

## ANNEXUM

HUIB BOISSEVAIN, *CEO*  
MADELON VAN DER TOL, *PARTNER*  
JEPPE DE BOER, *PARTNER*  
RONALD JANSEN, *PARTNER*

Vastgoedbelegger **Annexum** wil rust scheppen in roerige tijden. Daarvoor blijken stenen een uitstekende uitkomst, zozeer dat er een nieuwe campagne op is gefundeerd. De baksteen symboliseert de rust en zekerheid die beleggen in vastgoed aan klanten biedt. Behalve het bieden van bakens, blijft Annexum de beleidsmakers, het vak en geopolitiek ook nauwlettend volgen, om daar de meest optimale, actuele beleggingsstrategieën op af te stemmen. Tijd om hierover bij te praten.



# ANNEXUM: DEZE TIJD VRAAGT OM VERSCHERPTE FOCUS

Jeppe de Boer, Madelon van der Tol, Ronald Jansen en Huib Boissevain

De Annexum directie bestaat uit oprichter en CEO Huib Boissevain en partners Madelon van der Tol, Jeppe de Boer en Ronald Jansen, terzijde gestaan door CFO Robert Boon. Eerstgenoemde doet einde zomer een stapje terug in de operatie maar blijft actief als aandeelhouder op de achtergrond en natuurlijk als adviseur. Met de partners schuift hij aan in de boardroom in het WTC Amsterdam Zuid, waar al bijna 25 jaar het Annexum hoofdkwartier staat.

We beginnen bij 'nieuw gezicht' Madelon, aangezien zij hier vijf maanden geleden toetrad als partner, na een grote staat van dienst in marketing- en salesfuncties: onder andere elf jaar bij Unilever en vijf jaar als zelfstandig adviseur. Zij vertegenwoordigt bij Annexum een discipline die nog niet breed verankerd is in de vastgoedwereld: die van zeer doordachte marketingcommunicatie.

Van Der Tol: 'Dat klopt, met deze bagage ben ik hier begonnen - met veel ambitie. Het profiel paste goed, dit is een zorgvuldig bedrijf. Het was meteen een match. Annexum heeft een divers team, dat zie je ook niet overal. We gaan inderdaad Annexum met nog meer impact neerzetten als merk. Richting stakeholders, klanten en zeker ook naar nieuwe klanten toe.'

Het klantdenken zal extra aandacht krijgen, het merk wordt versterkt, meteen al met een geestige, opvallende nieuwe campagne (zie kader).

Boissevain: 'In goed overleg met het MT heb ik Madelon geïntroduceerd. Zij kan hier veel toevoegen met haar ervaring, in het vastgoed is het merkdenken nog beperkt. De sociale kant van vastgoed vindt zij ook belangrijk, ze neemt nieuwe inzichten mee. Daar kunnen we alleen maar van leren...'

De Boer: 'Inderdaad. De vastgoedwereld werkt op basis van relaties. Beleggers zijn vaak grote partijen, dan past een B2B-benadering, ook in marketing. Terwijl we ook heel veel particulieren bedienen, soms 1:1, dus deze groep vergt een B2C-benadering. Als je daar goed contact mee legt, kun je daar meer geld ophalen en breder investeren.'

### ANNEXUM IS GROOT IN SUPERMARKTFONDSEN EN FOCUST MOMENTEEL EXTRA OP 'WONEN'. IN WELKE ZIN?

HB: 'Onze focus is altijd geweest Wonen + Eten + Slapen. Met andere woorden: woningen, winkels, waaronder supermarkten, en hotels, ook over de grens. Wonen was een populaire beleggerscategorie, nu wil de klant vaker woonvastgoed in het buitenland. De markt is op drift. Er is zeer frequent overleg en er zijn brainstorms over de kansen die voorbijkomen. Zo hebben we bijvoorbeeld de strategie van onze woningfondsen bijgesteld naar aanleiding van ontwikkelingen in de markt.'

MvdT: 'Mensen maken zich oprecht zorgen over geopolitieke en economische ontwikkelingen en vragen

zich bijvoorbeeld af wat dit betekent voor de waarde van woningen. Wij willen dat onze beleggers 's nachts goed kunnen slapen. We koesteren het vertrouwen van de belegger en maken daarom wat wij doen aanraakbaar en voorstelbaar. Als we onze strategie aanscherpen dan leggen we dat duidelijk uit.'

