



‘De vermogensdirigent van het familievermogen aan het woord.....’

Als onafhankelijke belangenbehartiger is de family office het baken voor alle vraagstukken die vermogende families bezighouden. VANDERSTELT Real Estate Investment Partner werkt veel en graag samen met family offices. Eén daarvan is De Rendtmeesters. Jacqueline van der Stelt vroeg Rendtmeester Erik Willems het hemd van het lijf om u meer inzicht te geven in de toegevoegde waarde van een family office.

De Rendtmeesters

Als eerste, wat is een family office eigenlijk?

Erik: "Een family office laat zich in het kort samenvatten als een onafhankelijke belangenbehartiger voor vermogende families. In een steeds complexere wereld is de family office het baken en de thuishaven voor alle vraagstukken die vermogende families bezighouden. Dat varieert van 'waarin zou ik mijn vermogen kunnen investeren' en 'hoe betaal ik een eerlijke belasting', tot 'hoe zorg ik ervoor dat mijn kinderen zich onafhankelijk van het vermogen als persoon kunnen ontwikkelen' en 'hoe bereid ik mijn kinderen voor op het - in de toekomst - omgaan met een aanzienlijk vermogen'.

En hoe voert De Rendtmeesters die taak uit?

"Wij assisteren families bij het verantwoord omgaan met bezit, om doelen over meerdere generaties te verwezenlijken en continuïteit te borgen. Wij verzorgen voor hen, in willekeurige volgorde, de volgende diensten: vermogensinzicht, vermogensregie, investeringsbegeleiding, risicobeheersing, vermogenseducatie, governance, eigendomsoverdracht, betalingsservice, parachute functie en goede doelen. Dit beslaat vaak drie generaties, ouders, kinderen en kleinkinderen, maar ook meerdere familiestaken met broers, zussen, ooms, tantes en neven en nichten. We organiseren daarbij altijd drie zaken: Overzicht, Uitzicht en Inzicht. Voor het overzicht vatten we alle bezittingen samen op 1 A4. Vervolgens bekijken we: wat kan ik ermee, wat zijn de mogelijkheden? Tot slot analyseren we: wat doet het voor ons, wat zijn de rendementen en de risico's? Door dit alles helder in beeld te hebben, ontstaat er financiële rust en is er ruimte om continuïteit te borgen. We noemen dit het OUI-gevoel van Yes gelukt!"

Er zijn verschillende soorten family offices, wat is het verschil?

Erik: "Bij een single family office werk je exclusief voor één familie. Medewerkers zijn er in loondienst en de familie stelt een directie aan. Een multi family office is een zelfstandige partij met de specialisten in huis die diverse families ondersteunt, met verschillende



opdrachten. Bij een virtual multi family office maakt de familie het office verantwoordelijk voor de samenwerking met overige specialisten (fiscalisten, accountant, etc.). Het family office bewaakt het realiseren van de doelen en de kwaliteit van de uitvoering, signaleert de voortschrijdende behoefte van de huidige en opvolgende generatie en oppert nieuwe mogelijkheden. De Rendtmeesters is zo'n virtual multi family office. Wij respecteren de bestaande adviseurs van onze cliënten en staan voor duurzame relaties met begrip voor het verleden en oog voor de toekomst. De family Officer is hierin de spin in het web. Zij initieert en bewaakt de voortgang op de diverse deelgebieden, voert de coördinatie en de regie. De family officer is als het ware de reisleader of de dirigent."

Welke keuzes spelen een rol bij het selecteren van een family office?

Erik: "De keuze is afhankelijk van de omvang van het vermogen, de complexiteit van de vraagstukken en de behoefte van de familie. Een single family office is rendabel te maken voor vermogens vanaf €250 miljoen. Een (virtual) multi family office kan al vanaf €5 miljoen lonend zijn. Het voordeel van een virtual multi family office is de inbreng van (nieuwe) kennis, kunde en contacten van en voor de diverse families. Daarnaast zijn bij een virtual multi family office de kosten, de continuïteit en kwaliteit van de dienstverlening vaak beter geborgd. Wij werken met vaste vergoedingen. Het is geen doelstelling van De Rendtmeesters om ons 'terug te verdienen', maar dat wordt wel vaak ruimschoots gerealiseerd."



Hoe is het vermogen vaak verkregen en in welke vermogenscategorieën beleggen families?

Erik: "Dit verschilt sterk per familie. Voor de een gaat het om een vererving, voor de ander kan het de verkoop of overdracht naar de volgende generatie van het familiebedrijf zijn, waardoor een groot vermogen vrijkomt dat de ondernemer middelen en tijd geeft voor andere keuzes in het leven. Vermogen beheren, behouden en/of overdragen vergt expertise en een gedegen basis. Op hoofdlijnen wordt het vrije vermogen door het merendeel van de families belegd in: beursgenoteerde aandelen/obligaties, private equity en vastgoed. Al dan niet met nog mogelijke kruisverbanden met de (voormalige) onderneming."

Wat is jouw visie op de rol van vastgoed binnen het familievermogen?

