

A photograph of a modern architectural complex situated along a body of water. The scene features several buildings: a large, dark, angular structure on the left; a white, angular, tent-like structure in the foreground; and a tall, dark, rectangular building with a grid-like facade on the right. A crowd of people is gathered on a walkway in front of the buildings. The water in the foreground reflects the sky and the buildings. The sky is blue with scattered white clouds.

BELEGGEN IN NEDERLANDS VASTGOED

INHOUD

VOORWOORD	3
RESEARCH – NVM Business	5
BELANGENBEHARTIGING – Frank van Blokland	11
VASTGOEDFINANCIERING – Peter Gobel en Philip Zwart	15
VASTGOEDFINANCIERING – Roel van de Bilt en Maarten Donkers	19
TAXEREN – Cees Schekkerman	23
TAXEREN – Roger Felix	27
KANTOREN – Martijn Verhaaf	31
HOTELS – Dirk Bakker	35
LOGISTIEK VASTGOED – Raimond Weenink	39
LOGISTIEK VASTGOED – Marco Schol en Jeroen van der Meer	43
WINKELS – Patrick Paternotte en Gijs Bessem	47
WONINGEN – Jaap van Dijk	51
VASTGOEDMANAGEMENT – Marc Poelman	55
VASTGOEDMANAGEMENT – Joost Vooijs	59
COLOFON	62

VOORWOORD

Door de lage kapitaalmarktrente en de ruime beschikbaarheid van geld is in Nederland al enige tijd sprake van een grote vraag van nationale en internationale beleggers naar commercieel vastgoed en huurwoningen. Daarmee is de beleggingsmarkt de meest succesvolle en dynamische sector binnen de Nederlandse vastgoedmarkt. NVM Business verwacht dat deze trend doorzet en dat er aan de verhoogde vraag naar beleggingsobjecten voorlopig geen einde komt.

Dat was ook de aanleiding voor deze publicatie: de tijd was rijp om die Nederlandse vastgoedmarkt, waarin zowel Nederlandse als buitenlandse beleggers zo actief zijn, eens tegen het licht te houden. Welke segmenten zijn het meest in trek? Wie zijn de spelers? En vooral ook: welke rol is er weggelegd voor NVM Business makelaars?

Voor deze publicatie zijn verschillende NVM Business makelaars geïnterviewd. Daarnaast hebben gesprekken plaatsgevonden met belangrijke stakeholders. Hieruit blijkt dat NVM Business makelaars ook in dit specifieke segment van de Nederlandse vastgoedmarkt toegevoegde waarde hebben bij het samenbrengen van vraag en aanbod. Dat hebben zij te danken aan hun kennis van de nationale en regionale markten waarin zij opereren én aan de NVM-data waarover ze beschikken.

Ik bedank iedereen die heeft meegewerkt aan de totstandkoming van deze publicatie en wens u veel leesplezier én inspiratie.

Marcel de Boer
Voorzitter NVM Business



AMSTERDAM winkelcentrum Magna Plaza achter het Paleis op de Dam werd vorig jaar gekocht door een groep buitenlandse investeerders

RESEARCH

Er is veel activiteit op de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt.
Zo blijkt uit een cijfermatige analyse van NVM Business.

Het jaar 2016 is voor de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt zonder meer bevredigend verlopen, althans gemeten naar de omvang van de investeringen die plaatsvonden. Zonder rekening te houden met financieringen en aandelentransacties, zoals de omvangrijke transactie tussen het Chinese Anbang en het Amerikaanse Blackstone, is vorig jaar door beleggers zo'n 11 miljard euro in vastgoed geïnvesteerd. Van de beleggingen in vastgoed had het grootste deel, ongeveer 8 miljard euro, betrekking op commercieel vastgoed, dat wil zeggen kantoren, bedrijfsgebouwen, winkels en hotels. De grote vraag van particuliere en institutionele beleggers werd niet alleen gedreven door de ruime beschikbaarheid van kapitaal en de lage rente. Ook het feit dat de economie zich goed herstelde en er door bedrijven en instellingen meer vastgoed werd gehuurd dan in voorgaande jaren, was van invloed op de kooplust. Voor buitenlandse beleggers vormden daarnaast de aantrekkelijke aanvangsrendementen op vastgoed een belangrijke stimulans.

INTERNATIONALISERING ZET DOOR

De beleggers die vorig jaar actief waren op de vastgoedmarkt, kwamen voor een belangrijk

deel uit het buitenland, waarmee de internationalisering van de Nederlandse markt werd voortgezet. Dat nam niet weg dat ook Nederlandse beleggers een aardig toontje meebleezen. Zij lieten zich er niet van weerhouden om enkele miljarden euro's te investeren in woningen en bedrijfsmatig vastgoed. Bij de buitenlandse investeerders waren het overigens vooral Amerikaanse en Engelse beleggers die zich vorig jaar lieten verleiden tot het doen van aankopen. Daarnaast was het opvallend dat Aziatische beleggers wat meer activiteiten ontplooiden. Zo kochten bijvoorbeeld Koreaanse investeerders via een Franse beleggingsmaatschappij het gebouw De Rotterdam op de Kop van Zuid.

