

Afstudeeronderzoek



Naam: René Reekers
Studentnummer: 409767
Datum: 6 juli 2018

Titelpagina

Titel:	Afstudeeronderzoek
Startdatum:	12 februari 2018
Einddatum:	11 juli 2018
Versie:	1
Datum inlevering:	6 juli 2018
Auteur:	René Reekers
Studentnummer:	409767
Adres:	Wensinkstraat 14 7622 KS Borne
E-mail:	reekers_rene@hotmail.com
Telefoonnummer:	06-13717743
Schoolbegeleider:	André Bus
Praktijkbegeleider:	Niek Schipper
Onderwijsinstelling:	Saxion Hogeschool Enschede
Academie:	Bestuur, recht & ruimte
Opleiding:	Vastgoed & Makelaardij
Adres:	M.H. Tromplaan 28 Postbus 70.000 7500 KC Enschede
Telefoonnummer:	088- 019 8888
Website:	www.saxion.nl
Bedrijf:	Kroon-Kennisteam
Adres:	Hoofdstraat 45 7625 PB Zenderen
Telefoonnummer:	074-2659978
E-mail:	Info@kroon-kennisteam.nl
Website:	www.kroon-kennisteam.nl

Samenvatting

Na een langdurige wereldwijde economische crisis draait de economie in Nederland weer op volle toeren. Mede door de lage spaarrente bij de banken zijn particulieren op zoek naar een hoger rendement voor hun spaargeld. Om dit te behalen zijn veel particulieren bereid om meer risico te nemen. Om meer rendement te behalen op spaargeld kan worden belegd in aandelen, obligaties en vastgoed. Met name het beleggen in vastgoed is de afgelopen jaren sterk gegroeid. Hierbij groeien de indirecte beleggingen in de vastgoedfondsen sterk. Echter in de regio Twente zijn particulieren met name gericht op de directe woningbeleggingen. De markt voor directe woningbeleggingen is aan het opdrogen, waardoor particulieren in Twente op zoek zijn naar een betrouwbaar en toegankelijk vastgoedbeleggingsproduct.

De vraag naar een betrouwbaar en toegankelijk vastgoedbeleggingsproduct is meerdere malen gesteld aan Kroon-Kennisteam. Kroon-Kennisteam is een intermediair in vastgoedontwikkeling. Samen met twee zusterbedrijven Building Design Architectuur en Ad Fontem Ruimtelijk Advies worden particuliere en professionele opdrachtgevers geholpen met hun vragen op het gebied van vastgoedontwikkeling, architectuur en planologie. Door de huidige kennis van de drie bedrijven en de vraag die blijkbaar groeit bij particuliere beleggers uit Twente is onderzoek gedaan of het zinvol is om de werkzaamheden uit te breiden in de vorm van het aanbieden van een vastgoedbeleggingsproduct. Hiervoor is inzichtelijk gemaakt aan welke criteria een vastgoedbeleggingsproduct voor huurwoningen moet voldoen voor particuliere beleggers uit de regio Twente.

Een vastgoedbeleggingsproduct is een product waarin huurwoningen zijn aangekocht en particulieren kunnen participeren door een participatie aan te kopen. De participaties van de particulieren tezamen is het eigen vermogen van een vastgoedbeleggingsproduct. Hier kan eventueel nog vreemd vermogen aan toegevoegd worden waardoor vermogen ontstaat. Van dit vermogen worden woningen aangekocht met als doel deze te verhuren. Het rendement dat wordt gemaakt bestaat uit de huurinkomsten van de huurwoningen minus de kosten.

Een particuliere belegger vindt de juridische structuur en managementstijl van belang bij een vastgoedbeleggingsproduct. De juridische structuur kan bestaan uit een commanditaire vennootschap, maatschap en een fiscale beleggingsinstelling. De managementstijlen zijn core, core-plus, value-added en opportunistisch. Wanneer de juridische structuur en managementstijl duidelijk zijn dient het type huurwoning en de woonvorm inzichtelijk worden gemaakt.

Huurwoningen bestaan uit verschillende woningtypen en woonvormen. De verschillende woningtypen die van belang zijn in dit onderzoek zijn een geschakelde woning, 2-onder-1-kapwoning, vrijstaande woning, bel-etage, corridorflat, serviceflat en verzorgingsflat. De woonvormen bestaan uit starters-, ééngezins- en seniorenwoningen. Naast de verschillende woningtypen en woonvormen dienen de objecten meetbaar gemaakt te worden.

Wanneer iemand besluit om te beleggen worden veelal doelstellingen en criteria opgesteld. De doelstellingen en criteria voor particuliere beleggers zijn een gewenst beleggingsrendement, de beleggingshorizon, liquiditeit van een belegging, het wel of niet gebruiken van vreemd vermogen, duurzaamheid van een belegging, samenhang tussen de resultaten en verplichtingen van een belegger, spreiding van vermogen en de omvang van de belegging.

Om de huurwoningen meetbaar te maken worden de functionele, technische, esthetische en financiële criteria onderscheiden. Bij iedere criteria behoren een aantal prestatie indicatoren. Vanuit de prestatie indicatoren worden eisen gesteld voor een bepaald vastgoedproduct zodat een fondsbeheerder inzichtelijk heeft welke eisen particuliere beleggers van belang vinden bij het beleggen in vastgoed.

De prestatie indicatoren voor de functionele criteria zijn geografische ligging, ligging ten opzichte van het stadscentrum, ontsluitingen, omvang van een object, voorzieningen in de buurt, demografische en sociaal economische kenmerken. De prestatie indicatoren voor de technische criteria zijn brandveiligheid, constructieve veiligheid en duurzaamheid. De prestatie indicatoren voor de esthetische criteria zijn bouwperiode, materiaalgebruik, kleurgebruik en architectuurstijl en de prestatie indicatoren voor de financiële criteria zijn investeringskosten, exploitatiekosten, opbrengsten en waardeontwikkeling. Deze prestatie indicatoren tezamen met de afgebakende onderdelen zijn in een tabel geplaatst en vormen een lijst met criteria die voortkomt uit het theoretische onderzoek.

De afgebakende onderdelen vanuit de fondsstructuur, huurwoningen en de functionele, technische, esthetische en financiële criteria zijn op logische volgorde geplaatst en vervolgens is bij ieder onderdeel een aantal vragen opgesteld die gebruikt zijn voor de interviews. De interviews zijn afgenomen bij tien particuliere beleggers die mogelijk interesse hebben om te beleggen in een vastgoedbeleggingsproduct.

De antwoorden die zijn gegeven bij de interviews zijn gescoord op basis van een vijfpuntsschaal om inzichtelijk te maken wat particuliere beleggers belangrijk vinden bij een vastgoedbeleggingsproduct. Op basis hiervan is antwoord gegeven op de probleemstelling.

De probleemstelling luidt als volgt: aan welke lijst met criteria moet een woningbeleggingsproduct voor huurwoningen voldoen om particuliere beleggers uit de regio Twente bereid te vinden om hierin te beleggen?

De criteria waar een woningbeleggingsproduct voor huurwoningen aan moet voldoen volgens particuliere beleggers uit de regio Twente zijn hieronder opgesomd:

1. Rendement minimaal 6% IRR
2. Stabiele kasstroom
3. Maximaal 50% vreemd vermogen
4. Open-end vastgoedbeleggingsproduct
5. Rendement per kwartaal uitbetalen
6. Waardevast product
7. Objecten bestaan uit rijwoningen of appartementen
8. Regio Oost-Nederland in de steden Enschede, Deventer, Zwolle, Hengelo en Almelo
9. Objecten moeten voldoen aan de (brand)veiligheidseisen
10. Transparant en open communiceren

Voorwoord

Het derde en vierde kwartiel van mijn vierde leerjaar van de opleiding Vastgoed en Makelaardij aan het Saxion te Enschede is ingevuld als afstudeerperiode. Tijdens deze afstudeerperiode is een onderzoek uitgevoerd waaruit een lijst met criteria is gekomen waar een vastgoedbeleggingsproduct aan moet voldoen om Twenste particuliere beleggers over te halen om hierin te beleggen. Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van Kroon-Kennisteam. De afstudeerperiode begon op 12 februari 2018 en duurde twintig weken.

Vanuit Kroon-Kennisteam heeft Niek Schipper mij begeleid. Niek is directeur van Kroon-Kennisteam en ik wil hem bedanken voor de tijd en energie die hij heeft vrij gemaakt om mij tijdens deze leerzame periode te begeleiden.

Vanuit Saxion heeft André Bus mij begeleid. Hierbij wil ik ook André bedanken voor de tijd en energie die nodig was om dit onderzoek succesvol te laten verlopen.

Ik wens u veel plezier bij het lezen van dit afstudeeronderzoek.

René Reekers

Zenderen, juli 2018

Inhoud

1. Inleiding	8
1.1 Probleemomschrijving.....	8
1.2 Onderzoeksopzet.....	12
1.3 Leeswijzer	14
2. Begrippen beleggingsproduct en huurwoningen operationaliseren	15
2.1 Beleggingsproduct.....	15
2.1.1 Beleggen	15
2.1.2 Vastgoedbeleggen	16
2.1.3 Managementstijlen en rendement	17
2.2 Huurwoningen.....	18
2.3 Conclusie	20
3. Criteria van vastgoed meetbaar maken	21
3.1 doelstellingen en criteria.....	21
3.2 Vastgoedcriteria	21
3.2.1 Functionele criteria	21
3.2.2 Technische criteria	22
3.2.3 Esthetische criteria	22
3.2.4 Financiële criteria	22
3.3 Conclusie	23
4. Lijst met criteria opstellen voor particulier beleggers	24
4.1 Lijst met criteria opstellen.....	24
4.2 Lijst met criteria meetbaar maken	25
4.2.1 Fondsstructuur	25
4.2.2 Financiële criteria	27
4.2.3 Huurwoningen.....	28
4.2.4 Functionele criteria	28
4.2.5 Technische criteria	31
4.2.6 Esthetische criteria	31
4.3 Conclusie	32
5. Lijst met criteria toetsen	34
5.1 Opzet interview	34
5.2 Respondenten	35
5.3 Uitkomsten van de interviews.....	36
5.4 Analyse	41
5.5 Conclusie	44
6. Conclusie, evaluatie en aanbevelingen	45
6.1 Conclusie	45

6.2 Evaluatie	46
6.2.1 Evaluatie en reflectie onderzoeksproces	46
6.2.2 Methodologische verantwoording.....	47
6.3 Aanbevelingen.....	48
6.3.1 Aanbevelingen voor de organisatie.....	48
6.3.2 Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek	49
6.3.3 Aanbevelingen voor het behalen van het externe doel.....	49
Literatuurlijst	50
Bijlagen	52

1. Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de achtergrond van het onderzoek weergegeven. Dit wordt gedaan door het probleem, onderzoeksoptzet en de leeswijzer te beschrijven.

1.1 Probleemomschrijving

In deze paragraaf wordt het probleem omschreven. Dit is de reden waarom dit onderzoek wordt uitgevoerd. Hierbij worden de aanleiding, probleemanalyse, de doelstellingen, probleemstelling met de bijbehorende deelvragen beschreven waarna de deelvragen vervolgens in een onderzoeksmodel worden weergegeven.

Aanleiding

Na een lange periode van een wereldwijde economische crisis groeit de Nederlandse economie de afgelopen jaren sterk met in 2017 een groei van 3,3% van het bruto binnenlands product. Op de vastgoedmarkt is deze groei ook sterk terug te zien. Na het recordjaar in 2016 met € 14 miljard aan investeringen in vastgoed is dit record fors verhoogd in 2017 naar € 19,5 miljard. Opvallend is dat de Nederlandse vastgoedmarkt steeds internationaler wordt en 70% van alle investeringen in vastgoed vorig jaar door buitenlandse investeerders is gedaan. CBRE (2018) heeft de opkomende markt van de periode 2015-2017 vergeleken met de opkomende markt voor de crisis in de periode 2005-2007. In de periode 2005-2007 hadden Nederlandse investeerders nog een meerderheid van de Nederlandse vastgoedmarkt en daarnaast waren investeerders uit vijf andere landen serieuze investeerders. In de periode 2015-2017 hebben de Nederlandse investeerders een minderheidsbelang en het opvallende is dat in deze periode de serieuze investeerders uit tien verschillende landen afkomstig waren. De gegevens van CBRE (2018) zijn voornamelijk gebaseerd op institutionele beleggers.

Voor de woningbeleggingsmarkt was het jaar 2016 een historisch jaar. In 2016 is voor 33% meer geïnvesteerd dan in 2015. In 2016 werd voor circa € 4,1 miljard in Nederlandse huurwoningen geïnvesteerd door institutionele, particuliere en internationale beleggers (Capital Value, 2017). Het aandeel geïnvesteerd vermogen van particuliere beleggers in de woonruimtemarkt is de afgelopen jaren gegroeid. Hierdoor blijven minder woningen over voor mensen die een koopwoning zoeken voor zelfbewoning. Beleggers kochten in 2016 een percentage van 6,2% van alle verkochte woningen. Dit is een stijging van 2,8% ten opzichte van 2015 toen beleggers 3,4% van alle verkochte woningen kochten (NOS, 2017).

Een keerzijde van deze trend is dat in veel steden sprake is van een steeds groter tekort op de woonruimtemarkt. De vraag naar geschikte producten en het beperkte aanbod leidt ertoe dat rendementen momenteel onder druk staan. Vooral in steden zoals Amsterdam, Utrecht, Amersfoort en Groningen (NOS, 2017). Hierdoor worden lagere aanvangsrendementen gehanteerd door beleggers bij nieuwe investeringen (Capital Value, 2017).

Van Gool e.a. omschrijven beleggen in 'onroerend goed als belegging' (2013), als het investeren van geld in aandelen, obligaties en vastgoed om een beoogd rendement te behalen hoger dan op een spaarrekening. Beleggers kunnen op het gebied van vastgoed onder andere beleggen in de winkel-, kantoor-, bedrijfs- en woonruimtemarkt. Beleggen in woningen blijft zeer populair vanwege het stabiele rendement en de beperkte leegstand. Wooncomplexen kennen een relatief laag huurrendement maar ook een stabiele kasstroom die over het algemeen de inflatie volgt. Bij andere vastgoedbeleggingen is dit niet altijd het geval. Ook zijn beleggingen in huurwoningen relatief "recessie-proef". Wooncomplexen hebben hierdoor een aantrekkelijk risicoprofiel (van Gool, 2013). Beleggen in woningen levert niet alleen een direct rendement op, zoals huur, maar kan ook vaak een indirect rendement opleveren, namelijk waardeinstijging van het vastgoed.

Beleggen in de woningbeleggingsmarkt kan direct en indirect. Direct beleggen is wanneer iemand zelf een woning koopt en die ook zelf verhuurd en exploiteert. Beleggen in vastgoed is echter zeer

kapitaalintensief. Doordat het kapitaalintensief is en omdat beleggers hun risico willen spreiden, worden vastgoedbeleggingsfondsen opgericht. In een vastgoedbeleggingsfonds worden één of meerdere objecten aangekocht door het ingelegde vermogen van de participanten in het fonds. Zodoende kan met een lager bedrag ook in vastgoed worden belegd (Van Gool, 2013).

Door de lage spaarrente zijn particulieren op zoek naar een hoger rendement op hun spaargeld. Hierom zijn particuliere spaarders bereid om meer risico te nemen om een hoger rendement te behalen. Om meer rendement te behalen dan bij sparen kan worden besloten om te beleggen. Beleggen kan in grote lijnen in aandelen, obligaties en vastgoed. De afgelopen jaren is de populariteit naar beleggen in vastgoed hard gegroeid. Met name de vastgoedfondsen winnen aan populariteit (Corbeau, 2017). De beleggers uit de regio Twente zijn met name gericht op de directe woningbeleggingen (Hellegers, 2017). Doordat deze markt aan het opdrogen is en om het risico te spreiden is het interessant om inzichtelijk te maken wat Twentse particuliere beleggers van belang vinden bij het beleggen in een vastgoedbeleggingsproduct.

Probleemanalyse

Kroon-Kennisteam (hierna te noemen als Kroon) is een intermediair in vastgoedontwikkeling. Samen met twee zusterbedrijven, Building Design Architectuur en Ad Fontem Juridisch Bouwadvies, worden particuliere en professionele opdrachtgevers geholpen met hun vragen op het gebied van vastgoedontwikkeling, architectuur en planologie. Kroon is actief in vastgoedontwikkeling, op het gebied van bestemmingsplanwijzigingen, uitbesteden van het bouwen en vervolgens het verkopen van het vastgoed. Het vastgoed bestaat voornamelijk uit koopwoningen die aan particulieren worden verkocht. De drie bedrijven zijn bekende bedrijven in de regio Twente en hebben daar ook een groot netwerk. Het werkgebied van de drie bedrijven is echter wel landelijk en grofweg te benoemen als een strook in het midden van Nederland tussen Zwolle en Nijmegen en van Oost tot West.

Wanneer wordt gekeken naar de procesfasering van projectontwikkeling die genoemd wordt in het boek 'risicoanalyse bij projectontwikkeling' (Gehner, 2011) bestaat projectontwikkeling uit de volgende vier fasen: initiatief, planontwikkeling, realisatie en verkoop/ exploitatie. Kroon is momenteel actief in de initiatief-, planontwikkeling- en verkoopfase. In de realisatie en exploitatiefase nog niet. De werkzaamheden in de realisatiefase worden voornamelijk uitbesteed en vervolgens wordt het vastgoed verkocht waardoor Kroon in deze fase niet zelf actief is. De realisatiefase is ook geen doel om zelf uit te voeren aangezien met voldoende bouwers goede contacten zijn. Echter meerdere (bestaande) klanten en samenwerkingspartners hebben gevraagd om een betrouwbaar en toegankelijk beleggingsproduct, waardoor het interessant is om de mogelijkheden hiervan te onderzoeken.

Doordat meerdere reeds bestaande particuliere klanten uit de regio Twente aan Kroon en haar samenwerkingspartners de vraag hebben gesteld naar een betrouwbaar en toegankelijk woningbeleggingsproduct, is het interessant om de mogelijkheden te onderzoeken om dit aan te bieden. Hierbij dient een lijst te worden opgesteld waarop wordt weergegeven welke criteria belangrijk worden gevonden door particuliere beleggers. Op basis van deze lijst met criteria kan Kroon beslissen of het haalbaar is om een passend product aan te bieden.

Doelstellingen, probleemstelling en deelvragen

De doelstellingen bestaan uit een interne- en een externe doelstelling. De interne doelstelling is de doelstelling die de onderzoeker met het onderzoek wil bereiken. De externe doelstelling is de doelstelling die de opdrachtgever met het onderzoek wil bereiken. De probleemstelling is de hoofdvraag van dit onderzoek. De probleemstelling sluit aan op het interne doel. Een probleemstelling is veelal niet in één keer te beantwoorden. Hierom wordt de probleemstelling opgedeeld in een aantal deelvragen. De deelvragen zijn zo gesteld dat de antwoorden van deze deelvragen gezamenlijk antwoord geven op de probleemstelling (Verhoeven, 2011).

Interne doelstelling: doormiddel van een lijst inzichtelijk krijgen aan welke criteria een woningbeleggingsproduct moet voldoen om particuliere beleggers bereid te vinden om hierin te beleggen.

Externe doelstelling: op basis van een lijst met criteria een woningbeleggingsproduct opzetten gericht op particuliere beleggers uit de regio Twente

Probleemstelling: Aan welke lijst met criteria moet een woningbeleggingsproduct voor huurwoningen voldoen om particuliere beleggers uit de regio Twente bereid te vinden om hierin te beleggen?

Deelvragen:

Theorie

1. Wat is een beleggingsproduct bestaande uit huurwoningen?
2. Welke criteria zijn van belang voor particuliere beleggers bij beleggen in vastgoed?
3. Welke lijst van criteria kan worden opgesteld voor particuliere beleggers die willen beleggen in een woningbeleggingsproduct?

Praktijk

4. In hoeverre zijn de criteria op de lijst van belang voor particuliere beleggers uit de regio Twente die in een woningbeleggingsproduct willen beleggen?

Beroepscompetenties

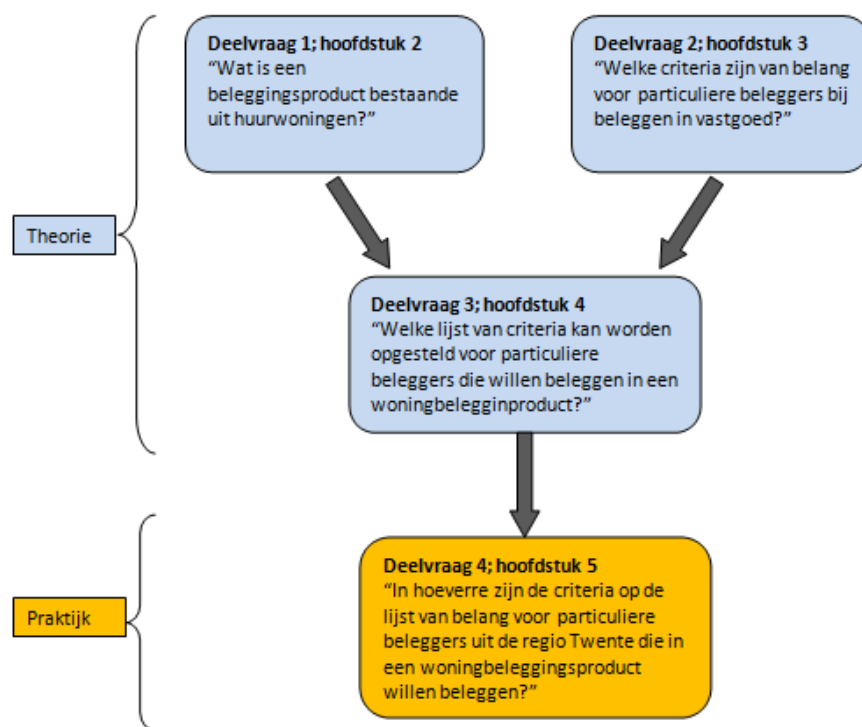
De opleiding Vastgoed en Makelaardij hanteert vijf beroepscompetenties en vijf algemene competenties voor de opleiding. Deze competenties zijn in bijlage A weergegeven.

Het afstudeeronderzoek heeft betrekking op de pijler competentie 'B-01 ontwikkelen' doordat het doel van het onderzoek gericht is op het ontwikkelen van een vastgoedbeleggingsproduct die kan worden aangeboden aan particuliere beleggers uit de regio Twente. Van de drie ondersteunende competenties heeft het afstudeeronderzoek betrekking op de competentie 'B-03 Financieel-economisch denken en handelen'. Het afstudeeronderzoek is namelijk gericht op een financieel-economisch beleggingsproduct in vastgoed.

Daarnaast heeft het afstudeeronderzoek betrekking op de vijf algemene competenties. Uiteraard is de competentie 'A 05 onderzoek verrichten' van toepassing aangezien het afstuderen volledig wordt uitgevoerd door een onderzoek te doen. Bij het afstudeeronderzoek is het van belang om zelfverantwoordelijk te functioneren omdat je het onderzoek zelfstandig moet uitvoeren. Doordat het onderzoek in een tijdsbestek van 20 weken moet worden uitgevoerd is 'projectmatig werken' van toepassing. De competenties 'communiceren' en 'analytisch denken en handelen' heeft betrekking op de gehele periode van het onderzoek doen maar voornamelijk tijdens de interviews die worden gehouden.

Onderzoeksmodel

Hieronder is een onderzoeksmodel weergegeven. Op deze wijze is overzichtelijk hoe de deelvragen zich verhouden tot elkaar.



Afbeelding 1.1 Onderzoeksmodel (Eigen werk, 2018)

Het onderzoek kent vijf hoofdstukken en een conclusie die antwoord geeft op de probleemstelling. Hoofdstuk één is de inleiding van het onderzoek en hierin wordt de aanleiding, probleemanalyse en de doelstellingen, probleemstelling en deelvragen benoemd. De volgende hoofdstukken beantwoorden ieder een deelvraag.

De eerste drie deelvragen zijn het theoretische gedeelte van het onderzoek en deelvraag vier is het praktische gedeelte. Deelvraag één en twee zijn beantwoord vanuit algemene literatuur en kunnen naast elkaar worden uitgevoerd. Hierbij is het van belang dat duidelijk is omschreven wat onder de begrippen wordt verstaan die in het onderzoek worden gebruikt. Bij deelvraag één zijn de begrippen 'beleggingsproduct' en 'huurwoningen' gedefinieerd. Deze begrippen zijn vervolgens geoperationaliseerd zodat de begrippen eenduidig worden gebruikt in het onderzoek. In deelvraag twee is onderzoek gedaan naar welke criteria van belang zijn voor particuliere beleggers bij beleggen in vastgoed. De criteria zijn vanuit de literatuur onderbouwd waardoor eenduidig is omschreven wat onder elke criteria wordt verstaan.

Op basis van de geoperationaliseerde begrippen uit voorgaande deelvragen is bij deelvraag drie een lijst gemaakt met criteria die een particuliere belegger belangrijk vindt bij het beleggen in een vastgoedbeleggingsproduct. De lijst met criteria is het product dat wordt opgeleverd vanuit het theoretische onderdeel van dit onderzoek. Aangezien de lijst met criteria is opgesteld vanuit algemene theorie en de externe doelstelling zich richt op de particuliere beleggers uit de regio Twente, dient de lijst nog te worden getoetst. Dit is in deelvraag vier gedaan door het doen van interviews. Bij deze interviews worden vragen gesteld op basis van de lijst met criteria aan particuliere beleggers uit de regio Twente. Deze particuliere beleggers uit de regio Twente die geïnterviewd zijn onder andere bestaande klanten die Kroon al eens gevraagd hebben voor een beleggingsproduct en mede de aanleiding zijn voor dit onderzoek. Op deze wijze is gemeten in hoeverre de criteria van belang zijn voor deze particuliere beleggers.

