



SECURIN EN CICONIA
JOB GUTTELING,
founder en CEO

WET BETAALBARE HUUR MAAKT INVESTEREN IN BRITS VASTGOED NÓG AANTREKKELIJKER

‘Succesvol investeren in Brits vastgoed’ luidt de alleszeggende titel van een e-boek dat **Job Gutteling** samen met zijn vrouw Melanie schreef. Sinds 2018 voegen ze met hun bedrijven **Securin en Ciconia** de daad bij het woord. Daarbij worden ze recent in de kaart gespeeld door de ontwikkelingen op de Nederlandse woningbeleggersmarkt.

Onder het Engelse motto *‘practice what you preach’* brengen Job en Melanie Gutteling met hun bedrijf Securin in de praktijk wat ze met hun bedrijf Ciconia doen: Nederlandse klanten volledig ontzorgen bij het opbouwen en/of beheren van een vastgoedportefeuille in Groot-Brittannië. ‘Om ethische redenen houden we de activiteiten van beide bedrijven strikt gescheiden,’ benadrukt Gutteling. ‘Klanten van Securin verkopen we niet het vastgoed dat we met Ciconia realiseren, maar helpen we op weg om een eigen Britse vastgoedportefeuille op te bouwen. Inclusief de contacten met verhuurmakelaars, overheden, nutsbedrijven, onderhoudsbedrijven, verzekeraars en (her)financiers, kunnen we ze ook in de beheerfase honderd procent ontzorgen.’

Op dat vlak is er uiteraard wel sprake van wisselwerking met Ciconia, omdat Gutteling gebruik kan maken van de ervaring, kennis én contacten die hij de afgelopen jaren heeft opgedaan bij het opbouwen van de eigen Britse vastgoedportefeuille. *And counting.* ‘We hebben momenteel achttien projecten lopen, met een gezamenlijke waarde van veertig miljoen pond. Nummer negentien zit in de pijplijn en heeft een waarde van dertig miljoen pond. Onze eigen verhuurportefeuille telt twintig woningen, daarnaast zijn we samen met andere beleggers ook gedeeld eigenaar van vijftig andere woningen.’

‘HET BELASTINGKLIMAAT IN GROOT-BRITTANNIË IS VEEL EERLIJKER DAN IN NEDERLAND, TERWIJL DE HUURMARKT EEN STUK LIBERALER IS’

Volgens Gutteling zag het er in 2020, het jaar van de Brexit, nog helemaal niet naar uit dat het Britse avontuur zo’n hoge vlucht zou nemen. ‘Opgeleid als klinisch fysicus, werkte ik sinds 2010 als afdelingshoofd in het Onze Lieve Vrouwe Gasthuis (OLVG) in Amsterdam. Omdat ik dacht dat ik een managementfunctie ambieerde, ben ik een MBA een Neyenrode gaan volgen. Daar ontdekte ik dat ik geen manager maar ondernemer wilde worden. De keuze voor Brits vastgoed was vervolgens een heel logische.’

WAAROM?

‘Naast onze banen in de medische sector, maakten we al jaren deel uit van een vastgoedinvesteringsnetwerk. Na investeringen in Nederlands vastgoed, leidde dat in 2018 tot de eerste investering in Brits vastgoed. Een jaar later zaten we al op vier projecten in Engeland en Wales en in 2020 op acht. Het viel steeds minder goed te combineren met mijn baan in het OLVG. De doorslag gaf een bouwkaai die ons eind 2020 werd aangeboden en waarop we, als een soort ontwikkelaar, tien nieuwe woningen konden realiseren. Terwijl mijn vrouw als medisch specialist bleef werken betekende dat het einde van mijn baan in het OLVG en het begin van mijn carrière als fulltime ondernemer, met een focus op Brits vastgoed.’

ZIJN JULLIE IN HEEL GROOT-BRITTANNIË ACTIEF?

‘Nee, de focus ligt op Wales en Engeland, met dien verstande dat we een flink eind uit de buurt van Londen blijven. Anders dan steden als



Manchester, Liverpool, Birmingham en Newcastle is het vastgoed in die hoofdstad veel te duur, waardoor het voor onze doelgroep onmogelijk is om de rendementen te realiseren die elders wel goed haalbaar zijn: een direct nettorendement (huurstroom) van minimaal 4,5 tot acht procent op jaarbasis te combineren met een indirect rendement (waardestijging woningen) van ruim tien procent over de komende vijf jaar.’

EN DAT LUKT ELDERS IN ENGELAND ÉN WALES WEL?

‘Ja, net als in Nederland een van de weinige landen in Europa waar de bevolking groeit. In combinatie met een grote woningschaarste, zorgt dat voor een enorme druk op de woningmarkt. De Britse woningvoorraad is bovendien oud, de helft dateert van voor 1900. De gemiddelde woning is er tachtig jaar oud, tegen veertig jaar in Nederland. Daardoor liggen er veel kansen om ze te renoveren en te verduurzamen of om anderszins waarde toe te voegen, bijvoorbeeld door oude pubs en hotels te



Project William of Orange Court in Newton Abbot, Devon (England)



‘ZOWEL BIJ NIEUWBOUW- ALS BIJ RENOVATIEPROJECTEN KUNNEN WE OP HET GEBIED VAN KWALITEIT ÉN DUURZAAMHEID ECHT HET VERSCHIL MAKEN IN GROOT-BRITTANNIË’



‘IK BEN GEEN BREXIT-VOORSTANDER, MAAR IN ZEKERE ZIN HEEFT HET VOOR ONS OOK POSITIEF UITGEPAKT’

transformeren in woongebouwen. Bovendien is het belastingklimaat in Groot-Brittannië veel eerlijker dan in Nederland, terwijl de huurmarkt een stuk liberaler is. Er is geen scheiding tussen sociale huur en vrije huur en een begrip als ‘waarde in verhuurde staat’ bestaat niet. De nieuwe Labourregering wil huurders wel meer gaan beschermen. Als ze keurig hun huur betalen en geen overlast veroorzaken, kunnen ze straks bijvoorbeeld niet meer zomaar hun huis uit worden gezet. Dat kan nu nog wel, wat ik overigens een slechte zaak vind.’

