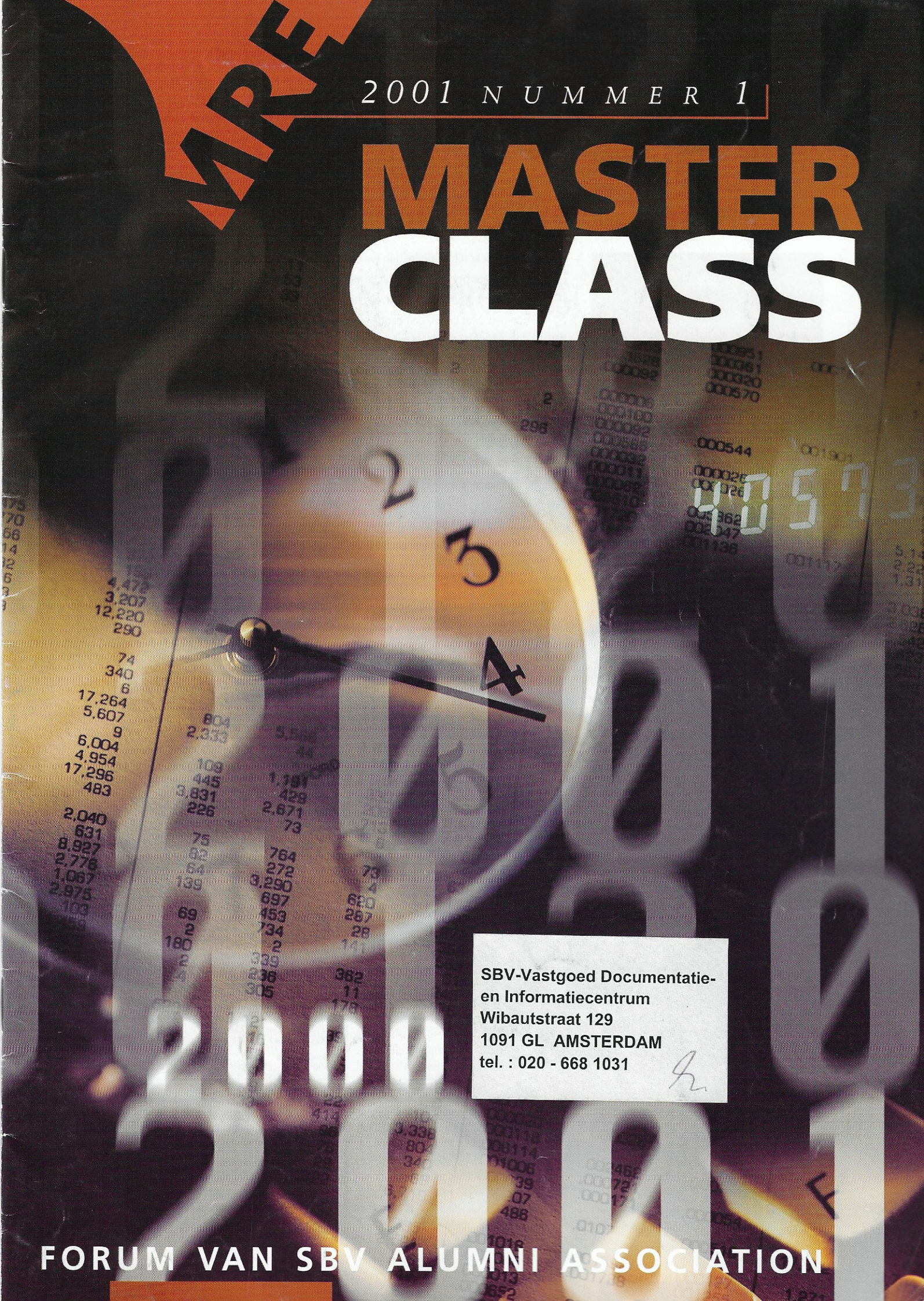


APRIL

2001 NUMMER 1

MASTER CLASS



4.472
3.207
12.220
290
74
340
6
17.264
5.607
9
6.004
4.954
17.296
483
2.040
631
8.927
2.776
1.067
2.875
103
188

804	5.569
2.333	44
109	1.191
445	429
3.831	2.671
226	73
75	764
62	272
64	3.290
139	697
69	453
2	734
180	2
2	339
2	236
4	305

73
4
620
267
28
141
362
11
179

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

FORUM VAN SBV ALUMNI ASSOCIATION

INTENSIVERING RUIMTEGEBRUIK: KANSEN EN BEDREIGINGEN

Artikel van Erik Meijer

Voor stedelijke gebieden in Nederland wordt de laatste jaren van overheidswege er op aangedrongen om zuinig met de beschikbare ruimte om te gaan. Dit streven valt samen met de verschuiving van de bouwopgave in Nederland: van uitbreiding in 'het weiland' naar stedelijke herstructurering. Hoewel de situatie onderling verschilt, kampen veel grote steden met het probleem dat de (stads-)grenzen bereikt zijn. De intensiveringdoctrine is dan ook deels uit (ruimtelijke) nood geboren. Toch speelt ook een ander motief dat verbonden is met de compacte stadsfilosofie een prominente rol. Dit heeft te maken met een positieve waardering van het begrip stedelijkheid. Het schrikbeeld van gemeenten zijn de monofunctionele gebieden met een extensief ruimtegebruik waar hoogstens overdag de nodige levendigheid is waar te nemen. De toekomstwaarde en het verblijfsklimaat van deze gebieden zijn minimaal.



"In het onderzoek wordt geconcludeerd dat deze projecten minstens een ding gemeen hebben: een sterke wil om het tot stand te brengen bij alle betrokkenen."

Als dergelijke monofunctionele activiteiten binnen het stedelijk gebied plaatsvinden, wordt dit door gemeenten thans als ongewenst beschouwd. Nu kennen veel Europese steden traditiegetrouw in de oudste delen een 'natuurlijke levendigheid' die vooral gekoppeld is aan functiemenging en -wisseling. Voor een ode aan deze stedelijke dynamiek hoeft men maar Jane Jacobs te lezen en men gooit antistedelijke gevoelens snel overboord. Dit najaar werden twee bijeenkomsten aan deze problematiek gewijd, de StIR-manifestatie van het ministerie van VROM (Stimuleringsprogramma intensief ruimtegebruik) en een discussiebijeenkomst van de gemeente Amsterdam over dubbel grondgebruik.

Een impressie.

Op de StIR-manifestatie werd een overzicht gegeven van alle projecten in Nederland die volgens de door het Rijk ingestelde beoordelingscommissies een voorbeeld vormen voor intensivering. Staatssecretaris Remkes deelde prijzen uit aan gemeente, marktpartijen en adviseurs die de door VROM gepropageerde werkwijze het best in praktijk hebben gebracht. Hij toonde zich gelukkig met het feit dat niet alleen op plaatsen waar de ruimte schaars is, actieve en vooruitstrevende marktpartijen concrete voorbeelden realiseren maar ook in kleinere gemeenten buiten de Randstad. In totaal werden 171 projecten in 2000 aangemeld en uiteindelijk 40 genomineerd.

De 6 thema's op grond waarvan een project kon worden genomineerd hadden betrekking op:

- duurzame stedenbouw,
- vermindering van automobiliteit,
- broedplaatsfunctie voor bedrijven,
- levendigheid van openbare ruimte,
- multifunctionaliteit van vervoersknooppunten en verrijking met verschillen binnen de stad.

De status van voorbeeldproject levert initiatiefnemers een financiële bijdrage op van het Rijk, opent deuren bij potentiële partners en levert naamsbekendheid op. De Rijksbijdrage kan bijvoorbeeld worden ingezet om specifieke knelpunten van een plan nader te onderzoeken.

Op basis van de ervaringen met deze projecten concludeerde Remkes dat een belangrijk aandachtspunt de komende

"De vereiste inventiviteit en creativiteit is bij zowel gemeente als markt aanwezig."

tijd de samenwerking tussen gemeente en marktpartijen (PPS-constructies) is, alsmede de problematiek van de grondexploitatie. De traditionele gemeentelijke grondexploitatie systematiek voldoet vaak niet als het gaat om inventief omgaan met (onrendabele) investeringen in verband met dubbel grondgebruik. Simpelweg kan je stellen dat de samenwerking tussen gemeente en markt keihard nodig is om de in het algemeen hoge ambities bij de stedelijke herstructureringsoperaties succesvol te maken.

Vooraf op het financiële vlak dienen zowel door gemeenten als markt inventieve en creatieve oplossingen te worden gezocht. De lat wordt in dit opzicht vaak hoog gelegd, hetgeen zich onder meer uit in veel gehoorde trefwoorden als ruimtelijke kwaliteit, leefbaarheid, toekomstperspectief, levendigheid en functiemenging, duurzame en ecologische stedenbouw, hergebruik van industrieel erfgoed, schone en veilige woonwerkomgeving, revitalisering en broedplaats voor starters en kunstenaars. De StIR-manifestatie liet in ieder geval zien dat de vereiste inventiviteit en creativiteit bij zowel gemeente als markt aanwezig is om deze ambities te realiseren.

Een onderwerp dat de komende jaren speciale aandacht van VROM zal krijgen is het thema intensivering op bedrijventerreinen. Met name op het gebied van ruimtelijke kwaliteit, duurzaamheid, leefbaarheid en functiemenging/-wisseling valt hier nog veel te doen. Voorbeelden van genomineerde bedrijventerreinen zijn onder meer de Houthavens en C. Douwesterrein in Amsterdam, Jobsveem in Rotterdam en Laakhavens west in Den Haag. Deze (binnen-)stedelijke projecten laten een zeer ruimte-intensieve aanpak met een vergaande menging van bedrijfsfuncties zien.

Zo kent het plan voor het bedrijvencomplex in de Houthavens (zie afbeelding) van

een analoge aanpak zien. De genoemde voorbeeldprojecten tonen aan dat definitief afgerekend kan worden met monofunctionele en weinig levendige bedrijfscomplexen zonder toekomstwaarde. In het verlengde van de StIR-manifestatie werd onlangs naar aanleiding van een onderzoek van de gemeente Amsterdam naar kansen en bedreigingen voor dubbel grondgebruik een bijeenkomst door het Amsterdamse coördinatieteam Optimalisering Grondgebruik georganiseerd. Na eerst een toelichting op de resultaten te hebben gekregen van wethouder Stadig, werden reacties van marktpartijen gevraagd. Hiervoor waren G. Hendriks van Multi Vastgoed en K. Laglas van MAB uit-

impliceert dit dat intensivering en dubbel grondgebruik samen moeten gaan met een hoogwaardige inrichting van het openbaar gebied en het beheer hiervan. Het kan niet zo zijn dat er zonder meer maar functies worden gestapeld, zonder compensatie in de kwaliteit van de openbare ruimte.

