

Bouwen voor de volgende generaties. Met vastgoed.

Waarom de beste vastgoedbeslissingen nooit over vastgoed alleen gaan.



VANDERSTELT:
Waarom beleggers
(én family offices)
kiezen voor
zorgvastgoed.

*Langetermijnbeleggen
vraagt om een
andere blik.*

**KPMG
Meijburg & Co:**
Maak van uw HIR
een meesterzet.

*Een goede
herinvestering
begint bij strategie.*

**Dirkzwager
Legal & Tax:**
Zorgvastgoed
vraagt om
maatwerk.

*De juridische details
bepalen het verschil.*

**Nyenrode Private
Wealth Program:**
Familievermogen
generaties lang
behouden.

*Over governance,
eigenaarschap en
continuïteit.*



“Vastgoed is daarbij geen doel op zich, maar een middel om duurzame waarde te creëren. Niet alleen voor vandaag.”

Voorwoord

Niet ieder vastgoedobject maakt uw portefeuille sterker

Een succesvolle vastgoedtransactie begint zelden met stenen. Zij begint met het stellen van de juiste vragen.

- *Waar willen wij als familie over tien of twintig jaar staan?*
- *Welk risico past daarbij?*
- *Willen wij naast rendement, ook een maatschappelijke rol nastreven?*
- *Hoe zorgen wij ervoor dat de volgende generatie niet alleen vermogen ontvangt, maar ook richting?*

Dat zijn de vragen die wij dagelijks met onze opdrachtgevers bespreken.

In deze editie nemen wij u mee langs onderwerpen die ogenschijnlijk verschillend lijken, maar in werkelijkheid allemaal dezelfde rode draad hebben: het bouwen aan familievermogen dat generaties lang waarde behoudt.

Zo laten wij zien waarom zorgvastgoed zich ontwikkelt tot een structurele pijler binnen langetermijnbeleggen en hoe demografische ontwikkelingen de vastgoedmarkt blijvend veranderen.

Samen met **Nick Grieving** van **KPMG Meijburg & Co** verkennen wij hoe een herinvesteringsreserve méér kan zijn dan fiscaal uitstel alleen: een strategisch instrument om een vastgoedportefeuille toekomstbestendig te versterken.

Bas Carrière en **Kristel Verkleij** van **Dirkzwager Legal & Tax** belichten vervolgens de fiscale én juridische dimensie van zorgvastgoed. Zij laten zien dat duurzaam investeren niet alleen vraagt om de juiste locatie of exploitant, maar ook om een doordachte fiscale structuur en zorgvuldig vastgelegde afspraken tussen belegger en zorgaanbieder.

Maar vermogen draait uiteindelijk om meer dan vastgoed, fiscaliteit en juridische structuren alleen. **Prof. dr. Roberto Flören** en **Michiel Dill** laten vanuit het **Nyenrode Private Wealth Program** zien hoe governance, eigenaarschap en een gedeelde langetermijnvisie bijdragen aan de continuïteit van ondernemende families. Hun inzichten sluiten naadloos aan bij de praktijk die wij dagelijks ervaren: duurzaam vermogen ontstaat waar strategie, structuur en familie elkaar versterken.

Juist daarom brengen wij in dit magazine kennis en inzichten samen van experts uit de wereld van vastgoed, fiscaliteit, recht en vermogen. Niet om pasklare antwoorden te geven, maar om u te helpen de juiste vragen te stellen. Want wij geloven dat de beste investeringen niet beginnen met een object of een transactie, maar met een heldere visie op de toekomst van uw vermogen.



Ik hoop dat deze editie u inspireert om met een bredere blik naar vastgoed te kijken en nieuwe inzichten biedt die bijdragen aan uw eigen langetermijnstrategie.

Veel leesplezier
toegewenst!

Jacqueline van der Stelt
VANDERSTELT

Inhoudsopgave

VANDERSTELT:

Waarom zorgvastgoed uitgroeit tot een structurele pijler binnen familievermogen

6

Vastgoed aangeboden:

Landhuis Klein Rozendaal
Rozendaal (Arnhem)

18

Dirkzwager Legal & Tax:

Zorgvastgoed en overdrachtsbelasting:
wanneer is sprake van een woning?

22

VASTGOED GEZOCHT:

Waar zijn onze opdrachtgevers
momenteel écht naar op zoek?

30

KPMG Meijburg & Co:

Maak van uw HIR een meesterzet

34

Dirkzwager Legal & Tax:

Zorgvastgoed en huurwetgeving:
de juridische aandachtspunten

52

VANDERSTELT Zoekprofielen:

Discreet op zoek naar off-market
vastgoedbeleggingen

60

Nyenrode Private Wealth Program:

Familievermogen, governance
en continuïteit

64

Bestuur & Governance

De basis voor duurzaam
familievermogen

76

TRACKRECORD:

Gerealiseerde transacties
door VANDERSTELT

82

Dispositie van een vastgoedobject of -portefeuille?

Wanneer is het juiste moment
om te verkopen?

86

Informatie & Contact

Wij denken graag met u mee
over uw vastgoedstrategie

90



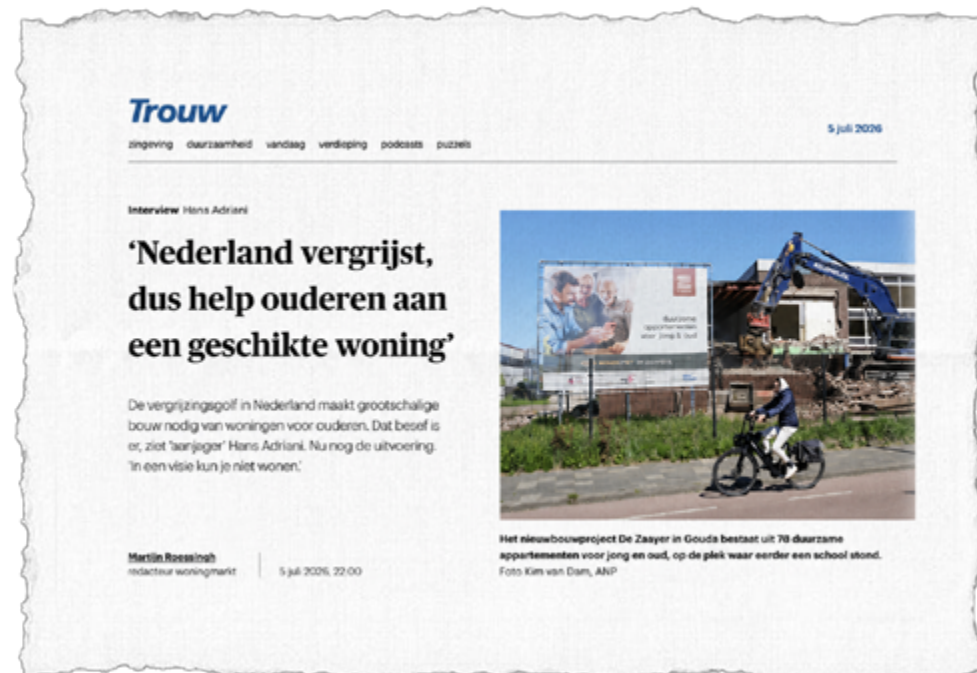
Zorgvastgoed:

van niche naar structurele pijler binnen uw vastgoedportefeuille

Jarenlang gold zorgvastgoed als een niche binnen een onvolwassen vastgoedmarkt. Dat beeld is gekanteld. Volgens Jacqueline van der Stelt van VANDERSTELT is het inmiddels de enige vastgoedcategorie waar demografie de conjunctuur verslaat en juist dat maakt het onmisbaar binnen een toekomstbestendige portefeuille.

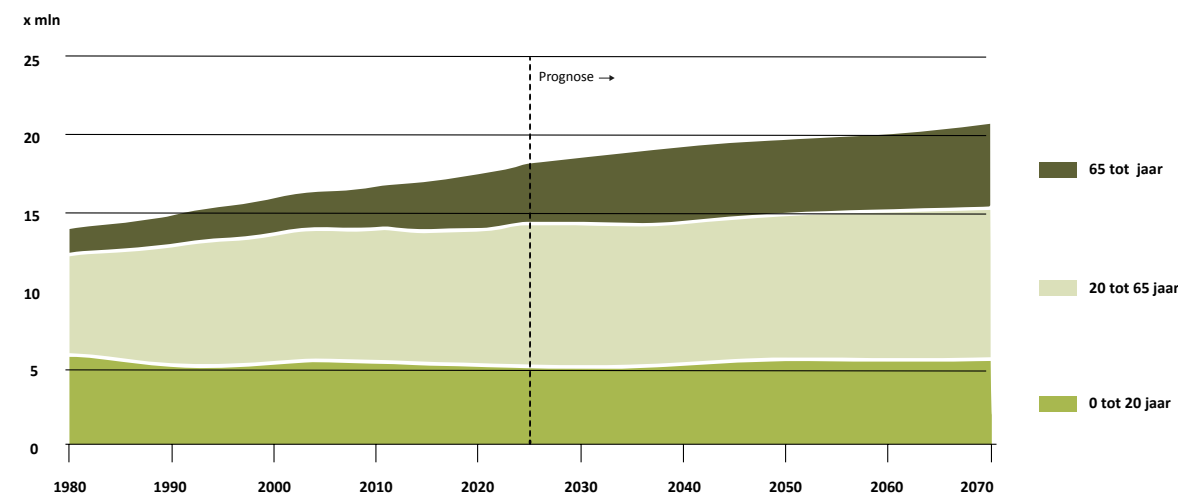
“De kranten staan vol over de woningcrisis, terwijl de huisvesting van een snel groeiende groep senioren nauwelijks aandacht krijgt,” vertelt Jacqueline van der Stelt. “Achter de opkomst van zorgvastgoed liggen uitzonderlijk sterke structurele trends: vergrijzing, een stijgende levensverwachting, veranderende woonwensen, personeelstekorten en een zorgsysteem dat verschuift richting eerstelijnszorg en kleinschalige woonconcepten. De vraag is fundamenteel: hoe organiseren we straks

wonen, zorg, welzijn en waardigheid voor een explosief groeiende groep ouderen?” Die ontwikkeling komt niet uit de lucht vallen. Volgens het CBS groeit de Nederlandse bevolking richting circa 20,5 miljoen inwoners in 2060. Belangrijker nog is de samenstelling ervan: Nederland telt inmiddels voor het eerst meer 65-plussers dan jongeren onder de twintig jaar en juist de groep 80-plussers groeit explosief. Daarmee verandert niet alleen de omvang van de zorgvraag, maar ook de aard ervan.



Demografie en Data: 5 belangrijke pijlers.

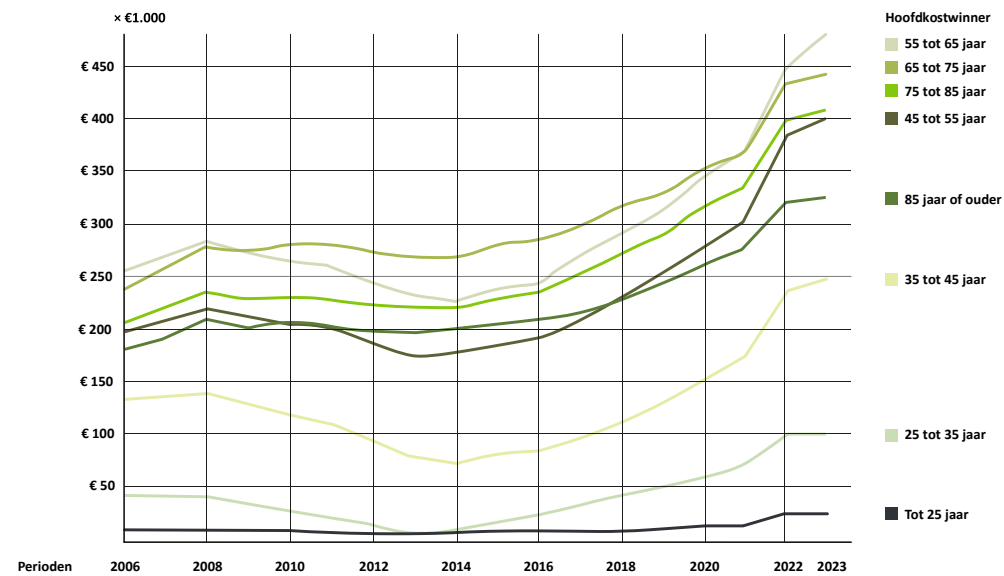
1 Bevolkingsgroei Prognose Nederland tot 2070



Zorgvastgoed: een mooi evenwicht tussen rendement en risico.

Bron: CBS

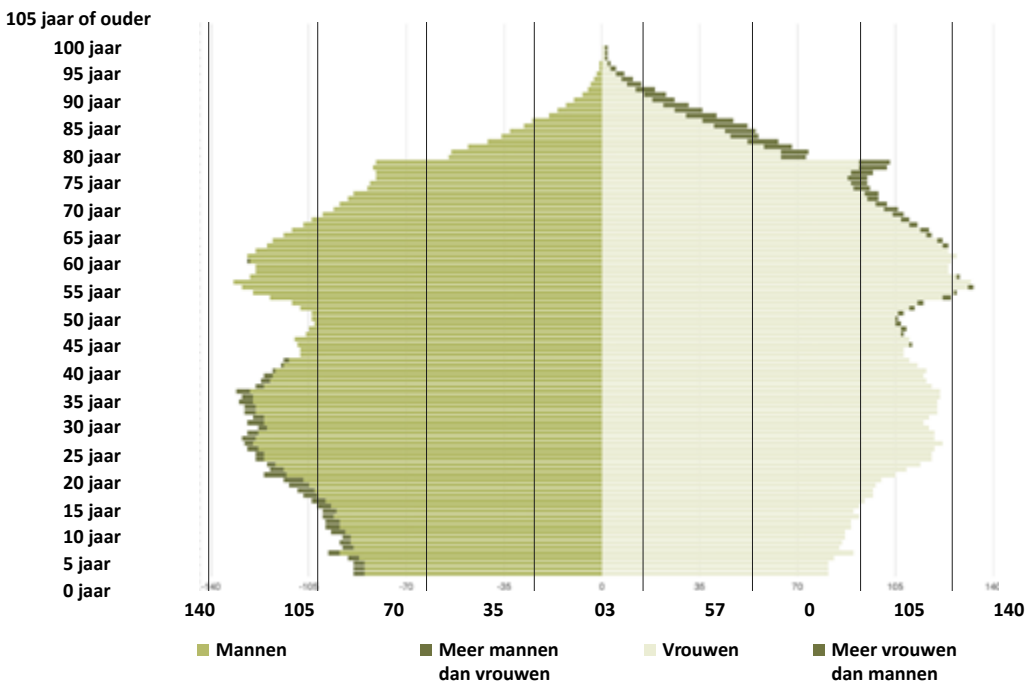
2 Senioren zijn gemiddeld vermogend/kapitaalkrchtig in Nederland (obv leeftijd hoogkostwinner)



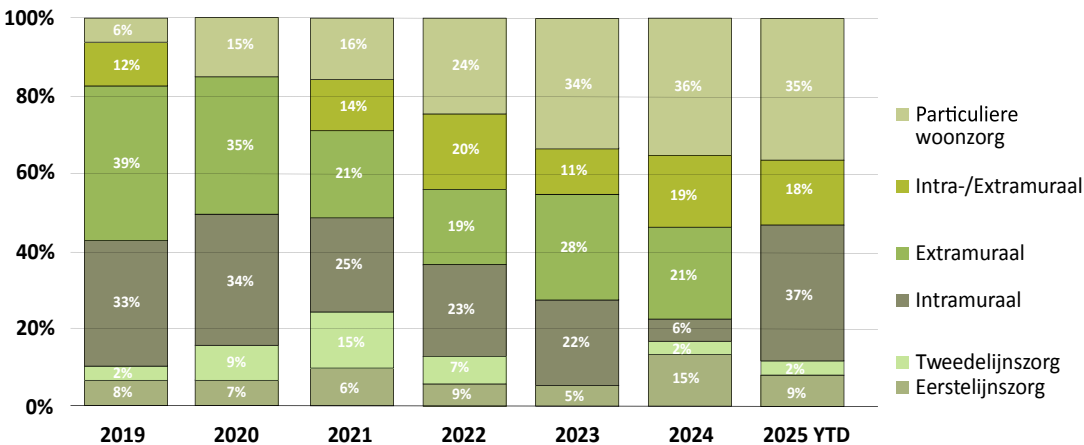
Bron: CBS StatLine (2025), bewerking door Achmea Real Estate

“Juist voor beleggers die waarde hechten aan continuïteit en voorspelbare kasstromen, onderscheidt zorgvastgoed zich door een uitzonderlijk gunstige verhouding tussen rendement en risico.”

3 Bevolkingsopbouw (2026) en sterk toenemende vergrijzing

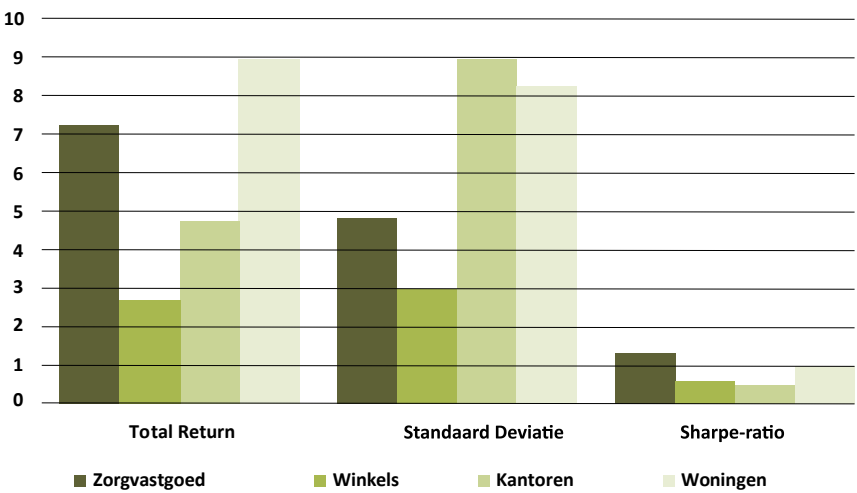


4 De veranderende samenstelling in de zorgvastgoedmarkt; woonzorg en intramuraal zijn in op mars bij vastgoedbeleggers!



Bron: Capital Value (2025), bewerking Achmea Real Estate.

