



SYNVEST

DAVID VAN DER WAL, *directeur vastgoed, fondsmanager Duitsland*
PATRICK OUDSHOORN, *fondsmanager Nederland*

SYNVEST: 900 MILJOEN AAN BELEGD VERMOGEN IN NEDERLAND EN DUITSLAND

Met circa € 900 miljoen onder beheer, belegt **SynVest** voor ruim 14.000 klanten in Nederlands en Duits vastgoed. De heldere beleggingsvisie en eenvoudige deelnamemogelijkheden maken de fondsen toegankelijk en succesvol. 'Wij zijn er voor de kleine belegger. Hem bieden wij de unieke mogelijkheid om direct te beleggen in een gespreide portefeuille. Zo kun je bij ons al met een eenmalige inleg van € 2.500 deelnemen of beleggen vanaf € 100 per maand.'

Patrick Oudshoorn en David van der Wal

Bij SynVest staan beleggers hoog in het vaandel. Het team staat met beide benen op de grond en is beleggers, door de korte communicatielijnen optimaal van dienst. Het SynVest Dutch RealEstate Fund richt zich op een mix van vastgoed op locaties door heel Nederland. Dit gaat om panden die ook in de toekomst in een behoefte blijven voorzien, zoals supermarkten, wijkwinkelcentra, gezondheidscentra, bedrijfsruimten en ook kantoren. Sinds de oprichting in 2020 is het gemiddeld jaarlijks fondsrendement 9,2 procent Sinds 2011 investeert het SynVest German RealEstate Fund succesvol in verschillende soorten vastgoed zoals supermarkten, winkelcentra, gezondheidscentra en woningen door heel Duitsland. Het gemiddeld jaarlijks fondsrendement bedraagt 5,8 procent sinds de start in 2011. Beide fondsen keren maandelijks een voorschotdividend uit van 6 procent op jaarbasis. Dit bedrag kan eventueel ook worden herbelegd.

IK KAN ER BIJ SYNVEST VOOR KIEZEN OM IN NEDERLANDS OF DUIJS VASTGOED TE BELEGGEN. WAT ZIJN DE GROOTSTE VERSCHILLEN TUSSEN DE FONDSEN?

Van der Wal: ‘Onze twee fondsen zijn momenteel even groot en zitten op ongeveer 450 miljoen aan belegd vermogen. Het grootste verschil is de volwassenheid van fondsen. Zo bestaat het Duitse fonds al sinds 2011 en is het Nederlandse fonds pas in 2020 van start gegaan. Dat betekent: verschillende uitdagingen. Zo richt het Nederlandse fonds zich heel specifiek op commercieel vastgoed, terwijl het Duitse fonds bestaat uit kleinere retail lokaties, winkelcentra en woningen. Daarbij is het voor de belegger een kwestie van voorkeur. De één vindt het prettig om in Nederlands vastgoed te beleggen, omdat hij dan naar bijvoorbeeld Assen kan rijden om te zien welk pand wij in portefeuille hebben. En de ander heeft juist vertrouwen in hoe de Duitsers het doen, omdat de economie daar op de lange termijn sterker lijkt dan die van



Recent aangekocht object in Assen

Nederland.’ Feit is wel dat het twee verschillende – vastgoed – markten zijn.’

ONDER LEIDING VAN JOU PATRICK KREEG HET JONGE NEDERLANDSE FONDS EEN VLIEGENDE START. WAT IS DE REDEN VAN DAT SUCCES?

Oudshoorn: ‘In 2020 startten wij het fonds vanaf nul. Een spannend periode, want we zaten toen nog vol in de Coronatijd. In die periode kozen wij er, in tegenstelling tot anderen, voor om door te pakken. We kochten op momenten aan waarop andere partijen dat niet durfden. Dat konden wij doen dankzij onze trouwe financiers vanuit Duitsland. Op die manier konden wij in Nederland in drie jaar tijd een zelfde belegd vermogen realiseren als waar we in Duitsland tien jaar over hebben gedaan. Dat wil zeggen: ongeveer € 450 AUM. We zijn op dit moment met nieuwe acquisities bezig.’

HOE VERLIEP DIE SNELLE GROEI VAN HET NEDERLANDSE FONDS?