Het is niet alleen op dit punt dat PPS van essentieel belang is. Hetzelfde geldt voor door gemeenten gewenste investeringen van marktpartijen die (deels) onrendabel zijn (bijvoorbeeld ondergronds parkeren) en niet binnen een project kunnen worden gecompenseerd. In veel gevallen zal hier sprake moeten zijn van gemeentelijke bijdragen. Om de hoogte hiervan te bepalen, zo werd ook door andere marktpartijen op de bijeenkomst bepleit, dienen in PPS verband goede afspraken te worden gemaakt.

De studie van de gemeente Amsterdam geeft ook een fraai overzicht van projecten die de afgelopen jaren zijn gerealiseerd met dubbel grondgebruik.

Het onderbouwen van spoorviaducten ten behoeve van bedrijfsruimte ('Onder de bogen' in Amsterdam), het inpakken van snelwegen ten behoeve van woningbouw en kantoren ('Sijtwende' in Voorburg), het overbouwen van snelwegen ten behoeve van kantoren (Utrechtsebaan in Den Haag) en van de IJ-tunnel ten behoeve van een museum (NeMo in Amsterdam), zijn goede voorbeelden van dubbel grondgebruik.

In het onderzoek wordt geconcludeerd dat deze projecten minstens een ding gemeen hebben: een sterke wil om het tot stand te brengen bij alle betrokkenen. Voorts dienen volgens de onderzoekers meerkosten die het gevolg zijn van deze wijze van bouwen en de risico's in een vroeg stadium in beeld te worden gebracht om tijdig met oplossingen te kunnen komen. Het meest visionaire en prikkelende deel van het onderzoek gaat in op de mogelijkheden van dubbel grondgebruik op een aantal locaties in de stad die thans gekenmerkt worden door een hoge mate van extensief grondgebruik. Te denken valt aan spoorlijnen, snelwegen, rangeerterreinen, volkstuinten, sportvelden, havens, winkelcentra, kantoorgebieden, scholen etc. Ontwerpstudies zijn verricht naar de mogelijkheden van intensivering en dat levert niet altijd direct praktisch uitvoerbare projecten op, maar het genereert in ieder geval allerlei ideeën hoe om te gaan met dubbel grondgebruik (zie afbeeldingen).

Bedrijvencomplex Houthavens Amsterdam



de combinatie Het Oosten / Johan Matser een verdubbeling van het oorspronkelijk geplande aantal vierkante meters.

Houthaven.

Dit is in het ontwerp van Max 1 bewerkstelligd door op het dak van de bedrijfs-laag van 6 meter hoog voor productiebedrijven en showrooms een 'tweede maaiveld' te maken. Dit tweede maaiveld is voor auto's bereikbaar en biedt een parkeerverzorging van 12.000 m². Hier ontstaat een straatwand met bedrijven en kantoren die op een hoger niveau kunnen zitten, zowel qua vloerbelasting als logistiek. De bouwvorm is flexibel en laat op termijn ook andere invullingen dan bedrijven toe. Verder wordt de levendigheid ontleend aan ondersteunende functies als horeca en fitness, alsmede aan een duidelijke verbindingen met het aanpalende woongebied.

De stedenbouwkundige randvoorwaarden van het project Laakhaven West laten

genodigd. Kort samengevat werden de doelstellingen en uitgangspunten van dubbel grondgebruik in hoofdlijnen van harte onderschreven, mede aan de hand van voorbeelden van eigen projecten met dubbel grondgebruik. Toch werd ook gewaarschuwd dat intensivering en dub-

**"Ontwerpstudies
leveren niet direct praktisch
uitvoerbare projecten
op maar generen
in ieder geval ideeën."**

bel grondgebruik niet doelen op zich moeten zijn, maar altijd in het teken van de toegevoegde waarde voor het project en omgeving dienen te staan. Concreet

Ontwerpstudie dubbel grondgebruik.



"Het kan niet zo zijn dat er zonder meer maar functies worden gestapeld, zonder compensatie in de kwaliteit van de openbare ruimte."

De studie laat de ruimtelijke en programmatische potenties zien van het intensiveren van bestaande locaties in Amsterdam. Geconstateerd wordt dat dubbel grondgebruik de meeste kans van slagen heeft als bij het toevoegen van nieuwe functies sprake is van een meerwaarde voor de huidige functie. Er dient met andere woorden een symbiose tussen bestaande en nieuwe functies plaats te vinden.

Het onderzoek naar dubbel grondgebruik eindigt met een pleidooi voor een integrale aanpak waarbij alle betrokkenen, volgens de voorzitter van het team, Cilian Terwindt, liefst ook nog verder kijken dan hun eigen project. Dit laatste uit zich mede in goede afspraken over het beheer en financiële randvoorwaarden.

Een ding is zeker: gemeenten en marktpartijen hebben elkaar met het verschuiven van de bouwopgave van uitbreiding naar stedelijke herstructurering hard nodig bij hun speurtocht naar de mogelijkheden van intensief ruimtegebruik.

Ontwerpstudie dubbel grondgebruik.



VOORKEURSRECHT BROKKELT AF

Artikel van Edmond de Meijer

In de vorige aflevering van Masterclass stond een artikel van Jaap Hoekstra over de Wet Voorkeursrecht Gemeenten. De deadline voor dat artikel viel niet lang voordat de Hoge Raad een paar belangrijke uitspraken zou doen over toepassing van deze wet. Onlangs heeft de Hoge Raad de knoop doorgehakt in geschillen over toepassing van de Wet Voorkeursrecht Gemeenten in Alkmaar, Bleiswijk (beide op 10 november 2000) en in Eijsden en Maastricht (op 17 november 2000). De uitspraken van de Hoge Raad temperen het optimisme van gemeenten over de mogelijkheid zich alle Vinex-locaties toe te eigenen. Voor projectontwikkelaars is er beter nieuws, al zullen zij ook na de uitspraken van de Hoge Raad rekening moeten houden met de gemeenten.

Dollartekens

De Wet Voorkeursrecht Gemeenten ("WVG") is een belangrijk instrument in handen van gemeenten om grond in eigendom te krijgen waarop ingrijpende nieuwe ruimtelijk ontwikkelingen zijn gepland. Vaak hoort men van gemeenten dat zij bij het verwezenlijken van hun ruimtelijk beleid worden gedwarsboomd door projectontwikkelaars, die zich met dollartekens in de ogen storten op gronden waar nieuwe profijtelijke ontwikkelingen worden verwacht, zoals Vinex-locaties.

De WVG biedt gemeenten de mogelijkheid om overeenkomsten nietig te laten verklaren die tot doel hebben het voorkeursrecht van gemeenten te frustreren. Wanneer zij geen gebruik konden maken van hun voorkeursrecht omdat de grondeigenaar een overeenkomst met een derde (bij voorbeeld een projectontwikkelaar) had gesloten, neigde gemeenten er al snel toe de nietigheid van die overeenkomst te laten vaststellen, omdat die overeenkomst toch niets anders tot doel kon hebben dan het frustreren van het voorkeursrecht.

Jaap Hoekstra heeft in het kader van een pre-advies voor de Vereniging voor Bouwrecht, onder meer op basis van een onderzoek van de parlementaire geschiedenis van de WVG, al vastgesteld dat dat niet in alle gevallen een correcte interpretatie van de WVG hoeft te zijn. En nu heeft de Hoge Raad hem in die opvatting gelijk

gegeven. De drie gevallen waarin de Hoge Raad zich heeft uitgesproken, lijken sterk op elkaar. Hierna wordt het geval Eijsden-Maastricht besproken.

Bedrijventerrein Eijsden-Maastricht

De provincie Limburg heeft in een streekplan de ontwikkeling mogelijk gemaakt van een gemeentegrensoverschrijdend bedrijventerrein van ongeveer 90 hectare in Eijsden en Maastricht. In maart 1997 hebben de gemeenten Eijsden en Maastricht ieder voor hun eigen grondgebied een bestemmingsplan "bedrijventerrein Eijsden-Maastricht" vastgesteld. Ook hebben zij de gronden waarop dat bedrijventerrein moest komen ieder aangewezen als gronden waarop de WVG van toepassing was. Daarmee meenden zij de hun voorkeursrecht doeltreffend te hebben vastgelegd.

Maar dat weerhield Stienstra Bedrijfsprojectontwikkeling BV er niet van om toch met de grondeigenaren samenwerkingsovereenkomsten aan te gaan voor de ontwikkeling van die gronden. In september 1998 vroegen de gemeenten de rechtbank deze samenwerkingsovereenkomsten op grond van artikel 26 WVG nietig te verklaren. De rechtbank wees dat verzoek af, maar in hoger beroep kregen de gemeenten hun zin van het gerechtshof in Den Bosch. Tegen die beslissing stelden Stienstra en zijn contractspartners cassatie in bij de Hoge Raad.

De Hoge Raad dook ook in de parlementaire geschiedenis om vast te stellen wat nu precies de bedoeling van de wetgever is geweest. De Hoge Raad ontleent daaraan dat met name de regiefunctie van de gemeente belangrijk is. Zo citeert hij het volgende uit de memorie van toelichting.

"Om de regie bij de samenwerking met de particuliere sector vlot te doen verlopen blijft het echter noodzakelijk dat gemeenten zich ook actief kunnen opstellen op de grondmarkt."

Criteria voor toepassing artikel 26 WVG

Artikel 26 WVG heeft betrekking op overeenkomsten die geen vervreemding van grond inhouden, maar die op een andere manier kennelijk de strekking hebben afbreuk te doen aan het voorkeursrecht van de gemeente. De vraag die bij de Hoge Raad aan de orde komt is wanneer nu precies moet worden geconcludeerd dat een overeenkomst die strekking heeft. Daarvoor formuleert de Hoge Raad toe

twee criteria. Het eerste is dat er een overeenkomst is gesloten die niet leidt tot vervreemding van gronden, maar die wel tot gevolg heeft dat de beschikkingsmacht of het economisch belang bij de gronden in handen van derden komt, zodat de overeenkomst feitelijk op hetzelfde neerkomt als een vervreemding.

Het tweede criterium is dat van afbreuk aan het gemeentebelang slechts sprake is als aannemelijk is dat de gemeente van zijn voorkeursrecht gebruik zou hebben gemaakt als de gronden zouden zijn vervreemd. Op dit criterium geeft de Hoge Raad een uitvoerige toelichting, ook weer aan de hand van de parlementaire geschiedenis. De minister heeft namelijk bij behandeling van het wetsontwerp tegen de tegen de tweede kamer gezegd

"dat, ook al is het voorkeursrecht gevestigd, de gemeente niets zal kunnen ondernemen tegen economische-eigendoms-overdrachten die tot doel hebben de toegedachte bestemming uit te voeren."

De Hoge Raad stelt dan vast dat de WVG een instrument is dat ten dienste staat aan tijdige realisering van de nieuwe bestemming en dat als die bestemming verwezenlijkt wordt door anderen dan de gemeente, de gemeente niet zonder meer nog belang heeft bij het hanteren van het instrument.

