

young

venture group.



Young Real Estate Investments

WIM DE JONG, oprichter

NANNE VEENSTRA, managing director

DAVE BOER, director asset management

SCHATZOEKEN MET YOUNG REAL ESTATE INVESTMENTS LEVERT VASTGOEDPARELTJES EN INFLATIEBESCHERMING OP

Op conservatieve maar ondernemende wijze rijgt **Young Real Estate Investments** gestaag een portfolio met scherp ingekochte pareltjes aaneen. De boutique belegger trekt daarbij op met vermogende particulieren. 'We beloven geen gouden bergen maar garanderen een aantrekkelijke vaste rente op crisisbestendig vastgoed', stellen oprichter **Wim de Jong** en managing director **Nanne Veenstra**.

Voor een bedrijf dat amper drie jaar bestaat, timmert het Haagse Young Real Estate Investments (Young REI) flink aan de weg. Niet alleen heeft de langetermijnbelegger zeven kantoorgebouwen weten te verwerven, maar deze ook al grotendeels getransformeerd naar goed verhuurde multi tenant-kantoren en appartementen. Oprichter Wim de Jong en managing director Nanne Veenstra weten dan ook hoe de hazen lopen in vastgoedland. 'Ik ben vijftien jaar geleden begonnen als vastgoedbelegger en ontwikkelaar in Den Haag en doe nu ook zelf mee in alle projecten. Nanne heeft inmiddels meer dan tien jaar ervaring in de branche. Vastgoed is een lokale markt; wij weten wie er rondloopt en wat het aanbod is in steden als Den Haag, Leiden en Rotterdam. Als zich elders echter mooie kansen voordoen, pakken wij die ook. Laaggeprijsd en ondergewaardeerd vastgoed kopen en er snel waarde aan toevoegen is wat we ons eigen hebben gemaakt', aldus De Jong.

Young REI opereert daarbij niet als fondsmanager waarbij excel spreadsheets het aankoopbeleid bepalen, verzekert Veenstra. 'Fondsmanagers hebben de neiging potentiële aankopen kapot te rekenen. Natuurlijk doen wij ook onze rekensommetjes, maar wij hebben een open blik die ons in staat stelt kansen te pakken. We hebben een hands on-mentaliteit, zijn ondernemers pur sang en spreken de taal van de hardwerkende vakmensen. Wachten tot de telefoon gaat doen we niet. We fietsen door de stad, rijden met de auto door het land en boren alle openbare databronnen aan. Regelmatig voeren we een-op-

een-gesprekken met ondernemers die zelf nog niet hadden nagedacht over de verkoop van hun pand of verhuizing naar een ander kantoor.'

OOG VOOR TOPVASTGOED

Dat leidt niet zelden tot mooie aankopen, vervolgt De Jong. 'Pre-covid stuitte we op een 20.000 m² groot leegstaande kantoren in Rijswijk. De kantoren waren niet oud, zag er zelfs nog tiptop uit maar was spotgoedkoop. Het enige minpunt was de locatie in Plaspoelpolder, een kantorenlocatie met veel leegstand die als risicovol te boek staat. Wij zagen echter een prima kantoor op een prima locatie nabij de snelweg en sloegen toe. Omdat ik afgelopen tien jaar een mooi team van aannemers en architecten heb opgebouwd, konden we snel aan de slag. Binnen drie jaar slaagden we erin 13.500 m² kantoorruimte te verhuren en 6.500 m² te transformeren naar een studentenhotel.'

