

Informatie over de veilige, flexibele, goed renderende en crisisbestendige investeringsmogelijkheden via het bedrijf Van Dam, Van Dam en Verkade B.V. of Cor Verkade

Inleiding

Toen ik in mijn studententijd heftig op zoek was naar een studentenkamer kwam ik in aanraking met de ondernemer Jongeneel uit Bleskensgraaf die mij een kamer aanbood en meteen vroeg of ik de huisoudste van het desbetreffende studentenhuus wilde worden. Mede omdat ik toen nog meer verzuuld dacht dan nu en de huisoudste kon bepalen wie er in het geval van leegstand in de leegstaande kamer mocht gaan wonen, zei ik snel ‘ja’ en zorgde dat er al snel zeven van de acht kamers gevuld waren met studenten van de reformatorische studentenvereniging de CSFR.

Aanschaf Brederoplein 12

Tegen de tijd dat ik handelingsbekwaam werd, gaf meneer Jongeneel aan dat hij het huus wilde gaan verkopen en dat ik een koper moest zoeken, waarop ik meteen zei dat ik het dan wel zou kopen, maar die gedachte lachte hij weg. Een jong studentje kon zijns inziens een huus kopen, maar na lang aandringen tekenden we samen een koopcontract. Vervolgens benaderde ik alle banken die ik kende met de mededeling dat ik een huus gekocht had en op zoek was naar de meest ideale hypothecaire geldlening. Met deze banken maakte ik een afspraak en zij maanden mij een loonstrook mee te nemen. Omdat ik de maandelijkse storting van Minister Deetman (later goed bevriend gemaakt, maar toen een afstandelijk contact met maandelijkse steun...) als salaris ervoer, nam ik de bewijzen van mijn studiefinanciering mee, maar alle banken hoonden mij weg. Vervolgens ben ik de mensen waarvan ik dacht dat ze spaargeld hadden uit mijn en mijns vaders (destijds in het zwaardere deel van de gereformeerde bond een bekendheid) netwerk gaan bellen, met de oproep hun geld weg te halen bij de bank en bij mij neer te zetten. Als het ware was dit ‘crowdfunding avant la lettre’. Ik zei destijds: “De bank kan failliet, ik niet” en bood hun 7% rente omdat zij 5% van de bank kregen en ik 9% zou moeten betalen.

Na een weekje bellen (email bestond nog niet in 1989...) had ik fl. 110.000,- bij elkaar gebeld. Iemand gaf mij ondertussen de tip om hypotheekadviesbureau Van Amelrooij te benaderen omdat die wel van zaken hield die iets minder standaard waren. Deze man (die vele jaren later klant werd bij ons bedrijf toen hij voor zijn privé-vermogen een veilige, flexibele, goed renderende en crisisbestendige investeringsmogelijkheid zocht...) regelde dat de AMEV er fl. 52.000,- bij legde tegen het eerste en enig recht van hypotheek en zo werd ik al snel de troste eigenaar van mijn eerste studentenhuus, Brederoplein 12 te Utrecht.

Aanschaf Brederoplein 8

Na een paar maanden werd er aangebeld bij dat huus en deed ik open en stond er een echtpaar van in de veertig met de vraag of het klopte dat ik dat huus gekocht had. Ik beaamde dat en zij vroegen of ik hun huus ook wilde kopen. In aanvang hield ik het af (ik had al een huus en wilde nog één keer in mijn leven namelijk bij mijn huwelijk een huus kopen), maar na aandringen liep ik mee naar Brederoplein 8: een mooie gezinswoning die omgebouwd kon

worden naar een woning voor vijf studenten kon ik kopen voor fl. 85.000,-. Een belronde langs de bestaande klanten gaf meteen weer meer financiële middelen en meneer Van Amelrooij zorgde dat de AMEV ook weer mee deed en zo had ik ineens twee huizen.

Aanschaf verdere panden

Toen mijn vrouw en ik gingen trouwen, kocht ik mijn derde huis. Op loopafstand van Centraal Station te Utrecht met nota bene drie verdiepingen en voor de destijds hoog lijkende prijs van fl. 80.000,-

Ondertussen was mijn studie rechten voltooid en trouwde ik en ging de arbeidsmarkt op. Nadat ze mij vanwege commerciële activiteiten en mijn weigering daar afstand van te doen, niet aangenomen hadden om de opleiding tot Officier van Justitie of rechter te gaan volgen, was ik voor de klas gekomen en gaf ik op drie HBO-scholen de vakken recht, politicologie en economie.

In de vrije tijd had ik de studentenhuizen en de particuliere geldleners en totdat de prijzen de pan uit rezen kocht ik er jaarlijks een pand bij.

Uiteraard heb ik in al die tijd netjes mijn particuliere klanten de afgesproken rente gegeven en als iemand de geldlening opzegde uiteraard ook de beoogde aflossing gerealiseerd.

Ontstaan Van Dam, Van Dam & Verkade B.V.

Eind 1998 besloten wij, de gebroeders Aren en Moshe van Dam en Cor Verkade (die elkaar in hun studententijd hadden leren kennen), gezamenlijk een onroerendgoedportefeuille te gaan kopen en te gaan verhuren. Wij hadden individueel al ervaring opgedaan in het onroerend goed en handel en zagen via bundeling van deze ervaring en het bijbehorende perspectief zakelijke kansen. In aanvang begonnen we als een maatschap maar onze accountant adviseerde ons al snel vanwege fiscale en erfrechtelijke redenen een B.V. op te richten, waardoor we in 2002 Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. opgericht hebben.

Bijna vanaf het begin van het bestaan van ons bedrijf combineren wij een drietal geldstromen voor de uitbreiding van onze onroerend-goed-portefeuille: eigen vermogen, bancair vermogen en van particulieren/organisaties geleend vermogen. In aanvang lag de nadruk op bancair vermogen maar vanwege de gewijzigde rentetarieven en bancair beleid lenen we tegenwoordig het grootste deel van ons vermogen van particulieren en organisaties/rechtspersonen.

Onze producten

Omdat Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. meer dan vijf miljoen van de geldmarkt haalt, mag zij vanwege de Nederlandse wet- en regelgeving alleen zaken doen met klanten die € 100.000,- of meer kunnen investeren.

Omdat ondergetekende minder dan vijf miljoen van de geldmarkt haalt, hebben deze leningen geen ondergrens. Op deze manier is het ook geen concurrentie tussen de privélening en die met ons bedrijf.

Wij bieden deze particulieren en organisaties/rechtspersonen naast **veiligheid, flexibiliteit en crisisbestendigheid** een **goed rendement**, afhankelijk van de door de klant te kiezen lengte van de opzeggingstermijn en de gekozen zekerheid.

