

# Nederlandse vastgoedbeleggers zoeken stabiliteit buiten de landsgrenzen

**De Nederlandse vastgoedmarkt kampt met aanhoudende onrust. Veranderende wetgeving rondom box 3, fluctuerende puntenstelsels en voortdurend aangepaste spelregels maken langetermijnplanning complex. Beleggers die gewend waren aan passief vermogensbeheer, zien zich genoodzaakt veel actiever te opereren. Ondertussen groeit de interesse in buitenlandse markten waar meer voorspelbaarheid heerst.**

**D**e verschuiving naar internationale vastgoedmarkten is geen tijdelijke trend maar een structurele beweging. Vermogenden zoeken stabiliteit en groeipotentieel in gebieden waar de economische wind gunstig waait. RD Vastgoed en zusteronderneming RD Dubai begeleiden de afgelopen jaren vele Nederlandse beleggers bij investeringen in beide markten. Martijn de Haan is verantwoordelijk voor de dagelijkse operaties in Nederland terwijl Lukas Kerrebijn drie jaar geleden naar Dubai emigreerde en daar de lokale tak runt.

## Wendbaar blijven in veranderende markt

“In Nederland doen wij beleggingsobjecten met een focus op residentieel vastgoed”, licht De Haan toe. Het team van twintig medewerkers specialiseert zich in onzelfstandige woonruimtes voor studenten en maatschappelijke objecten. Transformatieprojecten en ontwikkelingen vergen steeds

meer expertise door complexe regelgeving. “Je moet heel snel kunnen anticiperen op nieuwe wet- en regelgeving. Het WWS-puntenstelsel verandert, vergunningen duren langer, ondertussen heb je een enorm woningtekort”, aldus De Haan.

“**Het 'bulkinkoopmodel' maakt het verschil**

De klantenkring is breed: van senioren die met pensioen willen beleggen tot twintigers die hun eerste vastgoedaankoop doen. Veel ondernemers na de verkoop van hun bedrijf zoeken mogelijkheden om vermogen te parkeren. “Het probleem is kortetermijndenken”, zegt De Haan. “De werkelijk interessante investeringen zijn die welke na tien tot twintig jaar niet alleen meer waard

zijn, maar ook minder onderhoud vergen.”

## Dubai als complementaire markt

Kerrebijn startte RD Vastgoed zes jaar geleden, maar verliet Nederland toen de regeldruk toenam. “Ik geloof heel erg in het Midden-Oosten en met name Dubai. De markt groeit, er wordt innovatief gebouwd en er is veel kapitaalcracht.” Het ‘bulkinkoopmodel’ maakt het verschil. Recent kocht RD Dubai negentig units in één project, wat betere prijzen en voorwaarden oplevert. “Een individuele koper betaalt meer, wij bieden bulkbuyerprijzen.”

De Emiraten kennen nieuwbouwprojecten met lagere onderhoudskosten en een fundamenteel andere financieringsstructuur. De financieringsgraad is hier veel lager: maximaal vijftig procent loan-to-value, maar vaak wordt er helemaal niet geleend. Zo zit er veel meer eigen geld in deze markt, wat hem stabielier



Martijn de Haan & Lukas Kerrebijn

“**Als spelregels om het jaar veranderen, is vastgoed geen passieve belegging maar actief vermogensbeheer. Daar zit een enorm knelpunt**

maakt in tijden van tegenspoed, legt Kerrebijn uit. Bij aankoop vanaf vijfhonderdduizend euro krijgen kopers een golden visa met verblijfsrecht voor het hele gezin.

## Maatwerk en diversificatie

Beide markten vragen om specialistische kennis. In Dubai beoordeelt RD welke ontwikkelaar betrouwbaar is, analyseert betaalplannen en bekijkt toekomstige ontwikkelingen in masterplan communities. In Nederland helpt het off-market netwerk beleggers aan deals die niet openbaar beschikbaar zijn. “Het vinden van goede proposities is waar veel beleggers tegenaan lopen. Die deals gaan buiten de markt om”, aldus De Haan.

De begeleiding verschilt per markt, maar volgt eenzelfde filosofie. Nederlandse klanten kunnen binnen tien weken van eerste contact tot notaris komen. In Dubai werkt het bulkmodel anders: beleggers wachten op nieuwe deals en moeten snel acteren. De units zijn vaak binnen korte tijd uitverkocht door de gunstige voorwaarden. Investeren vanuit Nederland is mogelijk zonder emigratie, en waar nodig biedt RD Advisory ook fiscale begeleiding.

## Structurele verschuiving

Het advies luidt: diversifieer geografisch en tussen verschillende typen vastgoed. “Investeer nooit al het geld op één plek. Kies voor aankopen die rust opleveren, niet voor beleggingen waar je over drie maanden door nieuwe regels in de stress zit”, benadrukt Kerrebijn. De verschuiving naar het Midden-Oosten ziet hij als permanent. “We zitten in Europa in een moeilijke situatie. Hier komen mensen uit de hele wereld samen in een groeiende economie.”