1.2 Onderzoeksopzet

In deze paragraaf is per deelvraag uitleg gegeven op welke wijze de deelvragen beantwoord worden. Daarbij is de onderzoeksmethodiek en een aantal bronnen benoemd waar gebruik van wordt gemaakt. Eerst zijn de algemene activiteiten weergegeven en daarna de activiteiten per deelvraag. Vervolgens is de kwaliteit van het onderzoek beschreven.

Het onderzoek betreft een praktijkgericht onderzoek. Dit houdt in dat een probleem die in de dagelijkse praktijk speelt wordt opgelost doormiddel van dit onderzoek (Verhoeven, 2011). Het onderzoek is gedaan naar aanleiding van vragen die door reeds bestaande klanten zijn gesteld. Deze klanten zijn op zoek naar een betrouwbaar en toegankelijk woningbeleggingsproduct. Om een betrouwbaar en toegankelijk woningbeleggingsproduct aan te bieden is het van belang om van tevoren inzichtelijk te maken welke criteria van belang zijn voor deze particuliere beleggers.

Deelvraag 1: wat is een beleggingsproduct bestaande uit huurwoningen?

Dataverzamelingsmethode: literatuuronderzoek

Voor het beantwoorden van deze deelvraag is literatuuronderzoek uitgevoerd. Hierbij zijn de begrippen 'beleggingsproduct' en 'huurwoningen' geoperationaliseerd. Om deze begrippen te operationaliseren zijn de volgende bronnen gebruikt.

Gebruikte bronnen:

Literatuur: 'Onroerend goed als belegging' (Van Gool, 2013), 'Handboek vastgoedmanagement' (Vermeulen, 2009), 'Vastgoedmanagement lexicon' (Keeris, 2001)

Internetbronnen: www.rijksoverheid.nl, www.vastgoedvergelijker.nl, www.belastingdienst.nl

Deelvraag 2: welke criteria zijn van belang voor particuliere beleggers bij beleggen in vastgoed?

Dataverzamelingsmethode: literatuuronderzoek

Voor het beantwoorden van deze deelvraag is literatuuronderzoek uitgevoerd. Hierbij zijn alle mogelijke criteria benoemd die aan vastgoed worden gesteld. De criteria zijn inzichtelijk gemaakt door middel van prestatie indicatoren. Door de prestatie indicatoren van vastgoed te benoemen kunnen de vastgoedcriteria meetbaar worden gemaakt. De criteria worden geoperationaliseerd zodat deze begrippen eenduidig worden gebruikt in dit onderzoek. Om de vastgoedcriteria meetbaar te maken zijn de volgende bronnen gebruikt.

Gebruikte bronnen:

Literatuur: 'Onroerend goed als belegging' (Van Gool, 2013), 'Handboek vastgoedmanagement' (Vermeulen, 2009), 'Huisvestingsmanagement' (Hoendervanger, 2012), 'De prijs van de plek' (Visser & Van Dam, 2006)

Internetbronnen: geen.

Deelvraag 3: welke lijst van criteria kan worden opgesteld voor particuliere beleggers die willen beleggen in een woningbeleggingsproduct?

Dataverzamelingsmethode: literatuuronderzoek

De gevonden informatie bij deelvraag één en twee zijn in deelvraag drie samengevoegd. Van deze informatie is een lijst met criteria opgesteld. De criteria zijn meetbaar gemaakt zodat deze bruikbaar zijn voor de interviews in deelvraag vier. Hierdoor ontstaat een lijst met criteria met daarbij de wijze om de criteria te meten. Om de lijst met criteria op te stellen en meetbaar te maken zijn de volgende bronnen gebruikt.

Gebruikte bronnen: de gevonden informatie uit deelvraag één en twee

Literatuur: 'Onroerend goed als belegging' (Van Gool, 2013), 'Handboek vastgoedmanagement' (Vermeulen, 2009), 'Huisvestingsmanagement' (Hoendervanger, 2012)

Internetbronnen: www.rijksoverheid.nl, www.vastgoedvergelijker.nl, www.belastingdienst.nl, www.bpd.nl, www.cbs.nl, www.walkscore.nl, www.google.nl/maps

Deelvraag 4: in hoeverre zijn de criteria op de lijst van belang voor particuliere beleggers uit de regio Twente die in een woningbeleggingsproduct willen beleggen?

Dataverzamelingsmethode: interviews

De lijst met criteria die is opgesteld bij deelvraag drie is doormiddel van interviews getoetst in de praktijk. De interviews zijn half gestructureerd uitgevoerd. Dit houdt in dat vanuit de lijst met criteria vragen zijn opgesteld maar dat tussendoor nog ruimte aanwezig is voor de interviewer om door te vragen en voor de geïnterviewde om iets toe te voegen (Verhoeven, 2011). De populatie bestaat uit particuliere beleggers uit de regio Twente die voornemens zijn te beleggen in een vastgoedbeleggingsproduct. De tien particuliere beleggers die zijn geïnterviewd geven een goede weergave van welke criteria Twentse particuliere beleggers van belang vinden. Op basis van de gevonden resultaten van deze interviews kan worden besloten of het interessant is om een vastgoedbeleggingsproduct te gaan aanbieden. Voordat de interviews zijn afgenomen met de particuliere beleggers is intern een testinterview gedaan bij een collega. Het interview dient intern goed worden bevonden voordat de respondenten geïnterviewd worden. Om deze deelvraag te beantwoorden zijn de volgende bronnen gebruikt.

Gebruikte bronnen: ‘Wat is onderzoek?’ (Verhoeven, 2011), het netwerk van Kroon, respondenten, voorgaande hoofdstukken

De eerste drie deelvragen zijn beantwoord in het theoretische gedeelte van het onderzoek. De vierde deelvraag is in het praktijk gedeelte beantwoord. Voor de eerste drie deelvragen is deskresearch gedaan. Voor deze deelvragen is veel informatie ingewonnen uit boeken en informatiebronnen die reeds in de opleiding zijn gebruikt en betreffen de meest actuele versie van het boek. Voor de vierde deelvraag is fieldresearch toegepast door interviews af te nemen. Hierdoor is kwalitatieve informatie ingewonnen. Dit wil zeggen dat het nieuwe informatie is voor de onderzoeker en voornamelijk vanuit deze informatie wordt antwoord gegeven op de probleemstelling.

Kwaliteit van onderzoek

In deze paragraaf is omschreven hoe de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek zijn gewaarborgd. Om de betrouwbaarheid te verhogen dient het onderzoek vrij van toevallige fouten te zijn. Om de validiteit te meten dient het onderzoek vrij te zijn van systematische fouten. De validiteit bestaat uit drie soorten: namelijk de interne-, externe- en begripsvaliditeit.

Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid wordt gewaarborgd door peer-examination uit te voeren. Dit houdt in dat een collega onderzoeker het onderzoek kritisch controleert. Hiervoor is regelmatig met een mede afstudeerder afgesproken om elkaars onderzoek te controleren en kritisch te beoordelen. Daarnaast zijn verschillende onderzoeksmethodes gebruikt. Hierdoor ontstaat triangulatie. Door zowel literatuurstudie als interviews uit te voeren is de betrouwbaarheid van het onderzoek verhoogd (Verhoeven, 2011).

Validiteit

Bij de interne validiteit is het van belang dat de juiste conclusie kan worden getrokken. Hierbij is het van belang dat een verband aanwezig is tussen de antwoorden en de probleemstelling. De interne validiteit wordt gewaarborgd door peer-examination en om meerdere onderzoeksmethoden toe te passen (Verhoeven, 2011).

De externe validiteit is de reikwijdte van het onderzoek. Is het onderzoek te generaliseren. De eerste twee deelvragen zijn beantwoord op basis van algemene literatuur. Vervolgens is een lijst met vragen opgesteld die onder respondenten zijn afgenomen. Bij dit onderzoek is een bepaalde doelgroep onderzocht. Echter doordat de vragenlijst gebaseerd is op algemene literatuur zou het ook gebruikt kunnen worden in een groter verband onder meerdere doelgroepen. Hierdoor is de externe validiteit in dit onderzoek goed (Verhoeven, 2011).

Begripsvaliditeit wordt omschreven als ‘meet je wat je wilt meten’. Dit is gewaarborgd door de begrippen die van belang zijn in dit onderzoek bij deelvraag één te operationaliseren. Daarnaast worden deze definities op een zodanige wijze omschreven dat het voor de gewenste doelgroep te begrijpen is. Hierbij wordt ruimte gelaten voor het geval dat de respondenten iets niet begrijpen zodat diegene de vraag kan overslaan of om opheldering vragen (Verhoeven, 2011).

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk twee zijn de begrippen beleggingsproduct en huurwoningen geoperationaliseerd. In hoofdstuk drie wordt beschreven op basis van welke criteria vastgoed meetbaar is. In hoofdstuk vier is een lijst met criteria opgesteld die zijn voortgekomen uit hoofdstuk twee en drie. In hoofdstuk vijf zijn vragen opgesteld op basis van de lijst met criteria en zijn de interviews afgenomen. In hoofdstuk zes zijn de conclusie, evaluatie en aanbevelingen gegeven van dit onderzoek.

2. Begrippen beleggingsproduct en huurwoningen operationaliseren

In dit hoofdstuk zijn de begrippen 'beleggingsproduct' en 'huurwoningen' geoperationaliseerd. Hierdoor wordt het onderzoek eenduidig uitgevoerd en is het duidelijk in welke context een begrip wordt gebruikt. De deelvraag die beantwoord is in dit hoofdstuk is "wat is een beleggingsproduct bestaande uit huurwoningen?"

2.1 Beleggingsproduct

In deze paragraaf is het begrip 'beleggingsproduct' geoperationaliseerd. Om dit begrip te operationaliseren is allereerst ingegaan op beleggen in het algemeen en vervolgens is vastgoedbeleggen nader toegelicht. Vastgoedbeleggen is nader toegelicht aangezien het in dit onderzoek om een beleggingsproduct gaat die bestaat uit huurwoningen.

2.1.1 Beleggen

Wanneer minder geld wordt uitgegeven dan aan inkomen binnenkomt ontstaat vermogen. Met dit vermogen kan worden belegt in spaarvormen, obligaties, aandelen en vastgoed. In deze sub paragraaf zijn deze vier vormen van beleggen per stuk nader toegelicht. Daarbij zijn de doelstellingen en criteria benoemd die door beleggers worden opgesteld voordat besloten wordt te beleggen.

Spaarvormen

Beleggen in spaarvormen wordt ook wel sparen genoemd. Bijna iedereen kent deze vorm van beleggen en dit is de meest veilige vorm van beleggen. Sparen is geld op een spaarrekening zetten en daar tegenover wordt een vergoeding door de bank gegeven in de vorm van rente. Deze vergoeding is veelal vrij laag. De zekerheid die je hebt als particulier is dat het vermogen niet minder wordt. Bij beleggen kan een hoger rendement worden behaald. Echter kan het geld ook minder waard worden als het beleggingsproduct minder goed gaat. Beleggen is min of meer gokken (Woudenberg, 2017). Van Gool e.a. schrijft in 'onroerend goed als belegging' (2013) dat beleggen het opgeven is van bepaalde zekere bedragen tegenover onzekere inkomsten in de toekomst. Dit in tegenstelling tot sparen waar een zekere vorm van rente tegenover wordt gesteld door een bank.



Afbeelding 2.1 Beleggen (beleggen.info, z.j.)

Aandelen

Een bedrijf bestaat uit aandelen. Wanneer twee personen samen een bedrijf beginnen dan kunnen deze twee ondernemers het bedrijf 'opknippen' in 100 aandelen en dan bijvoorbeeld beide 50 aandelen voor rekening nemen. Beursgenoteerde bedrijven zijn verdeeld in heel veel aandelen. Hierdoor kan een particulier op de beurs een aandeel kopen en gedeeltelijk eigenaar worden van het bedrijf. Een beursgenoteerd bedrijf geeft deze aandelen uit om vermogen te verschaffen. Het bedrijf kan dit vermogen investeren in een (nieuw) productiemiddel, bijvoorbeeld een nieuw type auto bij een autofabrikant. Wanneer dit nieuwe type auto een succes wordt en het bedrijf winst maakt, dan wordt de winst verdeeld over de aandeelhouders. Zodoende krijgt de aandeelhouder een rendement op zijn investering (Wat is beleggen, 2017¹). Beleggen heeft historisch gezien het hoogste rendement. Echter heeft beleggen in aandelen ook het hoogste risicoprofiel (Van Gool, 2013).

Obligaties

Bedrijven maar ook de overheid kunnen obligaties uitgeven. Een obligatie is een soort lening die opgedeeld is in stukken. Deze 'stukken' worden coupons genoemd. Net zoals bij een lening van de bank wordt bij een obligatielening rente gegeven over de coupons die zijn uitgegeven door de lening nemer (bedrijf of overheid). Als een bedrijf bijvoorbeeld € 100,- wil lenen dan kan dit bedrag worden gedeeld in 20 coupons. In dit geval moeten 20 beleggers een bedrag van € 5,- uitlenen aan het bedrijf. Als het bedrijf failliet gaat is de belegger het inlegbedrag kwijt. Anders wordt het na een bepaalde periode (veelal tien jaar) terugbetaald met de verschuldigde couponrente. Wanneer de overheid een obligatie uitgeeft is de rente hierop vaak vrij laag, maar wel hoger dan op een spaarrekening. De kans dat een overheid failliet gaat is namelijk vrij klein. Voornamelijk landen zoals Nederland en Duitsland zijn 'veilige' landen om te beleggen in een obligatie. Echter landen als Portugal en Griekenland worden als minder 'veilig' gezien en een obligatie van deze landen hebben dan ook een hogere coupon rente (Wat is beleggen, 2017²).

Vastgoed

Beleggen in vastgoed kan in de breedste zin van het woord. De meest voorkomende vastgoedobjecten waarin belegt wordt zijn woningen, kantoren, bedrijfspanden, hotels en winkels. Het vastgoed wordt verhuurd en de huurinkomsten na aftrek van kosten is het rendement. Uit het verleden blijkt dat het rendement op beleggen in vastgoed hoger is dan het 'veiligere' beleggen in obligaties en minder dan beleggen in aandelen. Het risico is dan ook veelal lager bij beleggen in vastgoed dan in aandelen. Beleggen in woningen kent het minste risico (Van Gool, 2013). Het rendement uit huurinkomsten wordt het directe rendement genoemd. Vastgoed kan ook in waarde stijgen, dan is sprake van indirect rendement. Beleggen in vastgoed is zeer kapitaalintensief. Daarbij is het nadeel dat als de belegger het geld ergens anders voor nodig heeft het dat het geld niet snel liquide te maken is (Beleggen online, 2017).

2.1.2 Vastgoedbeleggen

Nadat in de voorgaande sub paragraaf beleggen in het algemeen is toegelicht is in deze sub paragraaf vastgoedbeleggingen nader toegelicht. Als eerst is een vastgoedfonds algemeen toegelicht en vervolgens de structuren waaruit een vastgoedfonds kan bestaan. Wanneer de verschillende fondsstructuren zijn toegelicht is ingegaan op de managementstijlen en het rendement.

Vastgoedfonds

Een vastgoedfonds is een onderneming die zelf in vastgoed belegt. Het vermogen dat hiervoor benodigd is wordt bij particuliere beleggers of institutionele beleggingsinstellingen verkregen. Daarnaast kan ook vreemd vermogen worden aangetrokken (Vermeulen, 2009). De beleggers in de vastgoedfondsen beleggen indirect in vastgoed. Bij vastgoedfondsen is onderscheid te maken in beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde vastgoedfondsen. Hierbij zijn de aandelen van beursgenoteerde vastgoedfondsen op de aandelenbeurs vrij te verhandelen. Bij niet beursgenoteerde vastgoedfondsen zijn deze aandelen minder eenvoudig te verhandelen en is het wellicht van toepassing dat de andere aandeelhouders toestemming moeten geven voorafgaand aan een verkoop. Veelal is bekend in welk vastgoed belegd wordt bij een vastgoedfonds. Dit wordt dan omschreven in een prospectus en kan zowel op bestaande als nieuwbouw objecten betrekking hebben. Echter kan het ook zo zijn dat belegd kan worden zonder dat bekend is welk vastgoed ten grondslag aan het fonds ligt. Dit worden de 'blind pools' genoemd (Van Gool, 2013).

De grootte van een vastgoedfonds varieert van enkele miljoenen tot circa € 100 miljoen. Een inleg vanaf € 10.000,- per participatie is gangbaar maar dit kan oplopen tot € 500.000,- per participatie. Een vastgoedfonds kan opgezet worden in verschillende juridische structuren. De meest voorkomende juridische structuren zijn een commanditaire vennootschap, maatschap en een fiscale beleggingsinstelling (Van Gool, 2013). Deze structuren worden nader toegelicht.

Commanditaire vennootschap (cv)

De vastgoed cv's zijn de meest bekende vorm van beleggen in een vastgoedfonds (Van Gool, 2013). Een cv bestaat uit beherende vennoten en stille vennoten. De dagelijkse bedrijfsvoering wordt door de beherende vennoten uitgevoerd. De beherende vennoten zijn dan ook hoofdelijk aansprakelijk. De stille vennoten beleggen slechts hun gelden en hebben geen invloed op de bedrijfsvoering. De stille vennoten zijn slechts aansprakelijk op hun ingelegde vermogen (Belastingdienst, z.j.).

Zowel particuliere beleggers als rechtspersonen (bv's) kunnen participeren in een cv. In een cv wordt veelal 50-70% van de waarde van het vastgoed gefinancierd met vreemd vermogen doormiddel van een hypothecaire lening. De hypothecaire lening wordt veelal op non-recourse uitgegeven. Dit houdt in dat het vastgoed alleen als onderpand is vergeven en de beleggers niet privé aansprakelijk zijn voor eventuele schulden. De beleggers zijn aansprakelijk tot maximaal de hoogte van hun ingelegde vermogen (Van Gool, 2013).

Een cv fonds is financieel transparant. Dit houdt in dat de cv zelf geen belasting afdraagt maar dat de participanten dit zelf moeten doen. Bij particulieren wordt dit in box 3 belast en een bv wordt middels vennootschapsbelasting belast (Belastingdienst, z.j.).

Maatschap

Een maatschap wordt veelal opgezet door gelijkgestemden zoals een artsenpraktijk of een architectenbureau. In een maatschap is iedere deelnemer beherend vennoot en in tegenstelling tot een cv allemaal hoofdelijk aansprakelijk. Bij een maatschap wordt inkomstenbelasting afgedragen over het aandeel van de winst die iedere 'maat' toekomt (Belastingdienst, z.j.). Een maatschap wordt dan ook veelal opgezet door vastgoedbeleggers die elkaar goed kennen en een gezamenlijke visie hebben over de portefeuille met kennis van zaken. De participanten bij een maatschap hebben meer inspraak in het beleid dan bij een cv. Het nadeel hiervan is dat een participant bij een maatschap exploitatieverliezen wel zelf moet aanvullen (Van Gool, 2013).

Fiscale beleggingsinstelling

Een fiscale beleggingsinstelling is een naamloze vennootschap (nv), besloten vennootschap (bv) of een fonds voor gemene rekening met als doel het beleggen van vermogen. Hierbij moet de fiscale beleggingsinstelling aan een aantal voorwaarden voldoen waarvan de belangrijkste is dat de winst binnen acht maanden van een boekjaar wordt uitgekeerd. De fiscale beleggingsinstelling betaald zelf 0% belasting. Voorwaarde hierbij is dat het vastgoed voor maximaal 60% van de boekwaarde gefinancierd mag worden (Vastgoedvergelijker, z.j.).

2.1.3 Managementstijlen en rendement

Nadat in voorgaande sub paragraaf de verschillende fondsstructuren voor vastgoedbeleggen is toegelicht, zijn in deze sub paragraaf de managementstijlen die voor vastgoedbeleggingsproducten van toepassing zijn en het rendement toegelicht.

Managementstijlen

De juridische structuur kan worden onderscheiden door de managementstijl die wordt gehanteerd. Hierbij zijn vier soorten managementstijlen te onderscheiden. De managementstijlen zijn core, core-plus, value-added of opportunistisch. Core en core-plus hebben de laagste risico/rendement verhouding en hebben maximaal een loan to value (LTV) van 40%. De LTV is de waarde van een lening ten opzichte van de waarde van het onderpand. Value-added heeft een gemiddelde risico/rendement verhouding en heeft een maximale LTV van 40-60%. Opportunistisch heeft de hoogste risico/rendement verhouding met een LTV van hoger dan 60% (Van Gool, 2013).

Een core managementstijl belegt enkel in één product waar het beleggingsproduct voor is opgericht. Het doel van een vastgoedbeleggingsproduct is bijvoorbeeld tweekamer appartementen tot 75 m². Dit houdt in dat dit vastgoedbeleggingsproduct niet in grondgebonden woningen of winkels gaat

beleggen aangezien dit niet hun core business is. Een core-plus vastgoedbeleggingsproduct heeft naast bijvoorbeeld enkel de tweekamer appartementen tot 75m² ook beleggingen in grondgebonden woningen of een winkel. Het grootste onderdeel van het belegde vermogen is dan wel in tweekamer appartementen tot 75m² belegt maar dit kan is niet uitsluitend (Van Gool, 2013).

Een value-added managementstijl belegt haar vermogen voornamelijk in vastgoed met als doel dat de waarde stijgt. Dit kan door een aanpassing zijn in het gebruik van het vastgoed of door het renoveren van een bepaald object. Bij een value-added managementstijl ligt de nadruk op indirect rendement (Van Gool, 2013).

Een opportunistische managementstijl belegt het vermogen in vastgoed die naar verwachting meer waard wordt. Hierom heeft deze managementstijl de hoogste LTV. Dit is bij een managementstijl acceptabel aangezien verwacht wordt dat het vastgoed meer waard wordt en dat de LTV dan daalt. Door de hoge LTV wordt optimaal gebruik gemaakt van de hefboomwerking. De hefboomwerking is ook het grootste risico wanneer leegstand ontstaat of het vastgoed niet in waarde stijgt maar in waarde daalt (Van Gool, 2013).

Rendement

Het rendement kan gemeten worden in een direct rendement zoals de huurinkomsten maar ook in indirect rendement vanuit de waardeontwikkeling van het vastgoed. Het indirecte rendement is een belangrijk onderdeel van het totale rendement maar wordt pas bij een daadwerkelijke verkoop gerealiseerd. Het rendement op eigen vermogen kan worden verhoogd door de toevoeging van vreemd vermogen door middel van een hefboomwerking. Dit houdt in dat als de kosten voor vreemd vermogen lager zijn dan het rendement op het totale vermogen dat het overige rendement ten goede komt van het eigen vermogen.

Door de verschillende invloeden op het rendement van vastgoed en omdat vastgoed niet snel liquide is te maken wordt door beleggers in vastgoed veelal met een internal rate of return (IRR) gerekend. “De IRR is de opbrengstvoet (ook wel disconteringsvoet genoemd) waarbij de netto contante waarde van het geheel van inkomende en uitgaande cashflows nul is.” (Van Gool, Jager, Theebe & Weisz, 2013, p. 170). De IRR is te berekenen op het totale vermogen, eigen vermogen en vreemd vermogen. Indien geen vreemd vermogen wordt toegevoegd is de IRR op het eigen vermogen gelijk aan de IRR op het totale vermogen. Wanneer wel vreemd vermogen wordt toegevoegd dan ontstaan verschillende rendementen. De IRR vreemd vermogen is bij een vaste rentevergoeding gelijk aan de rente vergoeding die de lening verstrekker eist.

2.2 Huurwoningen

In deze paragraaf is het begrip ‘huurwoningen’ toegelicht. Hierbij zijn de verschillen in de sociale en vrije sector uitgelegd. Vervolgens zijn de verschillende woningtypen die in dit onderzoek worden gebruikt beschreven evenals de verschillende woonvormen.

Een huurwoning is een woning die tegen een afgesproken huurprijs wordt verhuurd. Hierbij is de eigenaar van de woning niet gelijk aan de gebruiker. De eigenaar stelt het genotsrecht van de woning beschikbaar aan de gebruiker en de gebruiker betaald hiervoor een overeengekomen huurbetaling (Keeris, 2001).

Sociale en vrije sector

De verhuurders van huurwoningen zijn woningcorporaties, particulieren of beleggingsfondsen. In Nederland is de huurmarkt gedeeltelijk gereguleerd door de overheid. De overheid heeft namelijk een liberalisatiegrens ingesteld van € 710,68 per maand in 2018 (Rijksoverheid, z.j.). Wordt een huurwoning voor een lager bedrag verhuurd dan € 710,68 per maand dan valt het in de sociale sector. De woningen die voor een hoger bedrag worden verhuurd is de vrije sector. Deze twee

sectoren zijn aan verschillende regels gebonden. In tabel 2.1 is weergegeven wat de regels zijn per sector.

Tabel 2.1 verschillen tussen sociale en vrije sector (Eigen bewerking van Rijksoverheid, z.j.)

Sociale sector	Vrije sector
Maximum huurprijs wordt bepaalt door het woningwaarderingstelsel	Geen maximale huurprijs
Maximale jaarlijkse huurverhoging	Geen maximale huurverhoging, tenzij dit contractueel is afgesproken
Maximale inkomenseis	Woningwaarderingstelsel is niet van toepassing
Tegemoetkoming door de Rijksoverheid door huurtoeslag	Geen recht op huurtoeslag
Bij conflict tussen huurder en verhuurder kan de Huurcommissie ingeschakeld worden	Bij een conflict tussen huurder en verhuurder moet de rechtbank oplossing bieden en niet de Huurcommissie

Op basis van het woningwaarderingstelsel van de Huurcommissie kan de maximaal redelijke huurprijs worden bepaald. Bij het woningwaarderingstelsel wordt een verhuurbare eenheid getoetst op onder andere de grootte, voorzieningen, WOZ-waarde en energielabel. Dit wil echter niet zeggen dat de maximaal redelijke huurprijs gelijk is aan de markthuurprijs die voor het desbetreffende object op een bepaalde locatie geldt. Hierom is het markthuurprijsadvies van een plaatselijke verhuurmakelaar goed om mee te nemen.

