

## Wie alle schakels beheerst, pakt de beste vastgoedmarges

**Op de Nederlandse vastgoedmarkt draait alles om timing. Wie een goede deal vindt, heeft vaak geen bouwteam klaarstaan. Wie een betrouwbare aannemer heeft, wacht soms maanden op het juiste object. En wie liquiditeit heeft, zoekt tevergeefs naar proposities ver onder de marktwaarde. Het zijn drie afzonderlijke werelden die zelden samenkomen en dat kost rendement.**

**V**eel vastgoedinvesteerders hebben slechts één of twee van die schakels in handen en zijn voor de rest afhankelijk van externe partijen, marktomstandigheden en toeval. RD Vastgoed, het grootste off-market vastgoedplatform van Nederland, besloot die drempel structureel te slechten. Het Amsterdamse bedrijf realiseerde vorig jaar 134 transacties en staat bekend om proposities die consequent ruim onder de marktwaarde worden aangeboden. Het doel is de omloopsnelheid hoog te houden en beleggers een directe voorsprong te geven. Medeoprichters Lukas Kerrebijn en Kamil Boussatta bouwden de afgelopen jaren een model op dat inmiddels verder reikt dan aankopen en doorverkopen.

### **Van handel naar ontwikkeling**

“Wat wij nu doen is uniek omdat wij de deal, de liquiditeit én het bouwteam hebben, alles in één”, zegt Kamil Boussatta. Via de pas

geformaliseerde samenwerking met IB Groups, een bouwbedrijf dat recent uitgroeide van twintig naar tachtig man, ontwikkelt RD Vastgoed projecten voortaan volledig zelf. Waar het platform eerder objecten doorverkoocht aan derde partijen, die vervolgens de marge opstrijken tijdens de ontwikkelfase, neemt het bedrijf die rol nu zelf op zich. Het nieuwe model is een toevoeging; beleggers kunnen nog altijd via het bedrijf vastgoed aankopen.

Kerrebijn en Boussatta doen dat samen met de eigenaar van IB Groups, een vertrouwde partner met wie al jaren wordt samengewerkt. IB Groups bouwde zijn naam in Amsterdam met projecten in horeca en hospitality, waaronder luxe restaurants als The Siren, Secret Garden en een groot hotelproject in Zaandam. Die expertise in high-end afwerking, gecombineerd met de deal-sourcingcapaciteit van RD Vastgoed, maakt het samengestelde model sterker dan de som der delen.

Een bouwteam dat gewend is op het allerhoogste niveau te werken, hoeft voor dit soort projecten eerder terug te schakelen dan kwaliteit in te leveren.

### **Snelheid als strategisch voordeel**

Een eigen bouwteam betekent niet alleen kostenbesparing, maar ook en vooral snelheid. “Zodra we de sleutel hebben, of soms zelfs daarvoor, kunnen we direct beginnen met de verbouwing”, zegt Kerrebijn. De gemiddelde doorlooptijd per object bedraagt drie tot vier maanden. Geëxtrapoleerd naar een volledig jaar levert dat een rendement van ongeveer 60 procent op eigen vermogen op, zonder bancaire financiering, uitsluitend met eigen geld.

Per object draait RD Developments, de ontwikkeltak van de groep, gemiddeld 15 tot 25 procent marge. Dat is mogelijk doordat vastgoed structureel ruim onder de taxatiewaarde wordt ingekocht, en doordat bouwkosten en -planning volledig intern geborgd

zijn. Er zijn geen externe aannemers die ingepland moeten worden, geen onverwachte kostenstijgingen en geen afhankelijkheid van derden voor de uitvoering. Dat geeft niet alleen financieel voordeel, maar ook rust in de operatie.

### **Waardecreatie zichtbaar maken**

Bij de selectie van projecten speelt data een centrale rol. RD Vastgoed werkt met AI-gedreven software



Kamil Boussatta & Lukas Kerrebijn

**“Wij hebben de deal, de liquiditeit én het bouwteam**

waarmee kansen vroegtijdig in kaart worden gebracht. Het team analyseert bestemmingsplannen, vergunningsmogelijkheden en uitbreidingspotentieel voordat een bieding wordt uitgebracht. “We kijken wat er kan: een opbouw, een uitbouw, een nieuwbouwcomponent. Op basis daarvan bepalen we de strategie”, aldus Boussatta.

De aanpak is transparant richting eindbeleggers. Als een pand voor vier ton wordt ingekocht en tot zes ton in waarde kan stijgen, verkoopt RD Vastgoed het door voor 480.000 euro. De belegger houdt er 120.000 euro aan over. Die bereidheid om marge bij de koper te laten, gecombineerd met kant-en-klare, gerenoveerde producten, maakt de propositie aantrekkelijk voor uiteenlopende typen investeerders: van particuliere beleggers en family offices tot dga's met exit vermogen die op zoek zijn naar stabiele cashflow en beperkt onderhoud.

### **Fundament voor een fonds**

De huidige ontwikkelactiviteiten dienen ook een groter doel. Boussatta en Kerrebijn bereiden de lancering voor van een RD Fonds waarmee

internationaal kapitaal wordt aangetrokken voor grootschaligere projecten in onder meer Nederland, de Emiraten, Marokko, Spanje en Indonesië. Maar die stap wordt bewust pas gezet als het track record onomstotelijk en volledig transparant is bewezen, naar verwachting eind 2027 of begin 2028.

**“Je hebt maar één naam in vastgoed**

Alle lopende projecten worden uitgebreid gedocumenteerd en vastgelegd in een documentaire-achtige vorm, zodat potentiële fondspartners volledig inzicht krijgen in aanpak, resultaten en risico's. Deelname wordt beperkt tot een selecte groep investeerders met een minimuminleg van vijf ton. Niet iedereen kan meedoen, en dat is een bewuste keuze. “Wij zitten echt op de lange termijn. We beseffen dat onze naam er maar één is. Dat risico lopen we liever met ons eigen geld dan met geld van anderen”, zegt Lukas Kerrebijn. Voor investeerders die dezelfde visie delen, staat de deur op een kier.

