

## Nieuwe elektronische beurs NPEX voor vastgoed

2 februari 2009, 7:30 uur | FD.nl Door: Boon, V. van der;Schiffers, M.

### **Nederland krijgt voor het eerst een elektronische marktplaats voor niet-beursgenoteerde vastgoedbeleggingen, NPEX, wat deze doorgaans ondoorzichtige miljardenmarkt een stuk transparanter moet maken.**

Dit bevestigen oprichters Frans van den Broek en Adriaan Hendrikse in een gesprek met deze krant.

Staatssecretaris Jan Kees de Jager van het ministerie van Financiën verricht vanmiddag de officiële opening van het handelsplatform, dat de naam Nederlandsche Participatie Exchange (NPEX) krijgt. Directeur Theodor Kockelkoren van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) zal de komst van de nieuwe elektronische markt met een toespraak verwelkomen.

#### **eBay voor niet-genoteerde vastgoedbeleggingen**

De bedoeling is dat NPEX 'een eBay voor niet-genoteerde vastgoedbeleggingen wordt', zegt oprichter Hendrikse, verwijzend naar de populaire Amerikaanse handelswebsite die in Nederland moeder is van Marktplaats.nl. Door deze beleggingen op een nieuwe markt verhandelbaar te maken, 'zullen de efficiency, de transparantie en de prijsvorming van deze beleggingsproducten aanzienlijk verbeteren', verwacht medeoprichter Van den Broek.

#### **Beleggenwebsite Fundix**

Hendrikse werkte vier jaar bij de Amsterdamse effectenbeurs Euronext. Zakenman Van den Broek was onder meer initiatiefnemer van de beleggenwebsite Fundix. De afgelopen tien jaar hebben naar schatting 60.000 Nederlandse beleggers in totaal euro 4 mrd belegd in niet-beursgenoteerde vastgoedfondsen. Het totale belegde vermogen van deze fondsen wordt op euro 12 mrd geraamd.

#### **Indirecte vastgoedbeleggingsvormen**

Kenmerkend zijn hier commanditaire vennootschappen, maatschappen en andere indirecte vastgoedbeleggingsvormen. Deze beleggingen zijn vaak bedacht om typisch Nederlandse belastingvoordelen te benutten. 'Het buitenland kent vrijwel geen vergelijkbare vastgoedbeleggingsvormen', weet Van den Broek. Als het handelsplatform voor niet-beursgenoteerde indirecte vastgoedbeleggingen een succes wordt, wil NPEX het model ook uitrollen voor private equity en participaties in scheepsbouw-cv's en toekomstige luchtvaart-cv's.

#### **Openbaar toegankelijk biedingsproces**

NPEX brengt transacties tot stand als verkoper en koper in een openbaar toegankelijk biedingsproces tot overeenstemming zijn gekomen. Voor biedingsprocessen hanteert NPEX een 'eindtermijn' van één, drie of zes weken, of drie maanden naar keuze. NPEX vraagt over een totstandgekomen transactie een commissie van 1,5% van zowel de koper als de verkoper. Een bod wordt alleen geaccepteerd als een bieder een aanbetaling van 10% doet. Dit verliest een bieder als hij zijn bod niet gestand weet te doen.

---

“ Het grote voordeel voor de aanbieders is dat NPEX veel direct contact van hen met beleggers over kan nemen en kan onderhouden. Een aanbieder hoeft nog maar een directe relatie met één klant te onderhouden: met NPEX. Wij verzorgen daarna de administratie van de beleggers in zijn product. We registreren zijn klanten. We worden een mini-Euronext voor indirecte niet-genoteerde vastgoedbeleggingen. ”

**Frans van den Broek**

---

### Holland Financial Centre

NPEX heeft de zegen van lobbyclub Holland Financial Centre (HFC). 'Het is het eerste initiatief dat live gaat via de innovatiekamer van HFC', zegt Hendrikse. NPEX heeft vergunning gekregen van de Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten. Naast Hendrikse en Van den Broek is Aernoud Dekker initiatiefnemer. Behalve dit trio fournerden Matthijs Havinga en Mark Sliedrecht startkapitaal in ruil voor een belang. Hendrikse: 'Daarmee houden we deze marktplaats zelfs zonder één klant minimaal anderhalf jaar draaiende.'

### Vastgoed omarmt nieuw handelsplatform

2 februari 2009, 8:05 uur | FD.nl Door: Boon, V. van der; Schiffers, M.

### Vooraanstaande aanbieders van niet-beursgenoteerde indirecte vastgoedbeleggingen doen mee met de Nederlandsche Participatie Exchange (NPEX). Dit nieuwe handelsplatform start vandaag.

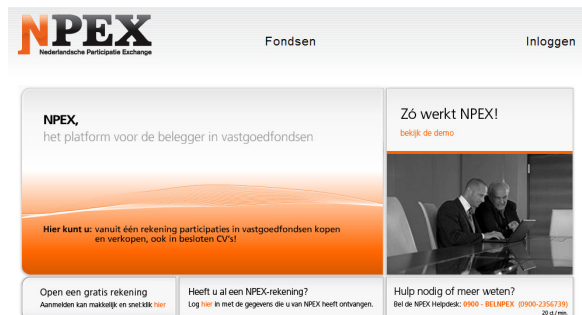
'Het gaat om beleggingen waar je nu drie tot tien jaar aan vastzit', zegt initiatiefnemer Frans van den Broek. 'Dat dit soort fondsen überhaupt tussentijds verhandelbaar zijn, is volstrekt nieuw', vult mede-initiator Adriaan Hendrikse aan.