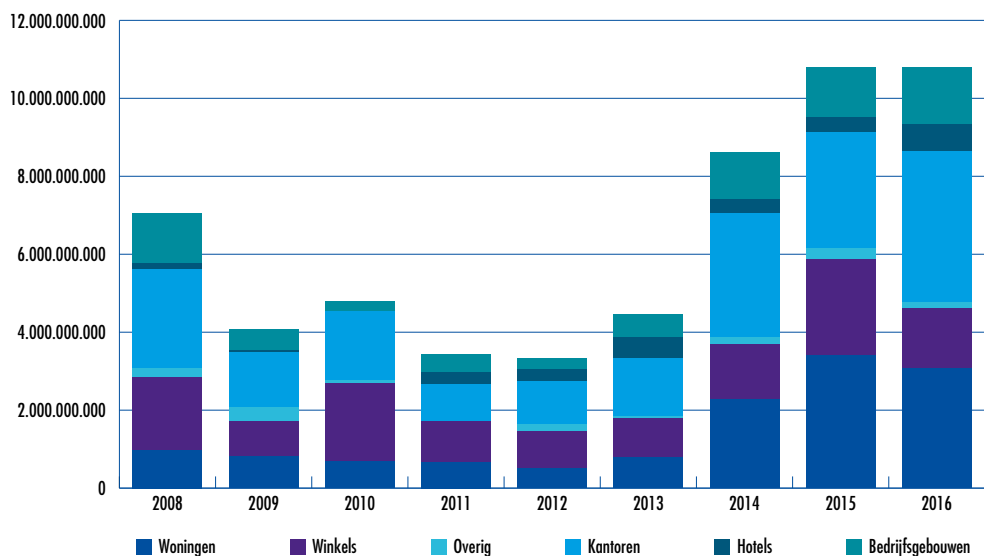
VERHOOGDE BELANGSTELLING VOOR KANTOREN

Zoals gezegd, lag het accent van de beleggingsactiviteiten op de commerciële gebouwenmarkt. Wat daarbij opviel, was de verhoogde interesse van investeerders voor kantoorgebouwen. Enkele jaren geleden werden kantoorbeleggingen nog verguisd, maar het tij is duidelijk gekeerd. In dit deel van de gebouwenmarkt werd het afgelopen jaar een kleine 4 miljard euro belegd. Daarbij werden zowel individuele gebouwen als complete portefeuilles verhandeld.



AMSTERDAM het Rembrandtplein met op de achtergrond The Bank. Het prestigieuze gebouw, dat naast kantoren ook winkels en horeca bevat, werd herontwikkeld door de Kroonenberg Groep en verkocht aan Deka Immobielien

BELEGGINGEN IN NEDERLANDS VASTGOED



Bron: Bak / NVM

De belangstelling van beleggers richtte zich – net als in andere jaren overigens – in hoofdzaak op kantoren in de Randstad, dat wil zeggen de drie westelijke provincies van het land. De drie westelijke provincies waren tezamen goed voor zo'n 85% van het totale bedrag dat beleggers vorig jaar in kantoren staken. Vooral de grote stedelijke agglomeraties waren in trek bij beleggers. Hierbij was een hoofdrol weggelegd voor de stad Amsterdam. In het algemeen lag het accent van de gerealiseerde aankopen op bestaande gebouwen en hadden beleggers met name interesse in grote gebouwen, dat wil zeggen objecten met een vloeroppervlakte van 10.000 vierkante meter en meer. De meest actieve kopers op de kantorenmarkt waren buitenlandse beleggers, hoewel Nederlandse beleggers ook aardig van zich deden spreken. Zo kocht een grote Nederlandse verzekeringsmaatschappij een omvangrijke kantorenportefeuille met gebouwen op stationslocaties.

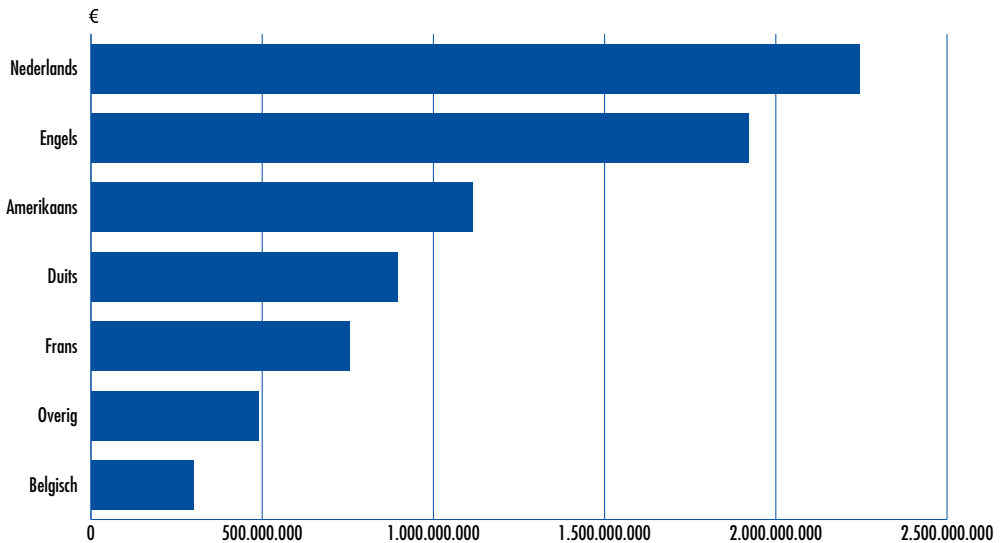
BEDRIJFSRUIMTEN OOK GEWILD

Behalve de kantorenmarkt wist ook de bedrijfsruimtemarkt te profiteren van het positieve sentiment dat de beleggingsmarkt het afgelopen jaar kenmerkte. In totaal werd door beleggers voor om en nabij de 1,4 miljard euro in bedrijfsgebouwen geïnvesteerd. Daarbij waren niet alleen de grootschalige distributiecentra in trek. Beleggers lieten hun oog ook vallen op andersoortige gebouwen, zoals geschakelde bedrijfshallen. In tegenstelling tot op de kantorenmarkt lag bij de verwerving van bedrijfsgebouwen het accent op locaties in Noord-Brabant en Limburg, wat natuurlijk verband hield met de vele distributiecentra in deze provincies. Verder kon de regio Amsterdam-Schiphol het afgelopen jaar op meer belangstelling van beleggers rekenen.

