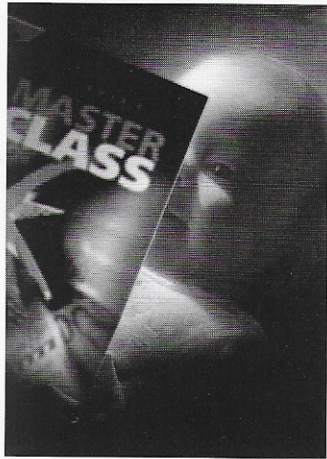


2000 N U M M E R 3

MASTER CLASS

SBV-Vastgoed Documentatie-
en Informatiecentrum
Wibautstraat 129
1091 GL AMSTERDAM
tel. : 020 - 668 1031

FORUM VAN SBV ALUMNI ASSOCIATION



Van de redactie

In dit nummer van Masterclass uitgebreide aandacht voor "de jonge honden" in het vastgoed. Surfen jonge Masters behendig over de top van de conjunctuurgolf, of is nu eindelijk de nieuwe generatie vastgoedprofessionals definitief opgestaan, en zullen bedrijven als Amres en EXPO Vastgoed over 10 jaar het beeld in de Nederlandse vastgoedmarkt bepalen? Naast de vaste rubrieken als Viewmaster en "Aan tafel met..." ditmaal ook een diepgaand artikel over de gewijzigde Wet Voorkeursrecht Gemeenten. Bij het ter perse gaan van dit nummer is de redactie alweer volop bezig met de voorbereidingen voor het dubbeldikke kerstnummer dat medio december bij u in de brievenbus zal liggen.

Veel leesplezier!

De redactie

Van het bestuur

Op 15 juni was het zover, de jaarlijkse ontmoeting van de aankomende lichter MRE'ers met de leden van de vereniging. Dit jaar in de vorm van een sportief evenement, zeilen op de Loosdrechtse plassen.

En sportief was het! Heerlijke zonnetje, behoorlijke wind, niemand heeft geheel droog de wal bereikt. Er is echt gestreden voor de eer. Bij boei 7 werd het daardoor wel heel spannend. Niemand gunde de ander ruimte om de boei eerst te nemen waardoor drie zeilboten tegelijk de boei namen, met twee er strak achterheen. Heel spectaculair! (helaas geen fototoestel voor handen..) Daarna waren de meeste vastgoedlieden de oriëntatie kwijt en probeerden al zwerfend toch de juiste boeien te bereiken. Het blijft toch lastig, kaartlezen.

Gelukkig heeft iedereen het eindpunt weten te vinden en kon er overgegaan worden tot de prijsuitreiking. Met behulp van de deelnemende groepen, konden de echte winnaars aangewezen worden die geheel sportief de in ontvangst genomen champagne deelden met de rest!

Vervolgens is er tijdens de borrel en het diner de toch al goede opkomst verder aangevuld, waardoor het alleen maar gezelliger werd en de heroïsche verhalen niet van de lucht waren. Als je er niet bij was, je hebt zeker wat gemist. Niet getreurd, het volgende evenement is al in zicht.

Op 23 november zal de herfstbijeenkomst plaatsvinden. Onderwerp zal zijn ICT (Internet toepassingen, e-commerce) en de verwachte gevolgen daarvan voor het Vastgoed. Wij zorgen voor een mooie toepasselijke locatie met goede sprekers. Uiteraard verwachten wij dan wel dat jullie aanwezig zijn. Tot dan!

Peter de Haas en Miranda Sulzle

IN DIT NUMMER

pag. 2 Masternews:
Van de redactie
Van het bestuur

pag. 3 Masterprof:
Van de professor

pag. 4 Mastertaxes:
Ward de Witt MRE van AMRES BV

pag. 7 Masterplan:
De gewijzigde wet Voorkeursrecht
Gemeenten (WVG)

pag. 10 Masterzet:
EXPO Vastgoed

pag. 12 Mastertable:
Aan tafel met ... Henk Kuivenhoven MRE

pag. 16 Masterview:
drs. Kees van Elst MRE

pag. 18 Masternews:
SBV feliciteert Masters of Real Estate 2000

COLOFON

MasterClass is een uitgave van de
SBV Alumni Association.

Redactie

Remco Coelman, Jacques Craenen, Erik Meijer,
Edmond de Meijer, Jeroen Reijnoudt, Hans Zimmer,
Ammo Lantinga

Verspreiding

Leden van de SBV Alumni Association, studenten
van de Postdoctorale Opleiding Vastgoedkunde,
medewerkers SBV en vakgenoten.

Redactieadres en grafische verzorging

FPW, Fact Promotional Works, Rotterdam
Liesbeth Peters

Tel.: 010 - 436 47 00, Fax: 010 - 436 45 07

VAN DE PROFESSOR

De recent uitgebrachte miljoenennota bevestigde wat wij reeds wisten; het gaat buitengewoon goed met de Nederlandse economie en dus ook met de vastgoedmarkten. Het lijkt erop dat velen zich hebben laten verrassen door de snelheid waarmee het begrotingstekort is gedaald, waardoor de politiek niet voorbereid lijkt op de vraag hoe nu verder. Er zijn hier korte en lange termijn vragen te onderscheiden. Ik ben het eens met minister Zalm dat op korte termijn de aflossing van de staatschuld de meest gereede bestemming van onze overtollige overheidsmiddelen is (afgezien van hoognodige structurele investeringen in onderwijs, zorg en veiligheid). De markt kan omvangrijke additionele publieke en private geldstromen niet goed verwerken zonder een gigantische bestedingsgolf te veroorzaken. Binnen Nederland betekent dit een sterk oplopende inflatie, daar wij binnen de EU geen eigen rente- en valuta- politiek kunnen voeren. Voor de lange termijn ben ik echter geen voorstander van het volledig aflossen van de staatschuld in de komende 25 jaar.

In de commentaren wordt een doemscenario geschetst over de onbetaalbaarheid van de AOW in de wat verdere toekomst, waarvoor rigoureuze aflossen van de staatschuld een goede remedie zou zijn. Plotseling is iedereen diep onder de indruk van de hoogte van deze schuld van nu f 500 miljard. Ik wil daarbij een paar kanttekeningen plaatsen.

In de jaren tot 1990 hebben collectieve besparingen via pensioenregelingen een groot gewicht gehad naast de private besparingen door aflossen op de hypotheek en allerlei koopwoning- gelieerde verzekeringvormen, terwijl wij de laatste jaren bovendien ook een snelle toename zien van vermogens, die niet gebonden zijn aan de eigen woning of de pensioenregeling. De overschotten in de pensioenfondsen zijn door de goede beleggingsresultaten enorm opgelopen.

Volgens de cijfers van de NVM zijn de verkoopprijzen van bestaande woningen tussen 1995 en 1999 gestegen van f 223.000,- tot f 347.000,-. Alleen al de eigenaren van de ruim 3 miljoen koopwoningen in 1995, hebben sinds die periode ruim f 300 miljard privaat vermogen extra erbij gekregen. Ik schat dat de totale waardestijging van de woningvoorraad (koop en huur) van 1995 tot eind 2000 de f 500 miljard overstijgt. In dit licht bezien lig ik niet wakker van de hoogte van de staatschuld. Bij een gematigde inflatie en een redelijke economische groei is de reële waarde van deze schuld in 2015, afgezet tegen onze voorraad kapitaalgoederen, een buitengewoon laag bedrag.

Ons inzicht in de werkelijke vermogens van de overheden, de pensioenfondsen en de burgers is op dit moment volstrekt onvoldoende. Sinds 1996 vraag ik regelmatig aandacht voor deze lacune. Wat dit betreft zal in de loop van de komende jaren aanmerkelijk meer informatie beschikbaar komen. Ik noem hier de navolgende ontwikkelingen:

Ten eerste zal binnenkort bekend zijn hoe de totale gebouwvoorraad per 1-1-1999 voor de WOZ is getaxeerd. Voor het eerst in de geschiedenis zien wij dan vergelijkbare cijfers voor het hele land. Ik hoop dat de waarderingkamer, de belastingdienst en de wetenschap gezamenlijk kunnen gaan werken aan analyses.

Ten tweede zal naar aanleiding van de belastingherziening 2001 het inzicht in de vermogenspositie van de burgers toenemen. Enerzijds zal in box 1 een goed beeld ontstaan van de woning hypotheek en de aan de woning hypotheek verbonden verzekeringen (spaar hypotheek, leven hypotheek en beleggings hypotheek). Samen met de uniforme WOZ waardering ontstaat er dan inzicht in de netto vermogenspositie rondom de eigen woning. Ook worden in box 1 ingegane en nog niet ingegane lijfrentepolissen zichtbaar.

