TAXEREN, HET IS EEN VAK APART

Wat is de waarde van een vastgoedobject? En welke invloed heeft corona nu op de waarde? Om dit goed te kunnen bepalen, vraagt een uitgebreide expertise en vastgoeddata om analyses te kunnen maken. Ramon Brouwer, CEO van 123vastgoedexpertise, beschikt daarover en maakt er krachtig gebruik van in de boeiende Amsterdamse vastgoedpraktijk. Een gesprek over de eisen die aan een taxateur worden gesteld en hoe deze een meerwaarde kan zijn in plaats van een sluitpost.

123vastgoedexpertise is in maart 2014 voortgekomen uit de bloeiende praktijk van 123makelaar, de onderneming die Ramon Brouwer elf jaar geleden startte en Bangert makelaardij. We anticipeerden daarmee al op de inwerkingtreding van het Nederlands Register van Vastgoed Taxateurs (NRVT) op 1 januari 2016 en de wens van AFM en DNB om makelaardij en taxeren te scheiden. Oprichting van NRVT was de afsluiting van een professionaliseringstraject om iedere taxateur bewuster te laten worden van hun vak en de daarbij behorende verantwoordelijkheid. Het taxatierapport is 6 maanden geldig maar je kunt tot 20 jaar na dato ter verantwoording worden geroepen op de inhoud van het rapport. Aspecten als kwaliteitswaarborging, onafhankelijkheid, integriteit en deskundigheid spelen hierbij een belangrijke rol. Door met heldere regels en richtlijnen te werken krijgen opdrachtgevers zekerheid over de kwaliteit van de taxatie en de taxateur. Brouwer: 'Wanneer wij een object taxeren dan zijn voor alle taxateurs de randvoorwaarden, procedures en definities gelijk. We werken vanuit hetzelfde inhoudelijke kader.' Vijf jaar na de oprichting van 123vastgoedexpertise heeft de onderneming over werk niet te klagen. Bij alle facetten van diverse vastgoedtransacties komt de expertise van de taxateur in beeld, zoals bij herontwikkeling, aan- en verkopen en de diverse vormen van (her)financiering.

IN WELKE TAXATIES ZIJN JULLIE GESPECIALISEERD?

'Wij maken taxaties van alle soorten vastgoed voor beleggers en bedrijven die vastgoed in eigendom hebben en zijn wat dat betreft een all round taxatiekantoor. Het westen van Nederland is het gebied waar we actief zijn en afhankelijk van de situatie ook buiten dit gebied. Van een winkel tot een hotel en van een woning tot een kantoor. Maar onze specialismen liggen bij het taxeren van verhuurde woningen of wooncomplexen en het taxeren van herontwikkelingen en objecten die gelegen zijn in transformatiegebieden. Met betrekking tot de eerste categorie zijn verschillende vormen van huurcontracten en exploitatiemodellen mogelijk. Maar dit dient wel in overeenstemming te zijn met landelijke regels en gemeentelijke beleidsregels. We zitten met ons kantoor midden in een transformatiegebied en komen daar dus veel mee in aanraking. De afgelopen jaren hebben we veel data verzameld van transacties van toekomstige ontwikkellocaties. Er is vaak nog veel onzekerheid want de toekomstige bestemmingen zijn nog niet geregeld. Toch wordt er een bepaalde prijs betaald voor de potentie die er – misschien – op termijn zal komen. Afhankelijk van de situatie is er mogelijk al potentie die reeds op korte termijn gerealiseerd kan worden. Hoe ga je daar als taxateur dan mee om?'

JULLIE KOMEN VEELAL IN BEELD WANNEER HET PROCES RONDOM EEN KOOPOVEREENKOMST AL VER IS GEVORDERD OF AFGEROND.

'We zitten inderdaad soms aan het einde van de rit. Stappen een tot en met negen zijn al gezet, partijen zijn tot prijsovereenstemming gekomen en een due dilligence is gedaan. Stap tien is dan de taxatie, waarbij verwacht wordt dat de taxateur dezelfde lijn volgt die men zelf reeds had gezet. Eigenlijk is dat moment te laat. Ik zou liever zien dat wij eerder in het proces worden betrokken,

Het team van 123vastgoedexpertise, vanwege de coronamaatregelen op 1,5 meter afstand van elkaar gefotografeerd.

bijvoorbeeld in de fase waarin de due diligence-werkzaamheden worden gestart. Bij onze taxatie doen we die check namelijk ook. In het taxatierapport dienen we uitgebreid in te gaan op duurzaamheid, privaatrecht, publiekrecht, erfdienstbaarheden, de huurcontracten, installaties en bouwkundige aspecten. En dan merken we uiteraard zaken op. Als deze waardeverhogend zijn, is dat over het algemeen geen probleem maar als ze een waardedrukkend effect hebben, is dat minder fijn. Met name voor de partij die een financiering moet afsluiten. Dus laat ons deel uit maken van de due dilligence of beter, laat ons de due dilligence uitvoeren.'

WAT KAN BIJVOORBEELD LEIDEN TOT EEN LAGERE WAARDERING VAN EEN OBJECT?

'Het komt bijvoorbeeld voor dat een woning door meerdere personen wordt bewoond. Daar kunnen vergunningen voor noodzakelijk zijn. Een eigenaar denkt dan al snel: de waarde is 17 à 18 keer van de totale jaarhuur, kassa. Als een vergunning noodzakelijk is en deze niet is aangevraagd en verleend dan zeggen wij: je moet terugkeren naar de basis. Oftewel: wat is de waarde van een vergelijkbare woning die marktconform in de vrije sector wordt verhuurd. Daar komt een heel andere waardestelling uit voort. Zeker als we dan ook nog rekening houden met de mogelijkheid van handhavend optreden van bevoegd gezag en de boete die daarbij opgelegd kan worden.

