

BELEGGINGEN / ETHIEK / WOUTERS

Ans Wouters makelt in vastgoedbeleggingen 'Met veel klanten doe ik al vijftien jaar zaken'

Wouters Makelaars is sinds de oprichting in 1992 gespecialiseerd in vastgoedbeleggingen. De eigenaresse van het kantoor, Ans Wouters, hecht aan vakkennis, consistentie en ethiek. 'Men zegt over mijn kantoor wel eens dat we een 'geen-gezeur-garantie' leveren.'

Peter Hanff

Een interview met een makelaar die actief is in vastgoedbeleggingen gaat al snel over transactievolumes, aanvangsrendementen, herwaarderingen, kopers en het soort vastgoed waar vraag naar is. Zo niet bij Ans Wouters, naamgeefster en eigenaresse van Wouters Makelaardij. Bij Wouters is de rode draad van het gesprek de liefde voor het vak van beleggingsmakelaar. Het gesprek gaat ook over hoe ze dat vak al ruim twintig jaar uitoefent, dwars door alle golven van de markt heen en wars van modegrillen. En over de trouw van haar klanten van het eerste uur. Een vrouw als beleggingsmakelaar was twintig jaar geleden in Nederland een novum. Aanvankelijk had Wouters andere ideeën over haar toekomst. 'Mijn interesse ging uit naar kunst en literatuur. Maar ik vond uiteindelijk dat er weinig mogelijkheden waren in de culturele sector waarin ik werkzaam was', vertelt Wouters. 'Bij toeval kwam ik in de makelaardij terecht. Van alles ben ik geweest: secretaresse, beheerder, verhuurassistent. Het duurde niet lang voordat ik erachter kwam dat de beleggingsmakelaardij meer uitdaging bood. Veel interessante facetten komen daar samen: architectuur, bouwkunde, recht, de landelijke scope, om er een paar te noemen.'

'Men achtte mij bij het kantoor waar ik destijds werkte niet geschikt voor de functie van beleggingsmakelaar omdat ik een vrouw was. Later mocht ik mij alsnog toelagen op beleggingstransacties onder de voorwaarde dat ik mijn eigen secretaresse zou zijn. Vervolgens werd ik in het diepe gegooid. Uiteindelijk moet iedereen zich bewijzen, redeneerde ik, maar wat was ik zenuwachtig bij mijn eerste transactie, de aankoop van een groot appartementencomplex in Ommoord (Rotterdam; red.) voor het pensioenfonds van DSM. Geen hap kreeg ik door mijn keel tijdens de lunchbespreking, maar de transactie kwam wel rond.' 'Nadien presteerde ik goed, maar ik merkte dat ik redelijk werd tegengewerkt. Een deel van de vele opdrachten

die ik binnenhaalde moest ik afstaan aan mensen die minder goed in staat bleken tot acquireren. Dat had gevolgen voor de beloning. Daarom ben ik in 1992 een eigen kantoor begonnen.' 'Een ding heb ik me toen voorgenomen: het kantoor niet laten groeien. Dan kun je jezelf niet verschuilen achter anderen. Ik heb twee assistentes en dat is het. Het hele traject doe ik zelf, zodat de klanten weten bij wie ze moeten zijn en bij wie ze terecht kunnen. Velen van hen ken ik erg goed, omdat zij al vijftien of twintig jaar tot mijn relatiekring behoren.'

Antenne

'Ethiek is voor mij altijd erg belangrijk geweest. Het laatste dat je wilt, is je klanten in verlegenheid brengen doordat je ze aan de verkeerde mensen hebt voorgesteld. Als ik maar een beetje het gevoel heb dat er iets niet

Regelgeving geeft geen antwoord op ethische vragen

goed is aan een marktpartij, loop ik er met een boog omheen. Mijn relatiebestand is tot stand gekomen op basis van aanbevelingen. Verder kan ik zeggen dat mijn antenne goed functioneert. Daardoor heb ik nog nooit zaken gedaan met partijen die worden genoemd in een affaire. Over mijn kantoor is wel eens gezegd dat je er een 'geen-gezeur-garantie' krijgt.'