Oudshoorn: ‘Omdat we in zeer korte tijd veel panden hebben aangekocht, namen wij in 2021 een eigen asset manager in dienst om die panden te beheren. In 2022 kwam er een extra investment manager om zich mede bezig te houden met alle aankopen die werden gedaan. In die periode zat ik op één aankoop per drie weken, dus moesten we flink aan de bak! Een tweede persoon op die positie was daardoor al snel nodig. Dit jaar hebben we dan ook een tweede asset manager in de arm genomen om een verdere groei van het fonds te kunnen realiseren. Dus niet alleen de portefeuille zal blijven groeien.’

WAT VALT JOU ALS EXPERT IN BELEGGINGEN OP DIT MOMENT OP IN DE NEDERLANDSE VASTGOEDMARKT?

Oudshoorn: ‘Eind 2022 kwam er een verandering in de historisch lage rente, die steeg explosief. Dat zorgde, net zoals in Coronatijd, voor een enorme reactie in de vastgoedmarkt. De markt is afgekoeld; er gebeurt minder. De prijzen staan onder druk,

‘DE ÉÉN VINDT HET PRETTIG OM IN NEDERLANDS VASTGOED TE BELEGGEN, OMDAT HIJ DAN NAAR BIJVOORBEELD ASSEN KAN RIJDEN OM TE ZIEN WELK PAND WIJ IN PORTEFEUILLE HEBBEN’



De bouw van een nieuwe REWE supermarkt in Engelskirchen

‘EN DE ANDER HEEFT JUIST VERTROUWEN IN HOE DE DUITERS HET DOEN, OMDAT DE ECONOMIE DAAR OP DE LANGE TERMIJN STERKER LIJKT DAN DIE VAN NEDERLAND’





PATRICK OUDSHOORN

WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?

Van mijn vader, ‘Je mond open doen en erbij blijven’. Iets wat ik nog steeds doe. Ik wil altijd alles weten en blijf soms maar doorvragen. haha

WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?

Zonder twijfel mijn ‘coming out’. Voorafgaand aan zo’n moment leer je pas echt te vertrouwen op jezelf en durf je ergens voor te staan.

HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND?

Mijn verstand bepaalt wat ik doe, mijn hart bepaalt hoe ik het doe.

WAT ZOU JE WILLEN

VERANDEREN AAN JEZELF?

Minder oog voor detail. Ik zie altijd alles... Fijn in mijn werk maar privé soms vreselijk.

Een weg met een kuiltje erin brengt je uiteindelijk ook naar je bestemming.

WAAR KOM JIJ ‘S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?

Dat kan maar één ding zijn, een goede kop ‘Tomeij Koffie’. Het koffielabel van mijn partner!

WAT IS JE FAVORIETE UITWAAL- PLEK?

Mijn cabrio. Na een dag werken gaat met mooi weer het dak eraf en wordt de Ring A10 een feestje!

‘WE KOCHTEN OP MOMENTEN AAN WAAROP ANDERE PARTIJEN DAT NIET DURFDEN’

waardoor veel partijen ervoor kiezen om niet te verkopen en dus maar af te wachten. Het voordeel voor ons is dat wij niet de allergrootste, maar wel een serieuze speler zijn. Door ons bewezen track record van de afgelopen jaren zijn we een solide en betrouwbare partij gebleken. Hierdoor weten verkopers mij goed te vinden. Met de volumes waarmee wij per jaar beleggen, kunnen we dus nog steeds voldoende aankopen tegen hele nette prijzen realiseren.’

GEEF EENS EEN PAAR VOORBEELDEN VAN SPRAAKMAKENDE AANKOPEN IN DE NEDERLANDSE VASTGOEDMARKT.

