

# ‘Ook in krimpregio’s zijn toplocaties te vinden voor middeldure huur.’

De Raad van Bestuur, Robbert Ter Weijden en Robert Jan van Hamersveld (Voorzitter), is heel uitgesproken in wat ze op dit moment vooral zoeken voor de groeiende vastgoedportefeuille: een hoge kwaliteit nieuwbouw huurwoningen binnen, maar ook zeker buiten de Randstad, in het betaalbare segment. De focus van één van ’s lands grootste vastgoedspelers, die na 61 jaar zwijgen de stilte doorbreekt om meer goede matches te vinden met regionale bouwers en ontwikkelaars – en samen meer voor elkaar te krijgen.

Nee, de woningen of appartementen die Newomij graag wil kopen hoeven niet per se fancy, hip of superinnovatief te zijn – dat is overigens ook niet verboden – maar er gelden wel drie andere, zeer belangrijke eisen. Eén: de woningen moeten een zéér goed antwoord vormen op een lokale marktvraag. Twee: die lokale topkwaliteit moet door Newomij liefst decennia lang tegen zeer aanvaardbare prijzen kunnen worden verhuurd. En drie: de duurzaamheid van de woningen moet passen bij de lange termijn visie van Newomij. Als dat zo is, kan Newomij vanuit een klein comité van beslissers en een sterk eigen vermogen zeer snel schakelen. Zelfs als het gaat om renteloos voorfinancieren van woningen, delen van een nieuwbouwproject, of het aankopen van plukjes woningen tegelijk. Robbert: ‘Daarmee zoeken wij vooral de samenwerking op met ontwikkelaars en ontwikkelende bouwers die op zoek zijn naar zekerheden om hun bouwproductie op gang te houden. Wij kunnen zorgen voor continuïteit.’

## MEERWAARDE BETER OVER HET VOETLICHT BRENGEN

Na 61 jaar doorbreekt het familiebedrijf Newomij een serene, bijna absolute stilte. Robert Jan: ‘We zijn in alle bescheidenheid groot geworden met het lange termijn en doe-maar-gewoon denken dat past bij oer-Hollandse

familiebedrijven zoals Newomij. Dat we nu meer willen uitspreken wie we zijn, wat onze missie is en wat we zoeken is, omdat we merken dat we niet altijd even duidelijk zijn. We moeten beter aangeven waar we van meerwaarde kunnen zijn en voor wie. Anders moeten we te vaak ‘nee’ verkopen en dat is voor niemand interessant.’

## EEN FOCUS VAN DECENNIA, ZONIET HALVE EEUWEN

De focus van Newomij ligt in dit tijdsbestek dus vooral op nieuwbouw-huurwoningen binnen en buiten de Randstad, in het betaalbare segment. Robert Jan licht toe: ‘We zijn niet uit op kortstondige boekwinsten en speculatieve aan- en verkoop, we gaan puur voor de lange termijn kasstromen door het consistent goed bedienen van een grote groep tevreden huurders. Daarna ponden we de woningen uit, waarbij we in veel gevallen zelf de VVE vormgeven en besturen, ook administratief, zodat we ook dán met onze kennis en kunde de bewoners kunnen blijven servicen. Wij denken in termijnen van decennia, soms zelfs meer dan een halve eeuw. Dat laatste is vooral prettig voor gemeenten die zo langzamerhand de gelederen sluiten voor de bekende particuliere hit & run speculanten, de niets ontziende expat- en de toeristenverhuurders. Wij hebben al ruim 60 jaar een lange termijnmissie. Beheer, onderhoud: we doen alles zelf, jaren en jaren achter elkaar door, we kennen de panden en de huurders door en door. Ons track record zorgt voor vertrouwen en rust, ook in de onderhandelingen van onze partners met gemeenten. Wij blijven betrokken, generaties lang.’

## DE MARKT IS HIER EN NU

Newomij kan met gerichte aankopen juist nu zorgen voor 1+1=3 effect, zien Robbert en Robert Jan. Waar



Robert Jan van Hamersveld en Robbert Ter Weijden op de bouwplaats van een nieuwbouwproject in Ede. Foto's: Jeroen Dietz

## NEWOMIJ VASTGOEDAANKOPEN IS:

### 1. Gericht op lange relaties.

Newomij is een familiebedrijf dat sinds de oprichting, 61 jaar geleden, consequent dezelfde missie volgt, namelijk: het verhuren van woningen en appartementen aan de grote groep mensen met een gemiddeld inkomen. Het businessmodel is gebaseerd op de constante, gegarandeerde kasstroom vanuit tevreden, trouwe huurders – en dus niet op korte termijn boekwinsten of maximale huurprijzen. Ook in de relatie met medewerkers en zakenpartners zoekt Newomij liefst naar langdurige samenwerkingen met winwin- en groeimogelijkheden voor iedereen.