De **veiligheid** bieden wij onze bijna 800 klanten die gezamenlijk momenteel ruim € 180.000.000 euro aan ons uitgeleend hebben op zes manieren:

- 1) We kopen alleen panden op goede locaties, zodat onze klanten en wij (te zijner tijd moet ons pensioen uit de opbrengst van de panden komen!) gebruik kunnen maken van de waardevastheid van onze panden. Hiermee zorgen we dat de waarde van onze bezittingen de hoogte van onze schulden ruim overstijgt. De effectiviteit van dit beleid heeft zich destijds in de krediet- en vastgoedcrisis van 2008 – 2013 in ruime mate bewezen: terwijl veel collega's failliet gegaan zijn, hebben wij onze portefeuille in de crisisperiode juist kunnen verviervoudigen. Ook in de huidige coronacrisis is dat effect nu al zichtbaar: elke afgelopen maand heeft ons bedrijf nog winst gemaakt.
- 2) De drie directieleden tekenen hoofdelijk mee voor de nakomingen van alle verplichtingen. Onze klanten en wij weten daarmee dat wij als eerste de dupe zijn op het moment dat het fout gaat en zo hoort het ons inziens ook. Als anderen jou hun geld toevertrouwen, dien je jouw verantwoordelijkheid te verstaan en te nemen en de ander maximale zekerheid te bieden. Voor de in de filosofische achtergronden van deze handelswijze geboeiden, verwijzen we gaarne naar de zes regels voor financiële instellingen die Johannes Calvijn geschreven heeft.
- 3) Stichtingen / verenigingen / kerken / goede doelen-organisaties waarbij de bestuursleden 100% zekerheid nodig hebben, omdat het niet over hun eigen vermogen gaat, maar over vermogen dat hen vanwege hun bestuursverantwoordelijkheid toevertrouwd is, kunnen het eerste en enig recht van hypotheek op één onzer onroerende goederen krijgen, ten koste van 1% rente (met het hypotheekrecht is de rente dus 1% lager dan zonder het eerste en enig recht van hypotheek).
- 4) Als standaard opzegtermijn hanteren wij een opzegtermijn van één jaar, waardoor onze klanten en wij niet het risico lopen op een zogenaamde 'bankrun'.
- 5) Teneinde onze verantwoordelijkheid richting klanten en onze gezinnen serieus te nemen, vliegen we nooit gezamenlijk in één vliegtuig en zitten we in beginsel ook nooit gezamenlijk in één auto. Onze toenmalige accountant vond dit overdreven toen wij deze beslissing namen, omdat hij in geval van nood al onze panden en onze klanten weet te vinden, maar wij willen ook in deze strikter zijn dan de accountants voorschrijven.
- 6) Bewust spreiden we ons onroerend goed heel erg: niet alleen in twee werelddelen (Europa en Amerika), vier landen (Duitsland, Nederland, Florida en Engeland), maar ook in verschillende segmenten: winkels, woningruimte {woningen, appartementen, studio's en studentenkamers}, kantoren, gezondheidszorg, logistiek, hotel, restaurants. Vanwege het bijbehorende gevaar en gedoe kent onze portefeuille niet de lucratief ogende bedrijfshallen. Zekerheid vinden wij belangrijker dan opportunisme en rendement.
Bij de geografische spreiding focussen we op landen die relatief gezien het meest conservatief bestuurd worden of waarbij de bevolking het meest gezegend is met een conservatieve levens instelling. Ons vastgoed bevindt zich voor 33% in Duitsland, voor 26% in Florida, voor 22% in Nederland en voor 19% in het Verenigd Koninkrijk.

De **flexibiliteit** bieden wij onze klanten op een viertal manieren:

- 1) Als de klant de geldlening geheel of gedeeltelijk wil beëindigen, is één telefoontje of één emailtje afdoende en vervullen we de wensen, indien nodig en mogelijk ook met een snellere aflossing dan de opzegtermijn.
- 2) De klant kan kiezen hoe hij de rente uitgekeerd krijgt: via maandelijkse storting of via een bijschrijving op de geldlening (rente op rente). Ook is een combinatie mogelijk, zodat er maandelijks een deel aan rente uitgekeerd wordt en een deel bij de lening bijgeschreven wordt. Ook is het mogelijk om niet alleen maandelijks rente maar ook maandelijks een stuk aflossing te krijgen. Als de klant een wijziging wil in de rente-uitkering dan is één telefoontje of één emailtje afdoende en vervullen we de wensen van de klant.
- 3) Wat betreft de leensom is er één begrenzing: aan het begin van de overeenkomst dient de hoofdsom € 100.000,- of meer te bedragen. Als dat eenmaal het geval is (geweest), kan de lening met door de klant gewenste bedragen uitgebreid of verlaagd worden.
- 4) Als het nodig is, kunnen wij een product op maat maken. Daarbij kan gedacht worden aan een specifieke aflossingsdatum (dus als iemand weet dat hij het vermogen op een bepaalde datum weer nodig heeft), als ook aan specifieke voorwaarden zoals bij klanten die principiële bezwaren hebben tegen verzekeren. Deze klanten krijgen bij ons de rente behorend bij een opzegtermijn van twaalf maanden, maar kunnen in het onverhoopte geval van brand of ziekenhuisopname op korte termijn over hun vermogen beschikken. Ook voor klanten die van plan zijn zelf een keer onroerend goed te kopen, maar nog niet weten wanneer dat plan gerealiseerd zal worden, is een extra aflossingsmogelijkheid in de akte in te bouwen.
- 5) Bij overlijden van de crediteur (en uiteraard interpreteren we dat breed, dus ook bij het overlijden van één van de twee echtgenoten als zij samen geldlener zijn) bieden wij de erfgenamen los van de overeengekomen opzegtermijn een opzegmogelijkheid met een opzegtermijn van één maand. Indien gewenst kan dat in dat geval zelfs sneller.

De **crisibestendigheid** bieden wij vanwege de aankoop van panden op zulke locaties en met zulke huurders dat als er crises komen de panden nog steeds gewild zijn. In de crises (vastgoedcrisis, bankencrisis, eurocrisis, kredietcrisis) van de jaren 2009 – 2013 bleek hoe sterk onze portefeuille en onze huurders waren. Bij de vijf huurders die door faillissement weg moesten, konden we vanwege de locatie van de panden heel snel nieuwe huurders en vanwege de sympathieke prijzen in vier van de vijf gevallen tegen een hogere huurprijs.

Ook de crises voor de vastgoed- en kredietcrisis hebben wij zorgeloos doorstaan. Eén van de oorzaken daarvan is dat wij alleen goede panden kopen. In ons bestaan waren er jaren dat we voor € 0,- panden kochten en jaren dat we voor tientallen miljoenen euro vastgoed kochten. Wij werken niet met targets, maar zoeken steeds naar panden die onze onroerendgoedportefeuille kunnen verrijken.

Terwijl toenmalige collega vastgoedondernemer Erik de Vlieger in zijn boek over vastgoed beweert dat al zijn collega's failliet zijn gegaan in de vastgoedcrisis, is ons bedrijf (dat sterk de vastgoedcrisis in ging en er nog sterker uit kwam) in die jaren stevig gegroeid: voor het onroerend goed van onze failliete collega's zochten curators kopers die snel zaken konden doen (wij hebben geen interne lagen en kunnen dus bij noodzaak in één dag beslissen en wij hebben geen toestemming of geld van banken nodig vanwege onze hechte en trouwe achterban), waarbij je alleen de verhuurde vierkante meters hoefde te betalen en de rest er gratis bij geschonken werd...

Bij de aankoop van onroerendgoed bouwen wij altijd een mogelijke huurddaling en bijbehorende waardedaling in, zodat we in beginsel niet in de problemen kunnen geraken bij een nieuwe onroerendgoedcrisis.

Ons aankoopbeleid (spreiden, spreiden en spreiden als drie leidende principes) heeft ook in de corona-crisis haar vruchten afgeworpen: hoewel een deel van onze portefeuille veel last van de corona-maatregelen had, hebben we ook in de corona-maanden winst gemaakt.

Als **goed rendement** bieden wij onze klanten afhankelijk van hun wensen tot 30-9-2020 3% rente bij een opzegtermijn van twaalf maanden, 2% bij een opzegtermijn van twaalf weken en 1,5% bij een opzegtermijn van twaalf dagen en vanaf 1-10-2020 2,5% rente bij een opzegtermijn van twaalf maanden, 1,5% bij een opzegtermijn van twaalf weken en 1,0% bij een opzegtermijn van twaalf dagen. De klanten die het eerste recht van hypotheek nodig hebben ten behoeve van hun achterban of hun verantwoordelijkheid krijgen 1,5% rente en bij hen is een opzegtermijn van twaalf maanden van toepassing.