HOTELS IN AMSTERDAM POPULAIR

Ook in de hotelmarkt stonden de seinen op groen, getuige het feit dat vorig jaar ongeveer

BELEGGINGEN IN NEDERLANDS COMMERCEEL VASTGOED NAAR NATIONALITEIT KOPERS 2016



Bron: Bak / NVM

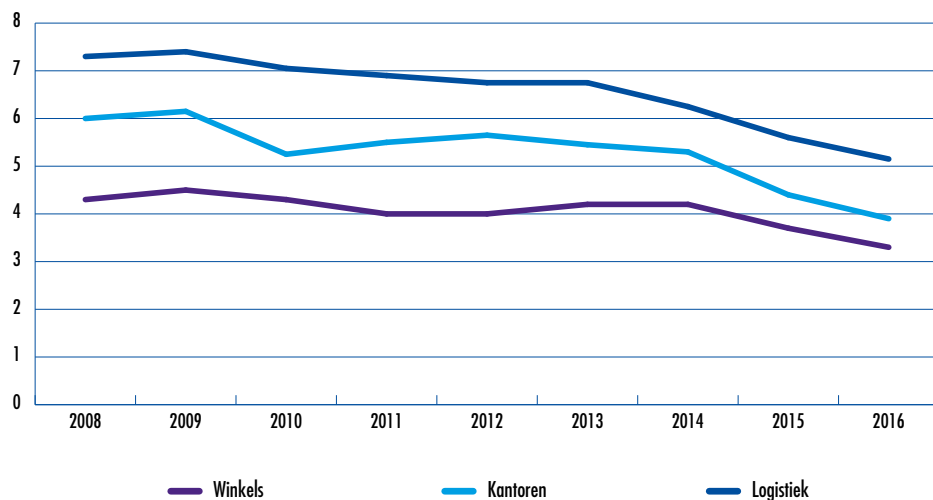
700 miljoen euro werd belegd in hotelvastgoed. Naast het feit dat het investeringsvolume omhoogging, was ook het aantal verkochte kamers aanzienlijk groter dan in 2015. Qua omvang vonden de meeste investeringen plaats in Amsterdam. De belangstelling van beleggers voor de hoofdstad werd aangewakkerd door de aanhoudende stijging van het aantal bezoekers en hotelovernachtingen. Aan de koopzijde opereerden zowel buitenlandse als Nederlandse beleggers.

‘Op dit moment is de beleggingsmarkt de meest succesvolle en dynamische sector binnen de Nederlandse vastgoedmarkt’

MINDER WINKELBELEGGINGEN

Iets minder positief was de gang van zaken op de winkelmkt. Want ondanks de gunstige verhuurmarkt werd vorig jaar minder in winkels belegd dan het jaar ervoor. In totaal kochten beleggers in 2016 voor circa 1,55 miljard euro aan winkelvastgoed, terwijl in 2015 zo’n 2,46 miljard euro in winkels werd belegd. Dat er minder winkels werden gekocht, was te wijten aan de beperkte beschikbaarheid van beleggingsobjecten. Eigenaren van winkels en winkelcentra bleven zoveel mogelijk op hun vastgoed zitten, terwijl er voor minder goede objecten nauwelijks belangstelling bestond. Voor zover beleggers winkelvastgoed kochten, betrof het hoofdzakelijk planmatig ontwikkelde winkelcentra. Daarnaast was het opvallend dat een groot aantal HEMA-vestigingen van eigenaar wisselde. De vraag naar beleggingsobjecten werd voor een belangrijk deel gevoed door buitenlandse beleggers. Niettemin slaagden Nederlandse investeer-

NETTO-AANVANGSRENDEMENTEN VOOR EERSTELAS VASTGOED OP BESTE LOCATIES



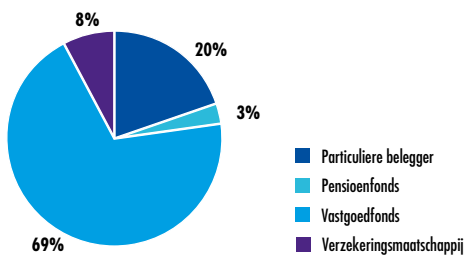
Bron: Bak / NVM

ders erin om voor 635 miljoen euro winkels en winkelcentra te verwerven.

GROTE VRAAG NAAR HUURWONINGEN

Commercieel vastgoed was niet de enige categorie die in 2016 op veel belangstelling van beleggers kon rekenen. Er werd ook flink belegd in appartementencomplexen en rijtjeswoningen. Het afgelopen jaar kochten beleggers voor ongeveer 3 miljard euro huurwoningen. Daarbij lag de nadruk op nieuwbouwcomplexen. Vooral de tekorten aan woningen in de grote steden alsook de vaste inkomstenstroom die woningen opleveren, maakten huurwoningen een gewilde belegging. Hoewel de meeste beleggers een duidelijke voorkeur hadden voor locaties in de Randstad, vonden ook elders in het land transacties plaats. In het algemeen vormden de vastgoedfondsen de belangrijkste kopersgroep, op enige afstand gevolgd door de particuliere beleggers. Nederlandse beleggers voerden de boventoon.

