

TAXEREN IN CORONATIJD

MKB Taxaties is opgericht door Marcel Mohes Singh, al 25 jaar actief in het vastgoed. Deels als consultant, maar circa 85% van het werk van Mohes Singh - ingeschreven als register taxateur bij het Nationaal Register Vastgoed Taxateurs - bestaat uit taxeren. 'Ik taxeer woningen, kantoren, retail- en zorgvastgoed, vooral in de provincie Utrecht, 't Gooi, Almere en de provincie Zuid-Holland. Kwaliteit en objectiviteit staan daarbij voor mij voorop.'

Wonen: beperkt aanbod

Voor woningen voor eigen bewoning heeft het afgelopen coronajaar geen negatieve invloed gehad, weet Mohes Singh. 'Sterker nog, de prijzen voor woningen zijn in het afgelopen jaar historisch hard gestegen. De vraag is groot en het aanbod is beperkt. Ook de aanwas van nieuwbouw is te beperkt om de vraag op te kunnen vangen. De ambitie die de overheid uitspreekt om extra woningen te bouwen is goed, maar het komt er wel op aan dat dit in praktijk ook gaat gebeuren. Als gevolg hiervan ervaar ik op dit moment dat er in diverse segmenten van de woningmarkt een grotere spreiding tussen waarde en prijs aan het ontstaan is. Bij woningbeleggingen zie je dat mede door de lage rente de belangstelling enorm groot is. Kleine beleggers die een woning kopen voor de verhuur - buy-to-let markt - nemen genoeg met steeds lagere rendementen, omdat er weinig of geen alternatieven zijn.'

Bedreigingen woningmarkt

Een extra aanjager voor de woningmarkt, is dat de investeringsbereidheid bij grote particuliere en institutionele beleggers groot is, zegt Mohes Singh. 'Maar er zijn ook bedreigingen. Zo zijn er binnen de woningmarkt geluiden en voorstellen van een aantal politieke partijen om

vergaande maatregelen te nemen om de geliberaliseerde huursector te reguleren. Hierdoor zal de investeringsbereidheid afnemen, wat de sector niet ten goede zal komen. Het is van belang dat er meer evenwicht in de markt ontstaat en daarvoor is een goed ontwikkelde en ruimere vrije sector verhuurmarkt nodig. Daarom is het volgens mij niet verstandig om dit segment teveel te beperken met regelgeving. Als deze markt groeit, ontstaat er ook meer evenwicht, omdat er meer keuze is. Overigens denk ik dat we bij woningen - als je naar de rendementen kijkt en de huren die betaald worden - aan de bovenkant van de curve zitten. Je ziet wat er momenteel in Amsterdam gebeurt bij het eerste beetje tegenwind. Nu de expats voor een flink deel weg zijn, staan de huren onder druk. Huren van € 1.100,- tot € 1.500,- (gemiddeld) en rendementen van 3%, hoe toekomstbestendig is dat?'

Waardeoordeel taxateur

Mohes Singh signaleert verder dat in de woningmarkt een discussie is ontstaan naar aanleiding van een onderzoek van De Nederlandsche Bank. 'De conclusie was dat de marktwaarde en koopsom vaak dicht bij elkaar liggen. En dat er soms sprake is van druk op de taxateur om op een bepaalde waarde uit te komen. Je komt als taxateur tot een bepaald waardeoordeel op basis van wat

je aantreft, je onderzoek en je deskundigheid. Er is wel wat ruimte binnen de bandbreedte. Maar als je al bovenin de bandbreedte zit en werkelijk alle positieve elementen hebt meegewogen, dan is dat wat het is. Je moet als taxateur ook voor je waardering en rapportage staan, vind ik. Dan kan je ook altijd uitleggen waarom je tot een bepaalde conclusie bent gekomen. Ik merk in mijn praktijk overigens weinig van deze druk van buitenaf.'

Werken

Bij commercieel vastgoed taxatie komt vaak veel meer kijken dan bij een woningtaxatie, stelt Mohes Singh. 'Dat maakt het vak juist zo leuk. Het hangt ook af van de opdracht die je meekrijgt: moet je bijvoorbeeld de marktwaarde of de beleggingswaarde of de waarde in het economisch verkeer taxeren.'

Bij kantoren verwacht Mohes Singh niet de "zoomvergader-aardverschuiving" die sommigen nu voorzien. 'Ten eerste denk ik dat de grotere kantoorgebouwen, zoals op de Zuidas in Amsterdam, gewoon zullen blijven. Er zal heus wel meer vanuit huis gewerkt worden, maar ik verwacht niet dat dat meer dan 50% van de tijd wordt. De meeste werknemers kunnen thuis niet echt een fijne werkplek inrichten. Bovendien willen mensen gewoon graag naar kantoor, voor het contact. Ik denk wel dat wonen en werken



veel meer door elkaar gaan lopen. Dit zie je steeds meer, onder andere bij Plettenburg in Nieuwegein. In dat kantorengedebied was behoorlijk wat leegstand. Maar in de afgelopen jaren zie je dat kantoren zijn getransformeerd tot woningen. Dat vind ik een goede ontwikkeling. Dergelijke transformaties kunnen ook voor beleggers interessant zijn. Sowieso geloof ik in de kracht en grotere waardevastheid van gebouwen in multi-functionele gebieden. De levendigheid en dynamiek van een gebied worden steeds belangrijker.'