### WAARBIJ ER OOK MEER NAAR ETEN + SLAPEN WORDT GEKEKEN?

JdB: 'Retail blijft belangrijk, maar klanten zoeken spreiding. Vastgoed is echt een vak apart en dus zoeken we ook in Wonen + Eten + Slapen naar extra rendement.'

RJ: 'Denk hierbij aan het grootste hotel van Rotterdam, dat Annexum aankocht en herpositioneert in samenwerking met verschillende partijen, waaronder natuurlijk Hilton. We maakten het hotel ESG-proof zoals de hedendaagse zakenreiziger wil, nemen deel aan het management en exploitatie en bieden een betere gastbeleving. Zo voegen we hier waarde toe. In september 2025 wordt het heropend.'

JdB: 'Rotterdam is er blij mee, hoor ik uit de Havenstad. Het hotel is een bestemming op zich geworden.'



Huib Boissevain



Madelon van der Tol

## 'WE GAAN ANNEXUM MET NOG MEER IMPACT NEERZETTEN ALS MERK'

### BAKSTEEN IN HOOFDROL VAN NIEUWE CAMPAGNE ANNEXUM

In de afgelopen maanden heeft creatief bureau Fitzroy hard gewerkt aan een geïntegreerde campagne voor vastgoedbelegger Annexum. Al 25 jaar biedt Annexum beleggingsfondsen voor particuliere en zakelijke beleggers. Zij is actief in supermarkten, winkels, woningen en hotels. Het is de eerste grote campagne van Annexum, waarin bakstenen de belegger aanspreken. Soms serieus, soms grappig, maar altijd met de boodschap dat de stenen van Annexum je rust geven.

Madelon van der Tol, partner bij Annexum: 'Met deze campagne laten we zien waar Annexum voor staat: solide, betrouwbaar en met een focus op de lange termijn. De baksteen symboliseert de rust en zekerheid die beleggen in vastgoed onze klanten biedt. In onze sector is merken bouwen niet gangbaar, maar ik weet dat een sterk merk vertrouwen geeft en ons onderscheidt in een steeds competitievere markt. En dat vertrouwen hebben we verdiend: sinds onze oprichting 25 jaar geleden hebben we een prachtig trackrecord gebouwd met nu ruim 1,2 miljard assets onder beheer en 4.000 klanten.'

Betrokken communicatieman Jur Baart, oprichter Fitzroy: 'Om snel bekendheid op te bouwen hebben we van de steen een "Distinctive Brand Asset" gemaakt. Het is niet één steen, maar een kleine familie die straks overal gaat opduiken. In eerste instantie online en in magazines, maar straks gaan we breder. Wij zijn trots op de campagne en natuurlijk dat we voor dit mooie merk mogen werken.'

De campagne wordt nu uitgerold.





Ronald Jansen

## 'FISCALITEIT BEPAALT VEEL DE PERSPECTIEVEN VOOR UITPONDEN ZIJN GOED'

### DE KRACHT VAN UITPONDEN

Uitponden is het verkopen van individuele appartementen aan particulieren. Deze strategie past Annexum toe, zowel bij het vrijkopen van verhuurde woningen als door het aankopen van nieuwe verhuurobjecten die een interessante waardeverhoging kunnen opleveren in de toekomst bij verkoop. Dit versterkt de portefeuille en biedt extra kansen voor rendement. Uitponden biedt:

- Hoger gerealiseerd rendement: Verkooprijzen liggen fors hoger dan de verhuurde waarde. Recente verkochte woningen hebben geresulteerd in verkoopprijzen die gemiddeld 20-40% boven de laatste taxatiewaarde liggen.
- Tijding fondsrendement: De gerealiseerde verkopen resulteren in een positieve impact op het totale fondsrendement.
- Maximaal profijt: In een woningmarkt met blijvende schaarste profiteert het fonds maximaal van de vraag naar individuele koopwoningen.

### TERUG NAAR HET WONEN. ANNEXUM STELT IN VJ 'EEN HOGER RENDEMENT TE VERWACHTEN DOOR HUURWONINGEN TE KOPEN DIE WE VERVOLGENS UITPONDEN'. HOE ZIT DIT PRECIES?

JdB: 'We gaan nu ook woningen aankopen om ze uit te ponden. Door fiscale maatregelen moet het rendement omhoog, en zo creëren we meer waarde.'

### IS HET DE LUCRATIEFSTE HANDELING IN DE WOONCATEGORIE?

RJ: 'Het levert winst op. Door onzekerheid over Box 3 is het rendement op huurwoningen negatief geworden. Het buitenland lonkt. We blijven kijken hoe rendement op wonen toch beter kan.'

