



VASTGOED
JOURNAAL



Home Rubrieken Webshop Magazines Research Events Aanbod Contact

Zoek

Profs

De leden weten meer:

Het laatste (breaking) nieuws in uw mailbox - Toegang tot complete website, research en achtergrondverhalen - 12 magazines per jaar

Inloggen

SynVest: 'Deze crisis heeft ons ook veel goeds gebracht'

ARTIKELEN

01-12-2011 (07:09)



De markt voor niet-genoteerde vastgoedfondsen voor particuliere beleggers is de afgelopen twee jaar zwaar getroffen door de economische crisis. Diverse aanbieders van vastgoedcv's,- maatschappen, en -obligaties hebben inmiddels het loodje moeten leggen. Toch zijn er ook partijen die er juist sterker uitkomen en zelfs van de crisis weten te profiteren. Zo'n partij is SynVest beleggingsfondsen uit Veenendaal.

SynVest lijkt de wind mee te hebben. Bij de recente publicatie van haar derdekwartaalcijfers meldt de aanbieder dat de in 2005 gestarte Nederlandse gemengde vastgoedfondsen SynVest RealEstate Fund NV door de grens van €100 mln belegd vermogen is geschoten, waarbij het tevens een hoger direct rendement (7,8% op jaarbasis) voor haar beleggers wist te boeken. Daarnaast is begin november het nieuwe SynVest German RealEstate Fund gestart dat in Duitse woningen en winkels gaat beleggen. In slechts drie weken tijd wist het al €1 mln op te halen. Hoe kan het dat SynVest in een neergaande markt toch kansrijk blijft operen? Vastgoedjournaal praat hierover met de directeurs Frits Panhuyzen en Martin van Gooswilligen (ondermeer verantwoordelijk voor de investor relations) van SynVest Management.

"Deze crisis heeft ons ook veel goeds gebracht. We zijn harder gegroeid in de periode na de crisis die in 2008 begon dan ervoor. Dat is ook wel te verklaren: we zijn pas in 2005 begonnen met ons Nederlandse NV-groefonds RealEstate Fund. Het meeste vastgoed hebben we pas na de crisis aangekocht, waardoor we weinig vastgoed in de portefeuille hebben dat op het hoogtepunt is aangekocht", zo legt Panhuyzen (foto rechts) uit.

Echte pionier

Hoewel SynVest pas in 2005 is gestart behoort Panhuyzen feitelijk tot de echte pioniers van vastgoedfondsen voor particuliere beleggers. "Terwijl Jaap Wolters – tandarts en oprichter van de latere Hanzevast/MPC vastgoedfondsen (red.) - nog aan het boren was had ik als bedrijfsmakelaar al in 1995 met FiduVast mijn eigen gemengde vastgoedfonds met een STE (rechtsvoorganger van AFM)-vergunning opgericht." Bij laatstgenoemd vastgoedfonds dat overigens nog steeds loopt en een portefeuillewaarde heeft van €25 mln, beleggen voornamelijk vermogende families waaronder bouwfamilie Wessels.

Met deze vroege start schaaft Panhuyzen zich achter illustere beleggers als Kor Streefkerk (met het toen nog niet beursgenoteerde VastNed) en Jan Dane (DIM Vastgoed) die midden jaren negentig al actief waren met besloten fondsen voor particuliere beleggers.

Alleen NV-structuren

De langjarige ervaring bracht Panhuyzen ertoe om in 2005 samen met mededirecteur Evert Jan Pot het huidige SynVest – een samentrekking van synergie en investeren – op te richten. Opvallend is dat SynVest voor haar huidige twee vastgoedfondsen met AFM-vergunning alleen en uitsluitend in de NV-structuur gelooft. Vastgoedfondsen in de vorm van CV's, maatschappen of obligaties zoals vele andere vastgoedaanbieders de afgelopen jaren in veelvoud hebben uitgebracht, daar moet de SynVest directie helemaal niets van



VASTGOED AGENDA



Beslissers kijken vooruit op 2012!