Soms (een paar keer per jaar als we dringend extra middelen nodig hebben) bieden we onze (aspirant-)klanten actierente, dat wil zeggen: gedurende een afgesproken periode (vaak drie maanden) een extra rentepercentage (gemiddeld 1,0% extra). De klanten die met zo'n actierente meedoen kunnen na afloop van de actierenteperiode kiezen of ze het bedrag geheel of gedeeltelijk terug willen hebben (op deze manier hebben ze een mogelijkheid om gedurende een korte tevoren afgesproken periode met onze handelswijze en ons nakomen van de afspraken kennis te maken) of dat ze het tegen onze standaardrente willen laten staan.

Onze portefeuille

Met de combinatie van het particulier geleende vermogen, het bancaire geleende vermogen en het eigen vermogen hebben we een onroerendgoedportefeuille opgebouwd ter waarde van zo'n 350 miljoen euro en een huuropbrengst van ruim 22 miljoen euro.

Wij vinden spreiding van onze portefeuille van het grootste belang, waardoor we in vier landen en in verschillende sectoren opereren.

De onroerende goederen zijn gelegen in Nederland (22%), Duitsland (33%), Florida (26%) en Engeland (19%).

De portefeuille is opgebouwd uit op goede (hoofdzakelijk A-1) locaties gelegen winkels (38%), (binnen stedelijke) kantoor- en bedrijfsruimte (36%), logistiek (9%), woningen (7%), appartementen (4%), studentenkamers (3%) en hotel (2%).

De reden dat wij voornamelijk in winkels zitten, is het feit dat dat als het om de toplocaties van goede steden gaat, het meest waardevaste onroerend goed is en dat er bij vertrek van een huurder altijd een paar huurders te vinden zijn die het voor dezelfde prijs of duurder willen huren. Natuurlijk kennen wij de vooroordelen rondom winkel-vastgoed alsof die onnodig worden vanwege online-shopperen, doch online-shopperen heeft onze winkels juist waardevaster gemaakt: de bedrijven die nu nog winkelruimte willen huren, willen op de beste plek zitten! Voorts is het onze ervaring/visie dat als er ooit niemand meer een winkel wil huren er op die toplocaties vanzelf andere huurders op af komen die dan wel op die toplocaties willen zitten (ooit zaten de kerken op A-1-locaties, die hebben zich daar helaas steeds meer van weg laten dringen, behoudens de monumentale die immers niet gesloopt mogen worden en nu gaan sommige kerken zelfs naar industrieterrein-achtige locaties...).

Twee keer kochten wij winkelpanden op zwakkere locaties vanwege het bovenliggende studentenhuus en de relatief gunstige prijs. Deze twee panden zijn inmiddels omgebouwd naar woonlocaties, waarbij de opbrengst min of meer identiek is.

Beheer

Het beheer van de Nederlandse onroerend goed portefeuille hebben we in eigen handen (waarbij we een vast team van aannemer, schilder en loodgieter hebben) en in de andere landen is het beheer toevertrouwd aan ter plaatse deskundige beheerders.

Leningen

Naast de niet-bancaire schulden (180 miljoen) lenen we momenteel ruim 120 miljoen euro van banken/verzekeringen, waardoor onze totale schuldenlast ruim 300 miljoen euro bedraagt en ons eigen vermogen zo'n kleine 50 miljoen euro.

Om onszelf niet (te) rijk te rekenen passen we voorzichtige waarderingen (met grote stille reserves) toe, welke handelswijze zich ook gedurende de krediet- en vastgoedcrises bewezen heeft.

Selectie(criteria)

Potentiële panden worden door ons zorgvuldig geselecteerd. We krijgen vanuit allerlei kanalen wekelijks mooie objecten aangeboden. De eerste schifting vindt plaats vanachter onze bureaus. Als een pand perspectiefrijk genoeg lijkt, vragen we meer informatie op en gaan we het pand bezichtigen. Dit is in ongeveer 2% van hetgeen ons aangeboden wordt. Als we positief blijven en alle opgevraagde informatie is helder, kijken we welke van de panden die ons aangeboden zijn onze portefeuille het meest verrijken en gaan we langzaam maar zeker een bod uitbrengen.

Criteria bij de pandkeuze zijn: locatie van het pand, locatie van de buurt, de bevolking van de stad, de bevolking van het voedingsgebied dat door de desbetreffende stad van de nodige voorzieningen voorzien wordt, de huurder, het huurcontract, de potentie van het pand, het onderhoud, de courantheid van het pand. Als één van deze punten niet op orde is, wil dat niet zeggen dat we geen bod uitbrengen, maar wel dat het bod aangepast wordt aan onze constatering. De combinatie van deze criteria en de zorgvuldig toepassing daarvan door ons heeft zich bewezen in de vastgoedcrisis van tien jaar geleden. Ervoor dachten steeds meer partijen dat zij verstand van onroerend goed hadden, maar de crises heeft ertoe geleid dat de meeste partijen verdwenen zijn. Zoals na elke crisis zie je ook nu weer nieuwe partijen de markt opkomen die suggereren verstand te hebben en hun klanten koeien met gouden hoorns beloven. Gelukkig hoeven wij vanwege de grootte van onze portefeuille (die is groot genoeg om zonder uitbreiding te overleven) en de stabiliteit van ons bedrijf geen koeien met gouden hoorns te beloven, doch geven wij onze (potentiële) zakenpartners een mooi vast gegarandeerd rendement van 3%. Ook zijn er geen dure websites of andere glimmende zaken nodig: goede wijn behoeft geen krant!

Aankoopverschuiving

Gedurende de periode dat we met onroerendgoed bezig zijn, is ons aankoopbeleid ten positieve gewijzigd. Nu we geen groei meer nodig hebben en we niet op zoek zijn naar werk, laten we arbeidsintensieve of kleinere projecten automatisch lopen.

Omdat in de loop van de tijd het geld voor ons steeds goedkoper geworden is, kunnen wij steeds meer panden kopen met minder rendement en des te meer stabiliteit. Groei is niet meer

nodig, dus doen we alleen aankopen waarvan van meet af aan duidelijk is, dat het onze portefeuille gezonder maakt.

Hierbij gebruiken we ook tijdelijke marktomstandigheden, zoals die rondom de brexithype. Omdat marktpartijen vaak de waan van de dag volgen, leidt brexit tot een waardedaling van de panden en van de ponden en omdat wij geen haast hebben bij verkoop van panden kopen we juist op zo'n moment panden in. Panden in Londen waren zonder brexit voor ons onbetaalbaar, maar bij zulke gunstige marktomstandigheden pakken wij gemakkelijk (voordeel van kleine, flexibele organisatie) de geboden kansen.

Structuur

Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. leent het geld van haar klanten (particulieren/stichtingen/verenigingen/kerken/b.v.'s) en verspreidt het onder haar dochters (voor elk land een aparte rechtspersoon en soms – vanwege allerhande vaak historische redenen een paar rechtspersonen binnen één land) die op dat moment geld nodig heeft. Omdat wij, als bestuurders van al deze rechtspersonen ook hoofdelijk meetekenen, biedt deze structuur aan de klanten niet het risico dat er via constructies geld buiten de aansprakelijkheid gehouden wordt.

De reden dat we B.V. zijn geworden is niet gelegen in het feit dat we persoonlijk geen aansprakelijkheid willen, die willen we immers juist wèl.

In 1998 begonnen we ons bedrijf met een maatschap, maar vanwege fiscale en erfrechtelijke redenen heeft onze toenmalige accountant (Mazars) geadviseerd een B.V. op te richten. Om toch aansprakelijk te zijn voor de nakoming van alle verplichtingen tekenen we als directieleden sinds dat moment expliciet hoofdelijk mee. Bij ons is de reden om B.V. te worden dus niet gelegen in het uitsluiten van onze aansprakelijkheid (hetwelk helaas juist vaak wèl een hoofdmotief is), maar vanwege fiscale en erfrechtelijke voordelen (als wij groot zouden willen worden, zou dit fiscaal voordelig zijn en bij overlijden van één van de directieleden is de afwikkeling voor vrouw en kinderen gemakkelijker).