Ruim twee jaar geleden besloten de zakenpartners hun bedrijfsvoering verder te professionaliseren en zag Young REI het levenslicht. 'Grootste verschil is dat we niet meer in zee gaan met banken maar met particuliere obligatiehouders. We mikken op family offices en welgestelde particulieren die een veilige en stabiele bestemming en inflatiebescherming zoeken voor hun kapitaal. Ze kunnen vanaf 100.000 euro per obligatie instappen met een vaste rente van 6 procent per jaar op nieuwe aankopen. Obligatiehouders hebben bovendien het eerste recht van hypotheek op het onderpand. Zelf nemen we voor zo'n 50 procent deel in onze investeringen. Aankopen doen we

Nanne Veenstra



Dave Boer Wim de Jong



'OMDAT WE ZELF VOOR DE HELFT PARTICIPEREN IN ONZE FONDSBELEGGINGEN HEBBEN WE HETZELFDE BELANG ALS ONZE OBLIGATIEHOUDERS'



Heliumstraat Zoetermeer

'WE KIEZEN BEWUST VOOR LOCATIES WAAR OOK IN ECONOMISCH SLECHTE TIJDEN VRAAG NAAR BLIJFT EN DE HUURSTROOM INTACT BLIJFT'

DE JONG EN VEENSTRA VERHEUGEN ZICH OP DE NIEUW TE SLUITEN PARTNERSCHAPPEN.

'Op dit moment staan de fondsen voor kantoren Den Haag Zeestraat en Zoetermeer Heliumstraat nog open, waarvoor we 50 procent financiering zoeken.



Zeestraat Den Haag



‘BIJ YOUNG REAL ESTATE INVESTMENTS INVESTEREN VERMOGENDE PARTICULIEREN MEE IN CRISISBESTENDIG VASTGOED TEGEN EEN VASTE RENTEVERGOEDING’



alleen als de kans op waardegroei groot is. We zorgen goed voor ons geld en ons vastgoed. In feite delen we hetzelfde belang als onze obligatiehouders. Obligatiehouders die zelf vastgoedeigenaar willen worden maar geen ervaring hebben, kunnen overigens ook bij ons terecht. Zo hebben we in een joint venture met een particulier een pand aangekocht, waarbij Young REI de renovatie en exploitatie op zich neemt.’

HOGERE TAXATIEWAARDE

Young REI slaagt er regelmatig in ‘pareltjes en koopjes’ te identificeren, verklaart Veenstra. ‘Dat zijn vaak gebouwen die hun potentie niet waarmaken. We weten die panden scherp aan te kopen, gezond te maken en meerwaarde aan toe te voegen. Dat doen we door een leeg pand te

renoveren en verduurzamen en de juiste mix van kantoorhuurders te vinden. Kantoren met bestaande huurders acquireren we ook. Dan verfraaien we het gebouw, creëren we ruime kantoorvloeren en voegen we voorzieningen toe zoals een koffiebar, een knusse lobby en vergaderruimten. Daarmee binden we goede huurders langer aan ons en trekken nieuwe bedrijven aan.’

Young Real Estate Investments houdt er een conservatieve beleggingsstrategie op na, benadrukt oprichter De Jong. ‘We houden beiden niet van onverantwoorde risico’s nemen. Young REI zal altijd laag gefinancierd zijn. We kiezen bewust voor locaties waar ook in economisch slechte tijden vraag naar blijft en de huurstroom intact blijft. Dankzij ons scherpe inkoopbeleid, slagen we er bovendien snel in de taxatiewaarde met tientallen procenten te

‘MET DE EXPLOSIEF GESTEGEN RENTES OP COMMERCIELE VASTGOEDLENINGEN VERWACHT IK DAT ER DE KOMENDE JAREN VERKOOPDRUK ONTSTAAT’

verhogen. Daardoor staat er steeds minder schuld op de balans. Onze overheadkosten zijn eveneens laag. Zo doen we het vastgoedbeheer en -verhuur zelf met een team dat onder leiding staat van ons Director Asset Management Dave Boer. Bijkomend voordeel is dat onze huurders direct contact met de eigenaar hebben en wij precies weten wat er speelt en wat hun wensen zijn.’

