

AGX

5 VALKUILEN BIJ VASTGOEDFONDSEN

Datum: februari 2026





INHOUD

▶	Voorwoord	01
▶	Valkuil 1 - Onduidelijke kosten	02
▶	Valkuil 2 - Beperkt exit scenario	03
▶	Valkuil 3 - Onrealistisch rendement	04

▶	Valkuil 4 - Scheeflopende belangen	05
▶	Valkuil 5 - Transparante communicatie	06
▶	Checklist	07
▶	Over AGX	09



Voorwoord

Investeren in vastgoedfondsen biedt kansen: stabiele rendementen, minimale inspanning en toegang tot professionele projecten. Zoals bij elke investering zijn er risico's en sommige daarvan worden pas zichtbaar na de investeringsbeslissing.

Wij hebben deze gids geschreven om investeerders te helpen met realistische verwachtingen en beter inzicht. Geen verkooppraat, maar concrete inzichten gebaseerd op wat we in de praktijk zien gebeuren.

Bij AGX geloven we dat transparantie, degelijkheid en vertrouwen de basis vormen van elke succesvolle samenwerking.

VALKUIL 1

Onduidelijke kosten

Vaak zie je alleen “beheervergoeding: 1,5%” maar de echte kosten zitten in:

01

Initiatievergoedingen

Een initiatievergoeding is een eenmalige beloning voor het opzetten van het fonds. Deze kunnen onderdeel vormen van de aankoopprijs.

02

Succesfees

Een succesfee is een bonus voor de beheerder bij het behalen van een vooraf afgesproken rendement.

03

Transactiekosten

Transactiekosten zijn kosten voor het kopen of verkopen van vastgoed binnen het fonds.

04

Herfinancieringsopslag

Een herfinancieringsopslag is een extra vergoeding voor de beheerder bij het afsluiten of verlengen van een lening voor het fonds.

Een gepresenteerd nettorendement van 7% kan door verborgen kosten dalen naar 4%.

Tip: Vraag naar een transparant kostenoverzicht; bruto naar netto rendement.



VALKUIL 2

Beperkt exit scenario

Ook als de huurstream nu goed is, bepaalt de uiteindelijke exitwaarde van het pand in grote mate je rendement. Wat als de huurder besluit niet te verlengen? Is de nieuwe huur dan nog marktconform? Is het vastgoed interessant voor herontwikkeling of transformatie? Zonder perspectief op alternatieve waarde of toekomstige verhuur, kan het directe rendement prima lijken, maar valt het indirecte rendement bij verkoop zwaar tegen. Zo loop je alsnog het risico op een tegenvallende exit en verlies op je investering.

Bescherm je investering

Tip: Kijk niet alleen naar het huidige huurniveau, maar ook naar de marktwaarde bij herverhuur of leegstand, die bepaalt voor een deel je uiteindelijke exit.



VALKUIL 3

Onrealistisch rendement

▶ **ontbrekende aannames**

Vaak ontbreken de aannames: leegstand, kosten, veranderende rente of marktrisico worden niet meegenomen.

▶ **Wens denken**

De meeste fondsen rekenen met waardestijging, zonder onderbouwing van marktontwikkeling of herinvesteringsstrategie.

▶ **Exit**

Bij rendement uit verkoop wordt geen rekening gehouden met frictie: verkoopkosten, leegstand bij exit of veranderende marktrente blijven buiten beeld.

Tip: Vraag altijd naar de rendementsopbouw én de gevoeligheden (wat als huurders wegvallen?).



VALKUIL 4

Scheeflopende belangen tussen
beheerder en investeerder



Op het oog lijkt het doel van fondsbeheerder en investeerder gelijk: rendement. Maar in de praktijk verdient de beheerder vaak al bij plaatsing, via structureringsvergoedingen en inschrijfgelden. Of het vastgoed daarna goed presteert, doet er minder toe. Hierdoor ontstaat een prikkel om snel fondsen te plaatsen, in plaats van te focussen op kwaliteit en lange termijn. Onderhoud wordt soms bewust laag gehouden om het rendement op papier hoog te houden, terwijl dit ten koste gaat van de waarde op termijn.