Opbrengsten, uitgaven en winst

De opbrengst uit onze portefeuille is momenteel ongeveer ruim 22 miljoen euro. Van deze opbrengst gaat ruim 7 miljoen euro als rente naar onze particuliere gelduitleners en een kleine 4,0 miljoen naar onze bancaire gelduitleners. Voor de bedrijfsvoering en het onderhoud hebben we zo'n 3,0 miljoen nodig waardoor we de rest kunnen gebruiken voor portefeuillevestering en tussentijdse aflossingen.

Over het jaar 2017 hebben we over het totaal rond een half miljoen winst gemaakt, over het jaar 2018 rond de 1,2 miljoen. De geprognostiseerde operationele winst voor 2019 is ruim 4 miljoen euro. Voor het jaar 2020 verwachtten we voor de coronacrisis zo'n 5 miljoen winst. De coronacrisis lijkt hier zo'n 10% van af te romen, waardoor er nog 4,5 miljoen winst over lijkt te blijven. Dit gaat over operationele winst voor belasting. De winst met betrekking tot de waardestijging van onze onroerend-goed-portefeuilles komt hier dus nog bovenop (bij 1% ook al weer ruim 3 miljoen euro).

Met betrekking tot de toekomst ziet het er ook gunstig is: onze rentelasten dalen jaarlijks relatief aanzienlijk vanwege het feit dat we veel goedkoop nieuw geld aangeboden krijgen, waarmee we gestaag oude geldleningen met hoge renten aflossen. Terwijl onze hoogste standaardrente ooit 7% was, is deze inmiddels gedaald naar 3%. Leenden we het bancaire geld vroeger

tegen rond de 4,5% rente geleend werd, recent hebben we bij een Duitse bank een hypothe-
caire geldlening van 10 miljoen tegen een rentepercentage van 1,44% (rente vijf jaar vast) en
met een Nederlandse verzekeringsmaatschappij voor 2,2% afgesloten. Deze gunstigere rente-
tarieven leidt tot een daling van onze rentekosten (onze grootste kostenpost).

Na de opbouwfase (vanaf 1998 tot 2018), waarin we ons gefocust hebben op het opbouwen
van een grote sterke goed renderende onroerendgoedportefeuille (van 0 naar 250 miljoen eu-
ro), zijn we voornemens ons de volgende 20 jaar D.V. te richten op het creëren van een groot
eigen vermogen.

Pandenaanbod

Het feit dat de crises de afgelopen jaren volledig langs ons bedrijf en onze panden heen ge-
gaan zijn (nagenoeg geen leegstand door faillissement of vertrekkende huurders) bewijst de
kracht van onze portefeuille. Hoewel we geen groei meer nodig hebben, zoeken we doorlo-
pend wereldwijd de markt af naar panden die onze portefeuille nog sterker maken en inmid-
dels hebben we zo'n goede naam in de markt opgebouwd (altijd afspraken nakomen en wer-
ken vanuit de filosofie 'leven en laten leven') dat we ook veel panden aangeboden krijgen.

AFM en DNB

Hoewel wij vanwege het gebrek aan meerwaarde voor ons en onze klanten er niet voor geko-
zen hebben om onder toezicht te staan van de financiële toezichtshouders, de Autoriteit Finan-
ciële Markten (AFM) en De Nederlandsche Bank (DNB), is onze handelswijze bij hen wel be-
kend, aangezien we met beide instanties coöperatief samengewerkt hebben. In een schrijven
van De Nederlandsche Bank constateerden zij al in 2008 dat wij niet alleen veel deskundig-
heid maar ook "een van realiteitszin getuigende coöperatieve en welwillende houding" had-
den.

Teneinde te voorkomen dat onze handelswijze in strijd komt met de steeds wijzigende Euro-
pese en Nederlandse wetgeving op dit gebied, laten wij ons daarover regelmatig adviseren
door daarin gespecialiseerde deskundigen.

Depositogarantiestelsel

Wij vallen gelukkig niet onder het depositogarantiestelsel dat in het leven geroepen is, om te
zorgen dat gelduitleners hun geld aan banken durven uit te lenen. Bij ons is dat niet nodig,
omdat er een sterke onroerendgoedportefeuille is die meer waarde heeft dan het totaal van de
schulden en daardoor garant staat voor de nakoming van de verplichtingen.

Het zou voor onze klanten nadelig zijn als wij wel onder het depositogarantiestelsel zouden
vallen omdat wij dan ook mee hadden moeten betalen toen er banken failliet gegaan zijn.

Eenvoud als kenmerk van het ware

Omdat we anderen wensen te bejegenen zoals we zelf bejegend zouden willen worden, wer-
ken we met eenvoudige en heldere overeenkomsten.

De geldleningen worden schriftelijk vastgelegd in een akte die acht artikelen bevat en niet verwijst naar algemene voorwaarden of iets dergelijks. Behalve als klanten na overleg een vervroegde aflossing willen, brengen wij uiteraard nooit kosten, provisies of iets van dien aard bij onze klanten in rekening.

Klein team met vaste contactpersoon

In tegenstelling tot bij andere financiële instellingen werken wij met één vast contactpersoon voor onze particuliere klanten: ondergetekende heeft de ‘funding’ als belangrijkste onderdeel van zijn takenpakket. Als hij afwezig is, kunnen klanten altijd contact opnemen met onze management-assistente Mariëtte en als zij er ook niet is, zijn er nog drie collega’s op kantoor (Daniëlle, Ester en Claudia) bereikbaar.

Bewust werken we met een klein gemotiveerd team van elf personen, waaronder een viertal bestuurders.

Bestuurders

Wij, de bestuurders van Van Dam, Van Dam & Verkade B.V., te weten de heren A. van Dam (55), A.J.M. van Dam (54) en mr. C.M. Verkade (53) kennen elkaar uit de studententijd en hebben in 1998 besloten onze individuele (vastgoed)ervaringen te combineren in de gezamenlijke bedrijfsuitoefening. Terwijl vastgoedmaatschappen vaak na korte tijd onder druk komen staan en uiteenvallen, werken wij sindsdien gebroederlijk samen, hetwelk we wensen te doen totdat we de onroerend goed portefeuille verkopen, alle schulden aflossen en van het restant gaan rentenieren. Ook om die reden kopen we alleen panden die tegen de tijd dat wij ze willen verkopen gewild zijn vanwege locatie en mogelijk gebruik.

De bestuurders waren/zijn naast hun activiteiten in het bedrijf en hun gezinnen maatschappelijk betrokken in verscheidene functies: president kerkvoogd, bestuurslid Stichting de Nieuwe Poort, penningmeester Vastgoed Belang, voorzitter Vastgoed Belang regio Midden Nederland, oprichter en penningmeester Stichting Antisemitisme Preventie, etc.

Tot slot

Gaarne gaan we met potentiële klanten in gesprek om eventuele vragen te beantwoorden en onduidelijkheden weg te werken, waarna het onze wens is dat we de kring van tevreden klanten met u(w organisatie) kunnen uitbreiden.

Voor vragen wendde u zich tot Cor Verkade, tel. 06-51 0 51 51 9 (b.g.g. 020-4896500); e-mail: verkade@vandamvandamverkade.com.

Uitzierend naar de eventuele samenwerking vriendelijk groetend,

Van Dam, Van Dam & Verkade B.V.,

namens deze,

Veel gestelde vragen en antwoorden:

1) Hoe zeker is het dat ik mijn geld weer terug krijg?

