

# Op zoek naar hét pand



EIGEN BAAS

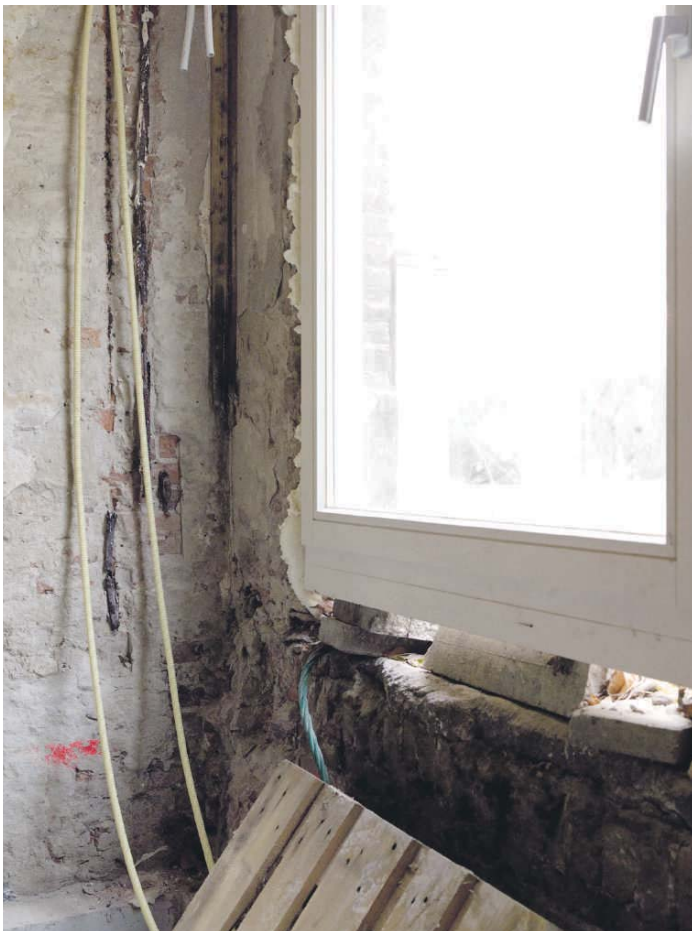
Zie je een snelle jongen in een duur pak op een Vespa, dan werkt hij negen van de tien keer in de vastgoedwereld. Hoewel de scooters ook bij het kantoor van Hallvard in de Amsterdamse Jordaan voor de deur staan, voldoen eigenaren Ernest van der Meijde (34) en Joost Harleman (33) in hun werkwijze niet aan het stereotype van de vastgoed. Terwijl grote ontwikkelaars vastgoedprojecten voor enorme bedragen aankopen, pakt Hallvard (een Noorse jongensnaam die staat voor 'sterke beschermer' en 'steenbeschermer') het anders aan: in plaats van een pand te kopen, stellen ze de eigenaar voor het pand samen te (her)ontwikkelen.

Als het pand na de verbouwing of renovatie met winst wordt verkocht, krijgt Hallvard een deel van de winstuitkering. Harleman: 'We lopen letterlijk op straat op zoek naar panden waar meerwaarde gecreëerd kan worden. Vaak hebben panden veel onbenutte mogelijkheden, zoals een verdieping die erop kan worden gebouwd of een souterrain, waarmee je de oppervlakte bijna verdubbelt.' Na het spotten van interessante panden zoekt Hallvard uit

wie de eigenaar is. Vervolgens wordt contact gezocht. Indien een eigenaar interesse heeft worden tijdens een kennismakingsgesprek de mogelijkheden besproken. In deze werkwijze is Hallvard volgens eigen zeggen uniek. Van der Meijde: 'In Amsterdam proberen ontwikkelaars nog wel eens projecten te bemachtigen door een oma in een grachtenpand te treffen die geen idee heeft van de huidige marktwaarde van haar pand. Dat soort mensen hebben echt stapels brieven liggen met dezelfde propositie: 'We willen uw pand kopen en we bieden de beste prijs'. De beste prijs voor zichzelf ja. Dan denken wij; beter ontwikkelen met Hallvard dan onontwikkeld verkopen aan een derde partij.' Harleman: 'We komen niets halen, we komen mensen iets brengen.'