BELEGGINGEN IN COMMERCEEL VASTGOED 2016



Bron: Bak / NVM

A man with glasses, wearing a blue suit, white shirt, and blue striped tie, is leaning on a wooden staircase railing. He is looking towards the camera with a slight smile. The background shows a modern building with large windows and a glass railing.

'INVESTERINGSKLIMAAT IS GOED, MAAR KAN IN EUROPEES PERSPECTIEF BETER'

FRANK VAN BLOKLAND, VERENIGING VAN INSTITUTIONELE BELEGGERSEN IN VASTGOED, NEDERLAND

BELANGENBEHARTIGING

In navolging van rapporten over de woningmarkt (2014) en de retailmarkt (2016) bracht de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN) in februari een rapport uit dat de Nederlandse kantorenmarkt in Europees perspectief plaatst. En dat perspectief, betoogt IVBN-directeur Frank van Blokland, is helemaal niet zo somber als vaak wordt gedacht, integendeel.

O pgericht in 1995, behartigt IVBN de belangen van haar leden die beleggen in woningen, kantoren en winkels, bedrijfsruimten, parkeergarages en overig vastgoed. Met duurzaamheid, integriteit en transparantie hoog in het vaandel wordt daarbij gestreefd naar bevordering van het investeringsklimaat op de Nederlands vastgoedmarkt. De 32 leden uit binnen- en buitenland hebben met elkaar gemeen dat ze minimaal 3 jaar actief zijn op de Nederlandse markt, met een belegd vermogen van 100 miljoen euro als ondergrens. Grote buitenlandse leden zijn Unibail-Rodamco, Klépierre en, sinds kort, de Duitse belegger Patrizia. Van Blokland schat het totale belegde vermogen van alle IVBN-leden op 45 à 50 miljard euro, ongeveer een kwart van de Nederlandse markt. “Ongeveer 22,5 miljard euro zit in woningen, zo’n 17 miljard in winkels en de rest in kantoren, bedrijfsruimten en parkeergarages.” Groot verschil met Vastgoed Belang, dat de belangen van particuliere vastgoedbeleggers

behartigt, is dat de IVBN-leden vooral assetmanagers zijn die in opdracht van pensioenfondsen en verzekeraars de vastgoedportefeuilles beheren en waar mogelijk optimaliseren. “Denk aan Syntrus Achmea, dat voor wel zestig pensioenfondsen werkt. Ik durf te stellen dat de verschuiving van institutionele beleggers naar assetmanagers de professionaliteit een enorme boost heeft gegeven.”

DUIVENTILLEN

Van Blokland erkent dat veel Nederlands vastgoed de laatste jaren in buitenlandse handen is gekomen. Op zich niets mis mee, maar wat hem wel zorgen baart, zijn opportunistische private equity-partijen die de Nederlandse woningmarkt alleen betreden ‘voor een snelle, korte rit’ die de kwaliteit van het woningbestand niet ten goede komt. “Wij blijven er bij corporaties op hameren om huurwoningen boven de liberalisatiegrens te verkopen aan institutionele beleggers, die wél een langetermijnvisie hebben en wél duurzaam



NIJMEGEN winkelcomplex aan de Marikenstraat in het centrum van Nijmegen.
Het complex is een belegging van Syntrus Achmea Real Estate & Finance

in Nederland willen investeren. Op die manier voorkom je dat er miljarden wegvloeien naar het buitenland.”

Ervan uitgaande dat corporaties van de politiek geen comeback mogen maken in de middeldure huursector, ziet de IVBN-directeur vooral in de woningmarkt enorme kansen voor zijn leden.

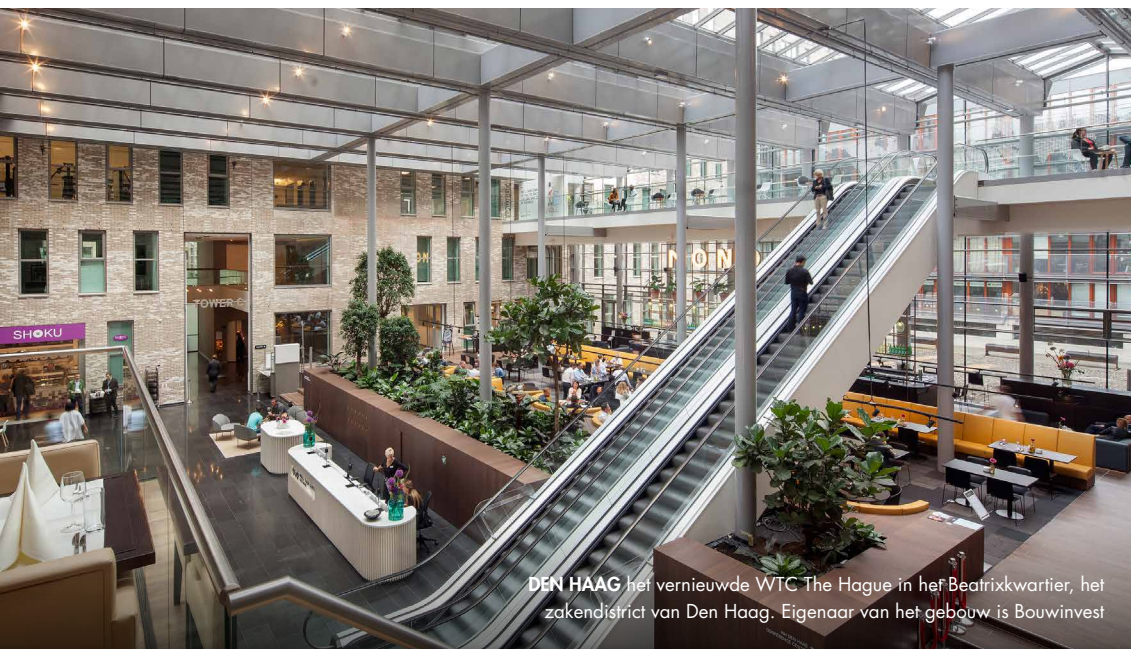
“In 2016 hebben we 7000 nieuwe huurwoningen toegevoegd aan de voorraad. Als het aan ons ligt, komen er daar de komende drie jaar 25.000 bij. Het geld is er, net als de vraag. Het grote probleem is het gebrek aan bouwlocaties, binnenstedelijk maar ook aan de randen van steden.” Van Blokland juicht transformatie van leegstaande kantoren toe, maar heeft zijn twijfels over de kleine woonunits die er vaak in worden gerealiseerd, bijvoorbeeld voor starters of studenten. “Het zijn een soort duiventillen,

