

## ‘Wij ondersteunen de winnaars van de toekomst’

11-10-2018 20:23



In de vastgoedsector wemelt het van de adviesbureaus, Vastgoedjournaal belicht hieruit de bijzondere parels die opvallen door bijzondere dienstverlening. Vandaag aandacht voor [Masterdam](#) in een gesprek met voormalig OVG-topman en oprichter Jeppe de Boer en director Chris Angelis.



“De ondernemers die Vastgoedjournaal lezen vinden wij een heel interessante doelgroep. Het zijn bij uitstek mensen bij wie heel veel creativiteit en kennis

aanwezig is”, zegt Jeppe de Boer (foto rechts), oprichter van Masterdam. “De doelgroepen die voor ons interessant zijn onder meer coworkingformules, hotelketens en gespecialiseerde ontwikkelaars. Dit soort spelers zijn volgens ons de winnaars van de toekomst in de vastgoedsector. Zij hebben een duidelijke visie op product, locatie en ontwerp. Wij willen graag met hen in contact komen.”

## Onderscheid met reguliere adviseurs

Masterdam, opgericht door De Boer in 2015, adviseert vastgoedbedrijven over strategie, fusies en financiering. Het onderscheidende aspect ten opzichte van reguliere vastgoedadviseurs is dat Masterdam begrijpt hoe je de waarde van een bedrijf meer kunt laten zijn dan de waarde van het vastgoed.

Afgelopen mei trad Masterdam op bij [de verkoop van serviced office formules Atoomclub/oVice](#), beide onderdeel van de Barista Office Group, inclusief het onderliggende vastgoed aan een joint venture tussen Angelo, Gordon & Co en Stadium Capital Partners. “Dankzij de recente verkoop kunnen de ambities van Atoomclub en oVice om meer vestigingen te openen, worden verwezenlijkt. Hun financiële polsstok was daarvoor nog niet lang genoeg.”

## Knelpunten

Doordat De Boer drie jaar intensief heeft opgetrokken met Atoomclub/oVice, kon hij met zijn team goed de toekomstige knelpunten van deze serviceformules in kaart brengen. De toekomstige groei lijkt bij de jongste overname door de joint venture in ieder geval verzekerd. Bijzonder is dat het hier niet op een reguliere vastgoeddeal gaat maar om de verkoop van een flexibele kantoorformule in combinatie met het vastgoed. “Op die manier hebben we een prijs kunnen realiseren die de waarde van het vastgoed met alleen de huurders erin overstijgt”, verduidelijkt De Boer.

De keerzijde is het risico dat een deal onverhoopt niet doorgaat, zeker bij deze transactie waarbij Masterdam drie jaar betrokken is geweest. “Dat is het risico van ons vak. Maar door de langjarige commitment zijn wij al die tijd het verlengstuk van de vier aandeelhouders van Barista Office Group geweest en hebben wij ze met raad en daad bijgestaan. We hebben goed gekeken wat ze nodig hebben. Is het een financiering of een andere sterke partner?”



Chris Angelis, sinds 2016 directeur bij Masterdam: “We hebben alle pro’s en con’s op een rij gezet, een lijst gemaakt van alle potentieel interessante partners en tegen welke voorwaarden. Vervolgens komt daaruit een shortlist.” Hij wijst erop dat een financieel

aantrekkelijke partij die interesse toont, niet per definitie ook het meest geschikt is om daadwerkelijk de overname te doen. “Het is ook een kwestie van mentaliteit. Er moet een persoonlijke klik zijn tussen beide partijen. Wij zijn matchmakers, het draait altijd om goede communicatie.”

## **Met emoties zien te dealen**

De Boer vult aan: “Je werkt met ondernemers, er komt vaak een belangrijk stuk emotie bij kijken. Veel van de vastgoedondernemers die wij begeleiden hebben zelf nog niet eerder een overname meegemaakt. Soms zie je dat enkele van de aandeelhouders tijdens een proces gaan twijfelen. De emotie is een factor waar je altijd mee moet zien te dealen.”