De afgelopen 20 jaar dat we als bedrijf geld lenen en de afgelopen 30 jaar dat ondergetekende als privépersoon geld leent, hebben alle mensen netjes de overeengekomen rente en aflossingen gekregen. In de tijd dat we nog groei nodig hadden, was dat soms wel moeilijk, maar we hebben het altijd voor elkaar gekregen en inmiddels is de huurstroom groot genoeg om alle vaste lasten gemakkelijk te kunnen betalen en indien door partijen gewenst (een deel van) de geldlening af te lossen.

2) Welke zekerheden biedt Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. ?

Niet alleen staat de gehele onroerendgoedportefeuille van ons bedrijf en al haar dochterondernemingen garant voor de nakoming van alle verplichtingen maar ook de privé-portefeuilles en bezittingen van de heren Van Dam en Verkade omdat zij hoofdelijk meetekenen voor de nakoming van al haar verplichtingen.

Rechtspersonen en die – menselijkerwijs gesproken – 100% zekerheid nodig hebben, kunnen het eerste en enig recht van hypotheek op een goed gelegen, goed verhuurd, goed onderhouden pand van ons krijgen. Dit gaat via een notariële akte. De rente is in dit geval lager dan de gewone rente.

3) Wat houdt het hoofdelijk meetekenen van de directieleden van Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. in?

Het hoofdelijk meetekenen van de directieleden van Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. leidt ertoe dat wij, de directieleden, ook met ons persoonlijke vermogen garant staan voor de nakoming van alle verplichtingen van Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. . Zowel onze klanten als wijzelf weten dat als het bedrijf haar verplichtingen niet na zou kunnen komen (dat is in haar 20-jarig bestaan nooit gebeurd) wij ons privé-vermogen kwijt zijn. Andere mensen stellen ons hun vermogen ter beschikking en dus moeten wij die met dat geleende vermogen aan de slag gaan en verantwoordelijk zijn voor de gevolgen van dat gebruik.

4) Waarom is ondanks de hoofdelijke aansprakelijkheid voor een B.V. gekozen?

Ons bedrijf begon in aanvang als een maatschap / vennootschap onder firma begonnen en vervolgens hebben we ons accountantskantoor Mazars gevraagd ons te adviseren over de beste bij onze plannen passende rechtspersoonlijkheid. Als wij ons bedrijf groot zouden wensen te maken en niet de meeste belasting zouden willen betalen en als we onze vrouwen en kinderen niet met veel gedoe wilden opzadelen bij overlijden, konden we beter een B.V. worden. Het daarbij genoemde argument dat de directieleden dan in principe niet aansprakelijk zouden zijn

voor de nakoming van de verplichtingen, hebben we uiteraard weggewuifd. Mogelijke aansprakelijkheidsbeperking is voor ons natuurlijk geen argument (sterker nog, we willen dat juist wèl zijn), maar de twee eerste voordelen waren doorslaggevend, reden waarom we gekozen hebben voor een B.V. waarbij we als directieleden als het ware vrijwillig meetekenen om toch hoofdelijk aansprakelijk te willen zijn.

5) *Valt Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. onder het depositogarantiestelsel?*

Gelukkig vallen we ook niet onder het depositogarantiestelsel. Dit stelsel garandeert mensen bij het omvallen van een bank dat er tenminste € 100.000 uitgekeerd wordt, zodat er nog wat vertrouwen in banken blijft en niet alle burgers hun geld daar weg gaan halen. Wij hoeven daar niet onder te vallen omdat er bij ons vanwege de opzegtermijn van twaalf maanden geen sprake kan zijn van een bankrun en vanwege de achter de geldleningen liggende hogere waarde van het onroerend goed dat garant staat voor de nakoming van onze verplichtingen. Als het met ons bedrijf fout zou gaan – hetwelk in haar 20-jarig bestaan nooit gebeurd is, zelfs nooit gespeeld heeft en ook absoluut niet te verwachten is -, heb je niet een grote ‘stofwolk’ waarna de schuldeisers naar hun centen kunnen fluiten en dan de zekerheid van het depositogarantiestelsel hebben, maar als het met ons fout zou gaan (waarvoor geen enkele aanleiding is, maar bij een burgeroorlog, tsunami of aardbeving kan het natuurlijk mis gaan; in dat geval zijn trouwens alle banken ook in problemen), is er goed en waardevol onroerend goed dat verkocht kan worden en met welke opbrengst de schuldeisers afgelost kunnen worden. Het is voor onze klanten juist voordelig dat we niet onder dit stelsel vallen: wij hoeven niet mee te betalen als er een andere financiële instelling omvalt. Het bij het omvallen van zo’n instelling gegarandeerde geld moet namelijk betaald worden door de andere banken en instellingen die onder dit stelsel vallen.

6) *Brengen jullie vergoedingen, provisies of boetes (bij eventuele gewenste vervroegde aflossing) in rekening?*

Uiteraard vragen wij van onze klanten nooit een vergoeding, provisie of boete. Het is onze taak om onze klanten geld te geven en niet om dat te vragen. Als een klant voor een lange renteopzegtermijn gekozen heeft en het geld toch door niet in de akte genoemde omstandigheden eerder nodig heeft, kan hij/zij vragen of het geld eerder teruggestort kan worden en dan verrekenen we de achteraf te veel betaalde rente.

7) *Waarom blijven jullie particulier geld lenen nu de banken ook weer onroerendgoed-financieringen bieden?*

Wij combineren van meet af aan een drietal geldstromen: bancair geleend geld, particulier (waaronder stichtingen/pensioen-bv’s, etc.) geleend geld en eigen vermogen. De eerste jaren mixten we ‘goedkoop’ geld (tussen de 3 en 5%) van banken met het ‘dure’ geld van particulieren (in aanvang 6% en later heel lang 7%). Aan het geld van particulieren verdienden we destijds niets (die kregen het rendement wat wij verdienden), maar onze inkomsten kwamen uit het verschil in rendement tussen het bancair geleende geld en onze opbrengst. Hoewel banken ons bedrijf relatief zeer lang bleven voorzien van ‘goedkoop’ geld, droogde deze stroom van geld een paar jaar geleden op en ging onze grootste bank vorig jaar zelfs aflossing vragen. Gelukkig was ondertussen de rente op de particuliere markt dusdanig gezakt dat wij de banken niet meer nodig hadden voor goedkoop geld. Banken durfden toen geen onroerend goed meer te financieren omdat er heel veel vastgoedbedrijven stuk gegaan waren (het heeft zelfs geleid tot beëindiging van dé vastgoedbank van Nederland {de Friesch Groningse Hypo-

theekbank met wie we vanaf 1999 tot aan het eind van haar bestaan samengewerkt hebben}) en vastgoed heel lang op één hoop gegooid werd. Ondertussen bepleitte ik bij onze belangenorganisatie Vastgoed Belang (waar ik penningmeester van ben) een vervanging van het begrip vastgoed bijvoorbeeld 'goed onroerend goed' en vroegen wij onderling af hoe lang het zou duren tot banken weer zouden beseffen dat er op aarde niets zo veilig is als goed onroerend goed. Bij Vastgoed Belang kreeg ik de handen niet op elkaar om een nieuwe term in de markt te gaan zetten, maar ondertussen veranderde er wel wat op de markt. In 2016 werden we al benaderd door één der grote Nederlandse banken met de vraag of zij onze portefeuille mochten financieren. Wij gaven aan dat dat alleen kon als de rente onder de 3% zou zitten, maar dat bleek niet zo te zijn. Ondertussen zijn we wel samen blijven werken met Duitse banken en Nederlandse verzekeraars en dat heeft ertoe geleid dat we recent een Duitse financiering van € 10.000.000 tegen 1,44% rente (vijf jaar vast) en een Nederlandse financiering van € 9.400.000 tegen 2,2% rente gekregen hebben. Ook in Florida en in Engeland werken we met lokale banken.