5 Het CBS houdt rekening met een stijgende bevolkingsomvang van 18 miljoen per heden, naar mogelijk 20,7 miljoen in 2070.



Bron: MSCI Netherlands Quarterly Property Index (2025), bewerking door Achmea Real Estate

Demografie en data als structurele motor

De kracht van zorgvastgoed zit vooral in het feit dat demografie langzaam, voorspelbaar en structureel beweegt. Waar in 1990 nog circa 12,8% van de bevolking ouder was dan 65 jaar, ligt dat nu rond de 20%. Ouderen wonen bovendien steeds langer zelfstandig, terwijl families kleiner worden en de mantelzorg onder druk staat. Dat heeft directe gevolgen voor vastgoed: de vraag groeit niet alleen naar reguliere woningen, maar juist naar zorggeschikte woningen, geclusterde seniorenhuisvesting, eerstelijns gezondheidscentra en moderne woonzorgconcepten.

Een aantrekkelijk en stabiel risico-rendementsprofiel

Waar veel vastgoedsectoren gevoelig blijven voor economische cycli en sentiment, ontstaat de vraag naar zorgvastgoed vanuit fundamentele maatschappelijke ontwikkelingen. Dat maakt haar opvallend stabiel. Volgens diverse marktstudies zijn er richting 2040 bijna 170.000 extra zorggeschikte huurwoningen nodig, met de sterkste groei in het midden- en hogere segment: ouderen die zelfstandig willen blijven wonen, maar behoefte hebben aan veiligheid, comfort en zorg nabij.

“De echte uitdaging zit niet alleen in méér vastgoed”, aldus Van der Stelt.

“De uitdaging die voor ons ligt is vele malen groter. Is een groot deel van het beschikbare aanbod, nog wel geschikt voor de zorg van morgen?”

Toch is niet iedereen overtuigd. Critici wijzen op de keerzijde: het exploitatierisico wanneer een zorgaanbieder omvalt, de afhankelijkheid van veranderlijke zorgregelgeving en vergoedingen, en het concentratierisico van een object dat op één huurder of één zorgconcept leunt. Van der Stelt erkent die risico's, maar plaatst ze in perspectief. “Precies daarom draait goed zorgvastgoed om selectie: financieel gezonde exploitanten, lange huurcontracten, courante gebouwen op locaties met een duidelijke regionale zorgfunctie, en spreiding over zorgvormen. Wie dat huiswerk doet, ruilt een beheersbaar risico in voor een kasstroom die decennialang meebeweegt met de demografie in plaats van met de conjunctuur.”



“Zorgvastgoed is de enige vastgoedcategorie waar demografie de conjunctuur verslaat.”

Van verzorgingshuis naar nieuwe woonzorgconcepten

De zorg van morgen ziet er fundamenteel anders uit dan die van gisteren. Waar vroeger grootschalige verzorgingshuizen dominant waren, ontstaat nu een generatie woonzorgconcepten waarin wonen, welzijn, hospitality en zorg samenkomen. “Daardoor wordt de kwaliteit en de inrichting van het vastgoed zelf steeds bepalender,” aldus Van der Stelt.

Binnen de institutionele wereld heeft dat geleid tot een duidelijke herwaardering van zorgvastgoed als asset class. De Nederlandse zorgvastgoedbeleggingsmarkt wordt geschat op ruim 1 miljard euro per jaar; pensioenfondsen, verzekeraars en gespecialiseerde healthcare funds alloceren er al jaren nadrukkelijk naartoe. Internationaal geldt healthcare real estate inmiddels als een zelfstandige categorie, naast woningen, logistiek, kantoren, retail en hotels.

Toch ligt de werkelijke uitdaging volgens VANDERSTELT dieper. Een groot deel van het bestaande zorgvastgoed is technisch verouderd, voldoet niet aan moderne woonwensen en kent een forse verduurzamingsopgave. Tegelijk verschuift de zorg zelf: de overheid organiseert zorg steeds vaker dichterbij huis en buiten het ziekenhuis. Juist die combinatie van demografische groei én kwalitatieve veroudering zorgt voor een uitzonderlijk sterke vraag naar modern zorgvastgoed.



Welke vormen van zorgvastgoed zijn er?

Achter de verzamelnaam ‘zorgvastgoed’ gaat een breed spectrum schuil, elk met een eigen dynamiek en risicoprofiel: van eerstelijns gezondheidscentra, paramedische centra en dementiezorg tot GGZ, zorghotels, particuliere woonzorg en geclusterde seniorenhuisvesting. Door de druk op ziekenhuizen en de wens zorg dichterbij huis te organiseren, neemt vooral het belang van gezondheidscentra en regionale zorg hubs snel toe. “Goede eerstelijnslocaties ontwikkelen zich in sommige regio’s bijna tot infrastructurele zorg voorzieningen,” zegt Van der Stelt. “Vastgoedmatig ontstaat daardoor een interessant en relatief defensief profiel.”

Zorgsegment	Kenmerken
 Eerstelijns gezondheidscentra	Huisartsen, apotheken, fysiotherapie
 Paramedische centra	Multidisciplinaire eerstelijnszorg
 Extramurale zorg	Thuiszorg of ambulante begeleiding
 Geclusterde seniorenhuisvesting	Zelfstandig wonen met voorzieningen
 Woonzorg	Bewoner huurt zelf een appartement, vaak met gemeenschappelijke voorzieningen, en neemt de (toekomstige) zorg zelf af
 Zorghotels	Tijdelijke zorg en herstel
 Intramurale ouderenzorg	Permanent verblijf met intensieve zorg
 Dementiezorg	Specialistische woonzorg
 GGZ	Geestelijke gezondheidszorg

Niet al het zorgvastgoed is hetzelfde. Van eerstelijnszorg tot intramurale woonzorg: ieder segment kent een eigen doelgroep, zorgfunctie en beleggingsdynamiek.

De financiële stromen achter de zorg

Wat veel beleggers onderschatten, is de omvang van de financiële stromen in de zorg. De totale Nederlandse zorguitgaven bedragen inmiddels ruim 150 miljard euro per jaar en groeien structureel door via stelsels als de Zorgverzekeringswet (ZVW), de Wmo, de Wet langdurige zorg (WLZ), aanvullende verzekeringen en private zorgbetalingen. Met name de WLZ vormt een belangrijke pijler onder de intramurale ouderenzorg. “Bij goed zorgvastgoed analyseer je niet alleen vastgoed,” zegt Van der Stelt. Je analyseert complete ecosystemen van zorgvraag, personeel, regelgeving, exploitatie en maatschappelijke relevantie.

De totale Nederlandse
zorguitgaven bedragen
inmiddels ruim:

€150
miljard

Per jaar en groeien
structureel door.

De financiering loopt via verschillende stelsels:

(ZVW) Zorgverzekeringswet

(WMO) Wet maatschappelijke ondersteuning

(WLZ) Wet langdurige zorg

Aanvullende verzekeringen

Private zorgbetalingen

“Zorgvastgoed verbindt financieel rendement met maatschappelijke betekenis.”



Waar zoeken beleggers naar en waarom family offices aanhaken

De vraag van opdrachtgevers richt zich momenteel vooral op toekomstbestendige zorgobjecten met sterke exploitanten, lange huurcontracten, een beperkte beheerintensiteit en een duidelijke regionale zorgfunctie. Opvallend is dat zorgvastgoed daarbij steeds vaker opduikt in gesprekken met Nederlandse family offices en vermogende vastgoedfamilies. Volgens Van der Stelt niet toevallig: “Veel families zoeken geen extreem opportunistische beleggingen, maar vastgoed dat rust, continuïteit en voorspelbaarheid biedt voor meerdere generaties.” Het gaat hen om, zoals ze dit zelf graag omschrijven als, geen gedoe beleggingen: een voorspelbare, langjarige cashflow, sterke huurders, maatschappelijke relevantie en inflatiebestendigheid.

Een maatschappelijke opgave met vastgoedconsequenties

Misschien is dat wel de belangrijkste verklaring voor de groeiende interesse. Waar sommige vastgoedsectoren afhankelijk blijven van economische cycli, raakt goede zorginfrastructuur aan iets fundamenteels: de manier waarop Nederland straks ouder wil worden. Daarmee biedt zorgvastgoed een antwoord op meerdere maatschappelijke uitdagingen tegelijk.

Juist dat verklaart waarom bij deze beleggers naast financieel rendement in toenemende mate ook maatschappelijk rendement meeweegt. Vermogende families kijken steeds bewuster niet alleen naar wat een belegging opbrengt, maar ook naar wat

zij betekent voor de samenleving én voor de generaties na hen. Zorgvastgoed verenigt die twee: een stabiel, langjarig financieel rendement met een tastbare bijdrage aan een urgente maatschappelijke opgave. Voor wie in generaties denkt, is dat een afweging die steeds zwaarder telt.

“De grootste kracht van zorgvastgoed zit niet alleen in de vergrijzing zelf,” besluit Van der Stelt, het feit is dat goede zorglocaties de komende decennia steeds essentiëler worden. Juist dat maakt deze sector interessant voor beleggers die denken in generaties in plaats van in vastgoedcycli.”



De komende decennia zal Nederland niet alleen meer woningen nodig hebben, maar vooral ook:

- Meer geschikte zorglocaties
- Meer eerstelijns voorzieningen
- Kwalitatief betere zorgomgevingen

Daarmee biedt zorgvastgoed uiteindelijk een antwoord op meerdere maatschappelijke uitdagingen tegelijk:

- Vergrijzing
- Langer zelfstandig wonen
- Druk op ziekenhuizen
- Personeelstekorten
- Verduurzaming
- De groeiende behoefte aan veilige en toekomstbestendige woonzorgomgevingen

**We zijn op zoek naar langjarig verhuurde
'triple of double net' zorgbeleggingen
of andersoortige beleggingen; bestaand
of nieuwbouw.**

**Heeft u een dergelijk object in eigendom, in
de verkoop of in aanbouw?**



**Scan de QR-code voor
onze zorg- en wonen zoekprofielen.**

TE KOOP (ZORG)VASTGOEDBELEGGING

Landhuis Klein Rozendaal

Rosendaalselaan 30 - Rozendaal/Arnhem
- Prachtige ligging nabij Nationaal Park Veluwezoom

*“Sommige beleggingen zijn te uniek voor ‘off market’
en verdienen de spotlight van een breder publiek....”*

Een bewezen zorglocatie op een uitzonderlijke plek

Sommige zorglocaties onderscheiden zich niet alleen door het gebouw, maar vooral door de combinatie van omgeving, bereikbaarheid en een bewezen gebruiksfunctie.

Landhuia Klein Rozendaal is daarvan een mooi voorbeeld. De locatie is al jarenlang in gebruik als privékliniek en combineert rust, privacy en een groene omgeving met een uitstekende bereikbaarheid vanuit Arnhem en de A12. De maatschappelijke bestemming, de volledige verhuur en de schaarste van vergelijkbare locaties maken dit tot een onderscheidende zorgvastgoedbelegging.



3.141 m²
BVO hoofdgebouw



16.899 m²
Eigen grond



100%
Verhuurd



Ca. 55
Parkeerplaatsen
op eigen terrein



100%
CPI indexatie



Maatschappelijke
bestemming



*“Uitzonderlijke beleggingen onderscheiden zich door de combinatie
van locatie, gebouw en bewezen functie.”*



Geïnteresseerd?

Neem contact op met VANDERSTELT via info@vanderstelt.com



“Geen belegger is hetzelfde. Verschillende doelstellingen, beleggingshorizonts en risicobereidheid leiden vanzelfsprekend tot verschillende vastgoedstrategieën. Waar de één bewust kiest voor woningbeleggingen in Nederland, richt de ander zich op zorgbeleggingen, light industrial, hotels of supermarkten.

Veel beleggers combineren meerdere vastgoedsegmenten binnen één portefeuille om een evenwichtige balans te creëren tussen rendement, risico en spreiding.”



Zorgvastgoed en overdrachtsbelasting: wanneer kwalificeert zorgvastgoed waarin ‘gewoond’ wordt, als een woning?

Een groeiende markt met fiscale nuances

De fiscale scheidslijn tussen wonen en zorg wordt steeds relevanter. Per 1 januari 2026 is het overdrachtsbelastingtarief voor woningbeleggingen verlaagd van 10,4% naar 8%. Volgens de Voorjaarsnota van het nieuwe kabinet gaat dit tarief per 2027 verder omlaag naar 7%, al moet dit nog definitief worden vastgelegd in het Belastingplan 2027. Tegelijkertijd groeit de vraag naar zorgvastgoed snel, onder meer door vergrijzing en de verschuiving van intramurale naar meer zelfstandige woonvormen.

Voor vastgoedbeleggers lijkt dit een aantrekkelijke combinatie, maar in de praktijk blijkt die niet zo eenvoudig. Hoewel veel zorgconcepten draaien om ‘wonen’, kwalificeren de gebouwen waarin deze worden uitgevoerd voor de overdrachtsbelasting lang niet altijd als woning. Als geen sprake is van een woning blijft het hogere tarief van toepassing.

VANDERSTELT ging hierover in gesprek met Bas Carrière, belastingadviseur btw en overdrachtsbelasting bij Dirkzwager Legal & Tax, en verdiepte zich in de vraag waar de fiscale grens nu werkelijk ligt.

Veelvoorkomende aannames in de praktijk

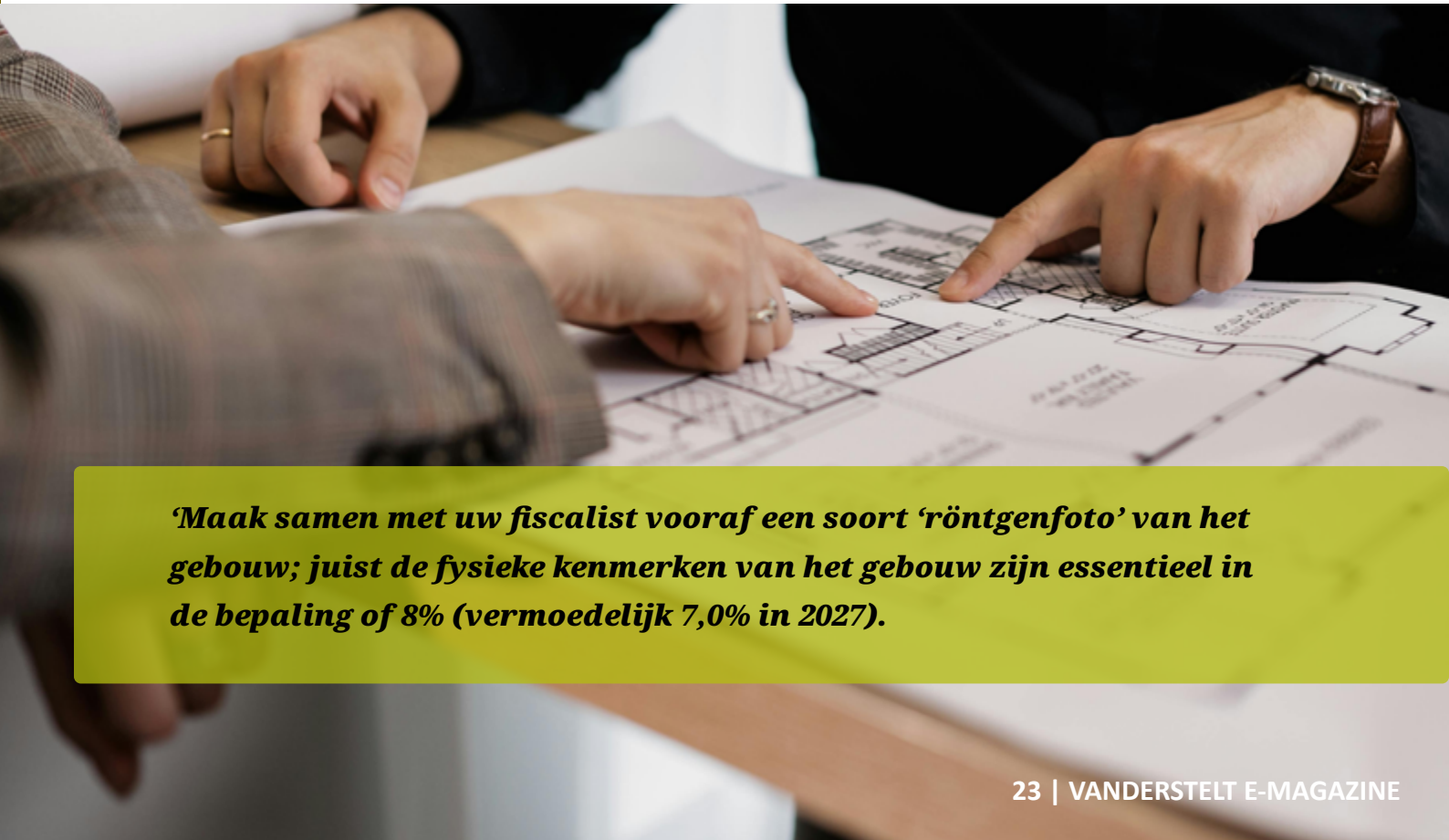
In de praktijk leven onder beleggers verschillende aannames over de kwalificatie van woning in de overdrachtsbelasting. Zo wordt vaak gedacht dat het gebruik, de bestemming van een object, het al dan niet hebben van een eigen huisnummer, de contractstructuur of het onderscheid tussen intramuraal en extramuraal bepalend is.

Jacqueline legt deze veronderstellingen voor aan Bas Carrière en vraagt in hoeverre deze factoren in de fiscale beoordeling daadwerkelijk een rol spelen.