Anderzijds zien wij in box 3 op basis van actuele waarde een overzicht van alle vermogens buiten de eigen woning en eventuele aanmerkelijk belang vermogens. Ik voorspel nu reeds dat er in 2003 bij de beleidsmakers een jubelstemming gaat ontstaan, omdat de burgers rijker zijn dan wij statistisch tot nu toe konden aantonen.

Ook hier ligt een geweldig werkterrein voor nadere analyse.

Als laatste punt zou ik stil willen staan bij het AOW-fonds. Door het inkopen van staatsleningen verlagen wij de staatschuld om de AOW vanaf 2010 betaalbaar te houden. Sinds de invoering van dit fonds zijn er discussies of deze vorm van sparen wel de beste is. Onlangs heeft de economische studiedienst van ING nog gepleit voor een fonds dat ook belegt in aandelen. Anderen hebben de afgelopen jaren hetzelfde opgemerkt. Indien wij de moderne portefeuilletheorie aanhangen en de conclusies van ALM-studies serieus nemen, en indien wij van mening zijn dat pensioenfondsen in de hele wereld verantwoord beleggen, dan is het volstrekt duidelijk dat een fonds met 100% staatsobligaties een dief van zijn eigen portemonnee is. Het AOW-fonds is in alle opzichten vergelijkbaar met een pensioenfonds. Er zijn verplichtingen tot jaarlijkse uitkeringen, er komen premies binnen en er zijn beleggingsinkomsten. De beleggingsportefeuille zou dus normaal gesproken ook aandelen en onroerend goed moeten bevatten. Deze keuze is zo fundamenteel dat ik een oproep doe om een breed samengestelde adviescommissie voor de minister van financiën in te stellen, opdat wij in de aanloop naar het volgende kabinet een inhoudelijk zinnige discussie kunnen voeren.

In deze bijdrage dus niets over de vastgoedsector sec of over de SBV. Met beiden gaat het uitstekend.

MÂSTUGS VOÂH HUN ÈGE

Een gesprek met Ward de Witt MRE van AMRES BV

Artikel van Edmond de Meijer

Het vastgoed is al jaren een branche waarin mensen met drang tot avontuur een gokje wagen en voor zichzelf beginnen. Waarom zou je miljoenen voor een baas verdienen, als je die bedragen net zo makkelijk in je eigen portemonnee kunt laten rollen? Onder de kleine en middelgrote vastgoed-zelfstandigen bevinden zich heel wat mensen met een MRE-titel. In de komende afleveringen van MRE-masterclass wordt aandacht besteed aan MRE's die de stap hebben gewaagd om een eigen zaak te beginnen. We beginnen met Amsterdam Real Estate Services B.V. (AMRES) dat ruim een jaar geleden werd opgericht door Ward de Witt (1996-1998) en een ex-collega van Arthur Andersen, Joost Brantjes.

Ward begon in 1996 de MRE-opleiding toen hij bij Arthur Andersen Real Estate Services werkte als marktonderzoeker en locatieadviseur. Tegen het einde van zijn studie ging hij naar Hooge Huys, waar hij verantwoordelijk was voor het strategisch beleid van de diverse onroerend goed beleggingsportefeuilles die Hooge Huys zelf in eigendom had of voor derden beheerde. Hij wilde altijd al voor zichzelf beginnen, maar interne ontwikkelingen bij Hooge Huys hebben die stap versneld.

"Ik kan niet zeggen dat ons plan een gat in de markt was. Vastgoedfondsen bestonden al voordat de oprichters van AMRES geboren waren."

Alles zelf doen

"Samen met twee ex-collega's van Arthur Andersen hadden we het idee om gespecialiseerde vastgoedfondsen in de markt te zetten. De gedachte was om, samen met derden, te participeren in deze fondsen. Amsterdam Real Estate Services (AMRES) zou het beheer van deze fondsen op zich nemen. Dat kun je waarschijnlijk ook ergens in loondienst doen, maar de besluitvorming ligt dan niet altijd bij jezelf. Bovendien zul je in loondienst verantwoordelijk zijn voor een deel van het vastgoedproces terwijl wij bij AMRES de beleggingen zelf selecteren en aankopen, zelf de beleggingsstrategie bepalen, zelf de financiering aantrekken, investeerders zoeken, en verantwoordelijk zijn voor het dagelijks beheer. Het voordeel is dat we zelfstandig zijn en onafhankelijk, dat we overal zelf verantwoordelijk voor zijn, en dat we alle vrijheid hebben. De keerzijde is dat we er erg veel tijd en al ons geld in moeten steken. Een belangrijk verschil tussen voor jezelf werken en voor een groot bedrijf werken, is dat wij allerlei beslissingen moet nemen over zaken die niet de kern van onze

onderneming vormen. Een computernetwerk, telefooncentrale, de administratieve organisatie en dergelijke is bij bestaande grote organisaties een vanzelfsprekend iets. Een zelfstandig ondernemer moet zich in dit soort zaken zelf verdiepen om goede beslissingen te kunnen nemen.

Management participeert in beleggingen "Ik kan niet zeggen dat ons plan een gat in de markt was. Vastgoedfondsen bestonden al voordat de oprichters van AMRES geboren waren. Het unieke van AMRES is dat zij hetzelfde risico loopt als haar mede-investeerders. Bij de meeste fondsen romen de initiatiefnemers 3 tot 6% van het geïnvesteerd vermogen af. In sommige gevallen zijn zij bereid voor een klein percentage deel te nemen. Als alles mee zit willen de initiatiefnemers vaak een buitensporig deel (meestal 20%) van de winst in eigen zak steken. Wij vinden dit een slecht verhaal. Bij de start van een dergelijk fonds worden de zakken gevuld en als er aan het einde van de rit voor de participanten wat overblijft romen de initiatiefnemers een groot deel van deze winst af. AMRES vraagt geen vergoe-



"Die MRE-titel helpt in de markt misschien wel om te laten zien dat je deskundig bent en dat je te vertrouwen bent. Want vertrouwen is nog altijd erg belangrijk in de vastgoedmarkt."

ding voor het oprichten van een vastgoedfonds en brengt procentueel evenveel middelen in als de andere participanten. Met andere woorden de belangen van het management zijn exact gelijk aan de belangen van de aandeelhouders. Wij zijn er van overtuigd dat een dergelijke strategie vertrouwen wekt bij potentiële beleggers.

Beleggers vinden

"Maar ook als je vertrouwenwekkend bent, moet je nog wel zien beleggers te vinden. Wij hadden hier en daar contacten met professionele beleggers die wel wat in ons plan zagen. En die beleggers spreken weer met andere beleggers. Zo kunnen we tot nu toe telkens als we een nieuw object willen aankopen er meer beleggers bij betrekken dan bij de vorige acquisitie. En op termijn kunnen we onze diensten natuurlijk ook aanbieden aan institutionele beleggers.

Geen uiterlijk vertoon

AMRES is gevestigd in een eenvoudig kantoor aan de Kollenbergweg in Amsterdam Zuid-Oost, niet in een glimmende toren, maar in een verbouwde bedrijfshal. Voor de deur geen BMW of Jeep Cherokee, maar een afgeklonven Ford Mondeo. Ward de Witt bouwt zijn onderneming dan ook helemaal van de grond af op. Het kost hem weinig moeite om in deze fase van zijn onderneming een minder uitbundige levenswijze te hebben.

"Dit kantoor is goedkoop. We hebben de beste plek van de wereld. Het ligt vlakbij de snelweg en we parkeren voor de deur. Bovendien zijn we bijna nooit op kantoor. Wij hoeven niet zo nodig hoge kosten te maken. En onze investeerders vinden het wel mooi als ze dat kantoorje van ons zien en als we voor een bespreking mijn oude Mondeo of de Citroën CX van Joost Brantjes tussen de grote BMW's en Jaguar S-types van de investeerders parkeren. Dan weten ze dat we geen lichtzinnige uitgaven doen."

Niet te duur kopen

Het vergt geduld om gespecialiseerde vastgoedfondsen op te bouwen wanneer je met niets begint. Daarom zullen Ward en Joost de eerste jaren hun cash flow veilig stellen door het doen van WOZ-taxaties voor gemeenten, zoals de gemeente Rotterdam, en advies- en beheerwerkzaamheden voor derden. Maar op termijn zullen deze activiteiten moeten wijken voor de kernactiviteiten van AMRES.

