



VASTGOED SYNDICERING NEDERLAND n.v.

De woningbeleggingspecialist met ambitie

foto: Govert de Roos

DUIZENDEN WONINGEN gekocht en verkocht met gezonde rendementen voor particuliere beleggers met ruim vijfendertig woningmaatschappen

RUIM EEN DECENNIUM de grootste op het gebied van woningmaatschappen voor particulieren

BELEGGEN MET DE UITVINDER van de vastgoedmaatschap Dick van Seventer

VSN STEEDS VAKER PARTNER van corporaties en instituten bij verkoop of verjonging van de woningportefeuille

INHOUD

- Interview met VSN-founder Dick van Seventer, adjunct-directeur Edwin Verkaik en verkoopcoördinator, Chantal de Bree
- Onno Hoff, Managing Director Residential ASR Vastgoed Vermogensbeheer: 'Dankzij de langjarige ervaring heeft VSN veel kennis van dit specifieke vastgoedsegment'
- George van Hooydonk, Hoofd Vastgoed Nederland van MN: 'VSN scoorde bij de beauty contest het beste'
- Reinout Overbeek getreden tot directie Vastgoed Syndicering Nederland n.v.



Van links naar rechts: Chantal de Bree, Dick van Seventer, Edwin Verkaik

Een partij die meedeelt in alle kosten ten behoeve van de verkoop, heeft daarmee exact hetzelfde belang als het betreffende instituut: het realiseren van een goede prijs, snelle verkoop en kostenbewustzijn.

AL RUIM EEN DECENNIUM staat Vastgoed Syndicering Nederland n.v. (VSN) aan de top voor wat betreft het initiëren en plaatsen van woningmaatschappen voor vermogende particuliere beleggers. Deze langjarige ervaring met woningbeleggingen zet VSN nu ook steeds meer in voor de institutionele wereld en woningcorporaties. Daarmee wil VSN uitgroeien tot dé vermogensbeheerder voor woningbeleggingen in Nederland. VSN mag wel worden gezien als dé wegbereider voor woningbeleggingen voor particuliere investeerders. Dat heeft VSN de afgelopen tien jaar wel bewezen door de aan- en verkoop en beheer van duizenden huurwoningen in Nederland. Die ervaring, gecombineerd

met de grote fundingskracht bij zowel particuliere beleggers als bij banken, maakt VSN de woningbeleggingspecialist. 'De Nederlandse woningmarkt is ondanks de huidige lastige marktomstandigheden nog steeds een markt met aantrekkelijke vooruitzichten. Door de afnemende bouwproductie en de aanhoudende toename van het aantal huishoudens verwachten we tot 2030 een structureel woningtekort. Daarnaast zien we veel beweging bij andere vastgoedfondsen, corporaties en grote institutionele en particuliere beleggers, die actief hun woningportefeuilles aan het verjongen zijn. Dit zijn voor ons kansen. Wij hebben vertrouwen in de toekomst en dat laten we zien. 15 december j.l. hebben we weer

een maatschap opgericht (omvang 28 miljoen)', zegt Dick van Seventer (1955), directeur en oprichter van VSN.

Jarenlange ervaring

Dat VSN sneller dan gemiddeld woningen weet uit te ponden of opnieuw te verhuren tegen marktconforme huren, is vooral te danken aan de ruim twee decennia ervaring van Van Seventer. In de beginjaren negentig startte hij bij Staalbankiers met het aanbieden van vastgoed syndicaten, de bekende woningmaatschappen voor particuliere beleggers. Daarbij werd gekozen om uitsluitend in verhuurde Nederlandse eengezinswoningen te beleggen vanwege fiscale voordelen zoals de belastingvrije winst bij verkoop onder bepaalde voorwaarden. Met die kennis en ervaring startte Van Seventer in november 1998 zijn eigen onderneming die we nu als VSN kennen. Verkaik trad toen direct toe als lid van het management. In 13 jaar tijd plaatste VSN ruim vijfendertig woningmaatschappen bij 600 vermogende particuliere beleggers. In totaal zijn door VSN circa 6.000 huurwoningen aangekocht met een totaal beleggingsvolume van ruim € 600 mln waarvan een kwart door particuliere beleggers is ingelegd. Door de geleidelijke uitponding van het woningbezit van de maatschappen zijn momenteel nog circa 3.000 woningen in exploitatie.