waarvan ik me afvraag of het ook op termijn goede beleggingsproducten zijn. Teken aan de wand is dat het vooral buitenlandse beleggers zijn die er brood in zien.”

KATALYSERENDE ROL

In de kantorenmarkt signaleert Van Blokland een focus op de grootstedelijke en goed bereikbare locaties, die volgens hem zal doorzetten. “Er zijn vast nog satellietlocaties waar huurders € 50 per m² betalen, maar meer nog dan bij die huurders kun je bij die locaties vraagtekens plaatsen. Op lange termijn geloven wij er niet in. Je ziet dat onze leden er hun handen steeds meer vanaf trekken.”

De invoering van energielabel C, vanaf 2023 verplicht, speelt daarbij volgens hem een katalyserende rol. “Het maakt verouderde kantoren



DEN HAAG het vernieuwde WTC The Hague in het Beatrixkwartier, het zakendistrict van Den Haag. Eigenaar van het gebouw is Bouwinvest

op verkeerde locaties nog onaantrekkelijker en is een stimulans om kantoren op goede locaties te verduurzamen. De twee- of driedeling binnen de kantorenmarkt die je toch al ziet, wordt erdoor versneld.”

Of het nu om kantoren of om winkels gaat, Van Blokland benadrukt dat het aanbod moet worden afgestemd op de effectieve vraag. “Onze leden spinnen garen bij enige schaarste, daar ben ik eerlijk in, maar ontwikkelaars en gemeenten moeten heel terughoudend omgaan met nieuwbouw. Zelfs The Edge, het summum op het gebied van duurzaamheid, had eigenlijk niet gebouwd moeten worden, met zoveel transformeerbare leegstand in de directe omgeving.”

BATTLE OF THE CITIES

In de rapporten die IVBN de afgelopen jaren heeft uitgebracht, wordt de vastgoedmarkt in Nederland stevast in Europees perspectief geplaatst. Volgens Van Blokland wordt daarbij niet voor niets nadrukkelijk verder dan de landsgrenzen gekeken. “Buitenlandse investeerders en internationale toptalenten zullen in toenemende mate kiezen voor zogenaamde supersteden en

daar is Nederland te klein voor. Maar samen met Vlaanderen en Noordrijn-Westfalen kunnen we een ‘TristateCity’ vormen, een groene netwerkstad met 30 miljoen inwoners die wél een rol van betekenis kan spelen in de verwachte ‘Battle of the Cities’.”

Zullen er in die TristateCity nog makelaars nodig zijn? Van Blokland denkt van wel, maar hun rol en de wereld waarin ze opereren, zullen ingrijpend veranderen. “Of het nu om huren, kopen of beleggen gaat, wat blijft is de behoefte aan lokale marktkenners die ons kunnen helpen om het kaf van het koren te scheiden.”

‘Buitenlandse investeerders en internationale toptalenten zullen in toenemende mate kiezen voor zogenaamde supersteden’



'VAN BRUINE NAAR GROENE KANTOREN: HET ORANJE ING LOOPT VOOROP'

PETER GOBEL, ING REAL ESTATE FINANCE (LINKS) EN PHILIP ZWART (RECHTS)

VASTGOEDFINANCIERING

Een van de belangrijkste vastgoedfinanciers in Nederland, ING Real Estate Finance (ING REF), neemt het voortouw bij het verduurzamen van de kantorenvoorraad.

Algemeen directeur Peter Göbel van ING REF spreekt van een baanbrekende stap: eigenaren van kantoorpanden die door ING zijn gefinancierd, is schriftelijk meegedeeld dat ze voor het eind van het jaar een duurzaamheidsplan moeten aanleveren. “Als ze dat niet doen, valt er niet te praten over herfinanciering als de huidige lening afloopt.” ING REF werkt met de ‘carrot and the stick’: enerzijds de dreigende beëindiging van de financiering, anderzijds een vijfstappenplan dat klanten faciliteert hun duurzaamheidsdoel te bereiken. “We bieden onze klanten in de eerste plaats een app aan die duidelijk maakt wat de energiebesparingsmogelijkheden in het kantoor zijn, inclusief de investeringskosten, de terugverdientijd en het rendement van de labelsprong”, somt commercieel directeur Philip Zwart op. “Als de mogelijke energiebesparingen op een pand meer dan 15.000 euro bedragen, wordt op onze kosten een gratis BREEAM/Energie-scan uitgevoerd. De maatregelen die uit die scan naar voren komen, worden door ons gefinancierd,

waarbij we een vijf procent hogere loan-to-value verschaffen.”

