



ACM Vastgoed Groep

In deze regio de ideale partner voor makelaardij en beleggingen

ACM vastgoed Groep, voorheen Verbeek Vastgoed Management, profileert zich door een effectieve combinatie van makelaardij en dienstverlening aan beleggers. Daarbij komt de kennis van de woningmarkt in Nijmegen en omgeving goed van pas, aldus algemeen directeur Lex de Veth: 'Ook in andere regio's zijn we goed ingevoerd. Met onze kantoren in Nijmegen, Venlo, Groningen en Roermond zijn we als vastgoedgroep de partij langs de oostgrens van Nederland.'

Andere accenten

Sinds 1 maart 2010 vaart ACM Vastgoed Groep onder de nieuwe vlag. Dat betekent veel meer dan een naamsverandering en een geactualiseerde huisstijl. Hoewel het managen van vastgoed zeker een onderdeel van de activiteiten blijft, benadrukt Lex de Veth dat van enige gelieerdheid aan Verbeek geen sprake meer is: 'Wij gingen duidelijk een andere kant op. Daarmee zijn we aan Verbeek ontgroeid.' Het nieuwe bedrijf bracht de makelaarsactiviteiten onder in een zelfstandige werkmatschappij, evenals de advieswerkzaamheden in verband met vastgoedbeleggingen. De groep bestaat nu uit ACM Vastgoedmanagement B.V., ACM VvE Management B.V., ACM Makelaardij B.V. en ACM Beleggingen B.V.

Duidelijkheid

Met ruim 60 medewerkers is ACM Vastgoed Groep een belangrijke speler in de markt. Lex de Veth: 'Er is nu meer duidelijkheid voor onze opdrachtgevers en klanten. De nieuwe huisstijl en onze gerenoveerde huisvesting markeren een ontwikkeling tot innovatieve en kwalitatief hoogstaande vastgoedspecialist.' Het fraai gemoderniseerde kantoor aan de Nijmeegse Oranjesingel biedt plaats aan 45 medewerkers. 'Daarmee blijven we een compacte en overzichtelijke organisatie. De persoonlijke benadering blijft behouden, wat bij vastgoedzaken erg belangrijk is. Want die komen vaak neer op vertrouwenskwesaties, juist als de markt gecompliceerder wordt.'

Beleggingen

In de woningmakelaardij heeft ACM veel ervaring opgebouwd en de nodige successen geboekt. 'De zogenaamde onderkant van deze markt trekt weer aan,' stelt De Veth. 'Dat is interessant voor een van onze belangrijkste doelgroepen: de institutionele beleggers die vrijgekomen huurwoningen willen verkopen. Dat zijn veelal betaalbare woningen, die aantrekkelijk zijn voor starters in de woningmarkt. We denken dan aan woningen tot maximaal twee ton.' ACM adviseert naast institutionele beleggers de vermogende particulieren die in vastgoed geïnteresseerd zijn. Deze particulieren kopen nogal eens complexgewijs vastgoed aan van de institutionele beleggers. 'Juist in de beleggingsfeer spelen wij een adviserende rol, vaak bij opdrachtgevers voor wie we al het vastgoedmanagement hebben gedaan. Zij profiteren dan van het feit dat we uitstekend zijn ingevoerd in de regionale woningmarkt. In Nijmegen, maar ook in andere oostelijke en zuidoostelijke gebieden, hebben we interessante portefeuilles in zowel de onderkant van de markt als in het exclusieve segment. Onze activiteiten en ervaring als vastgoedspecialist liggen voor ongeveer vijftien procent bij woningen en voor twintig procent bij winkels. Overigens hebben we wel de ambitie om meer te doen met kantoren en bedrijfsmatig vastgoed. Daarvoor hebben we inmiddels de kennis in huis.'