Masterclass: 'Vastgoed Taxeren & Financieren' 15 februari

Verdiepingsmasterclass: 'De herfinancieringsmarkt & beïnvloeding van rentetarieven banken' op 9 maart

Verdiepingsmasterclass: 'Beoordeling solvabiliteit van de huurder' op 16 maart

Masterclass: 'Hoe kan ik effectief netwerken in de vastgoedwereld?' op 3 april 2012

Masterclass: 'Beoordeling van huurcontracten' op 27 maart 2012

MAGAZINE

15-11-2011 (17:10)

VJ E-Magazine november editie nu online



- Maarten van Poelgeest, Wethouder A'dam: "Nieuwe kantoren moeten minstens BREAAAM Excellent hebben"

- Jaap Gillis, Redevco: "Benchmarking duurzaamheid vastgoed is noodzakelijk"

- Fred Sanders, TU Delft: "Woningmarkt stagneert niet, maar stabiliseert juist"

- En meer...

Klik hier voor de vorige edities van het Vastgoedjournaal E-Magazine

ARTIKELEN

01-12-2011 (07:09)

SynVest: 'Deze crisis heeft ons ook veel goeds gebracht'

De markt voor niet-genoteerde vastgoedfondsen voor particuliere beleggers is de afgelopen twee jaar zwaar getroffen door de economische crisis. Diverse aanbieders van vastgoedcv's,- maatschappen, en -obligaties hebben inmiddels het loodje moeten leggen. Toch zijn er ook partijen die er juist sterker uitkomen en zelfs van de crisis weten te profiteren. Zo'n partij is SynVest beleggingsfondsen uit Veenendaal. Lees verder over hun ambities en waarom een NV-structuur zo veel beter uitpakt voor beleggers dan een CV of obligatiefonds.



ARTIKELEN

29-11-2011 (13:51)

Optimaal binnenklimaat in futuristisch hoofdkantoor Decos

Een gebouw als een ingeslagen meteoriet. Het opvallende ontwerp werd door Inbo Architecten uit Rijswijk gemaakt voor softwarebedrijf Decos. Ook het interieur van het bedrijf in Noordwijk ademt een futuristische sfeer. Er wordt digitaal en papierloos gewerkt in een optimaal binnenklimaat.



ARTIKELEN

22-11-2011 (16:18)

Funda in business

hebben. Van Gooswilligen kan dat ook verklaren: "Een NV is een veel eerlijker structuur voor beleggers. Alle opbrengsten gaan direct naar de beleggers. Er is geen 'upfront fee'. Bovendien kunnen beleggers makkelijker in- en uitstappen."

"De NV-structuur is wat wij noemen, ondernemen met de ramen open. Als beleggers vertrouwen in je hebben en je doet het goed, dan stappen ze in en blijven ze. Doe je het niet goed, dan moeten beleggers eruit kunnen stappen. Dat kan met een NV en niet met een vastgoed-CV of obligatiefonds. In een CV kunnen beleggers namelijk niet of zeer beperkt uitstappen en moeten ze de hele looptijd uitzitten", benadrukt Panhuizen. Wat ook voor de groei-structuur van de NV's van SynVest pleit is de opgebouwde grote spreiding in soorten commercieel vastgoed, omdat er belegd wordt in een breed portfolio van relatief kleine objecten van tussen de €1-3 mln. Zo telt het SynVest RealEstate Fund thans circa 100 objecten met ruim 140 huurders, waarbij winkels (46%), kantoren (25%) en bedrijfsruimten (21%) de grootste segmenten zijn. Panhuizen: "Door de spreiding verminderd je het risico. Soms rendeert het ene vastgoedsegment beter dan het andere in een bepaalde fase."

