DE ZAAK



De transitie van direct naar indirect vastgoed

Van ‘huisbaas’ naar ‘belegger’

Deze whitepaper wordt aangeboden door

SynVest
Investeer mee in vastgoed

Inhoudsopgave

3 Introductie

4 De huidige vastgoedmarkt

5 De verborgen kosten van eigen beheer

6 Direct versus indirect vastgoed

7 De kracht van spreiding

9 Stappenplan

12 Conclusie & aanbevelingen

De kanteling van de vastgoedmarkt

Jarenlang was vastgoed een overzichtelijke investering. Je kocht een pand, verhuurde het en profiteerde van huurinkomsten en waardestijging. Veel ondernemers en dga’s bouwden zo vermogen op.

Die situatie is veranderd. Fiscale regels zijn aangescherpt, wetgeving is strenger en het rendement staat daardoor onder druk. Tegelijk kost actief vastgoedbeheer steeds meer tijd en energie.

De kernvraag is daarom niet óf de markt verandert, maar wat je als belegger doet. In deze whitepaper zetten we de opties op een rij: doorgaan met beleggen in direct vastgoed of overstappen naar indirect beleggen via een vastgoedfonds.



De huidige vastgoedmarkt

De huidige vastgoedmarkt wordt bepaald door drie ontwikkelingen die elkaar versterken.

1. HUURREGULERING BEPERKT JE INKOMSTEN

Door de Wet betaalbare huur vallen meer woningen onder gereguleerde huurprijzen. Daardoor kun je minder vragen voor je woning dan voorheen. Daarnaast zijn de woningprijzen fors gestegen, waardoor het relatieve huurrendement afnam.

Wat betekent dit concreet?

- lagere maximale huur
- minder ruimte om te sturen op rendement
- meer regels bij verhuur



2. BOX 3 DRUKT JE NETTO RENDEMENT

De belasting op vermogen in box 3 blijft een belangrijke factor. Vastgoed wordt relatief zwaar belast, zeker als het rendement (groten)deels uit waardestijging bestaat.

Er gaat veel veranderen in de manier waarop vastgoed in box 3 wordt belast, wat ook invloed heeft op de markt.

3. KOSTEN EN RISICO'S NEMEN TOE

- hoge overdrachtsbelasting
- stijgende onderhoudskosten
- meer leegstandsrisico

De inflatie zorgt voor een kostenstijging die voorloopt op de inflatiecorrectie, die je later toe kunt passen op de huurprijs.

Kort samengevat: je rendement daalt, terwijl je risico en kosten stijgen.

De verborgen kosten van eigen beheer

Op papier lijkt vastgoed een relatief eenvoudige investering. In de praktijk vraagt het veel meer aandacht.

Je hebt te maken met financiering, huurders, onderhoud en administratie. Financieren wordt steeds complexer en vraagt aandacht. Onderhoudsproblemen ontstaan vaak onverwacht (net wanneer het jou niet uitkomt) en vragen direct om actie. Dat maakt vastgoedbeheer lastig te combineren met het runnen van een onderneming.

Daarnaast zijn er financiële risico's die niet altijd in eerste instantie zichtbaar zijn. Veel beleggers kijken naar huurinkomsten, maar vergeten de verborgen kosten.

OPERATIONELE LASTEN

- onderhoud, verduurzaming en reparaties
- administratie, financiën en contracten
- huurdersbeheer

FINANCIËLE ONZEKERHEID

- leegstand
- wanbetaling of incassotrajecten
- onverwachte investeringen in onderhoud/verduurzaming

Wat vaak wordt onderschat, is de tijd en energie die dit kost. Je bent als eigenaar verantwoordelijk en blijft betrokken, ook buiten kantooruren.

Voor veel ondernemers geldt daardoor: vastgoed is geen passieve investering meer, maar een activiteit die structureel tijd vraagt.



Direct versus indirect vastgoed

De keuze waar veel beleggers nu voor staan: zelf blijven doen of uitbesteden.