"We bouwen rustig onze portefeuille op. We hebben in een jaar drie objecten aan-



gekocht en er honderd keer zoveel afgevoerd. Het is niet makkelijk om in deze markt goede beleggingen te vinden.

Een aankoop kost meer tijd dan we van tevoren hadden gedacht. En in de startfase moet je de financiële marktpartijen zoals beleggers en banken steeds opnieuw uitleggen wie je bent en wat je doet. En omdat wij bij onze investeringen uitgaan van een flinke leverage worden bij de rente altijd nog een paar basispunten opgeteld. Laatst kregen wij van een Duitse bank in Nederland een goede offerte. Ze hadden het pand dat we op het oog hadden laten taxeren, en alle stukken waren getekend door wel 23 directeurs, maar er bleek er maar

kopen, dus we moeten geduldig zijn. We hebben contacten met mensen die objecten aanbrenghen. Die weten dat wij voorbij voorbeeld een halletje niet meer dan elf keer de huur willen betalen. Het kost misschien moeite om in deze tijd een portefeuille op te bouwen, maar als we zo doorgaan en er gebeuren geen al te gekke dingen, lopen we in tien jaar binnen en kunnen we ermee ophouden."

De MRE-opleiding heeft Ward de Witt wel een en ander geleerd over vastgoed, maar of het hem als kleine zelfstandige voordeel biedt weet hij nog niet. "Ik heb natuurlijk een paar vastgoedmensen leren kennen door die opleiding. En het is prettig om mensen te kunnen

"Maar ook als je vertrouwenwekkend bent, moet je nog wel zien beleggers te vinden."

achteraf één belangrijk te zijn en dat was nummer 24. Die wilde alleen tekenen als de rente 35 basispunten hoger zou worden. Toen zijn we maar naar een andere Duitse bank gegaan.

We streven ernaar om in vijf jaar een beleggingsportefeuille op te bouwen van ongeveer 135 miljoen gulden. Daarna willen we doorgroeien tot ongeveer 300 miljoen. Maar we zitten op dit moment niet in de ideale markt om objecten aan te kopen. We willen niet te duur

bellen en met ze te kunnen praten over hoe zij tegen bepaalde zaken aankijken. Maar ik denk dat we door gebrek aan tijd nog veel te weinig gebruik maken van het MRE-netwerk. Die MRE-titel helpt in de markt misschien wel om te laten zien dat je deskundig bent en dat je te vertrouwen bent. Want vertrouwen is nog altijd erg belangrijk in de vastgoedmarkt."

ALLES IN HUIS VOOR DE 21^e EEUW

Vastgoedmanagement i.o.v. CV VAN NELLE ontwerpfabriek



PLANADVISERING
PROJECTMANAGEMENT
HUISVESTINGSMANAGEMENT
VASTGOEDMANAGEMENT

Vakmanschap en visie. Een no-nonsense aanpak met toegevoegde waarde voor haar opdrachtgevers. Dat is wat de Kats & Waalwijk Groep kenmerkt. Sedert het begin van de vorige eeuw ontwikkeld tot een veelzijdige en professionele dienstverlener op het gebied van bouw en vastgoed. Gereed voor de toekomst.

De Kats & Waalwijk Groep is een vooruitstrevende onderneming. Dit betekent dat u bij ons niet alleen aan het juiste adres bent voor bouw- en vastgoedmanagement, maar ook voor bouwkosten-, onderhouds- en huisvestingsmanagement om maar wat voorbeelden te noemen. Ook voor alle advisering op 't gebied van bouw en vastgoed, zoals plan- en projectbeoordeling, haalbaarheidsstudies, performance analyses etc. staat de Kats & Waalwijk Groep graag voor u klaar. Wij bieden u een complete, eigentijdse visie op het totale vastgoedproces.

De Kats & Waalwijk Groep: alles in huis voor de 21^e eeuw!

Stadhuisplein 30

Postbus 392

4200 AJ Gorinchem

Tel. 0183 - 69 19 72

Fax 0183 - 63 60 61

E-mail: office@kw-groep.nl

website: www.kw-groep.nl

Kantoren te: Amsterdam, Eindhoven,

Rotterdam, Utrecht en Gorinchem (hoofdkantoor).

K&W
KATS & WAALWIJK GROEP

DE GEWIJZIGDE WET VOORKEURSRECHT GEMEENTEN (WVG)

Gastartikel van Jaap Hoekstra

In 1996 is een ingrijpende wijziging van de Wvg in werking getreden. Voordien was het toepassingsbereik van deze wet beperkt tot zogenaamde stads- en dorpsvernieuwingsgebieden. In verband daarmee maakten slechts enkele gemeenten gebruik van het instrumentarium van deze wet. De in 1996 in werking getreden zijnde wijziging van de Wvg bracht echter met zich dat het toepassingsbereik van die wet aanzienlijk werd verruimd. Ook kan een gemeente sindsdien in een veel eerder stadium tot een vestiging van een voorkeursrecht overgaan.

"Echter, de eigenaar van een met voorkeursrecht belaste grond is nimmer verplicht om zijn grond aan de gemeente te verkopen."

"Ook is van belang dat een "neergelegd" voorkeursrechtvervalt, indien de bestemming - ten behoeve waarvan het is gevestigd - is gerealiseerd."

Echter, niet alle gemeenten kunnen een voorkeursrecht vestigen. Het kunnen slechts gemeenten zijn, die krachtens bovengemeentelijk (planologisch) beleid als bijvoorbeeld een provinciaal streekplan een (bovengemeentelijke) uitbreidingscapaciteit zijn toegekend. Voorts moet het voorkeursrecht zien op een toegedachte of gegeven (niet-agrarische) bestemming aan de grond, waarvan het bestaande gebruik afwijkt van die bestemming. Indien het voorkeursrecht bijvoorbeeld ziet op een kantoorbestemming van de grond terwijl de grond reeds als zodanig wordt gebruikt, dan kan de gemeente geen voorkeursrecht vestigen. Dan wijkt het bestaande gebruik niet af van de gegeven of toegedachte bestemming. Ook is van belang dat een "neergelegd" voorkeursrecht vervalt, indien de bestemming - ten behoeve waarvan het is gevestigd - is gerealiseerd. Indien bijvoorbeeld een voorkeursrecht is gegeven met het oog op het realiseren van een woonbestemming op agrarische grond, dan vervalt het voorkeursrecht op het moment waarop de woningen op die grond zijn gebouwd.

Indien op gronden een voorkeursrecht is gevestigd, dan moet de juridische eigenaar ervan - ingeval hij die grond wil vervreemden aan een derde - deze eerst aan de gemeente aanbieden. In reactie op die verplichte aanbieding kunnen burgemeester & wethouders de juridische eigenaar laten weten dat de gemeente de grond in beginsel wenst te kopen. Indien burgemeester & wethouders een dergelijk beginselbesluit nemen, dan kan de eigenaar de grond niet aan de betrokken derde vervreemden. Voor het geval de eigenaar en de gemeente van mening verschillen over de prijs, waarvoor de eigenaar de grond aan de gemeente wil verkopen, dan kan eerst - middels tussenkomst van de rechtbank - aan deskundigen

worden gevraagd een advies uit te brengen over de vraag wat de koopsom zou moeten zijn. Vervolgens kan de rechtbank worden gevraagd terzake een zogenaamde prijsbeschikking af te geven.

De Wvg bepaalt dat de prijs gerelateerd dient te zijn aan de vrije verkoopwaarde van de grond in het vrije economische verkeer. Echter, de eigenaar van een met voorkeursrecht belaste grond is nimmer verplicht om zijn grond aan de gemeente te verkopen. Hij kan daarvan te allen tijde afzien.