Wanneer een bestaand object in verhuurde staat wordt overgenomen dan blijven de huidige huurprijzen die contractueel zijn afgesproken gehandhaafd. Afhankelijk van de afspraken in het huurcontract kan de huurprijs worden verhoogd. In het algemeen worden huurprijzen eenmaal per jaar geïndexeerd. Wanneer een object is verhuurd in de vrije sector dan heeft de verhuurder geen beperkingen in het verhogen van de huurprijs, tenzij contractueel anders is afgesproken. Wanneer een object wordt verhuurd in de sociale sector dan gelden wettelijke eisen aan het verhogen van de huurprijs. In 2018 mag de huur voor een object die verhuurd is aan een huishouden met een maximaal inkomen van € 41.056,- met 3,9% worden verhoogd. Voor een huishouden die een hoger inkomen heeft dan € 41.056,- mag de huur in 2018 met maximaal 5,4% worden verhoogd. (Rijksoverheid, 2018)

Woningtypen

Woningen zijn in vele vormen en typen te onderscheiden. Voor de typering wordt de wijze aangehouden die de NVM gebruikt op www.funda.nl. Hierbij wordt eerst onderscheid gemaakt tussen woningen en appartementen. De woningtypen zijn: 2-onder-1-kapwoning, eindwoning, geschakelde 2-onder-1-kapwoning, geschakelde woning, half vrijstaande woning, hoekwoning, tussenwoning, verspringende woning en vrijstaande woning (NVM, z.j.).

In dit onderzoek wordt geen onderscheid gemaakt tussen een 2-onder-1-kapwoning en een geschakelde 2-onder-1-kapwoning en half vrijstaande woning. Deze vallen in dit onderzoek in de categorie 2-onder-1-kapwoning. Ook tussen een eindwoning, hoekwoning en tussenwoning wordt geen onderscheid gemaakt en wordt als geschakelde woning benoemd. Aangezien dit onderzoek wordt gericht op beleggen in huurwoningen ligt het niet in de lijn der verwachting dat onderscheid wordt gemaakt tussen het beleggen in een tussenwoning of hoekwoning maar dat een blok geschakelde woningen wordt aangekocht. Om diezelfde reden wordt een verspringende woning niet verder in dit onderzoek meegenomen, dit is te specifiek.

Appartementen worden getypeerd als: bel-etage, corridorflat, dubbel bovenhuis, service flat, souterrain en verzorgingsflat (NVM, z.j.). Bij de appartementstypen wordt een bel-etage en een dubbel bovenhuis als hetzelfde verstaan en als bel-etage genoemd. Daarnaast wordt souterrain niet meegenomen tijdens het onderzoek. Dit begrip is te specifiek en het ligt niet voor de hand om enkel in een souterrain te investeren maar in een heel appartementencomplex.

Samengevat wordt in dit onderzoek onderscheid gemaakt tussen de volgende woningtypen: geschakelde woning, 2-onder-1-kapwoning, vrijstaande woning, bel-etage, corridorflat, serviceflat en verzorgingsflat.

Woonvormen

Woonvormen zijn grofweg te categoriseren in starters-, ééngezins- en seniorenwoningen. Hierbij worden de starters gezien tot een leeftijd van 30 jaar en voor het eerst zelfstandig gaan wonen. Deze woningen zijn veelal klein met maximaal 1 á 2 slaapkamers en daardoor betaalbaar. De ééngezinswoningen zijn de doorstromers van de starterwoning die dan gaan samenwonen en een gezin stichten. Deze woningen zijn groter en hebben 3 á 4 slaapkamers. Nadat de kinderen uit het huis zijn wordt de woning veelal te groot en hebben mensen vanaf de leeftijd van 65 jaar behoefte aan een kleinere woning die gelijkvloers in ingedeeld (Keeris, 2001).

2.3 Conclusie

In dit hoofdstuk zijn de begrippen ‘beleggingsproduct’ en ‘huurwoningen’ geoperationaliseerd om antwoord te geven op de volgende deelvraag: “wat is een beleggingsproduct bestaande uit huurwoningen?”

Een beleggingsproduct bestaande uit huurwoningen is een product waarin een particulier kan participeren door een participatie aan te kopen. Met het verworven vermogen worden huurwoningen aangekocht. Het rendement dat wordt behaald bestaat uit de huurinkomsten minus de kosten. Dit rendement wordt dan uitgekeerd aan de participanten, oftewel de particuliere beleggers.

Criteria die van belang zijn bij een beleggingsproduct voor huurwoningen zijn: de juridische structuur en de managementstijl. De kenmerken voor huurwoningen zijn de verschillende woningtypen en woonvormen. In tabel 2.2 op de volgende pagina zijn de kenmerken van beide begrippen overzichtelijk weergegeven.

Tabel 2.2 kenmerken beleggingsproduct en huurwoningen (Eigen bewerking van Van Gool (2013), NVM (z.j.) & Keeris, (2001))

Beleggingsproduct	Huurwoningen
Juridische structuur	Woningtypen
Managementstijl	woonvormen

3. Criteria van vastgoed meetbaar maken

De deelvraag in dit hoofdstuk is “welke criteria zijn van belang voor particuliere beleggers bij beleggen in vastgoed?” Het is van belang om de wensen van een particuliere belegger inzichtelijk te maken zodat hier op gestuurd kan worden door een fondsbeheerder. Hierom is in dit hoofdstuk vastgoed meetbaar gemaakt aan de hand van een aantal criteria. Het vastgoed moet meetbaar worden gemaakt om een bandbreedte aan te geven in de keuzevrijheid van een fondsbeheerder.

3.1 doelstellingen en criteria

Wanneer iemand besluit om te beleggen worden veelal doelstellingen en criteria opgesteld. In deze paragraaf is toegelicht welke doelstellingen en criteria dit zijn.

De doelstellingen en criteria kunnen erg verschillen tussen de verschillende soorten beleggers. Zo heeft een institutionele belegger zoals een pensioenfonds veelal het doel om toekomstig uit te keren vermogen te beheren. Particuliere beleggers hebben veelal andere doelen zoals het betalen van de studie voor de kinderen of het kopen van een grotere woning. De verschillende beleggingscriteria die worden genoemd in ‘onroerend goed als belegging’ (Van Gool, 2013) zijn:

1. Het gewenste beleggingsrendement
2. Beleggingshorizon
3. Liquiditeit van een belegging
4. Wel of geen gebruik van vreemd vermogen bij een belegging
5. Duurzaamheid van de belegging
6. Samenhang tussen de resultaten en verplichtingen van de belegger
7. Spreiding van het vermogen
8. Omvang van de belegging

Op basis van deze beleggingscriteria kan een belegger bepalen welk product het best bij hem past. Deze criteria zijn echter gericht op beleggen in het algemeen. In de volgende paragraaf zijn de criteria voor vastgoed nader toegelicht.

Vastgoed bestaat uit vele verschillende vormen. De meeste vastgoedbeleggingen zijn in de traditionele vormen van vastgoed zoals landbouwgrond, woningen, winkels, kantoren, parkeergarages en bedrijfsruimte (Van Gool, 2013). Dit onderzoek is gericht op huurwoningen en hierom is enkel het meetbaar maken van huurwoningen toegelicht.

3.2 Vastgoedcriteria

Vastgoedcriteria kunnen meetbaar gemaakt worden door een aantal prestatie indicatoren op te stellen. De prestatie van vastgoed kan gemeten worden op functionele, technische, esthetische en financiële criteria (Hoendervanger, 2012). Op basis van deze vier criteria wordt een ‘meetlat’ gemaakt die gebruikt kan worden om vastgoedobjecten te meten of deze geschikt zijn om in te beleggen. De vier vastgoed criteria zijn hieronder nader toegelicht.

3.2.1 Functionele criteria

Bij de functionele criteria is inzichtelijk gemaakt hoe een vastgoedproduct aansluit bij de wensen en eisen van de gebruikers. Om dit in kaart te brengen zijn prestatie indicatoren opgesteld. De prestatie indicatoren die hiervoor gelden zijn geografische ligging, ligging ten opzichte van het stadscentrum, ontsluitingen, omvang van een object, voorzieningen in de buurt, demografische kenmerken en de sociaal economische kenmerken (Hoendervanger, 2012).

In het onderzoek “De prijs van de plek” geschreven door planbureau voor de leefomgeving (Visser & Van Dam, 2006) is aangegeven dat een verhouding bestaat tussen de waarde van het vastgoed en een locatie. Daarbij bestaan regionaal grote verschillen. Naast regionale verschillen is de nabijde

woonomgeving en voorzieningen van invloed op de waarde van woningen. Door de grote regionale verschillen is het van belang voor particuliere beleggers om een locatie af te bakenen.

3.2.2 Technische criteria

Technische criteria bestaan uit bouwtechnische en bouwfysische prestaties. Bouwtechnische prestaties hebben betrekking op de mate waarin de fundering, draagstructuur, gevels, installaties voldoen aan de eisen zoals de sterkte, stijfheid, stabiliteit, duurzaamheid en de staat van onderhoud. Bouwfysische prestaties zijn gericht op de mate waarin een gebouw in staat is om op een energiezuinige en milieuvriendelijke manier een gezond en veilig binnenklimaat kan realiseren. De technische criteria worden gemeten door een aantal prestatie indicatoren op te stellen. De prestatie indicatoren zijn gericht op brandveiligheid, constructieve veiligheid en duurzaamheid (Hoendervanger, 2012).

Beleggen in vastgoed is gericht op een langere termijn. Hierom is het van belang om inzichtelijk te hebben hoe de technische staat van een gebouw is. Wanneer de technische staat van een gebouw slecht is dan dient hier veelal aandacht aan te worden besteed en wellicht gerenoveerd moet worden. Hiervoor moet dan geld gereserveerd worden wat ten kostte gaat van het directe rendement. Wanneer een object voor een lage prijs wordt aangeboden is het wellicht interessant om een object in slechte staat aan te kopen. Dan moeten de kosten voor de aankoop en renovatie nog binnen de maximale aankoop prijs zijn zodat het geëiste rendement nog behaald kan worden.

3.2.3 Esthetische criteria

Esthetische kwaliteit zegt iets over de uitstraling, identiteit en herkenbaarheid van een vastgoedobject. Hierbij kan worden gedacht aan een bouwperiode of een bepaalde architectuurstijl.

Het is van belang om inzichtelijk te hebben wat particuliere beleggers belangrijk vinden qua uitstraling van een gebouw en of sommige uitingen wel of niet gewenst zijn. De prestatie indicatoren voor esthetische criteria zijn bouwperiode, materiaalgebruik, kleurgebruik en architectuurstijl (Hoendervanger, 2012).

Particuliere beleggers die uit maatschappelijk oogpunt beleggen willen bijvoorbeeld een bepaald gebouw graag in portefeuille hebben om het betreffende gebouw met architectuurstijl te behouden. Dit kan ten kostte gaan van het rendement. Een particuliere belegger kan het acceptabel vinden om een lager rendement te behalen wanneer een gebouw in ere wordt behouden.

3.2.4 Financiële criteria

Financiële criteria is de mate waarin financiële middelen effectief en efficiënt worden ingezet. De prestatie indicatoren van financiële criteria zijn investeringskosten, exploitatiekosten, opbrengsten en waardeontwikkeling (Hoendervanger, 2012).

Voor een particuliere belegger is het van belang om de investeringskosten, exploitatiekosten, opbrengsten en waardeontwikkeling inzichtelijk te hebben. Zodoende kan een belegger het rendement berekenen van het vastgoedobject. Een ontwikkeling in één van de prestatie indicatoren heeft veelal invloed op de overige prestatie indicatoren en op het rendement, zowel positief als negatief.

Wanneer een particuliere belegger een hoog rendement eist op zijn eigen vermogen kan dit belemmerend werken voor een fondsbeheerder. Door de hoge rendementseis kan een object voor een lage aankoop prijs worden aangekocht. Dit leidt tot een minder sterke onderhandelingspositie bij het aankopen van objecten.

3.3 Conclusie

In dit hoofdstuk is inzichtelijk gemaakt welke criteria van belang zijn voor particuliere beleggers die in vastgoed beleggen. Hierbij is antwoord gegeven op de deelvraag: “welke criteria zijn van belang voor particuliere beleggers bij beleggen in vastgoed?” Uit de literatuur blijkt dat particuliere beleggers een aantal doelstellingen en criteria stellen voordat besloten wordt te beleggen. Wanneer in vastgoed wordt belegd blijkt dat de functionele, technische, esthetische en financiële criteria van belang zijn. Deze criteria bevatten ieder een aantal prestatie indicatoren. In tabel 3.1 zijn alle criteria met bijbehorende prestatie indicatoren weergegeven.

Tabel 3.1 Vastgoed criteria (Eigen bewerking van Hoendervanger, 2012)

Doelstellingen en criteria	Functionele criteria	Technische criteria	Esthetische criteria	Financiële criteria
Het gewenste beleggingsrendement	Geografische ligging	Brandveiligheid	Bouwperiode	Investeringskosten
Beleggingshorizon	Ligging ten opzichte van het centrum	Constructieve veiligheid	Materiaalgebruik	Exploitatiekosten
Liquiditeit van een belegging	Ontsluitingen	Duurzaamheid	Kleurgebruik	Opbrengsten
Wel of geen gebruik van vreemd vermogen bij een belegging	Omvang van een object		Architectuurstijl	Waardeontwikkeling
Duurzaamheid van een belegging	Voorzieningen in de buurt			
Samenhang tussen de resultaten en verplichtingen van de belegger	Demografische kenmerken			
Spreiding van het vermogen	Sociaal economische kenmerken			
Omvang van de belegging				

4. Lijst met criteria opstellen voor particulier beleggers

De deelvraag die beantwoord wordt in dit hoofdstuk is “welke lijst van criteria kan worden opgesteld voor particuliere beleggers die willen beleggen in een woningbeleggingsproduct?” De lijst met criteria is afkomstig uit de gevonden informatie in hoofdstuk twee en drie. Hierbij is de lijst eerst opgesteld en vervolgens zijn de onderdelen meetbaar gemaakt.

4.1 Lijst met criteria opstellen

In deze paragraaf is de lijst met criteria opgesteld die uit hoofdstuk twee en drie voort komen. Op deze lijst zijn de criteria met bijbehorende prestatie indicatoren op logische volgorde weergegeven vanuit het perspectief van een particuliere belegger. Dit is door de onderzoeker in samenspraak met de opdrachtgever gedaan. Met andere woorden de punten die door particuliere beleggers als belangrijkste worden gevonden staan bovenaan. Aan de hand van deze lijst met criteria is in hoofdstuk vijf een vragenlijst opgesteld.

Onderdeel één van de lijst met criteria is de fondsstructuur. Aangezien bij de fondsstructuur de doelstellingen en criteria van de belegger worden besproken met daarbij de juridische structuur en managementstijl van het vastgoedbeleggingsproduct. Het is van belang om deze wensen en eisen inzichtelijk te hebben voordat dieper wordt ingegaan hoe het vastgoed eruit moet gaan zien. De doelstellingen en criteria komen voort uit hoofdstuk drie en de juridische structuur en managementstijl komen voort uit hoofdstuk twee. Aangezien deze drie onderdelen allen invloed hebben op de fondsstructuur is het in één onderdeel geplaatst.

Nadat de fondsstructuur inzichtelijk is gemaakt worden de financiële criteria besproken in onderdeel twee. Bij de financiële criteria is het van belang om duidelijk te krijgen wat de particuliere belegger zou willen investeren in een beleggingsproduct en hoe het rendement opgebouwd moet zijn. Hierom wordt in dit deel de investeringskosten, exploitatiekosten, opbrengsten en waardeontwikkeling besproken. De financiële criteria komt voort uit hoofdstuk drie.

In onderdeel drie worden de woningtypen besproken die de voorkeur hebben met daarbij de woonvorm oftewel de doelgroep en het huursegment. Het onderdeel woningtypen komt voort uit hoofdstuk twee.

In onderdeel vier worden de functionele criteria besproken. Hierbij is nader ingegaan op de ligging van het object in Nederland maar ook de ligging in de stad. Daarnaast is inzichtelijk gemaakt tot in hoeverre de bereikbaarheid, omvang van de objecten en voorzieningen in de buurt van belang zijn. Afsluitend voor dit onderdeel zijn de demografische en sociaal economische kenmerken. De functionele criteria komen voort uit hoofdstuk drie.

In onderdeel vijf worden de technische criteria besproken. Het gaat hierbij om de minimale eisen waar een vastgoedobject aan moet voldoen. Wanneer een respondent hiervan geen kennis en/of interesse in heeft dan kan dit een kort onderdeel zijn tijdens een interview. De technische criteria komen voort uit hoofdstuk drie.

In onderdeel zes zijn de esthetische criteria besproken. Esthetische criteria zijn veelal persoonlijk. Hierbij kan iemand een voorkeur voor een bepaalde architectuurstijl, materiaal en kleurgebruik aangeven. Het kan ook zijn dat een respondent hier geen voorkeur in heeft en het totaal niet van belang vindt hoe een vastgoedobject eruit ziet. De esthetische criteria komen voort uit hoofdstuk drie.

Doormiddel van deze lijst kan verschil worden gemaakt tussen beleggers die puur voor financieel gewin gaan of een meer maatschappelijke instelling hebben. Als dit inzichtelijk is gemaakt kan worden beslist welke beleggers wel en welke niet samen in een fonds kunnen beleggen.

Tabel 4.1 Lijst met criteria (Eigen werk, 2018)

Onderdeel	Criteria	Prestatie indicatoren
1	Fondsstructuur	Doelstellingen en criteria
		Juridische structuur
		Managementstijl
2	Financieel	Investeringskosten
		Exploitatiekosten
		Opbrengsten
		Waardeontwikkeling
3	Huurwoningen	Woningtypen
		Woonvormen
4	Functioneel	Geografische ligging
		Ligging ten opzichte van het centrum
		Ontsluitingen
		Omvang van een object
		Voorzieningen in de buurt
		Demografische gegevens
		Sociaal economische kenmerken
5	Technisch	Brandveiligheid
		Constructieve veiligheid
		Duurzaamheid
6	Esthetisch	Bouwperiode
		Kleurgebruik
		Materiaalgebruik
		Architectuurstijl

4.2 Lijst met criteria meetbaar maken

In deze paragraaf zijn de criteria uit tabel 4.1 meetbaar gemaakt. Hierbij is dezelfde volgorde aangehouden zoals in paragraaf 4.1 is beschreven. Per criteria is een sub paragraaf opgesteld waarin de prestatie indicatoren meetbaar worden gemaakt.

4.2.1 Fondsstructuur

In deze sub paragraaf is uitleg gegeven over de fondsstructuur. Hierbij zijn de acht doelstellingen en criteria, de juridische structuur en de managementstijl meetbaar gemaakt.

Doelstellingen en criteria

1. Het gewenste beleggingsrendement

Het gewenste beleggingsrendement wordt gemeten in Internal Rate of Return (IRR). Dit wordt als rentepercentage ten opzichte van het ingelegde vermogen weergegeven. Wanneer een hoge IRR wordt gewenst kan een object voor een lager bedrag worden aangekocht, dit houdt in dat het aanbod minder wordt aan beleggingsobjecten. Wanneer iemand een lage IRR wenst heeft een fondsbeheerder meer keuze om vastgoedobjecten aan te kopen (Van Gool, 2013).

2. Beleggingshorizon

Omdat beleggen in vastgoed minder snel liquide te maken is dan bijvoorbeeld bij aandelen op de beurs wordt de beleggingshorizon in jaren uitgedrukt. Bij het aankopen van vastgoed komen vrij hoge eenmalige kosten zoals overdrachtsbelasting, kosten voor een due dilligence onderzoek en makelaarskosten. Dit is een aanzienlijk hoger bedrag dan bijvoorbeeld bij het aankopen van aandelen op de beurs. Hierom is een lange horizon gewenst bij een vastgoedfonds om een zo goed mogelijk

rendement te behalen. Gemiddeld dient een belegger minimaal vijf jaar in een vastgoedfonds te beleggen om de hoge eenmalige kosten terug te verdienen en ook nog een mooi rendement te behalen. De meeste vastgoedfondsen hebben een tijdshorizon van tien jaar aangezien de eenmalige kosten dan niet meer van een hele grote invloed zijn op het rendement (Van Gool, 2013).

3. Liquiditeit van een belegging

De liquiditeit van een belegging wordt in tijd in maanden weergegeven vanaf het moment dat een belegger aangeeft uit de belegging te willen stappen totdat het geld op zijn bankrekening wordt gestort. Het is afhankelijk van de juridische vorm van een vastgoedfonds hoe snel een belegging liquide gemaakt kan worden. Vastgoedbeleggingsproducten kennen veelal een lange looptijd met een slechte tussentijdse liquiditeit. Dit maakt een vastgoedbeleggingsproduct niet geschikt voor een belegger die te allen tijde de beschikking wil hebben over zijn vermogen (Van Gool, 2013).

Wanneer iemand wenst om snel uit een belegging te willen stappen kan dit betekenen dat een vastgoedfonds niet geschikt is voor diegene om in te beleggen.

4. Wel of geen gebruik van vreemd vermogen bij een belegging

Dit is een ja/nee indicator. Is het echter ja, dan wordt de hoogte van de loan to value (LTV) in percentage van de waarde van het onderliggende object weergegeven. De hoogte van de LTV is mede bepalend voor de managementstijl en geeft weer of een belegger behoudend of opportunistisch wil beleggen (Van Gool, 2013).

5. Duurzaamheid van de belegging

De duurzaamheid van de belegging wordt in jaartallen gemeten. De duurzaamheid van de belegging geeft weer of de belegging in een kort tijdsbestek moet worden terugverdiend of dat de belegging zijn waarde behoudt en na verloop van tijd tegen minimaal dezelfde waarde verkocht kan worden. De duurzaamheid van een belegging in een vastgoedfonds voor woningen is vrijwel altijd goed. Wanneer een belegger de voorkeur heeft aan een snelle terugverdientijd dan heeft dit invloed op de aankopen die een fondsbeheerder kan doen. Het vastgoed dient dan te worden aangekocht tegen een lagere aankoopprijs waarbij het vastgoed binnen aanzienlijke tijd moet renderen. De kans is aanzienlijk dat de fondsbeheerder dan weinig keuze heeft voor een geschikt vastgoedobject (Van Gool, 2013).

6. Samenhang tussen de resultaten en verplichtingen van de belegger

Dit is een criteria die een belegger zelf moet aangeven. Dit wordt gemeten door de tijdstippen waarop een fonds moet uitkeren. Dit kan een periode van een maand, kwartaal of jaar zijn. Wanneer iemand zijn vermogen alleen wil laten groeien en zonder het uitkeren van het rendement aan zijn verplichtingen kan voldoen dan kan ook worden gekozen om geen rendement uit te keren om vermogen op te bouwen om de portefeuille te laten groeien (Van Gool, 2013).

7. Spreiding van het vermogen

Dit wordt gemeten in een percentage van de totale fondsomvang. Bijvoorbeeld dat maximaal 50% van het vermogen in één vastgoedobject mag worden geïnvesteerd. Dit geeft aan hoe een fondsbeheerder het vermogen in een fonds moet verdelen over verschillende objecten. Dit kan een beperking zijn voor de fondsbeheerder in de aankoop van grotere vastgoedobjecten (Van Gool, 2013).

8. Omvang van de belegging

Dit wordt gemeten in vermogen uitgedrukt in euro's. Dit is de omvang die het vastgoedfonds maximaal mag bevatten. Wanneer iemand maximaal € 2.000.000,- euro per vastgoedfonds zou willen dan heeft dat invloed op de grootte van vastgoedobjecten waar een fondsbeheerder zich op richt. Wanneer een belegger een maximum van € 2.000.000,- eist met bijvoorbeeld een spreiding van

maximaal 30% per object houdt in dat een object maximaal € 600.000,- mag kosten. Dit geeft een fondsbeheerder dan minder speelruimte (Van Gool, 2013).

Juridische structuur

De juridische structuur wordt gemeten zoals in hoofdstuk twee is beschreven en kan bestaan uit een commanditaire vennootschap, maatschap en een fiscale beleggingsinstelling. Welke structuur wordt gekozen hangt voornamelijk af van de inspraak en aansprakelijkheid die een belegger wenst. Wanneer iemand geen inspraak wenst en niet persoonlijk aansprakelijk wil zijn dan past een commanditaire vennootschap het best bij deze particuliere belegger. Wil iemand echter wel inspraak dan zou één van de andere juridische structuren beter bij diegene passen.

Bij een maatschap is een belegger persoonlijk aansprakelijk. Bij een maatschap wordt een som geld belegd in een fonds net als bij een commanditaire vennootschap. Bij een fiscale beleggingsinstelling wordt vanuit een rechtspersoon belegd. Wil een fiscale beleggingsinstelling echter vreemd vermogen toevoegen, dan wordt veelal door de geldverstrekker gevraagd om ook persoonlijk mee te tekenen. Doordat een fiscale beleggingsinstelling een hogere belastingheffing kent dan de overige juridische structuren maakt dit een oninteressante juridische structuur voor particuliere beleggers.

Managementstijl

De managementstijlen worden in vier categorieën gemeten zoals in hoofdstuk twee is genoemd, namelijk core, core-plus, value-added en oppertunistic. Hierbij heeft core de laagste risico/rendement verhouding en oppertunistic de hoogste. Core richt zich enkel op een type vastgoed en wijkt daar niet van af. De LTV bij een core managementstijl is maximaal 40%. In een core-plus fonds kan naast bijvoorbeeld enkel wonen ook een woon/winkelpand worden aangekocht. Hierbij blijft de LTV relatief laag met maximaal 40%.

Value-added managementstijl is gericht op vastgoed dat in de komende jaren (al dan niet door een aanpassing van het gebruik of van het vastgoed zelf) meer waard wordt. Het risico/rendement van deze managementstijl is gemiddeld en heeft een LTV tussen 40% en 60%. De oppertunistic managementstijl is gericht op dat het vastgoed de komende jaren meer waard wordt en daardoor meer indirect rendement wordt gemaakt wanneer het vastgoed wordt verkocht. De LTV is het hoogst bij deze managementstijl en ligt hoger dan 60%.