We komen dat ook bij commercieel vastgoed tegen. Bijvoorbeeld bedrijfsmatig vastgoed dat als kantoorruimte wordt verhuurd. We ontvangen een huurcontract met de daarbij passende huur op basis van 100 procent gebruik als kantoorruimte. In het

© M. BROUWER-WALS

1

© M. BROUWER-WALS

2

3

4

1,2_*Transformatiegebied Buiksloterham Amsterdam Noord, een gebied waar 123vastgoedexpertise reeds verschillende transformatie en herontwikkelingen heeft getaxeerd.*
3,4_*Molen De Otter in West, 123vastgoed-expertise is ingeschakeld door Gedachtegoed voor taxeren van de gebouwen rondom de molen die worden herontwikkeld.*

bestemmingsplan of conform de erfpacht moet minimaal 70 procent als bedrijfsruimte worden gebruikt en mag maximaal 30 procent als ondersteunende kantoorruimte worden gebruikt. Er kan zo een groot verschil ontstaan tussen de door ons vastgestelde markthuur en de contractuele huur. Als verhuurmakelaar kun je je klant op alle gebruiksrisico's wijzen en er zelfs afspraken over maken in het huurcontract. Helemaal als er voorbeelden in de straat zijn waar al een aantal jaren op dezelfde wijze verhuurd wordt zonder dat er ooit een controle is geweest van de bevoegde instanties. Als taxateur mogen we daar geen rekening mee houden want morgen kan er misschien wel handhavend opgetreden gaan worden tegen het ongeoorloofde gebruik. Dan kun je met een groot probleem zitten.'

OP DE MARKTWAARDE VAN EEN OBJECT WERKEN ALLERLEI FACTOREN IN. BIJVOORBEELD DE DUURZAAMHEIDS-PRESTATIE VAN EEN PAND. HOE INCORPOREREN JULLIE DAT IN DE TAXATIEPRAKTIJK?

'We houden dat scherp in de gaten. Duurzaamheid speelt een actuele rol omdat in 2023 minimaal een label C verplicht wordt voor kantoorgebouwen. Maar ook nu zien we dat bedrijven steeds meer belang hechten aan een duurzaam gebouw. Dat moet dus invloed op de waarde hebben. Er komt wel steeds meer data beschikbaar waaruit deze conclusie volgt. Panden die geen goede labelscore hebben en waar ook in het huurcontract geen green lease -afspraken staan over de benodigde toekomstige investeringen in duurzaamheid – en wie die gaat betalen – zullen in

'LAAT ONS DEEL UIT MAKEN VAN DE DUE DILLIGENCE OF BETER, LAAT ONS DE DUE DILLIGENCE UITVOEREN'

waarde dalen. Op eenzelfde manier zijn wij nu al druk bezig om de invloed van de Omgevingswet in beeld te brengen. De overgang van bestemmingsplannen naar omgevingsplannen: wat heeft dat voor gevolgen? Met name voor de objecten die in transformatiegebieden gelegen zijn. Ik vind dat ook het mooie van ons vak: steeds weer die verbinding leggen met de maatschappelijke context en welke consequenties dit voor de waarde kan hebben. 'En dat kan ook de meerwaarde zijn van een taxatierapport. De marktwaarde wordt vastgesteld op de waardepeildatum maar de taxateur kijkt ook naar de toekomst. In de SWOT-analyse dienen deze zaken tot uiting te komen.'

TOT SLOT: KUN JE AL IETS ZEGGEN OVER DE INVLOED VAN CORONA OP DE WAARDE VAN VASTGOED?

'De waarde van vastgoed kan nooit zo snel veranderen als de snelheid waarmee het consumentenvertrouwen of de beurs verandert. In verkoop- en verhuurprijzen zien we nog niet direct een daling maar het effect op de waarde van vastgoed komt in de regel een paar maanden later. Het aantal transacties neemt wel af vergeleken met afgelopen twee jaar. Na het bericht over corona was binnen enkele dagen het consumenten vertrouwen gedaald naar -22. Bij woningen zien we nog niet echt prijsverschil. Sterker, het lijkt alsof de mensen nu echt nog snel een woning willen kopen. Het aanbod van het aantal vrije sector huurwoningen is wel substantieel gestegen als gevolg van het grotendeels wegvallen van de doelgroepen expats en air B & B. Veel bedrijfsruimten die zijn verhuurd aan de creatieve branches zullen leegkomen: we zien dat deze huurders het zwaar hebben. Dus ook hier is de verwachting dat dit consequenties voor de waarde zal hebben. De corona perikelen zorgen er in elk geval voor dat financiers een extra risico opslag gaan hanteren op hun rentetarief. We weten allemaal welke gevolgen dat dan kan gaan hebben.' ■

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN?
Na bij verschillende makelaarskantoren ervaring op te hebben gedaan ben ik in 2006 gestart met eigen onderneming.
WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIEEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET?
De vrijheid om zelf te bepalen wat je wilt en hoe je het wilt. Adequaat reageren op de gebeurtenissen en veranderingen in de markt.
WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN?
Waarschijnlijk iets met bouw en techniek.
AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/ VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT?
Niet te veel met de details bezig zijn en ook anderen het werk laten doen.
WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?
Eigenlijk de gehele Corona problematiek. Dat een één of ander virus de hele wereld al enkele maanden in zijn greep kan houden. Hoe kwetsbaar blijven we.
WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD?
Als gevolg van het op jonge leeftijd overlijden van directe vrienden of familie heeft mij bewuster gemaakt.
WAT VERSTA JE ONDER SUCCES?
Succes is op een integere en juiste wijze een dienst verlenen aan je klant.