Volgens hen heeft NPEX in de voorbereiding van alle kanten een positief onthaal gehad. 'Launching customers' van NPEX zijn de toonaangevende aanbieders Aefides, Annexum, Bakkenist & Emmens, Hanzevast, Holland Immo Group, Renpart en SynVest Real Estate. Zij beleggen voornamelijk in Nederland. Sommigen zijn ook actief in Duitsland. 'Nog geen dollarfondsen', signaleert Hendrikse, 'maar die komen snel.'

### Zeven launching customers

Met de zeven launching customers zet NPEX voldoende kritische massa in beweging om het handelsplatform tot een succes te maken, meent Hendrikse. 'Er zijn weliswaar zo'n 150 tot 200 aanbieders, maar daarvan zijn de achttien grootste samen goed voor 70% van de euro 12 mrd grote markt.

We verwachten dat na de eerste zeven snel meer grote aanbieders volgen. Dan bestrijken we het grootste deel van de markt.'



Een fonds-aanbieder betaalt NPEX euro 10.000 à 15.000 voor een notering van zijn beleggingsproducten. 'In ruil daarvoor doen wij een deel van de backoffice voor de aanbieder', zegt Hendrikse. 'We voeren de financiële aspecten van het prospectus in op de NPEX-website. Daar komen prijzen bij van tot stand gebrachte transacties. De handelshistorie, biedingenhistorie, wordt allemaal voor iedereen zichtbaar. We nemen de prestaties op, zodat beleggers de gerealiseerde rendementen zien.'

### Prestatiesberekeningen afkomstig van fonds-aanbieders

De prestatiesberekeningen zijn afkomstig van de fonds-aanbieders. NPEX is daar niet bezorgd over. 'De fonds-aanbieder berekent of hij zijn beloftes waarmaakt. Omdat we dit publiceren, komt niemand met onwaarheden weg.' NPEX bevat een vergelijkingsprogramma waarmee beleggers in de vele vastgoedbeleggingsmogelijkheden kunnen navigeren. Openbare trackrecords zijn een lang gekoesterde wens van beleggers. Bijvoorbeeld vastgoedadvocaat Dion Bartels en de beleggersorganisatie Vastgoed Belang bekritiseerden het ontbreken van een prestatietoets in de sector. Naast de brancheorganisatie Vereniging Vastgoed Fondsen is er vanuit de aanbieders alleen de Stichting Transparantie Vastgoedfondsen. Die toetst à la waakhond AFM de kwaliteit van uitgebrachte prospectussen, zonder na te gaan of beloftes waar worden gemaakt. NPEX voorziet in die leemte.

### **Veel direct contact met beleggers**

Van den Broek: 'Het grote voordeel voor de aanbieders is dat NPEX veel direct contact van hen met beleggers over kan nemen en kan onderhouden. Een aanbieder hoeft nog maar een directe relatie met één klant te onderhouden: met NPEX. Wij verzorgen daarna de administratie van de beleggers in zijn product. We registreren zijn klanten. We worden zijn plaatsingsorganisatie. Een mini-Euronext voor indirecte niet-genoteerde vastgoedbeleggingen. De verkoop moet de aanbieder natuurlijk wel zelf blijven stimuleren. ' NPEX verlangt van aanbieders dat zij onder doorlopend AFM-toezicht staan. Zelf zijn de NPEX-voormannen ook op deskundigheid en betrouwbaarheidstoets door de AFM getoetst. Achter NPEX staat een stichting die de toevertrouwde gelden bewaart, onder leiding van de ervaren bankiers Diederik Laman Trip en Hans Dijkman.

### **Ongereguleerde markt voor vastgoedcv's**

NPEX komt volgens Van den Broek tegemoet aan de klacht dat de grotendeels ongereguleerde markt voor vastgoedcv's en vastgoedmaatschappen 'wat structurering behoeft'. Hendrikse verwacht dat NPEX leidt tot een verjonging van de beleggers op deze markt. 'Nu beleggen hier vooral vijftigplussers. Als de liquiditeit en verhandelbaarheid door NPEX toenemen, voorzien we een dramatische daling van de gemiddelde leeftijd naar dertig plus. Jongeren willen spreiden, wisselen en muteren. Dat kan nu niet. De jonge doelgroep kan door NPEX net als professionals 10 à 15% van het vermogen in vastgoed beleggen.' Eerder strandden plannen voor een handelsplatform voor in beginsel onverhandelbare vastgoedeffecten. Een handicap is dat gewone veilingssites als eBay geen effecten mogen aanbieden. Maar het belangrijkste probleem was de fiscale behandeling van beleggen via een commanditaire vennootschap. Als een commandiet zijn participatie verkoopt, is instemming van alle andere commandieten vereist. NPEX denkt deze hobbel te kunnen nemen door na een bod de andere commandieten per mail toestemming te vragen.

### **Positieve reacties**

Hendrikse en Van den Broek zien het in ieder geval helemaal zitten. 'We hebben alleen nog positieve reacties gehad. Van alle kanten', zegt Hendrikse. Om 19.00 uur gaat hun marktplatform live.

Copyright (c) 2009 Het Financieele Dagblad

NPEX  
[www.NPEX.nl](http://www.NPEX.nl)  
Frans van den Broek  
088 66 42 719

Crossing Channels  
[www.crossingchannels.com](http://www.crossingchannels.com)  
Boris Stam  
0346 5 99 000

Piramide Investment Software  
[www.piramide.nl](http://www.piramide.nl)  
Bart Cornelissen  
036 84 46 040