Zorgvastgoed

Zorgvastgoed is de categorie die Mohes Singh misschien wel het leukste vindt om te doen. 'Juist omdat het om essentiële voorzieningen gaat. Laagdrempelige zorgcentra in de wijk bijvoorbeeld, met een behandelcentrum, diagnostische klinieken, apotheek, fysiotherapeuten, het hele palet onder een dak. Ik houd van de synergie en levendigheid die dat biedt. De afgelopen jaren zien we stijgende prijzen voor zorgvastgoed, eveneens tijdens Covid. En ook al is de financiering door de coronacrisis nu wat lastiger, het is een markt die mede door vergrijzing verder gaat groeien en zich verder aan het professionaliseren is. Diverse klanten van mij willen ook hun zorgvastgoed-portefeuille uitbreiden.'

WANNEER HAD JE DE MOED OM JE EIGEN BEDRIJF TE STARTEN: In 2007	De krediet crisis	SUCCESSVOL: Dat als mijn naam als taxateur direct wordt verbonden aan kwalitatief en inhoudelijk goede taxaties	dingen. Heel cliché maar het gaat om balans
WAT ZIJN VOOR JOU DE UNIVERSELE WAARDEN VAN ONDERNEMEN, ONAFHANKELIJK VAN WELKE CRISIS (FINANCIEEL, VIRUS, STIKSTOF ET CETERA) ZICH OOK VOORDOET: Doen wat je leuk vind en proberen markten te doorgronden om nieuwe dingen te doen	WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD: De krediet crisis HOE WORD JIJ BEÏNVLOEDT DOOR SUCCES: niet	WELKE ROL SPEELT MOBILITEIT IN JE ONDERNEMERSLEVEN: Mobiliteit speelt een grote rol, omdat wij veel locatie bezoeken afleggen	DIGITAAL VERGADEREN: waarom wel/niet. Deels wel, maar voor creatieve zaken niet
WELK VAK ZOU JE GEKOZEN HEBBEN ALS JE GEEN ONDERNEMER ZOU ZIJN: Ook taxateur/consultant	WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST: De klassieke jongensboek ondernemers die vanuit niets iets opbouwen en blijven geloven in zichzelf	WELK VRAAGSTUK HOUD JE HET MEESTE BEZIG: Ik ben altijd bezig met het vraagstuk hoe markten zich gaan ontwikkelen	ALS JE MORGEN ZOU KUNNEN WAKKER WORDEN MET EEN GOEDE EIGENSCHAP OF TALENT ERBJ, WAT ZOU DAT ZIJN: De eigenschap om vaker offline te gaan
HOE BEN JE VERANDERD/ GEGROEID DE AFGELOPEN JAREN: Iets	WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE: Opstaan en weer doorgaan als je valt en dingen doen die je leuk vind	DE VOLGENDE GENERATIE: Dat je vooral dingen doet die je leuk vind	POST COVID-19, WAAR KIJK JE HET MEEST NAAR UIT: Uit eten en theaterbezoeken
AAN WELKE EIGENSCHAPPEN/ VAARDIGHEDEN HEB JE BEWUST GEWERKT: Luisteren naar opdrachtgevers en klanten	HOE KOM JE TOT JEZELF: Door te lezen, te golfen of te sporten	ONDERNEMER NALATEN AAN DE VOLGENDE GENERATIE: Dat je vooral dingen doet die je leuk vind	WAT IS JE EXIT MOMENT: Als ik mijn werk niet meer leuk vind
WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN:	DUURZAAMHEID VOOR JOU: Duurzaamheid is een aspect waar ik vanuit mijn professe veel mee te maken heb	WELKE ROL SPEELT LEEFTIJD IN JOUW OGEN: Ik merk dat ik iets rustiger ben geworden door de jaren heen	WAAR BEN JE GRAAG ALS JE EVEN TIJD VOOR JEZELF NODIG HEBT: Op de golfbaan
	WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT Even bezinnen en dan weer doorgaan	IN HET WEEKINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT: In het weekend werk ik ook regelmatig, maar ik doe doorweks ook wel eens andere	WAT HEEFT COVID-19 MET JOUW ALS ONDERNEMER GEDAAN? Persoonlijk niet zo veel
	WANNEER BEN JE		