Göbel: “Als de verduurzamingsinvestering voldoet aan de Regeling groenprojecten, biedt ING Groenbank een korting van 0,5 procent op de financiering. Dankzij een exclusief partnerschap met Van Draeckeburgh helpen we onze klanten met het krijgen van subsidie voor de energiebesparende maatregelen. En als het kantoor dankzij alle inspanningen een labelsprong maakt naar A, B of C, wordt de certificering last but not least ook door ons betaald.”

MILJOENENINVESTERING

Met de verwachte miljoeneninvestering maakt ING volgens Göbel zijn status als ‘meest duurzame bank ter wereld’ en ‘op drie na meest duurzame bedrijf ter wereld’ (bron: Sustainability) helemaal waar. Göbel: “We nemen onze verantwoordelijkheid. En we dagen andere banken uit om net als ING hun klanten te stimuleren nu al te anticiperen op het vanaf 2023 verplichte energielabel C voor kantoren.”



AMSTERDAM op de Zuidas realiseert G&S Vastgoed in opdracht van Victory Advisors de uitbreiding van kantoorgebouw Atrium

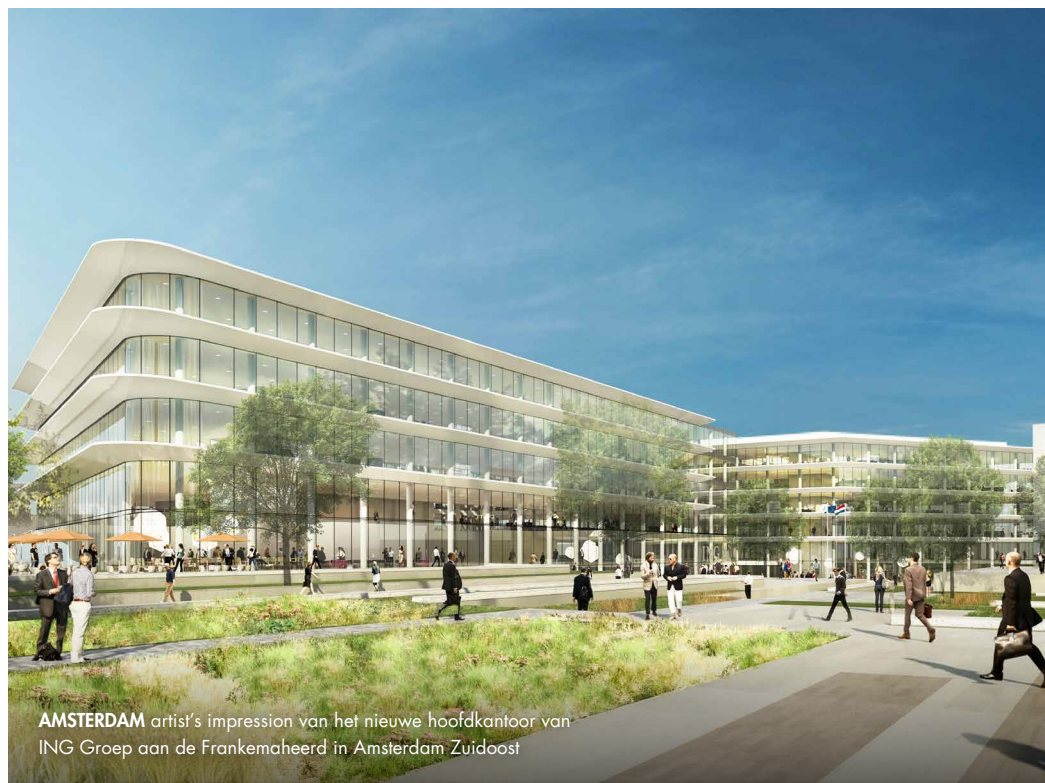
De brief aan alle kantooreigenaren leidde welgeteld tot één afkeurende reactie op het bureau van Göbel. Dat wil wat zeggen, want met 28.000 panden in een portefeuille met een waarde van ruim 15 miljard euro is ING REF marktleider in Nederland. Het vijfstappenplan kan volgens Göbel niet los worden gezien van een zekere teleurstelling over de resultaten van het zogenoemde ‘kantorenconvenant’. “Al dat overleg zette naar mijn zin te weinig zoden aan de dijk. Ik dacht: we gaan het zelf doen. En de beste manier om leegstand aan te pakken is verduurzamen. Een zo’n vijf procent hogere loan-to-value als onderdeel van

het vijfstappenplan sorteert echt veel meer effect dan wat maatregelen om de transformatie van leegstaande kantoren te stimuleren.”

Wat niet wil zeggen dat ING REF geen groot voorstander én stimulator is van transformatie. Göbel: “Ik kan nog geen details geven, maar wij gaan een grote kantorentransformatie van Nederland financieren.”

DE WAARDE VAN VASTGOED

Hoewel de komende jaren dus miljoenen worden geïnvesteerd in verduurzaming van de portefeuille, erkent Göbel dat ING REF geen



filantropische instelling is. “Binnenkort worden de resultaten bekendgemaakt van een onderzoek naar de invloed van vergroening op de waarde van een kantoor. Die zijn in positieve zin verrassend. Dankzij deze inhaalslag neemt de kwaliteit van onze portefeuille, van onze kredieten toe. Als over een paar jaar alleen nog bruine kantoren leegstaan, hebben wij daar geen last van omdat onze portefeuille louter groene kantoren bevat.”

‘OFFER YOU CAN’T REFUSE’

ING REF is ervan overtuigd dat zij niet alleen de institutionele beleggers maar juist ook de particuliere beleggers een ‘offer you can’t refuse’ bieden met het vijfstappenplan. “Eind april gaan we met vijftien klanten die op duurzaamheidsgebied vooroplopen op expeditie naar de Noordpool”, blikt Göbel vooruit. “Samen met klimaatjournaliste en -activiste Bernice Notenboom maken wij iedereen duidelijk, voor

zover dat in hun geval nog nodig is, waarom CO₂-reductie zo keihard nodig is. Na terugkeer in Nederland kunnen we ons geen betere ambassadeurs wensen, daar ben ik van overtuigd.”