Hoge rendementen en transparantie

Over de behaalde totaalrendementen - jaarlijks cashrendement plus waardeinstijging - zegt Van Seventer: 'Vijftientig maatschappen behalen een rendement boven het in het prospectus afgegeven rendement, zeven maatschappen behalen het verwachte rendement en drie maatschappen presteren onder het afgegeven rendement.' VSN pleit voor transparantie in de markt. Met een aantal andere solide aanbieders van fondsen heeft VSN in 2007 de Stichting Transparantie Vastgoedfondsen (STV) opgericht. De STV beoogt meer zelfregulering en transparantie in deze sector door ondermeer het instellen van een gedragscode en richtlijnen voor informatieverstrekking zoals

de toetsing van prospectussen waaronder die van VSN. Daarnaast heeft VSN als organisatie een beheervergunning van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) en laat zij elk prospectus door de AFM toetsen.

Grote vraag naar huurwoningen en woningbeleggingen

Tegenover de potentie van het grote aanbod aan geschikte huurwoningen van de zijde van corporaties, institutionele partijen, beursfondsen en grote particuliere beleggers staat een zeer grote vraag naar deze woningen in de vorm van een langlopende belegging met stabiel rendement. Mits goed verhuurd en beheerd bestaat er volgens Edwin Verkaik (1970), adjunct-directeur bij VSN veel belangstelling. 'De private sector heeft hiervoor veel geld beschikbaar. Geld op de bank levert particulieren momenteel minimaal rendement op, dus velen zijn op zoek naar een beleggingsalternatief. VSN heeft een groep hele trouwe beleggers.'

VSN als partner voor verkoopbegeleiding

'Pensioenfondsen en verzekeraars bezitten vaak grote aantallen huurwoningen maar zijn organisatorisch onvoldoende toegerust om het verkoopproces van individuele woningen voor hun eigen rekening te nemen', zo legt Verkaik uit. 'Door VSN hiervoor aan te stellen hebben zij één aanspreekpunt. Wij verzorgen alle contacten en contracten met lokale makelaars, onderhoudsbedrijven, (VvE) beheerders, kopers en eventuele huurders. Instituten zijn meer gericht op (deel)portefeuille niveau. Het verkopen van individuele woningen is een enorm arbeidsintensief proces. Door dit uit te besteden kunnen instituten zich richten op hun core business. Voor VSN is uitponden van grote woningportefeuilles dé core business. Alle kennis over verkoop, marketing, oplevering van woningen, onderhoud en beheer is in huis.'

Op dit moment ondersteunt VSN institutionele partijen als MN en ASR Vastgoed Vermogensbeheer bij het uitponden van delen van hun woningportefeuilles. Bij ASR Vastgoed gaat het om ruim 100 huurwoningen

en bij MN om ruim 1.000 huurwoningen verspreid over Nederland. 'Inmiddels hebben we een substantieel deel weten te verkopen waarvan een deel tegen hogere verkoopprijzen dan verwacht. Daarnaast is de leefbaarheid van de wijken sterk verbeterd door onze actieve aanpak zoals de aanstelling van huismeesters en door meer sociale controle bij de bewoners', zegt Verkaik.

Pensioenfondsen en andere instituten hebben te maken met strenge corporate governance regels. VSN heeft met MN en ASR Vastgoed een audit trail en rapportageproces ingericht dat aan al deze eisen voldoet. VSN treedt op als partner. Zij neemt de helft van alle promotie-, onderhoud- en marketingkosten op zich waarbij VSN tevens de complete voorfinanciering van alle kosten voor haar rekening neemt. Verkaik: 'Wij onderscheiden ons van makelaars en beheerders die dergelijke kosten één op één declareren. Optimaal beheer is de juiste balans tussen uitgaven en onkosten. Een partij die meedeelt in alle kosten aan woningen

ten behoeve van de verkoop heeft daarmee exact hetzelfde belang als het betreffende instituut: het realiseren van een goede prijs, snelle verkoop en kostenbewustzijn.'