ALWEER BIJNA VIJF JAAR GELEDEN VERLIET GROOT-BRITTANNIË DE EUROPESE UNIE. HEEFT DE BREXIT NIET NOG STEEDS EEN NEGATIEVE INVLOED OP DE ECONOMIE EN HET INVESTERINGSKLIMAAT?

‘Vooropgesteld: ik vind de Brexit een historische blunder. Maar als we er in de vastgoedsector bijna vijf jaar na dato nog iets van merken, dan is dat het enorme tekort aan bouwvakkers die nodig zijn om nieuwe woningen te bouwen. De woningbouwopgave is enorm: 300.000 per jaar, maar dat aantal wordt bij lange na niet gehaald waardoor de druk op de woningmarkt enorm blijft. Nogmaals: ik ben geen Brexit-voorstander, maar in zekere zin heeft het voor ons ook positief uitpakkt. Er kloppen beleggers bij ons aan die de risico’s willen spreiden door in vastgoed in zowel de Eurozone als Groot-Brittannië te investeren.’

SINDS 1 JULI IS IN NEDERLAND BOVENDIEN DE WET BETAALBARE HUUR VAN KRACHT...

‘Dat legt ons geen windeieren. Ik schat dat twee van de drie klanten die de laatste maanden bij ons aankloppen al vastgoed had in Nederland en dat wil verkopen, om in plaats daarvan in Britse woningen te gaan beleggen. We zijn nu zelfs in gesprek met een particuliere belegger die af wil van zijn Nederlandse woningportefeuille ter waarde van veertig miljoen euro. Het gaat heel hard nu: een jaar geleden zaten we op 8 klanten, dat zijn er nu al ruim 50. Meer dan 100 klanten willen we trouwens niet, dat zou ten koste gaan van de persoonlijke band en kennis die nodig is om iemand in Engeland of Wales aan de woningportefeuille te

helpen die het best bij zijn of haar beweegredenen en beleggingsdoelen past.’

‘SUCCESVOL INVESTEREN IN BRITS VASTGOED’ LUIDT DE TITEL VAN HET E-BOEK DAT JULLIE HEBBEN GESCHREVEN. ZIJN ER OOK BEREN EN VALKUILEN?

‘Absoluut. Onze meerwaarde is juist dat we klanten kunnen behoeden voor die beren en valkuilen. Het vinden van goede woningen, het bepalen van de juiste huurprijzen, het regelen van onderhoud en reparaties, het zoeken van geschikte huurders... Investeren in Brits vastgoed is verre van ‘hands-off’ als je het op grotere schaal zelf doet, daar heb je echt kennis, ervaring en onze contacten voor nodig.

Zelf nieuwe woningen ontwikkelen in Groot-Brittannië is helemaal een verhaal apart. Daar zijn we bij een recent project in het zuiden van Wales ook weer eens achtergekomen. Zowel de riolering als de waterleiding stonden niet goed op de tekeningen van de nutsbedrijven, met extra kosten en een vertraging van een half jaar als gevolg. Bovendien werd tijdens de bouw de wetgeving aangepast waardoor we na oplevering nog een verplichte regenwaterbuffer moesten aanleggen. Laat ik me voorzichtig uitdrukken: de omgang met nutsbedrijven vergt in Groot-Brittannië veel geduld en doorzettingsvermogen. Ook de bureaucratie is hier groter dan in Nederland.’ Lachend: ‘Het komt zelden voor dat er tijdens een project geen konijn uit de hoge hoed komt. Als dat niet gebeurt en de oplevering steeds dichterbij komt, begin ik me pas echt zorgen te maken.’

ALS ONTWIKKELAAR HEBBEN JULLIE MOMENTEEL ACHTTIEN PROJECTEN IN UITVOERING, ZEJ JE NET, EN NUMMER NEGENTIEN KOMT ER AAN. ZIT ER EEN DUIDELIJK ‘CICONIA-STEMPEL’ OP?

‘Zowel bij nieuwbouw- als bij renovatieprojecten kunnen we op het gebied van kwaliteit én duurzaamheid echt het verschil maken. In Nederland zouden we niet opvallen, maar wat wij hier opleveren is beter en duurzamer dan wat er uit de koker komt van tachtig procent van de gevestigde orde. In combinatie met de vele kansen die zich hier maar blijven aandienen, geeft dat veel voldoening. Met projecten tussen de 500.000 en tien miljoen pond hebben we een nichemarkt gecreëerd, die niet interessant is voor de lokale timmerman en evenmin voor de grote bouwers en ontwikkelaars maar die ons absoluut in staat stelt om ons als Nederlandse ontwikkelaar/belegger te onderscheiden.’