

Vastgoedmarkt vraagt om creativiteit: waar liggen kansen?

De Nederlandse vastgoedmarkt werd er de afgelopen jaren niet eenvoudiger op. Nieuwe regelgeving, veranderingen in box 3 en hogere bouwkosten zetten het rendement van beleggers onder druk. Tegelijkertijd komt nieuwbouw moeizaam van de grond: bouwgrond is duur, procedures duren lang en netcongestie zit projecten in de weg. Kopers en investeerders zijn voorzichtiger, maar er liggen voldoende kansen.

Ook voor makelaars en ontwikkelaars is de markt veranderd. Een woning op Funda zetten, goede foto's laten maken en afwachten is lang niet altijd meer genoeg, stelt Joshua Somogyi, oprichter van NVM- en Qualis-makelaarskantoor Amster Vastgoed. Dit kantoor is gevestigd in Amsterdam en richt zich op luxe vastgoed, met een focus op de internationale markt.

“Verkopers moeten meer doen om eruit te springen”, zegt Somogyi. “Door aangescherpte regels verkopen veel beleggers en ligt de nieuwbouw soms bijna stil. Maar mensen willen echt nog wel betalen, mits een object tot in detail klopt. Daarom zetten wij in op volledige ontzorging. We sturen een klusteam of schilder voordat de woning in de verkoop gaat. Indien nodig creëren we een extra slaapkamer of kopen we een parkeerplaats bij. We regelen zelfs tijdelijke huurwoningen ter overbrugging.”

Somogyi ziet kansen in transformaties van bestaand vastgoed in de stad. Zijn kantoor raakt steeds vaker vroeg bij projecten betrokken, soms nog voordat een belegger of ontwikkelaar een pand koopt.

“Zonder buitenlands kapitaal wordt er veel minder gebouwd. Als marges krappere worden, moet je creatief zijn”, legt Somogyi uit. “Wij denken vanaf de eerste

schets mee over vergunningen en haalbaarheid. Denk aan funderingsonderzoek bij splitsingen, maar ook aan toevoegingen: een liftinstallatie in Amsterdam-Zuid kost vierkante meters, maar kan zomaar 50.000 euro meerwaarde opleveren. Zo halen ontwikkelaars direct maximaal rendement uit een transformatie.”

Diezelfde aanpak gebruikt Amster Vastgoed bij de verkoop. In plaats van ieder huis hetzelfde te presenteren, stemt het kantoor de presentatie af op het type woning en de passende koper. Daarvoor werkt het met vaste regisseurs en videografen om het unieke gevoel van de woning om te zetten in beeld.

“Het vinden van de juiste koper draait om vertrouwen, presentatie en gevoel. We huren bijvoorbeeld zelfs een pianist en maken drone-opnames over het water. Voor andere panden zetten we een sloep of stijlvolle auto in voor een video op bioscoopniveau. Je moet het unieke verhaal van een woning laten spreken.”

Ook buiten Nederland ziet Somogyi beweging. Via het Qualis-netwerk werkt Amster Vastgoed onder meer voor buitenlandse kopers in Groot-Amsterdam. Andersom begeleidt het kantoor Nederlandse beleggers die vermogen in buitenlands vastgoed willen steken, bijvoorbeeld in

een tweede woning of een investering op Ibiza. Volgens Somogyi blijft vooral vastgoed op gewilde locaties interessant, ook nu de markt lastiger is. “Een schaars product op een gewilde locatie blijft waardevast of stijgt. Het is een beetje als goud. Aandelen schommelen, maar vastgoed wordt nooit nul euro. Met de huidige inflatie en geldontwaarding blijft kwalitatief vastgoed een ijzersterke investering, mits je het met visie benadert.”



AMSTER VASTGOED

amstervastgoed.nl