Juist ook voor woningcorporaties geschikt

Woningcorporaties kampen met diverse problemen waaronder de tegenvallende verkoopresultaten van huurwoningen. Wat gevolgen heeft voor hun investeringsmogelijkheden. Daarnaast voelen zij de druk en financieringsproblemen van de nieuwe EU-regels om woningen die niet voor de primaire doelgroep bestemd zijn af te stoten. Wanneer corporaties controle over hun eigen bezit willen houden dan kan VSN haar langjarige ervaring in verkoopbegeleiding inzetten om het uitpoundproces te optimaliseren. Naast de mogelijkheden om het uitpoundproces te outsourcen, ziet VSN ook mogelijkheden om financiële ruimte voor de corporatie te creëren door een integrale oplossing aan te bieden. VSN als dienstverlener. Door de inzet van

ASR VASTGOED & HOFF

.....

Onno Hoff, Managing Director Residential bij ASR Vastgoed Vermogensbeheer: 'Met VSN werken we al jaren naar volle tevredenheid samen. VSN doet de uitpounding van de huurwoningen van ons woningbezit in Velp en heeft een project in Maastricht gedaan. In Velp betreft het een complex van 100 appartementen. Met een gemiddelde huurprijs van € 475 en een verkoopsom van gemiddeld € 117.000 zijn deze woningen gewild bij starters op de woningmarkt. De 175 woningen in Maastricht waren zowel eengezinswoningen als appartementen. De huren varieerden van € 280 tot € 600. De koopsom liep uiteen van € 77.500 tot € 177.500. VSN heeft in een krappe vier jaar 33% van de woningen verkocht in een moeilijk woongebied. Dankzij de langjarige ervaring met het uitbrengen van woningmaatschappen heeft VSN veel kennis van dit specifieke vastgoedbeleggingssegment. Hun aanpak om de woningen ter plaatse te verkopen spreekt ons zeer aan. Zo zorgt VSN zelf voor alle marketingactiviteiten zoals presentaties, foldermateriaal en open dagen. Ze doen er alles aan om de woning goed in de markt te zetten. Sterk vinden wij ook dat zij voor ons een aanspreekpunt verzorgen waar bewoners terecht kunnen met allerlei vragen zoals technische problemen en kwesties als overlast. Daarvoor is ter plekke in het complex een kleine informatiebalie ingericht waar enkele uren per dag iemand aanwezig is. Omdat zo iemand dicht bij de bewoners staat, kan deze de informatie goed aan ons terugkoppelen zodat we als eigenaar tijdig weten wat er speelt.' ASR Vastgoed bezit een huurwoningportefeuille van circa 7.000 wooneenheden in Nederland met een totale waarde van ongeveer € 1 miljard.



haar expertise op het gebied van woningbeleggingen kan VSN corporaties helpen bij het creëren van liquide middelen uit hun eigen vastgoed, wat zorgt voor de realisatie van hun stokkende investeringsprogramma. Met het aanbieden van deze integrale dienstverlening vloeit geen maatschappelijk kapitaal weg naar de commerciële sector maar blijven de gelden in de sector en wordt optimaal rendement uit de eigen portefeuille gehaald. Chantal de Bree (1980) verantwoordelijk voor verkoop en acquisitie op de woningcorporatiemarkt binnen VSN: 'Voor veel woningcorporaties staat het realiseren van financiële middelen hoog op de agenda. Zij doen dit door het optimaliseren van de bedrijfsvoering, maar met name ook door het verkopen (uitponden) van bezit. De afgelopen jaren is gebleken dat juist deze verkopen fors tegenvallen. Daarnaast is het op de juiste manier in de markt zetten van bezit aan professionele beleggers, rekening houdend met de eisen van het Ministerie van Binnenlandse Zaken, bijna onmogelijk geworden. VSN is in staat om met de uitgebreide kennis binnen de sociale volkshuisvesting corporaties te helpen met deze uitdaging. Vele partijen willen actief zijn op de woningcorporatiemarkt, maar als VSN zijn wij gescreend door de overheid omdat we eerder van woningcorporaties hebben aangekocht. Wanneer corporaties, om bijzondere redenen, een deel van hun portefeuille willen en mogen afstoten dan is VSN dé partij die wil en kan aankopen zelfs met een investeringsverplichting. Naast het outsourcen van