Het is afhankelijk van de wensen van een particuliere belegger welke managementstijl gehanteerd wordt bij een vastgoedbeleggingsfonds. Wanneer een particuliere belegger een hoge LTV wenst en graag gebruik wil maken van de hefboomwerking kan de oppertunistic managementstijl worden gehanteerd. Maar wanneer iemand risicomijdend is en een duidelijk beeld heeft in welk vastgoed diegene wil beleggen kan voor een core managementstijl worden gekozen.

4.2.2 Financiële criteria

In deze sub paragraaf is uitleg gegeven over de financiële criteria. Hierbij zijn de prestatie indicatoren investeringskosten, exploitatiekosten, opbrengsten en waardeontwikkeling meetbaar gemaakt.

Investeringskosten

De investeringskosten zijn de totale kosten die gemaakt worden om een object te verwerven. Dit zijn de onderhandse aankoopwaarde die is overeengekomen met de verkopende partij en de bijbehorende kosten zoals overdrachtsbelasting, makelaars-, notaris-, financierings- taxatie-, en onderzoekskosten (Due dilligence) (Van Gool, 2013).

Exploitatiekosten

Exploitatiekosten bestaan uit onderhoudskosten, onroerende zaak belasting, verzekeringspremies, beheerkosten, servicekosten en verhuurkosten (Van Gool, 2013). In dit onderzoek wordt de aanneme

gemaakt dat exploitatiekosten ter hoogte van 15% van de directe huurinkomsten goed zijn. In tabel 4.2 wordt weergegeven hoe dit wordt gemeten. Exploitatiekosten die meer dan 35% van de directe huurinkomsten bedragen is in dit onderzoek onacceptabel.

Tabel 4.2 Exploitatiekosten (Eigen werk, 2018)

Minder dan 15%	15%-25%	25%-35%	Meer dan 35%
Goed	Acceptabel	Slecht	Onacceptabel

Opbrengsten

De opbrengsten zijn de directe inkomsten minus kosten. Dit zijn de bruto huurinkomsten minus leegstand, exploitatiekosten, eventueel rente en aflossing van vreemd vermogen (Van Gool, 2013). Hieruit ontstaat een exploitatieresultaat. Dit exploitatieresultaat kan bijvoorbeeld worden uitgekeerd aan participanten in een vastgoedfonds.

Waardeontwikkeling

De waardeontwikkeling is een inschatting van de waarde van het vastgoed over een bepaalde tijd. Het kan zijn dat een belegger een voorkeur heeft om te beleggen in vastgoed door het indirecte rendement. Het indirecte rendement is afhankelijk van de waardeontwikkeling die een object door maakt. Op basis van demografische gegevens die beschikbaar worden gesteld door planbureau voor de leefomgeving en marktrapportages van vastgoedmanagement organisaties of makelaars wordt een inschatting gemaakt voor de jaarlijkse waardeontwikkeling. Daarnaast wordt een taxateur gevraagd om per object een advies uit te brengen.

4.2.3 Huurwoningen

Bij huurwoningen zijn de woningtypen en woonvorm bepaald. Wanneer een fonds zich richt op bepaalde woonvormen dient het vastgoed hier op aan te sluiten.

De woningtypen worden gemeten zoals in hoofdstuk twee is aangegeven op basis van de volgende woningtypen: geschakelde woning, 2-onder-1-kapwoning, vrijstaande woning, bel-etage, corridorflat, serviceflat en verzorgingsflat. Het is afhankelijk van het aanbod op dat moment welke woningtypen in portefeuille kan worden genomen.

Wanneer voor vrijstaande en 2-onder-1-kapwoningen wordt gekozen is het moeilijker om een even goed rendement te behalen dan bij een gemiddelde geschakelde woning of appartement. Een vrijstaande en 2-onder-1-kapwoning zijn namelijk duurder om aan te kopen dan een geschakelde woning of appartement en de huurprijs die gevraagd kan worden stijgt veelal niet evenredig mee.

De woonvormen worden gemeten in starters, gezinnen en senioren. De woonvorm geeft uiteraard ook de doelgroep aan voor het beleggingsfonds. Het vastgoed dient aan te sluiten op de gekozen doelgroep. Wanneer bijvoorbeeld een fonds zich enkel op senioren richt dan is de keuze voor de fondsbeheerder om geschikte vastgoedobjecten aan te kopen minder groot dan dat alle woonvormen goed worden bevonden.

4.2.4 Functionele criteria

Bij functionele criteria zijn de volgende prestatie indicatoren meetbaar gemaakt: geografische ligging, ligging ten opzichte van stadscentrum, ontsluitingen, omvang van een object, voorzieningen in de buurt, demografische gegevens, sociaal economische kenmerken.

Geografische ligging

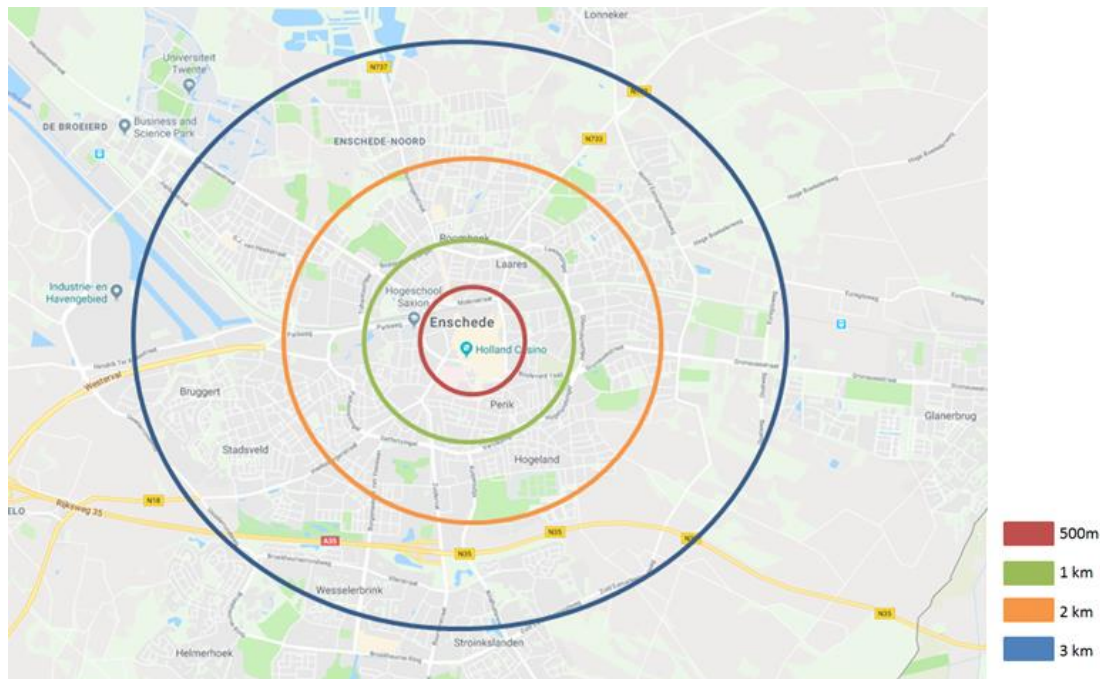
In dit onderzoek wordt uitgegaan van een geografische ligging in Nederland. De ligging en de prijs van een vastgoedobject hangen veelal met elkaar samen. Dit komt doordat de prijs van vastgoed wordt bepaald door vraag en aanbod. Bepaalde regio's in Nederland kennen een hogere vraag dan

andere. Daarnaast kunnen beleggers ook persoonlijke binding hebben met een plaats en daardoor in die specifieke plaats of regio willen beleggen. Hierom wordt de geografische ligging gemeten door een bepaalde plaats(en), gemeente(n) of regio('s) te benoemen. Op basis van de genoemde plaatsen, gemeenten en regio's kan specifiek gezocht worden naar geschikte vastgoedbeleggingsobjecten.

Ligging ten opzichte van stadscentrum

Naast het beoordelen van een stad of regio kan binnen deze stad of regio ook een aantal afstanden worden onderscheiden. Dit wordt meetbaar gemaakt door de maximale afstand van een vastgoedbeleggingsobject tot aan het centrum van een plaats te benoemen.

De ligging ten opzichte van het stadscentrum wordt gemeten in een straal rondom het stadscentrum. De straal wordt gemeten in meters. Veelal is een stadscentrum in Nederland opgebouwd rondom een oudste kerk in een dorp of stad. Grotere steden hebben veelal wel een duidelijk stadscentrum en dit wordt dan als uitgangspunt genomen zoals in afbeelding 4.1 is weergegeven met als voorbeeld de binnenstad van Enschede. In deze afbeelding zijn op een afstand van 500, 1000, 2000 en 3000 meter een cirkel getekend. Op basis van deze afstanden kan een bepaalde grens worden aangegeven die als acceptabel wordt beschouwd. Ter verduidelijking wordt in dit onderzoek aangenomen dat binnen 1000 meter loopafstand is en binnen 2000 meter fietsafstand.



Afbeelding 4.1 Ligging ten opzichte van het centrum voorbeeld Enschede (Google maps/eigen bewerking, 2018)

Ontsluitingen

Bij ontsluitingen worden de parkeervoorziening en de bereikbaarheid met zowel de auto als met het openbaar vervoer gemeten.

- Parkeren; veelal worden bij gemeenten een parkeernorm gehanteerd bij nieuwbouw. Bij bestaande objecten is het veelal een situatie waarmee gewerkt moet worden. Hier kan niet veel op gestuurd worden. Het is afhankelijk van de locatie hoe hoog de parkeernorm is. Om voldoende parkeerplaatsen te meten kan de parkeernorm die bij de desbetreffende gemeente geldt worden aangehouden.
- Bereikbaarheid met de auto; de bereikbaarheid met de auto kan worden weergegeven in autominuten of kilometers afstand vanaf binnenkomst stad of vanaf de afrit van de snelweg gemeten. Door onder andere Google Maps is dit inzichtelijk te meten. Een afstand van vijf

autominuten vanaf binnenkomst of de dichtstbijzijnde afrit van een snelweg is goed te noemen. Vijf tot tien minuten is matig en tien minuten of meer is slecht te bereiken.

- Bereikbaarheid met het openbaar vervoer; het openbaar vervoer bestaat uit de trein, bus, tram en metro. Hierbij is de afstand tot de dichtstbijzijnde halte of station van belang. Bij een bus en tramhalte wordt een afstand kleiner dan 100 meter als goed beoordeeld en een afstand van 600 meter of meer slecht. De afstand van een trein of metro station is bij minder dan 100 meter goed te noemen en een afstand van 1200 meter of meer slecht.

Omvang van een object

Om de diversificatie van een vastgoedfonds te verbeteren kan op een aantal factoren worden gestuurd. De omvang van een object is één van deze factoren. Door bijvoorbeeld een combinatie van appartementen en grondgebonden woningen in een vastgoedfonds te verwerven zijn al twee woningtypen aanwezig in de portefeuille. Daarnaast kan ook worden gedifferentieerd door niet alle objecten in één stad te verwerven maar in meerdere steden in verschillende regio's. Dit voorkomt dat wanneer de vraag in de ene regio, om wat voor reden dan ook minder wordt, dit niet meteen een grote weerslag heeft op de resultaten van het vastgoedfonds. Hierom dient in kaart te worden gebracht hoeveel eenheden per object en/of per stad acceptabel wordt gevonden door de beleggers.

Voorzieningen in de buurt

Om prettig op een bepaalde locatie te wonen is het van belang om een aantal voorzieningen in de buurt te hebben. Op de website van Walk Score kan een locatie worden ingevuld en vervolgens wordt aangegeven welke voorzieningen in de nabije omgeving aanwezig zijn met daarbij de afstand in kilometers. De voorzieningen die op Walk Score worden genoemd zijn restaurants, koffiebars, cafés, supermarkten, parken, scholen, winkelcentra, entertainment en gezondheidsvoorzieningen zoals een huisarts of apotheek.

Deze voorzieningen zijn onderstaand in een tabel weergegeven met daarbij een goede, matige of slechte score. Voor de ene voorziening zijn personen namelijk bereid om verder te reizen dan de ander. Koffiebars zijn niet meegenomen in de tabel aangezien de behoefte van een koffiebar in Nederland niet in een zelfde mate van belang is dan in Amerika. (Walk Score is van oorsprong een Amerikaans programma) De voorzieningen zijn in tabel 4.3 weergegeven met een goede, matige en slechte afstand tot een object.

Tabel 4.3 Voorzieningen in de buurt (Eigen werk, 2018)

Voorziening	Goede bereikbaarheid bij	Matige bereikbaarheid bij	Slechte bereikbaarheid bij
Restaurant	1000 meter	1000-2000 meter	Meer dan 2000 meter
Cafés	1000 meter	1000-2000 meter	Meer dan 2000 meter
Supermarkten	1000 meter	1000-2000 meter	Meer dan 2000 meter
Parken	1000 meter	1000-2000 meter	Meer dan 2000 meter
Scholen	1000 meter	1000-2500 meter	Meer dan 2500 meter
Winkelcentra	1000 meter	1000-2500 meter	Meer dan 2500 meter
Entertainment	2000 meter	2000-3000 meter	Meer dan 3000 meter
Gezondheidsvoorzieningen	1000 meter	1000-2000 meter	Meer dan 2000 meter

Demografische kenmerken

Bij de demografische gegevens wordt gekeken naar leeftijdsopbouw, samenstelling van huishoudens en herkomst van inwoners in een bepaalde buurt of stad. Hierbij wordt gevraagd welke eisen aan deze kenmerken wordt gesteld door beleggers bij een bepaalde stad die hun voorkeur heeft.

Sociaal economische kenmerken

Bij de sociaal economische kenmerken wordt gekeken naar het gemiddelde inkomen en WOZ-waarde. Hierbij wordt getoetst tot in hoeverre de gemiddelde inkomens en WOZ-waarden zijn voor de aankoop van een vastgoedbeleggingsobject.

4.2.5 Technische criteria

Bij technische criteria zijn de prestatie indicatoren brandveiligheid, constructieve veiligheid en duurzaamheid meetbaar gemaakt.

Brandveiligheid

Bij nieuwbouw wordt de brandveiligheid getoetst door de gemeente. Hierbij dient het gebouw te voldoen aan de eisen volgens het bouwbesluit 2012. Wanneer een bestaand object wordt aangekocht dan kan de brandveiligheid worden gecontroleerd door naar de vergunning te vragen. Is de vergunning niet aanwezig en/of ontstaat twijfel of het object aan de brandveiligheid voldoet dan kan de gemeente gevraagd worden om het object te toetsen. Hierbij wordt getoetst tot in hoeverre het voldoen van de brandveiligheid van belang is voor een vastgoedbelegger.

Constructieve veiligheid

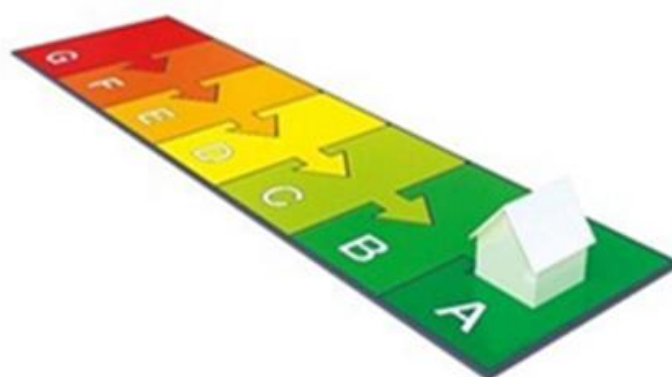
De constructieve veiligheid kan worden gemeten aan de hand van 'NEN 2767 conditiemeting van gebouwen'. De NEN 2767 is een methodiek waarbij per element een beoordeling wordt gegeven op basis van een zespuntsschaal waarbij één uitstekend is en zes zeer slecht (Vermeulen, 2010). In afbeelding 4.2 wordt een voorbeeld gegeven van een NEN 2767. Hierbij is het van belang in welke staat een gebouw of onderdeel minimaal moet zijn.

NEN 2767	1 = nieuwbouw kwaliteit
	2 = goed
	3 = redelijk
	4 = matig
	5 = slecht
	6 = zeer slecht
	8 = nader onderzoek nodig
	9 = niet te inspecteren

Afbeelding 4.2 NEN 2767 (InspectDirect, z.j.)

Duurzaamheid

Duurzaamheid wordt bij nieuwbouwwoningen voornamelijk gemeten door middel van een energieprestatiecertificaat (EPC). Hierbij geldt hoe lager de score hoe energiezuiniger de woning is. Daarnaast is een energielabel verplicht voor gebouwen. Een energielabel wordt in verschillende klassen gegeven van G (zeer slecht) tot label A (zeer goed). Bij verkoop of verhuur van een woning is het energielabel verplicht (Hoendervanger, 2012). Daarom dient inzichtelijk te worden gemaakt welk energielabel minimaal geëist wordt door een belegger.



Afbeelding 4.3 Energietabel (Milieu Centraal, z.j.)

4.2.6 Esthetische criteria

Bij esthetische criteria zijn de prestatie indicatoren bouwperiode, kleurgebruik, materiaalkeuze en architectuurstijl meetbaar gemaakt.

Het is lastig om de esthetische prestaties meetbaar te maken. Ieder persoon kan iets anders mooi of lelijk vinden. De esthetische kwaliteit wordt gedeeltelijk ook gemeten door de NEN 2767. Immers een gebouw met een hoge score die uitstekend onderhouden is oogt beter dan een gebouw die in een slechte staat verkeerd. Aangezien het lastig is om de esthetische kwaliteit te meten wordt gemeten in het bouwjaar van een object weer te geven in jaartal. Kleurgebruik kan worden aangegeven op basis van de RAL-kleurenlijst. Materialen kunnen in vele vormen en maten worden weergegeven en dient te worden toegelicht wanneer een belegger voorkeur heeft voor bepaalde materialen. Architectuurstijlen zijn in vele soorten en indien een belegger voorkeur heeft voor een bepaalde architectuurstijl dan moet diegene uitleggen welke kenmerken mooi of lelijk zijn bij de architectuurstijl.

4.3 Conclusie

In dit hoofdstuk is de lijst met criteria opgesteld die vanuit theorie van belang zijn voor particuliere beleggers die in een vastgoedbeleggingsproduct willen beleggen. Hierbij is antwoord gegeven op de volgende deelvraag: “welke lijst van criteria kan worden opgesteld voor particuliere beleggers die willen beleggen in een woningbeleggingsproduct?” De lijst met criteria is op logische volgorde weergegeven in tabel 4.4. Deze lijst met criteria wordt in hoofdstuk vijf gebruikt voor de interviews. Hiervoor zijn alle prestatie indicatoren in de tabel meetbaar gemaakt.

Tabel 4.4 Lijst met criteria (Eigen werk, 2018)

Onderdeel	Prestatie indicatoren	Wordt gemeten door
1 Fondsstructuur	Doelstellingen en criteria	
	- Het gewenste beleggingsrendement	Internal Rate of Return (IRR)
	- Beleggingshorizon	Tijd in jaren
	- Liquiditeit van de belegging	Tijd in maanden
	- Wel of geen gebruik van vreemd vermogen	Ja of nee, en de loan to value
	- Duurzaamheid van de belegging	Jaartallen
	- Samenhang resultaten en verplichtingen	Tijd in dagen
	- Spreiding van vermogen	Percentage van de totale financiële fondsomvang
	- Omvang van de belegging	Uitgedrukt in euro's
	Juridische structuur	Commanditaire vennootschap, maatschap en fiscale beleggingsinstelling
	Managementstijl	Core, core-plus, value-added en opportunistic
2 Financiële criteria	Investeringskosten	Grootte fonds in euro's en beschikbaar vermogen in euro's
	Exploitatiekosten	Op basis van tabel 4.2
	Opbrengsten	Huurprijs in euro's en op basis van het woningwaarderingstelsel
	Waardeontwikkeling	Direct of indirect rendement
3 Huurwoningen	Woningtypen	Geschakelde woning, 2-onder-1-kapwoing, vrijstaande woning, bel-etage, corridorflat, serviceflat en verzorgingsflat

	Woonvormen	Starters, gezinnen en senioren
4 Functionele criteria	Geografische ligging	Plaats, gemeente of regio in Nederland
	Ligging ten opzichte van het centrum	Afstand in meters vanaf het centrum
	Ontsluitingen	Aantal parkeerplaatsen en bereikbaarheid in afstand in meters met zowel auto als openbaar vervoer
	Omvang van een object	Aantal eenheden per object en per stad
	Voorzieningen in de buurt	Zoals in tabel 4.3 is weergegeven
	Demografische gegevens	De mate waarin leeftijdsopbouw, samenstelling van huishoudens en herkomst van inwoners in de buurt of stad van een object van belang zijn.
	Sociaal economische kenmerken	De mate waarin het gemiddelde inkomen en WOZ-waarde in de buurt of stad van een object van belang zijn.
5 Technische criteria	Brandveiligheid	Op basis van bouwbesluit 2012
	Constructieve veiligheid	Op basis van de NEN 2767 zoals in afbeelding 4.3 is weergegeven
	Duurzaamheid	Op basis van het energielabel zoals in afbeelding 4.4 is weergegeven
6 Esthetische criteria	Bouwperiode	In jaartallen
	Kleurgebruik	Op basis van de RAL-kleurenlijst
	Materiaalgebruik	Specifiek materiaal aangeven
	Architectuurstijl	Architectuurstijl en de kenmerkende details benoemen

5. Lijst met criteria toetsen

In dit hoofdstuk is verkend in hoeverre de lijst met criteria vanuit tabel 4.4 daadwerkelijk van belang zijn voor particuliere beleggers. Dit is gedaan door het afnemen van half gestructureerde interviews. De bijbehorende deelvraag bij dit hoofdstuk is “in hoeverre zijn de criteria op de lijst van belang voor particuliere beleggers uit de regio Twente die in een woningbeleggingsproduct willen beleggen?”

5.1 Opzet interview

De interviews zijn afgenomen op basis van de lijst met criteria uit tabel 4.4. Het interview wordt in half gestructureerde vorm afgenomen en daarom wordt in deze paragraaf op basis van de prestatie indicatoren vragen opgesteld die de interviewer als leidraad kan gebruiken tijdens het interview. Doordat het interview in half gestructureerde vorm wordt afgenomen is per vraag ruimte voor aanvulling door de respondent en voor de onderzoeker om door te vragen om de achterliggende gedachte te achterhalen.

De interviews zijn mondeling afgenomen. Hierbij zijn de vragen in een Excel spreadsheet gezet en wordt tijdens het interview achter iedere vraag een antwoord getypt door de onderzoeker. Dit is een omschrijving van het antwoord waar de essentie op de vraag wordt beschreven. Dit wordt bij ieder interview gedaan waardoor per antwoord een conclusie geschreven kan worden. De conclusie geeft het meest gegeven antwoord weer van de respondenten. Vervolgens is de mate van belang per vraag gemeten op basis van een vijfpuntsschaal. Zodoende is aangegeven welke onderdelen het meest van belang zijn voor particuliere beleggers die in vastgoed willen beleggen.

De vragenlijst start met een aantal vragen die als inleiding dienen voor het interview. Vervolgens zijn de onderdelen fondsstructuur, financiële criteria, huurwoningen, functionele, technische en esthetische criteria besproken. Nadat ieder onderdeel is besproken zijn een aantal vragen gesteld die het interview samenvatten en de belangrijkste conclusies weergeven. Als afsluiting is gevraagd hoe de respondent het interview heeft ervaren en of diegene nog tips heeft voor een volgend interview. De vragenlijst is hieronder per onderdeel weergegeven.

Inleiding

1. Wie bent u?
2. Wat is uw beroep?
3. Bent u bekend met beleggen?
4. Bent u bekend met Kroon-Kennisteam?
5. Zou u beleggen in een vastgoedbeleggingsproduct van Kroon-Kennisteam?

Fondsstructuur

6. Welk rendement wenst u op uw eigen vermogen bij beleggen in vastgoed?
7. Welke beleggingshorizon heeft u?
8. Als u tussentijds uit deze belegging zou willen stappen hoe wenst u dan dat deze procedure verloopt?
9. Hoeveel vermogen heeft u eventueel beschikbaar voor een vastgoedbeleggingsproduct?
10. Heeft u bezwaar tegen het toevoegen van vreemd vermogen in een vastgoedbeleggingsproduct?
11. Heeft u voorkeur voor een waardeovaste belegging of een snelle terugverdiëntijd?
12. Op welke tijdstippen moet het rendement worden uitgekeerd?
13. Welke financiële grootte mag het vastgoedbeleggingsproduct maximaal zijn?
14. Hoeveel procent van het vermogen mag in één vastgoedobject worden geïnvesteerd?
15. Wenst u inspraak te hebben op de uitvoering van het vastgoedbeleggingsproduct?

Financiële criteria

16. In welke bandbreedte van de huurprijs wenst u de eenheden te verhuren?

17. Vindt u dat de maximaal redelijke huurprijs op basis van het woningwaarderingssysteem gevraagd moet worden?
18. Heeft u een voorkeur om in te spelen op het directe of indirecte rendement?
19. Hoe hoog mogen de exploitatiekosten maximaal zijn ten opzichte van de directe huurinkomsten?

Huurwoningen

20. Welke type woning heeft uw voorkeur?
21. Welke woonvorm/ doelgroep heeft uw voorkeur?

Functionele criteria

22. Welke plaats/ gemeente of streek in Nederland heeft uw voorkeur om vastgoedbeleggingsobjecten te verwerven?
23. Welke afstand ten opzichte van het centrum heeft uw voorkeur?
24. In hoeverre vindt u de parkeergelegenheid van belang?
25. Moeten de objecten goed bereikbaar zijn met de auto?
26. Moeten de objecten goed bereikbaarheid zijn met het openbaar vervoer?
27. Hoeveel eenheden moet een object minimaal bevatten?
28. Hoeveel eenheden mag een object maximaal bevatten?
29. Welke voorzieningen vindt u van belang om in de nabijheid van een object te hebben?
30. Welke demografische kenmerken vindt u van belang?
31. Welke sociaal economische kenmerken vindt u van belang?