## MEERWAARDE

Tijdens een vrijblijvend gesprek doet Hallvard de eigenaar voorstellen voor mogelijke verbouwingen. Ook rekenen ze voor hoeveel meerwaarde hiermee wordt gecreëerd. Van der Meijde: 'Wij krijgen een percentage van de



De vastgoedjongens van Hallvard hoeven niet even snel winst te maken.

Liever helpen ze de eigenaar van een pand met het creëren van meerwaarde.

Dat is voor iedereen leuk. 'We komen niets halen, we komen juist iets brengen.'

tekst Marieke Verhoeven | foto's Maarten Noordijk



Hallvard vastgoed, Ernst van der Meijden (r) en Jooost Harleman (l).

meerwaarde die we zelf creëren. Dus als wij een huis zien dat hartstikke leuk is, maar waar weinig aan te verbeteren valt, dan geven we dat ook eerlijk aan. We stappen niet ergens in waar we eigenlijk geen vertrouwen in hebben.' Harleman vult aan: 'Het belangrijkste is om het financieel te kunnen onderbouwen. Gaan we aan dit project wel iets verdienen, heeft het wel zin? Het kan ook zijn dat eigenaren iets puur uit luxe willen ontwikkelen, maar meestal gaat het om rendement. Dan maken we een begroting om in hoofdlijnen te kunnen zien hoe zo'n project er financieel uitziet. Ook stellen we een projectplan op. Als we daar consensus over bereiken, tekenen we een contract en gaan we aan de slag.'

Dankzij een groot netwerk - Harleman zit al jaren in het vastgoed - weet Hallvard snel de juiste mensen voor een bepaald project te vinden. Harleman: 'We kennen aannemers, tekenaars, makelaars en constructeurs. Daardoor krijgen we ook standaardkortingen, die we weer aan onze opdrachtgevers kunnen doorberekenen. Doordat je die mensen al kent, weet je wat je aan ze hebt en weet je ook wat je aan je opdrachtgevers kunt beloven.' Voor Hallvard

duis geen spoedklusjes met zwartwerkers.

Van der Meijde: 'We streven naar continuïteit. We willen dat mensen aan ons gaan denken als ze op een gegeven moment zelf willen ontwikkelen. Dan heb je professionele partners nodig en red je het niet met een paar Polen, een pot Latex en een kwast.'

Als Hallvard in de zomer van 2008 was start gaat, reageert de Amsterdamse vastgoedwereld in eerste instantie sceptisch. Van der Meijde: 'Aanvankelijk werd ik voor gek geklaard: 'Je gaat toch niet voor een opdrachtgever werken, dat moet je in eigen beheer doen', dat soort reacties. Dat vond ik prima. Blijf vooral zo denken, dacht ik. Want onze propositie is gewoon veel interessanter. Als dienstverlener nemen we veel minder risico. Wij hoeven geen grote kapitalen te investeren, maar kunnen wel een gigantische portefeuille opbouwen in een segment dat nog grotendeels onontgonnen is.'

Op dit moment is Hallvard de enige partij die op deze manier opereert. Harleman: 'Wat dat betreft hoeven we niet bang te zijn voor concurrentie. De meeste mensen hebben niet de kennis en het geduld om op deze manier te werk te gaan. Er zijn een hoop partijen die een

deel van een project op zich nemen, zoals het aanvragen van vergunningen of het uitplaatzen van een huurder. Maar het van A tot Z begeleiden, dat doen alleen wij. De ene eigenaar is uiteraard meer betrokken bij het project dan de andere. Het liefst heb ik een eigenaar die zegt: ga maar aan de slag, ik zie het wel wanneer het klaar is.'