Bas nuanceert dat beeld direct. Volgens hem begint de beoordeling altijd bij één centrale vraag waarop het antwoord doorslaggevend is: is het object naar zijn aard bestemd als woning? Die vraag lijkt eenvoudig, maar de beantwoording blijkt in de

praktijk complex. Niet het gebruik, de doelgroep of de contractstructuur staat centraal, maar het doel waarvoor het gebouw oorspronkelijk is ontworpen en gebouwd. Daarbij is een onroerende zaak die gebouwd is voor gebruik als een verpleeg- of verzorgingsinstelling in ieder geval geen woning. Voor de beoordeling waarvoor een gebouw is gebouwd, dient zo objectief mogelijk te worden gekeken naar de (fysieke) kenmerken van het gebouw zelf. De Belastingdienst kijkt in de eerste plaats dus naar wat een gebouw is, niet naar hoe het wordt geëxploiteerd.

Dat betekent dat de overdracht van (zorg)complexen die qua gebruik op het eerste gezicht sterk op elkaar lijken, voor de overdrachtsbelasting toch heel verschillend kan uitpakken.



‘Maak samen met uw fiscalist vooraf een soort ‘röntgenfoto’ van het gebouw; juist de fysieke kenmerken van het gebouw zijn essentieel in de bepaling of 8% (vermoedelijk 7,0% in 2027).

Een groeiende markt met fiscale nuances

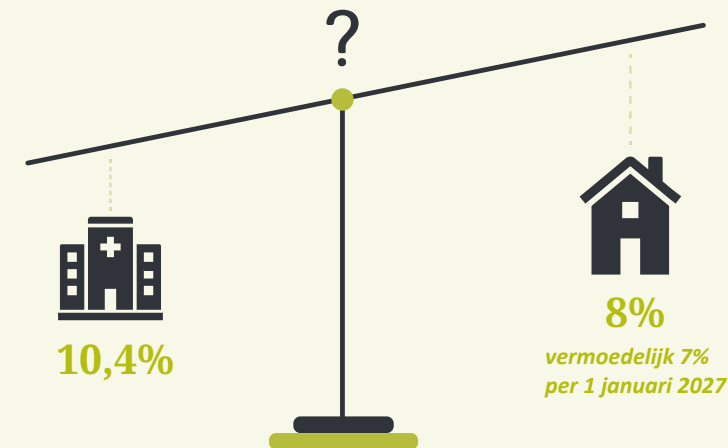
Fysieke eigenschappen die kenmerkend zijn voor een verzorgingsinstelling zoals bijvoorbeeld keuken, behandel- en verpleegkamers en dergelijke kunnen erop duiden dat sprake is van een zorginstelling die niet als woning kan worden aangemerkt. In dat geval is het hogere tarief van toepassing. Anderzijds kan de afwezigheid van die fysieke eigenschappen de kwalificatie als woning ondersteunen als sprake is van (een gedeelte van) een gebouw dat gebouwd is als woning, bijvoorbeeld bij zelfstandige appartementen.



Zelfstandigheid van de units

Wanneer sprake is van afsluitbare appartementen met een eigen keuken, sanitair en voorzieningen zoals een huisnummer, bel en brievenbus, ontstaat een beeld dat sterk aansluit bij reguliere woningen.

Bas licht toe dat dit in de praktijk vaak het kantelpunt is. Zodra bewoners feitelijk zelfstandig kunnen wonen en zorg aanvullend of optioneel is, zal de conclusie niet snel zijn dat het gebouw gebouwd is voor gebruik als een verpleeg- of verzorgingsinstelling en verschuift de kwalificatie richting wonen. In dergelijke gevallen is (het deel van) het gebouw dat als zelfstandige appartementen kan worden aangemerkt in de rechtspraak als woning aangemerkt en kan daarop het lagere tarief van toepassing zijn.



Intramuraal en extramuraal: richtinggevend maar niet beslissend

Het onderscheid tussen intramurale en extramurale zorg wordt vaak genoemd als relevante factor, maar is juridisch gezien minder beslissend dan in de praktijk wordt gedacht. Toch kan het wel richtinggevend zijn. Intramurale zorg gaat in veel gevallen samen met een gebouw dat ook fysiek als zorginstelling is ingericht, terwijl extramurale zorg vaker voorkomt in gebouwen die bestaan uit zelfstandige woonunits.

Bestemming en contractstructuur

Opvallend is dat factoren waar beleggers vaak veel waarde aan hechten, juist minder doorslaggevend zijn.

De bestemming van een object, bijvoorbeeld 'maatschappelijk' in plaats van 'wonen', sluit kwalificatie als woning niet uit. Als het gebouw fysiek is ingericht voor bewoning, kan alsnog het lagere tarief gelden. Slechts bij twijfel of een gebouw gebouwd is voor bewoning is mede van belang of de gemeente het gebouw een woonbestemming heeft gegeven.

Hetzelfde geldt voor de contractstructuur. Volgens de Hoge Raad is de contractuele relatie van de bewoners met de exploitant van het gebouw geen bepalende factor bij de kwalificatie. Of sprake is van individuele huurovereenkomsten of een masterlease met een zorgexploitant, maakt fiscaal gezien dus geen wezenlijk verschil.



Gemengde complexen en casuïstiek

In de praktijk komt regelmatig de vraag op hoe moet worden omgegaan met gemengde complexen, waarin zowel zelfstandige woningen als zorggerelateerde ruimten aanwezig zijn. Jacqueline legt deze casus voor aan Bas en vraagt of gedeeltelijke kwalificatie mogelijk is.

Volgens Bas kan in sommige gevallen een splitsing worden gemaakt. De vraag of sprake is van een woning hoeft namelijk niet te worden

bezien vanuit het gebouw als geheel. Voor gebouwen waarvan delen kwalificeren als woning geldt dat op dat deel het lagere tarief kan worden toegepast. Als het oppervlak van dat deel 90% of meer van het gebouw bedraagt, kan voor het gehele gebouw het lagere woningtarief worden toegepast. Het vaststellen welk deel gebouwd is voor bewoning vereist echter een zorgvuldige analyse en de beoordeling blijft sterk feitelijk en afhankelijk van de

specifieke inrichting van het gebouw.

De wens naar een praktische checklist of beslismodel leeft breed in de markt. Toch moet die verwachting worden getemperd. De beoordeling blijft casuïstisch en zit vaak in de nuance. Projecten die vergelijkbaar lijken, kunnen fiscaal anders uitpakken door relatief kleine verschillen in ontwerp en inrichting.



Wat betekent dit voor vastgoedbeleggers?

Voor beleggers in zorgvastgoed betekent dit dat een fiscale analyse een belangrijk onderdeel is van de investerings- en aankoopcriteria. Het verschil tussen 8% (vermoedelijk 7,0% in 2027) en 10,4% overdrachtsbelasting over de totale waarde van het gebouw maakt een groot verschil voor het te maken rendement en zou dus moeten worden meegewogen bij het bepalen van de bieding.

Het is daarom essentieel om tijdig en dus voorafgaand aan de investeringsbeslissing en de bepaling van de koopsom fiscaal advies in te winnen. Daarmee kan worden voorkomen dat beleggers meer overdrachtsbelasting zijn verschuldigd dan voorzien.

Conclusie

De verlaging van het overdrachtsbelastingtarief naar 8,0% voor beleggingswoningen met volgens de voorjaarsnota mogelijk een verdere verlaging naar 7,0% per 2027 maakt woningbeleggingen aantrekkelijker, maar bij zorgvastgoed is de toepassing van dit tarief niet vanzelfsprekend. De vraag of een gebouw als woning kwalificeert, wordt uiteindelijk niet bepaald door het label of de intentie, maar door de aard van het gebouw zelf.

Wonen of zorg is daarmee geen definitorische discussie, maar een fysieke realiteit. Wie in zorgvastgoed investeert, doet er verstandig aan om samen met een fiscalist als het ware een röntgenfoto van het gebouw te maken. Juist in de fysieke

kenmerken ligt het antwoord op de fiscale vraag welk tarief van toepassing is. Voor fiscale vraagstukken rondom (zorg)vastgoed is het raadzaam om tijdig advies in te winnen bij uw eigen fiscalist of bij de specialisten van Dirkzwager. Bas Carrière adviseert u er graag over.

‘Hoewel veel zorgconcepten in de praktijk draaien om ‘wonen’, kwalificeren de gebouwen waarin deze worden uitgevoerd voor de overdrachtsbelasting lang niet altijd als woning’

Over Dirkzwager

Dirkzwager Legal & Tax is een full-service kantoor met een sterke reputatie in vastgoed, fiscaliteit en zorg. Hun specialisten adviseren beleggers, ontwikkelaars en zorginstellingen over complexe fiscale en juridische kwesties, zoals de kwalificatie van vastgoed voor overdrachtsbelasting en btw. Dirkzwager voerde onder meer de zaak waarin de Hoge Raad op 29 november 2019 het omslagpunt tussen het hoge en lage tarief bij transformatie van niet-woningen naar woningen verduidelijkte. Momenteel behandelt het kantoor de procedure over de verkoop van nieuw verhuurde woningen zonder btw en overdrachtsbelasting, waarin de Hoge Raad op 21 november 2025 prejudiciële vragen stelde aan het Gerecht (onderdeel van het Hof van Justitie van de Europese Unie).



Bas Carrière

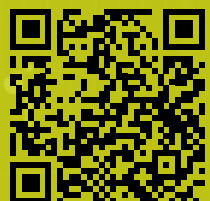
[Dirkzwager Legal & Tax](#)

Belastingadviseur btw en overdrachtsbelasting



Veel beleggingsvermogens zijn opgebouwd door succesvol ondernemerschap. Het is dan ook niet verrassend dat veel ondernemers kiezen voor vastgoedsegmenten die zij van binnenuit kennen. Light industrial is daarvan een goed voorbeeld: een segment waarin verhuurder en huurder vaak dezelfde ondernemersmentaliteit delen en elkaars bedrijfsvoering begrijpen.

Juist daarom zijn wij voortdurend op zoek naar kwalitatieve, langjarig verhuurde single tenant light industrial-beleggingen en hoogwaardige nieuwbouwprojecten binnen dit segment.



**Bent u eigenaar van een dergelijk light industrial object?
Heeft u dit type vastgoed in verkoop?**

VASTGOED GEZOCHT

Waar is het merendeel van onze opdrachtgevers momenteel *écht* naar op zoek?

Voorspelbare vastgoedbeleggingen met een lage beheersidentiteit.

Hoewel iedere opdrachtgever een eigen vermogensstrategie en investeringsdoelstellingen heeft, zo zien wij een duidelijke overeenkomst.

Het merendeel is op zoek naar vastgoedbeleggingen die voorspelbare kasstromen combineren met een lage beheersintensiteit, een aantrekkelijk risico-rendementsprofiel en een solide perspectief op waarde-ontwikkeling.

Of, zoals wij tijdens gesprekken met opdrachtgevers regelmatig horen:

“Wij zoeken eigenlijk gewoon ‘geen gedoe beleggingen’.”



Solvabele huurders

Huurders met een bewezen betalingsmoraal en solide financiële positie



Lange huurcontracten

Langlopende huurcontracten zorgen voor stabiele en voorspelbare kasstromen



Jong of kwalitatief vastgoed

Nieuw of recent gebouwd vastgoed met lage onderhouds- en investeringsbehoefte



Duurzame objecten

Toekomstbestendig vastgoed dat voldoet aan veranderende wet- en regelgeving en energiezuinig is



Courante locaties

Op aantrekkelijke, goed bereikbare locaties met een brede gebruikers- en beleggersmarkt



Lage beheersintensiteit

Beperkte operationele complexiteit en een beheersbaar risicoprofiel

ZOEKPROFIELEN

Voor onze opdrachtgevers zijn we concreet op zoek naar passende vastgoedbeleggingen in diverse segmenten voor een compleet overzicht met onze actuele zoekprofielen, zie www.vanderstelt.com

Naast de op de website gepubliceerde zoekprofielen van onze opdrachtgevers, staan wij ook open voor andersoortige vastgoedbeleggingen. We weten als geen ander welk type vastgoedbelegging of vastgoedproject, bij welke opdrachtgever als het ontbrekende puzzelstukje in de portefeuille benodigd is.

Wellicht heeft u vastgoed in bezit of krijgt u vastgoed in de verkoop dat voldoet aan bovenstaande zoekprofielcriteria? We zien uw aanbod graag zo compleet en concreet mogelijk tegemoet via info@vanderstelt.com. Uiteraard gaan wij discreet met uw informatie om!

Als aanbieder of verkopend eigenaar bent u aan VANDERSTELT geen courtage verschuldigd.



GEZOCHT: LANGJARIGE VERHUURDE ZORG-BELEGGINGEN

PRODUCT: ZORGBELEGGINGEN LANGJARIG VERHUURD
Bij voorkeur nieuwbouw en/of jonge bouwjaar.
HUURDER: Solvabele huurder met bewezen trackrecord.
Huurovereenkomst 5 - 15 jr (bij voorkeur triple- of double net).
LOCATIES: Locaties nabij voorzieningen.
INVESTERING: Vanaf ca. € 5 mln. Sale & Leaseback of portefeuille-aankoop behoren ook tot de mogelijkheden.



Wij zien uw aanbod of vragen graag tegemoet via info@vanderstelt.com.
Discretie is vanzelfsprekend gewaarborgd.

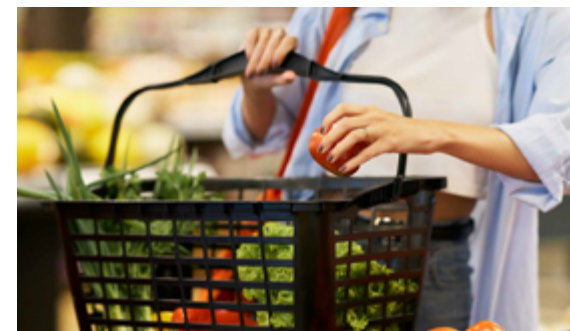


GEZOCHT: LIGHT INDUSTRIAL & BEDRIJFSHALLEN (NIEUWBOUW & JONGBOUW)

PRODUCT: LIGHT INDUSTRIAL en BEDRIJFSHALLEN
Marktconforme hoogte & verhouding m² hal/kantoor,
vanaf 5.000 m² bvo, eigen grond
en goede bereikbaarheid.
HUUR: Langjarig verhuurd aan een solvabele
huurder in een gezonde branche.
TRANSACTIES: Belegging
Nieuwbouw (incl. forward funding)
Sale & Leaseback.



Wij zien uw aanbod of vragen graag tegemoet via info@vanderstelt.com.
Discretie is vanzelfsprekend gewaarborgd.



GEZOCHT: SUPERMARKT(EN) INCL. EVENTUELE DAGWINKEL(S)

PRODUCT: SUPERMARKTEN
Inclusief eventuele naastgelegen dagwinkels.
LOCATIES: Bewezen trackrecord in het verzorgingsgebied
en op goed bereikbare locaties met
voldoende parkeren. Geen erfpacht.
BOUWJAAR/EL: Minder relevant voor deze belegger.
M2: Vanaf 1.750 m2 vvo.



Wij zien uw aanbod of vragen graag tegemoet via info@vanderstelt.com.
Discretie is vanzelfsprekend gewaarborgd.



GEZOCHT: NIEUWBOUW APPARTEMENTEN & WONINGEN

PRODUCT: NIEUWBOUW WOONEENHEDEN
ca 60 m2 GBO (3 km²)
individuele buitenruimte
maximale exploitatieplicht 20 jr
start bouw binnen 1-2 jr
bij voorkeur geen VVE
geen transformatie.
INVESTERING: Vanaf € 5.000.000.



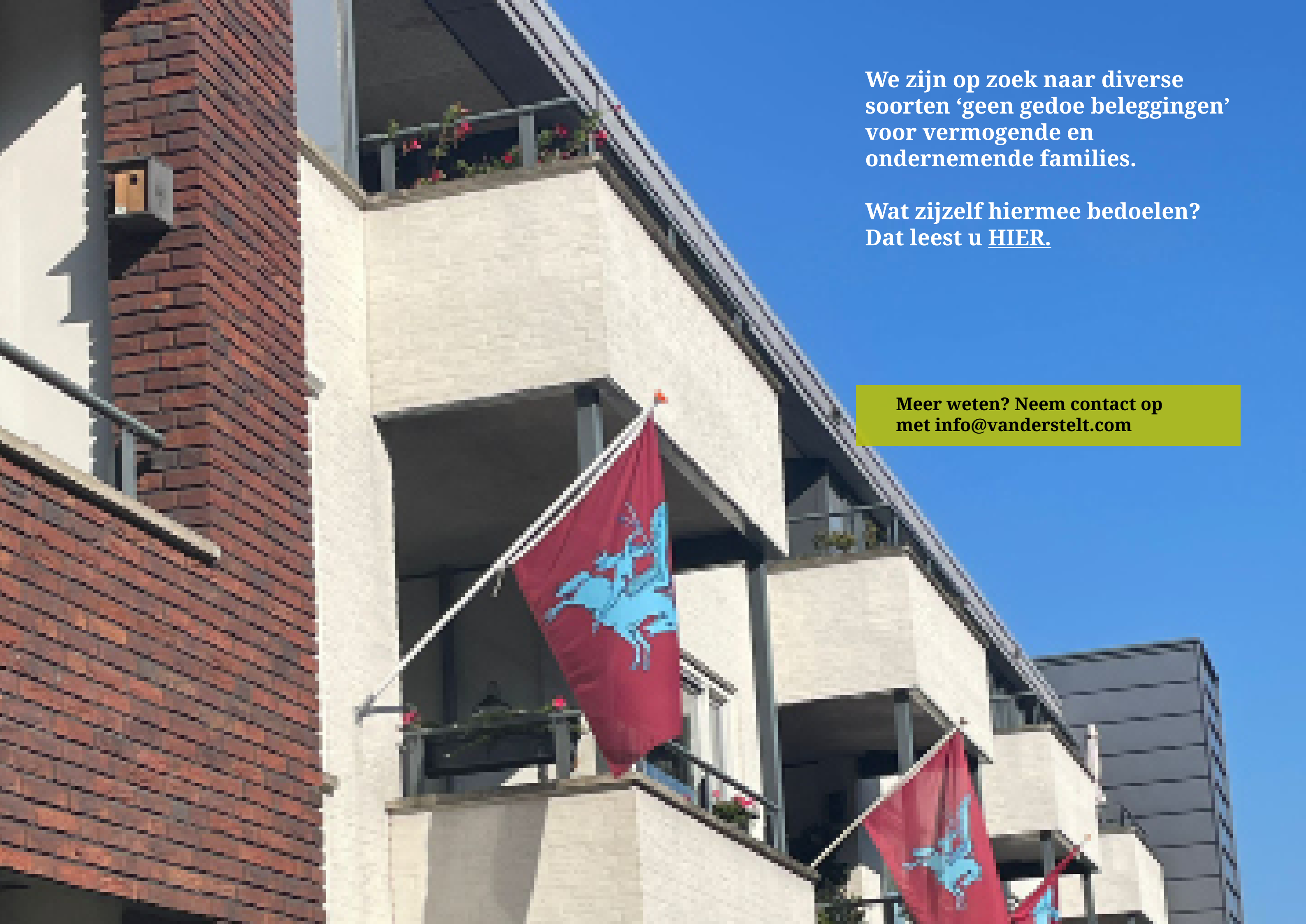
Wij zien uw aanbod of vragen graag tegemoet via info@vanderstelt.com.
Discretie is vanzelfsprekend gewaarborgd.