Indien gronden worden verkocht en vervolgens worden geleverd, dan moet de betrokken notaris controleren of daarbij het bepaalde in de Wvg - zo die van toepassing is - in acht is genomen. Daartoe dient de notaris in de transportakte, houdende de vervreemding van de grond, een zogenaamde voetverklaring op te nemen. Indien een ter inschrijving in het kadaster aangeboden transportakte niet van een dergelijke voetverklaring is voorzien, dan kan die inschrijving niet plaatsvinden. De eigendom van de grond kan dan derhalve niet overgaan. Indien bijvoorbeeld de juridische eigenaar van een met een voorkeursrecht belaste grond deze niet aan de gemeente heeft aangeboden, dan kan de notaris geen voetverklaring afgeven indien hem wordt gevraagd een transportakte op te stellen, waarbij de eigendom van die grond door de eigenaar wordt overgedragen aan een derde. Alsdan kan de transportakte ook niet worden ingeschreven in het kadaster. Er zijn echter rechtshandelingen, waarbij de beschikkingsmacht over grond wordt overgedragen, zonder dat daarbij de grond wordt vervreemd in die zin dat deze (rechtstreeks) juridisch wordt geleverd. Indien grond bijvoorbeeld in een besloten vennootschap is ingebracht en vervolgens alle aandelen in die vennoot-

schap aan een derde worden overgedragen, dan is de facto sprake van een overdracht van de beschikkingsmacht over de grond evenwel zonder dat een juridische levering ervan plaatsvindt. Voor die situaties bevat de Wvg een zogenaamde "fraus-legis-bepaling" in artikel 26. Ingevolge die bepaling kan een gemeente bij de rechtbank de nietigheid inroepen van een rechtshandeling met betrekking tot met een voorkeursrecht belaste grond indien die handeling is verricht "met de kennelijke strekking afbreuk te doen aan het belang van de gemeente bij haar in de Wvg geregelde voorkeurspositie". Door middel van een dergelijke actie kan de gemeente de rechtbank bijvoorbeeld vragen nietig te verklaren een overdracht van aandelen als hiervoor bedoeld.

De vraag is echter welke rechtshandelingen door zo'n nietigheidsactie kunnen worden getroffen. Dienaangaande is de parlementaire geschiedenis van de gewijzigde Wvg niet echt duidelijk. Uit die parlementaire geschiedenis zou met de nodige voorzichtigheid kunnen worden afgeleid dat een rechtshandeling tussen een grondeigenaar en een derde, die gericht is op een realisering van de aan de grond gegeven of toegedeelde bestemming op de door de gemeente gewenste wijze in beginsel niet door de rechtbank nietig kan worden verklaard. Ook al houdt de rechtshandeling tussen de grondeigenaar en de derde in dat daarbij de beschikkingsmacht over de grond aan de derde wordt overgedragen en ook al ontvangt de grondeigenaar een vaste vergoeding en loopt hij bij het realiseren van de bestemming van de grond geen relevant te achten risico, dan nog zou een dergelijke rechtshandeling niet door een nietigheidsactie ex art. 26 Wvg kunnen worden getroffen. Bedoeld standpunt is ook ingenomen door diverse rechtbanken,

die met een gemeentelijk verzoek om nietigverklaring van een dergelijke rechtshandeling werden geconfronteerd. Echter, in de daarop volgende jurisprudentie van de gerechtshoven is een ander standpunt ingenomen. Naar het oordeel

grond, danwel dat het erom gaat of de eigenaar van de grond bij de realisering van de bestemming een voldoende risico loopt. Voor de praktijk is het van groot belang dat de Hoge Raad terzake op de kortst mogelijke termijn duidelijkheid geeft.

"Indien burgemeester & wethouders een dergelijk beginselbesluit nemen, dan kan de eigenaar de grond niet aan de betrokken derde vervreemden."

van de hoven komt een rechtshandeling tussen een grondeigenaar en een derde, waarbij de beschikkingsmacht over met een voorkeursrecht belaste grond wordt overgedragen, slechts dan niet voor vernietiging in aanmerking, indien deze plaatsvindt in het kader van een zogenaamde zelfrealisatie door de eigenaar van de aan de grond gegeven bestemming. Daarvoor is noodzakelijk dat de grondeigenaar in het kader van de realisering van de bestemming van de grond een relevant te achten risico blijft lopen. Indien de grondeigenaar de zeggenschap over de grond volledig aan een derde overdraagt en hij daarvoor in beginsel een vaste vergoeding ontvangt, dan komt een dergelijke rechtshandeling naar het oordeel van de hoven voor vernietiging in aanmerking.

Thans is het wachten op een arrest van de Hoge Raad. Bedoeld arrest zal naar verwachting op korte termijn - binnen 1 à 2 maanden - verschijnen. De Hoge Raad zal dan de knoop moeten doorhakken of - voor het al dan niet toewijzen van een nietigverklaringsverzoek ex art. 26 Wvg - bepalend is of de betreffende rechtshandeling is gericht op het realiseren van de bestemming van de betrokken

Voorts is relevant dat de gewijzigde Wvg inmiddels ook voorwerp is geweest van een zogenaamd "evaluatie-onderzoek", alsmede van een interdepartementaal beleidsonderzoek (IBO). Het kabinet zal terzake aan het einde van dit jaar een standpunt innemen. Dat standpunt kan inhouden dat voorgesteld wordt om de Wvg (wederom) te wijzigen, onder meer op het onderdeel van de reikwijdte van art. 26. Wat dat betreft dienen de ontwikkelingen in de jurisprudentie en de wetgeving met betrekking tot de Wvg nauwgezet te worden gevolgd.

Jaap Hoekstra, advocaat te Amsterdam, verbonden aan Houthoff Buruma

MRE'ERS STARTEN NIEUW BEDRIJF 'EXPO VASTGOED'

Interview met Rien de Klerk MRE en Peter Kerklaan MRE van Expo Vastgoed.

Artikel van Jacques Craenen

Een aantal MRE-ers heeft een eigen bedrijf of hebben plannen een eigen organisatie op te richten. In de nieuwe reeks van Masterclass worden zij belicht. Zo ook Rien de Klerk en Peter Kerklaan. Zij leiden als eind dertigers Expo Vastgoed (dienstverlening in Exploitatie en Ontwikkeling), waarbij kennis en kracht van het vastgoedproces tot een optimum zijn gebundeld.

Wat hebben jullie tot op heden gedaan en hoe is Expo ontstaan?

"Peter en ik kennen elkaar van de tijd dat we beide werkzaam waren bij MBO en later ING Vastgoed. Hoewel we bij verschillende bedrijfsonderdelen werkten, ik bij management en Peter bij het ontwikkelingsbedrijf, kwamen we elkaar geregeld tegen."

Na 7 jaar beheer van winkels, woningen en kantoren bij ING Vastgoed is Rien als hoofd exploitatie overgestapt naar het bedrijfspensioenfonds PVF.

Na 3 jaar PVF is Rien voor zich zelf begonnen als consultant met als voornaamste activiteiten propertymanagement en assetmanagement van vastgoedportefeuilles.

Hij is als adviseur en interim manager inmiddels voor tal van organisaties actief. De andere Expo vertegenwoordiger Peter

tair was aan zijn knowhow.

Door de bundeling van onze ervaringen kunnen we het gehele traject van onderzoek, conceptontwikkeling, projectontwikkeling, assetmanagement en property management afdekken.

De naam Expo Vastgoed is die afgeleid van de wereldtentoonstelling in Hannover? Beide schudden van nee. Rien de Klerk, "....."

Wat voor soort bedrijf is EXPO Vastgoed en wat zijn jullie hoofdactiviteiten?

"Wij zijn een dienstverlenende organisatie die het gehele vastgoedproces van markt-onderzoek tot exploitatie aankan. Ik denk dat weinig dienstverlenende bedrijven

hebben wij het dagelijkse commerciële beheer en administratieve beheer in eigen hand.

Voor de techniek zijn we een samenwerkingsverband aangegaan met andere partij met wie het goed samenwerken is en deze expertise als hoofdactiviteit heeft. Met het complete propertymanagement product zijn wij een interessante partij voor tal van organisaties met vastgoedportefeuilles. Voor wat betreft assetmanagement richten wij ons met name op organisaties waar het vastgoed een beperkt deel uitmaakt van de portefeuille.

Met de kennis en ervaring van het ontwikkelingsproces zijn we bovendien een interessante partij voor ontwikkelaars (namens wie wij kunnen optreden) beleggers (met een ontwikkel of herontwikkelings behoefte) en kapitaalcrachtigen die wel de wil hebben of een grondpositie innemen maar kennis en of tijd van het ontwikkelingsvak ontbeert. Hierin voegen we niet alleen de ontwikkelingsdienst uit maar ontstaat ook toegevoegde waarde door in dit proces ook direct aandacht te besteden aan de toekomstige exploitatie en de specifieke zaken die daarbij van belang zijn.

Dat klinkt veelbelovend. Wat onderscheidt jullie van andere dienstverleners en waarom schakelen organisatie jullie in? Beide roepen zonder na te denken 'kwaliteit'.



"Wij willen vanuit een persoonlijke benadering functioneren met een vast aanspreekpunt naar de klant."