‘Als over een paar jaar
alleen nog bruine kantoren
leegstaan, hebben wij daar
geen last van omdat onze
portefeuille louter groene
kantoren bevat’

A photograph of two men in business suits standing in a modern office with large windows. The man on the left is sitting on a desk, and the man on the right is standing. Both are wearing dark suits and red ties. The background shows a construction site with cranes and buildings under construction. The floor is covered with artificial green grass.

'STEEDS MEER FINAN- CIEEL REGISSEUR, MET BEHOUD VAN DE LOKALE ROL'

ROEL VAN DE BILT (LINKS) EN MAARTEN DONKERS (RECHTS), RABO REAL ESTATE FINANCE

VASTGOEDFINANCIERING

Sinds de start van de integratie van FGH Bank in de nieuwe vastgoedorganisatie binnen de Rabobank Groep, per 1 november 2016, maken Roel van de Bilt en Maarten Donkers deel uit van het managementteam van Rabo Real Estate Finance, dat zich met een eigen Vastgoed Expertise Centrum als kloppend hart afficheert als een 'krachtige organisatie met een heldere visie op vastgoed'. De nadruk moet de komende jaren verder verschuiven van kwantiteit naar kwaliteit.

Anders dan in Angelsaksische landen wordt de vastgoedmarkt in Nederland volgens Van de Bilt vanouds gekenmerkt door bancaire financiering. "Marktleiders op het gebied van vastgoedleningen zijn ING, ABN AMRO en Rabo Real Estate Finance. Maar omdat Nederlandse banken de laatste jaren met aangescherpte regelgeving te maken hebben, komt er meer ruimte voor nieuwe partijen zoals verzekeraars, buitenlandse banken en vermogende families. En nieuwe financieringsvormen worden populairder, zoals forward funding door de eindbelegger of eindgebruiker en, zij het nog in geringe mate, crowd funding."

Van de Bilt juicht nieuwe toetreders en daarmee meer concurrentie op de vastgoedfinancieringsmarkt toe. "Tijdens de kredietcrisis was de Rabobank een van de weinige partijen die beleggers in vastgoed extra financieringsruimte bleef bieden. Dat deden we om ons vertrouwen in de markt te onderstrepen. Gevolg was wel dat ons marktaandeel steeds groter werd en dat

vastgoed steeds zwaarder op de balans van de Rabobank Groep begon te drukken. Te zwaar, naar onze zin. Het streven is om de balans de komende jaren te verlichten en om flexibeler met de balans om te gaan, door samen te werken met andere partijen. In de aanloop naar de integratie van FGH Bank in Rabo Real Estate Finance hebben we daarom FGH Bank-dochter RNHB Hypotheekbank verkocht aan CarVal Investors en Vesting Finance. Bijkomend voordeel is dat we op die manier nieuwe concurrentie creëren. Dat is een goede zaak."

GENOEG PERSPECTIEF

RNHB Hypotheekbank had op het moment van verkoop een kredietportefeuille ter waarde van 1,7 miljard euro. Van de Bilt meldt dat de totale Rabo Groep begin 2017 voor 'meer dan 30 miljard euro' aan vastgoedleningen had uitstaan. "Mede door de verkoop van RNHB Hypotheekbank is de exposure in 2016 fors verminderd." Hoewel dus wordt gestreefd naar verlichting van



AMSTERDAM het gebied Overhoeks met onder meer de A'DAM-toren, waarin bedrijven, restaurants en een hotel zijn gevestigd

de balans, worden nieuwe vastgoedbeleggingen en -ontwikkelingen nog wel degelijk gefinancierd. Van de Bilt: “Maar we financieren geen partijen die alleen snel willen scoren, maar juist wel partijen die impact hebben op de samenleving en echt langdurig in Nederland willen investeren met als doel: het land beter maken. Dat willen wij ook en daarmee onderscheiden we ons van de concurrentie.”

Daar komt bij dat Nederland voor Rabo Real Estate Finance niet alleen bestaat uit de Randstad. Donkers: “Ook buiten de Randstad en zelfs in krimpregio's zien we nog wel degelijk perspectief. In het verlengde van het door ons onderschreven ‘kantorenconvenant’ ligt de nadruk ook daar op transformatie en duurzame nieuwbouw.” Van de Bilt: “Voor kantoren zullen de duurzame criteria na 2023, het jaar waarin ze

minimaal aan energielabel C moeten voldoen, verder worden aangescherpt. We gaan daarom in heel Nederland met onze klanten om de tafel om hun portefeuille te analyseren en om ze te helpen om voor te sorteren op 2023.”

Donkers voegt daaraan toe dat ‘duurzaamheid meer is dan energieprestaties alleen’. “Ik ken gebouwen met een BREEAM Excellent-label die als ze ooit leeg komen te staan, nooit meer zullen worden verhuurd. Omdat ze op de verkeerde plek staan. Daar houden we ook rekening mee bij onze beoordeling van financieringsaanvragen.”