Technische criteria

32. Vindt u het van belang dat de objecten voldoen aan de brandveiligheidseisen zoals omschreven in het bouwbesluit 2012?
33. Welke gemiddelde score moeten de objecten scoren op basis van de NEN 2767?
34. Welke minimale score mag een onderdeel behalen op basis van de NEN 2767?
35. Welk energielabel moet een object minimaal hebben?
36. Vindt u overige duurzaamheidsaspecten van belang?

Esthetische criteria

37. Hoe oud mag een object maximaal zijn?
38. Heeft u voorkeur voor bepaalde materialen of juist niet?
39. Welk kleurgebruik heeft uw voorkeur en welke niet?
40. Heeft u voorkeur voor een bepaalde architectuurstijl?

Afsluiting

41. Heeft u nog aanvullende aan- en/of opmerkingen ten aanzien van een vastgoedbeleggingsproduct?
42. Kunt u minimaal drie onderdelen noemen waaraan een vastgoedbeleggingsproduct moet voldoen?
43. Welke van de bovenstaande onderdelen vindt u zodanig van belang dat als een vastgoedbeleggingsproduct hier niet aan voldoet dat u hier dan niet in gaat beleggen?
44. Hoe heeft u dit interview ervaren?
45. Heeft u nog tips voor een volgend interview?

5.2 Respondenten

In deze paragraaf zijn de respondenten genoemd die voor het onderzoek geïnterviewd zijn.

De respondenten komen voort uit de vraag die de respondenten deze gesteld naar een betrouwbaar en toegankelijk vastgoedbeleggingsproduct. Hierom zijn de respondenten voortkomend uit het

bestaande netwerk van de opdrachtgever van dit onderzoek. Hierbij worden een aantal professionele vastgoedbeleggers geïnterviewd die bekend zijn om in de regio Twente te beleggen. Daarnaast worden ook een aantal Twente particuliere beleggers geïnterviewd waarvan een aantal al ervaring hebben met het beleggen in vastgoed.

In tabel 5.1 zijn de respondenten weergegeven die geïnterviewd zijn voor dit onderzoek. Hierbij is weergegeven of de respondent een professionele of particuliere belegger is, zijn naam, beroep en of diegene ervaring heeft met beleggen in vastgoed. Alle respondenten zijn eigenaar dan wel mede eigenaar van een bedrijf. Dit houdt in dat iedereen wel een ondernemende houding heeft maar dat ook iedereen zelf verantwoordelijk is voor zijn eigen pensioen. Daarvoor kan een vastgoedbeleggingsproduct een uitkomst bieden en vandaar dat alle respondenten in eerste instantie al positief reageerde op de vraag om geïnterviewd te worden voor dit onderwerp.

Voorafgaand aan de interviews is een proefinterview gedaan met een collega. Deze collega heeft kennis van vastgoed en heeft zelf ook meerdere malen een onderzoek gedaan waarin hij zelf ook interviews heeft moeten uitvoeren. Hierom is hij een geschikte kandidaat om de vragenlijst te toetsen. Nadat de vragenlijst is goedgekeurd zijn de respondenten uit tabel 5.1 geïnterviewd.

Tabel 5.1 Respondenten (Eigen werk, 2018)

	professionele of particuliere belegger	Functie	Beroepsgroep	Wel/geen ervaring met beleggen in vastgoed
1	Particulier	Directeur/ eigenaar	Financieel adviesbureau	Wel
2	Professioneel en particulier	Directeur/ eigenaar	Vastgoedbelegger en vastgoedbeheer voor een buitenlands family office	Wel
3	particulier	Directeur/ eigenaar	Makelaarskantoor	Wel
4	particulier	Directeur/ eigenaar	Tegelzetbedrijf	Geen
5	Particulier	Partner	Specialist in bedrijfsovernames	Wel
6	Particulier	Directeur/ eigenaar	Directeur/ eigenaar architectenbureau	Geen
7	Professioneel en particulier	Directeur/ eigenaar	Fondsenbouwer en vastgoedbeheerder	Wel
8	Particulier	Directeur/ eigenaar	Makelaarskantoor	Wel
9	Particulier	Directeur/ eigenaar	Bouwbedrijf	Wel
10	Particulier	Directeur/ partner	Makelaarskantoor	Wel

5.3 Uitkomsten van de interviews

In deze paragraaf zijn de belangrijkste bevindingen weergegeven uit de interviews. Per vraag zijn de belangrijkste bevindingen opgeschreven. De bevindingen worden onder iedere vraag weergegeven. Vraag één en twee van de vragenlijst zijn overgeslagen aangezien dit algemene vragen zijn. De volledige uitwerking van de vragenlijst met antwoorden is in bijlage B weergegeven. Hierbij zijn de antwoorden van het proefinterview niet meegenomen.

Inleiding

3. Bent u bekend met beleggen?

20% heeft geen directe ervaring met beleggen en 80% van de beleggers hebben ervaring met beleggen.

4. Bent u bekend met Kroon-Kennisteam?

20% van de beleggers kennen Kroon-Kennisteam niet goed. De overige beleggers kennen Kroon wel op een of meerdere manieren.

5. Zou u beleggen in een vastgoedbeleggingsproduct van Kroon-Kennisteam?

Vrijwel iedere belegger is zelf actief met het beleggen in vastgoed. Hierdoor zijn de beleggers niet meteen enthousiast om in een vastgoedfonds te beleggen. Iedereen is echter wel benieuwd naar een vastgoedbeleggingsproduct waarin met meerdere partijen kan worden samengewerkt om een beleggingsportefeuille op te bouwen zolang ze maar inspraak hebben.

Fondsstructuur

6. Welk rendement wenst u op uw eigen vermogen bij beleggen in vastgoed?

60% van de beleggers nemen genoegen met 6% rendement. 10% is met netto 4,25% tevreden en 30% wil een rendement van 7-8%.

7. Welke beleggingshorizon heeft u?

Opvallend bij deze vraag is dat 50% een open-end vastgoedbeleggingsproduct wil hebben om een stabiele kasstroom te genereren. 40% wil een closed-end fonds met een maximale looptijd van vijf jaar en 10% wil enkel direct beleggen met een looptijd van 10-20jaar.

8. Als u tussentijds uit deze belegging zou willen stappen hoe wenst u dan dat deze procedure verloopt?

80% van de beleggers wil vrij zijn om te aandelen te verhandelen. Hierbij wordt dan medewerking van een fondsbeheerder gevraagd. 20% wil dat de aandelen eerst aan de overige participanten wordt aangeboden en wanneer deze participanten geen interesse hebben dat de fondsbeheerder de aandelen aan derden gaat aanbieden.

9. Hoeveel vermogen heeft u eventueel beschikbaar voor een vastgoedbeleggingsproduct?

10% heeft een vermogen van € 20.000,- beschikbaar voor een vastgoedbeleggingsproduct. 10% heeft voor een indirecte belegging in vastgoed geen vermogen beschikbaar maar voor een directe belegging wel. 80% van de beleggers hebben € 100.000,- of meer beschikbaar voor een geschikt vastgoedbeleggingsproduct.

10. Heeft u bezwaar tegen het toevoegen van vreemd vermogen in een vastgoedbeleggingsproduct?

Geen van de beleggers hebben bezwaar tegen het toevoegen van vreemd vermogen bij een vastgoedbeleggingsproduct. 40% van de beleggers zijn bereid om tot 70% te financieren. 60% willen tot maximaal 50% financieren.

11. Heeft u voorkeur voor een waarde vaste belegging of een snelle terugverdiensijd?

10% van de beleggers heeft de voorkeur om een combinatie van beide te hebben in een vastgoedbeleggingsproduct waarbij de verdeling 50/50 is. 20% wil een snelle terugverdiensijd en 70% geeft de voorkeur aan een waarde vaste belegging.

12. Op welke tijdstippen moet het rendement worden uitgekeerd?

20% van de beleggers geeft de voorkeur om het rendement niet uit te keren maar gebruiken om te herbeleggen of het vreemd vermogen mee af te lossen. 40% geven de voorkeur om per kwartaal uit te keren en 30% een keer per jaar. 10% zou graag maandelijks uitkeren om een stabiele kasstroom te genereren.

13. Welke financiële grootte mag het vastgoedbeleggingsproduct maximaal zijn?

30% geeft geen maximum grootte aan een vastgoedbeleggingsproduct. 70% van de beleggers geven de voorkeur aan om een grootte tussen de € 2 en € 6 miljoen. Wanneer de waarde van een product meer dan € 6 miljoen wordt dan kan het product beter worden opgesplitst.

14. Hoeveel procent van het vermogen mag in één vastgoedobject worden geïnvesteerd?

Voor 40% van de beleggers is spreiding niet echt van belang. Deze beleggers geloven in het product waarin belegd wordt en spreiden hun eigen vermogen zelf door in meerdere producten te beleggen. 60% van de beleggers geven de voorkeur om maximaal 15-50% van het totale vermogen in één object te beleggen.

15. Wenst u inspraak te hebben op de uitvoering van het vastgoedbeleggingsproduct?

Wanneer van tevoren een duidelijke en transparante prospectus aanwezig is dan hoeft 40% geen inspraak te hebben in een vastgoedbeleggingsproduct. Dan dient wel eens per jaar een vergadering te worden gehouden waarbij iedereen op de hoogte wordt gesteld van de ontwikkelingen. De overige 60% van de beleggers wil graag actief betrokken zijn bij het beheer van het vastgoedbeleggingsproduct.

Financiële criteria

16. In welke bandbreedte van de huurprijs wenst u de eenheden te verhuren?

Alle beleggers geven de voorkeur om in huurprijs met een bandbreedte van € 500-€ 1000,- per maand. Geen van de beleggers wil in het segment van € 1000,- per maand of meer en 30% geeft de voorkeur om voornamelijk in de vrije sector te beleggen aangezien het leegstandsrisico dan nihil is.

17. Vindt u dat de maximaal redelijke huurprijs op basis van het woningwaarderingstelsel gevraagd moet worden?

Slechts 10% van de beleggers heeft hier voor beleid opgesteld. Hierbij dient bij een object dat een energielabel heeft die slechter is dan energielabel B voor 80% van de maximaal redelijke huurprijs te worden verhuurd. De overige 90% van de beleggers geven de voorkeur om de markthuurprijs te vragen en indien de maximaal redelijke huurprijs lager ligt dan de markthuurprijs dan is dat de gevraagde huurprijs.

18. Heeft u een voorkeur om in te spelen op het directe of indirecte rendement?

20% van de beleggers vinden het totale rendement leidend en hebben geen voorkeur op direct of indirect rendement. 80% van de beleggers geven aan een voorkeur te hebben voor het directe rendement. Deze beleggers geven aan dat op het directe rendement nog enigszins invloed is uit te oefenen met indirect niet.

19. Hoe hoog mogen de exploitatiekosten maximaal zijn ten opzichte van de directe huurinkomsten?

De exploitatiekosten is niet voor iedere belegger geheel duidelijk. Veel beleggers houden een lage tot geen post op voor onderhoud. Wanneer de methode wordt gehanteerd zoals is omschreven in dit onderzoek wordt een inschatting gemaakt op 20-25% exploitatiekosten van de directe huurinkomsten.

Huurwoningen

20. Welke type woning heeft uw voorkeur?

100% van de beleggers geven aan dat appartementen en tussenwoning de voorkeur hebben. Bij appartementen maakt het appartementstype niet veel uit. Bij grondgebonden woningen heeft de tussenwoning de voorkeur en de hoekwoning ook wanneer het als een object wordt aangekocht. De overige woningtypen worden als niet geschikt geacht door de beleggers.

21. Welke woonvorm/ doelgroep heeft uw voorkeur?

Geen van de beleggers wil zich op slechts één doelgroep richten. Wel wordt door beleggers jongerenhuisvesting onder 25 jaar en ouderen met een zorgbehoefte uitgesloten.

Functionele criteria

22. Welke plaats/ gemeente of streek in Nederland heeft uw voorkeur om vastgoedbeleggingsobjecten te verwerven?

100% van de beleggers geven aan in de steden in Oost-Nederland te willen beleggen. Hierbij worden de steden Enschede, Hengelo, Almelo, Deventer en Zwolle genoemd. Over Hengelo en Almelo zijn de meningen wisselend maar de overige steden zijn allen kansrijk. Buiten de steden zien de beleggers weinig kansen.

23. Welke afstand ten opzichte van het centrum heeft uw voorkeur?

Alle beleggers willen beleggen in objecten in het centrum van de steden of minimaal fietsafstand van het centrum. Voor de objecten die in de sociale sector worden verhuurd is de afstand tot het centrum minder relevant.

24. In hoeverre vindt u de parkeergelegenheid van belang?

Alle beleggers willen bij voorkeur 1 op 1 parkeren in de omgeving van het beleggingsobject. Daarbij maakt het niet veel uit of dit in eigendom of openbaar parkeren is, niemand vindt dit een dealbreaker.

25. Moeten de objecten goed bereikbaar zijn met de auto?

Alle beleggers willen dat de objecten goed bereikbaarheid zijn met de auto. Hierbij geeft iedereen aan dat als het object in een binnenstad is gelegen waarbij de bereikbaarheid niet geheel goed is met een auto dat het dan wel bespreekbaar is. Een slechte bereikbaarheid met de auto buiten het centrum is niet acceptabel.

26. Moeten de objecten goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer?

Door 30% van de beleggers worden geen eisen gesteld aan de bereikbaarheid met het openbaar vervoer. De overige 70% wil dat minimaal een bushalte op loopafstand te bereiken is van maximaal één kilometer.

27. Hoeveel eenheden moet een object minimaal bevatten?

70% van de beleggers zijn al geïnteresseerd vanaf één object. 20% wil graag minimaal 3-5 eenheden en 10% vanaf 10-15.

28. Hoeveel eenheden mag een object maximaal bevatten?

10% van de beleggers geeft een maximum aan van 35 eenheden en 10% 10 eenheden. De overige 80% geven geen maximum aantallen aan en laten de maximum aantallen per object meter door de spreiding van het vermogen.

29. Welke voorzieningen vindt u van belang om in de nabijheid van een object te hebben?

De supermarkt wordt als belangrijkste voorziening gezien en die moet voor alle beleggers binnen een fietsafstand van twee kilometer te bereiken zijn. Voor de overige voorzieningen worden geen eisen gesteld.

30. Welke demografische kenmerken vindt u van belang?

Doordat de meeste beleggers bekend zijn met de regio waarin ze willen beleggen wordt hier niet specifiek naar gekeken. Hierom worden de dorpen veelal al uitgesloten en wordt gekozen voor

steden die veel jonge aanwas hebben. Geen van de beleggers kan een harde eis zeggen waar een locatie en omgeving aan moet voldoen of juist wat niet.

31. Welke sociaal economische kenmerken vindt u van belang?

Een aantal beleggers kijken wel naar het gemiddelde inkomen van een buurt om te zien of de juiste markthuur redelijk is voor die buurt. Dit wordt meer op gevoel beslist dan op gemiddelde cijfers.

Technische criteria

32. Vindt u het van belang dat de objecten voldoen aan de brandveiligheidseisen zoals omschreven in het bouwbesluit 2012?

90% vindt dat de brandveiligheidseisen van de objecten voldoen aan de eisen. Wanneer dit niet voldoet dient dit te worden aangepast. 10% van de beleggers controleert dit niet en schenken hier weinig aandacht aan.

33. Welke gemiddelde score moeten de objecten scoren op basis van de NEN 2767?

50% van de beleggers willen dat een object minimaal in redelijke staat verkeerd. De andere 50% stelt dat de technische staat minimaal goed moet zijn.

34. Welke minimale score mag een onderdeel behalen op basis van de NEN 2767?

40% van de beleggers wil dat de minimale score gelijk moet zijn aan het gemiddelde. Voor 60% van de beleggers maakt het niet uit welke minimale score het heeft wanneer een onderdeel eenvoudig en met acceptabele kosten te verbeteren zijn.

35. Welk energielabel moet een object minimaal hebben?

Voor 50% van de beleggers maakt een energielabel niet uit. 20% geeft aan minimaal een energielabel C te accepteren en 20% minimaal energielabel B. 10% vindt energielabel D acceptabel.

36. Vindt u overige duurzaamheidsaspecten van belang?

40% wil dat bij nieuwbouwobjecten gasloos moet worden opgeleverd. Deze 40% wil ook de mogelijkheden onderzoeken om bestaande objecten gasloos te maken. 10% wenst ook onderhoudsarme materialen en de overige 50% hebben geen aanvullende wensen.

Esthetische criteria

37. Hoe oud mag een object maximaal zijn?

20% geeft aan bij voorkeur geen flats die in de jaren '50 en '60 zijn gebouwd door de, over het algemeen, slechte bouwkwaliteit. 10% heeft de voorkeur om enkel in nieuwbouwobjecten te beleggen en 70% heeft geen voorkeur voor een bouwjaar.

38. Heeft u voorkeur voor bepaalde materialen of juist niet?

40% heeft een voorkeur voor een onderhoudsarme gemetselde gevel. 10% geeft aan een klassieke uitstraling in het metselwerk te waarderen. 10% heeft de voorkeur om voornamelijk duurzame en onderhoudsarme materialen te gebruiken.

39. Welk kleurgebruik heeft uw voorkeur en welke niet?

20% wil bij voorkeur geen lichte/ witte gevels. De overige 80% hebben geen voorkeur voor kleurgebruik.

40. Heeft u voorkeur voor een bepaalde architectuurstijl?

10% wil een beter uitstraling dan gemiddeld door een woningcorporatie wordt gerealiseerd. 20% geeft aan een voorkeur te hebben voor vooroorlogse panden door de architectonische uitstraling. De overige 70% hebben geen voorkeur voor een architectuurstijl.

Afsluiting

41. Heeft u nog aanvullende aan- en/of opmerkingen ten aanzien van een vastgoedbeleggingsproduct?

10% geeft aan een goedkeuring van de AFM te waarderen bij een vastgoedbeleggingsproduct. Verder zijn geen aanvullende aan en/of opmerkingen gegeven.

42. Kunt u minimaal drie onderdelen noemen waaraan een vastgoedbeleggingsproduct moet voldoen?

Door de beleggers worden de volgende onderdelen genoemd: rendement moet behaald worden, transparante opzet van het fonds en de objecten moeten courant te verhuren zijn. Aan deze onderdelen moet een beleggingsproduct minimaal voldoen.

43. Welke van de bovenstaande onderdelen vindt u zodanig van belang dat als een vastgoedbeleggingsproduct hier niet aan voldoet dat u hier dan niet in gaat beleggen?

20% van de beleggers wil minimaal inspraak hebben in het vastgoedbeleggingsproduct. De overige 80% geeft aan dat de hoogte van het rendement, de locatie van de objecten of dat het geen stabiele kasstroom genereerd als dealbreaker.

44. Hoe heeft u dit interview ervaren?

Alle beleggers vonden dat het interview goed is verlopen. De toelichting is duidelijk en een aantal respondenten willen het onderzoek ontvangen wanneer het is afgerond.

45. Heeft u nog tips voor een volgend interview?

Hierbij heeft geen van de beleggers een tip gegeven.

5.4 Analyse

In deze paragraaf zijn de verschillende onderdelen uit tabel 4.1 geanalyseerd op de mate waarin de respondenten het van belang vinden in een vastgoedbeleggingsproduct. Dit is gedaan op basis van de antwoorden die gegeven zijn tijdens de interviews. De verschillende onderdelen zijn op basis van een vijfpuntsschaal gescoord waarin 1 niet van belang is en 5 zeer belangrijk. Hieronder is te zien hoe de punten zijn ingedeeld:

1. = Niet van belang; twee of minder respondenten vinden het van belang
2. = Niet erg belangrijk; drie of vier respondenten vinden het van belang
3. = Neutraal; vijf of zes respondenten vinden het van belang
4. = Belangrijk; zeven of acht respondenten vinden het van belang
5. = Zeer belangrijk; negen of tien respondenten vinden het van belang

De onderdelen die een score van 4 of 5 hebben worden gezien als belangrijk en aan de criteria die bij deze onderdelen behoren moet een vastgoedbeleggingsproduct voldoen. De punten zijn door de onderzoeker achter ieder onderdeel geplaatst op mate van interesse die de respondenten hadden voor het bepaalde onderdeel. Dit is in bijlage B per vraag weergegeven.

Tabel 5.2 Mate van belang (Eigen werk, 2018)

Onderdeel	Criteria	Prestatie indicatoren	Mate van belang
1	Fondsstructuur	Doelstellingen en criteria	4
		Juridische structuur	4
		Managementstijl	3
2	Financieel	Investeringskosten	2
		Exploitatiekosten	2
		Opbrengsten	5
		Waardeontwikkeling	4
3	Huurwoningen	Woningtypen	4
		Woonvormen	2
4	Functioneel	Geografische ligging	5
		Ligging ten opzichte van het centrum	3
		Ontsluitingen	2
		Omvang van een object	1
		Voorzieningen in de buurt	3
		Demografische gegevens	2
		Sociaal economische kenmerken	2
5	Technisch	Brandveiligheid	4
		Constructieve veiligheid	3
		Duurzaamheid	3
6	Esthetisch	Bouwperiode	2
		Kleurgebruik	2
		Materiaalgebruik	2
		Architectuurstijl	1

In tabel 5.3 is weergegeven welke onderdelen de particuliere beleggers belangrijk vinden in een vastgoedbeleggingsproduct. Het is niet geheel verrassend dat de doelstellingen en criteria een belangrijk onderdeel is voor particuliere beleggers aangezien iedereen een overeenkomst wil met zijn eigen doelstellingen en criteria. De juridische structuur wordt door de beleggers belangrijk gevonden door de inspraak die sommige beleggers willen hebben in het vastgoedbeleggingsproduct en de wijze waarop belasting wordt geheven. Opvallend is dat op één na iedere belegger aandacht schenkt aan de brandveiligheid en onderhoud waardoor dit één van de belangrijkste criteria wordt bevonden bij een vastgoedbeleggingsproduct.

Tabel 5.3 Belangrijke onderdelen van de lijst met criteria (Eigen werk, 2018)

Onderdeel	Criteria	Prestatie indicatoren	Mate van belang
1	Fondsstructuur	Doelstellingen en criteria	4
		Juridische structuur	4
2	Financieel	Opbrengsten	5
		Waardeontwikkeling	4
3	Huurwoningen	Woningtypen	4
4	Functioneel	Geografische ligging	5
5	Technisch	Brandveiligheid	4

Wanneer de belangrijkste onderdelen die in tabel 5.3 genoemd zijn vertaald worden met de antwoorden die gegeven zijn door de particuliere beleggers vanuit de interviews kan geconcludeerd worden dat een vastgoedbeleggingsproduct aan de volgende eisen moet voldoen:

1. Rendement minimaal 6% IRR
2. Stabiele kasstroom
3. Maximaal 50% vreemd vermogen
4. Open-end vastgoedbeleggingsproduct
5. Rendement per kwartaal uitbetalen
6. Waardevast product
7. Objecten bestaan uit rijwoningen of appartementen
8. Regio Oost-Nederland in de steden Enschede, Deventer, Zwolle, Hengelo en Almelo
9. Objecten moeten voldoen aan de (brand)veiligheidseisen
10. Transparant en open communiceren

De tien eisen die van belang zijn voor een particuliere belegger zijn per stuk nader toegelicht.

Ad 1. Vanuit de prestatie indicator doelstellingen en criteria komt naar voren dat iedere belegger het rendement een belangrijk onderdeel vinden als reden om in een vastgoedbeleggingsproduct te beleggen. Hierbij is 70% tevreden met een rendement van minimaal 6%.

Ad 2. De stabiele kasstroom komt voort uit de prestatie indicatoren doelstellingen en criteria en opbrengsten. Bij deze onderdelen is aangegeven dat 80% van de beleggers een voorkeur heeft voor direct rendement en dat 70% een waardevaste belegging wil. Daarbij is door de beleggers aangegeven dat een stabiele kasstroom van belang is om in een vastgoedbeleggingsproduct te beleggen.

Ad 3. Het maximale rendement is ingegeven door de prestatie indicatoren juridische structuur en opbrengsten. Hierbij is door 60% van de beleggers aangegeven dat het vreemde vermogen tot een LTV van 50% acceptabel is.

Ad 4. Vanuit de prestatie indicatoren doelstellingen en criteria en opbrengsten is benoemd dat een open-end vastgoedbeleggingsproduct gewenst is door 50% van de beleggers.

Ad 5. Vanuit de prestatie indicatoren juridische structuur en opbrengsten is naar voren gekomen dat 40% van de beleggers een voorkeur hebben om per kwartaal het rendement uit te keren.

Ad 6. Waardevast product komt voort uit het onderdeel waardeontwikkeling en 70% van de beleggers hebben aangegeven dat een waardevast product hun voorkeur heeft.

Ad 7. Vanuit de prestatie indicator blijkt dat 100% van de beleggers een voorkeur hebben voor appartementen en rijwoningen.

Ad 8. Vanuit de prestatie indicator geografische ligging blijkt dat 100% van de beleggers in steden in Oost-Nederland willen beleggen. De steden die genoemd worden zijn Enschede, Hengelo, Almelo, Deventer en Zwolle.

Ad 9. Vanuit de prestatie indicator brandveiligheid blijkt dat 90% van de beleggers de brandveiligheid van belang vinden en dat de objecten die worden verhuurd te allen tijde aan de gestelde eisen moet voldoen.

Ad 10. Vanuit de prestatie indicatoren doelstellingen en criteria en juridische structuur en de afsluitende vraag in het onderzoek over de drie belangrijkste onderdelen van een vastgoedbeleggingsproduct blijkt dat de beleggers een transparant en open vastgoedbeleggingsproduct willen.