Ons aanbod

Onze opdrachtgevers kenmerken zich door hun pragmatische aanpak, korte beslislijnen en ruime liquiditeit. Normaliter is er geen financieringsvoorbehoud van toepassing en worden overzichtelijke voorwaarden gehanteerd, wat zorgt voor grotere deal-zekerheid.

Op basis van de door u aangeleverde informatie maakt VANDERSTELT een eerste screening of presentatie voor onze opdrachtgever. Vervolgens krijgt u spoedig een terugkoppeling of er voldoende aanknopingspunten zijn om een vervolgstap of kennismaking in te plannen. We zien uw aanbod graag zo compleet en concreet mogelijk tegemoet via info@vanderstelt.com. Uiteraard gaan wij discreet met uw informatie om.



We zijn op zoek naar diverse
soorten 'geen gedoe beleggingen'
voor vermogende en
ondernemende families.

Wat zijzelf hiermee bedoelen?
Dat leest u [HIER](#).

**Meer weten? Neem contact op
met info@vanderstelt.com**

Maak van uw HIR een meesterzet!

Een HIR voorkomt belasting.

Een goede herinvestering bouwt vermogen.

Bij de verkoop van vastgoed gaat de aandacht terecht allereerst uit naar de fiscale mogelijkheden van de herinvesteringsreserve (HIR). Een waardevolle faciliteit, mits aan alle wettelijke voorwaarden wordt voldaan. In de praktijk zien wij echter dat juist op dit punt nog regelmatig kansen verloren gaan of onnodige fiscale risico's ontstaan. Een zorgvuldige voorbereiding en vastlegging zijn daarom essentieel. Maar zelfs een fiscaal correct gevormde HIR is slechts de eerste stap.

De werkelijke uitdaging begint daarna. Niet de vraag óf u kunt herinvesteren staat dan centraal, maar hoe u de vrijgekomen middelen zó inzet dat uw vastgoedportefeuille niet alleen wordt voortgezet, maar daadwerkelijk sterker, evenwichtiger en toekomstbestendiger wordt.

Daarom bundelen KPMG Meijburg & Co en VANDERSTELT in dit tweeluik hun expertise. Eerst de fiscale randvoorwaarden, vervolgens de strategische keuzes die bepalen of een herinvestering uitgroeit tot een echte meesterzet.

€ De fiscale randvoorwaarden

Wanneer kunt u een HIR vormen en aan welke voorwaarden stelt de Belastingdienst?

Pagina 7: Nick Grievling – KPMG Meijburg & Co

♟ De strategische vastgoed-portefeuille keuzes

Hoe benut u een HIR om niet alleen een nieuw object te kopen, maar uw totale vastgoedportefeuille structureel te versterken?

Pagina 15: VANDERSTELT

Herinvesteringsreserve: een HIR na verkoop van uw (beleggings-) vastgoed

Alsdan uitstel van belastingheffing: maar alleen bij de juiste feiten, intenties, tijdslijnen en vastlegging!

Helaas merken we dat dit in de praktijk toch nog wel eens onnodig mis gaat. Hoogste tijd om Nick Grievling, fiscalist bij KPMG Meyburg & Co om advies- & aandachtspunten voor de invulling van uw HIR te vragen.

Vastgoed verkocht met winst: wat nu?

Wie belegt in vastgoed via een besloten vennootschap of een andere entiteit die belastingplichtig is voor de vennootschapsbelasting, krijgt bij verkoop van vastgoed met fiscale boekwinst in beginsel te maken met directe belastingheffing van 25,8%. Dat is onwenselijk wanneer de opbrengst niet bedoeld is om aan de onderneming te onttrekken, maar om te herinvesteren.

De herinvesteringsreserve, vaak afgekort tot HIR, biedt in dat geval een praktische fiscale faciliteit. Onder voorwaarden kan de bij verkoop gerealiseerde boekwinst tijdelijk buiten de fiscale winst worden gehouden. De belastingheffing wordt hiermee (vaak voor lange tijd) uitgesteld. Door toepassing van de HIR blijft de verkoopopbrengst beschikbaar binnen de onderneming en kan zij daar verder renderen.

In de praktijk wordt nogal eens gedacht dat de drempel voor toepassing van de HIR bij beleggingsvastgoed relatief laag ligt. Dat is vaak ook zo, maar juist bij vastgoed zijn de feiten, de intenties en de vastlegging daarvan bepalend. Mede naar aanleiding van recente gerechtelijke uitspraken zien wij bij de Belastingdienst toenemende aandacht voor de HIR. In dit artikel lichten wij daarom de belangrijkste voorwaarden en aandachtspunten toe.



HIR voor beleggingsvastgoed versus vastgoed binnen een eigen onderneming.

In dit artikel beperken wij ons tot beleggingsvastgoed. De HIR kan ook worden toegepast bij verkoop van vastgoed dat binnen een eigen onderneming wordt gebruikt, maar daarbij wijkt de uitwerking van de voorwaarden af van die bij beleggingsvastgoed.

We gaan hier in dit artikel dan ook niet op in.

De systematiek van de herinvesteringsreserve

De HIR is een fiscale reserve waarmee de boekwinst die wordt behaald bij de verkoop van een bedrijfsmiddel, zoals bijvoorbeeld een langdurig verhuurd pand, tijdelijk kan worden gereserveerd. De reserve wordt vervolgens afgeboekt op de aanschaf of voortbrengingskosten van een vervangende investering. Economisch gezien wordt de boekwinst daarmee doorgeschoven naar het nieuwe bedrijfsmiddel.

Dit betekent niet dat de belastingclaim verdwijnt. Doordat de fiscale boekwaarde van de vervangende investering lager wordt, komt de gereserveerde winst op een later moment alsnog tot uitdrukking. Dat kan bijvoorbeeld gebeuren doordat minder fiscaal kan worden afgeschreven of doordat bij een latere verkoop een hogere fiscale boekwinst wordt gerealiseerd.

Voorbeeld herinvesteringsreserve

Een BV verkoopt een pand voor **€ 2.000.000** met een fiscale boekwaarde van **€ 1.400.000**. De fiscale boekwinst bedraagt **€ 600.000**. Er van uitgaande dat aan de voorwaarden voor vorming van de HIR kan worden voldaan, kan deze **€ 600.000** worden toegevoegd aan HIR.

Koopt de BV vervolgens een nieuw pand voor **€ 2.500.000**, dan wordt de HIR daarop afgeboekt. De fiscale boekwaarde van het nieuwe pand wordt dan **€ 1.900.000**. De belastingheffing van circa **€ 150.000 (25,8% over € 600.000)** is hiermee uitgesteld.

In feite kunt u deze uitgestelde belastingheffing herinvesteren in het nieuwe aangekochte object, zodat ook dit deel van de verkoopopbrengst blijft bijdragen aan het jaarlijks rendementen/vermogensgroei in de aankomende jaren.

De vijf voorwaarden van de HIR:

Voor toepassing van de HIR bij beleggingsvastgoed moet in hoofdlijnen aan alle **vijf** de volgende voorwaarden worden voldaan:



Zowel het verkochte vastgoed als het vervangende vastgoed moet kwalificeren als **bedrijfsmiddel**.



Er moet sprake zijn van een voldoende aannemelijk en onafgebroken **herinvesteringsvoornemen**.



Het verkochte en het vervangende bedrijfsmiddel moeten, voor zover sprake is van lang afschrijfbaar bedrijfsmiddelen zoals vastgoed, een **zelfde economische functie vervullen**.



Bij afboeking van de HIR moet worden voldaan aan de **boekwaarde-eis**.



De herinvestering moet in beginsel plaatsvinden binnen de wettelijke **herinvesteringstermijn**.

In het vervolg van dit artikel worden deze voorwaarden nader toegelicht.



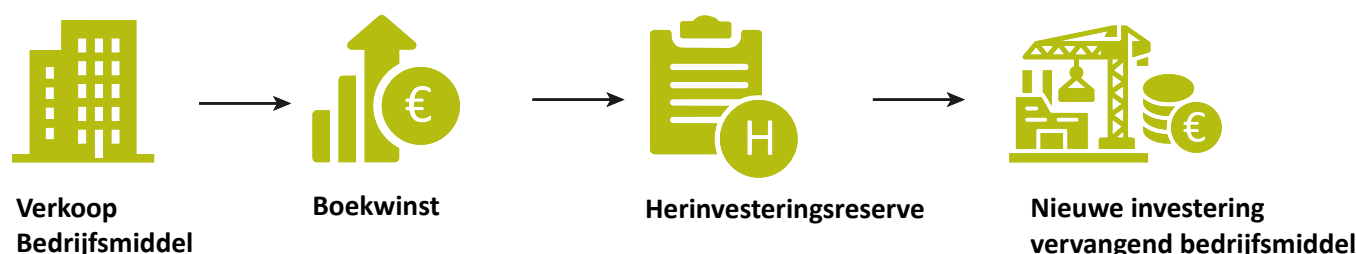


1. Bedrijfsmiddel: beleggen is iets anders dan voorraad houden

Een eerste voorwaarde is dat sprake is van een bedrijfsmiddel. Een HIR kan niet worden gevormd bij verkoop van vastgoed dat tot de voorraad behoort, zoals vastgoed dat is ontwikkeld of aangekocht met het oog op verkoop. Ook de afboeking van een HIR kan alleen plaatsvinden op een vervangend bedrijfsmiddel.

Bij langdurig verhuurd beleggingsvastgoed zal doorgaans sprake zijn van een bedrijfsmiddel. Toch is deze kwalificatie in de praktijk niet altijd vanzelfsprekend. Dat geldt vooral wanneer de feitelijke gang van zaken afwijkt van de oorspronkelijke bedoeling. Denk aan een belegger die grond aankoopt om daarop een object te realiseren voor langdurige verhuur, maar kort na oplevering een aantrekkelijk verkoopbod ontvangt en alsnog besluit te verkopen. De vraag is dan of het object vanaf het begin als bedrijfsmiddel was bedoeld, of dat het in fiscale zin toch als voorraad moet worden beschouwd.

**Belastingheffing wordt uitgesteld
(indien aan de voorwaarden wordt voldaan)**



De beoordeling begint bij de bedoeling van de vennootschap op het moment van aanschaf of voortbrenging. Die bedoeling moet echter wel worden ondersteund door objectieve feiten en omstandigheden. Alleen achteraf verklaren dat het vastgoed voor langdurige verhuur was bedoeld, is doorgaans onvoldoende. De belastingplichtige zal moeten kunnen laten zien dat de oorspronkelijke beleggingsintentie daadwerkelijk bestond en ook past bij het handelen van de vennootschap.

Juist hier gaat het in discussies met de Belastingdienst vaak mis. Een directiebesluit, investeringsmemorandum, financieringsaanvraag, verhuurstrategie, makelaarscorrespondentie of andere documentatie kan helpen om de beleggingsintentie aannemelijk te maken. Het enkele feit dat later tot verkoop wordt besloten, maakt een bedrijfsmiddel niet zonder meer tot voorraad. Maar wanneer de omstandigheden rond aankoop, ontwikkeling en verkoop niet goed zijn vastgelegd, ontstaat wel bewijsrisico.

Voor vastgoedbeleggers is het daarom raadzaam om al bij aankoop of ontwikkeling vast te leggen met welk doel het object wordt aangehouden. Die vastlegging moet vervolgens worden ondersteund door de feitelijke uitvoering. Een verhuurstrategie die nooit in gang is gezet, zal minder overtuigend zijn dan een dossier waaruit blijkt dat actief is gewerkt aan duurzame toegepaste exploitatie.



2. Herinvesteringsvoornemen: meer dan een papieren intentie

Een tweede voorwaarde is dat op balansdatum van het jaar waarin de boekwinst wordt gerealiseerd een voornemen bestaat om te herinvesteren. Dat voornemen moet daarna onafgebroken blijven bestaan. Valt het herinvesteringsvoornemen weg, dan valt de HIR vrij in de fiscale winst en is alsnog vennootschapsbelasting verschuldigd over de gereserveerde boekwinst.

Het voornemen moet aanwezig zijn bij de vennootschap die het vastgoed heeft verkocht. Een voornemen op aandeelhoudersniveau of binnen een andere groepsvennootschap kan niet zonder meer aan de verkopende vennootschap worden toegerekend. Ook hier ligt de bewijslast bij de belastingplichtige. Een directiebesluit waarin het voornemen tot herinvestering wordt vastgelegd, is daarom een belangrijk startpunt.

Daarmee is men er echter nog niet. Het herinvesteringsvoornemen hoeft niet al volledig concreet te zijn, maar

moet wel blijken uit objectieve feiten en gedragingen. In de praktijk kan worden gedacht aan zoekopdrachten bij makelaars, verkennende gesprekken, onderhandelingen, interne investeringsvoorstellen, financieringsgesprekken of andere stappen waaruit blijkt dat de vennootschap daadwerkelijk bezig is met een vervangende investering. Een papieren besluit zonder zichtbare opvolging zal in de regel onvoldoende zijn.

Uit recente rechtspraak volgt dat niet vereist is dat de herinvestering in het jaar van verkoop al daadwerkelijk realiseerbaar is. Wel moet het realistisch zijn dat de vennootschap binnen de herinvesteringstermijn tot vervanging kan komen. Wanneer op voorhand redelijkerwijs niet te verwachten is dat binnen die termijn een kwalificerende investering kan plaatsvinden, komt het realiteitsgehalte van het voornemen onder druk te staan en ligt vorming van een HIR niet voor de hand.



3. Dezelfde economische functie: ruim bij beleggingsvastgoed, maar niet onbeperkt

Voor lang afschrijfbaar bedrijfsmiddelen, zoals vastgoed, geldt een aanvullende eis. De HIR kan alleen worden afgeboekt op een vervangend bedrijfsmiddel dat dezelfde economische functie vervult als het verkochte bedrijfsmiddel. Deze eis moet voorkomen dat een boekwinst wordt doorgeschoven naar een investering die fiscaal en economisch wezenlijk anders is.

Bij beleggingsvastgoed wordt dit criterium in de regel relatief ruim toegepast. Wanneer zowel het verkochte vastgoed als het vervangende vastgoed wordt aangehouden met het oog op rendement uit verhuur, zal doorgaans sprake zijn van dezelfde economische functie. Zo kan een HIR die is gevormd bij de verkoop van langdurig verhuurde winkelpanden onder omstandigheden worden afgeboekt op de investering in een nog te ontwikkelen kantoorpand, mits ook dat pand na oplevering bestemd is voor langdurige verhuur. Anders ligt dat wanneer een pand dat in de eigen onderneming werd gebruikt wordt vervangen door een beleggingspand. In dat geval ontbreekt doorgaans dezelfde economische functie.



4. De boekwaarde-eis: hoeveel kan worden afgeboekt?

Bij afboeking van de HIR geldt daarnaast de zogenoemde boekwaarde-eis. De gezamenlijke boekwaarde van de vervangende investering of investeringen mag na afboeking niet lager worden dan de fiscale boekwaarde van het verkochte bedrijfsmiddel. Anders gezegd: de HIR kan alleen worden afgeboekt voor zover de aanschaf- of voortbrengingskosten van het vervangende bedrijfsmiddel hoger zijn dan de fiscale boekwaarde van het verkochte vastgoed.

In praktische zin betekent dit voor beleggingsvastgoed dat een volledige afboeking mogelijk is wanneer de kostprijs van de vervangende investering ten minste gelijk is aan de verkoopopbrengst van het verkochte object. Is de vervangende investering lager, dan kan slechts een deel van de HIR worden benut en valt het resterende deel vrij. Juist bij gefaseerde investeringen of portefeuillevervangingen verdient deze berekening aandacht

Voorbeeld boekwaarde-eis

Een BV verkoopt per 3 april 2025 een pand voor € 2.000.000 met een fiscale boekwaarde van € 1.400.000. De fiscale boekwinst bedraagt € 600.000. Ervan uitgaande dat aan de voorwaarden voor vorming van de HIR kan worden voldaan, kan deze € 600.000 worden toegevoegd aan HIR. Om de volledige HIR te kunnen benutten geldt voor de BV een ‘herinvesteringsverplichting’ van € 2.000.000

De BV koopt vervolgens in 2026 een nieuw pand voor € 1.000.000*. Omdat de aanschafkosten lager zijn dan de fiscale boekwaarde en daarmee niet aan de boekwaarde-eis wordt voldaan, kan in beginsel geen HIR worden afgeboekt. Indien vervolgens een tweede pand in 2027 wordt aangekocht voor € 500.000, wordt daarmee aan de boekwaarde-eis voldaan. De HIR kan voor een bedrag van € 100.000 ($€ 1.000.000 + € 500.000 - € 1.400.000$) worden afgeboekt van de tweede investering. Indien de BV nog een derde kwalificerende investering in 2028 van ten minste € 500.000 verricht, kan ook het restant van de HIR worden afgeboekt.