Maar hoe kijkt de SynVest-directie tegen het nadeel aan van een NV-structuur wanneer "teveel" beleggers willen uitstappen? "Dat is tot nu toe nog nooit gebeurd", zegt Panhuizen. "Maar als dat toch mocht gebeuren, dan hebben we verschillende opties. Ten eerste houden we altijd een bedrag van 10% aan liquiditeiten aan. Is dat niet genoeg om uittrekkende beleggers voor hun stukken te betalen, dan kunnen we de AFM vragen om tijdelijk 'closed-end' te gaan. Of we kunnen het aandelenbelang van beleggers in overleg inwisselen voor een obligatie. Er is altijd wel een oplossing." Een NV-structuur pakt hoe dan ook veel beter uit dan een CV of maatschap, zo betogen Panhuizen en Van Gooswilligen. Om daaraan toe te voegen. "Wat doet een beheerder van een vastgoed-CV om hun beleggers toch enig rendement te bezorgen als het slecht gaat? Ze gaan hun toch al lage beheerfee verlagen. Maar denk je dat dit een prikkel geeft voor de beheerder om hun best voor de CV-beleggers te doen? Het geld is immers bij aanvang al door de aanbieder afgeroomd", zo vraagt Panhuizen zich af.

Checklist AFM is goede zet

Hoewel Synvest de benodigde vergunningen van AFM op zak heeft, kijkt Panhuizen kritisch naar de jongste uitlatingen van AFM in de media. Zo is het recente bericht waarbij AFM de beleggers waarschuwt voor risicovolle vastgoedfondsen, slecht gevallen. "Ik vond deze actie onbehoorlijk en onverantwoordelijk. AFM creëert onnodig onrust in de markt door te zeggen dat er acht probleem vastgoedfondsen zijn zonder ze met naam te noemen. Wie de regels overtreedt, die moet gewoon genoemd worden", vindt Panhuizen. Wat hij wel een goede zet vindt van AFM is de door hen opgestelde checklist voor beleggers om voortijdig de risico's in vastgoedfondsen te onderkennen. "Die sturen wij standaard mee naar onze beleggers."



Op dit moment beleggen circa 1400 particulieren en twee institutionele beleggers bij SynVest. Van Gooswilligen (foto links): "Dat is ook een extra voordeel van onze NV-structuur: men kan al vanaf een relatief laag bedrag (€3.950,-) instappen en aan emissiekosten – elders vaak 3% van de inleg – doen wij niet. Gemiddeld wordt per belegger €35.000 bij ons ingelegd die gemiddeld per jaar 7% direct rendement maken." SynVest kiest in

haar marketinguitingen voor bescheidenheid, zo zal het nooit bij een bekend televisieprogramma op zondagochtend worden aangetroffen.

Verhuurder dient creatief te zijn

Ondanks de bescheidenheid viel SynVest recentelijk wel op in de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt. Zo kocht het in deze moeilijke markt bij een financiering van 60% een vastgoedportefeuille met maar liefst acht panden aan voor €14,2 mln, inclusief aankoopkosten, tegen een gemiddeld aanvangsrendement van 7,0%. Dat mag bijzonder worden genoemd, omdat portefeuilledaals vandaag de dag nog maar weinig voorkomen. Van Gooswilligen: "Mede dankzij deze aankoop verwachten we dat we eind dit jaar op een belegd vermogen van rond de €115 mln uitkomen." Opvallend is dat de gehele portefeuille ondanks een kwart deel kantoren een zeer lage leegstand kent van slechts iets meer dan 2%. Panhuizen: "Als verhuurder moet je creatief zijn om de huurders naar jouw panden te lokken. Waarom kan proefrijden met een nieuwe auto wel en niet een paar maandjes proefhuren met kantoren? De wereld om ons heen draait niet alleen om vastgoed, je moet je kunnen inleven in de eindgebruiker en met hem meedenken. Wat heeft hij nodig voor zijn business? Dat is de vraag die je moet stellen."

