



BLADEREN



14/24

INHOUD

Voorpagina
Mensen
Economie & Politiek
Advertentie
Morgen
Optiek
Zorg & Markten
Service
Carrière
Ondernemen & Beleggen
Ondernemen   Eigen zaak
Beleggen
De hele krant
Een hele week FD

BEURS INFO

Koersen algemeen:	
FD 300 Sectoroverzicht:	
Beleggingsfondsen:	

ZOEKEN

Uitbreid zoeken

Archief

Dec 2007						
ma	di	wo	do	vr	za	zo
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Terug

## Van Vinex naar monumenten

### De erfgoedmakelaar: adviseren over alles wat ooit voor een andere functie is gebouwd

Christine Lucassen

#### Amsterdam

Een molen, een leegstaande kerk of fabriekshal, veel makelaars weten volgens erfgoedmakelaar Jan Willem Andriessen niet goed wat ze ermee aan moeten. 'Het dagelijkse bestaan van de makelaar op de hoek is de verkoop van vrijstaande huizen, twee-onder-eenkap, rijtjeswoning. Als er dan een molen of een kerk voorbijkomt, is dat heel andere handel.'

Voor Andriessen zijn dit soort panden en hun eigenaardigheden dagelijkse koek. Hij bemiddelt sinds 2003 met zijn bedrijf Redres in vraag en aanbod van panden als molens, kerken, oude stations en herenhuizen. 'Alles wat ooit voor een andere functie is gebouwd', vat Andriessen samen. 'Het zijn rare panden, soms met problemen. Je krijgt te maken met asbest, olie in de grond, soms zijn de panden in verregaande staat van ontbinding.'

Tijdens zijn studie kwam hij voor het eerst nader in contact met erfgoed. Met een studiegenoot richtte Andriessen een bedrijf op en restaureerde hij een monumentaal pand uit 1870 in Amsterdam. Hij regelde de hele restauratie en van het een kwam het ander.

Nadat de nu 36-jarige Andriessen in Delft afstudeerde in bouwmanagement en vastgoedbeheer, ging hij de kant van projectontwikkeling op. Een paar jaar later richtte hij zich op erfgoed. Er ging een nieuwe wereld open voor de bouwkundige, die naar eigen zeggen voorheen veel 'gevinex' had.

Andriessen ontmoette andere eigenaren van monumentale panden die erover dachten om hun bezit (deels) van de hand te doen. Een gat in de markt, meent de in Hilversum gevestigde ondernemer. Zijn activiteiten zijn sinds het eerste jaar winstgevend. 'De makelaar op de hoek is goed in het verkopen van reguliere panden en krijgt dergelijke objecten moeilijker verkocht. Intussen kunnen mensen die graag in een monumentaal pand willen wonen het via de reguliere weg niet vinden.'

Niet alleen vergt erfgoed een specifieke aanpak, het is volgens Andriessen ook vaak lastig om objecten op te sporen via de populairste makelaarssites. Daarnaast is het taxeren complex voor de meeste makelaars.

De prijs van de objecten op zijn site varieert van €150.000 tot €2,5 mln, met een gemiddelde van €500.000 tot €1 mln, uitschieters daargelaten. Andriessen: 'Ik krijg steeds fantastischer dingen. De afgelopen maanden zijn er een aantal kastelen en landgoederen bij gekomen. Vier miljoen is voor mij nu geen raar bedrag meer.'

Terug

## Vraag en aanbod Mismatch

► Kerken zijn het meest gewild. Het grootste aanbod is er van oude herenhuizen in de stad en landgoederen

► De monumentale panden waar erfgoedmakelaar Andriessen bij bemiddelt, staan gemiddeld anderhalf à twee jaar te koop



Een van de panden van makelaar Jan Willem Andriessen, een kasteel in Limburg.

Foto: Redres

De markt is groot. Nederland telt alleen al ruim 50.000 rijksmonumenten. Daarnaast zijn er de gemeentelijke en provinciale monumenten. Andriessen: 'En dan zijn er nog de oude panden die geen monumentenstatus hebben maar wel heel mooi zijn.' Vooral monumenten in dorpen vinden zonder bemiddeling moeilijk een koper. 'Dan heb je iets dat al dertig jaar van een echtpaar is. De kinderen kunnen het niet betalen en de plaatselijke bevolking pakt het ook niet op.'

Kopers zijn vooral ondernemers die iets onderscheidends willen. 'De meeste vraag is naar panden die nog niet zijn gerestaureerd, ook vanwege de fiscale voordelen die een rijksmonument bieden kan. Mensen hebben de droom om de parel zelf af te stoffen en te ontdekken, en dan zelf in te richten.'

Juist dat soort locaties is volgens Andriessen schaars in Nederland.

Mensen die aan het eind van hun carrière uit het buitenland terugkomen en op zoek zijn naar iets dat al 'af' is, hebben het makkelijker. 'Die denken: "Ik koop een gezellig kerkje of een oud herenhuis".' Dat dat kerkje of herenhuis over het algemeen niet in hartje Amsterdam staat, kan hen weinig schelen. 'Als je uit Amerika komt is 200 kilometer niets.'

Er staan nu bijna honderd panden op de site van de erfgoedmakelaar. De afgelopen maanden kwamen er 25.000 unieke bezoekers per maand, een verdubbeling vergeleken met een jaar geleden. Andriessen verwacht in 2008 het aanbod en het aantal unieke bezoekers te verdubbelen.