Erik: "Vastgoed is vaak een stabiele factor in het vermogen van families. Woon- en vakantiehuizen voor eigen gebruik, maar ook bedrijfsmatig vastgoed zoals kantoren, bedrijfshallen, winkels, appartementen, vakantiechalets of garageboxen. Vastgoed houdt qua waarde de inflatie bij en is daarmee in principe waardevast. Het vraagt wel extra aandacht en een visie. Kijk alleen maar naar de al jaren gevoerde discussie over retail versus e-tail. Fysieke winkels of webwinkels. Beloningen zijn in principe goed en deze zijn een reflectie van de geld- en kapitaalmarktrente. Het opstellen van een investeringsstatuut helpt onze cliënten en hun vastgoedadviseurs bewuste keuzes te maken. Je kadert je wensen in en vraagt de adviseur binnen

jouw kader naar vastgoed te kijken. Dat is een hele andere benadering dan een makelaar of adviseur die je 'het snoepje van de week' aanbiedt. Vaak gaan zij uit van hun behoefte en niet van de wensen en behoefte van de cliënt. Cliënten werken over het algemeen graag met een investeringsstatuut en met vastgoedadviseurs die zich verantwoordelijk voelen voor het langjarige perspectief van de kwalitatieve vastgoedportefeuille van de familie. Dat werkt alleen als je duurzame relaties wilt aangaan."



Welke impact heeft Covid-19 op je werk en het vermogen van je cliënten?

Erik: "De impact is beperkt en verschilt per relatie. Ze worden geraakt door huurders die uitstel van betaling vragen, of ondernemingen, Private Equity investeringen of effectenbeleggingen die extra aandacht vragen. En ook zij hebben fysiek last van de lockdown en de 1,5 meter maatschappij. De beperkte impact zit meer in het feit dat we langetermijnplanningen hebben en dat onze families gewend zijn niet geleefd te worden door de waan van de dag."

Wat gebeurt er met het aandeel vastgoed in hun vermogen naar jouw mening?

Erik: "Ik zie het aandeel van vastgoed al jaren stijgen en verwacht dat dit nog verder toeneemt. Dit heeft te maken met de waardevastheid als gevolg van het indexeren van de huizen, maar ook met de ontwikkeling dat niet iedereen meer zelf kan finan-

cieren. Dat gaat op voor woningen en appartementen, maar ook voor kantoren en bedrijfshallen. Anderzijds is er ook veel behoefte aan de kwalitatieve verbetering van woningen op het gebied van energie, maar ook domotica om langer zelfstandig te kunnen blijven wonen met zorg op maat. Wanneer dat professioneel voor families georganiseerd wordt, snijdt het mes aan twee kanten."

Voor welke algemene uitdagingen staan Nederlandse vermogende families naar jouw mening?

Erik: "De grootste uitdaging is om het opgebouwde vermogen goed en zorgvuldig door te geven aan de volgende generatie. Een andere uitdaging is om families te begeleiden van het zijn van een 'familieonderneming' naar een 'ondernemende familie' met niet-familieleden in de directie en familie als toezichthouder en opdrachtgever. Zo blijven innovatiekracht en technologische ontwikkeling in combinatie met 'handel' in het bezit van het midden- en grootbedrijf. Het behouden en uitbouwen van het vermogen van de

familie blijft daarmee gewaarborgd. Ook is er veel aandacht voor hoe de kloof tussen arm en rijk in de hand te houden is, en voor goede doelen en kunst en cultuur.

Wat maakt het werk als family officer zo leuk of interessant?

Erik: "Wij 'ontzorgen' anderen graag op financieel, juridisch, economisch maar ook familiair gebied. Proactief organiseren we de priorisering van de veelal jaarlijks terugkerende (in) formele zaken. De manier waarop we dat doen, ontlast onze cliënt en geeft hen vertrouwen en rust. Het is nooit saai. We zoeken continu de balans tussen ratio en emotie, waarbij we weten dat er constant drie beïnvloeders zijn die voortdurend in beweging zijn: de familie, de wet- en regelgeving en de economie en maatschappij. Meerdere generaties binnen een familie helpen te ontwikkelen, ervaar ik dagelijks als een groot voorrecht. Het behartigen en het bewaken van de diverse belangen van de familie en haar verschillende familieleden (Governance) brengt alle kennis en kunde die wij als personen en als family office in huis hebben samen."

Over De Rendtmeesters

De Rendtmeesters is een onafhankelijke family office voor ondernemende families. De Rendtmeesters assisteert bij het verantwoord omgaan met bezit, om zo over meerdere generaties doelen te realiseren en continuïteit te borgen. Hiermee zorgt De Rendtmeesters voor overzicht, uitzicht en uitzicht, financiële rust en continuïteit. Als regisseur schakelt De Rendtmeesters tussen partijen als vermogensbeheerder, banken, accountant, notaris en fiscaal-, adviseur. Om optimale samenwerking te faciliteren, heeft De Rendtmeesters het Digitale Familie Archief ontwikkeld: een extra beveiligde private-cloud-oplossing waar zowel de familie als de adviseurs 7 x 24 uur alle relevante informatie kunnen inzien om goed te kunnen werken. "De dt in De Rendtmeesters staat daarbij voor Discreet en Toegewijd; twee belangrijke pijlers voor ons bestaan", aldus Erik.

De Rendtmeesters,
Schelmseweg 87 te Arnhem
www.derendtmeesters.nl