'Er zijn veel regels die transparantie bevorderen, maar die schieten te ver door. Ik moet uittreksels van inschrijvingen van de Kamer van Koophandel en kopieën van paspoorten bewaren, de verkopende partij doet hetzelfde, en diens compliance officer ook. Al die partijen moeten een extra administratie bijhouden, terwijl ik met sommige klanten al twintig jaar zaken doe.'

'Er komen steeds meer regels bij, maar dat is geen oplossing. Volgens mij zijn de bestaande regels voldoende, het gaat om de juiste naleving ervan. Als de toezichthouders gewoon hun werk deden, zouden er geen nieuwe regels bedacht hoeven te worden. Dan kunnen de mensen die deze regels bedenken hun talenten ten goede laten komen aan het eigenlijke vak.'

'Toch blijft het een boeiend vak. En heel leerzaam, omdat het moeilijker wordt. Een paar jaar geleden mengden zich partijen in het spel die weinig hadden toe te voegen, maar toch konden bestaan. Nu de leverage buyers weg zijn, is dat voor die partijen moeilijker geworden. Maar nog steeds zie ik die verharding. Een voorbeeld? Dat mensen alleen op basis van een marktgericht een positie weten op te eisen als bemiddelaar, een positie waarop ze dan geen recht hebben. Dat kwam vroeger nauwelijks voor. Wat misschien deels te danken was aan de titelbescherming van de makelaar.'

'Door de stringente financieringseisen kunnen professionele beleggers zich weer onderscheiden, na een periode waarin ze langs de zijlijn stonden. Ze konden het niet verantwoorden om mee te gaan in de prijsontwikkeling. Ook melden er zich nieuwe beleggers op de markt, bijvoorbeeld particulieren die hun bedrijf hebben verkocht en de opbrengst in vastgoed investeren.'

Schijnzekerheid

'Snel geld verdienen staat niet meer voorop, advies wordt weer gewaardeerd. Professionele beleggers worden kritischer. Dat komt deels door de scherpere eisen die aan financieringen worden gesteld, maar ook de verscherpte milieuwetgeving speelt hierbij een rol. Men is niet meer bereid om voor verouderde woningcomplexen en kantoorgebouwen hetzelfde te betalen als voorheen. De eigenaren krijgen het signaal dat ze hun bezit eerst moeten verduurzamen en dat, als ze dat niet doen, ze met hun prijzen moeten zakken.'

tien jaar. Die leningen lopen dus pas in 2016 of 2017 af. Maar voor het deel dat is gefinancierd op basis van vijf jaar komt er een herfinanciering aan in 2011 en 2012', vervolgt Gelauff. Barten: 'De loan-to-value of het schenden van een bankconvenant zal geen aanleiding vormen voor een financier om in te grijpen. Maar als cash-flow kleiner wordt dan het bedrag dat aan

rente moet worden betaald, houdt het op.'

Tijdens het in april gehouden Vastgoedmarkt Trends Congres opende Frans Overdijk, de vertrekkende CFO van FGH Bank, dat institutionele beleggers zoals pensioenfonds een rol zouden kunnen spelen bij de (her)financiering van vastgoedobjecten. Het zou dan gaan om het



Ans Wouters: 'Volgens mijn klanten behoort bij mijn advies ook een geen-gezeur-garantie.'

'Opvallend vind ik de ommezwaai die banken en vastgoedfinanciers hebben gemaakt. We weten dat ze jarenlang zeer hoge financieringen aan heel veel partijen hebben verstrekt en dat men daarop helemaal is teruggekomen. Maar nu komen kopers er alleen aan te pas met een huurcontract van vijf of tien jaar. Die fixatie op huurovereenkomsten vind ik onbegrijpelijk. Als ik weer zo'n verhaal hoor, denk ik: banken, jullie weten toch dat een langlopend huurcontract alleen niet zaligmakend is? Jullie zullen toch ook genoeg ervaringen hebben met huurovereenkomsten die niet zijn uitgediend. Huurcontracten bieden een vorm van schijnzekerheid.' De meeste beleggers kopen hun gebouwen niet primair om het huurcontract. Ze kijken ernaar als een belegging voor de lange termijn. Het gaat ze primair om de locatie, de aard van het gebouw, de indeling en natuurlijk de verhuurbaarheid. Wat dat betreft zijn er nog veel geschikte producten voor handen. Vastgoed biedt nog steeds kansen. Het is een waardevaste belegging in een tijd waarin te veel geld in omloop wordt gebracht.'