Het is overigens ook mogelijk om de HIR pro-rata (verhouding tussen boekwinst/verkoopprijs) af te boeken van de vervangende investeringen. Afboeking van de HIR op het eerst aangeschafte pand bedraagt in die situatie € 300.000 ($€ 600.000 / € 2.000.000 \times € 1.000.000$). Stel dat er in de daaropvolgende jaren geen passende bedrijfsmiddel meer wordt aangekocht, dan zal in 2028 alsnog over € 300.000 vpb voldaan moeten worden en tegen het in 2028 geldende vpb tarief.

Goed om u te realiseren dat de HIR betrekking heeft op hele boekjaren, in dit voorbeeld had u dus ongeveer 3,75 jaar (1 april 2025 – 31 december 2028) de tijd om uw HIR aan te wenden.

*bedragen inclusief eventuele kosten (zoals overdrachtsbelasting) die tot de kostprijs van het vervangende bedrijfsmiddel dienen te worden gerekend.



5. De herinvesteringstermijn: drie jaar als hoofdregel

De herinvestering moet in beginsel plaatsvinden binnen drie boekjaren na het jaar waarin het vastgoed is verkocht. Wordt binnen die termijn niet (volledig) kwalificerend geherinvesteerd, dan valt de HIR (gedeeltelijk) vrij in de fiscale winst. De belastingheffing die eerder is uitgesteld, wordt dan alsnog verschuldigd.

De wet kent twee uitzonderingen op deze driejaarstermijn:

De aard van het vervangende bedrijfsmiddel vereist een langer tijdvak;

Of

De aanschaf of voortbrenging van het vervangende bedrijfsmiddel is door bijzondere omstandigheden vertraagd, mits aan de uitvoering daarvan al een begin is gegeven.

Bij aankoop van bestaand vastgoed zal verlenging slechts in bijzondere situaties aan de orde zijn. Bij ontwikkelprojecten ligt dat genuanceerder. Dergelijke projecten kennen in de praktijk vaak lange doorlooptijden, bijvoorbeeld door vergunningprocedures, financiering, bezwaartrajecten of marktomstandigheden. De vraag komt dan op of de aard van dergelijke ontwikkelprojecten tot termijnverlenging kan leiden.

Toepassing van de verlengingsmogelijkheid bij ontwikkelprojecten waarbij de doorlooptijd in de volle breedte van de ontwikkelpraktijk een lange doorlooptijd kent lijkt niet onredelijk en in lijn met de bedoeling van de wetgever. Omdat de verlengingsmogelijkheid in het leven is geroepen voor situaties waarin ‘omvangrijke industriële complexen worden gerealiseerd’, is onzeker of deze verlenging in algemene zin van toepassing is bij projectontwikkeling. Afstemming met de Belastingdienst ligt in die situaties dan ook voor de hand. Hierbij is dan van belang dat de vertraging niet aan de belastingplichtige zelf is toe te rekenen en dat de herinvesteringsinspanning voldoende actief en concreet is.



Tot slot: eenvoudige faciliteit, zorgvuldig dossier

De HIR kan voor vastgoedbeleggers een waardevolle faciliteit zijn. Zij voorkomt dat vennootschapsbelasting over een verkoopwinst direct liquiditeit onttrekt aan de onderneming en als gevolg daarvan niet meer kan renderen.

Tegelijkertijd is de HIR geen automatisme. De kwalificatie als bedrijfsmiddel, het bestaan en voortbestaan van een herinvesteringsvoornemen, de economische functie, de boekwaarde-eis en de termijn moeten steeds afzonderlijk worden beoordeeld. Daarbij geldt dat intenties belangrijk zijn, maar in geval van

vragen/discussies met de belastingdienst vooral overtuigen wanneer zij tijdig zijn vastgelegd en worden ondersteund door objectieve handelingen.

Een zorgvuldig dossier is daarom geen formaliteit, maar een wezenlijk onderdeel van een succesvolle toepassing van de HIR. Gelet op het belang van de juiste feiten, intenties, tijdslijnen en vastlegging is het altijd raadzaam om u bij de vorming en invulling van de HIR te laten adviseren en begeleiden door uw eigen fiscalist, dan wel door de fiscale experts van KPMG Meijburg & Co.

“Een zorgvuldig dossier is daarom geen formaliteit, maar een wezenlijk onderdeel van een succesvolle toepassing van de HIR.”

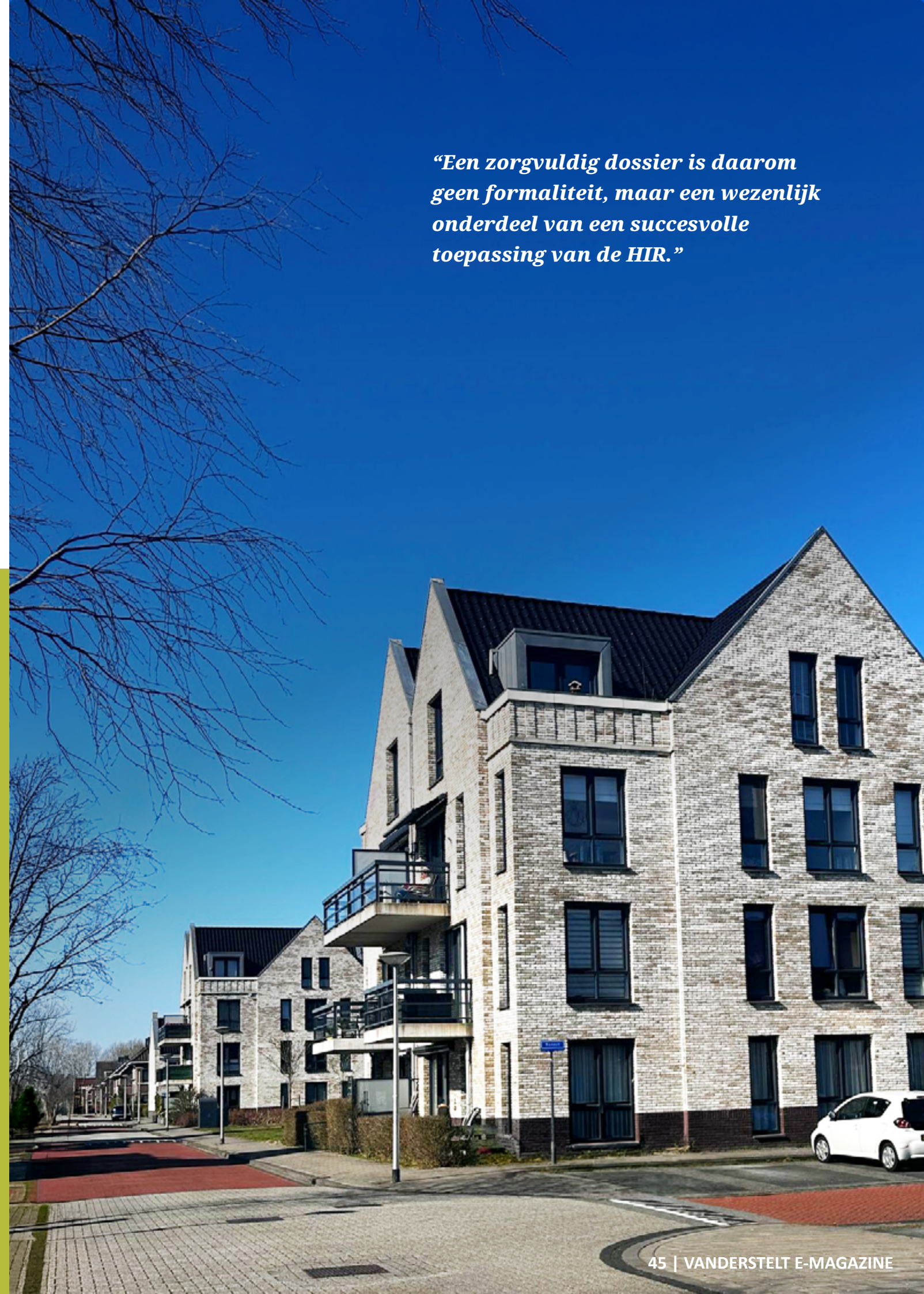


www.meijburg.nl

Over KPMG Meijburg & Co

KPMG Meijburg & Co is een van de toonaangevende belastingadvieskantoren van Nederland. Met een landelijk netwerk van kantoren en specialisten staan zij ondernemers, families en investeerders bij in complexe fiscale vraagstukken van vastgoed en herinvesteringsreserves tot bedrijfsopvolging en internationale structuren. Praktisch, scherp en met oog voor de mens achter de onderneming.

Voor dit artikel spraken wij met **Nick Grieving**, die per 1 januari 2026 is benoemd tot Director van KPMG Meijburg & Co in Zwolle. Vanuit dat kantoor adviseert hij ondernemers en vastgoedbeleggers landelijk/regionaal over uiteenlopende fiscale vraagstukken, met de HIR als een van zijn aandachtsgebieden. Zijn devies in dit dossier is eenvoudig: leg tijdig en zorgvuldig uw intenties en acties vast, want juist daar wordt in geval van discussies met de Belastingdienst het verschil gemaakt.





AANGEKOCHT



Maak van uw HIR een meesterzet!

KPMG Meijburg & Co heeft in het voorgaande artikel uitgelegd wanneer een HIR fiscaal kan worden toegepast. Daarmee ontstaat de mogelijkheid om de verkoopopbrengst opnieuw te investeren. Maar daarmee begint eigenlijk pas de belangrijkste fase: de herinvesterings- en aankoopfase.

“Begint u wel op tijd? Of blijft de verkoopopbrengst de eerste twee jaar op een spaarrekening staan?”

Vastgoed koop je als langetermijnbelegging, dus benut de driejarige HIR-periode optimaal. Toch zien we vaak dat beleggers pas in het derde jaar in actie komen. Dat is jammer: investeren onder tijdsdruk is zelden verstandig en de verkoopopbrengst blijft daardoor onnodig lang tegen een laag rendement op een spaarrekening staan. Veel beleggers richten zich eerst op het vinden van een geschikt object en komen pas na een signaal van de fiscalist in beweging.

“Welk pand kopen we?”

Begrijpelijk, want vaak is dit al complex genoeg in een vastgoedmarkt die niet transparant is. Maar heeft u zelf al eens nagedacht over een belangrijke voorafgaande strategische vraag, die helaas veel te vaak in de praktijk overgeslagen wordt.

“Hoe maken we via deze aankoop, onze totale portefeuille sterker?”

Een HIR is namelijk veel meer dan een fiscaal instrument. Het is een natuurlijk moment om uw totale vastgoedportefeuille opnieuw tegen het licht te houden.

Acht strategische vragen die iedere vastgoedbelegger zichzelf zou moeten stellen vóór een herinvestering.

“Want een goede aankoop levert rendement op. Een meesterzet versterkt de integrale portefeuille en daarmee het totale vermogen.”

De VANDERSTELT Vastgoed-Portefeuillecheck:

1 Draagt deze investering bij aan onze langetermijnstrategie?

Een goede investering begint daarom niet met een object, maar met een strategie.
Een HIR is geen verplichting om zo snel mogelijk opnieuw vastgoed te kopen. Het is juist een uitgelezen moment om opnieuw na te denken over de rol van vastgoed binnen uw totale vermogen.

Misschien wilt u groeien. Misschien consolideren. Misschien juist risico afbouwen.

2 Wordt onze portefeuille hierdoor evenwichtiger?

Vraag uzelf daarom af: Wordt mijn portefeuille sterker... of alleen groter?
Niet ieder goed object maakt ook uw portefeuille beter. Juist de combinatie van vastgoedtypen, regio's, huurders en economische sectoren bepaalt hoe robuust een portefeuille werkelijk is.

3 Verbetert deze aankoop onze kasstromen?

Een portefeuille met stabiele kasstromen geeft rust.
Niet alleen het aanvangsrendement telt. Ook de voorspelbaarheid van de huurinkomsten.

De spreiding van contracten. De kwaliteit van huurders. En de resterende looptijden.

4 Is onze portefeuille klaar voor morgen?

Vastgoed dat vandaag aantrekkelijk lijkt, hoeft dat over tien jaar niet meer te zijn.
Demografie. Vergrijzing. Duurzaamheid. Nieuwe wetgeving. Digitalisering.

5 Neemt ons totale risico toe of juist af?

Een goede portefeuille draait niet om maximaal rendement. Maar om een optimale balans tussen rendement en risico.

Iedere aankoop verandert de risicobalans. Denk aan:

- sectorrisico
- huurderisico
- leegstandsrisico
- renterisico
- geografische spreiding

6 Past deze investering ook bij de volgende generatie?

Maar ook beheersbaar, begrijpelijk en overdraagbaar zijn voor de volgende generatie.

Familievermogen kijkt verder dan de huidige eigenaar. Een investering moet niet alleen vandaag goed voelen.

7 Welke kansen laten we juist liggen?

Juist in een vastgoedmarkt die niet transparant is, kan een goede adviseur u hierbij ter zijde staan

Iedere euro kan maar één keer worden geïnvesteerd. Vraag daarom niet alleen: “Is dit een goede aankoop?” Maar ook: “Zijn er betere alternatieven?”

8 Is dit een goede aankoop...of een echte meesterzet?

De mooiste HIR is niet degene die fiscaal perfect wordt ingevuld.

Maar degene die uw portefeuille over tien jaar aantoonbaar sterker heeft gemaakt.

In de praktijk zien wij dat veel families hun keuze baseren op kansen die toevallig op hun pad komen: een object dat via een kennis van de golfbaan wordt aangedragen, een tip van een relatie of een belegging die via een makelaar beschikbaar komt. Dat is begrijpelijk, want de vastgoedmarkt is weinig transparant en een groot deel van de transacties vindt buiten het openbare aanbod plaats.

Toch begint een goede herinvestering wat VANDERSTELT betreft niet met het beschikbare aanbod, maar met een heldere strategie. Welke rol moet vastgoed binnen uw vermogen vervullen? Waar wilt u

risico verminderen? Waar wilt u juist groeien? En welke investering draagt daar daadwerkelijk aan bij?

“Niet de markt zou moeten bepalen wat u koopt. Uw strategie zou moeten bepalen waarnaar u op zoek gaat.”

Dat is de overtuiging waarmee VANDERSTELT families en ondernemers begeleidt. Niet door te starten met stenen, maar met luisteren, doorvragen, analyseren en het scherp krijgen van de langetermijndoelstellingen. Pas daarna begint de zoektocht naar vastgoed dat niet alleen fiscaal

past, maar ook de portefeuille als geheel versterkt.

Voor een compleet beeld van het beschikbare vastgoedbeleggingsaanbod is er het VANDERSTELT Zoekprofiel. Samen bepalen we uw ideale investeringscriteria en tijdspad, waarna wij via ons unieke vastgoednetwerk geanonimiseerd op zoek gaan naar de meest interessante objecten. Zo werken we samen aan uw volgende Meesterzet.



**Family Offices blijven
geïnteresseerd in Nederlandse
nieuwbouwwoningen.**

**Met een lange beleggingshorizon,
en met focus op de
(maatschappelijke) waarde
voor de volgende generaties.**



**Kan u ons voorzien van jonge
woningen of nieuwbouw woningen?
Neem vooral contact met ons op.**

Verhuren van zorgvastgoed: waar let u op?

Standaard huurmodellen blijken in de praktijk onvoldoende houvast te bieden.

De huurovereenkomst raakt direct aan de zorgexploitatie, de achterliggende zorgbekostigingssystematiek en een complex geheel van publiekrechtelijke regelgeving. Standaard huurmodellen blijken in de praktijk onvoldoende houvast te bieden.

Dit artikel van Kristel Verkleij, huurrecht-advocaat bij Dirkzwager legal & tax, bespreekt een aantal belangrijke aandachtspunten bij de verhuur van zorgvastgoed.



Standaard huurmodellen

In de praktijk worden twee modellen veel gebruikt: de huurovereenkomst kantoorruimte en andere bedrijfsruimte in de zin van artikel 7:230a BW van de Raad voor Onroerende Zaken (het ROZ-model) en de voorbeeldhuurovereenkomst zorgvastgoed van de brancheorganisaties Aedes en ActiZ (het Aedes-ActiZ-Model). Het ROZ-model is verhuurdersvriendelijk en niet op zorg toegesneden. Het Aedes-ActiZ-Model is ook verhuurdersvriendelijk, maar in mindere mate, en is beter afgestemd op de zorgpraktijk.

Het Aedes-ActiZ-Model is echter primair bedoeld voor verhuur door woningcorporaties van intramuraal zorgvastgoed, omdat het model rekening houdt met de specifieke regels die gelden voor woningcorporaties denk daarbij aan het passend toewijzen van (zorg) woningen en de toetsing van inkomensgegevens van huurders door de woningcorporatie. Voor een commerciële belegger dient dit model dus altijd zorgvuldig te worden aangepast.

Voorkom doorwerking van het woonruimtehuurrecht

Wanneer de zorginstelling in het kader van scheiden van wonen en zorg overgaat tot onderverhuur van woonruimte aan haar cliënten, kan in de onderhuurrelatie het dwingendrechtelijke woonruimtehuurrecht van toepassing worden. Die huurbescherming kan doorwerken in de hoofdhuurrelatie tussen de belegger en de zorginstelling, met alle gevolgen van dien (denk aan beperkte mogelijkheden om de huurovereenkomst te beëindigen of een beroep op onderhuurdersbescherming door de cliënten). Dit risico kan worden ondervangen door in de hoofdhurovereenkomst vooraf heldere afspraken te maken over de voorwaarden waaronder onderverhuur is toegestaan.

Daarbij kan worden gedacht aan een bepaling dat het zorgelement in de onderhuurrelatie te allen tijde moet overheersen en dat de zorginstelling ervoor instaat dat het object aan het einde van de huurovereenkomst leeg en dus vrij van (onder)huurrechten wordt opgeleverd.

“Een goed geformuleerde hoofdhurovereenkomst is de beste bescherming tegen ongewenste doorwerking van het woonruimtehuurrecht.”

Triple of double net?

De omschrijving in de huurovereenkomst bepaalt

De begrippen ‘triple net’ en ‘double net’ zijn in de praktijk gangbare termen, maar kennen geen eenduidige (wettelijke) definitie. In de kern gaat het om de verdeling van kosten zoals onderhoud, verzekeringen en zakelijke lasten tussen verhuurder en huurder. Vaak wordt bij een ‘triple net’ beoogd dat de huurder alle kosten draagt; bij ‘double net’ neemt de verhuurder een deel van die kosten over. Maar wat daadwerkelijk onder deze begrippen valt, verschilt per huurovereenkomst en per situatie.