Kerklaan daarentegen blijkt nogal honkvast. Na vier jaar marktonderzoek en daaropvolgend nog eens 9 jaar in de projectontwikkeling bij ING Vastgoed was het tijd voor een nieuwe uitdaging.

"Wij kwamen elkaar af ten toe wel eens tegen bij een vastgoedcongres of bij een andere gelegenheid. Rien zocht een persoon die kennis en ervaring kon inbrengen die complemen-

ons dit kunnen nazeggen. Toch zijn ook wij van mening dat het goed is keuzes te maken in de te verrichten activiteiten. Onze hoofdactiviteit bestaat in feite uit

procesmanagement. Als zodanig doen wij assetmanagement, propertymanagement en ontwikkeling voor derden. Voor het propertymanagement





De Klerk en Kerklaan.

Hoezo kwaliteit?

"Bij inschakeling van Expo Vastgoed door de klant kan deze ervan uitgaan dat wij zelf de werkzaamheden verrichten," aldus Peter Kerklaan. "Wij willen vanuit een

beperkt zal blijven. Daar staat tegenover dat aan de 'onderkant' van de markt nog steeds in hoog tempo winkels verdwijnen (kleinere plaatsen, buurtvoorzieningen, uitlopers van winkelcentra, zelfstandigen)

een sterke economische groei. Al lijkt de Nederlandse economie zich meer te ontwikkelen in lijn van Groot Britannië en de VS moet ons land toch mee kunnen profiteren van de Europese groei. Tegen die achtergrond zal er de komende jaren nog voldoende vraag blijven naar kantoorruimte. Na de overheid, de financiële sector, de accountancy en laatst de ICT sector zal de vraag naar kantoorruimte met name uit de overige dienstverlening, industrie en groothandel moeten komen.

"Wij willen vanuit een persoonlijke benadering functioneren met een vast aanspreekpunt naar de klant."

persoonlijke benadering functioneren met een vast aanspreekpunt naar de klant. Verder vinden wij het een kwaliteit dat we ervaring en kennis hebben van de belangrijkste segmenten van de vastgoedmarkt, kantoren, winkels en woningen. Alleen voor recreatief en agrarisch vastgoed zijn andere clubs meer geschikt."

Voor wat voor soort organisaties werken jullie?

Wij zijn voor verschillende organisaties werkzaam. Het gaat om beleggingsinstellingen, pensioenfondsen, beheerders en ontwikkelaars. Zo hebben wij werkzaamheden verricht voor onder andere de ING Groep, Spoorweg Pensioenfonds, ShoppingCentre Management (SCM), Kamerbeek, SBZ, Vas Loc, Amvest etc. Het huidige aandeel van de interim werkzaamheden neemt echter steeds meer af ten gunste van de producten en diensten die door Expo Vastgoed rechtsreeks worden geleverd.

Is er nog meer dan kwaliteit in jullie vaandel? Wat is jullie visie op de vastgoedmarkt in de komende jaren? Hoewel de winkelmart in Nederland redelijk verzadigd is zien wij nog steeds kansen aldus Peter Kerklaan. Puur kwantitatief gezien is de uitbreidingsruimte nul. De bevolking groeit immers niet of nauwelijks terwijl de bestedingstoename het komende decennium eveneens

hetgeen weer interessante perspectieven biedt om aan de 'bovenkant' van de markt winkelruimte toe te voegen. Het blijft wel zaak zeer alert te blijven en de lokale markten kritisch te volgen. Ook de economische cyclus in het winkelsegment waarin het om de 10 tot 15 jaar noodzakelijk wordt een ingreep te doen in de vorm van een renovatie of herontwikkeling. Puur er op gericht om te blijven voldoen aan de steeds veranderende wensen en eisen van de consument.

De kantorenmarkt volgt keurig het verloop van de conjunctuur. Het vervelende is alleen dat de conjuncturele ontwikkeling 2 a 3 jaar voorloopt op de kantorenmarkt. En de econoom die de golven van de conjuncturele beweging met een precisie van 2 of 3 jaar kan voorspellen is nog niet opgestaan. Dat maakt deze markt zo risicovol. Als we zien hoe sommige marktpartijen kantoren op risico ontwikkelen in de verwachting dat het wel goed zal blijven gaan dan houden we ons hart vast. Aan de andere kant hebben ontwikkelaars, beleggers en gemeenten geleerd van de begin jaren '80 en de crisis van 1992. Er bestaat een zeker regulerend mechanisme waarbij gemeenten, ontwikkelaars en beleggers de ontwikkelingen proberen de temporiseren. Het klimaat is momenteel nog uitstekend te noemen waarbij de grote Europese landen (op het vaste land) aan de vooravond staan van

De woningmarkt zal eveneens een transformatie vertonen van de grootschalige woningbouw op de VINEX locaties naar een markt van verdichtingslocaties in stedelijke gebieden. Het gaat hier met name om de herontwikkeling van verouderde bedrijfstreinen, kazernes en industriële complexen. In de zeer nabije toekomst zullen bovendien de problemen in de wijken met veel gestapelde bouw in de sociale sector uit de jaren '60, en '70 manifest worden. De bewoners van deze wijken stromen in grote getale naar de VINEX wijken. Woningbouwcorporaties zullen met de private sector en de overheid fors moeten investeren om verder verval van deze wijken te voorkomen.

Dus de vastgoedmarkt kan op jullie bouwen en vertrouwen?

"Wij hopen als EXPO vastgoed de komende periode ons steentje te kunnen bijdragen aan de diverse vastgoedmarkten. Gezien de zich steeds sneller opvolgende ontwikkelingen zal er altijd vraag blijven naar partijen die hierin op professionele wijze bezig zijn kwalitatief goede producten en diensten af te leveren." aldus Rein de Klerk.

Masterclass wenst jullie veel succes!

AAN TAFEL MET.....HENK KUIVENHOVEN MRE

'allround vastgoedman en topmakelaar'

Artikel van Jeroen Reinoudt

In deze editie is masterclass de gast van Henk Kuivenhoven in restaurant l'Hirondelle te Hoofddorp. Henk is directeur/partner van de Schoeman Groep en werkzaam als bedrijfsmakelaar in Hoofddorp en dientengevolge betrokken bij zeker 40% van de transacties in deze kantorenstad in ontwikkeling.

Wat zijn jouw achtergronden en hoe ben je in het vastgoed verzeild geraakt?

Henk is 50 jaar geleden geboren in de residentie. Uit het Haagse Laakkwartier is hij via allerlei avondstudies omhoog geklommen. Henk heeft eerst MAVO gedaan, toen de Middelbare Handelsdagschool (voorloper MEAO) en vervolgens in militaire dienst. Daarna is Henk via een advertentie bij ENNIA Vastgoed (later AEGON) in Den Haag terechtgekomen. De keuze voor ENNIA was overigens een zeer pragmatische; ENNIA bood namelijk in haar advertentie aan om voor woonruimte te zorgen. Ondertussen begon Henk aan een avondopleiding en wel het Atheneum. Bij ENNIA start Henk in 1973 als administrateur. Toen hij wegging in 1985 werkte hij op de afdeling projectinitiatie. Henk maakte daar onder meer de Discounted Cashflow analyses die ten grondslag lagen aan investeringsbeslissingen. Een van de leuk-

beter lopende stadscentra. Na 12 jaar bij AEGON gewerkt te hebben werd Henk in de gelegenheid gesteld om namens Schoeman in Hoofddorp een makelaarskantoor op te zetten. In de periode 1990/1992 heeft hij de MRE opleiding gevolgd. In 1992 is Henk partner geworden bij Schoeman.

Heb je als makelaar profijt gehad van je voorgeschiedenis als belegger?