Op dit moment zijn er onderhandelingen gaande voor de eerste aankopen voor de tweede NV, het SynVest German RealEstate Fund. De oprichting van dit nieuwe fonds met Duits vastgoed is mede op verzoek van de bestaande beleggers in de Nederlandse NV die meer landenspreiding in hun portefeuilles wensen. De Duitse markt is niet geheel onbekend, zo heeft de SynVest-directie al vijf jaar een eigen Duitse vastgoedportefeuille opgebouwd. Overigens zullen daaruit nimmer beleggingen worden overgeheveld naar het nieuwe Duitse fonds. De beleggingen – meest winkels en (zorg)woningen – zullen worden gevonden in Midden & Noord-Duitsland op de beste locaties in de kleinere en middelgrote plaatsen rond de grote steden. Hiervoor kan meer worden gefinancierd (70%) dan in Nederland het geval is, maar er dient direct jaarlijks 2-4% van de hoofdsom te worden afgelost. Van Gooswilligen verwacht te kunnen starten met een direct rendement van 7,4% per jaar dat – zeer opvallend – al per maand aan de beleggers zal worden uitgekeerd. "Ik denk dat we eind dit jaar al op €10 mln belegd vermogen voor de Duitse NV kunnen zitten, maar dat kan ook een paar miljoen minder zijn. We laten ons niet opjagen. De kwaliteit is allesbepalend", zo besluit Van Gooswilligen.

Opgetekend door Rogier Hentenaar

Meer en recente informatie is te vinden op www.synvest.nl. Grote foto betreft deel van winkelcentrum de Weiert in Emmen dat SynVest in december 2010 gekocht heeft van ING Real Estate.

Share Recommend

Voeg reactie toe

funda in business Advertorial:

Funda in business brengt vraag en aanbod in commercieel vastgoed bij elkaar. Zowel voor de ondernemer als voor de makelaar biedt funda in business alle ruimte. Ruimte om te ondernemen en ruimte om aanbod te plaatsen. Maandelijks trekt fundainbusiness.nl ruim 250.000 bezoekers en worden 4,5 miljoen pagina's bekeken. Hiermee staat uw bedrijfsaanbod gegarandeerd op de grootste en meest bezochte website voor commercieel vastgoed in Nederland. Alle objecten worden uitgebreid gepresenteerd aan de markt, zowel in woord als in beeld. Om de kwaliteit van de data te waarborgen stelt funda in business hoge eisen aan aanbieders. Er wordt geselecteerd op gecertificeerde makelaars (Vastgoedcert of RICS of SCVM of MRE) die actief zijn in commercieel vastgoed.

Meld u ook aan op www.fundainbusiness.nl/aanmelden

Klik HIR

voor meer info over
het invullen van uw
herinvesteringsreserve
of sms HIR naar 4414

ADVERTENTIES

PROVADA
5|6|7 JUNI 2012
AMSTERDAM RAI

FGHbank
DE VASTGOEDBANK

deAdvocaten
vanvanRiet

BEDRIJFSPROFIELEN

deAlliantie
Ontwikkeling

VBO MAKELAAR
BEDRIJFSMAAT

MAIN Energie
Vastgoed

M

JURIDISCH

18-11-2011 (11:19)

Advocaat waarschuwt: 'Pas op voor mededelingen van de onderaannemer'

Vastgoedpartijen dienen goed uit te kijken wanneer zij op grond van mededelingen van de onderaannemer te voorbarig conclusies trekken over de hoofdaannemer. Als een onderaannemer de opdrachtgevende vastgoedpartij het idee geeft dat de hoofdaannemer wellicht niet aan zijn contractuele verplichtingen kan voldoen, dan mag niet zomaar het contract met deze hoofdaannemer worden ontbonden. Dat stelt advocaat Jacob Henriquez van AKD te Rotterdam in een exclusieve analyse over deze kwestie voor Vastgoedjournaal.



ARTIKELN

12-11-2011 (16:19)

Van Poelgeest: 'Nieuwe kantoren moeten minstens BREEAM Excellent hebben'

Hoe kan Amsterdam een duurzamer karakter krijgen? Wethouder Maarten van Poelgeest (GroenLinks) stelt hoge eisen aan de duurzaamheid van nieuwe kantoren. Alleen BREEAM Excellent vindt hij voldoende. Maar ook de bestaande gebouwen voorraad moet de komende decennia verbeterd. Dat is veel ingewikkelder. "De snelheid zal

