



Ten Kley ontvangt in zijn fraaie Warmondse villa. Dat hij weet hoe de hazen lopen is niet

alleen figuurlijk waar als het gaat om de vastgoedmarkt. Ook letterlijk mag hij daar de laatste tijd getuige van zijn in zijn fraaie landschappelijke tuin. “Er zit hier een nest jonge haasjes die af en toe op het gras komen spelen. Heel ontspannend om naar te kijken”, begint hij. Die ontspannenheid straalt hij sowieso sterk uit, maar hij is dan ook een man die vanuit zijn passie en kracht dagelijks met meerdere vastgoedmarkten bezig mag zijn. Tot 2007 deed hij dat in dienst van grote makelaarskantoren in bedrijfsvastgoed, vanaf die tijd doet hij het voor zichzelf. Met succes, want Conduct Vastgoed verkocht alleen al de eerste vier maanden van dit jaar voor circa 7 miljoen euro aan exclusieve woningen en voor vijf miljoen euro aan bedrijfsgebouwen.

### WAAROM RICHTTE JE CONDUCT VASTGOED OP EN GING JE ZELFSTANDIG VERDER?

Ik was twintig jaar verbonden aan de grootste makelaarskantoren in commercieel vastgoed. Ik deed daar de grootste beleggingstransacties, van tussen de tien en twintig miljoen euro. Toch koesterde ik de wens om voor mezelf te gaan werken en de verkoop van het laatste kantoor waar ik werkte, gaf mij de kans om die stap ook werkelijk te zetten. Om dus onafhankelijk te gaan opereren en puur datgene te doen waar mijn hart bij lag.

### SINSDIEN IS ER VEEL VERANDERD EN IS DE VASTGOEDMARKT BEHOORLIJK GERAAKT. HOE HOUD JE JE DAARIN ALS MAKELAAR STAANDE?

Je moet flexibel en oplossingsgericht zijn. Vaak zie je commerciële processen rond vastgoed vastlopen. Ik praat dan uiteraard over de segmenten waarmee ik veel ervaring heb; de exclusieve woningen vanaf een miljoen euro en het commerciële vastgoed, dus kantoren en bedrijfsgebouwen. Wil je dat vlot trekken richting een transactie, dan lukt dat vaak alleen als je op een creatieve manier in de richting van een oplossing kunt denken. Er is overigens ook een belangrijke don't: ik trek nooit aan dode paarden. Ik kan mijn tijd maar één keer investeren en dat doe ik alleen in kwalitatieve objecten waar ik perspectief in zie.

*“Er is overigens ook een belangrijke don't: ik trek nooit aan dode paarden”*

### HOE ZIET ZO'N CREATIEVE OPLOSSING IN EEN VASTGELOPEN DOSSIER ER BIJVOORBEELD UIT?

Een mooi voorbeeld is een bedrijfspand aan de Veerpolder hier in Warmond. Daar staat een bedrijfsgebouw waarin de eigenaar zijn eigen bedrijf had gehuisvest. Maar die partij was in zwaar weer terechtgekomen waardoor de vraag rees of ik kon helpen het pand te verkopen. De eigenaar had dringende behoefte aan het geld dat nog in de stenen zat. Het lukte me om een verrassende oplossing voor die klant te bedenken. Ik heb het pand namelijk verkocht om de eigenaar daar vervolgens tegen een laag tarief een deel van te laten terughuren voor eigen huisvesting. Zodoende heeft die partij nu enerzijds de liquide middelen uit de verkoop die het hard nodig had. Terwijl het anderzijds tegen veel lagere huisvestingskosten in het pand kan blijven zitten. Daarnaast zullen de overige vierkante meters deels door nieuwe huurders worden betrokken en deels in gesplitste eenheden worden verkocht. Ook die partijen heb ik aangeworven. Bovendien knapt de nieuwe eigenaar het pand op, waardoor het er weer als nieuw bijstaat en alle huurders er weer lange tijd tot volle tevredenheid kunnen zitten. Het is een mooi voorbeeld van win-win-win voortkomend uit een creatieve oplossing.



### JIJ BENT OOK GESPECIALISEERD IN ZOGENOEMD 'DISTRESSED' VASTGOED. WAT HOUDT DAT IN?

Het is een nieuwe expertise die er voor mij de afgelopen jaren bijgekomen is. Ik heb veel gewerkt voor de grote Nederlandse banken die actief zijn als vastgoedfinanciers. Ik zette mij met name in voor vastgoed dat in de probleemzone was beland. Dan wel omdat de eigenaren failliet gegaan zijn, dan wel omdat het vastgoed onder water staat en de hypotheekschuld hoger is dan de transactiewaarde van het vastgoed. Daardoor zitten banken vaak met de handen in het haar en weten ze niet hoe ze daar het beste uitkomen. Ik treed in die gevallen op namens de bank en breng dat distressed onroerend in kaart. Dat is nodig, want de informatie houdt voor banken vaak op nadat ze de financiering hebben verstrekt. Zeker als vastgoed vervolgens in de problemen raakt, verslapt de aandacht waardoor het kan gebeuren dat banken niet weten dat een pand bijvoorbeeld is gekraakt of helemaal leegstaat. Wij brengen dat in kaart, en adviseren vervolgens wat de mogelijkheden zijn om uit die distressed situatie te komen. Bijvoorbeeld door de bestemming van een pand te wijzigen. Iets wat ik deed in Arnhem waar we een pand met een kantoorbestemming veranderden in betaalbare huurwoningen voor studenten.

*“Ik zou investeerders dus adviseren vooral niet te lang te wachten”*

### JIJ BENT IN BELANGRIJKE MATE ACTIEF ALS BEMIDDELAAR IN DE AAN- EN VERKOOP VAN WAT JIJ EXCLUSIEF WONEN NOEMT, HET ZOGENAAMDE TOPSEGMENT WOONHUIZEN. HOE ZIET DIE MARKT ER IN WARMOND UIT?

Hier zitten veel captains of industry, dus potentieel is dit een vruchtbaar gebied voor aankoop van exclusieve woningen. Zeker ook omdat Warmond een van de mooiste en groenste gemeenten in de Randstad is. Tegelijkertijd hebben ook de bemiddelde kopers de afgelopen jaren meer de hand op de portemonnee gehouden in de verwachting dat de prijzen nog verder zouden dalen. Maar dat is mijns inziens nu niet meer aan de orde. We zijn er naar mijn inschatting wel zo ongeveer. De bodem lijkt bereikt.

### ZEG JE DAARMEE OOK DAT DIT HET JUISTE MOMENT IS OM IN VASTGOED TE INVESTEREN?

Ja, beslist. Je kunt er weliswaar nooit honderd procent zeker van zijn dat we qua vastgoedprijzen de bodem hebben bereikt. Toch lijken verschillende positieve indicatoren er wel degelijk op te wijzen dat de prijsdalingen voorbij zijn. Niet alleen zijn de prijzen laag, ook kun je daar als koper nog behoorlijk in onderhandelen. Bovendien staat de hypotheekrente momenteel op een historisch laag peil. Ik zou investeerders dus adviseren vooral niet te lang te wachten. En vergis je niet; er is investeerbaar vermogen in overvloed. Er liggen miljarden euro's op de plank. Dat geld moet zijn weg vinden en dat zal ook gaan gebeuren. <<

#### {BEDRIJF }

{Adres}  
{Postcode + Plaats}  
Telefoon {0000 - 000 000}  
E-mail {info@bedrijf.nl}  
{www.bedrijf.nl}