Absoluut. Je weet hoe beleggers denken en daarnaast heb je ook ervaring opgedaan hoe het niet moet! De opdracht bij Schoeman luidde om een traditioneel makelaarskantoor op te zetten. Toen ik in Hoofddorp kwam stonden er op het kantorenpark Beukenhorst West twee kantoorgebouwen. Nu, 15 jaar later staat er 500.000 m² en heeft Schoeman een marktaandeel van ongeveer 45%. In die 15 jaar is de naam als bedrijfsmakelaar gevestigd. In 1995 werd een

"Wij willen vanuit een persoonlijke benadering functioneren met een vast aanspreekpunt naar de klant."

ste projecten uit die tijd is het stadshart Zoetermeer. Dit project werd ontwikkeld door MAB. Een spannende periode want het ging om een investering van f 130.000.000,- in een dorpskern met noodvoorzieningen. Bovendien waren de fases aan elkaar gekoppeld. ENNIA wilde alleen investeren in de eerste fase als C&A en V&D zouden komen in de tweede fase. Uiteindelijk is het een perfecte belegging geworden. Stadshart Zoetermeer behoort tot de

woningmakelaardij geopend aan de Kruisweg. Inmiddels verkopen wij op de VINEX circa 4.000 woningen en hebben wij een personeelsbestand van 23 man. In 1992 ben ik partner geworden van de Schoeman groep. Natuurlijk is het zo dat wij daarbij ontzettend geprofiteerd hebben van excessieve groeiemarkt in Hoofddorp. Tel maar na. Op Beukenhorst zoals gezegd 500.000 m² kantoren, 175.000 m² kantoren en bedrijven op Graan voor Visch, 250.000 m² kantoren

op Schiphol Rijk, 300.000 m² bedrijfspanden op Schiphol Rijk, 250.000 m² kantoren op Schiphol Centrum, 20.000 woningen en nog 17.500 te gaan. We zitten midden in het kloppend hart van economisch Nederland.

Overigens heb ik om de markt in de Haarlemmermeer en Schoeman bedrijfshuisvesting destijds wat bekender te maken bij mijn aantreden als directeur van Schoeman een beleggersdag georganiseerd en een rondrit voor gerenommeerde vastgoedpartijen langs alle toekomstige projecten. Vanaf dat moment wisten de beleggers dat als er iets in de Haarlemmermeer gebeurde dat je dan Henk Kuivenhoven moest bellen. Daarnaast heb ik me vastgebeten in het lokale circuit en bekleed ik thans diverse bestuursfuncties. Volgens mij zijn dit soort acties essentieel om als lokale makelaar goed te functioneren.

Wat zijn voor jou de hoogtepunten geweest in je Hoofddorpse carrière?

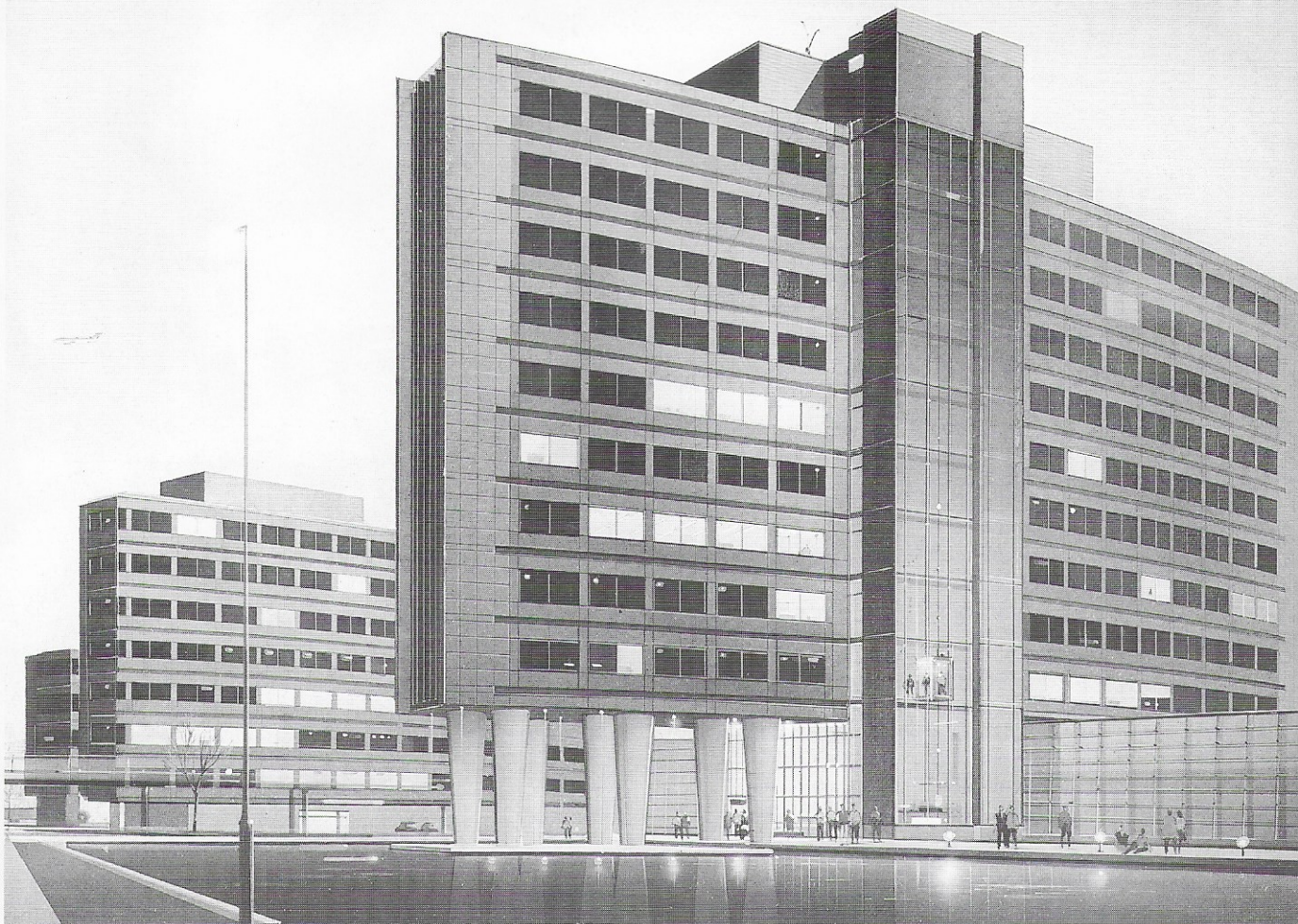
In 1986 heb ik het kantoorgebouw De Horsten geïnitieerd. Een uniek verzamelconcept. Een kantoorgebouw specifiek bestemd voor kleinschalige bedrijven, zonder verlies aan identiteit. Eigen ingang, eigen pantry etc. De samenstelling van het gebouw was een resultante van een onderzoek dat we hebben gehouden onder bedrijven in de Haarlemmermeer. Dit onderzoek gaf bovendien een inzicht in de vragers op de markt. Met de gemeente Haarlemmermeer heb ik vervolgens het concept een plaats gegeven. De Horsten staat er nu een jaar of 14 en het functioneert nog steeds uitstekend. Op Beukenhorst Oost heb ik in een later stadium het concept herhaald met de toenmalige projectleider van de Gemeente Haarlemmermeer. City House I en II, beiden 4.000 m² b.v.o., zijn het resultaat. Een ander hoogtepunt is het 12.000 m² grote kantoor uit het de stationsontwikkeling van Van den Bruele & Kaufman dat ik recent heb aangekocht ten behoeve van het hoofdkantoor van Neckermann Vrij-Uit. Na een periode van intensief onderhandelen, waarbij met name de integratie van beide ondernemingen een probleem vormde hebben wij in juli van dit jaar met alle partijen overeenstemming bereikt. In oktober 2001 wordt dit prachtige gebouw gelegen naast het NS-station opge-



leverd. Het was de grootste transactie in de regio uit de eerste helft van dit jaar.

Wat heeft de MRE studie voor je betekend?

In 1990 ben ik als tweede lichter begonnen aan de MRE opleiding. Het experimentele was er al behoorlijk vanaf en het nadeel was het ontbreken van oude tentamenopgaven. De tentamenvragen waren daardoor elke keer weer een volslagen verrassing. Ik heb ontzettend genoten van de multidisciplinaire samenstelling van de groep. Juist die variatie maakt dat



de opleiding elementen toevoegt waar je anders niet achter komt. Daarnaast vond ik de studiereizen zeer leerzaam en leerde je uiteraard je medestudenten beter kennen. De ervaring heeft thans geleerd, dat je als makelaars-MRE eerder voor "vol" wordt aangezien en men geneigd is je eerder als een volwaardig adviseur te zien. Uiteraard speelt hierbij het MRE-netwerk een belangrijke rol. Je vindt immers MRE-ers bij Schiphol Real Estate, de gemeenten Haarlemmermeer en Amsterdam, maar uiteraard ook bij onze meeste grote opdrachtgevers.

Wat is het verschil tussen de markt van eind jaren 80 en nu?