5.5 Conclusie

In dit hoofdstuk zijn op basis van de lijst met criteria uit tabel 4.4 interviewvragen opgesteld en interviews afgenomen met tien respondenten. De antwoorden van de tien respondenten zijn geanalyseerd en geven antwoord op de deelvraag “in hoeverre zijn de criteria op de lijst van belang voor particuliere beleggers uit de regio Twente die in een woningbeleggingsproduct willen beleggen?” In tabel 5.2 is weergegeven tot in hoeverre de verschillende onderdelen van belang zijn voor particuliere beleggers uit de regio Twente. De belangrijkste criteria voor particuliere beleggers uit de regio Twente zijn: opbrengsten, brandveiligheid, doelstellingen en criteria, juridische structuur, waardeontwikkeling, woningtypen en geografische ligging.

6. Conclusie, evaluatie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk zijn de conclusie, aanbevelingen en evaluatie uitgewerkt. In de conclusie is de hoofdvraag van dit onderzoek beantwoord. Vervolgens is de evaluatie en reflectie van het onderzoek beschreven. Hierin is beschreven wat goed en niet goed is gegaan in het onderzoek. Bij de aanbevelingen zijn de aanbevelingen benoemd voor de organisatie, toekomstig onderzoek en het behalen van het externe doel.

6.1 Conclusie

In deze paragraaf is de hoofdvraag voor dit onderzoek beantwoord: “aan welke lijst met criteria moet een woningbeleggingsproduct voor huurwoningen voldoen om particuliere beleggers uit de regio Twente bereid te vinden om hierin te beleggen?” Deze probleemstelling is opgedeeld in vier deelvragen. Vanuit deze deelvragen is de conclusie geschreven om vervolgens antwoord te geven op de probleemstelling.

Een vastgoedbeleggingsproduct is een product waarin huurwoningen zijn aangekocht en particulier in kunnen participeren. De participaties van de particulieren tezamen zijn het eigen vermogen van een beleggingsproduct. Hier kan eventueel nog vreemd vermogen aan toegevoegd worden waardoor vermogen ontstaat waar huurwoningen van aangekocht kunnen worden met als doel deze te verhuren. Het rendement dat wordt gemaakt bestaat uit de huurinkomsten van de huurwoningen minus de kosten.

Om de fondsstructuur te bepalen is theoretisch onderzoek gedaan naar de onderdelen die van belang zijn voor particuliere beleggers die in vastgoed willen beleggen. Een particuliere belegger vindt de juridische structuur en managementstijl van belang bij een vastgoedbeleggingsproduct. Op basis van deze gegevens kan de fondsstructuur worden vormgegeven.

Bij huurwoningen zijn verschillende woningtypen en woonvormen te onderscheiden. Om de huurwoningen meetbaar te maken worden de functionele, technische, esthetische en financiële criteria onderscheiden. Bij iedere criteria behoren een aantal prestatie indicatoren. Vanuit de prestatie indicatoren ontstaat een lijst met criteria die voor een particuliere belegger van belang zijn bij beleggen in vastgoed.

De afgebakende onderdelen vanuit de fondsstructuur, huurwoningen en de functionele, technische, esthetische en financiële criteria zijn op een logische volgorde geplaatst. De onderdelen zijn gerangschikt en per onderdeel zijn vragen opgesteld die gebruikt zijn bij de interviews. De interviews zijn afgenomen bij tien particuliere beleggers die mogelijk interesse hebben om te beleggen in een vastgoedbeleggingsproduct.

Vanuit de interviews is per vraag een conclusie getrokken en deze onderdelen zijn gescoord op een vijf puntsschaal om inzichtelijk te maken wat de particuliere beleggers van belang vinden bij een vastgoedbeleggingsproduct. Op basis hiervan kan antwoord worden gegeven op de probleemstelling.

De probleemstelling luidt als volgt: “aan welke lijst met criteria moet een woningbeleggingsproduct voor huurwoningen voldoen om particuliere beleggers uit de regio Twente bereid te vinden om hierin te beleggen?”

Om deze vraag te beantwoorden is een lijst opgesteld met de belangrijkste criteria waar een vastgoedbeleggingsproduct aan moet voldoen volgens de particuliere beleggers uit de regio Twente:

1. Rendement minimaal 6% IRR
2. Stabiele kasstroom
3. Maximaal 50% vreemd vermogen

4. Open-end vastgoedbeleggingsproduct
5. Rendement per kwartaal uitbetalen
6. Waardevast product
7. Objecten bestaan uit rijwoningen of appartementen
8. Regio Oost-Nederland in de steden Enschede, Deventer, Zwolle, Hengelo en Almelo
9. Objecten moeten voldoen aan de (brand)veiligheidseisen
10. Transparant en open communiceren

6.2 Evaluatie

In deze paragraaf is het onderzoek geëvalueerd. Hierbij zijn de uitvoering van het onderzoek, de verslaglegging en de kwaliteit van het interview beschreven. Daarnaast is de methodologische verantwoording beschreven.

6.2.1 Evaluatie en reflectie onderzoeksproces

In deze paragraaf is het onderzoeksproces geëvalueerd. Hierbij is het onderzoeksproces beschreven en de ervaring tijdens deze periode van de onderzoeker.

Het in totaal twintig weken durende onderzoek bestaat uit een theoretisch en praktisch gedeelte. In de planning die is gemaakt voorafgaand aan het onderzoek is gepland dat in de eerste zeven weken het theoretische onderdeel wordt uitgevoerd en de acht weken die daarop volgen het praktische gedeelte. In de laatste vijf weken is gepland dat het onderzoek wordt gestructureerd, teksten geredigeerd en wordt afgerond.

Bij het theoretische gedeelte is voortvarend te werk gegaan en na vijf weken was dit in concept afgerond. Hierom is een afspraak gemaakt met de schoolbegeleider. In het overleg met de schoolbegeleider is naar voren gekomen dat de structuur van het onderzoek beter kan. Hierdoor is de opzet van de theorie aangepast en verduidelijkt zodat de hoofdstukken beter leesbaar zijn. Dit verbeteren duurde langer dan verwacht en in de tussentijd is ook meegewerkt bij het bedrijf. Hierdoor is een kleine achterstand opgelopen ten aanzien van de oorspronkelijke planning. Het zou beter zijn geweest om per hoofdstuk met de schoolbegeleider af te spreken om het gemaakte hoofdstuk te beoordelen en de verwachtingen ten aanzien van het opvolgende hoofdstuk te bespreken.

Het structureren en uitwerken van het theoretische onderdeel is minder snel verlopen dan gepland. Voornamelijk de afstemming voor de vragenlijst heeft langer geduurd dan gepland was. Deze vertraging komt voort doordat de interesse af en toe verminderde voor het doen van onderzoek en ter afleiding regelmatig is meegewerkt. Het zou beter geweest zijn om gedisciplineerd door te werken aan het onderzoek en het theoretische gedeelte zo goed mogelijk af te ronden binnen de tijd die hiervoor gepland staat.

De afspraken met de respondenten is minder voorspoedig verlopen dan verwacht. Dit is door de afstemming tussen de onderzoeker en de praktijkbegeleider niet geheel duidelijk verlopen. Het gevolg hiervan is dat de interviews later zijn afgenomen dan gepland. De interviews zijn in een kort tijdsbestek afgenomen waardoor de opgelopen vertraging enigszins is verminderd. De vertraging is niet volledig ingehaald waardoor minder tijd over gebleven is om de interviews uit te werken en het onderzoek als geheel te structureren en redigeren.

De interviews zijn in een half gestructureerde vorm afgenomen waardoor de respondenten de ruimte krijgen om eigen invulling aan een onderdeel toe te voegen. Dit is een goede methode gebleken voor dit onderzoek aangezien de achterliggende gedachte van de beleggers wordt vertaald. De tabel zoals in bijlage B is weergegeven is samen met de respondenten ingevuld. Dit zorgt voor een

ontspannen sfeer tijdens de interviews en hierdoor zijn beleggers eerder bereid om meer te vertellen. Dit is een goede methode om te onderzoeken en zeer leerzaam.

Geconcludeerd kan worden dat op drie onderdelen een leerproces geweest is tijdens het doen van dit afstudeeronderzoek. Het eerste leermoment is om meer contact met de begeleiders te onderhouden tijdens het onderzoek. Het tweede leermoment is dat meewerken op een moment dat het onderzoek niet voorspoedig gaat leuk, maar voordat je het weet gaan collega's iets van je verwachten en raak je achterop de planning. Het derde leermoment is dat wanneer iemand anders iets moet uitvoeren dat de afspraken concreet en eenduidig zijn. Wanneer het niet gaat zoals verwacht kan diegene daarop aangesproken worden.

6.2.2 Methodologische verantwoording

In deze paragraaf is de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek beschreven. In hoofdstuk één zijn eisen beschreven op welke wijze het onderzoek aan betrouwbaarheid en validiteit moet voldoen. Hierom is in deze paragraaf geanalyseerd hoe de betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid is opgevolgd.

Betrouwbaarheid

Om de betrouwbaarheid te waarborgen moet het onderzoek vrij zijn van toevallige fouten. In hoofdstuk één is beschreven dat de betrouwbaarheid gewaarborgd wordt door peer-examination en verschillende onderzoeksmethodes te gebruiken.

Per hoofdstuk heeft peer-examination plaatsgevonden met collega studenten. Deze studenten hebben een vergelijkbaar onderwerp waardoor het van meerwaarde is geweest om elkaars werk te beoordelen en af en toe samen te sparren. Het onderzoek is uitgevoerd door twee verschillende onderzoeksmethodieken toe te passen, namelijk de literatuurstudie in het theoretische onderdeel en interviews in het praktische gedeelte. De vragenlijst is vooraf getest door een proef interview te houden met een collega. Daarnaast is de vragenlijst goedgekeurd door de praktijkbegeleider. De praktijkbegeleider beschikt over actuele kennis over dit onderwerp. Nadat de praktijkbegeleider en de collega van het proef interview goedkeuring hebben gegeven voor de vragenlijst is gestart met de interviews met de respondenten.

Door het gebruik van betrouwbare bronnen en het doen van peer-examination, proef interview en door verschillende onderzoeksmethodieken toe te passen is de betrouwbaarheid van het onderzoek goed te noemen. Tijdens de interviews is telkens gevraagd of de vragenlijst volledig is en of de respondenten nog tips hebben voor een volgend onderzoek. Geen van de tien respondenten heeft een opmerking betrefte de betrouwbaarheid of een onderdeel gemist in de vragenlijst.

Validiteit

Om de validiteit moet het onderzoek vrij zijn van systematische fouten. De validiteit kent drie onderdelen namelijk de interne, externe en begripsvaliditeit.

In hoofdstuk één is geschreven dat de interne validiteit gewaarborgd wordt door peer-examination en om meerdere onderzoeksmethoden toe te passen. Per hoofdstuk heeft peer-examination plaatsgevonden met twee collega studenten. Daarnaast zijn twee onderzoeksmethodes toegepast. Dit is in het theoretische onderdeel de literatuurstudie en in het praktische onderdeel van het onderzoek gedaan door middel van interviews waar de theorie is getoetst.

De externe validiteit is gewaarborgd door de vragenlijst die gebruikt is bij de interviews te baseren op algemene theorie die uit betrouwbare bronnen zijn voortgekomen. Om het onderzoek te generaliseren in een groot gebied als Nederland is niet van toepassing. De respondenten zijn beleggers die al actief zijn als vastgoedbelegger of hebben enige voorkennis hierin. Daarnaast zijn

acht van de tien beleggers afkomstig uit de regio Twente en de overige twee beleggers hebben beleggingsobjecten in de regio Twente. Hierdoor is de reikwijdte beperkt op beleggers die kennis hebben van vastgoedbeleggen uit de regio Twente. Het theoretische gedeelte van het onderzoek kan echter wel gebruikt worden voor een grotere reikwijdte aangezien deze met algemene theorie is onderbouwd.

De begripsvaliditeit is gewaarborgd door in hoofdstuk twee de begrippen 'beleggingsproduct' en 'huurwoning' te operationaliseren. Vervolgens is de wijze waarop vastgoed te meten is geoperationaliseerd en bij de onderdelen waar nodig een bandbreedte aangegeven. Hierdoor zijn de begrippen die gebruikt worden eenduidig te interpreteren.

Bruikbaarheid

Door intensief contact te houden met de praktijkbegeleider bij het opstellen van de vragenlijst en de respondenten voor de interviews is het onderzoek zeer bruikbaar. Een aantal respondenten hebben ook aangegeven het een interessant idee te vinden. Deze respondenten willen dan ook meewerken mocht het idee worden uitgevoerd. Hierom is het te verwachten dat op basis van dit onderzoek een voorstel wordt uitgewerkt om een vastgoedbeleggingsproduct te realiseren.

6.3 Aanbevelingen

In deze paragraaf zijn de aanbevelingen beschreven naar aanleiding van het onderzoek dat gedaan is. Hierbij zijn aanbevelingen voor de organisatie, toekomstig onderzoek en om het externe doel te bereiken geschreven.

6.3.1 Aanbevelingen voor de organisatie

In deze paragraaf zijn de aanbevelingen aan de organisatie waarvoor het onderzoek is uitgevoerd beschreven.

Om de werkzaamheden uit te breiden met het aanbieden van een vastgoedbeleggingsproduct is het van belang om goed uit te zoeken welke stappen genomen moeten worden om dit op te zetten. Hiervoor zou een aparte bv met een andere naam goed zijn. Het werkt namelijk verwarrend wanneer een bedrijf twee verschillende activiteiten uitvoert. Daarbij is de kans dat als het niet goed gaat met een beleggingsproduct dat Kroon daardoor niet meteen naamschade aan overhoudt.

In de nieuwe bv dient minimaal één persoon verantwoordelijk te zijn voor het opstarten van het vastgoedbeleggingsproduct en het acquireren van objecten. De kans is namelijk groot dat wanneer de werknemers van Kroon dit naast hun huidige werkzaamheden erbij moeten doen dat onduidelijkheid ontstaat wie wat gaat doen en dat de gedrevenheid minder is. Door een gedreven persoon hier verantwoordelijk te maken heeft iedereen een aanspreekpunt en kan diegene een netwerk aan zich binden. Wanneer diegene inzichtelijk heeft hoe een vastgoedbeleggingsproduct moet worden opgezet kan in samenwerking met Kroon naar enkele geschikte objecten worden gezocht.

Wanneer Kroon een interessant vastgoedobject ontwikkelt in een stad als Enschede, Deventer, Zwolle, Hengelo of Almelo dient hier een rendementsberekening voor gemaakt te worden. Wanneer een rendement behaald wordt van 6% of meer met een maximale LTV van 50% voldoet dit aan de eisen van 50% van de beleggers. Met deze beleggers kan dan in gesprek worden gegaan om een vastgoedbeleggingsproduct op te starten voor dit object. Bij het opstarten is het voor de geloofwaardigheid goed om een gelijkwaardig aandeel in te nemen als Kroon zijnde of de personen achter Kroon persoonlijk.

Om in de toekomst meerdere fondsen aan te gaan bieden is het aan te bevelen om kleine behapbare fondsen aan te bieden. Wellicht een keer een fonds waarin met lage instap van € 10.000,- per

participatie een mogelijkheid voor de werknemers van Kroon en haar zusterbedrijven maar niet voor de openbare markt. Grote vastgoedfondsen met een lage participatiegrootte zijn al voldoende aanwezig. Als het exclusief blijft voor de participanten dan groeit de verbondenheid en toegankelijkheid ook.

6.3.2 Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

In deze paragraaf zijn aanbevelingen gegeven voor een eventueel toekomstig onderzoek.

Voor toekomstig onderzoek is het aan te bevelen om met dezelfde vragenlijst eens particuliere beleggers te interviewen die geen kennis hebben van vastgoed. In dit onderzoek zijn acht van de tien respondenten al actief als vastgoedbelegger. Alle acht respondenten beleggen ook direct in vastgoed waardoor de kennis en kunde al aanwezig is om dit te blijven doen zonder tussenpartij zoals een vastgoedbeleggingsfonds. Door particulieren te interviewen die geen tot weinig kennis hebben van vastgoed kan de uitslag van de interviews heel anders zijn.

6.3.3 Aanbevelingen voor het behalen van het externe doel

In deze paragraaf zijn de aanbevelingen gegeven om het externe doel te behalen zoals in hoofdstuk één is beschreven. De externe doelstelling is: “op basis van een lijst met criteria een woningbeleggingsproduct opzetten gericht op particuliere beleggers uit de regio Twente.”

Om de externe doelstelling te bereiken is het aan te bevelen om met maximaal vijf van de respondenten een afspraak te maken om eens concreet en los van dit onderzoek nogmaals de wensen en eisen aan elkaar uit te spreken. Onderling de beleggers kennis laten maken en dan een voorstel doen om een open-end cv fonds op te richten waarin Kroon ook participeert. Hierbij dient Kroon een visie uit te werken en deze af te stemmen met de beleggers die geïnteresseerd zijn. Doordat Kroon ook participeert in het fonds wordt vertrouwen gewekt bij de overige beleggers.

Beleggers 1, 4, 5, 6 en (indien het een nieuw te bouwen complex betreft) 9 zijn geschikt om een voorstel mee uit te werken. Wanneer een geschikt beleggingsobject zich aanbiedt dienen op basis van dit object afspraken te worden gemaakt met de beleggers. Wanneer met deze beleggers voldoende vermogen kan worden verworven om het object aan te kopen en iedereen zich kan vinden in de afspraken die gemaakt zijn kan het fonds worden opgericht. Hiervoor dient Kroon het initiatief te nemen en dit kost wellicht veel tijd en energie voor het eerste object in het eerste fonds maar dit zal na verloop van tijd makkelijker gaan wanneer de kennis, kunde en het vertrouwen van de beleggers groeit. Na verloop van tijd zal Kroon zijn vruchten hiervan plukken.

Literatuurlijst

B

Belastingdienst (z.j.) *Rechtsvormen*. Geraadpleegd op 16 februari 2018, van https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/ondernemen/onderneming_starten/voordat_u_start/rechtsvorm/commanditaire_vennootschap_cv

Beleggen online (2017) *Vastgoed*. Geraadpleegd op 13 september 2017, van <https://www.beleggenonline.info/cursus-leren-beleggen/vastgoed/>

Beleggen.info (z.j.) *beleggen*. Geraadpleegd op 3 mei 2018, van <https://beleggen.info/cfd/hefboom>

BPD (2018) *Hittekaart woningmarkt 2018*. Geraadpleegd op 11 april 2018, van <https://www.bpd.nl/actueel/nieuws/randstad-breidt-verder-uit>

C

Capital Value (2017) *Woningbeleggingsmarkt*. Geraadpleegd op 25 januari 2018, van https://www.capitalvalue.nl/documents/9_Onderzoek/Woningbeleggingsmarktinbeeld_2017_samenvatting.pdf

Capital Value (z.j.) *Over Capital Value*. Geraadpleegd op 25 januari 2018, van <http://www.capitalvalue.nl/nl/over-ons/wat-wij-doen>

CBRE (2017) *Real estate market outlook*. Geraadpleegd op 25 januari 2018, van <https://researchgateway.cbre.com/Layouts/GKCSearch/DownloadPublicUrl.ashx>

Colliers (2017) *Vastgoedmarkt*. Geraadpleegd op 25 januari 2018, van http://www.colliers.com//media/files/emea/netherlands/research/20170828_vastgoedmarkt_sectorupdate_hy1.pdf?la=nl-nl

Corbeau, G. (2017). *Meeliften met de beste vastgoedfondsen*. Geraadpleegd op 14 februari 2018, van <https://www.iexprofs.nl/Fondsportret/269671/Vastgoed/Meeliften-met-de-beste-vastgoedfondsen.aspx>

G

Gehner, E. (2011) *Risicoanalyse bij projectontwikkeling* (4e druk) Amsterdam: uitgeverij SUN

Gool van, P., Jager, P., Theebe, M. & Weisz, R. (2013) *Onroerend goed als belegging* (5e druk). Groningen/Houten: Noordhoff uitgevers.

H

Hellegers, B. (2017) *Particuliere beleggers kapen koophuizen weg in deze regio*. Geraadpleegd op 12 februari 2018, van <https://www.tubantia.nl/regio/particuliere-beleggers-kapen-koophuizen-weg-in-deze-regio~a072c8d4/>

Hoendervanger, J. G., Voordt, van der, T. & Wijnja, J. (2012) *Huisvestingsmanagement*. (1^e druk) Groningen/Houten: Noordhoff uitgevers.

I

InspectDirect (z.j.) *NEN 2767*. Geraadpleegd op 22 maart 2018, van <https://www.inspectdirect.nl/nl/toepassingen/bouwkundig>

K

Keeris, W. G. (2001) Vastgoedbeheer lexicon. Geraadpleegd op 15 februari 2018, van <http://www.keerisvastgoedconsultancy.nl/vastgoedmanagement-lexicon/>

M

Milieu Centraal (z.j.) *Energielabel*. Geraadpleegd op 20 maart 2018, van <https://www.energielabel.nl/woningen/>

N

NOS. (2017) *Krapte huizenmarkt*. Geraadpleegd op 25 januari 2018, van <https://nos.nl/artikel/2168054-particuliere-beleggers-verergeren-krapte-huizenmarkt.html>

NVM. (z.j.) *woningtypen*. Geraadpleegd op 15 maart 2018, van <https://www.funda.nl/huur/heel-nederland/woonhuis/>

R

Rijksoverheid. (2018) *Maximale huurverhoging in 2018*. Geraadpleegd op 1 maart 2018, van <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/huurverhoging/vraag-en-antwoord/wat-is-de-maximale-huurverhoging-in-2018>

V

Vastgoedmarkt. (2016) *Beleggingen*. Geraadpleegd op 25 januari 2018, van <http://www.vastgoedmarkt.nl/beleggingen/nieuws/2016/12/druk-op-beleggersmarkt-blijft-hoog-10195537>

Vastgoedvergelijker. (z.j.) *Fiscale beleggingsinstelling*. Geraadpleegd op 21 februari 2018, van <http://www.vastgoedvergelijker.nl/begrippen/fbi>

Verhoeven, N. (2011) *Wat is onderzoek?* (4e druk) Nederland: Boom Lemma Uitgevers

Vermeulen, M & Wieman, M. (2009) *Handboek vastgoedmanagement* (1^e druk). Groningen/Houten: Noordhoff uitgevers.

Visser, P. & Van Dam, F. (2006) *De prijs van de plek*. (1^e druk) Rotterdam: NAI Uitgevers

Voetensen, M. (2014) *Opbouw van een Nederlandse stad*. Geraadpleegd op 2 maart 2018, van <https://educatie-en-school.infonu.nl/wereldoriëntatie/127564-de-opbouw-van-een-nederlandse-stad.html>

W

Wat is beleggen (2017¹) Aandeel. Geraadpleegd op 13 september 2017, van <http://www.watisbeleggen.nl/wat-is-een-aandeel.html>

Wat is beleggen (2017²) Obligaties. Geraadpleegd op 13 september 2017, van <http://www.watisbeleggen.nl/wat-is-een-obligatie.html>

Woudenberg, van, C. (2017) Beleggen is geld winnen of verliezen. Geraadpleegd op 13-9-2017, van <https://websitevanjeleven.asr.nl/oud-worden-en-geld/beleggen-is-geld-winnen-of-verliezen>

Bijlagen

Bijlage A: beroepscompetenties Saxion

Bijlage B: uitwerking interviews

Bijlage A: Beroepscompetenties Saxion

Beroepscompetenties Saxion

De opleiding vastgoed en makelaardij van het Saxion te Enschede heeft voor deze opleiding een aantal beroepscompetenties opgesteld. Deze beroepscompetenties zijn als volgt opgebouwd:

Twee pijler competenties:

1. B-01 Ontwikkelen
2. B-02 Managen

Drie ondersteunende competenties:

3. B-03 Financieel-economisch denken en handelen
4. B-04 Juridisch denken en handelen
5. B-05 Bouwtechnisch denken en handelen

De vijf algemene competenties:

6. A 01 Communiceren
7. A 02 Projectmatig werken
8. A 03 Zelfverantwoordelijk functioneren
9. A 04 Analytisch denken en handelen
10. A 05 Onderzoek verrichten

Het afstudeeronderzoek moet direct gerelateerd zijn aan één van de twee pijlercompetenties.