SOLIDE HUURDERS

Verwacht bij De Jong en Veenstra geen gelikte praatjes met mooie plaatjes. ‘Gouden bergen beloven doen we niet. We laten ons vastgoed voor ons spreken. Zoals onze Haagse aankopen in statige buurten als Bankplein, Zeestraat en Parkstraat. Het Parkstraat-gebouw was van binnen donker en nauw. We hebben het dak opengebroken voor veel natuurlijk licht. Beneden hebben we 69 turn-key studioappartementen gerealiseerd, boven is een modern kantoor van 600 m² ontstaan. Het Zeestraat-pand is een rijksmonument met een eigen ondergrondse parkeervoorziening. We zijn bezig hier een levendig multi tenant-kantoor van te maken voor start-ups en young professionals. Daarnaast hebben we een degelijk kantoorverzamelgebouw in Zoetermeer gekocht. Van huurinkomsten zijn we verzekerd, aangezien het langjarig is verhuurd aan solide bedrijven. De waarde verhogen we verder met verduurzaming’, aldus de managing director.

Raken de buitenkansjes niet langzamerhand op, nu sinds de kredietcrisis de beste centrum panden wel zijn getransformeerd of herontwikkeld? De Jong denkt van niet. ‘Als we vier keer per jaar raakschieten, is het al goed. Maar ik schat in dat de prijzen de komende tijd verder dalen en er meer aanbod op de markt komt. Post-covid heerst er onzekerheid op de kantorenmarkt over de impact van het hybride werken. Bovendien zijn er veel kantorenbeleggers die hun portefeuille moeten herfinancieren. Met rentes voor commercieel vastgoedleningen die zijn verdubbeld of zelfs zijn verdrievoudigd verwacht ik dat er de komende jaren verkoopdruk ontstaat. Beleggers en beheerders met een probleemportefeuille kunnen ons dan ook altijd bellen. Young REI is ook in de markt voor hotels. Veenstra: “Eerder hebben we twee

zieltogende hotels gerenoveerd en met een mooie winst verkocht aan een hotelketen en een gemeente. Er zijn aardig wat particuliere hoteleigenaren die de coviddip niet te boven zijn gekomen en nu tegen hoge belastingschulden aankijken. Ik kan me voorstellen dat oudere ondernemers hier vanaf willen.’

NIEUWE MEDEWERKERS

De focus zal volgens Veenstra de komende tijd evenwel liggen op reeds verhuurde gebouwen. ‘Tot voor kort hebben we veel vastgoed getransformeerd. Door de huidige strengere huurwoningregulering, de lange vergunningprocedures en hoge bouwkosten is dat bijna niet meer rendabel. Daarom prefereren we verhuurd commercieel vastgoed met een stabiele cashflow. Onze obligatiehouders betalen we immers grotendeels uit de huurstromen. Als we leeg vastgoed kopen, transformeren we niet naar woningen maar kantoorruimte. De huurwoningmarkt is zo aan banden gelegd dat er geen sprake meer is van marktwerking. Bij commercieel vastgoed loont goed ondernemerschap nog wel en kunnen we met onze kantorenstrategie wel inspelen op de pure marktvrage.’

De Jong en Veenstra verheugen zich op de nieuw te sluiten partnerschappen. ‘Op dit moment staan de fondsen voor kantoren Den Haag Zeestraat en Zoetermeer Heliumstraat nog open, waarvoor we 50 procent financiering zoeken. De totale fondsomvang van Young REI bedraagt nu 20 miljoen euro. Samen met onze obligatiehouders gaan we Young Real Estate Investments fors groter maken. Op een verantwoorde, gezond manier wel te verstaan. Met elke potentiële financier gaan we eerst om tafel. Minstens een ton aan ons toevertrouwen is immers niet niks. Ons hechte Young REI-team gaan we ook uitbreiden. Een vastgoedopleiding is geen vereiste. We zoeken wel financieel onderlegde mensen met een ondernemende instelling. Het is hard werken maar de boog staat niet altijd gespannen. Na een geslaagde aankoop of verhuur volgt niet zelden een potje tafeltennissen of een bezoek aan een grand-café of restaurant. Wie dat aanspreekt, is ook welkom voor een kop koffie in ons Haagse kantoor’, besluit de oprichter.