#### VRAAGPRIJS

In een tijd waarin huizen lang te koop staan en steeds vaker onder de vraagprijs worden verkocht, staat de Hallvard-methode sterk, vinden de heren. Harleman: 'In deze periode krijgen mensen voor een onontwikkelde woning een stuk minder dan een jaar geleden. Als ze met ons in zee gaan, kunnen ze toch een flinke meerwaarde uit hun pand halen.' Van der Meijde waarschuwt wel: 'De Hallvard-methode werkt niet als mensen snel geld nodig hebben. Tussen het eerste gesprek tot de verkoop van een pand zit een behoorlijke tijd. Behalve als mensen een heel interessant project hebben, dan kunnen we nog wel eens investeerders vinden die het overkopen. Vervolgens werken wij voor die nieuwe eigenaar.'

WAT IS DE ACHTERGROND VAN HALLVARD? Harleman: 'Ik ben bijna letterlijk tussen de steigers opgegroeid. Zowel mijn vader als opa was aannemer. In de vakantie hielp ik vaak mee, ik vond het echt een leuk wereldje. Later ben ik makelaardij gaan doen en uiteindelijk rolde ik via stages vanzelf in het wereldje.'

Van der Meijde: 'Jooost kende ik van de opleiding Small Business. Voor Hallvard werkte ik in de evenementenbranche. Toen vond ik het al leuk om met elkaar van niets iets te maken. In het vastgoed kun je iets heel moois maken, waar je nog eens naar terug kan.'

#### WIE DOET WAT BIJ HALLVARD?

Van der Meijde: 'Jooost is de specialist in de projectontwikkeling zelf. Bij mij zit meer het stuk verwerving, de acquisitie. Ook stuur ik de vijf jongens aan die voor ons werken. Maar we zijn niet twee compagnons waarvan de een alleen maar dit kan en de ander alleen maar dat. Als Jooost weg zou vallen, zou ik ook prima een bouwproject kunnen begeleiden. En Jooost kan ook prima sales doen.'

#### DROOMPROJECT?

Van der Meijde: 'Op dit moment herontwikkelen we vooral bestaande panden. Het lijkt mij wel erg leuk om een keer een project van de grond af op te bouwen. Zo praten we nu met een potentiële investeerder, die in Brabant een kast van een huis heeft laten bouwen met een nog veel groter perceel. Daar zou je in principe nog twee villa's op kunnen bouwen. Dat is heel anders dan wat in Amsterdam doen, maar de formule blijft hetzelfde.'

Een half jaar na de start heeft Hallvard nu een aantal projecten in Amsterdam lopen. Zo verbouwen ze een vervallen huurhuis in Oud-West tot een aantal koopappartementen. De twee huidige huurders krijgen ieder een appartement tegen een zeer gunstige prijs en de rest wordt verkocht. Voor een andere eigenaar renoveert Hallvard tien appartementen in hetzelfde stadsdeel, waarbij ze alles regelen van juridische procedure tot verkoop. Ook in de binnenstad van Utrecht is het duo actief. Van der Meijde: 'We merken dat het nu sneller begint te rollen. Bij de eerste opdrachtgever konden we de Hallvard-formule natuurlijk nog niet echt bewijzen met concrete voorbeelden. Nu wel, waardoor gesprekken makkelijker gaan en we zelf ook selectiever kunnen worden in welke projecten we wel en niet willen investeren.' Met een zelfverzekerdheid die past bij de branche vult Harleman aan: 'Ons product klopt gewoon. We staan voor wat we vertellen. Als je kopieerapparaten verkoopt, weet je dat er honderd concurrenten zijn die misschien wel veel beter zijn dan jij. Maar wij weten dat we voor veel mensen gewoon de beste oplossing zijn.' ◀