Bijlage B: Vragenlijst en samenvattingen interviews

[illegible]

		8 Als u tussentijds uit deze belegging zou willen stappen hoe wenst u dan dat deze procedure verloopt?	Tijd in maanden	Zou wel bereid om een exit-fee te betalen als een fondsbeheerder de aandelen terug koopt tegen een gereduceerd bedrag. Afhankelijk van de overeenkomst die je overeen komt	Boete op uitstappen binnen 5 jaar. Aandelen overdragen of fonds terugkopen	De aandelen vrij verhandelbaar maar wel begeleid worden door de fondsbeheerder. Het is wel een goede facilititeit om als fondsbeheerder aan te bieden om de aandelen al dan niet tegen een gereduceerd tarief terug te kunnen kopen maar dit is niet noodzakelijk.	Vrij de aandelen verhandelen.	Ik weet niet hoe dat normaal gaat maar ik denk gewoon de aandelen verkopen aan een ander of dat het fonds de aandelen tegen een lager bedrag terug koopt.	Vrij verhandelbaar. Uitstappen moet zo makkelijk mogelijk worden georganiseerd.	Bij een open-end fonds keuzemomenten inbouwen om eruit te stappen. Hierbij de keuze bieden om het fonds de aandelen terug te laten kopen en eerst weer aanbieden aan de overige beleggers in het fonds. Zijn deze beleggers niet geïnteresseerd dan aanbieden aan beleggers buiten het fonds. Dit moet dan wel door de fondsbeheerder georganiseerd worden.	Zelf hebben wij een deelnoten regeling. Wanneer een participant binnen 3 jaar uit wil stappen dan krijgt diegene de gemaakte kosten worden dan eerst aangeboden aan overige aandeelhouders. Mocht geen van de andere aandeelhouders interesse hebben dan wordt door de fondsbeheerder de aandelen aan derden aangeboden. Participanten mogen niet rechtstreeks de aandelen verkopen.	Zelf ken ik veel beleggers die direct beleggen maar als de aandelen vrij verhandelbaar zijn lijkt mij het handigste.	Door aan medeparticipanten te verkopen. Anders zou ik graag willen dat het fonds andere beleggers zoekt zodat ik daar zelf niet zoveel werk mee heb.	Wanneer je wil uitstappen je aandeel eerst aanbieden binnen het fonds. Wil of kan de overige beleggers het aandeel niet overnemen dan aan derden aanbieden en pas verkopen als diegene ook is goedgekeurd door de overige beleggers in een fonds.		Eigenlijk wil iedereen de optie hebben om zelf de aandelen te verhandelen. Alleen beleggers 7 en 10 willen een vastgoedbeleggingsproduct waarbij goedkeuring van de medebeleggers gegeven moet worden wanneer de aandelen verkocht worden aan een derde. Alle beleggers wensen medewerking van een fondsbeheerder wanneer ze uit een vastgoedbeleggingsproduct stappen.	5
		9 Hoeveel vermogen heeft u eventueel beschikbaar voor een vastgoedbeleggingsproduct?	Vermogen uitgedrukt in euro's	€ 50.000,-	Paar ton	Voor een beleggingsfonds heb ik geen vermogen beschikbaar. Voor directe beleggingen in vastgoed is veel mogelijk.	Afhankelijk van het moment maar gemiddeld tussen de 50-100 duizend euro.	Voor een beleggingsfonds zou dat ongeveer € 20.000 zijn momenteel maar voor direct vastgoed zou ik tot € 150.000,- kunnen gaan.	Een totaal vermogen van € 800.000,- maar dan zou ik panden moeten verkopen. Liquide is tussen € 100.000-€ 200.000,-	Afhankelijk van het product. Liquide zou ik tot € 200.000,- kunnen gaan en als het interessant is meer.	Vanaf 600.000 tot aan ongeveer 6 miljoen. Voor projecten van meer dan 6 miljoen kopen wij aan voor een family office en doen dan alleen het assetmanagement. Bij de family offices waar wij contact mee hebben die hebben geen limiet.	Een kleine € 100.000 is meestal wel beschikbaar.	Paar ton, afhankelijk van het product en het gevoel.	Momenteel hebben wij € 350.000,- eigen vermogen om te beleggen.		Enkel belegger 4 heeft slechts € 20.000,- beschikbaar voor een belegging in een vastgoedbeleggingsproduct. Belegger 2 geeft aan veel vermogen beschikbaar te hebben voor vastgoedbeleggingsproducten maar in eerste instantie niets voor indirecte vastgoedbelegging. De overige beleggers hebben € 100.000,- of meer beschikbaar.	5
		10 Heeft u bezwaar tegen het toevoegen van vreemd vermogen in een vastgoedbeleggingsproduct?	Ja/Nee & Loan to value	Nee, maximaal 50%	Nee, Itv tot max 50%	Nee, dit lijkt mij zelfs noodzakelijk om het gewenste rendement te behalen. Hierbij verschilt de maximale Itv bij de grootte van de portefeuille. Op basis van 100 woningen kan wel een hoge Itv worden gebruikt van 60-70%. Gaat het om een portefeuille met slechts 10 woningen dan zal ik 30-40% maximaal financieren aangezien in deze portefeuille de leegstand meteen voelbaar is.	Nee geen bezwaar. Bij woningen tot 70% om zo liquide middelen vrij te krijgen en weer te investeren in vastgoed.	Nee, dat mag van mij wel. Tot 70% en daarna goed aflossen.	Nee, de Itv tot max 60% en het liefst nog lager richting 50%	Nee, tot een Itv 40% zo houdt je zelf regie in handen. Je moet ervoor zorgen dat een fonds nooit afhankelijk wordt van een bank.	Nee tot een Itv van maximaal 50% en dan jaarlijks 1-2% aflossen. Momenteel wordt maximaal 1% afgelost om de rendementseis te behalen.	Nee dit zou kunnen voor beleggingen op lange termijn. Dan zou tot 50% financieren wel mooi zijn. Tot 70% hoor ik ook veel maar als het niet nodig is zou ik dat niet doen.	Nee, ik denk zelfs dat het nodig is in een beleggingsfonds maar dan wel tot maximaal 50%.	Nee, zeker niet. Als je snel een portefeuille wil laten groeien is het zeker nodig om vreemd vermogen toe te voegen. Wij doen zelf 70% vreemd vermogen dit vindt ik ook acceptabel.		Geen van de beleggers hebben bezwaar tegen het toevoegen van vreemd vermogen bij een vastgoedbeleggingsproduct. Beleggers 2,3,4 en 10 zouden zelfs tot een Itv van 70% financieren. De overige beleggers zijn iets behoudender en willen tot maximaal een Itv van 50% financieren.	4
		11 Heeft u voorkeur voor een waarde vaste belegging of een snelle terugverdiëntijd?	Terugverdiëntijd in jaartallen	Maakt niet uit zolang die 6% maar wordt gehaald	Waarde vast	Snelle terugverdiëntijd, omdat waarde vast moeilijk te voorspellen is en dan wordt het gokken en daar houdt ik niet van	Waarde vast. Altijd interessant om een portefeuille te hebben die goed uit te ponden is.	Snel terugverdienen	Waarde vaste belegging door goede locatie.	Ik zou in een fonds graag een combinatie zien van beide. Met een 50/50 verhouding.	Waarde vast. Liever minder rendement dan een afboeking.	Waarde vast product lijkt mij het beste. De beleggers kiezen veelal voor vastgoed omdat het een redelijk stabiel karakter heeft. Daarom denk ik dat bij beleggen in vastgoed altijd voor een waarde vast product gekozen moet worden.	Waarde vast product.	Waarde vast heeft de voorkeur. Hierom kopen wij ook monumentale panden in een binnenstad zoals Deventer. Wij geloven er in dat dit soort panden zijn waarde behouden.		Alleen belegger 6 zou een combinatie willen van zowel waarde vaste objecten als objecten met een snelle terugverdiëntijd. Beleggers 2 en 4 willen een snelle terugverdiëntijd en de overige beleggers geven de voorkeur aan een waarde vaste belegging.	5
		12 Op welke tijdstippen moet het rendement worden uitgekeerd?	Tijd per periode	Per kwartaal	Jaarlijks	Per kwartaal of per half jaar rendement uitkeren	Per kwartaal	Per jaar is goed.	Ik wil graag een stabiele kasstroom genereren. Dus per kwartaal of per jaar is goed.	Mag erin blijven zitten zodat het herbelegt wordt. Ik heb het nog niet nodig.	Maandelijks, dit vinden beleggers fijn. Een stabiele maandelijks kasstroom genereren.	Jaarlijks is prima.	Jaarlijks	Ik zou niets uitkeren maar het rendement opnieuw in het fonds investeren. Totdat het fonds een bepaalde grootte heeft en dan extra vreemd vermogen aflossen. Wanneer ik dan met pensioen zou gaan of eerder zou stoppen met werken zou toch minimaal € 50.000,- per jaar moeten worden uitgekeerd per persoon. En dan zou maandelijks het mooiste zijn ter aanvulling van je AOW.		Beleggers 6 en 10 willen het rendement niet uitkeren maar in het vastgoedbeleggingsproduct behouden om te herbeleggen of gebruiken om het vreemd vermogen af te lossen. Beleggers 1, 2, 3 en 5 willen per kwartaal. Beleggers 4, 8 en 9 vinden één keer per jaar prima. Alleen belegger 7 wil maandelijks uitkeren om zodoende een stabiele kasstroom voor de beleggers te genereren.	3

[illegible]

[illegible]

		23	Welke afstand ten opzichte van het centrum heeft uw voorkeur?	Afstand in meters vanaf het centrum	Maakt niet uit, afhankelijk van het product	Geen voorkeur	Maakt niet uit voor lage huur. Voor huren vanaf € 1000,- per maand moet dichtbij de binnenstad of populaire kantorenlocatie zijn.	Geen voorkeur. Woningen in het sociale segment worden wel verhuurd.	Maakt niet uit. Het liefst zo dichtbij mogelijk maar als dat te duur is voor een goed rendement mag het ook wel iets verder weg zijn.	Binnen de ring in steden. Op 5-10 minuten loopafstand.	Buiten de ring mag ook vooral in de grote steden. Op die manier blijft het betaalbaar. Centrum locaties wil iedereen maar is ook duur aankopen.	Binnenstad is het beste ook qua waardegroei. Dus zo kort mogelijk bij de binnenstad is altijd goed. Daarnaast zijn er vaak kansen in nieuwbouwwijken. Hierom kijken we daar ook vaak naar beleggingen.	In Vriezenveen is elke locatie wel goed te verhuren in de sociale sector.	Niet in de buitenste wijken van een stad. Het moet op fietsafstand zijn vanaf het centrum.	Binnenstad heeft voorkeur, courante locaties net daarbuiten zijn ook goed op fietsafstand vanaf het centrum		Iedere belegger heeft wel als favoriet het centrum van een stad of fietsafstand daarvan. Fietsafstand is dan tot maximaal twee kilometer vanaf het centrum. Wanneer de objecten in de sociale sector worden verhuurd dan is de afstand tot het centrum minder van belang en deze objecten mogen dan ook wel verder dan twee kilometer vanaf het centrum bevinden.	3
		24	In hoeverre vindt u de parkeergelegenheid van belang?	Verhouding parkeerplaats en eenheid	Als het voldoet aan de gemeente norm	nee	Moet voldoende zijn. Bij voorkeur de parkeernorm of minimaal 1 op 1.	Maakt niet uit. Zelf koop ik veelal bestaande panden en dan heb je er weinig invloed op maar is het wel geregeld.	Maakt niet uit. Is meestal wel geregeld toch.	Ja, maar bij objecten in de binnenstad is het ook goed wanneer een optie is om in een parkeergarage een parkeerplaats te kunnen huren.	Nee maakt mij niet zoveel uit. Ik geloof meer in de dealauto's en gebruik van het openbaar vervoer in steden.	Ja moet voldoende aanwezig zijn. 1 op 1 moet minimaal zijn maar privé of openbaar maakt niet uit.	Die moet altijd aanwezig zijn. Veelal is hier wel 1 op 1 geregeld.	Ja, dit moet wel aanwezig zijn. Of dit openbaar of eigen is maakt niet heel veel uit als iedereen zijn auto maar kwijt kan.	Niet echt van belang. We kijken meestal naar wat de gemeentelijke eis is en daar voldoet het meestal wel aan.		Eigenlijk willen alle beleggers wel 1 op 1 parkeren in de omgeving van het beleggingsobject. Daarbij maakt het niet veel uit of dit in eigendom of openbaar parkeren is, niemand vindt dit een dealbreaker.	2
		25	Moeten de objecten goed bereikbaar zijn met de auto?	Afstand in meters vanaf binnenrijden stad of afrit van een autosnelweg	Maakt niet uit	Ja, altijd	Ja, altijd	Ja	Ja, altijd	Moet altijd goed zijn.	Moet wel goed bereikbaar zijn met de auto.	Grondgebonden woningen zijn meestal wel goed te bereiken met de auto. Daarom is het wel van belang maar meestal ook vanzelfsprekend in de gebieden waar wij beleggen.	Ja, maar dat is in geheel Vriezenveen wel geregeld.	Ja, altijd.	Is niet altijd mogelijk in een binnenstad maar het heeft wel de voorkeur dat het bereikbaar is maar geen dealbreaker.		Iedereen wil graag een goede bereikbaarheid met de auto. Hierbij geeft iedereen wel aan dat als het object in een binnenstad is gelegen waarbij de bereikbaarheid niet geheel goed is met een auto dat het dan wel bespreekbaar is. Een slechte bereikbaarheid met de auto buiten het centrum is niet acceptabel.	3
		26	Moeten de objecten goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer?	Afstand in meters van een opstapplaats	Ja, afhankelijk van de doelgroep	Maakt niet zoveel uit.	Ja, heeft wel de voorkeur. Bus of trein is goed.	Maakt niet uit	Maakt niet uit. Alleen als het minder goed te bereiken is met de auto.	Moet op loopafstand te bereiken zijn.	In de grote steden een trein of metro halte op loopafstand. In de kleinere steden minimaal een bushalte op loopafstand.	Ja, Loopafstand van een bushalte of iets dergelijks	Ja, maar dat is geen probleem.	Ja, op loopafstand minimaal een bushalte.	Binnenstad is altijd goed bereikbaar met openbaar vervoer.		Beleggers 1, 3 en 4 stellen hier niet echt eisen aan, alleen als het object niet goed te bereiken is met de auto. De overige beleggers willen minimaal een bushalte op loopafstand van maximaal één kilometer.	3
		27	Hoeveel eenheden moet een object minimaal bevatten?	Aantal eenheden per object of per stad	Maakt niet uit rendement is leidend	Maakt niet uit.	Vanaf 10-15 eenheden	maakt niet uit vanaf 1 kan het al interessant zijn	Maakt niet uit. Vanaf 1 is al goed.	Eenheden maakt niet zoveel uit. Zelf zou ik minimaal € 100.000,- huurstroom willen behouden en op die manier zou een fonds ook moeten redeneren.	Maakt niet uit van 1 is goed maar 100 is ook goed.	Minimaal vanaf 5 zo'n beetje.	Vanaf 1 is het al goed.	Maakt niet uit.	Minimaal 3 eenheden.		Beleggers 2, 7 en 10 stellen minimum eisen aan eenheden. Hierbij willen beleggers 7 en 10 minimaal 5 en 3 eenheden. Dit is ook nog vrij toegankelijk. Belegger 2 wil minimaal 10-15 eenheden per object. Hierdoor zou belegger 2 alleen in de grotere vastgoedbeleggingsproducten kunnen beleggen wanneer de spreiding ook goed moet zijn. De overige beleggers zijn vanaf één eenheid al geïnteresseerd.	2
		28	Hoeveel eenheden mag een object maximaal bevatten?	In eenheden per object	Maakt niet uit rendement is leidend	Maakt niet uit	Maakt niet uit	Maakt niet uit als het maar niet meer dan 40% van de portefeuille beslaat.	Maakt niet uit.	Aangezien het kleinere fondsen zou ik tot maximaal 10 eenheden gaan. Het kan wel meer als het interessant is.	Bij 100 stopt het wel een beetje. Ik heb liever een fonds met vier objecten van 18 stuks dan 1 van 100.	35 ongeveer.	Tot 10 appartementen zou kunnen. Meer lijkt mij niet.	Maakt niet uit.	Nee, als het 100 eenheden zijn is het ook goed.		Alleen beleggers 7 en 8 geven een maximaal aantal van 35 en 10 eenheden. Bij belegger 7 is dit door de maximale grootte per fonds ingegeven en belegger 8 doordat hij enkel in Vriezenveen actief is en dan is meer dan 10 wel erg groot te noemen. De overige beleggers geven geen maximum aantal eenheden aan en willen voornamelijk de spreiding als maximum aanhouden.	1

		29	Welke voorzieningen vindt u van belang om in de nabijheid van een object te hebben?	Zoals in tabel 4.3 is weergegeven	Geen	Maakt niet uit	Supermarkt loopafstand (minder dan 1 km) voorkeur maar met de fiets tot maximaal 2 km is ook prima. Overige voorzieningen zijn minder van belang.	Maakt niet uit. In de sociale sector is dit minder van belang.	Supermarkt is wel belangrijk. Binnen 2 kilometer is wel nodig. Verder maakt het niet zoveel uit.	Alle dagelijkse voorzieningen op loopafstand.	Alle dagelijkse voorzieningen op loopafstand.	Hier wordt wel naar gekeken maar in een schaarse markt of in de sociale sector maakt het minder uit. Het liefst wel een supermarkt op maximaal fietsafstand van 2 kilometer.	Maakt niet uit. In Vriezenveen zijn alle voorzieningen wel goed te bereiken.	Supermarkt is wel belangrijk om binnen circa 2 kilometer te hebben. De andere voorzieningen maken mij niet zoveel uit. Dat zit meestal wel goed.	Een binnenstad heeft alle voorzieningen wel.	Eigenlijk wordt enkel de supermarkt als belangrijke voorziening gezien. De supermarkt moet binnen een fietsafstand van twee kilometer bereikbaar zijn. De overige voorzieningen zijn niet echt van belang voor deze tien beleggers.	3
		30	Welke demografische kenmerken vindt u van belang?	De mate waarin leeftijdsopbouw, samenstelling van huishoudens en herkomst van inwoners in de buurt of stad van een object van belang zijn.	Geen	Maakt niet uit.	Ja ik kijk altijd of een gemeente groeit of krimpt. Daarbij moet de bevolkingsopbouw zich als een piramide ontwikkelen.	Maakt niet uit.	Maakt niet uit.	Niet in de kleine kerkdorpen investeren. Steden waar veel jonge mensen zijn is interessant om te beleggen. Maar ik zoek dit niet specifiek op voor ieder object. Veelal weet je dit soort dingen wel door je gevoel.	Nee maakt niet. Veelal zegt je gevoel wel of de locatie goed is of niet. Gemiddelde cijfers veranderen daar niet veel aan.	Ja, in gebieden met krimp beleggen we niet. Daarbij is de leeftijdsopbouw ook belangrijk. Als er veel oude mensen zijn wordt het ook minder interessant.	Maakt niet uit.	Nee, in de regio Twente zit het volgens mij wel goed. Met name een stad als Enschede.	Ja ik kijk wel naar demografische gegevens en in de gebieden waar ik wil beleggen ken ik het over het algemeen wel dus ik heb hier niet specifiek naar gekeken. Hierom worden de dorpen veelal al uitgesloten en wordt gekozen voor steden die veel jonge aanwas hebben. Geen van de beleggers kan een harde eis zeggen waar een locatie en omgeving aan moet voldoen of juist wat niet.	Doordat de meeste beleggers bekend zijn met de regio waarin ze willen beleggen wordt hier niet specifiek naar gekeken. Hierom worden de dorpen veelal al uitgesloten en wordt gekozen voor steden die veel jonge aanwas hebben. Geen van de beleggers kan een harde eis zeggen waar een locatie en omgeving aan moet voldoen of juist wat niet.	2
		31	Welke sociaal economische kenmerken vindt u van belang?	De mate waarin het gemiddelde inkomen en WOZ-waarde in de buurt of stad van een object van belang zijn.	Geen	Nee	Alleen wanneer hoge huur gevraagd moet worden. Dan wordt gekeken hoe een wijk of buurt zich ontwikkelt en wat de gemiddelde inkomens zijn. Bij huren onder € 1000,- per maand is dit niet relevant	Maakt niet uit.	Maakt niet uit.	Buurt moet goed zijn met vergelijkbaar gemiddeld inkomen.	Nee maakt niet. Zoals bij de vraag hiervoor gezegd dat je gevoel ook al veel zegt.	Het gemiddelde inkomen in een wijk wordt veelal vergeleken met de markt die wij voor ogen hebben als doelgroep. Als dit ongeveer overeenkomt is het goed.	Maakt niet uit.	Nee, maakt niet uit.	Het gemiddelde inkomen van een buurt moet op zich wel kloppen met hetgeen wij aanbieden. Maar dit klopt over het algemeen wel, ik kijk hier niet in het bijzonder naar.	Een aantal beleggers kijken wel naar het gemiddelde inkomen van een buurt om te zien of de juiste markthuur redelijk is voor die buurt. Echter is dit meer een gevoel van een belegger en worden hier door geen van deze tien beleggers harde eisen voor gesteld.	2
		32	Vindt u het van belang dat de objecten voldoen aan de brandveiligheidseisen zoals omschreven in het bouwbesluit 2012?	Op basis van bouwbesluit 2012	Absoluut. Als het niet aan voldoet laten controleren	Ja, bij aankoop checken	Bij bestaande objecten wordt contractueel afgedwongen dat het bouwbesluit voldoet en bij nieuwbouw voldoet het al.	Ja, als het niet aan de brandveiligheidseisen voldoet dan wordt het verbeterd voordat het wordt verhuurd.	Ja, altijd. Als het niet voldoet moet dat meteen worden aangepast.	Veiligheidseisen moeten altijd voldoen, ik wil nooit reputatierisico lopen op onveilige situatie lopen door mijn toedoen.	Ja, de veiligheidseisen moeten te allen tijde voldoen.	Moet altijd voldoen. Dit wordt bij aankoop gecontroleerd en als het niet voldoet dan wordt het aangepast.	Ik ga er vanuit dat de gemiddelde woning hier aan voldoet. Dit controleer ik zelf nooit.	Brandveiligheid moet wel voldoen. Doordat ik veelal nieuwbouwobjecten heb voldoet dit al vanaf oplevering.	Ja alles moet altijd voldoen. Wij willen een goede verhuurder zijn	Enkel belegger 8 neemt de brandveiligheidseisen niet echt serieus omdat hij voornamelijk in zelfstandige wooneenheden belegt. Maar voor de overige negen beleggers moet een beleggingsobject te allen tijde voldoen aan de brandveiligheidseisen. Dit wordt ook door die negen beleggers gecontroleerd bij aankoop en mutatie en indien nodig aangepast.	4
		33	Welke gemiddelde score moeten de objecten scoren op basis van de NEN 2767?	Op basis van de NEN 2767 zoals in afbeelding 4.3 is weergegeven	Altijd 1 of twee	gemiddeld 3	De voorkeur heeft minimaal een gemiddelde score van 3. Wanneer een bestaand complex hier niet aan voldoet is niet erg, maar dan worden de kosten om die onderdelen die niet voldoen te verbeteren in mindering gebracht bij de koopprijs.	Gemiddeld moet toch wel een score van 3 behaald worden.	Minimaal 2.	Technisch keuren en alles minimaal goed. Dus een score van gemiddeld 2.	Constructief moet het goed zijn. Dit onderdeel mag niet minder dan 2 zijn. Het gemiddelde mag wel 3 of 4 zijn als het maar te renoveren is met acceptabele kosten.	Het moet voldoen aan de normen maar op basis van de NEN 2767 zou ik 3 gemiddeld zeggen.	Ja het onderhoud moet wel goed zijn dat een huurder er zo in kan. Maar een matige staat wordt ook geaccepteerd tegen een goede prijs.	Eigenlijk wel 1. Misschien 2 maar dan moet de rest kloppen zoals rendement en locatie.	Nieuwbouw of goede kwaliteit, dus gemiddeld 2.	De NEN 2767 is bij de geïnterviewde beleggers niet echt bekend maar na uitleg heeft iedereen wel een mening over de technische staat van een gebouw. Hierbij geven beleggers 2, 3, 4, 7 en 8 aan dat de het minimaal een redelijke staat moet hebben. Voor beleggers 1, 5, 6, 9 en 10 moet de technische staat minimaal goed zijn.	3
		34	Welke minimale score mag een onderdeel behalen op basis van de NEN 2767?	Op basis van de NEN 2767 zoals in afbeelding 4.3 is weergegeven	Minimaal 3	ook 3	Maakt niet uit als het maar verbeterd kan worden.	Maakt niet uit als het maar zonder al te grote kosten te verbeteren is.	Als het onderdeel makkelijk aan te passen is maakt niet uit anders minimaal 3.	Minimaal 2	Constructie minimaal 2 maar de overige onderdelen mogen ook wel 4 zijn.	Minimaal 4.	Minimaal 4.	2 eigenlijk.	minimaal 2	Bij beleggers 1, 5, 8 en 10 moet dit gelijk aan het minimale gemiddelde zijn. Bij de overige beleggers maakt het niet zoveel uit als het maar verbeterd kan worden tot een goede kwaliteit met acceptabele kosten. Dit wordt bij de aanschafprijs opgeteld en als het rendement dan nog klopt is het goed.	3

[illegible]

		41	Heeft u nog aanvullende aan- en/of opmerkingen ten aanzien van een vastgoedbeleggingsproduct?	Vrije invulling meetbaar vertalen	Alternatieve aanwendbaarheid, mogelijkheid om eenheden samen te kunnen voegen. Niet te specifiek vastgoed die enkel beschikbaar is voor een doelgroep.	Duidelijk en transparant	Rendement, hoe tijdsintensief is het beheer, mate van verhuurbaarheid		Rendement moet worden behaald. En ik zou graag mee willen beslissen als een woning wordt aangekocht. Daarnaast zou ik ook graag het onderhoud zelf willen regelen.	Nee	Nee, niet echt.	Sturen op huurwaarde. Een product moet een goed technisch bestek hebben en het leegstandsrisico moet goed in te schatten zijn.	Bij voorkeur een nette woning kopen waar een huurder zo in kan. Een huurder niet zelf laten opknappen want dan gaat het meestal mis.	Ik zou graag zelf een opdracht eruit halen voor het bouwbedrijf. AFM certificering zorgt wel voor vertrouwen bij beleggers denk ik. Dit zou ik zeker aanvragen als Kroon van plan is om een beleggingsfonds op te starten.	Wij moeten zelf een meerwaarde kunnen creëren, een object moet courant zijn en het rendement moet behaalt worden.		De meeste beleggers geven bij deze vraag al antwoord op de volgende vraag en maken een soort samenvatting. Enkel belegger 9 heeft een aanvullende eis gegeven door een goedkeuring van de AFM te vragen voor het vertrouwen bij beleggers.	4
		42	Kunt u minimaal drie onderdelen noemen waaraan een vastgoedbeleggingproduct moet voldoen?	Zoals in één van de vragen in dit onderzoek is gesteld	Rendement, waardevast en courant om te verkopen aan het einde fonds	Inzicht in kosten, hoogte vreemd vermogen en duidelijkheid over procedure wanneer je wil uitstappen	Rendement en kort geld, transparantie. Een rendement moet niet enkel gebaseerd worden op een kicker aan het einde van het fonds. Er moet een goede cashflow inzitten.	Rendement en verhuurbaarheid zijn het meest van belang voor elke belegging in vastgoed	Het rendement met gehaald worden. Geen hoge kosten achteraf en het moet duidelijk worden uitgelegd hoe een fonds werkt.	Goede locatie, marktconforme verhouding en courant te verhuren, de afwerking van een object moet aan de bovenkant van de markt zijn en iets luxe uitstralen.	Goed rendement, geschikt zijn om voor een lange termijn te verhuren en de alternatieve aanwendbaarheid moet goed zijn.	Rendement moet behaald worden, leegstandsrisico laag houden en het moet een waardevast product zijn.	Woningen met een aanschafprijs tot € 170.000,- is altijd goed. Daarboven wordt het vaak lastig. Daarbij is onderhoudsarm, nette woning en goed rendement van belang	Bouwvolume hebben voor het bouwbedrijf. Inspraak willen hebben en het rendement minimaal behalen.	Courant zijn om te verhuren, rendement moet behaald worden en de ligging moet goed zijn. Dan blijft het een waardevaste belegging.		Over het algemeen benoemen de beleggers de volgende onderdelen: rendement moet behaald worden, transparante opzet van het fonds en de objecten moeten courant te verhuren zijn. Aan deze onderdelen moet een beleggingsproduct minimaal voldoen.	5
		43	Welke van de bovenstaande onderdelen vindt u zodanig van belang dat als een vastgoedbeleggingsproduct hier niet aan voldoet dat u hier dan niet in gaat beleggen?	Zoals in één van de vragen In dit onderzoek is gesteld	Geen, is altijd overleg mogelijk.	Zie vraag hierboven	Als er geen stabiele cashflow in zit en het rendement gebaseerd is op een kicker.	Rendement met een stabiele cashflow.	Als k helemaal geen inspraak heb	Locatie	Alternatieve aanwendbaarheid. Zie het kantoor die wij nu verbouwen. De alternatieve aanwendbaarheid is daar zo goed dat ik daar wel geld in durf te stoppen omdat er altijd waarde overblijft.	Zoals vraag 43 eigenlijk is gezegd.	Het rendement.	Inspraak en rendement		Belegger 4 en 9 willen inspraak hebben in het fonds, anders willen hun niet in het betreffende fonds beleggen. Bij de overige beleggers is het afhankelijk van de hoogte van het rendement, locatie van de objecten of geen stabiele kasstroom.	5	
		44	Hoe heeft u dit interview ervaren?			Prima	Helemaal goed.	Goed	Prima	Prima	Open en toegankelijk.	Plezierig	Goed.	Prettig.	Prima		Alle beleggers vonden dat het interview goed is verlopen.	
		45	Heeft u nog tips voor een volgend interview?			Nee, ziet er goed uit	Kom maar eens lang als je een product hebt. En misschien is het interessant voor dit onderzoek om rentmeesters te interviewen die geld beheren van vermogende families.	Nee, laat maar eens horen als iets interessants voorbij komt.	Nee.	Nee, prima volledige lijst. Stuur het rapport maar eens op als je klaar bent. Ik ben wel benieuwd.	Nee, is goed verlopen.	Ik vond dat je het interview goed, concreet en niet langdradig hebt gedaan. Op het interview heb ik geen aanvullingen alleen voor Kroon zie ik een kans om in te zetten op een compleet advies voor het omzetten van verouderde woningen naar een label A.	Nee, ik vond dat het interview goed is verlopen. Duidelijke vragenlijst.	Ik geloof jou verhaal wel en ik denk dat Kroon zo ook een gat in de markt ziet. Als er iets van komt laat het maar weten.	Nee, helemaal goed.	Bij geen van de interviews heb ik een tip gehad die ik mee moest nemen naar een ander interview. Wel heb ik van belegger 2 een tip gehad om rentmeesters te interviewen. Deze heb ik in de tijd die ik voor interviewen had ingepland niet bereid gevonden om te kunnen interviewen. Alle beleggers waren wel enthousiast over mijn aanpak van het interview en vinden mijn kennis en kunde betreft het onderwerp erg goed waardoor een aantal beleggers gevraagd hebben om het afstudeeronderzoek te ontvangen als ik klaar ben.		