Daaraan voegt de Hoge Raad dat dat ook geldt wanneer de bestemming wordt verwezenlijkt door en voor risico van een ander dan de eigenaar. Kortom, als er maar een waarborg is dat de bestemming tijdig wordt verwezenlijkt, heeft de gemeente geen belang bij zijn voorkeursrecht en hoeft hij geen gebruik te maken van de WVG.

Regiefunctie

Maar daarmee is nog niet het hele verhaal verteld. Gemeenten hebben niet alleen belang bij de WVG om zelf de bestemming te verwezenlijken, maar ook om de regie te kunnen uitoefenen van de verwezenlijking. Daarom stelt de Hoge Raad aan de eigenaar en zijn contractspartner nog een paar eisen. Zij moeten niet alleen financieel in staat zijn de bestemming te verwezenlijken, maar zij moeten ook tegenover de gemeenten de verplichting op zich hebben genomen om de bestemming te verwezenlijken in overeenstemming met het beleid van de gemeente.

Als de gemeente daaraan niet meewerkt kunnen de grondeigenaar en de ontwikkelaar toch samen verder wanneer de gemeente een aanbod van de eigenaar (en de ontwikkelaar) om de grond conform het gemeente-beleid te ontwikkelen zonder goede reden heeft afgewezen, of daaraan onredelijke eisen heeft gesteld.

Toetsend aan die criteria komt de Hoge Raad tot de conclusie dat de samenwerking tussen Stienstra en de grondeigenaren is gericht op spoedige verwezenlijking van de bestemming. Zij zeggen daartoe

ook in staat te zijn. En ze hebben de gemeenten aangeboden een regeling te treffen waarin de gemeenten hun regiefunctie kunnen waarmaken. Gelet op al die omstandigheden kon de nietigheid van de samenwerkingsovereenkomsten niet worden ingeroepen.

Conclusie

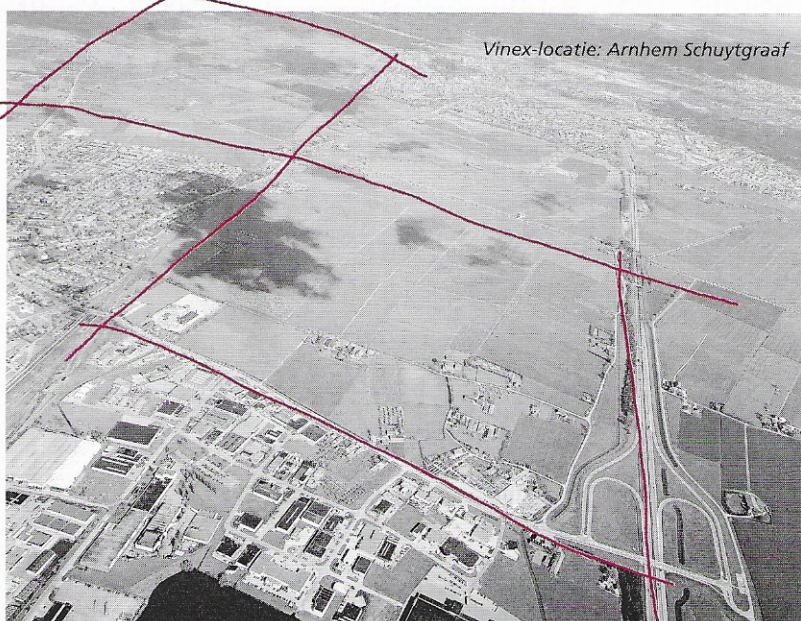
Er kunnen dus, ook nadat de gemeenten een voorkeursrecht heeft gevestigd, wel degelijk overeenkomsten worden gesloten die tot doel hebben de ontwikkeling tot stand te brengen door anderen dan de gemeente zelf. Dan moet vaststaan dat de betrokken partijen in staat en bereid zijn de ontwikkeling tijdig tot stand te brengen, en dat zij bereid zijn verplichtingen aan te gaan tegenover de gemeente waarbij de gemeente de regie van de ontwikkeling krijgt. Dat kan bijvoorbeeld door het sluiten van een exploitatie-overeenkomst met de gemeente.

Natuurlijk zullen nieuwe geschillen ontstaan over wat die regie nu moet inhouden en zal het begrip "regie" in de jurisprudentie verder moeten worden ingevuld. Met de regie zal de gemeente uitsluitend belangen kunnen dienen in het kader van gemeentelijk beleid.

Zo zullen welstandsoverwegingen bij de regie aan de orde kunnen komen, maar zijn gemeentelijke instructies ten aanzien van de architectenkeuze weer een overschrijding van de regiefunctie.

De recente uitspraken van de Hoge Raad hebben, zoals te verwachten viel, geleid

"De recente uitspraken van de Hoge Raad hebben geleid tot een paniecreactie."



tot een paniecreactie bij gemeenten en in linkse kringen in de tweede kamer. Al op 21 november stelde het pvda-kamerlid Depla vragen aan minister Pronk, onder meer de vraag of hij naar aanleiding van de arresten niet snel met reparatiewetgeving zou komen.

Dat lijkt echter een overspannen reactie. De Hoge Raad legt grote nadruk op de regiefunctie van de gemeente, zodat met de arresten zeker geen speeltuin voor projectontwikkelaars is gecreëerd. Bovendien is het, gelet op de gebruikelijke werkwijze van de tweede kamer, niet waarschijnlijk dat een wetswijziging kan worden afgerond voordat alle Vinex-lokaties zijn volgebouwd.

TO BE A MAJOR PLAYER IN REAL ESTATE
REQUIRES KNOWLEDGE
WITHOUT BOUNDARIES
HAVING 150,000 PEOPLE IN
150 COUNTRIES CERTAINLY HELPS.

While real estate offers something tangible, it's those intangibles, knowledge and experience, that truly make real estate rewarding. And that's where we come in. Our highly credentialed professionals have extensive experience in a full spectrum of real estate services. These include real estate capital markets, investment advisory, special investment companies, compliance, litigation support, restructuring and reorganisation, real estate systems and operations, valuation, corporate real estate consulting and real estate research. For more information, please contact Frank van Zelst, Real Estate Group Leader, at (020) 568 68 72.

www.pwcglobal.com/nl

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

Join us. Together we can change the world.

PricewaterhouseCoopers offers professional services in the following areas: assurance and business advisory services, tax advice, management consulting services, interim management, subsidy and technology advice, human resources, corporate finance and outsourcing. Landwell, a correspondent law firm of PricewaterhouseCoopers, offers legal services in the field of notarisatation and business law.

ACTUALITEITEN IN VASTGOED-WAARDERING

Gastartikel van Leopold Willems

Inleiding

Op 8 november 2000 zijn in Brussel de European Valuation Standards (EVS) gepresenteerd door TEGoVA. Aan de conferentie namen deskundigen vastgoedwaardering uit vele Europese landen en de VS deel. De internationale invloed op vastgoedwaardering is groeiende. Werd in de jaren tachtig nog op Nederlandse schaal gesproken over definities en methoden van taxaties, tegenwoordig is de Britse Royal Institute of Chartered Surveyors (RICS) een belangrijke motor achter het opstellen van richtlijnen en standaarden met betrekking tot vastgoedwaardering. Naast het Britse Red Book is er nu dus ook een geactualiseerde Europese Standaard: de European Valuation Standard (EVS), waarin de hand van de RICS te herkennen is. Aan de EVS wordt meestal gerefereerd als het Blue Book. Op de conferentie was een duidelijke tendens in Europa te bespeuren naar de acceptatie van Marktwaaarde als het centrale waardebegrip in vastgoedwaardering. Op de conferentie werd erg duidelijk gesteld dat het tijd is voor niet nationale maar Europese standaarden voor vastgoedwaardering, waarbij in het oog moet worden gehouden dat wat in Europa gebeurt aansluiting moet behouden bij de internationale standaards.

Deze internationale standaards voor vastgoedwaardering zijn in juli 2000 door de International Valuation Standards Committee (IVSC) vastgelegd in het White Book. In het White Book wordt geconstateerd dat veel landen Marktwaaarde als basis voor heffing van onroerende-zaakbelastingen hanteren, maar dat de voorgeschreven methoden soms resulteren in waarden die afwijken van het internationaal goed omschreven en breed aanvaarde begrip Marktwaaarde.

Professionalisering

Een trend die al meer dan 10 jaar aan de gang is en waar met name de MRE opleiding sterk toe heeft bijgedragen is de professionalisering van de vastgoedmarkt. Het aantal academici dat in vastgoed werkzaam is groeit. Een organisatie als de RICS



groeit in Nederland. Het gebruik van constante waarde modellen en portfolio analyses neemt toe en is ook veel toegankelijker geworden. De transparantie van de markt neemt toe doordat kennis en gegevens over vastgoed veel sneller verspreid kunnen worden dan zeg 10-20 jaar geleden.

Schaalvergroting

De laatste jaren treedt er in de vastgoedbranche een aanzienlijke schaalvergroting op. Voegden enige jaren gelden PGGM en Aegon een gedeelte van hun vastgoedportefeuille samen in Amvest. Inmiddels is Amvest al weer een fusie aangegaan met Rodamco. MBO ging samen met Nationale Nederlanden Vastgoed op in ING Vastgoed. PVF Vastgoed en Achmea bundelden de krachten in Achmea Global Investors. VastNed en Uni Invest hebben fusieplannen. VIB en WBN hebben vergaande plannen voor een samengaan. En de lijst zal voorlopig nog niet ten einde zijn. Samenwerkingen, fusies en overnames leiden tot schaalvergroting van de organisaties, die daardoor meer kritische massa krijgen om beleid uit te voeren. Daarnaast biedt de vergroting schaalvoordelen in de zin van overheadkosten.

Internationalisering

Een van de redenen dat vastgoedbedrijven streven naar een grotere schaal is, dat zij zo gemakkelijker op een internationale markt kunnen expanderen. Want hoewel vastgoed nog steeds een erg nationale aangelegenheid is, treden de eigenaren en beleggers steeds meer in het Europese strijdperk. Opvallend is bijvoorbeeld de laatste jaren de toenemende activiteit van buitenlandse beleggers op de Nederlandse vastgoedmarkt. Met name vanuit Duitsland zijn veel aankopen door particuliere en institutionele open-end fondsen gedaan. CGI, Oppenheim, DEGI en Despa zijn op de Nederlandse vastgoedmarkt bekende namen geworden. Maar ook Nederlandse investeringen in het buitenland zijn aanzienlijk. Nederland is na Engeland en Japan al enige jaren achtereen de derde grote investeerder in de VS en een aanzienlijk gedeelte daarvan betreft vastgoedinvesteringen. Omgekeerd is het ook zo dat de VS de grootste kapitaalmarkt van de wereld vormt. Indien Nederlandse partijen zich willen mengen op die markt, dan zullen de Nederlandse partijen de taal van die markt moeten spreken.

