

WONINGEN / EXCLUSIEF / MAKELAAR

Jan Willem ten Kley maakt doorstart als makelaar van exclusieve woningen

‘Markt voor huizen van 4 miljoen en meer is nooit slecht geweest’

Veel eenpitters kwamen in de problemen toen de vastgoedmarkt tot stilstand kwam. Zo ook Jan Willem ten Kley, de voormalige commercieel directeur van Troostwijk Makelaars. Maar Ten Kley boorde in mei 2009 een nieuwe markt aan: exclusieve woningen. Achttien transacties bracht hij in die markt tot stand, en de pijnlijke groei nog steeds. ‘Deze doelgroep bedienen vraagt om discretie en stilte.’

Peter Hanff

Dat na een moeilijke periode betere tijden kunnen aanbreken, blijkt uit het verhaal van Jan Willem ten Kley. Ten Kley begon eind 2007 voor zichzelf nadat Jones Lang LaSalle in 2007 Troostwijk Makelaars overnam, waarvan hij commercieel directeur was. Eind 2008 brak de crisis los. Eenpitters als Ten Kley werden hard geraakt. Privé ging hij ook door een dal heen. Nu verhaalt Ten Kley (50) over zijn florerende vastgoedbedrijf Conduct Vastgoed, dat sinds februari ook een medewerker kent: Ismay van Kesteren. Hij heeft een nieuwe levenspartner gevonden in Kim Keeris, directeur van fondsenaanbieder Accel Real Estate die hij ontmoette tijdens de golfreis van Vastgoedmarkt. Bovendien is hij 23 kilo afgevallen.

Ommekeer

‘Bij Troostwijk Makelaars sloot ik beleggingstransacties af voor bedragen tussen de 2 en 80 miljoen euro. Ik wou daar op eigen houtje mee doorgaan. Aanvankelijk ging dat prima. In het eerste jaar had ik een omzet van 8 ton.’ Zo bracht Ten Kley eind 2007 de verkoop tot stand van een deel van de portefeuille van Maliebaan Vastgoed aan Qlincker Real Estate voor 17 miljoen euro. ‘Maar ineens stond alles stil. Wat moest ik doen? Een eenling heeft toch minder aanzien dan de professionele kantoren. Ik merkte dat ook om me heen. Eenlingen vielen bij bosjes om. ‘De ommekeer kwam, toen een vriend van me in het voorjaar van 2009 vroeg om te zorgen dat zijn pand ter waarde

van 1,2 miljoen euro werd verkocht’, vertelt Ten Kley. ‘Dat pand is door mijn toedoen gekocht door een andere vriend van me. Die vriend had echter twee weken daarvoor nog een huis gekocht van 8 ton. Op zijn verzoek heb ik bemiddeld bij de verkoop daarvan, met succes.’ Vervolgens bracht Ten Kley nog de verkoop tot stand van een tussenwoning voor 725.000 euro. ‘Die drie transacties speelden zich af binnen een week. Op de sociëteit werd bekend dat ik verkopen van dit soort huizen tot stand bracht. Toen ben ik gaan nadenken: als dat zo gemakkelijk gaat, moet ik daar dan niet mee doorgaan?’. Via zijn bedrijf Conduct Vastgoed lanceerde Ten Kley in juni 2009 een makelaardij voor exclusief wonen. Nu heeft hij met succes bemiddeld bij de verkoop van achttien huizen in de categorie boven 700.000 euro. De duurste woning kostte 5,4 miljoen euro. ‘Dat is de grootste enkelvoudige woningtransactie in 2010 en in 2011 tot nu toe’, aldus Ten Kley. Ten Kley woont en werkt in Warmond, een dorp ten noorden van Leiden met 5.000 inwoners die geen dwarsdoorsnede vormen van de Nederlandse bevolking. Ongeveer 2.000 welgestelde ouderen wonen in met groen omgeven voormalige seminariehuizen die tot luxe bejaardenhuizen zijn omgebouwd. Ook het restant heeft gemiddeld een hoge welvaart, dankzij de aanwezigheid van vele captains of industry, grootondernemers, vastgoedmagnaten, bezitters van oud geld en een paar edelen.

Wat veel van de welgestelden in Warmond aanspreekt, is de goede bereikbaarheid per snelweg – met weinig files op de ontsluitingswegen –, het overvloedige groen, de rust en het verhoudingsgewijs hoge voorzieningenniveau van het dorp. Maar vooral toch de nabijheid van watersportgebied de Kagerplassen. Een rondrit in de Range Rover van Ten Kley voert langs verschillende plaatsen waaraan Warmond zijn eigenheid dankt. De toer begint met een bezoek aan de bureaus van Ten Kley. Een oprit van enkele honderden meters blijkt te voeren richting Huize Warmond, een kasteel waarin vijf families wonen – zonder centrale verwarming. Terug op de openbare weg groet Ten Kley de bestuurder van een Jaguar en even later wijst hij op de links afslaande Rolls Royce van een bekende ondernemer die onlangs zijn bedrijf heeft verkocht. En kijk, daar is de jachthaven met de locatie waar vastgoedondernemer Jelle Kuiper appartementen wil ontwikkelen met vierkantemeterprijzen van 8.000 tot 9.000 euro. ‘Met eigen ligplaatsen’, zegt Ten Kley. ‘Dus

