



CAPITALISERS BOUWT HOOGWAARDIGE VASTGOEDFONDSEN

CAPITALISERS uit 's-Hertogenbosch initieert met een team van 5 medewerkers vastgoedbeleggingen voor family offices, particuliere beleggers en institutionele partijen. Daarnaast structureren zij private placements, White Labels voor vooraf vastgestelde besloten groepen participanten. 'Wat wij doen is drie dingen samenbrengen: assets, equity en finance, ofwel het vastgoed, het kapitaal en de hypothecaire financiering,' zegt Maud Goesten, vorig jaar oprichtster van CAPITALISERS.



Maud Goesten
Founder CAPITALISERS

CAPITALISERS is daarmee een 'new kid on the block', maar dat geldt niet voor Maud Goesten, zij is al 18 jaar actief in het vastgoed. 'Ik kom uit de stal van Holland Immo Group, waar ik ruim 11 jaar gewerkt hebt, de laatste jaren als mededirecteur en aandeelhouder. Een mooi bedrijf. Voor mij de beste leerschool ever.'

CAPITALISERS richt zich vooral op residentieel vastgoed, woningen, en dan het liefst middenhuur. 'Onze focus op wonen is geboren uit de notie dat je je als investeerder daarmee goed kan identificeren, iedereen snapt wonen. Daarnaast is er enorme druk op de woningmarkt. Die schaarste is natuurlijk interessant voor beleggers. Maar teveel

druk op de woningmarkt is voor niemand goed. Met elkaar - gebruikers, overheid en beleggers - moeten we er daarom voor zorgen dat ook de politieagent en leraar toegang houden tot de woningmarkt. Vandaar ook onze focus op middenhuur.'

138 assets in Den Haag

Een mooi voorbeeld van de werkwijze van CAPITALISERS is een recent project in Den Haag. 'Daar hebben we in het centrum 138 assets aangekocht, woningen met ook een gedeelte commercieel vastgoed in de plint. Een hoogwaardige, waardeovaste investering. De totale investering bedraagt circa 43 miljoen euro en we hebben een bedrag van 24 miljoen euro hypothecair

gefinancierd. We investeren ook in dit project zelf mee, zoals bij alle projecten. De kapitaalleg van investeerders, ofwel de equity, is 19 miljoen euro en de minimale deelname 100.000 euro per participatie. Daarmee bied je particuliere investeerders de mogelijkheid om deel te nemen in een omvangrijke, goed gespreide vastgoedportefeuille. De strategie is om de portefeuille na circa 10 jaar weer te verkopen. Portefeuilles van 40-50 miljoen euro van deze kwaliteit zijn schaars en zijn heel aantrekkelijk voor de institutionele markt. We verwachten een gemiddeld jaarlijks rendement van circa 9%, waarvan 5% uitkerend en de resterende 4% door het verkoopresultaat.'

ZAKELIJKE TERUGBLIK

Belangrijkste moment: Zomer 2020 waarin we een belangrijke deal van “no” naar “go” konden turnen

Mooiste deal: Aankoop 138 assets in de binnenstad van Den Haag

Beste bijeenkomst: Al die sprekers die ineens ook online wisten te boeien

Corona: Nieuw speelveld, pusht innovatie en ondernemerschap

Wie heeft je geïnspireerd: Mijn team, spreker Remco Claassen, Dichter Merel Morre, mijn partner Anders Jansen en heel veel

participanten. Mooi dat achter ieder mens een verhaal schuilt

Top 3 projecten: Opzetten van private labels voor besloten groepen én natuurlijk de deal in Den Haag

Welke app het meeste gebruikt: Beetje standaard maar toch echt linked-in

Beste Zakenboek: Infinite game, Simon Sinek

Mooiste moment: Ultiem gelukkig in een hondenslee in Lapland

Sportieve hoogtepunt: Eindelijk weer eens die skeelers uit het vet gehaald

Topserie Netflix: Blijft toch Peaky Blinders

Beste Boek: De Schaduw van de wind, Carlos Ruiz Zafón

Beste tv-programma: Ik kijk geen tv

Vakantie: Een mooi baaitje in het Spaanse Begur

Corona: Persoonlijke rust en collectief besef

Meest gelachen: Met mijn vriendinnen in de

kroeg toen dat het oude normaal was

Wat maakte de meeste indruk: Frontberichten van arts Gor Khatchikyan in Corona tijd

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat zijn jouw plannen voor 2021? Structureren van diverse White labels voor enkele families en het verder uitbouwen van vastgoed-

beleggingsfondsen met mooie Nederlandse woningen. Daarbij liggen nu mooie connecties vanuit onze woningportefeuille die we hebben aangekocht in Den Haag met mooie partnerships op het gebied van Assets | Equity en Finance.