Automatisering

Door schaalvergroting wordt het gemakkelijker voor vastgoed bedrijven om goed te investeren in automatisering. Werd tot voor enige jaren geleden alleen de boekhouding op de computer gedaan, nu hebben de meeste organisaties, voor wie vastgoed een belangrijk vermogensbestanddeel is, ook pandgegevens, huurdersgegevens, meerjarenbegrotingen etc. geautomatiseerd. Tegenwoordig zijn veel bedrijven bezig met de invoering van complete Enterprise Resource Pakketten. De hype van Baan is een beetje over maar erg populair zijn tegenwoordig SAP, Peoplesoft, JD Edwards etc. Een ander zeer belangrijk onderdeel van automatisering is de snelle opkomst van internet als medium. Internet biedt kansen en bedreigingen voor de vastgoedsector. Veel bedrijven hebben een internet-site. Waren dat in het begin nog slechts veredelde reclamefoldertjes met productoverzichten, tegenwoordig is het op veel sites al mogelijk om producten te bestellen. Op vastgoedgebied zijn er interessante ontwikkelingen bij o.a. het kadaster aan de

"Internet biedt kansen en bedreigingen voor de vastgoedsector."

muziek, films, boeken, taxaties of huurcontracten is, zullen zich in toenemende mate kunnen, willen en laten informeren via internet. De NVM site is een van de best bezochte sites van Nederland. De NVM site heeft onlangs de krachten gebundeld met het uitgeversconcern Wegener-Arcade om zich verder te kunnen ontwikkelen. Door internet zullen vele markten, waaronder de vastgoedmarkt transparanter worden.

Benchmarking en datawarehousing

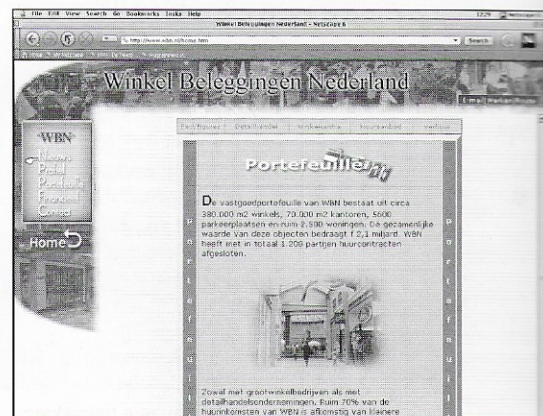
De computer is namelijk een geweldig instrument om in databestanden vergelijkingen te maken. Dergelijke vergelijkingen maken niet alleen de afnemers maar ook de bedrijven zelf intern. In het bedrijfsleven is daarom niet voor niets sinds de introductie van de computer "benchmarking" zo'n populaire activiteit geworden.

beschikken. Dat, gecombineerd met een goed rekenmodel en externe marktgegevens zou tot een valide interne taxatie moeten kunnen leiden. Dat interne taxaties nog niet zo'n grote vlucht hebben genomen ligt voor een groot deel aan de aansprakelijkheid: een organisatie mag natuurlijk niet continu haar eigen vastgoed waarderen. Zij kan hooguit voor eigen gebruik haar verwachtingen ten aanzien van de waardeontwikkeling formuleren (bench-

"Benchmarking in de vastgoedsector is een tak van sport die de laatste jaren erg in de belangstelling staat."

gang: Kadata geeft tegen een geringe vergoeding inzage in koopsommen via internet. WBN heeft een prachtige site waarin ede winkelcentra die zij bezit op overzichtelijke en aantrekkelijke wijze worden gepresenteerd. De ROZ-IPD databank in Londen is tegen een vergoeding via internet te benaderen. Was het rond 1995 nog slechts mogelijk om via de telefoon met een sprekende computer uw huis te laten taxeren bij de Nationale Taxatielij, de Vereniging Eigen Huis heeft nu een internet-site waarop leden de waarde van hun woning kunnen laten taxeren. Huisveiling.nl heeft een site waar transactiepreizen van woningen in uw omgeving kunnen worden opgevraagd. Het is duidelijk, een dip in de beurskoersen van de NASDAQ kan dat niet verhullen, E-commerce is groeiend. Afnemers, of dat nu van

Benchmarking in de vastgoedsector is een tak van sport die de laatste jaren erg in de belangstelling staat. Benchmarks kunnen op tal van onderwerpen worden toegepast. Maar het meest gebruik in de vastgoedsector zijn benchmarks voor performance-meting. Daarin is waardeinstijging (of daling) één aspect. Maar het kan veel diepgaander. De ROZ-IPD index is een goede en geslaagde representant van benchmarking die in de vastgoed sector breed wordt gedragen. Deze index stelt beleggers jaarlijks in staat te zien hoe zij presteren ten opzichte van de benchmark. Nu de ROZ-IPD index ook per kwartaal wordt vastgesteld, zal de actualiteit ervan ook toenemen. Naast de waarde van vastgoed is het voor de eigenaar van belang om ook op de dieper liggende variabelen zoals huur, oppervlakte, kosten etc te kunnen benchmarken. Behalve de ROZ-IPD index zal er intern binnen de vastgoedbeleggingsinstellingen dus waarschijnlijk op veel meer onderwerpen kunnen worden gebenchmarkt. Enige jaren geleden waren er enkele vastgoedbeleggers die de knuppel in het hoenderhok wierpen en stelden dat ze net zo goed zelf intern konden taxeren omdat ze zelf al over uitstekende benchmarks voor gegevens inzake hun gebouwen, huurcontracten, kosten etc.

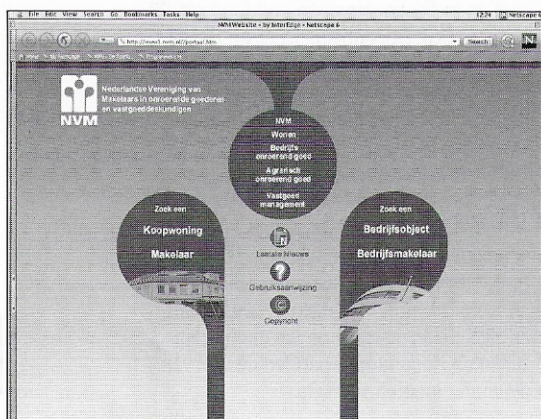


marking). Daarnaast zal altijd externe input nodig zijn inzake de marktgegevens. Ook bij partijen die zich daarmee bezighouden zal dus benchmarking benodigd zijn: makelaars, taxateurs natuurlijk bij uitstek, beheerders (vastgoedmanagementorganisaties), accountants, de overheid en vooral niet te vergeten: de belastingdienst. Het is derhalve niet verbaasd dat de aandacht voor datawarehousing groeiende is. Datawarehousing is het opslaan en beheeren van grote databestanden, zodanig dat daarop goede en zinvolle analyses mogelijk zijn. Hiervoor zijn in Excel al leuke mogelijkheden aanwezig maar programma's als Access, Cognos en Oracle zijn hiervoor nog geschikter.

Trends in vastgoedwaardering

Was vastgoed waardering tot enige jaren geleden nog een metier waarin vooral veel waarde werd gehecht aan ervaring en fingerspitzen-gefühl etc., tegenwoordig doen nieuwe technieken en methoden hun intrede in het vakgebied, waardoor de accurate en de snelheid van waarderen sterk kunnen toenemen. De technische mogelijkheden zijn aanwezig om het proces van vastgoedwaardering minder mysterieus te maken, al zal het nooit een geheel exacte

"Opnames en tijdrovende uitgebreide rapportages zullen met een lagere frequentie dan voorheen worden uitgevoerd."



wetenschap worden. Door middel van automatisering en de moderne communicatietechnologie zoals internet zijn snel veel gegevens te versturen en te bewerken. De meeste vastgoed eigenaren en beleggers hebben zelf uitstekende databestanden met gegevens van hun panden, hun huurders en de begrotingen etc. Deze bestanden zijn veelal geautomatiseerd en kunnen worden gebruikt voor verschillende doelen zoals: huurfacturering, onderhoudsbegrotingen, meerjarenplanningen, vastgoed waarderingen, scenarioanalyses, performancemeting etc. Voor de waarderingen worden steeds vaker goed uitgewerkte standaard rekenmodellen gehanteerd. Deze rekenmodellen kunnen zowel bij de belegger intern als ook (steeds vaker) bij een externe partij liggen. Belangrijk is in ieder geval dat de output voor een portefeuille altijd van eenzelfde herkenbare en vergelijkbare format is. Dit is van belang omdat steeds betere analyses van de taxatie-uitkomsten mogelijk zijn en dus verlangd zullen worden. Opnames en tijdrovende uitgebreide rapportages zullen met een lagere frequentie dan voorheen worden uitgevoerd. Zij zullen vervangen worden door regelmatige

de helft van alle waardebeschikkingen gebaseerd op een oude prijspeildatum (van voor 1995), in 2001 zal voor alle objecten in Nederland een uniforme prijspeildatum 1-1-1999 gelden. En een ieder die enigszins betrokken is bij de vastgoedmarkt weet dat de waarde van onroerend goed in de periode 1995 - 1999 bijzonder sterk is gestegen. De gemeenten zijn op dit moment zeer druk bezig met de afronding van alle taxaties. De getaxeerde waarde wordt door middel van een waardebeschikking kenbaar gemaakt aan de belastingplichtige. De getaxeerde waarde geldt in principe voor de periode 2001 tot en met 2004, behoudens verbouwingen, bestemmingswijzigingen etc. De waardebeschikking is de basis voor de jaarlijkse heffing van onroerende-zaakbelastingen door de gemeente maar ook van waterschapslasten door de Waterschappen. Tevens worden de waarden door de Rijksbelastingdienst gehanteerd voor het huurwaardeforfait in de inkomstenbelasting. Tegen de waarde vermeld op de WOZ beschikking 2001 is bezwaar (en eventueel beroep en cassatie) mogelijk. Evenals in het vorige WOZ tijdvak is tegen de jaarlijkse aanslagen in principe geen

Die waarde in het economische verkeer komt meer overeen met het internationaal aanvaarde begrip Marktwaaarde. Daarbij spelen de prijspeildatum en de overdrachts- en verkrijgingsficties zoals die in de wet WOZ gelden geen rol.

Indien automatisering en bestandsbeheer zich nog iets verder ontwikkelen dan is het in de toekomst wellicht zelfs mogelijk om de frequentie van WOZ taxaties te verhogen van eenmaal per vier jaar naar een maal per jaar.

Conclusie

De WOZ waarde komt niet geheel overeen met de Marktwaaarde.