Samenvatting interview 1.

Het interview is op vrijdag 18 mei 2018 afgenomen.

Respondent één heeft een financieel adviesbureau en heeft reeds particulier een aantal beleggingsobjecten in eigendom. Een aantal beleggingsobjecten zijn tezamen met meerdere beleggers aangekocht en een aantal kleinere eenheden heeft deze respondent persoonlijk in eigendom. Tot op heden is deze respondent niet bekend met Kroon Kennisteam. Wel met het zusterbedrijf Building Design. Wanneer hij bekend zou zijn met een vastgoedbeleggingsproduct van Kroon Kennisteam is hij bereid om hierin te beleggen. Deze respondent is voornamelijk een belegger die zich richt op financieel gewin. De staat van het gebouw of locatie is hierbij minder belangrijk. Wanneer een rendement van minimaal 6% kan worden behaald is het al snel goed. Daarbij dient het vastgoedfonds duidelijk te zijn over de gemaakte kosten en opbrengsten en dit transparant communiceren naar de beleggers in het fonds. Daarbij dient ook duidelijk worden omschreven wat de procedure is om uit het fonds te stappen.

De respondent omschrijft de huidige tijd als slechte tijd voor een vastgoedbelegger aangezien alle vastgoedobjecten voor te veel geld moet worden aangekocht. Daarbij moet hij wel toegeven dat hij zelf wel goede indirecte rendementen heeft gehaald door de huidige beleggingsdruk. Als voorbeeld noemde hij een showroom en werkplaats voor een autogarage die hij samen met een compagnon in portefeuille had. Hier hadden hun vorig jaar € 200.000,- in geïnvesteerd en een nieuw 10 jarig huurcontract gesloten met een landelijke autodealer. Hierom was geen druk om dit object te verkopen maar ze werden benaderd door een grote belegger die zo veel voor het object wou betalen dat ze niet konden weigeren. Dit object wordt binnenkort geleverd en beide eigenaren stappen hier met een hoog winstpercentage uit maar hebben beide nog geen idee waar dit vermogen in geïnvesteerd kan worden aangezien het aanbod minimaal is en als iets wordt aangeboden is het veel te duur om een goed rendement te behalen.

Samenvatting interview 2.

Het interview is op donderdag 24 mei 2018 afgenomen.

Respondent twee is een particuliere belegger en assetmanager/belegger voor een Family office voor een rijke Libanese familie. Voor deze familie is een portefeuille opgebouwd van circa 500 woningen en de respondent heeft zelf circa 100 woningen in eigendom. Deze respondent is vanaf het begin met Kroon Kennisteam bekend aangezien hij met de directeur van Kroon Kennisteam een langjarige zakelijke relatie heeft. De respondent is gericht op financieel gewin voor de lange termijn (circa 20 jaar) waarbij een stabiele kasstroom belangrijk is. Hierbij moet een rendement van minimaal 7% worden behaald. Het advies is om rustig te wachten op een goede kans die zich voordoet en niet tegen te hoge prijzen gaat inkopen zoals veel beleggers momenteel doen. Wanneer goede vastgoedobjecten worden ingekocht en het risico op leegstand laag is wordt een betrouwbaar rendement behaald. Helemaal voor portefeuilles vanaf 100 woningen is de leegstand minder voelbaar als er eens 2 of 3 woningen leeg staan. Zelf zou deze respondent niet beleggen in een vastgoedfonds door zijn kennis en ervaring in direct beleggen. Hij wil graag de touwtjes zelf in handen houden.

De respondent omschrijft de huidige tijd als een mindere tijd voor een vastgoedbelegger. Vergeleken met drie jaar geleden toen regelmatig goede woningportefeuilles op de markt kwamen en dit goed ingekocht kon worden is het nu totaal omgedraaid. De huidige aanbod van woningportefeuilles worden over het algemeen voor veel geld aangeboden en hetgeen dat aangeboden wordt is veelal oud en slecht onderhouden vastgoed. Zo is onlangs een portefeuille aangeboden van circa 100 woningen. 25% van deze woningen waren echter verhuurd voor een hoger bedrag dan maximaal redelijk is op basis van het woningwaarderingsstelsel. De overige woningen waren voor ongeveer maximaal redelijk verhuurd. Echter is de verwachting van deze respondent dat de energie-index van het woningwaarderingsstelsel zwaarder gaat meewegen bij de maximaal redelijke huurprijs. Dit is de afgelopen jaren ook veelvuldig gebeurt en met de huidige energie transitie ligt het in de lijn der verwachting dat dit zwaarder gaat wegen. Hierom is het beleid voor zijn portefeuille dat woningen met een slechter energielabel dan label A voor maximaal 80% van de maximaal redelijke huurprijs te verhuren. Hierdoor wordt voorkomen dat naderhand veel bezwaren volgen met als gevolg dat moet worden afgeboekt in de resultaten en de rendementseis van 7% niet behaald kan worden.

Samenvatting interview 3.

Het interview is op vrijdag 25 mei 2018 afgenomen.

Respondent drie heeft vanaf 1996 tot en met 2011 een makelaarskantoor gehad met meerdere vestigingen in Twente. Zo hard als het bedrijf in de jaren gegroeid is zo hard is het vanaf 2008 ook weer gekrompen. Daarom heeft deze respondent zijn makelaarswerkzaamheden langzaam afgebouwd en min of meer samen met zijn compagnon gestart met het beleggen in vastgoed. Het is begonnen met het kopen van woningen op executieveilingen en die opknappen om ze vervolgens te verhuren. Dit begon na een aantal jaren zijn vruchten af te werpen en zo langzamerhand begint een kleine vastgoedportefeuille te vormen van circa vijftien woningen en een kantoorpand. De woningen zijn voornamelijk in Almelo gelegen en worden in de sociale sector verhuurd. Volgens deze respondent is voor de vrije sector ook geen vraag in Almelo. Door het goed kunnen inkopen tijdens de crisis op de executie veilingen en het netwerk van deze respondent wordt een mooi rendement behaald van minimaal 10%. Dit is in de huidige tijd moeilijk te behalen, omdat momenteel alle prijzen hard stijgen en het aanbod op zowel de gewone huizenmarkt als bij de executieveilingen behoorlijk opgedroogd is. Daarom adviseert deze respondent om geduld te hebben en te wachten op de goede kansen. Genoeg nemen met een rendement van 5% of minder zoals hij wel eens ziet gebeuren is niet verantwoord vindt hij.

Deze respondent ziet in de huidige beleggingsmarkt nog steeds kansen. Echter zijn het geen grote eenheden meer maar enkele woningen die af en toe nog worden aangeboden binnen zijn relatienetwerk. Daarbij is ook het voordeel dat de financiering in de huidige tijd weer makkelijker wordt en de lage rente voor een positieve hefboomwerking zorgt waardoor het rendement nog steeds behaald wordt.

Samenvatting interview 4.

Het interview is op dinsdag 29 mei 2018 afgenomen.

Respondent vier is een allround bouwvakker en voornamelijk actief als tegelzetter. Hij heeft al eens een woning gebouwd voor zichzelf en met een mooie overwaarde verkocht. Momenteel is hij zijn nieuwe woning aan het bouwen. Daarnaast heeft hij een eigen onderneming en moet hij voor zijn eigen pensioen zorgen. Hiervoor wil hij een aantal woningen kopen en verhuren als belegging. Momenteel heeft hij nog niet voldoende vermogen om direct te beleggen in woningen. Hierom is het wellicht interessant om in een vastgoedbeleggingsproduct te beleggen totdat hij voldoende vermogen en kennis heeft om direct te beleggen in vastgoed.

Samenvatting interview 5.

Het interview is op donderdag 31 mei 2018 afgenomen.

Respondent vijf is partner bij een bedrijf die gespecialiseerd is in bedrijfsovername, management buy in en buy out en aan- en verkoop van bedrijven. Hiervoor heeft deze respondent bij de ING bank gewerkt als hoofd logistiek Oost-Nederland en daarvoor als zakelijk bankier bij de Rabobank. Tijdens zijn werk als bankier is hij al reeds in contact gekomen met professionele beleggers en vastgoedontwikkelaars. Hij is betrokken geweest bij de financiering van onder andere een aantal Roompot vakantieparken en een aantal projecten voor Volker Wessels. Door de kennis en kunde op financieel gebied heeft deze respondent samen met een vriend van hem ook een vastgoedbeleggingsportefeuille opgebouwd. De portefeuille bestaat uit zowel commercieel als residentieel vastgoed in voornamelijk Oost-Nederland. Vanuit deze portefeuille ontvangt deze respondent € 112.000,- aan huurinkomsten en heeft nog € 400.000,- financiering op zijn panden. Momenteel wil hij zijn portefeuille nog wel iets laten groeien maar hij richt zich voornamelijk op het aflossen van zijn vreemd vermogen. Hij wil graag een stabiele kasstroom genereren vanuit zijn vastgoedbeleggingen en heeft graag de totale controle hierover.

De respondent heeft wel een goed gevoel bij Kroon en zou ook bereid zijn om in gesprek te komen voor het opzetten van een vastgoedbeleggingsproduct bij kroon. Hij wil zijn netwerk, kennis en kunde dan ook wel inzetten bij het opzetten. Hij ziet dat ik voor een afstudeerder de goede lijnen zie en vindt mijn kennis op dit gebied erg goed. Daarom zou hij dit wel met mij willen oppakken en dan voorzichtig beginnen. Hiervoor adviseert hij een klein fonds met nieuwbouwobjecten uit de ontwikkeling van Kroon met een maximum 8 beleggers. De beleggers moeten allemaal betrokken zijn en up to date kennis hebben van de aspecten die bij het opzetten en of beheren van een vastgoedfonds komt kijken.

Samenvatting interview 6.

Het interview is op vrijdag 1 juni 2018 afgenomen.

Respondent zes is ondernemer van meerdere bedrijven in de vastgoedsector. Deze respondent is een gedreven ondernemer die altijd vooruit kijkt om zijn bedrijven draaiend te houden. Hij heeft geen ervaring met beleggen zelf maar zou hier wel graag mee willen beginnen. Deze respondent gelooft erg in kennis delen en door samen iets te doen dat dit een bedrijf laat groeien. Zo ziet hij dat ook bij een beleggingsfonds. Hij zou graag met andere personen participeren in een beleggingsfonds waar één iemand het aanspreekpunt is maar dat wel door alle participanten het beleid wordt gemaakt en

beslissingen worden genomen. Een fonds zou dan open end moeten zijn en voor een lange termijn in vastgoed belegd. De voorkeur gaat uit in woningen en dan in Nederland. Deze respondent vindt het belangrijk dat hij er wel enigszins binding mee heeft en daarom niet lukraak overal maar panden aan te kopen. De regio waar hij actief is met zijn architectenbureau is min of meer de regio waar hij ook wil beleggen. Dit is grofweg een strook van oost naar west tussen Zwolle en Nijmegen in Nederland. De voorkeur heeft wel dat het binnen een uur vanaf zijn huis in Tubbergen te bereiken is. De panden moeten eigenlijk wel nieuw zijn en zelf ontwikkelt zijn door Kroon zodat de kwaliteit gewaarborgd is. Hij is niet afhankelijk van het rendement en zou graag zien dat het rendement in een fonds blijft zitten zodat dit kan worden herbelegd. Zodoende moet op termijn een stabiele kasstroom gegenereerd worden die als aanvulling van zijn pensioen kan leiden en kan nalaten aan zijn kinderen. “Daar hebben de kinderen meer aan dan dat ik alleen maar geld nalaat, daar gaan ze alleen maar rare dingen van doen” aldus de respondent.

Samenvatting interview 7.

Het interview is op maandag 4 juni 2018 afgenomen.

Respondent zeven is een ervaren belegger die zelf ook deeleigenaar en cv fondsen heeft opgezet voor particuliere beleggers. Daarnaast koopt, verkoopt en adviseert hij een family office die zelf ook in vastgoed belegd. Voor het family office voert hij ook het assetmanagement uit. Hij heeft samen met een zakenrelatie in 2009 een bedrijf opgericht om dit te doen. In eerste instantie werd voornamelijk voor een eigen portefeuille aangekocht maar inmiddels hebben ze een netwerk van circa 40 particuliere beleggers waarmee ze samen vastgoedbeleggingsfondsen opzetten. Bij alle fondsen wordt door minimaal één van de eigenaren van het bedrijf zelf ook geparticipeerd. Dit om het vertrouwen te winnen bij de overige participanten en om betrokkenheid bij ieder fonds te voelen. Hierdoor wordt je gedreven om het beste te doen wat voor een fonds goed is. Aangezien het bedrijf enkel bestaat uit twee personen wordt veel van de werkzaamheden uitbesteed. Alle operationele taken op het gebied van administratief beheer, klein technisch beheer een verhuur wordt door Nederwoon uitgevoerd waar goede contacten mee zijn. Door samen te werken met een partij die landelijk actief is wordt ook veel informatie verkregen over markthuren en kansen voor gebieden waar nieuwe kansen zijn.

Zelf zou deze respondent wellicht willen participeren in een mooi vastgoedbeleggingsfonds. Dit houdt in een goed courant product die het nodige rendement behaald van minimaal 4,25%. Hij weet niet of hij dit ook zou doen voor de beleggers die bij hem in fondsen beleggen. Dat is afhankelijk van de voorwaarden. Hij wil eigenlijk exclusief voor zijn eigen klanten fondsen opzetten dus wellicht dat het in een samenwerkingsverband wel zou kunnen. Hij belegt bij voorkeur in het oosten van Nederland en dan in rijwoningen. Deze woningen passen bij de doelgroep die hij zelf voor ogen heeft. Deze respondent omschrijft zijn doelgroep als Jan Modaal. Gezinnen met een gemiddeld inkomen die wel € 700- €900,- huur kan betalen maar nog net niet kan kopen. Deze mensen passen over het algemeen goed op het huis en zorgen voor weinig problemen. “In de lagere huurklassen komen met alle respect meer problemen voor, door de sociaal lagere klassen. Dit kan je beter mijden”

Deze respondent ziet voor Kroon ook een kans om zich als kennisteam te richten op de energietransitie. Hij weet dat veel technenuten bezig zijn met de technische haalbaarheid en uitvoerbaarheid maar niemand met de financiële haalbaarheid en gevolgen. Het is uiteraard mogelijk om een hogere huur te vragen wanneer een object sterk wordt verbeterd in energielabel, maar wat is dan de terugverdientijd? Het is van belang om een keuze te maken welke mogelijkheden beter terug te verdienen zijn dan andere en welke termijnen per aanpassing. Dit heeft nog geen bedrijf in kaart gebracht volgens deze respondent en die ziet hiervoor een kans bij Kroon. Kroon heeft namelijk met building design een aantal technenuten in dienst en nu moet iemand het nog commercieel weten te verkopen.

Samenvatting interview 8.

Het interview is op dinsdag 5 juni 2018 afgenomen.

Respondent acht is een makelaar en adviseert een aantal vermogende particulieren uit Vriezenveen bij de aan- en verkoop van woningen voor een belegging of doorverkoop. Af en toe wil iemand snel zijn of haar huis verkopen en dan wordt het door een van de particulieren gekocht, opgefrist en af en toe opgeknapt en weer doorverkocht. Tijdens het interview was te merken dat deze respondent weinig wou loslaten over de exacte wijze van verhuren en verhandelen van de objecten en de particuliere beleggers. De eisen en wensen die vanuit de particuliere beleggers worden gesteld zijn vrij beperkt en niet gedegen onderbouwd. De particulieren kopen enkel woningen in Vriezenveen en kennen de meeste verhalen van de personen erachter. De particulieren hebben zeer weinig ervaring met beleggen in vastgoed en laten zich adviseren door deze respondent als lokale makelaar. Hierom zou het een kans zijn om voor deze particulieren een vastgoedfonds aan te bieden. De respondent geeft aan dat het zou kunnen maar dan moet wel een compleet product worden aangeboden die duidelijk en transparant is omschreven. Dan zijn de beleggers wel bereid om in vastgoed te adviseren. Door de beperkte scope van enkel Vriezenveen en de beperkte kennis van de beleggers achter deze respondent worden deze antwoorden minder zwaar gewogen voor de uitkomst van dit onderzoek.

Samenvatting interview 9.

Het interview is op dinsdag 5 juni 2018 afgenomen.

Respondent negen is eigenaar van een bouwbedrijf in Twente. Het bouwbedrijf is ook actief bij een aantal locatieontwikkelingen in de omgeving Twente. Vanuit deze ontwikkelingen is in de crisistijd niet altijd iets verkocht en vandaar dat deze belegger vanuit zijn persoonlijke vermogen wel eens panden heeft aangekocht en voor de belegging in portefeuille heeft gehouden. Het betreft een aantal winkelpanden in Ootmarsum en een aantal woningen in Ootmarsum, Denekamp en Enschede. Hiervan zijn inmiddels ook al een aantal woningen weer verkocht aangezien nu wel vraag is naar deze woningen. Daarnaast heeft deze respondent met twee vrienden van hem ook een pand met twee winkelruimtes en daarboven appartementen. Dit pand is wel voor de belegging aangekocht en wordt eerst nog wel in portefeuille gehouden. De respondent heeft ervaring met beleggen in vastgoedfondsen bij Haerzathe. In een aantal van deze fondsen heeft hij wel eens belegd maar heeft

daar minder goede ervaringen mee. Doordat in de crisis een aantal panden minder waard zijn geworden is het fonds met een negatief rendement geëindigd. De respondent vindt het raar dat na 10 jaar de panden voor zo weinig geld zijn verkocht alleen maar omdat het fonds na 10 jaar eindigt. Hij is van mening dat de panden een aantal jaren later verkocht zou worden dat dan geen negatief rendement gehaald zou worden aangezien de tijd dan beter zou zijn. Hierom heeft hij liever inspraak in een vastgoedbelegging en hij heeft geld genoeg om direct te beleggen. Echter geeft hij wel toe dat het mooi is om samen in een fonds te beleggen en dat zodoende van elkaars kennis gebruik wordt gemaakt aangezien deze respondent wel veel verstand heeft van bouwen maar minder van beleggen.

De respondent zou een beperkt aantal wensen in een fonds willen hebben van ongeveer 5 waarin iedereen sterk is in een bepaalde discipline. Het fonds zou dan open end moeten zijn waardoor iedereen samen kan beslissen of een object wordt aangekocht of verkocht. Daarbij ligt de voorkeur op bestaande objecten in de Twentse steden bij voorkeur in Enschede. Dan moeten niet in de buitenste wijken van de stad worden belegt maar bij voorkeur op fietsafstand van het centrum. De objecten worden bij voorkeur door zijn bouwbedrijf zelf gebouwd en zoveel mogelijk onderhoudsarme materialen gebruikt. Door in een vroege fase zelf mee te denken over het gebouw kan een gebouw goed worden gebouwd zonder hoge onderhoudskosten.

Samenvatting interview 10.

Het interview is op woensdag 6 juni 2018 afgenomen.

Respondent tien is directeur en grotendeels eigenaar van de vestiging van een makelaarskantoor. De respondent is al geruime tijd actief als makelaar in Hengelo en kent de stad dan ook goed. Daarnaast heeft de respondent samen met twee vrienden een vastgoed cv opgericht om een stabiele kasstroom te ontwikkelen als aanvulling op het pensioen al dan niet om eerder te stoppen met werken. Een van de vrienden heeft een eigen bouwbedrijf en de ander is fiscalist. De respondent vindt dit een goede samenwerking omdat ieder zijn eigen expertise kan gebruiken en snel kan handelen als het nodig is. Tot op heden zijn voornamelijk panden in het centrum van Deventer aangekocht. Hierbij worden objecten aangekocht die dan worden gesplitst tot zelfstandige eenheden of studio appartementen. Op deze wijze kan goed worden aangekocht en is het wel hard werken voordat daadwerkelijk verhuurd wordt maar zo blijven de aanschafkosten wel lager dan bij een kant en klaar product.

Door de visie van een stabiele kasstroom voor de aanvulling van het pensioen van de drie vrienden is het fonds open end en keert het momenteel nog geen rendement uit. Het rendement dat wordt gemaakt word herbelegd in nieuwe panden totdat de huurinkomsten voldoende zijn om van te kunnen leven. Dit zal naar verwachting rond de € 50.000,- netto per persoon per jaar zijn die maandelijks uitgekeerd zal worden. Momenteel is het fonds voornamelijk gericht op groei en dan bij voorkeur in objecten in de steden Deventer, Zwolle en Enschede. De binnenstad heeft de voorkeur en aangezien alle drie de participanten een voorkeur voor een laat 19^e eeuwse en vroeg 20^e eeuwse uitstraling. “Een mooi geveltje in de binnenstad behoud zijn waarde en ligt veelal courant om te verhuren” aldus de respondent.

Conclusie interviews algemeen.

Vanuit de antwoorden op de vragenlijst en de samenvattingen wordt in deze paragraaf een aantal conclusies getrokken. Hierbij wordt de mening van de onderzoeker beschreven van alle tien interviews. Daarbij worden een aantal punten genoemd die als belangrijkste wordt bevonden bij een belegging in vastgoed. De belangrijkste punten worden ook bij vraag 43 benoemd maar tijdens de interviews is door de onderzoeker ook tussen de regels gelezen en wordt benoemd wat een belegger voornamelijk zou willen in zijn vastgoedbeleggingsproduct. Hieronder volgt een opsomming van de belangrijkste punten die iedere belegger in een vastgoedbeleggingsproduct terug wil zien:

1. Rendement minimaal 6% IRR
2. Stabiele kasstroom
3. Maximaal 50% vreemd vermogen
4. Open end fonds
5. Rendement moet per kwartaal worden uitbetaald
6. Waardevast product
7. Objecten bestaan uit rijwoningen of appartementen
8. Regio Oost-Nederland in de steden Enschede, Deventer, Zwolle, Hengelo en Almelo
9. Objecten moeten voldoen aan de (brand)veiligheidseisen
10. Transparant en open communiceren

Het is aan te bevelen om eerst met een beperkt aantal beleggers een object aan te kopen die door Kroon zelf is ontwikkelt. Hierin neemt Kroon ook zelf deel aan. Dit zorgt voor vertrouwen en betrokkenheid bij de medebeleggers. Wanneer aan de bovenstaande negen eisen wordt voldaan zijn de meeste beleggers die zijn geïnterviewd wel bereid om te beleggen. Enkel de professionele beleggers zou ik niet betrekken bij het eerste fonds aangezien die beleggers al een eigen manier hebben van beleggen en het niet zeker is dat die ook volgens de visie van de overige beleggers zouden beleggen. Met de acht andere beleggers zou wel een fonds worden opgericht.