Oudshoorn: ‘Vorig jaar kochten wij twee grote PDV’s (perifere detailhandelsvestigingen, met huurders zoals Gamma, Praxis en Jysk, vaak net buiten het stadscentrum) aan. Zo’n PDV locatie is wat ons betreft een heel mooi product omdat het superstabil is. En dat is waar wij voor zorgen: een zo zeker mogelijke belegging met een stabiel rendement voor de belegger. Met deze twee locaties is dat absoluut het geval: het merendeel van de huurders zit er al heel lang. Dat heeft ermee te maken dat er eigenlijk geen alternatieve locaties in de omgeving beschikbaar zijn. Daarbij zijn deze huurders dik tevreden en willen ze ook helemaal niet naar een andere plek. Dat biedt zekerheid. Daarnaast kochten we recent in Waalwijk nog een aantrekkelijke bedrijfsruimte aan. Die mix van retail, bedrijfsruimtes en kantoren houden de spreiding binnen ons portefeuille gezond.’

HOE BEWEEGT DE DUITSE MARKT ZICH OP DIT MOMENT?

Van der Wal: ‘In Duitsland ging de focus in de afgelopen jaren vooral uit naar retail en gezondheidszorg waaronder een paar

‘OP HET GEBIED VAN WONEN GEBEURT ER IN DUITSLAND ZO ONGEVEER HETZELFDE ALS IN NEDERLAND: RENDABEL VERHUREN WORDT DOOR WET- EN REGELGEVING EEN STUK GEkomplICEERDER’

verpleegtehuizen. In die tweede sector waren het afgelopen jaar in Duitsland helaas enorme faillissementsgolven, waar wij ook last van hebben gehad. Daarom zijn we nu bezig met het vinden van een herbestemming voor deze panden, wat ons goed lukt. Op het gebied van wonen gebeurt er in Duitsland zo ongeveer hetzelfde als in Nederland: rendabel verhuren wordt door wet- en regelgeving een stuk gecompliceerder. Politici lijken geen interesse in de werking van het marktmechanisme te hebben, waardoor er op woninggebied maatregelen worden genomen, die op termijn tot kapitaalvernietiging zullen leiden.

Daarom nemen wij nu al afscheid van onze woningen in het Duitse fonds en gaan we ons meer richten op de uitbreiding met winkels en daarnaast richten we ons vooral op de kansen die we nog in de bestaande portefeuille hebben en we het verbouwen van onder andere supermarkten, voor 2025 staan al 8 van deze uitbreidingen gepland waardoor we eenvoudig waarde kunnen toe voegen.’

WAT STAAT ER HET KOMENDE JAAR NOG MEER OP HET PROGRAMMA VOOR SYNVEST GERMAN REAL ESTATE FUND?

Van der Wal: ‘Naast een verandering in focus, zijn we nu al druk met de nieuwbouw van een REWE supermarkt. Deze locatie voldoet aan alle nieuwste eisen op het gebied van verkoopruimte, inrichting én duurzaamheid. Zo wordt er bijvoorbeeld zoveel mogelijk eigen energie gebruikt en warmte hergebruikt. Daarnaast zullen we ons ook richten op het optimaliseren van de samenwerking met onze partners in Duitsland zoals de propertymanager.’

EN WAT STAAT ER IN NEDERLAND TE GEBEUREN?

Oudshoorn: ‘Er zitten een aantal hele interessante dingen in de pijplijn voor dit jaar. Qua groei



DAVID VAN DER WAL

directeur vastgoed, fondsmanager
Duitsland SynVest

verwachten we dit jaar vorig jaar te overtreffen.’

Van der Wal: ‘Daarnaast doen we mee met een pilot van de RVO en de omgevingsdiensten, waarbij we aan de duurzaamheidseisen voor wet- en regelgeving voldoen op *portefeuille* niveau. Die portefeuilledaanpak is een nieuwe werkwijze voor de energiebesparingsplicht en biedt beleggers meer flexibiliteit op pand niveau en minder administratie voor de portefeuille. Daarvoor zal ons vastgoed bovenwettelijke energieprestaties moeten leveren, uitgedrukt in Key Performance Indicators (KPI). Wij leggen de energiebesparende maatregelen van ons hele vastgoedportefeuille voor aan één coördinerend inspecteur (CI). Dat betekent één aanspreekpunt, in plaats van twaalf losse omgevingsdiensten. Alleen dat werkt al heel prettig om zo de duurzaamheidseisen te behalen die de overheid ons opgelegd heeft. Sterker nog, we denken dat we die op portefeuille niveau zelfs kunnen overtreffen!’