Reële inschattingen

ACM is bij uitstek de intermediair tussen actieve beleggers en ontwikkelaars en het beschikbare vastgoed, vindt Lex de Veth: 'Wij





rapporteren en adviseren vanuit onze optiek en ervaring als vastgoedbeheerder. Als wij hoogstwaarschijnlijk het beheer voor onze rekening gaan nemen, of dat vanuit een bestaande situatie blijven doen, dan zullen we nooit met overdreven optimistische verwachtingen komen ten aanzien van de marktwaarde en de exploitatie. Gaat het wat dat betreft mis, dan zitten we er namelijk zelf mee. Trouwens, ik vind dat adviezen altijd eerlijk en realistisch moeten zijn, ook als je er alleen maar als makelaar tussen zit. Door die instelling hebben we immers in de afgelopen jaren duurzame relaties opgebouwd. Met sommige partijen doen we al twintig tot dertig jaar zaken.'

Nieuwe concepten
Lex de Veth ziet in de nabije toekomst meer kansen voor de huurdersmarkt: 'Zeker bij duurdere woningen is een goed rendement mogelijk. Je ziet bijvoorbeeld veel ouderen die hun grotere woning verkopen en dan op zoek gaan naar alternatieven. Dat genereert nieuwe initiatieven in de sfeer van zorgconcepten, mede doordat de overheid zich meer en meer terugtrekt uit het betreffende vastgoed. Bovendien willen de organisaties die voor de zorg verantwoordelijk zijn vaker focussen op hun kernactiviteiten. Geen gedoe met

stenen meer! Beheer en exploitatie van het vastgoed laten ze graag aan anderen over. Beleggers zijn momenteel serieus geïnteresseerd in deze ontwikkeling.'

VVE's
'De laatste tijd doen we steeds meer aan management voor Verenigingen van Eigenaren. VVE's moeten tegenwoordig ingeschreven worden in de Kamer van Koophandel. Daarmee liggen de verantwoordelijkheden duidelijker en scherper, onder meer in verband met de vorming van een reservefonds. Dat vereist professionalisering. Bovendien zijn zaken als subsidierechten en het appartementsrecht gecompliceerder geworden. Dat speelt onder meer bij noodzakelijke renovaties. Bij onze dienstverlening aan VVE's hebben we soms met zestig opdrachtgevers te maken. Dat zijn zowel particuliere eigenaren van woningen als beleggers die voor een fors percentage eigenaar zijn van een complex. Wij bedienen deze partijen met onze kennis en ervaring.'

Ontwikkelen
Voor ontwikkelaars kan ACM Vastgoed Groep veel betekenen, juist waar het de levensvatbaarheid en het rendement van projecten betreft: 'Gezamenlijk gaan we

bijvoorbeeld op zoek naar een belegger die veertig tot zestig procent wil afnemen. Dat kan namelijk veel voor de toekomstige opbrengsten uitmaken.' Natuurlijk merkt ACM een en ander van de recessie, maar erg nadelige gevolgen bleven voorsnog uit: 'Je ziet wel dat de markt dynamischer wordt en dat er delen van vastgoedportefeuilles worden verkocht. Maar daar verdienen wij ook aan. Woningcorporaties zijn ook aan het verkopen. Ons contact met die organisaties zou wel intenser kunnen zijn, want we kunnen veel voor ze doen als ze complexen gaan uitponden.' Daarbij verwijst De Veth naar het voortschrijdend inzicht van corporaties, die zich als volkshuisvester willen beperken tot hun eigenlijke kerntaken: 'Steeds vaker klinkt de leus stick to your core business. Als je toch wilt ontwikkelen, bijvoorbeeld in de duurdere sfeer, doe dan zaken met een professionele partij als ACM, want wij kennen dat krachtenveld.'

ACM Vastgoed Groep B.V.
Oranjesingel 58
Postbus 188
6500 AD NIJMEGEN
Tel: 024 – 382 00 00
Fax: 024 – 382 00 75
www.acmvastgoed.nl