Je weet dat je in een markt zit die cyclisch van karakter is. What goes up must come down. Er zijn echter een paar fundamentele verschillen met eind jaren 80. De nieuwe economie is absoluut een toegevoegd element. Heel veel jonge ICT ondernemingen zoeken nu huisvesting. Veel van die (.com) ondernemingen hebben de ruimte ook morgen nodig. Doordat er vrij weinig op risico gebouwd is moeten wij toch nog veel cliënten teleurstellen. Ook de technische eisen die gesteld worden aan gebouwen verandert. Neem nu bijvoorbeeld de zogenaamde Internet Exchange Centers (IEC). Die bedrijven hebben 10 megawatt nodig aan krachtstroom. In NL is dat nergens te krijgen. Ook moesten zij aangesloten

worden op een CyberCenter en een glasvezelnet. Daardoor veranderen bedrijfsgebouwen. Hetzelfde zie je voor kantoren. All-air wordt de nieuwe standaard. Drie compartiment kabelgoten schieten tekort. Verdiepingshoogten worden aangepast. Het overgangsgedebied tussen kantoren en bedrijfsgebouwen wordt steeds minder helder. En ander element is dat

Je zit nu alweer 15 jaar in de makelaardij. Blijf je dat doen?

Ik denk wel eens ik stap er uit. We zitten toch wel met erg veel mensen in dezelfde vijver te vissen. Door de professionalisering van het vastgoed en dus ook de makelaardij, waarbij de makelaar zich van tipgever tot allround vastgoed man

"De ervaring heeft thans geleerd, dat je als makelaars-MRE eerder voor "vol" wordt aangezien en men geneigd is je eerder als een volwaardig adviseur te zien."

de Haarlemmermeer inmiddels door de behaalde kritische massa een eigen kantorendynamiek heeft gekregen. De prijzen zijn de afgelopen 3 jaar met circa 40% gestegen. Doorgeïndexeerd vanaf 1990 hadden we anno 2000 op f 305,- aan huur moeten zitten. Inmiddels worden zelfs regelmatig prijzen van f 420,- en meer gerealiseerd. Een soortgelijke prijsstijging hebben we overigens ook al eerder voor bedrijfsruimten gezien. Zelf proberen wij door mee te denken over nieuwe concepten van bedrijfsruimte de nieuwe economie bij te houden. Ik verwacht dat door zaken als spraakherkenning, draadloze laptopstations, inplugpunten en flexibele ruimte er een hele nieuwe categorie bedrijfsruimte bijkomt.

ontwikkelt, blijft het werk gelukkig ook inhoudelijk interessant. Voorlopig denk ik nog wel even door te kunnen gaan in deze tak van sport. Daarbij komt nog dat de Schiphol Regio een ontzettend dynamisch gebied is om te werken en daarnaast vind ik het sociale element van dit werk ontzettend leuk en ik denk dat ik dat zou gaan missen als ik wat anders zou gaan doen.

Amerikaanse Allure

Zuid Toren Stationsgebied Hoofddorp



Ballings/FARTS

Van den Bruele Kaufman BV
Maliebaan 57, 3581 CE Utrecht
T 030.234 35 75
F 030.236 47 06
www.vandenbruelekaufman.com
bk.ontw@wxs.nl

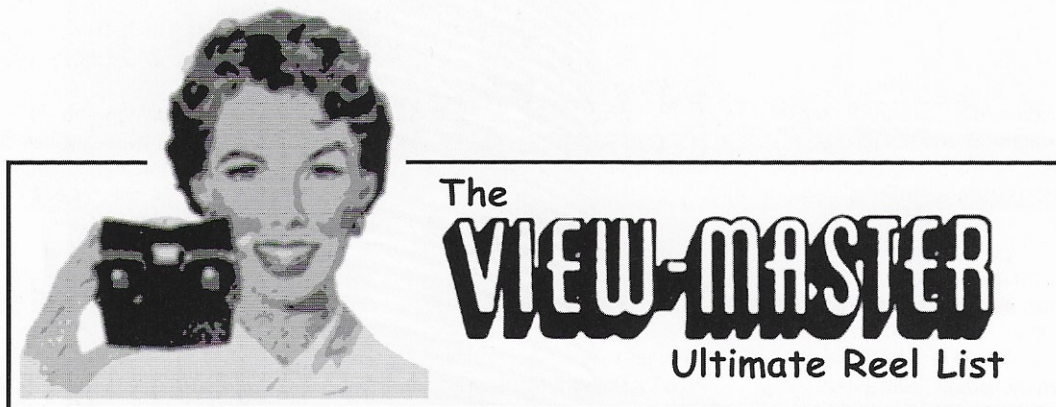
Van den Bruele Kaufman

VIEWMASTER

drs. Kees van Elst MRE, Jones Lang LaSalle (JLL)

Artikel van Jeroen Reinoudt

Interview met drs. Kees van Elst MRE, vastgoedconsultant bij Jones Lang LaSalle Research & Consultancy en recent afgestudeerd op de scriptie met de titel 'Vastgoedtrends in Euroland; kansen en bedreigingen in het EMU-tijdperk'.



1. Wie is Kees van Elst en wat doet hij bij Jones Lang LaSalle?

Logischerwijs is Kees (32) als geograaf en vastgoedeconoom en via stages bij SFB Vastgoed en JLL in het vastgoed gerold. Zijn hart ligt bij de geografie. Naar eigen zeggen denken geografen altijd vooruit: zij willen iets maken, plannen smeden, prille gedachten in concrete vastgoedconcepten uitwerken, buitenlandse voorbeeldprojecten vertalen naar de Nederlandse situatie. In zijn huidige werk als vastgoedconsultant bij JLL in Den Haag, tracht Kees deze ideeën op realistische wijze - dus beredeneerd vanuit de marktbehoefte en rekening houdend met onder meer fysieke mogelijkheden van de locatie en ambities van gemeenten - in concrete plannen om te zetten. De makelaars bij JLL spelen als regionale marktspecialisten een belangrijke rol hierbij. Samengevat: marktgerichte conceptontwikkeling.

Bij JLL Research & Consultancy houdt Kees zich voornamelijk bezig met consultancy, met name in opdracht van projectontwikkelaars, beleggers en gemeenten.

Het merendeel van zijn activiteiten behelst, hoe kan het ook anders, conceptontwikkeling. Een belangrijk onderdeel daarbij is zijn detachering bij NS Vastgoed.

In dit kader dienen onderzoeken naar de gevolgen van e-business voor de vastgoedbranche en voor vastgoedgebruik, naar passende kantoorconcepten, naar

"Het rationaliserings- en schaalvergrotingsproces als gevolg van de EMU doet bedrijven steeds opnieuw zoeken naar een optimale huisvesting."

Uitermate boeiend omdat hij op deze wijze in aanraking komt met de implementatie van de ontwikkelingsconcepten voor stationslocaties in heel Nederland. Andere consultancy-werkzaamheden betreffen huurwaarde-bepalingen, haalbaarheids- en marktonderzoeken en het opstellen van beleidsnotities. Cliënten zijn onder meer Achmea, Amstelland, Fortis, HBG, gemeente Tilburg, ING, MAB, Philips Pensioenfonds, SPF en Zurich. Daarnaast is Kees als 'trendwatcher' op een abstracter niveau bezig met research-activiteiten, volgens hem de basis van de consultancy-werkzaamheden.

ontwikkelingen in de leisure-markt en naar de invloed van de EMU-oprichting op de Europese vastgoedmarkt genoemd te worden. Veel van deze onderzoeken komen tot stand in samenwerking met de Research-afdelingen van het JLL-hoofdkantoor in London of van andere marktpartijen zoals ING Vastgoedontwikkeling. Andere werkzaamheden betreffen de organisatie van congressen en excursies (Kees is net terug uit Lissabon, waar hij met 20 MRE-klasgenoten onder meer de winkelcentra Colombo en Chiado bezocht) en het schrijven van artikelen.

"De onderlegger wordt gevormd door economische ontwikkelingen, mede op basis van de stelling 'de belegger volgt de gebruiker'."

2. Waar gaat de scriptie van Kees over?

De scriptie ter afsluiting van de MRE-opleiding handelt over ontwikkelingen in het EMU-gebied en de gevolgen daarvan voor vastgoedgebruik en -beleggingen. De onderlegger wordt gevormd door economische ontwikkelingen, mede op basis van de stelling 'de belegger volgt de gebruiker'. Zonder twijfel zal Europa een geleidelijke metamorfose ondergaan. In alle diensten- en productiesectoren zal een verhevigde concurrentie leiden tot verdergaande rationalisering en schaalvergroting. Concurrentievoordelen van steden of regio's zullen derhalve nadrukkelijker worden uitgebuit. Daarmee is vergaande regionale specialisatie een feit. Per economische sector kan gesteld worden dat sterk regio's sterker worden en zwakke regio's zwakker.