Regelmatig krijgen we de vraag of wel nog wel 'duur' particulier geld willen krijgen nu we 'goedkoop' bancaire geld krijgen. Wij hebben daar zelf ook heel kort over nagedacht en om verscheidene redenen besloten dat wèl te doen en drie geldstromen te combineren, weliswaar met wisselende percentages. We willen de mix van bancaire geld, particulier geld en eigen vermogen blijven maken. Ooit was de verhouding 85% - 10% - 5%, nu is die verhouding 35% - 50% - 15%. De redenen om ondanks de goedkope bancaire geldstromen met particulier geld te werken zijn ettelijke. Allereerst zijn wij conservatief: iets wat goed gewerkt heeft, moet je niet zo maar willen veranderen. In de tweede plaats vinden wij onze particuliere achterban een respectabele partij aan wie we de mogelijkheid van opbouw van ons mooie bedrijf gedeeltelijk te danken hebben en dan is het niet goed om dat nu aan de kant te zetten. In de derde plaats leven we in een tijd van hypes en cycli. Ongetwijfeld komt er over een x-aantal jaren weer een tijd dat het bancaire geld onmogelijk of weer duur wordt. Omdat we vanwege de groei van de bancaire geldstroom de particulieren minder nodig hebben, passen we de rente wel aan, waardoor we ons eigen vermogen kunnen laten groeien, passend bij onze bedrijfsfilosofie: eerst een mooi grote portefeuille oprichten en dan het mooie grote bedrijf sterker maken door meer winst te gaan maken en die toe te voegen aan het eigen vermogen. Gelukkig zijn we nu in die tweede fase terechtgekomen.

8) *Hoe vaak wisselen bij jullie de contactpersonen?*

Omdat wij gans anders dan onze concurrenten willen werken, werken wij met één contactpersoon die de klanten begeleidt vanaf het prille begin in de oriëntatiefase tot en met de eventuele beëindiging van de geldlening. Klanten worden dus nooit geconfronteerd met een nieuw contactpersoon die ineens hele andere dingen zegt/schrijft dan degene die de klant geworven heeft. Ondergetekende heeft de particuliere funding (dus geldstromen creëren en beheren) als primaire taak binnen het bedrijf en de klanten blijven met mij contact hebben en houden. Uiteraard is er op kantoor ook altijd iemand die van de hoed en de rand weet, dus bij afwezigheid of ziekte is er altijd een achtervang en de klanten krijgen de naam van die achtervang ook te lezen. Alle afspraken worden schriftelijk vastgelegd en zijn dus ook altijd in ons bedrijf bekend. De afgelopen 20 jaar is er gelukkig nooit een wijziging geweest van onze contactpersoon. De administratieve ondersteuning van kantoor verandert af en toe vanwege verhuizing door huwelijk.

9) *Hoe lang wensen jullie dit te doen?*

Toen we ons bedrijf in 1998/1999 begonnen, hebben we onderling afgesproken om bij leven en welzijn tot ons pensioen een mooi bedrijf op te gaan bouwen. Tot op heden zijn we daar rustig maar zeker en soms druk en heftig mee bezig geweest en onze leeftijden variëren tussen de 53 en 55 jaar.

10) Kunnen jullie last krijgen van een bank-run?

Vanwege de opzegtermijnen die we hanteren kunnen wij gelukkig niet geconfronteerd worden met een bankrun. We leven in een hyperige tijd en voor je het weet, gaat er iemand iets gekks op internet beweren (de enige keer dat dat gebeurde heeft dat geen bestaande klanten gekost, wellicht potentiële klanten tegengehouden) en leidt dat tot angst onder de klanten, reden waarom wij zo'n bankrun te allen tijde willen voorkomen. Het bancaire geld wordt ingeleend voor perioden van vijf jaren. Het meeste particuliere geld wordt ingeleend met een opzegtermijn van twaalf maanden (97,7%), een deel met een opzegtermijn van twaalf weken (2%) en een deel met een opzegtermijn van twaalf dagen (0,3%). In een jaar tijd kunnen we altijd leningen aflossen in het uiterste geval door het verkopen van panden. Naar goed verhuurde panden op goede locaties is altijd vraag.

11) Kennen jullie meer bedrijven die zo opereren?

Naar onze overtuiging zijn er geen andere bedrijven die op deze schaal zo opereren. Er zijn genoeg collega's die met andermans geld proberen rijk te worden en iets op te bouwen, maar we kennen geen collega's die hoofdelijk meetekenen.

12) Wat moet ik doen om klant te worden?

Als u mailt (verkade@vandamvandamverkade.com) of belt (06-51 0 51 51 9) dat u een volgende stap wilt maken, dan krijgt u een aantal vragen (naam, geboorteplaats en – datum, adresgegevens, beoogde leensom, beoogde ingangsdatum) die beantwoord dienen te worden. Met die antwoorden maken we een conceptakte die we u toesturen, zodat u kunt kijken of alles goed vastgelegd is en nog kunt nadenken of u het idee van samenwerking nog steeds wenselijk vindt. Als u een sein geeft dat de conceptakte uitgeprint kan worden doen we dat in tweevoud en sturen we u die per post door ons alvast ondertekend toe, waarna u het geld kunt storten naar ons bankrekeningnummer NL61INGB0006772917 t.n.v. Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. te Amsterdam. Zodra we het geld zien binnenkomen, bevestigen we de goede ontvangst en begint de rente te lopen.

13) Kan de geldlening tussentijds verhoogd of verlaagd worden?

Er is één minimeis m.b.t. de geldlening: bij het begin moet er een ton staan, maar als die ton eenmaal er gestaan heeft, mag dit bedrag al naar gelang de wensen van de klant uitgebreid worden met ieder bedrag dat hij of zij wenst (uiteraard tegen de dan geldende rentecondities) of in overleg verminderd worden met elk bedrag (uiteraard kijken naar de gemaakte afspraken en mogelijkheden).

14) Bieden jullie maatwerk?

Uiteraard bieden wij zo veel als mogelijk en nodig maatwerk. Daarbij zijn we klein genoeg om contact met de klant te hebben en groot genoeg om alle beoogde afspraken na te komen.

15) Wat houdt de clause voor mensen met principiële bezwaren tegen verzekeren in?

In een deel van onze achterban leeft bij een deel principiële bezwaren tegen verzekeren. Ofschoon wij zelf wel verzekerd zijn en onze panden verzekerd hebben, respecteren wij dat in hoge mate en hebben we uit respect in de tijd dat we al geen nieuwe klanten meer nodig hadden en dus uit overtuiging een specifieke mogelijkheid voor deze mensen gemaakt, waarbij we gebruik maken van onze flexibiliteit: wij kunnen i.t.t. banken etc. wèl een uitzondering maken voor mensen vanwege hun bezwaren altijd geld achter de hand moeten hebben. In de akten van deze klanten hebben we een clause staan dat zij bij brand of bij ziekenhuisopname de geldlening geheel of gedeeltelijk kunnen aflossen met een opzegtermijn van één maand, waarbij ze gewoon de rente die hoort bij een opzegtermijn van twaalf maanden, krijgen.

16) Is er naast de minimumleg ook een maximumleg.

Wettelijk is er wèl een minimumleg van € 100.000,- maar geen maximumleg. De grootste klant heeft 4,5 miljoen euro veilig, flexibel, goed renderend en crisisbestendig geïnvesteerd! We hebben 20 klanten die meer dan een miljoen euro bij ons hebben staan. Slechts bij drie daarvan begon dat met een bedrag boven de miljoen. Gebruikelijk is dat klanten eerst kijken of we onze afspraken wel netjes en correct nakomen en dat dan de te lenen bedragen langzaam maar zeker groeien. Uiteraard is elke klant van even groot belang.