Voor de partijen die als eigenaar en/of gebruiker van vastgoed met de WOZ beschikkingen worden geconfronteerd is het van belang om hiermee professioneel om te gaan. Met name organisaties van enige omvang en schaalgrootte kan het belang van de OZB in absolute zin een aanzienlijke kostenpost vormen. Uit de praktijk blijkt dat een goed geautomatiseerd en gecontroleerd datawarehouse van gebouwen, oppervlakten, huurders, ingangsdata en huurprijzen essentieel is om snel en adequaat te kunnen reageren op de beschikkingen. Enkele grotere pro-actieve eigenaren hebben zelfs al een bestand met maximaal aanvaardbare WOZ waarden opgesteld. Een dergelijke maximaal aanvaardbare WOZ waarde kan fungeren als benchmark om te beslissen of het zinvol is om een bezwaar tegen de betreffende WOZ beschikking in te dienen.

Voor ondersteuning bij de WOZ zijn professionele partijen op de markt die ervaring hebben met WOZ bezwaarprocedures.

ir. Leopold Willems MRE R.T.
9 december 2000

"De WOZ waarde komt niet geheel overeen met de Marktwaaarde."

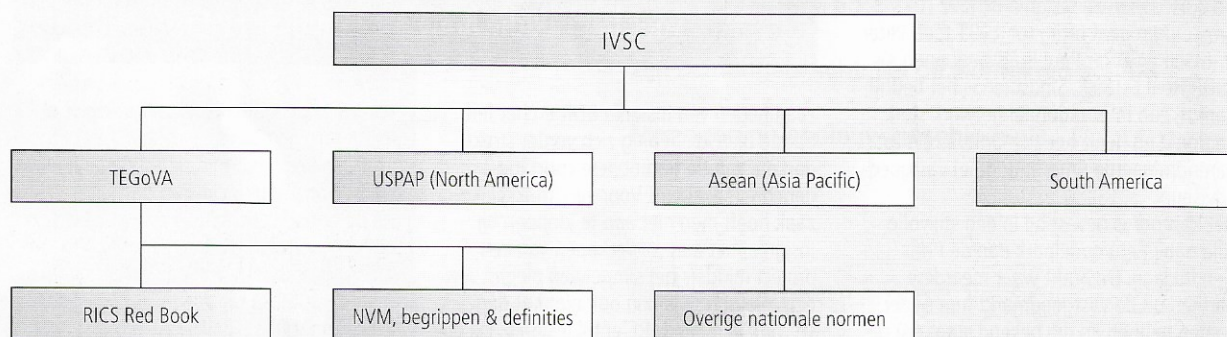
updates van de berekeningen die zijn gebaseerd op kwantificeerbare, toetsbare en controleerbare gegevens vanuit de eigenaar (objectgegevens) en van daarbuiten (marktgegevens). Indien zich wijzigingen in een object of de huurders voordoen dan zijn de gevolgen voor de waardeontwikkeling snel inzichtelijk te maken.

WOZ 2001

Zoals in februari 1997 iedere eigenaar en ieder gebruiker van vastgoed WOZ beschikkingen voor zijn onroerend goed heeft ontvangen, zal dat in februari 2001 weer gebeuren. Was in 1997 nog bijna

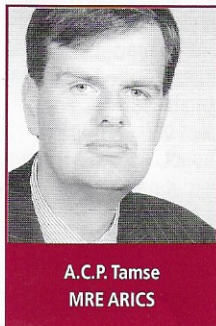
bezwaar op de waarde meer mogelijk. Het is derhalve raadzaam om de WOZ beschikkingen die in de eerste 8 weken van 2001 verzonden worden, zeer kritisch te onderzoeken en waar nodig op tijd bezwaar te maken en dit bezwaar te motiveren. In tegenstelling tot het WOZ tijdvak 1997-2000, wordt in het komende WOZ tijdvak voor de heffing van vermogensbelasting niet meer de WOZ waarde van vastgoed gehanteerd. In het voorgestelde nieuwe belastingstelsel 2001 worden, voor de vermogensrendementsheffing in Box 3, de bezittingen in aanmerking genomen naar de waarde in het economische verkeer in dat betreffende jaar.

The Matrix for setting International Valuation Standards

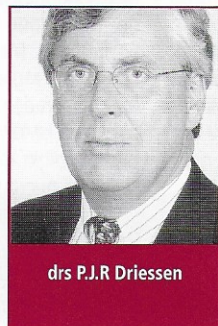


DE VISIE VAN INSIGNIA BDR OP DE VERANDERENDE DIENSTVERLENING

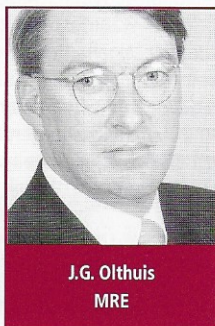
Artikel van Hans Zimmer



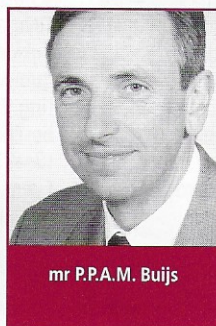
A.C.P. Tamse
MRE ARICS



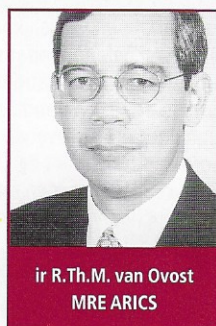
drs P.J.R. Driessen



J.G. Olthuis
MRE



mr P.P.A.M. Buijs



ir R.Th.M. van Ovost
MRE ARICS

Introductie

Sinds de toetreding in juli 2000 tot de wereldwijde vastgoedadviesgroep Insignia is de dienstverlening en beschikbare kennis van Insignia BDR b.v., internationale adviseurs in onroerend goed te Amsterdam, sterk uitgebreid op zowel nationaal als internationaal niveau. De in 1990 opgerichte en sindsdien sterk gegroeide Insignia Financial Group is aan de New York Stock Exchange genoteerd en behaalde in 1999 een courtage-omzet van US \$ 675 mln. Insignia heeft wereldwijd ruim 3.800 werknemers, 68 vestigingen en behoort mondiaal gezien tot de top 3 van ondernemingen in deze bedrijfstak. In Amsterdam had de redactie van Masterclass een gesprek met twee partners van Insignia BDR, mr Peter Paul Buijs en ir Richard van Ovost.

Het kantoor

De oorsprong van Insignia BDR in Amsterdam gaat terug tot 1991 toen Peter Driessen en Peter Paul Buijs begonnen als "BDR Real Estate". Sindsdien is het bedrijf dankzij een internationaal netwerk sterk gegroeid en heeft het zich ontwikkeld tot gerenommeerde (internationale) vastgoedadviseurs.

Het kantoor is gevestigd in een stijlvolle villa nabij het Vondelpark aan de Prins Hendriklaan. De buurt waar meerdere partijen uit de vastgoedmarkt hun onderkomen hebben en die bekend staat om de grote diversiteit aan interessante bolides

waarin men graag gezien wil worden. Na een bezoek aan deze buurt bekruipt menigeen het gevoel om bij zijn/haar werkgever het beschikbare leasebudget nog eens aan de orde te stellen.

De mensen

Van de ruim 3.800 werknemers zitten er 17 op het kantoor in Amsterdam. Dit kantoor kent een opmerkelijk hoog MRE gehalte. Van de 5 partners behoren er maar liefst 3 tot het illustere gezelschap der MRE'ers; Arnold C. Tamse MRE ARICS [jaargang 1993-1995], Jan G. Olthuis MRE [jaargang 1990-1992 en onze voormalige Alumni voorzitter] en Richard Th. Van Ovost MSc. MRE ARICS [jaargang 1993-1995]. De verklaring voor dit MRE-gehalte ligt volgens Peter Paul Buijs mede in de werk-

toegevoegde waarde middels inbreng van specifieke kennis van het betreffende vakgebied. En verlangen inzicht in besluitvormingsprocessen van de opdrachtgever.

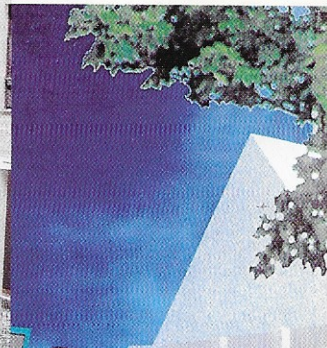
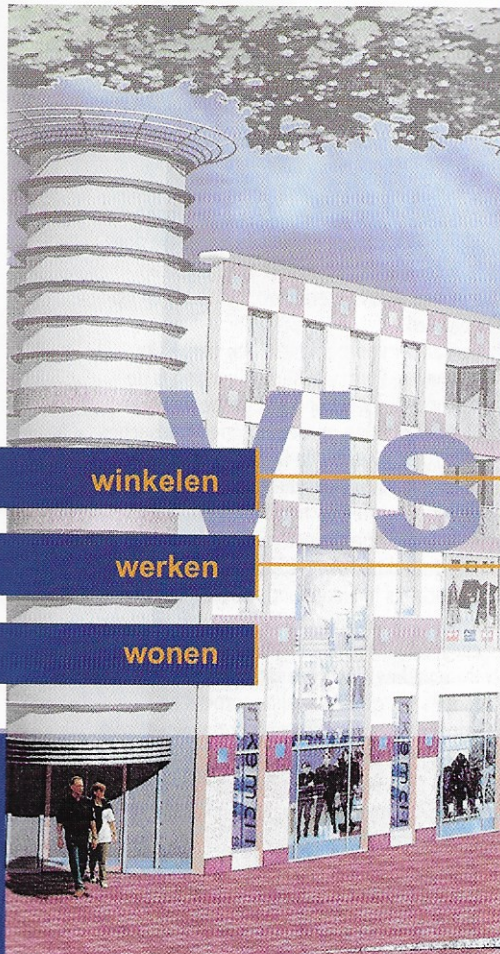
Een functieprofiel wat op het lijf lijkt te zijn geschreven van een MRE'er. MRE'ers zijn immers veelal personen die het vakgebied van het onroerend goed tot hun missie gemaakt hebben, mensen met toewijding voor het vak die hongerig zijn naar kennis. Klikt het op het persoonlijke vlak dan hoeft over de vakinhoudelijke kennis geen twijfel meer te bestaan als men de titel MRE mag voeren. Neem daarbij nog het netwerk wat een MRE'er als bagage meeneemt, veelal bestaande uit personen die op het niveau functioneren in bedrijven waar besluiten worden genomen, en de keus ligt voor de hand.