DIRECT VASTGOED (ZELF BEHEREN)

Pluspunten:

- volledige controle
- directe invloed op rendement

Minpunten:

- hoge concentratierisico's
- veel tijd, affiniteit en kennis nodig
- afhankelijk van één of enkele panden

INDIRECT VASTGOED (VIA EEN FONDS)

Bij indirect beleggen investeer je in vastgoed zonder zelf eigenaar te zijn van individuele panden. Je wordt mede-eigenaar van een grote, gespreide vastgoedportefeuille. Een professionele partij ontzorgt je.

Kenmerken:

- direct rendement: periodieke uitkeringen uit huurinkomsten
- indirect rendement: waardestijging van vastgoed op langere termijn
- ontzorgd beleggen in een grote, gespreide vastgoedportefeuille

Voordelen:

- professioneel beheer
- spreiding over meerdere objecten
- minder operationele lasten



Aandachtspunt:

- je hebt minder directe zeggenschap

De kracht van spreiding

Spreiding is een van de belangrijkste principes binnen beleggen, maar in de praktijk wordt het bij vastgoed vaak beperkt toegepast. Veel ondernemers bezitten één of twee panden, vaak in dezelfde regio en binnen hetzelfde segment. Dat voelt overzichtelijk, maar brengt ook risico's met zich mee.

Bij direct vastgoed is je rendement vaak afhankelijk van een klein aantal factoren. Denk aan de huurprijs van één woning, de betrouwbaarheid van één huurder of de ontwikkeling van één lokale markt. Als daar iets verandert, merk je dat direct in je inkomsten en mogelijk het geïnvesteerde kapitaal. Dat maakt vastgoed kwetsbaarder dan het op het eerste gezicht lijkt.

WAAROM GEBREK AAN SPREIDING RISICO VERGROOT

Wanneer je portefeuille beperkt is, kunnen kleine veranderingen grote gevolgen hebben. **Bijvoorbeeld:**

- een huurder vertrekt en je hebt tijdelijk geen inkomsten
- onderhoud valt hoger uit dan verwacht
- regelgeving verandert specifiek voor jouw type woning, bijvoorbeeld i.v.m. regelgeving verduurzaming of fiscale wetgeving



Omdat alles samenkomt in één of enkele objecten, is er weinig ruimte om tegenvallers op te vangen.

HOE SPREIDING DIT VERANDERT

Bij een gespreide portefeuille worden risico's verdeeld over meerdere factoren. Je investeert niet in één pand, maar in een bredere mix van vastgoed.

Dat betekent:

- meerdere huurders in plaats van één
- verschillende locaties met elk hun eigen marktdynamiek
- variatie in type vastgoed (bijvoorbeeld wonen, zorg of commercieel of een mix van allen)

WAT BETEKENT DIT VOOR JE RENDEMENT?

Spreiding zorgt meestal niet voor het hoogste piekrendement, maar wel voor meer stabiliteit. En juist die voorspelbaarheid is voor veel ondernemers/beleggers waardevol.

In de praktijk zie je dat een gespreide aanpak leidt tot:

- minder schommelingen in inkomsten
- beter beheersbare risico's
- meer continuïteit op de lange termijn

Voor ondernemers is dat een belangrijk inzicht. In je eigen bedrijf neem je al risico's. Dan is het logisch om je vermogen daarbuiten juist stabieler te organiseren.



Stappenplan

De overstap van direct naar meer gespreid beleggen is geen alles-of-niets beslissing. Veel ondernemers kiezen voor een geleidelijke aanpak. Het begint met inzicht en eindigt met een strategie die past bij jouw situatie.

STAP 1 – BRENG JE WERKELIJKE RENDEMENT IN KAART

Veel beleggers kijken vooral naar huurinkomsten en waardestijging. Maar het echte rendement ligt lager als je alle kosten meeneemt.

Neem daarom mee:

- onderhoud en beheer
- belastingen (zoals box 3)
- financieringskosten
- tijdsinvestering

Dit geeft een realistischer beeld van wat je vastgoed daadwerkelijk oplevert.



STAP 2 – ANALYSEER JE RISICO'S

Kijk kritisch naar de kwetsbaarheid van je portefeuille.

Stel jezelf vragen als:

- hoeveel panden heb ik en waar liggen die?
- hoe afhankelijk ben ik van individuele huurders?
- wat gebeurt er bij leegstand of prijsdruk?

Dit helpt je om te bepalen hoe robuust je huidige situatie is.