De crux zit in de contractuele uitwerking. Er bestaat een grote mate van contractsvrijheid, en uiteindelijk is de bedoeling van partijen of wat zij redelijkerwijs mochten verwachten gezien de omstandigheden doorslaggevend voor de uitleg van de huurovereenkomst. Het is daarom van belang de ‘triple net’- en ‘double net’-afspraken zorgvuldig te formuleren, gecombineerd met een heldere demarcatielijst waarin per bouwkundig en installatietechnisch element is vastgelegd voor wiens rekening het onderhoud of de vervanging komt. Discussies achteraf zijn niet alleen tijdrovend, maar kunnen ook de exploitatie van de zorginstelling en daarmee de huurinkomsten van de belegger in gevaar brengen, zeker wanneer het gaat om verouderd zorgvastgoed.

“

De kracht van een ‘triple net’- of ‘double net’-afpraak zit niet in de naam, maar in de contractuele uitwerking.”



Netcongestie en energieaansluiting

Netcongestie is een actueel en groeiend probleem, ook bij zorgvastgoed waar het energieverbruik doorgaans hoger ligt dan bij reguliere gebruikers. Als de energieaansluiting niet tijdig wordt gerealiseerd of niet voldoet aan de specifieke behoeften van de zorginstelling, kan dat de ingebruikname van het gehuurde vertragen of zelfs onmogelijk maken. De huurovereenkomst moet duidelijk regelen wie het risico van netcongestie en een vertraagde of onvoldoende aansluiting draagt.

Wordt er gebruikgemaakt van een WKO-installatie, dan speelt de vraag in hoeverre de kapitaals- en onderhoudslasten daarvan kunnen worden doorbelast aan de zorginstelling. De Hoge Raad heeft in het Acantus-arrest bepaald dat de kapitaals- en onderhoudslasten van een onroerende WKO-installatie bij de verhuur van woonruimte in de kale huurprijs moeten worden verdisconteerd. Dit kan niet als afzonderlijke servicekostenpost in rekening worden gebracht. Voor bedrijfsruimte in de zin van artikel 7:230a BW (waarvan in de regel sprake is bij zorgvastgoed) bestaat op dit punt meer contractsvrijheid. Een zorginstelling zal er echter tegenaan lopen dat deze kosten niet geheel kunnen worden doorbelast aan de cliënt of niet volledig worden gedekt door de zorgbekostiging, wat de onderhandelingspositie van de belegger beïnvloedt.

Soms worden oplossingen gezocht door de exploitatie van een WKO-installatie aan een derde partij uit te besteden, of door batterijpakketten te realiseren om piekverbruik op te vangen of als aanvullende energievoorziening te dienen. Bij dat laatste rijzen praktische vragen: hoe worden de kosten van de batterijpakketten verdisconteerd in de huurprijs of de servicekosten, en dient de huurder deze installaties bij het einde van de huurovereenkomst te verwijderen, of komen deze in dat geval in eigendom toe aan de verhuurder? Dit zijn aspecten die bij aanvang van de huur duidelijk moeten worden geregeld. Daarbij moet worden nagedacht of de batterijpakketten kwalificeren als onroerende aanheerigheid dan wel als huurdersvoorziening en welke gevolgen dat heeft voor de kostenverdeling en de opleveringsverplichting.



Sale-and-leaseback: anticipeer vroegtijdig op mogelijke obstakels

Bij een sale-and-leaseback-transactie verkoopt de zorginstelling het zorgvastgoed aan de belegger en huurt dit vervolgens terug. Dit kan voor beide partijen financieel aantrekkelijk zijn, maar er zijn bijkomende omstandigheden die idealiter bij aanvang van de onderhandelingen worden onderkend.

Zo zijn zorginstellingen bijvoorbeeld verplicht om bij de vervreemding van zorgvastgoed goedkeuring te verkrijgen van het College Sanering Zorginstellingen (CSZ). Dat is een traject dat tijd vraagt, omdat een open en transparant proces moet plaatsvinden met minimaal één taxatie om te voorkomen dat zorggeld weglekt. Daarnaast kunnen financiers vergaande verplichtingen stellen aan de zorginstelling als huurder, zoals uitgebreide rapportageverplichtingen of instemmingsrechten bij bepaalde bedrijfsbeslissingen. Zorginstellingen willen echter de regie over hun eigen bedrijfsvoering behouden en zijn doorgaans niet zonder meer bereid dergelijke verplichtingen te aanvaarden. Dit soort knelpunten kan een transactie vertragen of zelfs doen stranden. Het is daarom raadzaam deze aspecten vroegtijdig te onderzoeken en bespreekbaar te maken liever vóór het begin van de onderhandelingen dan nadat partijen al weken of maanden aan de transactie hebben gewerkt.

“De beste huurovereenkomst is degene waarover later geen discussie ontstaat.”

Indexatie: kijk verder dan de CPI

De huurprijs wordt doorgaans jaarlijks geïndexeerd, waarbij de consumentenprijsindex (CPI) het meest gangbaar is. De afgelopen jaren is gebleken dat een CPI-indexatie zoals de stijging van 14,5% in 2022 bij zorginstellingen tot problemen kan leiden: hoge CPI-indexaties die niet aansluiten bij de lagere NZa-indexaties of de maximale huurverhogingspercentages voor huurwoningen, zetten de bedrijfsresultaten onder druk. Omgekeerd kan de NZa-indexatie ook hoger uitvallen dan de CPI, bijvoorbeeld als gevolg van gestegen loonkosten in de zorgsector.

Voor de belegger lijkt een hogere indexatie op de korte termijn aantrekkelijk, maar een te sterk oplopende huurprijs vormt een continuïteitsrisico voor een zorginstelling. Het is dan ook raadzaam te bezien of een maximumpercentage voor de jaarlijkse indexatie (een zogenoemde ‘cap’) haalbaar is, of dat een koppeling met de NZa-indexatie of het maximale huurverhogingspercentage voor huurwoningen meer passend is met name indien sprake is van (gedeeltelijk) scheiden van wonen en zorg. Het is een discussie die in vrijwel elke transactie terugkeert.

Gewijzigde zorg- en regelgeving

Wijzigingen in zorgregelgeving en bekostiging zijn aan de orde van de dag en kunnen de exploitatie van een zorginstelling ingrijpend beïnvloeden. Daarmee komt ook de haalbaarheid van de huurverplichtingen op de lange termijn onder druk te staan. Het komt voor dat een zorginstelling zich op dergelijke wijzigingen beroept om aanpassing of beëindiging van de huurovereenkomst te verlangen wat doorgaans uitmondt in een lastige juridische discussie.

De drempel hiervoor is hoog. Illustratief is een uitspraak waarin de rechter de vordering van een zorginstelling afwees die haar huurovereenkomst wilde aanpassen vanwege de invoering van de normatieve huisvestingscomponent (NHC) en het scheiden van wonen en zorg. De rechter oordeelde dat geen sprake was van onvoorziene omstandigheden en dat de overlegbepaling in de huurovereenkomst evenmin grondslag bood voor een wijziging van de gemaakte afspraken. De gevolgen van veranderingen in de organisatie en financiering van de ouderenzorg kwamen voor rekening van de zorginstelling.



“Juist waar standaardmodellen ophouden, begint het belang van maatwerk.”

Faillissement van de zorginstelling

Het faillissement van een zorginstelling als huurder leidt niet automatisch tot het einde van de huurovereenkomst. De verhuurder of curator kan de huurovereenkomst opzeggen met inachtneming van de Faillissementswet. In de praktijk zal een curator doorgaans bezien of de zorgactiviteiten kunnen worden voortgezet zowel in het belang van de schuldeisers als met het oog op de continuïteit van zorg. Ook zorgverzekeraars, Wlz-aanbieders en gemeenten dragen daarin een verantwoordelijkheid. Dit kan ertoe leiden dat op de verhuurder druk wordt uitgeoefend om mee te werken aan een doorstart, ook wanneer sprake is van een huurachterstand. Tegelijkertijd heeft de verhuurder in een dergelijke situatie een sleutelrol: zonder een (nieuwe) huurovereenkomst of tijdelijke bruikleenovereenkomst kan de overnemende partij niet (blijvend) gebruikmaken van het pand.

Planologische regels: leg vast wie waarvoor verantwoordelijk is

Het gebruik van het gehuurde moet in overeenstemming zijn met de geldende planologische bestemming en publiekrechtelijke voorschriften, en de vereiste vergunningen en toestemmingen moeten aanwezig zijn en blijven. Bij zorgvastgoed verdient dit bijzondere aandacht, omdat bijvoorbeeld het ROZ-model ervan uitgaat dat de verhuurder uitsluitend verantwoordelijk is voor het gebruik van het gehuurde als 'bedrijfsruimte' terwijl een maatschappelijke zorgbestemming planologisch iets wezenlijk anders is. Denk aan de omgevingsvergunning voor het gebruik als zorginstelling, exploitatievergunningen en specifieke brandveiligheidseisen. Het is raadzaam in de huurovereenkomst per vereiste vast te leggen welke partij verantwoordelijk is voor de verkrijging, de naleving en de kosten daarvan.

Tot slot

De verhuur van zorgvastgoed vergt meer dan wat een standaard huurmodel kan bieden. De bijzondere aard van de zorgexploitatie, de specifieke financieringsstructuur en de voortdurend wijzigende zorgregulering maken maatwerk noodzakelijk. De bovenstaande aandachtspunten illustreren dat tal van aspecten in vrijwel elke onderhandeling terugkomen. Een zorgvuldige contractering, waarbij de wederzijdse rechten en verplichtingen evenwichtig en helder worden vastgelegd, is dan ook van groot belang.



Over Kristel Verkleij – Dirkzwager legal & tax

Kristel adviseert en procedeert over civielrechtelijke en vastgoedgerelateerde vraagstukken, met een specialisatie in het huurrecht en zorgvastgoed. In dat kader houdt zij zich onder meer bezig met huurgeschillen en begeleidt zij (her)ontwikkelingsprojecten en vraagstukken binnen het zorgvastgoed.

Dirkzwager is een fullservice kantoor, gericht op middelgrote en grote (inter)nationale ondernemingen en overheidsinstellingen. Wij bieden onze cliënten dienstverlening waarin advocaten, notarissen en fiscalisten in nauwe samenwerking hoogwaardige en pragmatische oplossingen leveren.



VANDERSTELT Zoekprofielen

Naar welke vastgoedbeleggingen bent u op zoek?

De vastgoedmarkt is intransparant en sterk gericht op persoonlijke netwerken. We zien dan ook dat veel investeerders/families reageren op toevallig voorbij komende 'opportunities'. Kan dit anders? Jazeker!

Als investerings-boutique voor vastgoedbeleggers en vermogende families kennen wij de markt als geen ander. Dankzij ons exclusieve netwerk en onze eigen data-research volgen we de markt iedere dag op de voet en zijn we in staat om het 'kaf van het koren' voor u te onderscheiden en de meest interessante deals hieruit te selecteren en u aan te reiken.

VANDERSTELT geanonimiseerde zoek-profielen; de voordelen voor u?

We noemen een paar terugkoppelingen die we terugkrijgen vanuit investeerders die u voorgingen:

- 'Dit scheelt ons heel veel tijd en ongemak.'
- 'Goed om eens gezamenlijk na te denken over ons 'ideale' beleggingsproduct en ons daarmee samenhangende zoekprofiel.'
- 'Een veel bredere en onafhankelijke scope en niet langer de toevallige 'opportunities' uit mijn eigen lokale/directe netwerk aangeboden krijgend.'
- 'VANDERSTELT is uniek in de aanlevering van een VANDERSTELT-scan: een eerlijke en uitgebreide analyse van de belegging, waarin alle relevante facetten overzichtelijk worden weergegeven. Voorheen kregen we vaak een e-mail met negen bijlagen en moesten we het zelf maar uitzoeken.'
- 'Fijn dat we dit geanonimiseerd aangereikt krijgen. We zijn gehecht aan onze privacy en willen met onze naam/vermogen liever niet naar buiten treden.'
- 'Het voelt een beetje als daten. Bij iedere voorgelegde propositie werd het voor ons zelf ook duidelijker wat ons ideale beleggingsproduct was. Bij de derde propositie zijn we tot aankoop overgegaan.'

Wij zoeken discreet en geanonimiseerd voor u naar off-market vastgoedobjecten

Wij ontzorgen al diverse vermogende families/investeerders geanonimiseerd in de zoektocht naar hun 'ideale' vastgoed-beleggingsproduct. Bent u ook op zoek naar uitbreiding van uw portefeuille, maar gaan de echte kansen wel eens aan u voorbij? Wij delen onze kennis en netwerk graag met u.

Samen bepalen we uw persoonlijke zoek-/investeringsprofiel:

 Type vastgoedsegment

 Regionaal of landelijk

 Specifieke objectcriteria

 Omvang van de investering(en)

 Rendementsverwachting en bijbehorend risicoprofiel

Op basis hiervan gaan wij discreet voor u op zoek naar beleggingsproposities die aansluiten bij uw investeringsprofiel. En u zult zien dat u dan ineens wél vindt wat u zoekt.

Benieuwd? Wij informeren u graag vrijblijvend!



FAMILIE ROCKEFELLER

De naam Rockefeller is wereldwijd synoniem met ondernemerschap, familievermogen en filantropie. John D. Rockefeller bouwde met Standard Oil een van de grootste ondernemingen uit de industriële geschiedenis en werd de eerste miljardair ter wereld. Zijn vermogen vormde de basis voor een familie die al generaties lang een prominente rol speelt in het bedrijfsleven, de wetenschap, de gezondheidszorg en de kunst.

De familie Rockefeller onderscheidde zich niet alleen door haar financiële succes, maar ook door haar visie op vermogensbehoud en maatschappelijke verantwoordelijkheid. Via de Rockefeller Foundation en talloze andere initiatieven investeerde de familie miljarden in onderwijs, medisch onderzoek en internationale ontwikkeling. Tot op de dag van vandaag geldt de familie Rockefeller als een voorbeeld van hoe ondernemerschap, zorgvuldig vermogensbeheer en filantropie generaties met elkaar kunnen verbinden.



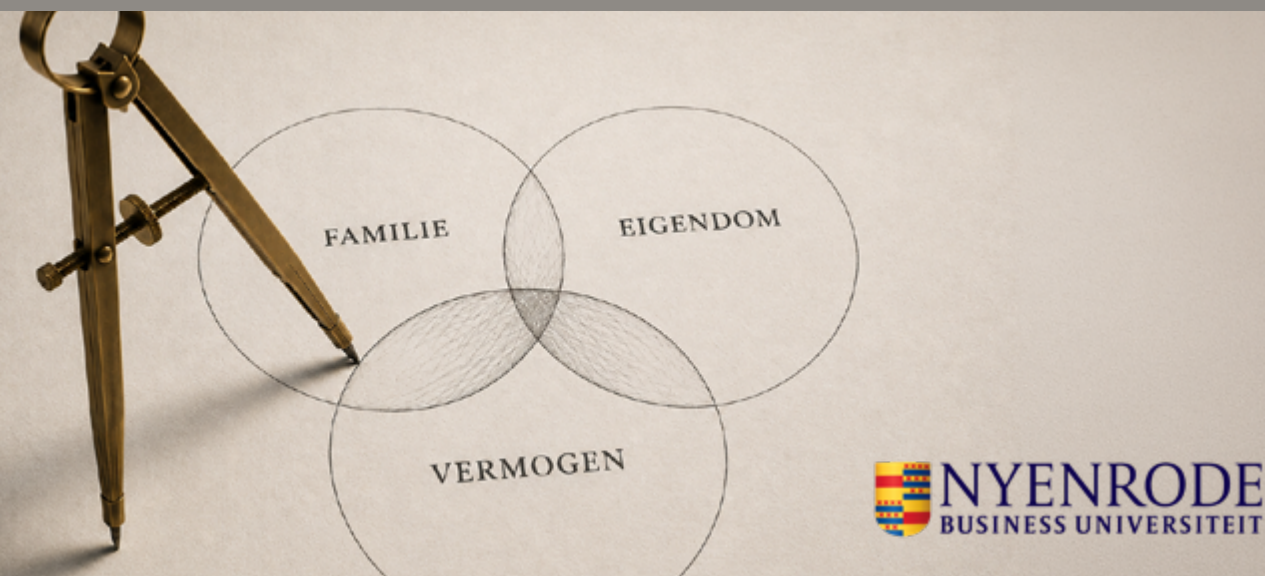
“Ik geloof dat ieder recht een verantwoordelijkheid met zich meebrengt, iedere kans een verplichting en ieder bezit een maatschappelijke taak.”

J.D Rockefeller (1839-1937)

De passer als vast middelpunt

Hoe ondernemende families hun vermogen over generaties doorgeven en waarom fiscaliteit/structuur op de voorgrond liggen, maar strategie en communicatie prioriteit moeten hebben.

Een gesprek met prof. dr. Roberto H. Flören (Nyenrode Business Universiteit), Michiel Dill (Nyenrode Business Universiteit & Clavis) en Jacqueline van der Stelt (VANDERSTELT).



Een passer meet, begrenst en trekt cirkels maar altijd vanuit één vast middelpunt. Het is een treffend beeld voor wat vermogende families keer op keer moeten doen: terugkeren naar de kern. Wie zijn wij? Wat willen wij met dit vermogen? En hoe zorgen we dat de volgende generatie daar ook een eigen antwoord op kan geven? Vragen die simpel klinken, maar waarop te veel families het antwoord schuldig blijven totdat het te laat is.

Michiel Dill en Roberto Flören zijn samen de drijvende kracht achter het Private Wealth Management-programma van Nyenrode Business Universiteit dit jaar voor de 27e keer. Jacqueline van der Stelt, oprichter van VANDERSTELT en zelf alumna van het programma, sprak met hen over wat vermogende families vandaag bezighoudt, waarom vastgoed zo'n bijzondere rol speelt en wat er echt nodig is om dit deel van het vermogen over generaties te laten werken.