Daarnaast gaan we voorbereiding treffen tot het halen van een AIFMD-vergunning om de markt ook over 1,5 jaar nog goed te kunnen bedienen.

2 Grootste uitdaging? Hoe kom je aan de juiste CAPITALISERS met dezelfde passie en drive. En hoe gaan we voorkomen dat ondernemerschap niet bezwijkt onder regeldruk van de banken en AFM.

3 Wat staat in elk geval op de planning? Een mooi volgend vastgoed-beleggingsfonds met woningen in Utrecht voor de particuliere markt zit in de pen.

4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken? Misschien een utopie maar wat zou het heerlijk zijn om iets meer vooruit te plannen om zo de druk op het team te verminderen. Pieken is oke, maar continu een

‘OOK DE POLITIEAGENT EN LERAAR MOETEN TOEGANG HOUDEN TOT DE WONINGMARKT’

Veel appetijt om te investeren

‘Er is een overschot aan geld in de markt en veel appetijt om te investeren’, signaleert Goesten. ‘Particulieren zoeken met de huidige lage en nu soms zelfs negatieve rente en daarnaast de onzekerheid op de beurs door corona een mooi alternatief. Een alternatief dat behoorlijk stabiel is en een goed cash flow rendement biedt. Omdat wij een goed product kunnen bieden, is dat een mooie aanvulling op de beleggingsmix. Bovendien biedt investeren in woningen veel zekerheid. Natuurlijk kan de woningmarkt ook weer volatieler worden, maar het is hoe dan ook een inflatiebestendige investering.’

Besloten groep investeerders CAPITALISERS bouwt ook

vastgoedfondsen voor besloten groepen investeerders. ‘Dat kan een groep vrienden van de golfbaan zijn of een familie. Je ziet nogal eens dat het hoofd van een familie graag de kinderen wil laten deelnemen in de vastgoedportefeuille en zo haar of zijn belang laten verwateren. Wij structureren dan een op maat gemaakt vastgoedvehikel. Net als bij het voorbeeld van Den Haag brengen we dan ook hier weer die drie belangrijke pijlers bij elkaar: het vastgoed, het kapitaal en de hypothecaire financiering. Daarin ligt onze kracht.’

Samenwerking met vermogensbeheerder CAPITALISERS werkt ook samen met Auréus, een van de grotere onafhankelijke vermogensbeheerders in Nederland. ‘Zij gaan bij toekomstige projecten

participaties van onze vastgoedfondsen bij hun beleggers plaatsen. En het plan voor 2021 gaat nog een stap verder, namelijk om exclusief voor Auréus vastgoedfondsen te structureren. We verwachten een vruchtbare samenwerking met deze vermogensbeheerder. We zijn altijd op zoek naar de beste partijen om onze vastgoedvehikels mee te structureren. Dat uit zich ook bij de derde pijler, de financiering.’

Duitse banken

Want CAPITALISERS doet steeds minder zaken met Nederlandse banken. ‘Je ziet dat banken door overmatig regeldruk vanuit toezichthouder AFM en DNB echt in een hoek worden gedreven. Soms lijkt het er zelfs op dat

ondernemerschap en innovatie niet door corona de nek worden omgedraaid, maar door de regeldruk. Natuurlijk moet een toezichthouder kaf van koren scheiden. Maar het slaat hier door, waardoor zaken doen steeds lastiger wordt. Nederlandse banken kunnen daarnaast niet mee met de tarifiering van Buitenlandse financiers. Daarom structureren wij het gros van onze deals met Duitse banken. Wij hebben voldoende maat om die Duitse banken naar ons toe te trekken en zij kunnen om allerlei redenen veel goedkoper geld uitlenen. Dat komt uiteindelijk onze beleggers weer ten goede.’

‘Jullie gaan nog veel van ons horen!’

‘We structureren het gros van onze deals met Duitse banken’



strak lijntje moet je zien te voorkomen.

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020? Vooral veel hetzelfde maar dan misschien nog een tandje intenser het leven beleven. De successen, de liefde, de reizen, de etentjes, de hoogtepunten vieren in het moment in plaats van bezig zijn met morgen.

2 Wat staat absoluut in je agenda? Festival en wintersport met vriendinnen en een cortado drinken met mijn vriend in Begur.

3 Goed voornemen? Ik waag me er niet meer aan.

4 Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken? Waaraan minder?

Wat iedereen zou moeten doen, tijd en aandacht aan de mensen, de dingen, de gebeurtenissen die er toe doen. Me wat minder gaan storen aan onzinnige discussies. Focus op wat energie geeft in plaats van kost.