STAP 3 – BRENG DE IMPACT VAN REGELGEVING IN BEELD

Wetgeving speelt een steeds grotere rol in vastgoedrendement.

Denk aan:

- huurregulering door de Wet betaalbare huur
- belastingdruk in box 3
- lokale regels en vergunningen

Het is belangrijk om te weten wat deze veranderingen concreet betekenen voor jouw inkomsten en rendement.

STAP 4 – VERKEN ALTERNATIEVEN

Als je inzicht hebt in rendement en risico, kun je alternatieven serieus vergelijken.

Dat kan betekenen:

- blijven optimaliseren van je huidige vastgoed
- gedeeltelijk verkopen
- investeren in gespreide oplossingen, zoals vastgoedfondsen

Het doel is niet om direct te veranderen, maar om opties naast elkaar te leggen. Onderzoek de verschillende beleggingsfondsen en kijk naar type vastgoed waarin wordt belegd (spreiding?), rendement, risico's, beleggingsstrategie en toezicht (AFM).

STAP 5 – BEPAAL JE STRATEGIE

Op basis van je analyse kies je een richting.

Veel voorkomende keuzes zijn:

- volledig actief blijven in direct vastgoed
- een hybride model (deels zelf beheren, deels uitbesteden)
- overstappen naar meer passief beleggen

Welke keuze het beste is, hangt af van je doelen, risicobereidheid en beschikbare tijd.

STAP 6 – VOER GEFASEERD UIT

In de praktijk werkt een geleidelijke aanpak het best. Door stappen te spreiden, houd je controle en flexibiliteit.

Denk aan:

- verkoop van één pand in plaats van alles tegelijk
- gefaseerd herinvesteren
- tussentijds evalueren en bijsturen

Zo voorkom je dat je afhankelijk wordt van één moment of één beslissing.



Conclusie & aanbevelingen

De vastgoedmarkt verandert, en daarmee ook de opties voor de belegger. Waar vastgoed vroeger vooral draaide om bezit en beheer, verschuift de focus nu naar strategie. Het gaat minder om het aantal panden dat je hebt, en meer om hoe je je vermogen inzet.



Voor veel ondernemers betekent dit een andere manier van denken:

- niet alles zelf willen doen
- bewuster omgaan met risico's
- kiezen voor spreiding en stabiliteit

Dat betekent niet dat direct vastgoed geen plek meer heeft. Maar het wordt steeds vaker onderdeel van een bredere portefeuille, in plaats van de enige investering.

De kernvraag is uiteindelijk eenvoudig:
Levert jouw vastgoed nog op wat je verwacht – in rendement, tijd en aandacht?

Wie die vraag serieus beantwoordt, ontdekt vaak dat er ruimte is voor verbetering. Niet per se door meer te doen, maar juist door slimmer te organiseren.

Van actief beheer naar strategisch beleggen. Dat is de verschuiving die steeds meer ondernemers maken.

Deze whitepaper is mogelijk gemaakt door: SynVest

SynVest beheert vastgoedfondsen sinds 2005 en heeft een vergunning van de AFM. Ze is er trots op een klantgerichte dienstverlening aan haar ruim 13.000 tevreden beleggers aan te bieden. Zo won SynVest achtmaal de Cash Cow Award voor aanbieder van het beste vastgoedbeleggingsproduct in de laatste negen jaar. De fondsen zijn toegankelijk voor iedereen vanwege de heldere visie. Je kunt al deelnemen vanaf € 100, - per maand.

SynVest
Investeer mee in vastgoed

Deze whitepaper is mogelijk gemaakt door: De Zaak

De Zaak is al 30 jaar een begrip in ondernemend Nederland. Eerst als magazine, later als online-uitgever van al het nieuws dat voor ondernemers écht belangrijk is. Wij zijn ervan overtuigd dat ondernemers zich moeten kunnen focussen op hun onderneming voor een maximale impact op de wereld om hen heen. Maar in een steeds veranderd ondernemersklimaat, is het moeilijk om alle "randzaken" op orde te hebben.

Daarom maakt De Zaak complexe materie simpel en begrijpelijk. **Zodat jij zorgeloos kunt ondernemen!**



DE ZAAK