### 2. Slagvaardig, flexibel én vermogend.

Newomij financiert al haar aankopen en deelnemingen voor 100% vanuit eigen vermogen. Dat zorgt voor zeer korte beslislijnen en -termijnen en snel geld: boter bij de vis. De sterke financiële positie in combinatie met de slagvaardigheid van een familiebedrijf met een klein team van beslissers.

### 3. Menselijk, flexibel en direct.

Door een sterke financiële positie heeft Newomij slagkracht, maar Newomij heeft ook de wendbaarheid van een familiebedrijf. De Raad van Bestuur beoordeelt aanbiedingen voor aankopen – van hele kleine ‘mandjes’ tot complete projecten – altijd zelf. De leden gaan ook altijd zelf ter plaatse kijken. Voor marktadvies en lokale informatie werkt Newomij samen met een eigen netwerk van makelaars in het hele land.

### 4. De hele verhuurketen in eigen huis.

Newomij doet alles met eigen mensen, van aankopen en financieringen tot en met beheer, onderhoud, verzekeringen, uitpondingen en VVE's (bestuur, beheer, administratie). Bezit en huurders worden zo lang mogelijk gekoesterd, want dat is de missie en ‘levenslijn’ van Newomij. Door middel van renovatie en verduurzaming wordt de lifecycle van gewaardeerde woningen zo lang mogelijk verlengd en ontstaat er een nieuwe lifecycle.

*‘Wil je iets bereiken, dan moet je het samen doen.’*

MOOIE KWALITATIEVE DETAILS

KWALITATIEF  
HOOGSTAANDE  
AFWERKING

RUIME  
BUITEN  
RUIMTES

GÓEDE LOCATIE IN  
EEN STERKE GEMEENTE

Borne, 27 luxe nieuwbouw appartementen van Newomij.

de bouwproductie van ontwikkelende bouwers en kleinere ontwikkelaars – ook in de regio – door Corona in de knel dreigen te komen en financieringstrajecten doorgaans lang en taai zijn, bieden het track-record, het ruim voldoende aanwezige vermogen en de snelle beslistermijn van Newomij uitzicht op de gewenste continuïteit in de bouwproductie. Robbert: 'We zien dat onze propositie heel goed past bij regionale bouwers en ontwikkelaars die het tempo erin willen houden. Dat is nodig want overal in Nederland is een tekort aan huurwoningen, vooral in het sociale en middeldure segment. Daar kunnen we met elkaar héél veel in betekenen.' Robert Jan: 'Dat is altijd

onze missie geweest: juist de midden- en lagere inkomens bedienen. Het middensegment. We zijn niet uit op de hoofdprijs *vandaag*, we gaan juist voor hele *steady* kasstromen en optimaal rendement over lange periodes. Dat is de kern van het Newomij businessmodel.'

#### ONDERNEMERSCHAP EN 'ZELF DOEN'

De flexibiliteit, het snelle schakelen en het persoonlijke ondernemerschap – ook dat is waarmee Newomij de beoogde zakenpartners in de regio aan zich wil binden. Zoals dat bijvoorbeeld goed gelukt is met recente aankopen in Borne, Ede en Meppel, van kleine en grotere regionale spelers. Alles zèlf doen, niets uitbesteden, goed samenwerken met een betrouwbaar eigen netwerk van makelaars, zelf naar de locatie rijden om zowel de context als het project te beoordelen: die typische Newomij cultuur past héél erg in deze tijd waarin snelheid, flexibiliteit en ondernemerschap hard nodig zijn, zien de mannen. Robert Jan: 'En dan is er natuurlijk als niet onbelangrijke last but not least het zelf financieren, alles vanuit eigen vermogen. Wij hoeven niet te wachten, wij kunnen het geld morgen overmaken als we eenmaal ja hebben gezegd.'

*'Samen houden we  
de bouwproductie  
op gang.'*

#### PROFIEL NEWOMIJ

**Trackrecord: 60 jaar**  
**Aantal werknemers: 76 fte**  
**Vastgoedportefeuille: circa € 600 mln**  
**Netto winst 2019: 50 mio**  
**Aantal wooneenheden: 3.500**  
**Commercieel vastgoed: 130.000 m<sup>2</sup>**  
**Beheer VvE: 500**  
**Aantal appartementen: 32.000**  
**Financiering: circa € 120 mln**

#### CONTACT:

[www.newomij.nl](http://www.newomij.nl)  
[info@newomij.nl](mailto:info@newomij.nl)  
088 639 66 45  
Koningin Wilhelminalaan 31  
1411 EL Naarden

 **NEWOMIJ**

COMMITMENT IN REAL ESTATE