**"MRE'ers zijn mensen met toewijding
voor het vak die hongerig zijn naar kennis."**

zaamheden van Insignia BDR en het feit dat de dienstverlening zich verder strekt dan die van de traditionele courtagegerichte makelaars. Voor een 'makkelijke' zaak hoeft men niet aan te kloppen bij Insignia, het aan- of verkopen van een project middels het simpelweg plegen van een telefoontje is dan ook niet het dagelijkse werk van een MRE'er bij Insignia. De opdrachten zijn veelal complex en vragen een

De visie op commercieel vastgoed

Met een dusdanig hoog MRE gehalte mag uitgegaan worden van een boeiende visie op de ontwikkelingen die zich afspelen op de vastgoedmarkt. Een en ander bleek ook uit het gesprek, waarin een groot aantal onderwerpen de revue heeft gepasseerd. En dat hoofdzakelijk vanuit het oogpunt van de veranderende werkzaamheden van



winkelen

werken

wonen

Visie

ING Vastgoed Ontwikkeling

Schenkkade 65

Postbus 90463

2509 LL Den Haag

Telefoon 070-341 87 32

Mariënburg

ING Vastgoed is actief als ontwikkelaar, asset manager en financier op de internationale vastgoedmarkt. Know-how, kennis en ervaring bij binnenstedelijke ontwikkelingen, met respect voor de historische ontwikkelingen en de mens daarin, leiden vaak tot bijzondere projecten. Een goed voorbeeld is Mariënburg in Nijmegen, waar winkelen, werken en wonen op een unieke wijze zijn samengebracht. Na de Romeinen schrijft Nijmegen nu opnieuw geschiedenis.

www.ingvastgoed.nl

ING  VASTGOED



een dienstverlenende partij op de vastgoedmarkt.

Op een drietal onderwerpen wordt gezien de actualiteit nader ingegaan, namelijk de integratie van internet in de dienstverlening, het opzetten van vastgoedfondsen en langlopende advisering aan opdrachtgevers.

Internet en dienstverlening

Moederbedrijf Insignia Financial Group bestaat in feite uit 2 pijlers; de aan-, verkoop

schaffen van inzicht in toekomstige herontwikkelingsmogelijkheden.

De initiatieven in Nederland worden dan ook met veel belangstelling gevolgd, met name waar het gaat om het bieden van een overzicht van projecten. Echter, staat een beleggingspand voor een ieder zichtbaar op internet, kan het als 'besmet' gezien worden, als een soort laatste kans om het project te kunnen verkopen. De voorkeur gaat dan ook uit naar het bieden van een afgeschermd marktplek, waartoe alleen professionele marktpartijen toegang krijgen. Op een dergelijke wijze wordt voor de verschillende partijen meer transparantie verkregen waar het gaat om vraag en aanbod.

Het opzetten van vastgoedfondsen

Met Insignia Financial Group als moedermaatschappij heeft Insignia BDR ook stappen gezet in het opzetten van internationale beleggingsportefeuilles voor (internationale) klanten. Het gaat daarbij zowel om de aankoop van bestaande objecten, maar ook de inkoop van ontwikkelingsprojecten behoort tot de mogelijkheden. Dus ook het direct aankopen van projecten

bestond in feite uit het vervullen van een taak als verlengstuk van de ontwikkelaar naar het acquisitieteam van Fortis, na ondertekening van het contract kenmerken de werkzaamheden zich door het begeleiden van de verschillende in het leven geroepen projectteams en het afhandelen van projectspecifieke zaken. Een proces dat al twee jaar loopt en nog ca. twee tot drie jaar zal doorlopen totdat alle projecten zijn ontwikkeld, gebouwd, verhuurd en opgeleverd.

Een ander voorbeeld van een dergelijke intensieve vorm van samenwerking is de rol die Insignia BDR heeft gespeeld bij een van de grootste onroerend goed transacties van 2000, waarbij de Duitse verzekeraar Allianz AG een deel van haar Nederlandse woningportefeuille heeft verkocht aan Achmea Global Investors.

Het gaat daarbij om 1500 woningen op 22 locaties in Nederland, waarbij volgens de Vastgoedmarkt een bedrag van ca. f 320 mln. mee is gemoeid. Insignia heeft Achmea intensief geadviseerd tijdens het gehele aankoopproces en implementatie van deze portefeuille in haar beleggingsstructuur.

"Over enkele jaren behoort de 'streetbrokerage' tot het verleden."

en advisering met betrekking tot vastgoedprojecten en het participeren in Venture Capital in internet-gerelateerde business. Insignia heeft dan ook een duidelijke visie op de rol van internet voor de vastgoedmarkt en in het bijzonder de rol als hulpmiddel bij de [traditionele] dienstverlening. Er wordt dan ook veelvuldig en intensief nagedacht over integratie van de mogelijkheden van internet met de dienstverlening.

Insignia Financial Group is ervan overtuigd dat over enkele jaren de 'street-brokerage' tot het verleden behoort. Een en ander komt mede tot uitdrukking in het feit dat een van de grootste internetmakelaars van Amerika, Realty One, onderdeel is van Insignia.

Insignia zoekt naar een goed evenwicht tussen de technische mogelijkheden van internet en de menselijke kant. Ook met betrekking tot de mogelijkheden voor het toepassen van internetgerelateerde diensten voor commercieel vastgoed in Nederland. De wereld van het commercieel vastgoed blijft een zaak van mensen. Internet kan behulpzaam zijn bij het verschaffen van meer inzicht in vraag en aanbod, het kan echter niet wegnemen dat klanten persoonlijke aandacht vragen en op prijs stellen. In de vorm van bijvoorbeeld begeleiding bij het nemen van besluiten, het geven van een second opinion en het ver-

van projectontwikkelaars is een daarbij een optie om in fondsen te kunnen opnemen.

Teneinde het vertrouwen in het betreffende fonds en de daarin ondergebrachte projecten te benadrukken, participeert Insignia voor een belangrijk [maar altijd minderheidsaandeel als co-investor] in de fondsen. De financiering vindt plaats vanuit New York. Middels dit product wordt een nieuwe groep investeerders [naast de bestaande institutionele beleggers] aangesproken, waarmee ook het bestaande netwerk van andere vestigingen wordt aangesproken.

Langlopende advisering opdrachtgevers

De persoonlijke begeleiding van opdrachtgevers die ter sprake is gekomen bij de rol van internet in de dienstverlening, komt mede tot uitdrukking in een toename van langlopende advisering. Daarbij wordt gedurende een langere periode intensieve ondersteuning geboden bij besluitvormingstrajecten en de uitvoering daarvan. Een voorbeeld is de raamovereenkomst die Johan Matser Projectontwikkeling en Fortis Investments met elkaar hebben gesloten, waarbij het gaat om de afname van een 15-tal projecten, waarmee ca. f 250 mln. is gemoeid. De rol van Insignia voor de contractvorming



Slotakkoord

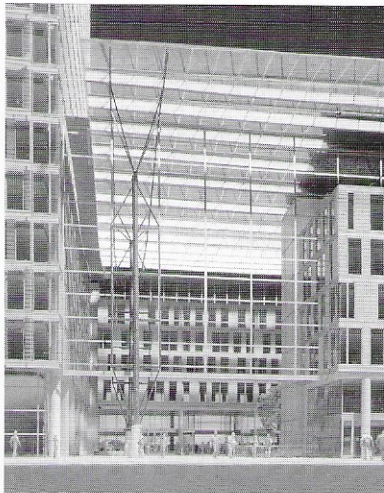
Insignia gelooft in het integreren van nieuwe mogelijkheden binnen internet, op technisch en financieel gebied, in de bestaande dienstverlening. Daarbij zal de menselijke factor minstens zo belangrijk blijven als nu het geval. We kunnen dus gerust gaan slapen en hoeven niet te vreesen voor een vastgoedmarkt die zich achter het computerscherm af gaat spelen. Waarschijnlijk ook een hele geruststelling voor de kledingindustrie, want waarom zou je elke ochtend de jasje-dasje outfit aantrekken als je de hele dag achter het beeldscherm gaat zitten. Vrees niet Oger, je inbreng wordt nog steeds op prijs gesteld.

MÂSTUGS VOÂH HUN ÈGE

Een interview met Harm Trimp MRE van Trimp & Van Tartwijk Property Performance

Artikel van Edmond de Meijer

Harm Trimp en Hans van Tartwijk begonnen op 1 april 1993 een eigen zaak. Binnen korte tijd werden zij een begrip in de vastgoedwereld. Zij noemen zich consultant of "gedelegeerd ontwikkelaar" en nemen een bijzondere positie in: zij doen alles wat een projectontwikkelaar ook doet, maar zonder risico te nemen, want dat brengt de onafhankelijkheid in gevaar. Zij adviseren beleggers en ontwikkelaars en managen projecten. Heel in het begin deden zij nog uitsluitend bescheiden projecten, maar al snel kregen zij meer hooi op de vork. Het project waarop waar ze het meest trots op zijn is de renovatie van het WTC aan het Zuidplein in Amsterdam, waarmee ze al een jaar of 4 bezig zijn. MRE Masterclass sprak met Harm Trimp.



Onafhankelijk advies niet te krijgen

Tot april 1993 zat Hans van Tartwijk bij AMEV als ontwikkelaar en Harm Trimp op dezelfde verdieping als belegger. De beslissing om voor henzelf te beginnen namen zij toen ze een gat in de markt signaleerden.

Harm Trimp: "We zagen dat je in de markt geen second opinion kon kopen. Je kwam als je het oordeel van een deskundige over een vastgoedprobleem wilde al gauw terecht bij een makelaar, maar die zijn ontzettend transactiegericht. Een onafhankelijk advies van iemand die er wel verstand van had, maar geen belang had bij een bepaald advies, dat kon je nergens krijgen. Daarom dachten wij aan een opzet met

"We zagen dat je in de markt geen second opinion kon kopen."

een consultancy-poot en een management-poot. Voor een management-poot was ook ruimte, omdat beleggers hun vastgoedafdelingen verkleinden en sommige werkzaamheden, zoals het aansturen van een renovatie, moesten uitbesteden."

Voordat zij hun eigen zaak opzetten hebben Harm en Hans twee jaar lang voorbereidingen getroffen en voerden zij veelvuldig overleg met een aantal vooraanstaande vastgoedfiguren. Maar de stap om zelf iets te beginnen was nog niet zo makkelijk.

"We hadden bij AMEV hele goede arbeidsvoorwaarden. We hadden een pensioenregeling, een winstdelingsregeling die erop neerkwam dat we 16 maandsalarissen kregen, een auto, een gunstige hypotheek, noem maar op. Je wordt enorm in de watten gelegd, en dat is een voordeel, maar ook een nadeel, want je komt dan moeilijk weg."

Toen ze weggingen moesten ze dan ook een stap terugdoen, maar dat was ingecalculeerd. Ze namen de auto's over van AMEV en hebben daar nog jaren in rondgereden. Ze namen vier kamers in onderhuur in een kantoor aan de Newtonlaan in Utrecht (het kantoor waarin ze nog even

zitten) en huurden daar ook het meubilair bij, dat ze later hebben gekocht.