'Binnen het segment vastgoed geldt dat de kansen liggen in de Randstad, de Randstad en de Randstad. Je ziet de voorkeur voor dat gebied steeds terugkomen. De overheid heeft jaren geleden geprobeerd om andere gebieden te stimuleren door de PTT naar Groningen te laten verhuizen en het ABP en het CBS naar Limburg. Na verloop van tijd is er dan weer een terugtrekkende beweging. De metropool zal moeten blijven uitdijen en dat zal voor een deel aan de randen gebeuren.'

Ongebreidelde gronduitgifte

'De kansen liggen in alle sectoren van het vastgoed. Ook in kantoren. Outsourcing van werk naar India? Het werk zal allemaal weer terugkomen, zoals bedrijven die eenmaal zijn gefuseerd weer tot ontvlechting overgaan. Het kan zijn dat het nieuwe werken met flexibele werkplekken in bepaalde

branches belangrijker wordt, maar desondanks zullen kantoren als beleggingscategorie interessant blijven.' 'Overigens zou ik ook graag een kritischer houding zien tegenover allerlei uitbreidingsplannen langs de randen van gemeenten. Ik heb het dan over plannen die er zogenaamd moeten komen omdat de historische binnensteden onvoldoende geschikt of onvoldoende bereikbaar zouden zijn, maar die in feite tot doel hebben om de kas van de gemeente te spekken via de uitgifte van gronden. Centra worden leeg getrokken als winkels en ziekenhuizen naar de stadsranden verhuizen. Een manier om inbreidingslocaties te benutten kun je het niet noemen en vanuit het oogpunt van het milieu kun je er ook vraagtekens bij zetten.' 'Ik pleit daarom voor maatregelen tegen ongebreidelde gronduitgifte. Laten we niet lukraak allerlei plaatsen in Nederland volzetten met gebouwen. Liever zie ik een herontwikkeling, zoals die van het bedrijventerrein Schinkel nabij de A10 in Amsterdam-Zuid. Er zitten autohandelaren, maar er is ook een kantoorontwikkeling gaande. Op een goed bereikbare locatie dicht bij het centrum. Het zou mooi zijn als Amsterdam meer aandacht schonk aan zulke gebieden.'

Profiel

Wouters Makelaars werd in 1992 opgericht door Ans Wouters en is gevestigd in Amsterdam. De klanten zijn institutionele beleggers, verzekeringsmaatschappijen, beleggingsfondsen en particulieren. Het kantoor levert diensten voor beleggingen, verkopen bij inschrijving, adviezen, taxaties en verhuur. De specialisatie van Wouters Makelaars is beleggingen. Het kantoor biedt advies en assistentie bij verwerving en dispositie van objecten of nog te realiseren projecten.

Mn Services

■ VERVOLG VAN PAGINA 71

'Op een gegeven moment zal er vastgoed moeten worden verkocht. Er komt een golf herfinancieringen aan op vastgoed dat is gekocht in 2006 en 2007, de piekjaren van de vastgoedbeleggingsmarkt. Een deel is gefinancierd op basis van

markt? Barten: 'In feite praat je hier over obligatieleningen. Dat is een assetklasse waarmee wij ons als onroerendgoedteam niet bezig houden. Het is binnen ons team nooit aan de orde geweest, het is niet wat wij doen.' Gelauff: 'In investeringen in vastgoed ligt onze toegevoegde waarde. Ik zou zeggen: schoenmaker, blijf bij je leest.' Ziet Mn Services hier een gat in de

markt? Barten: 'In feite praat je hier over obligatieleningen. Dat is een assetklasse waarmee wij ons als onroerendgoedteam niet bezig houden. Het is binnen ons team nooit aan de orde geweest, het is niet wat wij doen.' Gelauff: 'In investeringen in vastgoed ligt onze toegevoegde waarde. Ik zou zeggen: schoenmaker, blijf bij je leest.'