Wat zien jullie nu veranderen in de wereld van vermogende families?

Roberto Flören: “Er wordt momenteel de nodige familiebedrijven overgedragen. Ook naar private equity, en daarmee komt er vermogen vrij bij families die het voorheen hoofdzakelijk in de onderneming hadden zitten. Dat ‘cash event’ confronteert hen opeens met een vraag die ze nooit eerder hoefden te beantwoorden: wat doen we nu? Bovendien verspreidt eigendom zich steeds vaker over meerdere kinderen die allemaal eigenaar worden zonder allemaal actief betrokken te zijn bij het bedrijf. Je wordt rentmeester van iets wat je niet zelf hebt opgebouwd. Dat vraagt een heel andere instelling.”

Michiel Dill: “Tegelijkertijd zien we hoe technologie de omgeving rondom vermogen verandert. Waar een family office vroeger een gebouw met bureaus was, werkt de nieuwe ‘ontvangende’ generatie liever met modulaire, cloudgebaseerde platforms. Al speelt al een grote rol in rapportages en beheer. Maar de grootste verschuiving zit misschien nog wel in de mentaliteit: de ontvangende generatie denkt niet alleen in rendementen. Ze wil weten wat het doel is van en hoe het vermogen bijdraagt aan de samenleving. Purpose is geen modieus begrip meer; het is een serieuze vraag.

Jacqueline van der Stelt: “Dat herken ik sterk. Wat ik in onze praktijk daarnaast zie is dat families bij de overdracht graag willen dat het vastgoedvermogen ‘beheersbaar en minder risicovol en ondernemersafhankelijk’ wordt. “Minder arbeidsintensief, voorspelbare kasstromen, minder gedoe en minder afhankelijk van het vaak ondernemende karakter van de oprichter.” Terwijl pa of opa nog vol energie dagelijks aan complexe en langjarige ontwikkelprojecten trekt, hebben de kinderen immers vaak al hun eigen carrière elders en tenminste hun eigen DNA. Zien jullie die kloof vaker?”

Dill: “En dat is een legitieme wens. Als een volgende generatie zegt: ‘wij willen ander vastgoed of een andere structuur’, dan moet die ruimte er zijn. De vraag is altijd: heeft de familie een strategie, of heeft de strategie de familie?”

Flören: “Absoluut. Het DNA van de oprichter is niet automatisch het DNA van de erfgenamen. Ik denk dan ook aan een familie in ons programma waarbij de ouders een prachtige kunstcollectie hadden opgebouwd als belegging, als passie, als identiteit. Geen van de kinderen voelde er iets bij. Dat is geen mislukking; het is menselijk. Maar je moet er wel op tijd over praten.



Wat onderschatten families het meest bij de overdracht?

Dill: “De techniek regelt zich gemiddeld wel. Notarissen, fiscalisten, accountants die vinden ze. Maar families praten makkelijker met externe adviseurs dan met hun eigen kinderen over het vermogen. Ze schieten in de structuren, terwijl de echte vraag is: wat willen we met dit geld, en hoe betrekken we de volgende generatie daarin?”

Flören: “En dan komt ook de vraag: wanneer betrek je kinderen erbij? Sommige ouders houden ze bewust op afstand ‘bouw zelf maar iets op’. Anderen betrekken ze vroeg. Beide heb ik gezien, beide kunnen goed uitpakken. Maar het grootste gevaar is géén keuze maken en er niet over praten. Dan is het een verrassing voor iedereen.”

Van der Stelt: “Ik herken dat. We zien ook dat ouders een heel strakke structuur bouwen met de beste bedoelingen maar dat de kinderen zich daarin gevangen voelen. Hoe ga je daarmee om?”

Dill: “Hoe machtiger de structuur, hoe groter de onmacht van de ontvangende generatie. Dat klinkt paradoxaal, maar het klopt. Als je wilt dat vermogen continuïteit heeft, moet elke nieuwe generatie de ruimte krijgen om haar eigen strategie te formuleren. Dat doe je door ze te betrekken, niet door alles dicht te timmeren.

Waarom speelt vastgoed vaak zo’n bijzondere rol binnen familievermogens?

Flören: “Ik ben geen vastgoedexpert, maar ik begrijp de aantrekkingskracht heel goed. Ik kom bij families die letterlijk drie dingen telden: hoeveel auto’s, hoeveel personeel, hoeveel gebouwen. Lekker concreet. Je kunt er langs rijden. Je kunt het aanraken. Dat geeft een gevoel van controle dat aandelen of fondsen niet geven.”

Dill: “Bovendien hebben ondernemende families vaak al een relatie met stenen via hun bedrijf. Ze kennen de lokale markt, ze weten hoe bouw en verhuur werkt. Dus als ze gaan beleggen, kiezen ze voor iets vertrouwds. Dat is op zichzelf prima. Maar diversificatie is geen vrijblijvende luxe: het vergroot de kans dat vermogen in stand blijft, juist omdat risico’s gespreid zijn.”

Van der Stelt: “De families die wij begeleiden zijn sterk in direct vastgoed. Velen zoeken ‘geen-gedoebeleggingen’ synoniem voor vastgoed met voorspelbare, geïndexeerde huurstromen, lage beheersintensiteit en solvabele huurders. Die stabiele cashflows maken het makkelijker om structurele kostenposten te dragen: een family office, toelage voor de kinderen of filantropie.”



“Geef je je dochter een Maserati, of word je boos als er eentje voor de deur staat? Beide zijn begrijpelijk. Maar bespreek het wél.

Roberto Flören

Wat maakt jullie Nyenrode Private Wealth programma anders dan een opleiding?

Flören: “We creëren een veilige omgeving. Mensen kunnen spreken over zaken waar ze normaal gesproken met niemand over kunnen praten samen met gelijkgestemden. Overdragers en ontvangers, echtparen en individuele erfgenamen, mensen die al tien jaar in een family office zitten naast mensen die er net mee beginnen. En een beperkt aantal adviseurs als onderdeel van het ecosysteem. Die mix is de kracht.”

Dill: “De samenstelling van de groep is heel belangrijk. Daar sturen we ook actief op. We krijgen soms een vader met zijn drie kinderen, dan weer twee zussen, dan een echtpaar. Families met een familiebedrijf of familievermogen en niet zelden met beide. Zowel de overdragende als de ontvangende generatie. De samenstelling van de groep faciliteert gesprekken die je nergens anders hebt.”

**“Draag niet alleen economische
gerechtigheid over. Betrek de
volgende generatie en help hen
hun eigen identiteit ten aanzien
van het vermogen te vinden.”**

Michiel Dill

Van der Stelt: “Ik heb het zelf gedaan, en wat me bijbleef was de opdracht op de laatste dag.”

Flören: “Ja we vragen deelnemers een brief te schrijven vanuit de toekomst. Zeven jaar vooruit, terugkijkend op hun eigen rol binnen het familievermogen. Je ziet wat voor emoties dat losmaakt. En hoe mensen elkaar daarna spontaan proberen te helpen. Daar doen we het voor niet alleen voor de kennis, maar zodat zij verder kunnen.”

Wat is jullie één advies aan families die nu nadenken over de toekomst van het familievermogen?

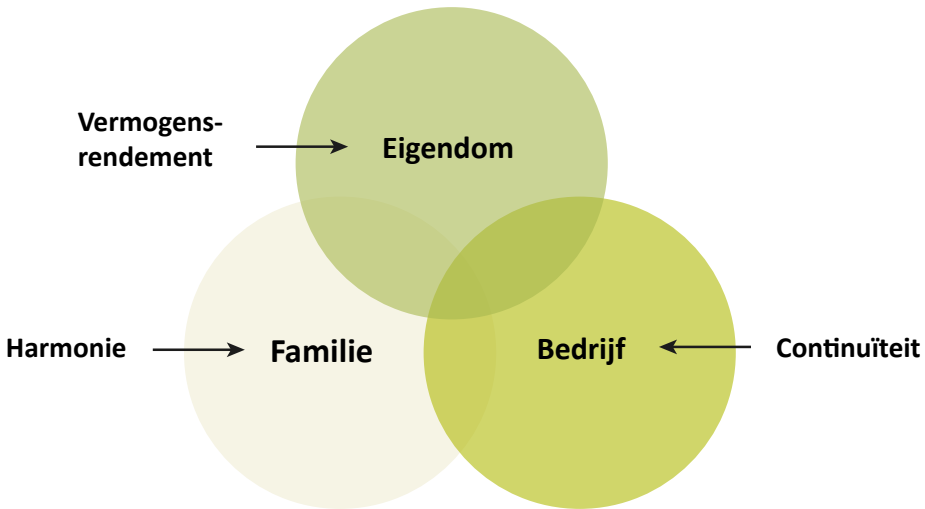
Dill: “Draag niet alleen economische gerechtigheid over dat zijn de bezittingen en de structuren. Betrek de volgende generatie. Help hen hun eigen identiteit ten aanzien van het vermogen te vinden. En zorg dat je zelf aangenaam vermogend bent. Dat is niet zo heel moeilijk om te organiseren, als je maar uit de techniek stapt en ook de communicatie en strategie serieus neemt.”

Flören: “Een passer heeft een middelpunt, een pen en leidt tot een strakke cirkel. Maar binnen de wereld van het familievermogen hebben we te maken met een bijzondere dynamiek familie, eigendom en vermogen waarbij die drie cirkels elkaar voortdurend overlappen en beïnvloeden. Dit model komt regelmatig terug in ons Private Wealth Management programma. Iedere cirkel heeft zijn eigen belangen en zijn eigen tempo. Het drie-cirkelmodel maakt die overlap zichtbaar: waar de cirkels samenkomen, liggen de meest complexe vragen. En precies daar, in dat spanningsveld, moet elke generatie opnieuw het middelpunt vinden middels dialoog. Verdiep je in dit onderwerp en niet alleen in de techniek. Iedere familie is uniek, en dat gevoel van ‘wij staan er alleen voor’ klopt gewoon niet. Zoek gelijkgestemden op en bespreek thuis wat je echt vindt van vermogen.”

“Het middelpunt bepaalt waar je staat; de pen bepaalt hoe ver je reikt. Weten wie je bent als familie en durven te bewegen binnen die drie cirkels dat is misschien wel de kern van alles.”

Van der Stelt

Mogelijke doelstellingen bij eigendomsoverdracht in het driecirkelsysteem van familie bedrijven



Private Wealth Management Programma Nyenrode Business Universiteit

Al bijna drie decennia begeleidt het Nyenrode Private Wealth Management Programma vermogende families, family offices en hun trusted advisors bij de vraagstukken die generaties overstijgen. De opleiding combineert academische verdieping met praktijkervaring, ontmoeting met gelijkgestemden en behandelt de belangrijkste thema's rondom familievermogen, ondernemerschap, governance en continuïteit. Sinds 1998 | 27e editie | Executive programma | 1 à 2 edities per jaar | Deelname na selectie



Familiebedrijf, familiewaarden en familie-ecologie:

Familedynamiek • family governance • ondernemingsrecht • familiewaarden • opvolging en overdracht • levensfasen



Vermogensplanning, structuren, governance en communicatie:

Fameliestructuren • private wealth management • goed bestuur • trusted advisors • fiscaliteit • communiceren binnen de familie



Familievermogen en strategie vermogensbeheer:

Investeren als familie • asset allocatie • financiële markten • vastgoed • private equity • Behavioral Finance



Familiestatuu, sociaal-emotioneel vermogen en maatschappelijke betekenis:

Socio-emotional wealth • maatschappelijke betekenis • filantropie • cybersecurity • ontwerp familiestatuu



Goed besturen, ervaring en duurzaam leiderschap:

Praktijkopdracht 'Terugkijken op de toekomst' • gastsprekers • purpose • duurzaam leiderschap • casussen en integratie

Voor meer informatie klik hier: [Private Wealth Management Programma](#)



“

De kracht van een familie ligt niet in wat zij bezit, maar in wat zij doorgeeft.”



Over Prof. dr. Roberto H. Flören:

Roberto is als RSM hoogleraar familiebedrijven en bedrijfsoverdracht verbonden aan Nyenrode Business Universiteit. Hij is geboren en getogen in een familiebedrijf en heeft de opvolging in het eigen familiebedrijf meegemaakt. Sinds 1992 is hij verantwoordelijk voor het onderzoeksprogramma onder familiebedrijven op Nyenrode. Ook is hij academisch directeur van het Private Wealth managementprogramma op Nyenrode en commissaris bij verschillende familiebedrijven.



Over Michiel Dill en Clavis:

Michiel Dill was 11 jaar belastingadviseur toen een familie hem vroeg een single family office op te zetten. Daarna richtte hij in 2008 Clavis op, gevestigd in 's-Hertogenbosch. Inmiddels is Clavis uitgegroeid tot een multidisciplinaire private wealth dienstverlener. Ze biedt ondersteuning als multi-family office en discretionair vermogensbeheerder. Bovendien maakt Clavis private markten toegankelijk voor investeerders en kan daarbij bouwen op een ijzersterk track record. Clavis heeft ruim 150 ondernemers en families als klant. Eerder dit jaar maakte Clavis bekend dat ze haar krachten gaat bundelen met Providence Capital. Ze blijven actief onder eigen naam en gaan gezamenlijk bouwen aan verdere versterking van expertise en infrastructuur. Samen hebben zij de ambitie om een leidend kantoor voor vermogende families in Nederland te zijn.



Over Nyenrode Private Wealth Program

Het Nyenrode Private Wealth Management Programma is hét executive programma voor ondernemers, vermogende families en family offices die vermogen duurzaam willen opbouwen, beschermen en overdragen aan volgende generaties. Prof. dr. Roberto Flören en Programmadirecteur Michiel Dill zorgen voor een uniek programma: een combinatie van academische verdieping, veel praktijkervaring én de mogelijkheid om kennis en ervaringen uit te wisselen met gelijkgestemden die voor vergelijkbare vraagstukken rondom familievermogen, ondernemerschap en opvolging staan.

Voor meer informatie klik hier: [Private Wealth Management Programma](#)



Over Jacqueline van der Stelt- VANDERSTELT:

Jacqueline van der Stelt is econoom en Master of Real Estate. Zij was onder meer ontwikkelaar bij BPD en directeur van ING Real Estate Finance. Haar kracht ligt in de combinatie van vastgoed, mensen en financiële middelen, die zij vanuit een langetermijnperspectief benadert en als expert naast ondernemers, vermogende families en family offices inzet. Zelf volgde zij de Nyenrode Commissarissenopleiding en het Private Wealth Management Programma.

Vanaf de nieuwe collegereeks verzorgt zij als gastdocent het college 'Vastgoed als asset class', waarin zij theorie en praktijk van vastgoedbeleggingen verbindt met dagelijkse praktijkvoorbeelden.



**We zijn concreet op zoek naar PDV/GDV
beleggingen, BOUWMARKTEN
en WOONBOULEVARDS.**



**Klik of scan hier voor een
totaal-overzicht van onze
nieuwste zoekprofielen!**



Jacqueline van der Stelt

Toezichthouder | Expert in Vastgoedbeleggingen en (Familie-) Vermogen | Econoom | Ondernemer | Moeder

Waarom de grootste vastgoedbeslissingen zelden over vastgoed gaan

Wanneer over vastgoed wordt gesproken, gaat het meestal over rendement, locaties, financieringen en marktcijfers. Dat is begrijpelijk; het zijn immers de factoren waarop investeringsbeslissingen vaak worden gebaseerd. Toch valt mij na ruim vijftientig jaar in de vastgoedwereld telkens weer hetzelfde op. De vraagstukken die uiteindelijk de meeste impact hebben, gaan zelden over stenen alleen.

Ze ontstaan vaak aan de keukentafel van een familiebedrijf. Tijdens een gesprek over zorgen of een onbestemd gevoel die voorkeur weer weg geduwd worden of over bedrijfsopvolging. Bij de overdracht van vermogen naar een volgende generatie. Of wanneer een ondernemer zich afvraagt hoe hij niet alleen zijn onderneming, maar ook zijn familievermogen duurzaam kan organiseren en doorgeven. Juist op die momenten verandert vastgoed van een belegging in een instrument. Een middel om continuïteit te

creëren, ondernemerschap te versterken en generaties met elkaar te verbinden.

Dat vraagt om een bredere blik dan alleen een financiële analyse.

In de praktijk zie ik dat succesvolle ondernemers vaak jarenlang bouwen aan hun onderneming, terwijl de organisatie van eigendom, zeggenschap en familievermogen pas aandacht krijgt wanneer zich een belangrijke gebeurtenis aandient. Een verkoop, een bedrijfsopvolging, een overlijden of een nieuwe generatie die haar plek opeist. Dan blijkt ineens dat vastgoed, governance en familievermogen onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn.

Juist daarom geloof ik dat duurzame waarde nooit uitsluitend ontstaat door goede investeringen. Zij ontstaat doordat de juiste mensen, met de juiste visie, op het juiste moment de juiste keuzes durven te maken.

“Mensen maken het verschil, en goed bestuur geeft richting.”

Mijn eigen loopbaan heeft die overtuiging alleen maar versterkt.

Vanuit een financieel-economische basis ontwikkelde mijn werk zich via de financiële sector naar vastgoedfinanciering, projectontwikkeling, directieschap, ondernemerschap en vastgoedbeleggingen. Later kwamen bestuurlijke rollen als commissaris, voorzitter STAK, en lid van de investeringscommissies daarbij. Daarnaast ben ik betrokken bij Nyenrode Business Universiteit en verschillende professionele netwerken waarin wetenschap, praktijk of ethiek elkaar voortdurend uitdagen.

Terugkijkend zie ik daarin geen verzameling functies, maar verschillende perspectieven op hetzelfde vraagstuk.

Hoe creëer je waarde die niet alleen vandaag rendeert, maar ook morgen nog standhoudt?

Die vraag laat zich zelden beantwoorden met een spreadsheet alleen. Natuurlijk zijn rendement, fiscaliteit, financierbaarheid en risico's essentieel. Maar minstens zo belangrijk zijn de gesprekken die daaraan voorafgaan. Past een investering nog bij de langetermijnvisie van de familie? Zijn verantwoordelijkheden helder verdeeld? Is er voldoende ruimte voor de volgende generatie om haar eigen keuzes te maken, zonder het fundament uit het oog te verliezen?