17) Kan ik klant worden als ik niet van beleggen houd?

Wij bieden onze klanten geen beleggingen aan, maar investeringen (dat wil zeggen: met een vast gegarandeerd van te voren afgesproken en altijd nagekomen rendement), dus onze klanten beleggen of speculeren niet. Wij zelf beleggen het geïnvesteerde vermogen via onze eigen onroerendgoedportefeuille. Onze klanten investeren en wij beleggen met het geïnvesteerde in de meest veilige sector: goed onroerend goed op toplocaties.

18) Heeft jullie bedrijf zwakke kanten?

Zoals elk bedrijf heeft ons bedrijf ook zwakke kanten. Wij zijn altijd betrekkelijk laat met het maken van onze jaarcijfers en dat heeft eigenlijk vier redenen:

- 1) we willen een kleine bemensing hebben; we werken met 10 fte's op een omzet van zo'n € 22.000.000;
- 2) onze cijfers zijn nooit zo spannend: het is een gestaag groeiende min of meer rechte lijn omhoog;
- 3) we moeten alle jaarcijfers van alle verschillende dochters in verschillende landen regelen en bij elkaar rapen en het duurt even voordat dat allemaal klaar is.
- 4) Wij houden er niet van om onze accountants en andere betrokkenen onder druk te zetten (je moet anderen mensen behandelen zoals je zelf behandeld wilt worden!).

19) Heeft jullie bedrijf algemene voorwaarden?

Wij doen niet aan kleine lettertjes en houden niet van de bijbehorende indekcultuur. Als we kleine lettertjes hadden, dan zou dat waarschijnlijk beperkt blijven tot: "Je moet andere mensen behandelen zoals je zelf behandeld wilt worden" en "leven en laten leven".

20) Krijgen klanten wel eens spijt van de samenwerking?

In het verleden heeft er één keer een klant zijn geld opgevraagd omdat hij een unheimisch gevoel kreeg en wel toen bleek dat Madoff in de V.S. veel geld van mensen in een piramidespel had ondergebracht. Uiteraard hebben we die klant meteen afgelost.

Verder hebben we dat nog nooit meegemaakt en ondertussen lossen we een geldlening zo snel als mogelijk af als er ooit een klant zou zijn die belt/schrijft dat hij/zij spijt heeft.

21) Wat gebeurt er na het overlijden van de gelduitlener?

In de akte van geldlening is in beginsel een opzegtermijn van twaalf maanden opgenomen (ter voorkoming van die bankrun). Daarnaast staat in de akten dat bij overlijden van de crediteur diens erfgenamen een opzegtermijn van een maand hebben. In de praktijk vragen wij als ons bericht wordt dat een klant overleden is, of we het geld meteen zullen overmaken en één keer hebben we dat zelfs ter voorkoming van gedoe binnen de familie (één zoon adviseerde vader bij ons klant te worden, anderen waren tegen) gedaan op de dag van overlijden.

Vaak krijgen we een datum van de executeur-testamentair en zorgen we dat het geld voor die tijd teruggestort is. Uiteraard krijgen de erfgenamen van onze klanten dezelfde sympathieke bejegening als de klanten en mogen zij bij de verdeling van de financiële vermogens geen last hebben van het feit dat de overledene (een deel van) zijn vermogen veilig, flexibel, goed renderend via ons bedrijf heeft laten groeien.

22) Hebben jullie een klanten-profiel?

Bij onze ruim bijna 800 particuliere klanten is zeer veel variatie: er zijn mensen die moeten leven van de rente (waarbij het maandelijks voor ons een plezier is om die benodigde rente te storten), er zijn mensen die vanuit een grootheid van vermogen een deel bij ons neergezet hebben. Er zijn stichtingen, pensioen B.V.'s, gewone B.V.'s onder. Toen er een keer een accountant meende te moeten beoordelen dat wij geen sterk bedrijf waren (vaak worden wij vergeleken met fondsen waarbij het geleende geld achterstallig vermogen is en daardoor bij het eigen vermogen gerekend wordt, in welk geval wij 70% eigen vermogen zouden hebben...), bedacht ik me dat als hij gelijk had alle andere klanten die accountant waren er naast gezeten zouden hebben. Dit bracht mij ertoe te tellen hoeveel accountants we onder onze klantenkring hebben, hetwelk tot de vreugdevolle conclusie leidde dat we 9 (oud)accountants, 10 (oud)bedrijfsadviseurs en 3 (oud)bankmedewerkers als klant hebben. Uiteraard hebben we veel (oud)ondernemers als klant. Omdat we in de opvoeding de gedachte meegekregen hebben, dat je goed moet zijn voor de geestelijkheid is het verheugend dat we een elftal geestelijken onder onze klantenkring mogen rekenen.

23) Wat zijn de fiscale gevolgen van de geldlening?

Voor de meeste klanten zal het vermogen dat via ons veilig, flexibel, goed rendabel en crisisbestendig geïnvesteerd is bij de aangifte in box 3 horen. Het hoort dan gewoon bij de liggende gelden, zoals bankrekeningen en kan ook als zodanig daar in gevuld worden. Het moet het aangegeven worden bij: ""Bankrekeningen en andere bezittingen; Kopje, Andere bezittingen; Uitgeleend geld (vorderingen) op 1 januari 2017".

Duidelijk moge zijn dat de hoogte van de rente of van het rendement en ook het bedrag dat u aan rente gekregen heeft of bij hebt laten schrijven totaal niet relevant is. De overheid roomt een bepaald percentage af ongeacht welk rendement op het vermogen gekregen is. Gelukkig krijgen onze klanten relatief een gunstig rendement. Voor veel mensen die geen klant zijn bij ons is het belastingpercentage veel hoger dan het rendement. Als u dergelijke mensen kent of

op verjaardagsfeestjes mensen hoort klagen, mag u hen altijd op ons wijzen...

Klanten die het geld via een B.V. aan ons uitlenen, dienen het als zakelijk vermogen en de rente als zakelijke inkomsten op te geven..

Als klanten een tijdelijk liquiditeitsoverschot bij ons parkeren zijn er ook mogelijkheden om het in box 1 te doen. Het gaat dan om actief vermogensbeheer, dus het moet dan ook wel actief gebruikt worden en tijdelijke liquiditeitsoverschotten-parkeerbeheer lijkt daaronder te vallen.

24) Heeft het voor de anbi-status van een stichting gevolgen als zij klant wordt bij Van Dam, Van Dam & Verkade B.V.?

Het heeft voor de anbi-status geen enkel gevolg als een stichting klant wordt bij ons. We hebben meer stichtingen met anbi-status die gewoon klant zijn. Een stichting blijft een algemeen nut beogende instelling ook als deze haar vermogen goed, veilig en flexibel laat renderen en voor deze status maakt het niet uit of de stichting het geld op een bankrekening hebt staan of bij ons neerzet.

25) Waarom gebruikt u de afkorting D.V.?

Ik gebruik de afkorting D.V. in mijn schrijven bij gebeurtenissen die in de toekomst liggen. Omdat die gebeurtenissen in de toekomst liggen, is het niet helemaal zeker of ze gebeuren en vandaar dat voorbehoud. Het voorbehoud is afgeleid uit het boek dat mij het meest geïnspireerd heeft - de Bijbel - en deze ene gedachten vindt je in het deel van dat boek met de naam Jacobus (hoofdstuk 4).

26) Valt uw bedrijf onder toezicht van de AFM?