Voorbeeld: Sommige aanbieders keuren vastgoed goed dat eigenlijk niet door hun eigen kwaliteitscriteria zou komen, puur om te kunnen plaatsen. Anderen investeren meer in marketing dan in vastgoedbeheer, omdat ze moeten blijven verkopen om kosten te dekken.

Tip: Kijk goed naar hoe en wanneer de beheerder verdient. Als dat vooral vóór rendement gebeurt, lopen de belangen scheef.



VALKUIL 5

Gebrek aan transparante communicatie

► In de praktijk

Wat je vaak ziet: je investeert en ontvangt af en toe een algemene update, zonder concrete cijfers of duidelijke uitleg. Informatie over risico's, vertragingen of afwijkingen blijft vaak achterwege.

► Wat heb je nodig?

Zonder transparante communicatie weet je niet:

- Of het plan nog op schema ligt.
- Of er problemen zijn met huurders, vergunningen of financiering.
- Wat je netto rendement werkelijk is.

Tip: Vraag om voorbeeldrapportages en kijk hoe vaak en waarmee wordt gecommuniceerd. Als je alleen succesverhalen hoort, is dat een rode vlag.

AGX CHECKLIST

Hoe is dit vastgoed geselecteerd en waarom juist dit object?

Werd gekozen op basis van reële potentie, of omdat het snel te plaatsen was? Toon de analyse, niet alleen het verkoopverhaal.

Wat zegt een onafhankelijke taxateur over de waarde en het risicoprofiel?

Is er sprake van marktconforme huur? Wat gebeurt er met de waarde bij herverhuur of leegstand?

Welke onderdelen van het rendement zijn gegarandeerd, en welke volledig afhankelijk van aannames?

Wat blijft er over als de markt 10% daalt of de herfinanciering duurder uitvalt?

Welke scenario's hebben jullie doorgerekend, ook bij tegenvallers?

Wat als de rente stijgt, een huurder vertrekt of verkoop langer duurt dan verwacht?

Wat zijn alle kosten, inclusief structureringsvergoedingen, succesfees en verkoopkosten?

Niet alleen het beheer, maar ook wat er bij aankoop en verkoop wordt verdiend.

AGX CHECKLIST

Wat gebeurt er met het vastgoed als de markt verslechtert of de huurder vertrekt?

Is er herontwikkelpotentie, transformatie mogelijk of een plan B?

Hoe verdienen jullie als fondsbeheerder precies geld en wanneer?

Ligt jullie belang bij rendement op lange termijn of bij snelle plaatsing?

Hoeveel investeren jullie zelf in dit fonds?

Skin in the game laat zien of jullie zelf geloven in het project.

Hoe wordt onderhoud aangepakt en zijn die kosten in het rendement verwerkt?

Wordt er realistisch gerekend of is het onderhoud uitgesteld om het plaatje mooier te maken?

Hoe vaak en in welke vorm communiceren jullie met investeerders?

Krijg ik kwartaalrapportages, cashflowoverzichten en écht transparant inzicht?

OVER AGX

AGX is een onafhankelijke aanbieder van kleinschalige vastgoedfondsen die opereren onder de vrijstellingsgrens van de AFM. Wij richten ons op een klein aantal investeerders en hanteren een aanpak waarin transparantie, betrokkenheid en onderbouwing centraal staan. Geen massaproductie of opgeblazen beloftes, maar goed doordachte vastgoedprojecten waarin we zelf geloven en participeren.

Meer weten?

Interesse in onze werkwijze of benadering? Neem gerust contact met ons op. Informatie wordt uitsluitend op verzoek verstrekt.



ONS TEAM

AGX is opgericht door Johan Pouw Jr. en Domien Smits en worden voorzien van advies door Stijn Spée en Johan Pouw Sr.



NEEM CONTACT OP

Telefoonnummer

+31650636020

Email

info@agx.nl

Website

www.agx.nl

Locatie

Hagenweg 3C, Vianen