Dat zijn geen vragen waarop één discipline het antwoord heeft.

Ze vragen om een integrale benadering waarin de doelstellingen van het familievermogen, economie, vastgoed, ondernemerschap en governance elkaar versterken. Misschien is dat wel de reden waarom ik vastgoed nog iedere dag zo'n bijzonder vak vind. Niet

vanwege de gebouwen zelf, maar vanwege de verhalen die erachter schuilgaan.

“Achter iedere portefeuille staat een ondernemer. Achter iedere onderneming een familie. Achter iedere strategische beslissing mensen die verantwoordelijkheidsdrag dragen voor wat zij willen nalaten.”

Juist daarom geloof ik dat goed bestuur veel verder gaat dan toezicht alleen. Goed bestuur betekent zorgvuldig omgaan met vertrouwen. Het betekent keuzes maken die niet alleen vandaag logisch lijken, maar ook over twintig jaar nog bijdragen aan continuïteit.

Uiteindelijk is dát misschien wel de belangrijkste les die ruim vijftientig jaar praktijkervaring mij hebben geleerd.



“Vastgoed is zelden het doel, het is een middel.”

Jacqueline van der Stelt is moeder, ondernemer en oprichter van VANDERSTELT. Zij begeleidt ondernemers, familiebedrijven en vermogende families bij strategische vraagstukken op het snijvlak van vastgoed, governance en familievermogen.

Haar visie is gevormd door ruim vijftientig jaar ervaring in vastgoedfinanciering, projectontwikkeling, ondernemerschap en bestuurlijke functies. Daarnaast is zij onder meer verbonden aan Nyenrode Business Universiteit, RICS en verschillende toezicht- en investeringsorganisaties.



Verder praten?

Complexe vraagstukken laten zich zelden oplossen vanuit één discipline. Vastgoed, ondernemerschap, governance en familievermogen beïnvloeden elkaar voortdurend.

Heeft u behoefte aan een onafhankelijke sparringpartner om hierover van gedachten te wisselen? Dan maak ik graag kennis.

www.vanderstelt.com

Een selectie van organisaties die mijn professionele ontwikkeling en/of bestuurlijke visie hebben gevormd of waarmee ik momenteel verbonden ben:



Radboud Universiteit



“Misschien is dat wel de reden waarom ik vastgoed nog iedere dag zo’n bijzonder vak vind. Niet alleen vanwege de **uniekheid van ieder gebouw zelf**, maar vooral ook de verhalen en doelen van eigenaren die erachter schuilgaan.”



FAMILIE MASERATI

De naam Maserati is al ruim een eeuw een icoon van Italiaans vakmanschap, snelheid en exclusiviteit. In 1914 richtten de broers Alfieri, Bindo, Ettore en Ernesto Maserati in Bologna hun eigen onderneming op. Hun technische kennis en passie voor autosport maakten Maserati al snel tot een wereldwijd gerespecteerd merk. Het beroemde drietandlogo werd ontworpen door broer Mario, geïnspireerd op de Neptunusfontein in Bologna.

Hoewel de familie het bedrijf in 1937 verkocht om verdere groei mogelijk te maken, leeft hun nalatenschap nog altijd voort. De familie verdiende haar vermogen niet door financiële speculatie, maar door ondernemerschap, innovatie en het bouwen van een merk dat generaties overstijgt.



“De grootste rijkdom van de familie Maserati was niet hun vermogen, maar hun vermogen om een naam te bouwen die de tijd heeft doorstaan.”

**“Supermarkten voorzien in de
dagelijkse behoeften van ons
allen. Voor family offices zijn
supermarkten dankzij de lange
huurcontracten en op de juiste
locaties, een solide belegging met
voorspelbare rendementen.”**



Kunt u ons voorzien van supermarktbeleggingen?

**Bekijk ons overzicht van concrete zoekprofielen
hier. We zien uw aanbod/reactie graag tegemoet
via info@vanderstelt.com**



Speelt u met de gedachte om afscheid te nemen van een vastgoedobject of -portefeuille?

**Box 3?
Einde onderlinge
samenwerking?**

**Tal van overwegingen
die hieraan ten grondslag
kunnen liggen...**

De wereld is volop in beweging en zo ongetwijfeld ook uw eigen vastgoedportefeuille.

Het is altijd raadzaam om u te bezinnen of de samenstelling van uw portefeuille nog in lijn is met uw persoonlijke levensdoelen, de trends die we zien in de markt en de veranderende wereld om ons heen. Denk aan fiscaliteit, renteontwikkeling, verduurzaming, consumentengedrag, economische ontwikkeling, onderhoud, huurderswensen, etc. Beleggen in vastgoed is een dynamisch geheel, maar voor sommige investeerders geldt ook 'bezit van de zaak, einde van het vermaak'. Daarom is ons advies: uw vastgoedportefeuille verdient aandacht en zorg en soms is het ook tijd voor actie.

Is een van die acties om afscheid van een object of portefeuille te nemen of speelt u met deze gedachte? We staan u graag te woord en ter zijde in dit proces!

VANDERSTELT:

- Is een onafhankelijk expert op het gebied van vastgoedbeleggingen.
- Heeft een sterke focus op vermogende families en family offices; een investeerders-doelgroep die momenteel wel gewoon door-investeert, met een lange termijn horizon, korte beslislijnen en veel minder gedreven en afhankelijk is van bancaire leverage.
- Is gericht op úw belang als opdrachtgever en ons gezamenlijk belang bij een lange termijn relatie.
- Is landelijk actief in diverse beleggingssegmenten. (Voor ons trackrecord zie pag 79)
- Investeert veel in data en research, weet daardoor als geen ander de actualiteit in pricing en monitort de meest actieve vastgoedinvesteerders in uw segment of regio.
- Kan u van A tot Z ontzorgen in alle stappen die komen kijken bij een verkoopproces.

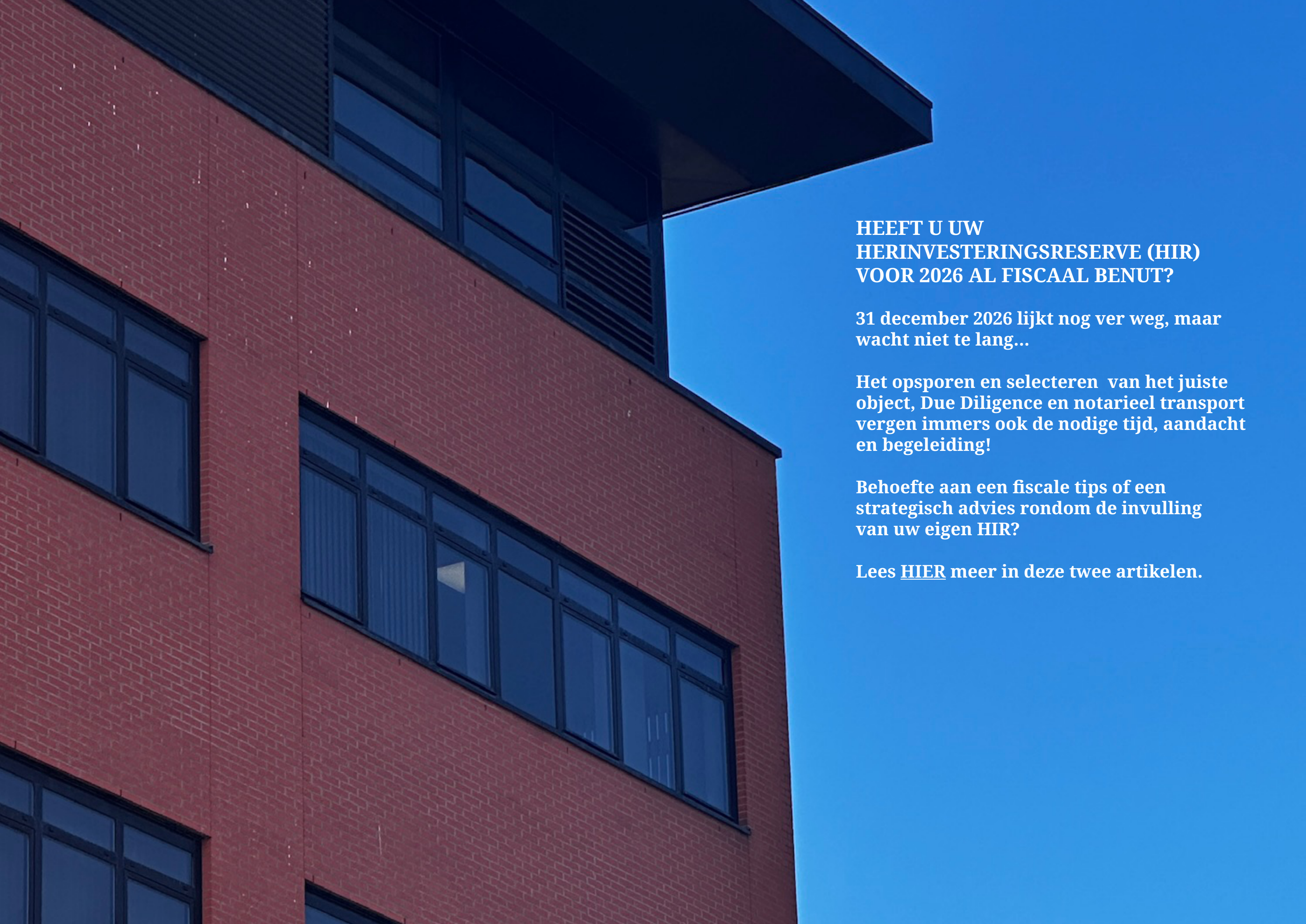
Specialist in verkoop van beleggingsvastgoed

VANDERSTELT, real estate investment partner is gespecialiseerd in het verkopen van beleggingsvastgoed namens particuliere beleggers, vermogende families en family offices. In overleg met u bepalen we het verkoopproces wat aansluit bij uw persoonlijke wensen of juist de aanpak die aansluit bij het vastgoed (off market, discreet & gericht versus een strak georganiseerde of openbaar verkoop met veel marketing-uitingen). We hebben een brede scope, zijn landelijk actief en vastgoedbeleggingsexpert in objecten vanaf ca € 2,5 mln (geen bovengrens).

Discretie verzekerd

De slagvaardige aanpak van VANDERSTELT draait om discretie en heldere communicatie. Met onze professionaliteit en landelijke klantenkring bieden wij een adequaat antwoord op de uitdagingen van de huidige markt. Speelt u met de gedachte om afscheid te nemen van een object of uw portefeuille? Wilt u checken of uw object 'verkoopklaar' is, inclusief een bijbehorende koopsom-indicatie?

Wordt het tijd voor een nadere kennismaking? Neem contact op met info@vanderstelt.com of kijk eerst even op www.vanderstelt.com.



HEEFT U UW HERINVESTERINGSRESERVE (HIR) VOOR 2026 AL FISCAAL BENUT?

31 december 2026 lijkt nog ver weg, maar wacht niet te lang...

Het opsporen en selecteren van het juiste object, Due Diligence en notarieel transport vergen immers ook de nodige tijd, aandacht en begeleiding!

Behoeft u aan een fiscale tip of een strategisch advies rondom de invulling van uw eigen HIR?

Lees [HIER](#) meer in deze twee artikelen.

Waar begint een goed gesprek?

Misschien is u tijdens het lezen van dit magazine iets opgevallen. Vrijwel geen enkel artikel begon met een gebouw. En dat is geen toeval.

Ook wanneer wij aanschuiven bij ondernemende families, vastgoedbeleggers en ondernemers begint het gesprek zelden met vastgoed.

Natuurlijk spreken we over gebouwen, rendementen, fiscaliteit en transacties. Maar niet voordat we hebben begrepen wat iemand werkelijk wil bereiken.

Pas wanneer de ambities, wensen en langetermijndoelstellingen helder zijn, kunnen wij beoordelen welke rol vastgoed daarin kan spelen.

En dan volgen misschien wel de belangrijkste vragen van allemaal.

- *Waar wilt u over tien of twintig jaar staan?*
- *Welke rol moet het vermogen daarin spelen?*
- *Hoe is dat vermogen opgebouwd?*
- *Welke betekenis heeft vastgoed vandaag?*
- *Welke rol zou het morgen moeten vervullen?*

In onze ervaring is de eerste oplossing lang niet altijd de beste.

Soms is een aankoop de juiste stap. Soms een verkoop. Soms een herstructurering. Soms is een doorverwijzing naar een specialist de beste keuze. En soms is de juiste beslissing juist géén transactie.

Niet omdat wij terughoudend zijn. Maar omdat wij ervan overtuigd zijn dat een vastgoedtransactie alleen waarde toevoegt wanneer zij daadwerkelijk bijdraagt aan uw langetermijnstrategie.

Dat is voor ons de essentie van onafhankelijk adviseren. De echte vragen.

- *Waarom overweegt u juist nú een aankoop of verkoop?*
- *Waarom denkt u dat een vastgoedtransactie de juiste stap is?*
- *Welk vraagstuk probeert u daarmee eigenlijk op te lossen?*

Verbinden

Ons logo bestaat uit drie cirkels. Drie werelden die voortdurend met elkaar verbonden zijn.



Mensen

Iedere eigenaar/familie kent haar eigen geschiedenis, ambities en uitdagingen.



Vermogen:

Iedere eigenaar/familie maakt keuzes over de continuïteit, rendement, spreiding en over de toekomst van dit vermogen.



Vastgoed:

Niet als doel op zich, maar als instrument om die doelstellingen te realiseren.



Juist waar deze drie werelden elkaar raken, ontstaan de belangrijkste vastgoedbeslissingen.

Daar ligt onze toegevoegde waarde.



“Echte waarde ontstaat wanneer vermogen, vastgoed en de doelstellingen van de eigenaren met elkaar verbonden worden.”

Wanneer strategie overgaat in uitvoering

Wanneer uit dat proces blijkt dat een aankoop of verkoop daadwerkelijk de juiste stap is, begint ons vak pas echt.

Dan komen jarenlange marktkennis, een zorgvuldig opgebouwd netwerk en diepgaand inzicht in het gedrag van beleggers samen. Een goede vastgoedtransactie is zelden het resultaat van toeval.

Zij is het resultaat van voorbereiding, data & analyses, marktkennis, een sterke verkooppresentatie, ervaring en het selecteren en benaderen van het juiste deel van de markt.

Wij kennen niet alleen de gebouwen.
Wij kennen vooral de mensen erachter.

Daardoor weten wij vaak eerder waar kansen ontstaan, welke partijen daadwerkelijk in beweging zijn en welke proposities zich buiten de openbare markt afspelen.

Voor kopers betekent dat toegang tot exclusieve beleggingen, scherpe analyses, kritische onderhandelingen en, minstens zo belangrijk, de discipline om soms juist níét te kopen wanneer een belegging niet past binnen de langetermijnstrategie.

Want uiteindelijk wordt een succesvolle vastgoedtransactie niet bepaald door de handtekening onder een koopovereenkomst. Zij wordt bepaald door de overtuiging dat het óók tien of twintig jaar later nog steeds de juiste beslissing was.

Dat is de overtuiging waarop VANDERSTELT duurzame relaties bouwt.

Het schietlood

Niet voor niets staat het schietlood centraal in ons logo.

Een eeuwenoud instrument dat eerst het juiste referentiepunt bepaalt, voordat er gebouwd wordt.

Zo bepalen wij eerst samen met onze opdrachtgevers het juiste vertrekpunt, voordat een vastgoedbeslissing wordt genomen.

Daarna begeleiden wij transacties met dezelfde zorgvuldigheid waarmee het gesprek is begonnen. Want vertrouwen ontstaat niet doordat een adviseur altijd “ja” zegt.

Vertrouwen ontstaat wanneer een adviseur het belang van zijn opdrachtgever consequent boven zijn eigen belang stelt.

Een goed gesprek begint met de juiste vragen.

De basis van een langdurige relatie.



Informatie & Contact

Wilt u verder praten over uw vastgoed, vermogen of investeringsstrategie?

Bent u vastgoedbelegger, ondernemer, family office of vermogende particulier?
Of begeleidt u cliënten bij complexe vastgoedvraagstukken?

Misschien is dit het juiste moment om uw strategie opnieuw tegen het licht te houden.

- Sluit uw portefeuille nog aan bij uw langetermijndoelstellingen?
- Heeft een recente verkoop, bedrijfsopvolging, dividenduitkering of ander cash event geleid tot nieuwe vastgoedinvesterings- of vermogensvraagstukken?
- Dragen de vastgoedkeuzes die u vandaag maakt, ook over tien of twintig jaar nog bij aan wat u wilt bereiken?

Goede strategieën beginnen met de juiste vragen.

Heeft u een beleggingsobject in de verkoop of zoekt u als eigenaar een koper?

Overweegt u een beleggingsobject te verkopen?
Of begeleidt u als makelaar, ontwikkelaar, fiscalist of vastgoedadviseur een naderende verkoop?

Wij komen graag in contact om de mogelijkheden te verkennen.
Uiteraard behandelen wij alle informatie met de grootst mogelijke discretie.



**Neem vrijblijvend
contact op met
info@vanderstelt.com**

+31 26 205 14 60
Velperplein 23 | p/a Journey Offices
6811 AH Arnhem | Nederland

 **Jacqueline van der Stelt**
 **VANDERSTELT**

Disclaimer

De informatie in dit magazine is uitsluitend bedoeld als algemene informatie en mag niet worden beschouwd als beleggingsadvies, fiscaal advies, juridisch advies of een aanbeveling tot aankoop of verkoop van vastgoed of andere vermogensbestanddelen. Hoewel VANDERSTELT en de gastauteurs de inhoud met grote zorg hebben samengesteld, kunnen onjuistheden of onvolledigheden niet volledig worden uitgesloten. VANDERSTELT aanvaardt geen aansprakelijkheid voor schade die voortvloeit uit het gebruik van de informatie in deze uitgave.

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van VANDERSTELT worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in welke vorm of op welke wijze dan ook.