Rode cijfers

"We hadden er rekening mee gehouden dat we eerst een paar jaar in de rode cijfers zouden zitten. Uiteindelijk heeft het anderhalf jaar geduurd voordat we break-even draaiden. Maar na een half jaar zagen we al aan de opdrachten die we kregen dat het zou gaan lukken. De eerste twee en een half jaar heb ik zelf de boekhouding gedaan om kosten te besparen. We hadden wel het geluk dat een oudere rijke industrieel bereid was ons de eerste tijd te ondersteunen door op hele schappelijke voorwaarden een lening te verstrekken. We zijn wel meteen begonnen met een secretariaat, want dat vonden we belangrijk. We wilden wel dat de telefoon netjes werd opgenomen. Bovendien moesten er allerlei ondersteunende taken worden verricht, zoals het verzenden van mailings."

"Het eerste jaar hebben we uitgetrokken om acquisitie te doen. We zijn er altijd van uitgegaan dat we het eerste jaar nul omzet zouden draaien. Iedere opdracht die we binnen zouden krijgen zou mooi meegenomen zijn."

"Het eerste jaar hebben we uitgetrokken om acquisitie te doen. We zijn er altijd van uitgegaan dat we het eerste jaar nul omzet zouden draaien."

Toen Trimp en Van Tartwijk begonnen in april 1993 zag de vastgoedmarkt er niet goed uit. Met name in de kantorenmarkt was er veel leegstand, de huurprijzen stonden onder druk en er werd niet meer op risico gebouwd. Omdat het een lastige markt was, waren er ook ingewikkelde problemen, en dat bood een onafhankelijke vastgoedadviseur ook weer kansen.



"De eerste opdracht die we kregen was van Heijmans. Heijmans had een verhuurd gebouw in Pettelaar Park in Den Bosch. Ze wilden advies over wat ze ermee moesten: houden of verkopen. Ik heb toe 20 of 30 uur voor ze zitten rekenen en ze geadviseerd om het te houden. Als ze het op dat moment hadden verkocht hadden ze een hele slechte deal gedaan."

"Dat rekenen, geredeneerd vanuit de belegger, daar zijn we goed in, dat vinden we leuk, dat is onze kerncompetentie, dat besteden we dus niet uit. We zitten met onze berekeningen altijd in de goede richting, omdat we midden in de markt zitten, we onderhandelen veel en weten dus ook wat er speelt. Natuurlijk is een cashflow-prognose gebaseerd op aannamen, maar de transacties die tot stand komen zijn een toets of onze aannamen goed zijn geweest."

De eerste kleine opdrachten, van Heijmans en ING Vastgoed, kwamen uit het netwerk dat Trimp en Van Tartwijk hadden opgebouwd in hun AMEV-tijd. Maar ook de grootste opdracht waar ze nu mee bezig zijn, de begeleiding van renovatie van het Amsterdamse WTC, is daarop terug te voeren.

"We kenden Wil van der Heijden en Hans Copier van FGH nog uit die tijd. FGH was toen nog mede-eigenaar van het WTC.

Wij hadden daar een makkelijke entree. Nu adviseren we de huidige eigenaars, ING Vastgoed en KFN, over de herontwikkeling en uitbreiding met 40.000 m² kantoorruimte en bijbehorende functies. We hebben zowel de voorbereiding van de renovatie gedaan als het begeleiden van de implementatie. Dat is een project waar we erg trots op zijn. We zijn nu ook betrokken bij de ontwikkeling van een nieuwe toren, die 105 meter hoog wordt."

Kleinere projecten als kenniscentrum

Na een bescheiden begin zijn Trimp & Van Tartwijk betrokken geraakt bij verschillende omvangrijke projecten, zoals de ontwikkeling van het Céramique-terrein in Maastricht. Ook hebben ze op verzoek van de curatoren van Fokker een strategie ontwikkeld voor vervreemding van het Fokker-terrein in Schiphol-Oost, een terrein van 44 hectare, met verschillende kantoorgebouwen en bedrijfshallen. Een ander spraakmakend project is Beatrixplaats in Den Haag, aan de Utrechtse Baan, dat in opdracht van VIB wordt ontwikkeld en waar Trimp & Van Tartwijk, evenals bij het WTC-project, optreedt als gedelegeerd ontwikkelaar. Maar ze beperken zich niet tot grote projecten.

"We hebben altijd een stuk of 30 kleinere projecten in portefeuille. Daarin doen we onze kennis van de markt op. Dat is essentieel voor ons, zo duiken we continu in de markten, dat is voor ons een kenniscentrum. Die kleinere opdrachten doen tegen een tarief per dagdeel. Als ik het kan inschatten doe ik het voor een fixed fee."

"We doen nu niet meer actief aan acquisitie, maar we onderhouden wel ons netwerk."

Geen actieve acquisitie

"We doen nu niet meer actief aan acquisitie, maar we onderhouden wel ons netwerk. In het begin hebben we heel veel tijd gestoken in de marketing van onze diensten, en dat wel eens moeilijk, omdat we niet meer met ons AMEV-kaartje konden zwaaien. Nu is actieve marketing niet meer noodzakelijk. De projecten die we krijgen komen via Hans en mij binnen en via Jos Paardekooper, die later als partner is toegetreden. Uitvoering van opdrachten is in feite het belangrijkste acquisitiemedium.

Wat op dit moment veel moeilijker is dan acquisitie, dat is goede mensen krijgen. We hebben mensen die goed zijn in advisering en mensen die goed zijn in management. Maar we hebben het meeste aan mensen die allebei kunnen. Mensen die we goed vinden proberen we ook in de richting van acquisitie te pushen en die willen we ook bij de directie betrekken."

"Wij stimuleren onze mensen om ook de MRE-opleiding te doen. Ik vond dat zelf belangrijk om te doen, omdat ik eens het hele werkveld wilde overzien. Het meeste heb ik toch geleerd van mijn klasgenoten. Andere mensen kunnen een heel andere kijk op de dingen hebben en door met ze te praten steek je toch spelenderwijs wat op. Ook voor je netwerk is die opleiding erg belangrijk. Tegenwoordig moet je haast wel MRE zijn om een beetje mee te tellen in het vastgoed."

Doorgaan op de ingeslagen weg

Inmiddels gaat het Harm Trimp en Hans van Tartwijk erg goed en is de tijd van oude AMEV-auto'tjes oprijden en gehuurd meubilair wel over.

"We zijn hier begonnen met 4 kamers, en inmiddels hebben we 7 kamers gehuurd en hebben we ook een kantoor in het WTC in Amsterdam. Dat WTC daar zitten we graag, dat is een dynamische omgeving en dat is ook leuker voor onze medewerkers. Nu hebben we een rijksmonumentje gekocht in IJsselstein dat we gaan opknappen en dat wordt ons hoofdkantoor. We hebben het wel gezien in Rijnsweerd. De omgeving is in de loop der jaren toch een beetje shabby geworden en bovendien valt er niet te parkeren."

Harm Trimp ervaart nog niet veel concurrentie in de markt. "Je zou kunnen zeggen dat de vastgoedafdelingen van grote accountantskantoren, zoals Arthur Andersen, onze concurrenten zijn, maar tot nu toe hebben we daar erg weinig last van. We krijgen vermoedelijk pas een con-

currentieprobleem als we morgen willen uitgroeien naar een bureau met 100 mensen, maar daar zijn we niet op uit." Harm ziet geen aanleiding om iets anders te gaan doen. "De uitdaging is en blijft gecompliceerde vraagstukken op het gebied van onroerend goed oplossen met een team van goede mensen. Wij willen vooralsnog doorgaan op de ingeslagen weg."

INTERVIEW MET PROF. DR ED NOZEMAN

Artikel van Jacques Craenen

In de afgelopen tien jaar is het aanbod van opleidingen c.q. congressen op het gebied van onroerend goed ongekend gegroeid. De opleidingen van de SBV zijn daar een goed voorbeeld van. Niet alleen post HBO/academische opleidingen, maar ook de regulieren universitaire opleidingen laten van zich horen. Onlangs is Ed Nozeman benoemd tot bijzonder hoogleraar Vastgoedontwikkeling aan de Rijksuniversiteit van Groningen. In dit artikel een interview met hem over opleidingen in het werkveld en het onderscheidend vermogen.



"Van nature ben ik niet zo Bourgondisch."

Kunt u voor de lezers een korte beschrijving van uw levensloop geven?

Geboren en getogen in Den Haag. Slagerszoon. Militaire dienst afgesloten als kapitein. Sociale geografie gestudeerd in Utrecht. Via de Vrije Universiteit als UHD gewerkt aan de Universiteit van Amsterdam. In 1986 gepromoveerd op het proefschrift 'Nieuwe bouwlocaties in het licht van enkele doelstellingen van ruimtelijke ordening' en in 1989 de over-

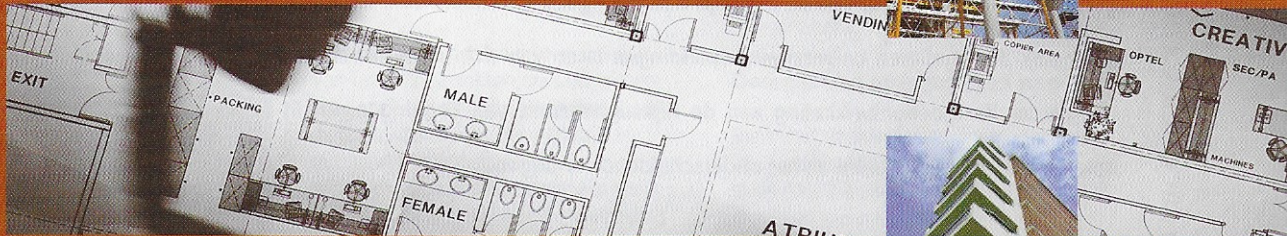
stap gemaakt naar MBO, de voorloper van ING Vastgoed.

Dit laatste compleet bij toeval! Dat zit zo. Geen haar op mijn hoofd dacht eraan om de universiteit te verlaten, maar het toeval wil dat ik met Tie Liebe toenmalige hoofd Vastgoedontwikkeling van MBO een afspraak had over een advertentie voor het blad Rooilijn. Hij wilde bovendien over de 'markt' van gedachten wisselen. Dat dat zou zijn bij een etentje in een

goede omgeving bevreedde in het begin, van nature ben ik niet zo Bourgondisch moet je weten. Het werden enkele boeiende uren. Zeker toen hij aan het eind van de avond totaal onverhoeds vroeg of ik wilde overstappen naar MBO. Ja, zo'n kans laat je niet lopen.

Ik startte als hoofd van de afdeling Markt-onderzoek met twee mensen. Later werd daaraan tijdelijk toegevoegd de unit Verhuur. Nu heet de afdeling Research &

Dienstverlening in exploitatie en ontwikkeling van vastgoed



ExpO Vastgoed verleent diensten op het gebied van ontwikkeling en exploitatie van onroerend goed. ExpO Vastgoed is door het kleinschalige karakter van de organisatie in staat een zeer hoogwaardige en persoonlijke vorm van dienstverlening aan te bieden. Jarenlange ervaring in het ontwikkelen en beheren van winkelcentra, kantoren en woningen heeft ons inzicht verschaft in alle facetten van onroerend goed.

