

MN SERVICES EN PENSIOENFONDS PMT EXPERIMENTEREN  
MET HERONTWIKKELING BEDRIJFSPANDEN

# Pensioenfonds zoekt showroom

Een eigen bedrijfspand kan een blok aan het been zijn bij bedrijfsbeëindiging of wanneer een nieuwe locatie zich aandient. Verkoop is dan het meest voor de hand liggende scenario, maar minder bekend is de optie van herontwikkeling. Met hulp van het pensioenfonds. "Een optie die in veel gevallen zeer profijtelijk kan zijn."



**Aad Verkade,**  
branchemanager BOVAG Truckdealers  
en vastgoedspecialist

## BOVAG helpt bij verkoop

Bij BOVAG is branchemanager Aad Verkade het aanspreekpunt voor leden die de mogelijkheid tot verkoop aan de pensioenfonds, waarvoor MN optreedt, willen verkennen. "Wij zijn ondertussen al met een paar partijen in gesprek, maar omdat de procedures lang lopen, kan ik daar nog niks over zeggen. Wel dat de ervaring tot nu toe leert dat deze optie een mooie oplossing is voor leden die om welke reden dan ook van hun bedrijfspand af willen", aldus Verkade.

➔ Wie meer wil weten over de mogelijkheden en de procedure, kan contact opnemen met Verkade door een mail te sturen naar [vastgoed@bovag.nl](mailto:vastgoed@bovag.nl).

Aan het woord is Remy van Dinther, Acquisiteur Onroerend Goed Nederland bij MN. Deze pensioenuitvoeringsorganisatie beheert ruim 130 miljard euro aan pensioenvermogen voor zo'n twee miljoen mensen die verbonden zijn aan de pensioenfonds Metaal & Techniek, Metalektro en de Maritieme sector (Bedrijfspensioenfonds Koopvaardij). "Een deel van dit geld wordt op verschillende manieren belegd, waaronder in nieuwbouwprojecten. Met name op het gebied van woningbouw. Op dit moment beheren we circa 6.000 woningen voor onze opdrachtgevers PMT en BPF Koopvaardij en we zoeken continu naar nieuwe projecten", aldus Van Dinther. En hier wordt het interessant voor bedrijfseigenaren die van hun locatie weg willen, bijvoorbeeld vanwege bedrijfsbeëindiging of verhuizing. Van Dinther: "Wanneer die bedrijfseigenaren hun pand en grond in bezit hebben, dan zou er zomaar een mooie wisselwerking kunnen ontstaan: wij de locatie voor een bouwproject, de eigenaar een interessante prijs voor het onroerend goed. Plus de wetenschap dat wij het hele traject dat hierbij komt kijken regelen. Daar heeft de verkopende partij geen omkijken naar." Met het 'hele traject' doelt de acquireur op de gesprekken met projectontwikkelaars, gemeenten

en belanghebbenden. En de officiële procedure die hier op volgt. Immers, wanneer een bedrijfsterrain wordt omgevormd tot woongebied dan heeft dit nogal wat voeten in de aarde. "Het bestemmingsplan moet worden gewijzigd en ook moet er een omgevingsvergunning komen. De procedure van ruimtelijke ordening kan lang duren, soms wel jaren. Het is daarom van belang om tijdig na te denken over het stoppen op je locatie. Drie tot vijf jaar, afhankelijk van de gemeente en de mogelijke bezwaren, is het gemiddelde", waarschuwt Van Dinther.

### Lokaal

Wel is het zo dat MN alles in het werk stelt om de overdracht van grond en pand zo snel mogelijk te laten verlopen. "Bij voorkeur werken we met lokale partners die de plaatselijke procedures kennen, bovendien is de ondernemer in kwestie vaak goed ingevoerd binnen de gemeente. Dit kan versnellend werken. Samen met een projectontwikkelaar maken we een herinrichtingsplan, waarbij we rekening houden met de wensen van een gemeente: hebben ze een voorkeur voor sociale woningbouw, woningen die zich richten op ouderen of juist op jonge gezinnen? Wanneer wij in dit vroege stadium al de indruk krijgen dat de plannen goed vallen binnen de gemeente,



dan kan de procedure sneller lopen. We nemen bedrijfspand en kavel echter pas over op het moment dat we de garantie hebben dat het beoogde eindproduct gebouwd kan worden", zegt Van Dinther. Hij vervolgt: "Als de omgevingsvergunning binnen is en het bestemmingsplan gewijzigd is, gaan we naar de notaris en wordt de betaling geregeld. De verkoper hoeft niet te wachten tot het hele project staat. Zodra wij de eerste spijker uit het plafond kunnen trekken, nemen we afscheid van elkaar."

### Rankloppen bij BOVAG

BOVAG-leden die op dit moment een bedrijfsverkoop overwegen, kunnen aankloppen bij MN of bij BOVAG-branchemanager Aad Verkade (zie kader). "Waarbij gezegd moet worden dat lang niet elke locatie geschikt is. Wij zoeken naar investeringen voor de lange termijn. In de zogenaamde krimpregio's, regio's zoals Limburg en het noordoosten van het land waar mensen steeds vaker wegtrekken, kunnen we zulke projecten niet realiseren. In grote steden zoals Groningen en Maastricht weer wel. Of een locatie geschikt is, kunnen we meestal binnen enkele dagen toetsen. Daarnaast moet een kavel minimaal geschikt zijn voor de bouw van dertig woningen, eventueel in de vorm van een appartementenblok.

Met name kavels die goed zijn voor de bouw van minimaal 50 tot maximaal 350 woningen, vinden wij heel interessant. Een autobedrijf met een beetje showroom is vaak al groot genoeg", aldus Van Dinther. "Klein bedrijf? Kom maar op. We gaan in elk geval in gesprek."

### Taxeren

Op het moment dat er een principeafpraak wordt gemaakt – dus voordat alle procedures zijn doorlopen – weet je als ondernemer wat het hele project gaat opleveren. Zodra het eindproduct in beeld is, van appartementencomplex tot deel van een woonwijk, wordt dit getaxeerd. Daar gaan dan, kort gezegd, de bouwkosten, de eventuele saneringskosten, de procedurele kosten etc. vanaf, waarna er een prijs overblijft die de eigenaar ontvangt op het moment dat de procedures zijn doorlopen.

"Op dit moment hebben we al een aantal projecten afgerond. Twee scholen in Diemen en een kantoorgebouw in Den Haag zijn respectievelijk omgebouwd tot locaties met eengezinswoningen en appartementen. Zolang er vraag is naar woningen, zijn dit hele mooie projecten. We willen daarom graag in gesprek met mogelijke kandidaten en als dit iets oplevert voor beide partijen, dan gaan wij aan de slag", zegt Van Dinther tot slot.

“Wij de locatie voor een bouwproject, de eigenaar een interessante prijs voor het onroerend goed”

## Checklist

- ✓ Passende locatie
- ✓ Kavel groot genoeg
- ✓ Oriënterend gesprek tussen MN en verkoper
- ✓ Overleg met projectontwikkelaar
- ✓ Oriënterend overleg met gemeente
- ✓ Procedure ruimtelijke ordening
- ✓ Bevestiging omgevingsvergunning en aanpassing bestemmingsplan
- ✓ Overdracht bij notaris