HB: 'We denken voortdurend na over de markt. Gedoe is van alle tijden, denk aan de kredietcrisis; Box 3 is nu het probleem want deze maakt beleggen in woningen nu minder rendabel. Er staat in Nederland zo'n 500 miljard euro van particulieren te slapen op deposito's... maak het aantrekkelijk om meer in woningen en nieuwbouw te investeren, zouden we zeggen! De woningnood wordt hét verkiezings thema.'

### WAT IS JULLIE ADVIES AAN HET KABINET?

HB: 'Kom de komende tien tot vijftien jaar met consistent beleid. Met fiscale duidelijkheid, ruimtelijke ordening en stabiele regels voor alle stakeholders. Geen verrassingen meer.'

## 'INVESTEREN IN DE STENEN VAN ANNEXUM ZAL RUST BLIJVEN GEVEN'

JdB: 'Particulieren willen investeren, maar Box 3 maakt het onaantrekkelijk. Wij zouden graag willen bijdragen aan betaalbare woningen.'

MvdT: 'Met ESG voorop zou "met elkaar beter wonen" onze missie kunnen zijn, samen met overheid en markt. Wij sluiten ons aan!'

### HOE VERLOOPT INTUSSEN DE UITPONDSTRATEGIE?

JdB: 'Goed. We kochten recent 34 appartementen in Huizen. Jongeren stromen op termijn door, dan verkopen wij.'

RJ: 'Fiscaliteit bepaalt veel. De perspectieven voor uitponden zijn goed.'

JdB: 'We verkopen bij leegstand, met 20-40% waardegroei. Een gespecialiseerd team binnen Annexum zoekt als ware truffelhondjes actief naar nieuwe geschikte huurcomplexen die we later uitponden. Het MT zoekt mee.'

### ZIJN ER NOG NIEUWE PRODUCTEN IN AANTOCHT VAN ANNEXUM?

RJ: 'We onderzoeken momenteel vastgoedfinanciering met meer geleend vermogen: lager risico, iets minder rendement. Normaal gesproken zijn die beleggingskansen voorbehouden aan institutionele beleggers, maar nu kunnen ook particulieren meedoen.'

### WELKE INVLOED HEEFT DE CONJUNCTURELE DEINING OP DE BELEGGER?

MvdT: 'Je geld op de bank zetten rendeert minder dan inflatie. Bakstenen zijn op lange termijn stabiel.'

JdB: 'Toen zelfs taxichauffeurs 30% rendement op crypto en aandelen claimden, wisten we: dit is de top van de beurzen. Annexum biedt stabiele fondsen met rendementen van rond de 8%. En je krijgt er nog wat bij: goed slapen is ook wat waard.'

RJ: 'De geopolitiek is onrustig. Internationaal vermogen keert terug naar Europa. Harde assets krijgen meer aandacht van de belegger.'

JdB: 'Dat zien we aan de recente toeloop van klanten. Onze stenen bieden rust.'

### HUIB, NADAT JE IN AUGUSTUS JE MANAGEMENTTAKEN NEERLEGT BLIJF JE IN BEELD. JE WILT MEER GAAN LOBBYEN VOOR OPLOSSING VAN BIJVOORBEELD DE WONINGNOOD. HOE DAN?

HB: 'Klopt. Er is veel laaghangend fruit. Sociale huurders die meerdere woningen verhuren, zouden



Jeppe de Boer

de Nederlandse overheid simpel moeten kunnen opsporen. Ook kan je bestaande vierkante meters woonruimte beter benutten. Nu nog moet je een vergunning hebben wanneer je bijvoorbeeld wilt samenwonen met meer dan twee mensen die niet uit eenzelfde gezin komen. Ik lobby daarnaast via mijn mediacontacten en door deel te nemen aan het publieke debat om het investeren in vastgoed, zoals woningen, fiscaal aantrekkelijker te maken. Daar krijg ik straks meer tijd voor.'

### MOOI!

HB: 'Ik laat Annexum na 25 jaar met een gerust hart achter en blijf aanwezig, wanneer ik niet op maandelijkse retraite in Parijs ben. Ik blijf als aandeelhouder betrokken. Er zit nu een goed team met een brede variatie aan kennis en achtergrond. Met het volste vertrouwen kunnen onze relaties en nieuwe klanten bij Annexum blijven beleggen. Beleggen in de stenen van Annexum zal rust blijven geven.'

Daar kan iedereen aan tafel met een grote glimlach mee instemmen.

[annexum.nl](https://annexum.nl)