MN & VAN HOOYDONK

George van Hooydonk, Hoofd Vastgoed Nederland MN: 'Ten behoeve van onze opdrachtgevers willen we de komende jaren huurwoningen in Nederland uit de vastgoedbeleggingsportefeuille gaan uitponden. Het gaat om circa 1.000 huurwoningen met een maandhuur tussen de € 400 en € 800. Om die specifieke expertise in huis te halen hebben we een 'beauty contest' georganiseerd waar een vijftal partijen aan heeft deelgenomen. Vooraf hebben we een aantal strenge criteria opgesteld waar zij aan moesten voldoen. VSN kwam daar als beste uit op de onderdelen robuustheid van de eigen organisatie en langjarige ervaring met het verkopen van huurwoningen. Daarbij ziet ook de inrichting van het systeem van corporate governance bij VSN er goed uit.' MN is één van de grootste pensioenuitvoerders en vermogensbeheerders. Op dit moment verleent MN aan 23 pensioenfondsen haar diensten. In totaal heeft MN circa € 70 miljard in verschillende asset classes in beheer waaronder circa 10% vastgoed. Van deze vastgoedportefeuille ligt meer dan de helft in Nederland.



het uitpoundproces en het aankopen van woningportefeuilles van corporaties, is VSN ook de samenwerkingspartner die haar expertise op het gebied van (her)financieren, funden, verslagleggen, efficiënt beheren en verkopen integraal gaat inzetten in deze markt. VSN laat zich hierin adviseren door Jamal Elghoul (voormalig lid WSW directieraad). Zijn doel is de behoeften van de corporatie- en de beleggersmarkt met elkaar te verbinden.

Van startende fondsaanbieder tot professionele vermogensbeheerder

In ruim een decennium tijd is VSN dus uitgegroeid van een startende fondsaanbieder tot een professionele vermogensbeheerder en samenwerkingspartner met professionals

die de ervaring en competenties van Van Seventer hebben overgenomen en uitgebouwen. Er staat nu een sterke vastgoedonderneming die is ingericht op het beheren en verkopen van woningen. De huidige marktontwikkelingen geven VSN alle ruimte om zich nog sterker dan voorheen te profileren als dé specialist in woningbeleggingen. 'VSN wil in de markt 'top of mind' zijn waar het gaat om woningbeleggingen. Dat willen en kunnen we ook bewijzen', aldus Van Seventer.

Meer informatie over VSN kunt u vinden op www.vsnmv.nl

Reinout Overbeek toegetreden tot directie Vastgoed Syndicering Nederland n.v.



Reinout Overbeek is per 1 januari jl. toegetreden tot de directie van Vastgoed Syndicering Nederland n.v. (VSN) te Driebergen. De directie bestaat hiermee naast Overbeek uit Dick van Seventer en Edwin Verkaik. Overbeek beschikt over ruime ervaring op vastgoedgebied. Hij vervulde verschillende functies bij financiële instellingen, laatstelijk als directeur bij SNS Property Finance.

Vastgoed Syndicering Nederland n.v.

Landgoed Sparrendaal

Hoofdstraat 87
3971 KE Driebergen-Rijsenburg
Postbus 268
3970 AG Driebergen-Rijsenburg

0343 – 533 838

vsnnv@vsnnv.nl | www.vsnmv.nl