Hoewel de AFM ons wel kent (we zijn er ook op bezoek geweest), vallen wij qua activiteiten niet onder hun toezicht, maar onder die van DNB, die ons wel helemaal doorgelicht heeft, maar die met ons van overtuiging was dat ons product niet onder de toezichtregels valt. Dat was anders geweest als wij ook geldleningen onder de € 100.000,- zouden accepteren en dat hebben we wel overwogen, maar na ampel beraad besloten wij om dat niet te doen, omdat je dan een groot aantal personeelsleden extra nodig hebt die alleen maar bezig zijn met de communicatie richting DNB. Dat zou ten koste gaan van de rente aan onze klanten. Met onze huidige structuur kunnen we met 10 fte (inclusief directieleden) af en dat zou anderszins al snel verdubbeld worden.

Om te zorgen dat de klanten toch optimale zekerheid hebben dat zij de hoofdsom en rente krijgen, hebben wij besloten voor een sterkere zekerheid te kiezen: wij - de directieleden – tekenen hoofdelijk mee, zodat de klanten en wij weten dat wij als eerste in de problemen komen als we foutieve beslissingen zouden nemen. Tijdens de vastgoedcrisis bleek hoe effectief deze regel was: terwijl veel collega's omgevallen zijn, zijn wij probleemloos stevig gegroeid.

Sinds wij op deze wij zaken doen, hebben we veel bedrijven die onder AFM en DNB-toezicht vallen failliet zien gaan. Bij ons heeft dat zelfs nooit in de verste verte bedreigd...

27) Heb je een schriftelijke verklaring van een klant waarom hij met zijn kerkenraad gekozen heeft om 60% van de opbrengst van een geërfd woonhuis bij jullie neer te zetten?

Zeker. Een stagiair van ons heeft een keer een gesprek met één klant van ons gehad en in zijn afstudeerscriptie dit gesprek als bijlage opgenomen.

Waarom hebt u gekozen voor Van Dam, Van Dam & Verkade? Want er zijn genoeg alternatieven?

Je moet vertrouwen hebben in degene met wie je aan tafel zit. Er zijn natuurlijk genoeg verhalen over organisaties die hoog van de toren blazen en dat het achteraf allemaal niet waar is. Maar Cor biedt hypothecaire zekerheid en tekent ook zelf mee. Dat laatste is wel een goede, want als het mis gaat, gaat hij zelf ook. Hij gelooft dus zelf ook in het product. Dat doet wel iets goeds met mijn intuïtie moet ik zeggen. Daarnaast heeft hij buiten dat zelf mee tekenen een naam te verliezen. Hij is bekend in het wereldje en als dat mis gaat, is dat veel nadeliger voor hem dan voor ons. Zulke dingen spelen wel mee om iemand te kunnen vertrouwen.

28) Wat was het effect van corona op kantenverloop?

In het begin van coronacrisis kregen we wel veel verzoeken om de geldlening geheel of gedeeltelijk te beëindigen vanwege angst of liquiditeitsbehoefte. Daarbij zochten we naar mooie oplossingen om voor beide partijen een goede vermindering of beëindiging van de samenwerking te maken.

In de tweede helft van maart losten we ruim 3,5 miljoen euro af, maar kregen we meer nieuw geld binnen. In april losten we bijna 4,9 miljoen af, maar kregen we meer nieuw geld binnen. In mei zakten de aflossingen naar ruim 3,3 miljoen, maar kregen we meer nieuw geld binnen. In juni zakten de aflossingen naar bijna 1,6 miljoen, maar kregen we meer nieuw geld binnen. Omdat er zo veel nieuw geld binnenstroomde zijn we gaan kijken welke leningen we in overleg met de klanten konden aflossen en daardoor losten we in juli voor bijna 4 miljoen euro af, maar kregen we meer nieuw geld binnen.

Het mooie van nieuw geld is dat het goedkoop is (een lager te betalen rentepercentage) en van het oudere geld dat we aflossen is dat het duurder is.

Wat ook een leuk effect is, is dat een aantal klanten die het geld vanwege angst of liquiditeitsbehoefte (vervroegd) terug wilden hebben, een paar maanden later het geld geheel of gedeeltelijk of verdubbeld gestort hebben. Negen geheel of gedeeltelijke afgeloste klanten waren zo schrandere om op hun schreden terug te keren en het geld weer gewoon bij ons neer te zetten.

Ook vonden 59 nieuwe klanten in A.D. 2020 de weg naar ons. Daar is het opvallend dat het in het begin van de coronacrisis even bijna opdroogde. In april kregen we maar drie nieuwe klanten. In mei groeide dat al weer naar negen nieuwe klanten. In juni zakte dat naar vijf, maar in juli steeg dat weer naar negen en in augustus zitten we na 18 dagen al weer op vijf nieuwe klanten.

29) Wat is de inhoud van de akte?

(logo)

AKTE VAN GELDLNING

Ondergetekenden,

Van Dam, Van Dam & Verkade B.V., gevestigd te Amsterdam aan de Herengracht 74, (1015 BR; e-mail: verkade@vandamvandamverkade.com; tel. 020-4896500; b.g.g.

06-51 0 51 51 9), bij de Kamer van Koophandel ingeschreven onder nummer 34172143,

partij ter ene zijde en hierna genoemd 'debiteur',

alsmede

partij ter andere zijde en hierna genoemd 'crediteur'

verklaren als volgt te zijn overeengekomen:

Artikel 1. Hoofdsom

Crediteur zal met ingang van op of omstreeks 1-.-2019 aan debiteur een som gelds ter hoogte van €,- (zegge:duizend euro) uitlenen en debiteur zal met ingang van dezelfde datum deze leensom van crediteur in leen ontvangen.

Artikel 2. Looptijd

De lening is aangegaan voor onbepaalde tijd.

Beide partijen kunnen de lening geheel of gedeeltelijk schriftelijk opzeggen met een opzegtermijn van één jaar. In geval van overlijden van crediteur kunnen diens erfgenamen de geldlening opzeggen met een opzegtermijn van één maand.

Debiteur zorgt dat crediteur bij opzegging het opgezegde deel uiterlijk op de beoogde datum via diens bankrekening terug krijgt.

Artikel 3. Rente

Gedurende de periode dat debiteur de leensom van crediteur leent, vergoedt debiteur aan crediteur het overeengekomen rentepercentage van 3% (nominaal) per jaar.

De rente kan gedurende de leenperiode niet gewijzigd worden.

De rente wordt per maand achteraf betaald via overboeking op crediteurs bankrekeningnummer.

Artikel 4. Betalingen

Betalingen zullen slechts geschieden via het bankrekeningnummer van crediteur dat crediteur gebruikt bij de storting van de hoofdsom en van debiteur (NL61INGB0006772917 t.n.v. Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. te Amsterdam).

Artikel 5. Jaarlijks leningoverzicht

Jaarlijks zendt debiteur aan crediteur een overzicht met alle mutaties van het voorgaande kalenderjaar.

Artikel 6. Aanwending vermogen en aansprakelijkheid

Debiteur of een aan haar gelieerde onderneming wendt het geleende aan ten behoeve van aanschaf en uitbreiding van diens onroerendgoedportefeuille. Debiteur en alle aan haar gelieerde ondernemingen en de individuele bestuurders derzelve zijn voor de nakoming van alle verplichtingen voortvloeiend uit deze overeenkomst hoofdelijk aansprakelijk.

Artikel 7. Herkomst leensom

Crediteur verklaart de leensom op strikt legale wijze verkregen te hebben.

Artikel 8. Slotbepaling

Op deze overeenkomst is het Nederlandse recht van toepassing.

Aldus in tweevoud opgemaakt en door debiteur ondertekend te Amsterdam op-2019 en

door crediteur te op-2019,

(crediteur)

(A. van Dam)

(A.J.M. van Dam)

(mr. C.M. Verkade)