Een goed voorbeeld is de financiële sector. London wordt als een van de drie 'global command centers' nog dominanten koste van onder meer financiële centra in Europa zoals Amsterdam. Dus voor de Zuid-as heeft een dergelijke bevinding op langere termijn implicaties. ABN Amro en ING hebben reeds omvangrijke vestigingen in London, die 'dicht bij het vuur van de city' de komende tijd alleen maar zullen groeien. Gelukkig hebben deze grootbanken hun thuisbasis in Nederland. Hopelijk vindt Amsterdam een financiële specialisatie zoals 'investment banking', want de 'spin off' van de financiële sector is groot. Denk maar aan de reclamewereld en de advocatuur. En hopelijk wordt de Zuid-as een nationaal CBD met, in sectorale zin, een brede basis.



Graag had Kees de ontwikkelingen nabij station Amstel enkele kilometers in westelijke richting gezien.

3. Wat denkt Kees van de huidige boom in het vastgoed: varkenscyclus of toch iets anders aan de hand?

Beide. Momenteel zijn we in de kantorenmarkt vooral bezig met het oplossen van het stuwmeer van de ruimtebehoefte dat zich in de tweede helft van de jaren negentig heeft gevormd.

Het angstgevoel dat gevormd is tijdens de vastgoedcrisis rond 1993 heeft lang doorgewerkt, waardoor het aanbod de vraag niet heeft kunnen bijbenen. De huidige leegstandspercentages van minder dan 2% in Amsterdam en Utrecht zijn het gevolg. Dit heeft alles weg van een varkenscyclus. De huidige grote vraag en hoge opnameniveaus kunnen daar echter niet meer uit verklaard worden. Al jaren wacht iedereen op een dip. De JLL-denktank - met onderzoekers, economen en makelaars - heeft hiermee een interessant onderwerp. Feit is dat de economische groei en de kantorenvraag voorsnog aanhoudt. In de VS is al meer dan een decennium

sprake van hoge groeicijfers. Naast de economische hoogconjunctuur is er dus sprake van iets anders. De ICT-boom en de EMU dienen genoemd te worden. De impact van de ontwikkeling van de informatiesector is enorm. De kantorenmarkt blijft de komende tijd vol dynamiek: ontwikkelingen in de ICT-sector duren voorlopig voort en het rationaliserings- en schaalvergrotingsproces als gevolg van de EMU doet bedrijven steeds opnieuw zoeken naar een optimale huisvesting.

De gevolgen zijn evident. Ondanks de omvangrijke nieuwbouwproductie houdt het tekort aan. De leegstand van minder dan 2% zal niet naar een gezond niveau van 4 à 5% - in elk van de kwaliteitssegmenten - kunnen groeien zolang deze vraag aanhoudt. De spanning op de markt zal derhalve aanhouden.

Een belangrijke uiting van de huidige schaarste is de ontwikkeling van de huurprijzen voor kantoren. Jarenlang heeft de huurprijzontwikkeling voor kantoren een achterstand laten zien ten opzichte van de ontwikkeling van de inflatie.

"Zonder twijfel zal Europa een geleidelijke metamorfose ondergaan."

Nu heeft schoksgewijs een correctie plaats gevonden. Een kantorenlocatie zoals Beukenhorst heeft in 4 jaar tijd een ontwikkeling doorgemaakt voor nieuwbouwhuren van f 265,-/m² tot f 300,-/m² in 1996 naar ruim f 400,-/m² in 2000.

4. Wat zijn de ambities van Kees?

Om, op basis van marktonderzoek en conceptontwikkeling, een bijdrage te leveren aan markante vastgoedprojecten. Het verder uitbreiden van mijn werkzaamheden naar de (steden-) bouwkundige implementatie van bedachte concepten is bijzonder motiverend. Marktonwikkelingen blijven daarbij stevast de leidraad. De uitdaging ligt met name in multifunctionele projecten in het bestaande stedelijke gebied, zoals bij NS Vastgoed veelal het geval is. Flexibiliteit in de langdurige planvormingstrajecten is ook een interessant thema. Hetzelfde geldt voor aardse zaken zoals het feit dat - terecht - concepten steeds vaker aan de basis van positieverwering staan. Zie hier het belang van conceptontwikkeling.





FELICITEERT MASTERS OF REAL ESTATE 2000

Zittend van links naar rechts:

mevr. drs. M.H. Verwey (SFB Vastgoed, AMSTERDAM); mr. J.H. Elink Schuurman (PriceWaterhouse Coopers, AMSTERDAM);
mevr. ir. H.M.J.C.M. Sinnige (ING Vastgoedontwikkeling, DEN HAAG); mr. B. Linnartz (Boekel de Nerée, AMSTERDAM)

Eerste rij staand van links naar rechts:

mr. V.J.B. Kemp (De Haan Makelaars, DEN HAAG); drs. ing. P. Paauw (Min.VROM/Rijksgebouwendienst, DEN HAAG);
ir. D.M. Melchiors (Foruminvest BV, NAARDEN); drs. A.A. van der Steen (Mn Services, RIJSWIJK); ir. R.M. Stuurman (PRC Bouwcentrum,
BODEGRAVEN); drs. D.A.H. van Rassel RA (KPMG Accountants NV, AMSTERDAM)

Tweede rij staand van links naar rechts:

ir. H.M.B. Lipsch (MAB BV, DEN HAAG); ir. J.J.J. Osinga (A.D. van Dijk Consultants, ROTTERDAM); ing. A.L. Macke (BAM Woningbouw BV,
NIEUWEGEIN); drs. P.J. Schep (Schuitema Vastgoed BV, AMERSFOORT); H.A.M. Sentjens (FGH Bank NV, UTRECHT);
ir. E.J. Dijkhuis (Dijkhuis Aannemersbedrijf BV, HARDENBERG); mr. E.P. Bos (Westland/Utrecht Hypotheekbank, AMSTERDAM);
ir.ing. E.J.P. Buijssen (Arcadis Bouw/infra, ARNHEM)

Derde rij staand van links naar rechts:

ir. H. Schaap (KPN Vastgoed BV, DEN HAAG); O.L. Spencer, jr. (ING Vastgoed BV, DEN HAAG); drs. E.J.J. de Rooij (AMVEST Vastgoed,
AMSTERDAM); ir. E.P. Deiman (Brink Groep Leidschendam BV, LEIDSCHENDAM); drs. A.J. Hoogland (Shopping Center Management BV,
HOUTEN); drs. C.A. van Elst (Jones Lang LaSalle, UTRECHT); mr. E.C. van Langeveld (VASLOC Beheer BV, UTRECHT);
D. Gort (BPMT, RIJSWIJK); drs. F. Herman de Groot (Rijksgebouwendienst, Directie Z-W, SCHIEDAM)

Achterste rij staand van links naar rechts

drs. R.A. Foortse (Arthur Andersen Real Estate BV, AMSTERDAM); R.P. de Boer (CB Richard Ellis, AMSTERDAM); ing. E.W. Poort MBA
(Jones Lang LaSalle, AMSTERDAM); drs. M.P.C. Overtoom (WinkelBeleggingen Nederland, UTRECHT); A.M. Groen (Dienst Stedebouw en
Volkshuisvesting, ROTTERDAM); P.M. van Dijk (Gemeentelijk Grondbedrijf, AMSTERDAM); mr. N. Nanninga (GoField&Only, HOOFDDORP);
mr. A. Eijkelhoff (DTZ Zadelhoff Winkels, NIEUWEGEIN)

Niet op de groepsfoto:



ir. T.M.R. Meijering
(Trammell Crow Nederland BV,
NIEUWEGEIN)



drs. ing. G.J. Veldkamp
(BAM VastgoedOntwikkeling BV,
BUNNIK)



P.A.J. Verhoeven
(Schiphol Real Estate BV,
LUCHTHAVEN-SCHIPHOL)



MASTERS OF REAL ESTATE

De kroon op het Amstelplein.

Met de realisatie van de Mondriaan Toren en de Van Gogh appartementen door Delta Lloyd Vastgoed is de herontwikkeling van de Omval een feit. Een uniek stukje Amsterdam waar werken, wonen en recreëren volledig op elkaar zijn afgestemd.



delta lloyd

Delta Lloyd Vastgoed 020 594 33 50
www.deltalloydvastgoed.nl

ONGEËVENAARD  MVAL