Rijken zoeken rust en ontspanning in Warmond

je kunt vanuit je appartement je boot in stappen.’ Vermeldenswaard is verder dat de Albert Heijn aan de Dorpstraat iedere zondag tussen 12.00 en 18.00 uur open is. Niets bijzonders in grote steden, maar in deze streek een unicum waardoor mensen uit de omgeving op zondag naar de Warmondse Albert Heijn komen voor hun boodschappen. Tot ergernis van de bezitter van de kapitale villa ertegenover, een ondernemer met landelijke bekendheid. Iedere zondag heeft hij een file voor zijn deur en hij kan vanaf zijn eigen terrein maar moeilijk de openbare weg op.

Zuur

‘Deze doelgroep bedienen vraagt om een andere werkwijze dan gebruikelijk in de woningmakelaardij. Trefwoorden zijn discretie en stilte. Ik geef mogelijke kopers twee weken de tijd om hun besluit te nemen. Het uitgangspunt is daarbij: als je het niet kunt of niet wilt: ook prima. Komt het niet tot een bieding, dan ga ik naar een volgende kandidaat-koper’, aldus Ten Kley. Heeft de malaise op de woningmarkt effect gehad op het exclusieve segment? ‘Gedeeltelijk wel, gedeeltelijk niet’, zegt Ten Kley. ‘De markt van huizen met prijzen vanaf 4 miljoen euro is nooit slecht geweest, blijkbaar werden mensen aan de vraagkant in dat deelsegment niet zo geraakt door de economische neergang. Bij de panden met prijzen tussen 1 en 1,5 miljoen euro lag dat anders, die markt lag tot voor kort vrijwel stil.’ ‘Tot voor kort, zeg ik, omdat de verlaging van de overdrachtsbelasting er vrijwel direct toe heeft geleid dat ook in het segment tussen 1 en 1,5 miljoen euro de verkopen weer op gang komen. Er zijn hier twee panden in deze prijsklasse uitgegaan binnen twee dagen nadat de maatregel bekend werd en nog eens twee in de week erna. Ook neemt onze opdrachtportefeuille in dit segment toe, doordat mensen een extra drijfveer hebben nu te willen verkopen.’

Alleen vindt Ten Kley het erg jammer dat de verlaging van de overdrachtsbelasting van 6 naar 2 procent te laat kwam voor een klant van hem. Deze particulier kocht in korte tijd drie woningen voor in totaal 10 miljoen euro. Het transport van twee van de panden vond plaats vlak voor 15 juni, de datum waarop de maatregel met terugwerkende kracht inging: de Bollenschuur (3,8 miljoen euro) en Villa Sonnehoeck (5,4 miljoen euro). De particulier betaalt daarvoor ongeveer 5,5 ton overdrachtsbelasting. Dat was 1,8 ton geweest als het transport enkele weken later had plaatsgevonden. Dat zou de koper dus 3,7 ton hebben gescheeld. ‘Vooropgesteld: ik vind overdrachtsbelasting belachelijk. Maar als je hem verlaagt, doe het dan met terugwerkende kracht tot 1 januari 2011. Dit is voor de betrokkene buitengewoon zuur’, zegt Ten Kley.

Trots

Ten Kley houdt zich ook bezig met nieuwbouw. Zijn bedrijf treedt op als verkopend makelaar van Hôtel de Ville, een project van H & F Planontwikkeling naar een ontwerp van Van Egmond Totaal Architectuur. Op de plaats van het voormalige gemeentehuis van Warmond, overbodig geworden door de samenvoeging met Sassenheim en Voorhout, komt een luxueus complex met tien appartementen. ‘Met een prijs per vierkante meter van 6.000 euro behoort Hôtel de Ville absoluut tot het duurste segment’, aldus Ten Kley. De prijzen lopen uiteen van 849.000 euro en 1,9 miljoen euro. Van de tien appartementen zijn er nu vier verkocht. Er moet er nog één meer uitgaan om het signaal ‘start bouw’ te laten klinken. ‘Schrijf maar op: direct na de zomer begint de bouw, de oplevering vindt achttien maanden later plaats’, aldus Ten Kley. En hij voegt eraan toe: ‘Het gaat om niet minder dan 10 miljoen euro aan transacties. Ik ben er zo trots op dat ik dit project mag doen. Wie had een paar jaar geleden gedacht dat het zo zou lopen?’



Hôtel de Ville bestaat uit tien appartementen en wordt gebouwd op de plaats van het voormalige gemeentehuis van Warmond. De verkoopprijzen lopen uiteen van 849.000 euro tot 1,9 miljoen euro.



Jan Willem ten Kley: ‘Ik sloot de grootste enkelvoudige woningtransactie in 2010 en in 2011 tot nu toe.’