



Berckheijde Vastgoed Beleggingen bevindt zich dicht bij de bron

“We halen onze melk bij de boer”

Anno 2008 is een vijftal beleggingsfondsen van Berckheijde Vastgoed Beleggingen beëindigd, alle met rendementen tussen de 25 en 50 procent. Uitstekende resultaten voor het team van Dick van den Oever, Paul van der Plas en Dick Heesen, die zijn terug te voeren op een heel strikt beleid. “We opereren met Berckheijde al vele jaren in de vastgoedmarkt”, aldus Van den Oever. “Het is opvallend dat daarbij nog geen enkele wanklank heeft plaatsgevonden.”

Op dit moment heeft Berckheijde tien beleggingsfondsen in het beheer. Zeven maatschappen, twee commanditaire vennootschappen en een naamloze vennootschap. Was een maatschap van oudsher de gebruikelijke vorm, vanwege kwesties omtrent hoofdelijke aansprakelijkheid winnen alternatieven aan populariteit. Al heeft Berckheijde ook voor de maatschappen destijds al voorwaarden met de banken afgesproken om beleggers te beschermen in geval van mogelijke problemen. De organisatie werkt altijd op basis van ‘non recours’; mocht het ergens fout gaan dan kan een schuldeiser nooit meer dan de inleg op de belegger verhalen. Dat was voorheen het geval en is nog steeds van toepassing. In de nieuwe werkstructuren

zijn de downside risks voor de beleggers juridisch echter direct goed afgedekt.

Nauwe contacten

Het succes van Berckheijde Vastgoed Beleggingen is volgens Dick van den Oever de filosofie om zich enkel en alleen te richten op goed en oerdegelijk vastgoed. “Concessies in de kwaliteit zijn daarbij absoluut uit den boze”, aldus de directeur. “De selectiecriteria voor vastgoed zijn helder en streng, waarbij we te allen tijde kunnen terugvallen op de vastgoedkennis van Basis Bedrijfs-

“Wij willen vastgoed aanbieden dat beheersbaar is, met zo min mogelijk kans op risico's”

huisvesting. De banden met Basis brengen nog een ander - zeer interessant - voordeel met zich mee. Via de onroerend goedmakelaars bevindt Berckheijde zich namelijk heel dicht bij de bron. Normaliter moet je als vastgoedbelegger maar afwachten wat er in de markt wordt geëtaleerd. Basis is dagelijks met vastgoed bezig en onderhoudt nauwe contacten met ondernemers. Het netwerk zorgt ervoor dat we als eerste aan tafel zitten, bijvoorbeeld wanneer een ondernemer zijn pand wil verkopen en terughuren. In dit vroege stadium kun je belangrijke zaken als het huurcontract of de mate van indexatie nog masseren. Vandaar de uitspraak: ‘We halen onze melk bij de boer’.”

De positie dicht bij de bron leidt er tevens toe dat de meest recente marktontwikkelingen het managementteam niet ontgaan. Op deze

wijze heeft Berckheijde de focus van winkels en kantoren verschoven richting logistiek en bedrijfsnonroerend goed. Een positieve rendementsverwachting is daartoe aanleiding. Van den Oever: “Er vindt bij overheden steeds meer discussie plaats over de uitgifte van nieuwe bedrijventerreinen. Uitgifte is niet meer zo uitbundig, waardoor het aanbod afneemt. Goede locaties worden schaars en huurders kunnen niet gemakkelijk op een andere plaats terecht. Tegelijkertijd krijgen oudere bedrijventerreinen steeds vaker een verjongingskuur, waarna het terrein er weer tiptop uitziet. Je ziet op dergelijke plaatsen enorm veel dynamiek en samenwerking ontstaan, hetgeen weer een toegevoegde waarde betekent voor het vastgoed.” “Het gaat ons niet puur om een fancy uitstraling”, vervolgt de directeur. “Wij staren ons niet blind op de glamour van glimmende kantoorpanden, het onroerend goed moet vooral te managen zijn. Bij nieuwe vastgoedvoorstellen kijkt Berckheijde naar de komende zeven tot tien jaar. Na die periode willen wij het kunnen verkopen aan een nieuwe belegger, maar ook aan de gebruiker. Het is belangrijk om te weten wat je met het pand kunt op langere termijn. Is de maatvoering geschikt voor potentiële nieuwe huurders? Wij willen vastgoed aanbieden dat beheersbaar is, met zo min mogelijk kans op risico's. Oerdegelijk vastgoed waar je geen omkijken naar hebt.”

Communicatie en rapportage

Andere belangrijke aandachtspunten van de organisatie zijn de communicatie en rapportage naar beleggers. Door implementatie van diverse interne processen en systemen

zijn deze zo accuraat mogelijk gemaakt. Uit alles blijkt de toewijding van Berckheijde om zich zo transparant mogelijk op te stellen naar haar klanten: de vastgoedbeleggers. Deze insteek geldt niet alleen voor de eigen organisatie. “Wij vinden dat de gehele branche dat moet doen”, meent Dick van den Oever. “Ook de collega's. Daarom heeft Berckheijde één bestuurslid afgevaardigd aan de Vereniging Vastgoed Fondsen (VVF).

“Een vijftal beleggingsfondsen van Berckheijde is inmiddels beëindigd, alle met rendementen tussen de 25 en 50 procent”

Deze vereniging richt zich er samen met de Stichting Transparantie Vastgoedfondsen (STV) en de Vereniging Vastgoed Participanten (VVP) op om de belangen goed te monitoren. Wij vinden het van groot belang om de zaken goed aan te pakken. Klanten die een prospectus lezen moeten exact kunnen terugvinden waar ze in beleggen. Er mogen later geen onverwachte problemen opduiken, zowel mogelijkheden als risico's dienen helder in kaart te zijn gebracht.”

Inmiddels is Berckheijde voornemens om haar tiende beleggingsfonds te structureren. Een zeer interessante commanditaire vennootschap met daarin twee vastgoedobjecten; een nieuwbouwpand en een bestaand pand in Rotterdam en Amsterdam. De continuïteit is gewaarborgd; het betreffen bedrijfsruimten waarin zeer gerenommeerde huurders zijn gevestigd met huurcontracten van tien jaar en langer. “Beiden op absolute toplocaties met een uitstekende infrastructurele ontsluiting”, reageert Dick van den Oever enthousiast. “Al met al van grote strategische waarde. Beleggers kunnen meer informatie vinden op de website www.berckheijde.nl.”

Berckheijde



Building Performance