De transactie met Atoomclub en oVice illustreert volgens De Boer de opkomst van nieuwe verdienmodellen in de vastgoedsector. “Dit is interessant voor investeerders die zich afvragen waar nog geld is te verdienen nu de rente laag blijft.” De toekomst ligt naar de mening van De Boer ook bij vastgoedpartijen die meer diensten leveren, extra service bieden en vanuit gerichte locaties opereren.

## **Geld zoeken**

“Dergelijke platforms zoals Atoomclub en oVice hebben in potentie goede vooruitzichten. Wat deze platforms vaak gemeen hebben is hun duidelijke focus op de doelgroep waar ze zich op richten. Zijn het zakelijke gasten of richten ze op zzp'ers? Willen ze aan een snelweglocatie zitten of in een de binnenstad met goede koffie? Daar zijn ze helder over.”

Op dit moment zijn meer flexibele kantoor- en coworking kantoorformules die op zoek zijn naar verdere uitbreiding. Volgens de permanent door VJ bijgehouden lijst zijn er nu meer dan [70 van dergelijke formules](#) actief in Nederland. De Boer: “Al deze formules komen op het punt dat ze verder willen groeien en daarvoor geld zoeken. Ze willen een adviseur die met hen meedenkt. Daarin kunnen wij toegevoegde waarde bieden.”

## **Storytelling belangrijk**

“Maar je moet verstand hebben van deze business en hun verdienmodellen begrijpen. Er komt een belangrijk stuk storytelling bij kijken. Het is meer dan alleen een gebouw vullen met stoeltjes.” De Boer ziet dat reguliere vastgoedadviseurs vaak focussen op het vastgoed en minder op de hoogte zijn van het ‘concept eromheen’.

De Boer weet waar hij over spreekt. Hij is met recht één van de meest internationaal georiënteerde vastgoedspecialisten die op de Amsterdamse Zuidas rondlopen, met vroegere functies bij ABN AMRO, Goldman Sachs in Londen en Renaissance Capital in Moskou. Daarnaast heeft hij drie jaar leiding gegeven bij ontwikkelaar OVG om in 2015 voor zichzelf te beginnen met Masterdam.

De achtergrond bij OVG maakt al duidelijk dat De Boer gefocust is op nieuwe vastgoedconcepten. Ook het kantoor van waaruit Masterdam werkt, Spaces aan de Barbara Strozziilaan nabij de Amsterdamse Zuidas, wijst daarop. Het is één van de Vivaldi Offices die Goldman Sachs samen met OVG in 2013 kocht van een kantorenportefeuille met acht kantoren van CBRE Global Investors om die vervolgens succesvol te renoveren met nieuwe huurders.

Masterdam – de naam staat voor de typische succesvolle Nederlandse stad die organisch gegroeid is door ondernemerschap en creativiteit – telt inmiddels drie mensen: naast De Boer zijn dat de Griek Chris Angelis en analist Sander Kusters.

Zo wordt gewerkt aan interessante deals die maatgevend zijn voor nieuwe ontwikkelingen in de vastgoedsector, maar zolang die nog niet rond zijn, kunnen De Boer en Angelis daar nog weinig over zeggen. De Boer: “We zijn bijvoorbeeld ingeschakeld door een innovatieve hotelclub die vanuit Nederland wereldwijd

wil groeien".

## **Vrees voor nieuwe bubble?**

De vastgoedsector heeft de afgelopen paar jaar weer de wind mee in ons land. Vrezen De Boer en Angelis een nieuwe vastgoedbubble? "Ik heb gedurende mijn looptijd al drie of vier keer een vastgoedcrisis meegemaakt en ben steeds voorzichtig. Wel zijn wij enthousiast over innovatieve coworkingformules met een sterke operator. Deze partijen blijven renderen, ook wanneer de rente omhooggaat. Nederland staat er nog goed voor", aldus De Boer.

*Grote foto betreft interieur Atoomclub in Amersfoort.*

Rogier Hentenaar