Door de ervaring als planontwikkelaar en als beheerder zijn de medewerkers van ExpO Vastgoed in staat vanuit een zeer pragmatische aanpak, functionele, ruimtelijke en financieel realiseerbare concepten te bedenken en te ontwikkelen. Tijdens dit proces wordt aandacht besteed aan die zaken die in de toekomstige exploitatie van belang zijn. Op deze wijze wordt synergie bereikt die in de dienstverlening, zowel op het gebied van ontwikkeling als op het gebied van exploitatie, een extra kwaliteit waarborgt. Zo kan ExpO Vastgoed concepten bedenken voor complexe binnenstedelijke situaties, nieuwbouw en herontwikkelingen, de ontwikkeling verzorgen en ook een professionele exploitatie aanbieden.



vastgoed bv
eXpo

Telefoon: 0294 - 28 87 20

Internet: www.expovastgoed.nl

Fax: 0294 - 28 87 21

e-mail: info@expovastgoed.nl

"Er zijn steeds minder boeren, dus ook talent wordt schaars."

Concepts en werken er 8 marktonderzoekers en conceptconsultants. Wij adviseren de directie en vastgoedontwikkelaars zowel in binnen- als in buitenland over marktontwikkelingen, maar ook steeds vaker op het gebied van concepten. Ook de buitenlandse kantoren vragen ons regelmatig als klankbord voor grootschalige multi-functionele binnenstedelijke projecten. Of dat nu in Frankfurt, Milaan, Praag of Boedapest is. Wij bereiden ons daar goed op voor en geven een kritische opbouwende visie op ontwikkelingen.

En nu bent u ook nog per 1 september 2000 benoemd tot bijzonder hoogleraar Vastgoedontwikkeling, is dat een voltijdbaan?

Nee, gedurende een trimester geef ik één dag in de week colleges. In principe begeleid ik voorlopig geen promovendi en hoef ik gelukkig niet aan de universitaire vergadercultuur mee te doen. Dus dat is goed te combineren met mijn werk, ik moet bij ING Vastgoed hier tenslotte ook nog een toko runnen.

Wat zijn de hoofdonderwerpen die u doceert?

De leerstoel die ik bekleed is verbonden aan de faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen en wel bij de vakgroep Economische Geografie. Daar doceert ik het keuzevak Vastgoedontwikkeling. Ik verwacht een kleine 40 studenten per jaar. Mijn voorganger prof. dr Ed(!) Prins had de detailhandel als bijzonder aandachtspunt, maar ik wil ook de andere vastgoeddeelmarkten aan bod laten komen. Mijn hoofdtaak is het geven van colleges en begeleiden van afstudeerscripties en stages. Juist die laatste fase geeft naar mijn idee de basis voor de eerste werkervaringen in het o.g.-vak van studenten. Om ze daarop voor te bereiden laat ik ze zien hoe de vastgoedmarkt werkt: wie de spelers zijn, welke processen daarbij horen, welke deelmarkten er zijn en hoe dit alles past binnen het ruimtelijk bestel van Nederland. Ik zal ervoor zorgen dat ze voldoende bagage mee krijgen om een goede start in het werkveld van onroerend goed te maken. Dit zal ik zo breed mogelijk doen onafhankelijk van mijn positie bij ING Vastgoed.

Klink veelbelovend. Als docent was u ook verbonden aan de MRE opleiding. Wordt de Groningse school een concurrent van Amsterdam?

Ik weet wel zeker van niet, en wel om drie redenen. In de eerste plaats zijn mijn studenten geen postdoctoraal studenten. Zij worden academisch opgeleid met als

basis geografie en vastgoedontwikkeling als specialisatievak. MRE-ers hebben doorgaans een uiteenlopende achtergrond qua opleiding. In de tweede plaats worden MRE-ers breder onderwezen. Alleen al voor het vak vastgoedbeleggingskunde moeten mijn studenten uitwijken naar de economische faculteit van de RUG, waar onder andere de heer Weisz doceert. Al laatste missen mij studenten nu eenmaal de minimaal vijf jaar werkervaring die een MRE-er heeft. Dus wees gerust. De minster van OCW werkt overigens wel aan studies volgens Angelsaksisch model; dus er verandert veel de komende jaren en Groningen blijft daar zeker niet aan de zijlijn staan.

Wat vindt u van de kwaliteit of meer nog van de professionaliteit van het "vastgoedonderwijs" in Nederland?

In het afgelopen decennium heeft het onderwijs binnen ons vakgebied een grote

sprong voorwaarts gemaakt. Vroeger had je binnen de werkdisciplines van onze bedrijfskolom de specifieke opleidingen voor architecten, bouwkundigen, accountants, juristen en natuurlijk makelaars. Voor vastgoedontwikkeling was er tot 1990 alleen de cursus van de Neprom. Nu zijn er meer opleidingen die in de volle breedte het vak onroerend goed benaderen, zowel op HBO, universitair als postdoctoraal niveau.

"Dit zal ik zo breed mogelijk doen onafhankelijk van mijn positie bij ING Vastgoed."

Als laatste vraag: Bezig zijn met vastgoed is toch eigenlijk werken met boerenverstand, vindt u niet?

Er zijn steeds minder boeren, dus ook talent wordt schaars. Er moet toch iemand zijn die dat op peil houdt.

Overzicht Vastgoedonderwijs in Nederland

OVERIG

Congressen	thematisch
Neprom	projectontwikkeling
NVM	makelaardij

HBO

HEAO	makelaardij
------	-------------

POST-HBO

NOVAM	algemeen onroerend goed
-------	-------------------------

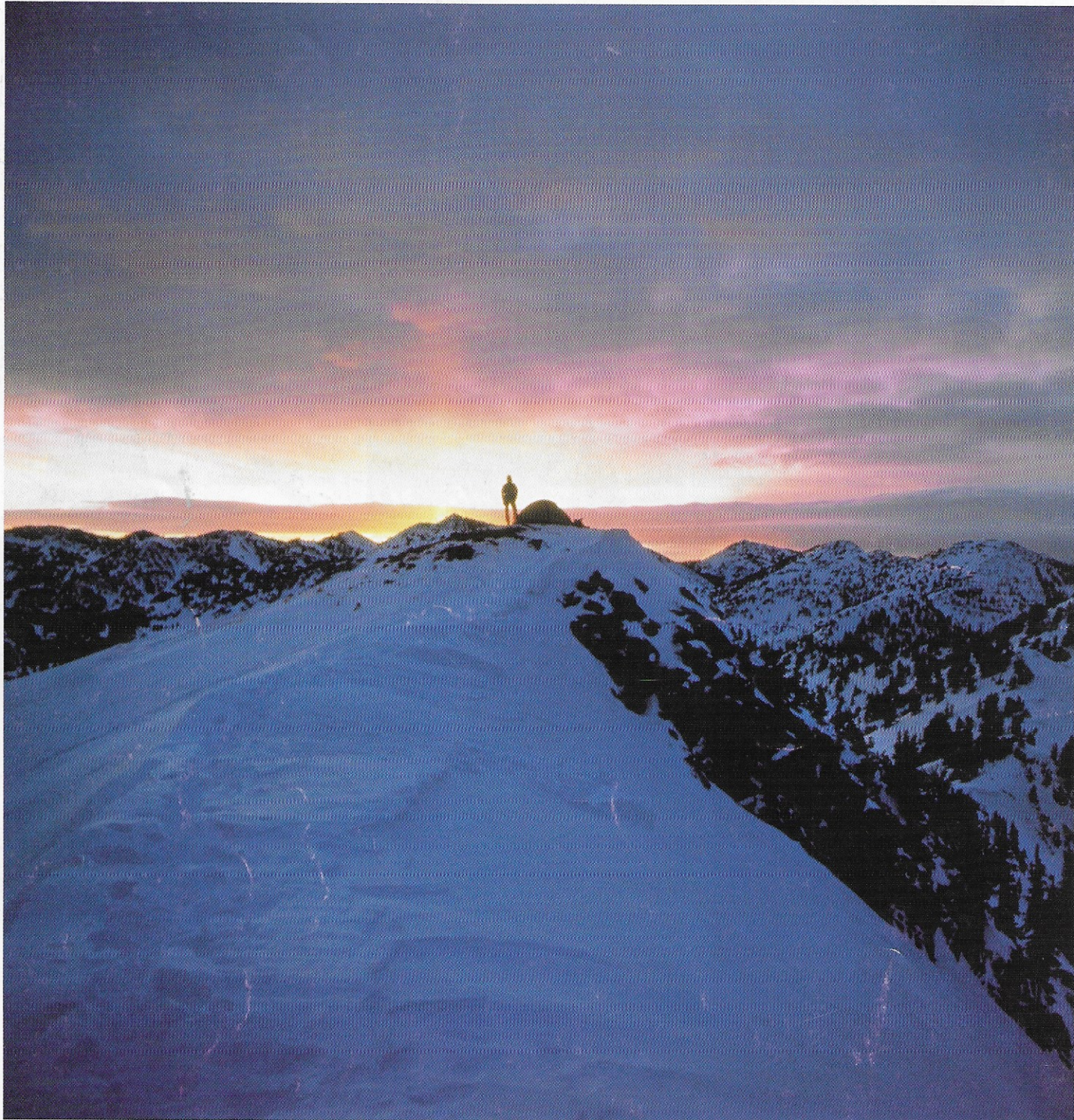
UNIVERSITAIR

TU Delft	Bouwkunde	Bouwmanagement & Vastgoedbeheer
TU Eindhoven	Stedenbouw	Vastgoedbeheer
RU Groningen	Geografie	Vastgoedontwikkeling
RU Groningen	Economie	Vastgoedbelegging
RU Utrecht	Geografie	Commercieel vastgoed
RU Maastricht	Economie	Institutionele beleggers
Uv Amsterdam	Economie	Vastgoedfinanciering en beleggingskunde

POST-ACADEMISCH

Uv Amsterdam	Economie	Vastgoedkunde (MRE)
Uv Amsterdam	Economie	Investeringsanalyse
Uv Amsterdam	Economie	Beleggingsanalyse
Uv Amsterdam	Economie	Marktanalyse

i can.



i can change for ever the way you look at commercial real estate.
i can bring financial understanding to property knowledge.
i can offer market intelligence which creates competitive advantage.
i can find solutions for the questions that face your business.
i can do all this because **i** stands for Insignia, the only commercial
and financial real estate services group of its kind in the world.
Whatever you want to do, **i** can.

Insignia BDR b.v. Prins Hendriklaan 52 Amsterdam
Telephone: +31-(0)20-664 36 26 Fax: +31-(0)20-676 94 32 E-mail: info@insignia-nl.com
Offices in Principal Cities of the World.

i Insignia
BDR
International Real Estate Advisors