‘JAAR VAN DE TRANSFORMATIE’

Meer nog dan 2016 wordt 2017 volgens Van de Bilt het ‘jaar van de transformatie’. “Ik denk dan niet alleen aan kantoren, maar ook aan winkelcentra en scholen.” Donkers: “Het laaghangende



ROOSENDAAL de Corneliusflat is een tot appartementencomplex verbouwd kantoor. Ontwikkelaar is Koninvest vastgoed

fruit is geplukt, maar er zijn steeds meer partijen die de mogelijkheden van transformatie zien en er een businessmodel aan proberen te koppelen. Wij denken daar graag over mee. En stellen er financieringsruimte voor beschikbaar als de kwaliteit van de locatie, het gebouw en het plan goed genoeg is.”

Positief is Van de Bilt ook over de woningmarkt en dan, bekeken vanuit het perspectief van beleggers, met name over die voor middeldure huurwoningen. “Door de bank genomen zijn de financiële risico’s kleiner dan bij commercieel vastgoed. Omdat corporaties zich focussen op hun kerntaak, ontstaat er ruimte voor nieuwe partijen en voor nieuwe woonconcepten, bijvoorbeeld op het gebied van de huisvesting van senioren en studenten.”

In de wetenschap dat de totale waarde van de uitstaande vastgoedleningen wordt teruggeschroefd en dat bijvoorbeeld institutionele beleggers voornamelijk met eigen geld in vastgoed beleggen, voorspelt Van de Bilt dat Rabo Real Estate Finance met behoud van haar lokale rol

‘Goede lokale taxateurs gaan een sleutelrol spelen in het financieringsbeleid van Rabo Real Estate Finance’

steeds vaker als financieel regisseur zal optreden. “Daarbij is zeker ook een rol weggelegd voor NVM-makelaars en -taxateurs, die net als de Rabobank geworteld zijn in de samenleving en de lokale markt als geen ander kennen. Voorwaarde is wel dat ze meegaan met hun tijd en anticiperen op alle ontwikkelingen in de dynamische vastgoedmarkt.” Donkers: “Omdat de vastgoedmarkt in hoog tempo professionaliseert en er steeds meer eisen worden gesteld aan taxateurs, zullen we steeds meer taxaties uitbesteden. Goede lokale taxateurs gaan een sleutelrol spelen in ons financieringsbeleid.”

A middle-aged man with a receding hairline, wearing a dark blue pinstripe suit, a light blue shirt, and a blue tie, stands in an office. He is smiling slightly and looking towards the camera. Behind him are large windows with brown frames and curtains, offering a view of a city with brick buildings and a church spire. In the background, there is a desk with papers, a black office chair, and a red chair. The floor is made of light-colored wood.

'ELKE VASTGOED- TRANSACTIE IS UNIEK EN LEVERT INPUT VOOR TOEKOMSTIGE TAXATIES'

CEES SCHEKKERMAN, NAI NETHERLANDS

TAXEREN

Hoe complex ook, de ervaren taxateurs van NAI Netherlands draaien voor geen enkele taxatie hun hand om. Ook opdrachtgevers weten dat en doen regelmatig een beroep op een van de 'deskundige vakliefhebbers' van het gerenommeerde kantoor in Amsterdam.

Met twee bedrijfs- en beleggingsmakelaars en zes taxateurs is NAI Netherlands sinds 2009 van alle (vastgoed)markten thuis. Cees Schekkerman is een van de vier eigenaren, die zichzelf omschrijven als 'deskundige vakliefhebbers'. Het kantoor in Nederland is relatief klein, maar maakt deel uit van NAI Global, een wereldwijd netwerk op het gebied van commercieel vastgoedadvies met 400 kantoren en 5000 professionals. "De tarieven voor grootschalige taxatieopdrachten staan sterk onder druk", weet Schekkerman. "NAI Netherlands heeft daar relatief weinig last van, omdat het geen taxatie-fabriek is. Onze senior taxateurs leveren kwaliteit. Opdrachtgevers weten dat ze geen bulkopdracht bij ons hoeven neer te leggen. Ons kantoor is daarvoor te klein. Voor complexe taxaties moet je juist wel bij NAI Netherlands zijn."

'ZACHE INFORMATIE'

Voor iedere belegging in vastgoed geldt: elke vastgoedtransactie is uniek en levert input voor

toekomstige taxaties. Taxeren is een van de specialismen van NAI Netherlands en hoewel Schekkerman en zijn collega-taxateurs de hele vastgoedmarkt bestrijken, gaat het daarbij volgens hem relatief vaak om kantoren, bedrijven en woningen en in iets mindere mate om winkels of ontwikkelingen daarvan. "Wat voor soort vastgoed het ook is, de marktwaarde wordt bepaald door de huurinkomsten die worden gegenereerd of, bij leegstand, in de toekomst mogelijk kunnen worden gegenereerd."

Aan 'taxeren op afstand' doet NAI Netherlands niet. Schekkerman inspecteert een te taxeren object altijd en maakt daarnaast gebruik van de vele databases die er zijn. "Veel bestanden zijn onvolledig of vervuild, dus daar gaan we heel zorgvuldig mee om. Taxaties in Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Rotterdam zijn complex, omdat de taxatiewaarden zelfs binnen een gebied of straat al enorm kunnen verschillen. In de rest van Nederland liggen de waarden dichter bij elkaar."



SCHIPHOL het centrumgebied van Schiphol herbergt niet alleen de passagiersterminal maar ook kantoren, hotels en gebouwen voor vrachtafhandeling

Hoewel er binnen NAI Netherlands sprake is van ‘Chinese Walls’ tussen de makelaars en de taxateurs, komt Schekkerman juist dankzij de combinatie van beide disciplines aan ‘zachte informatie’ zoals de incentives. “Met het oog op de transparantie ben ik voorstander van een verplichting om alle beleggingstransacties bij het Kadaster aan te melden, inclusief de huur-opbrengsten en incentives. Dat zou taxateurs veel werk besparen.”

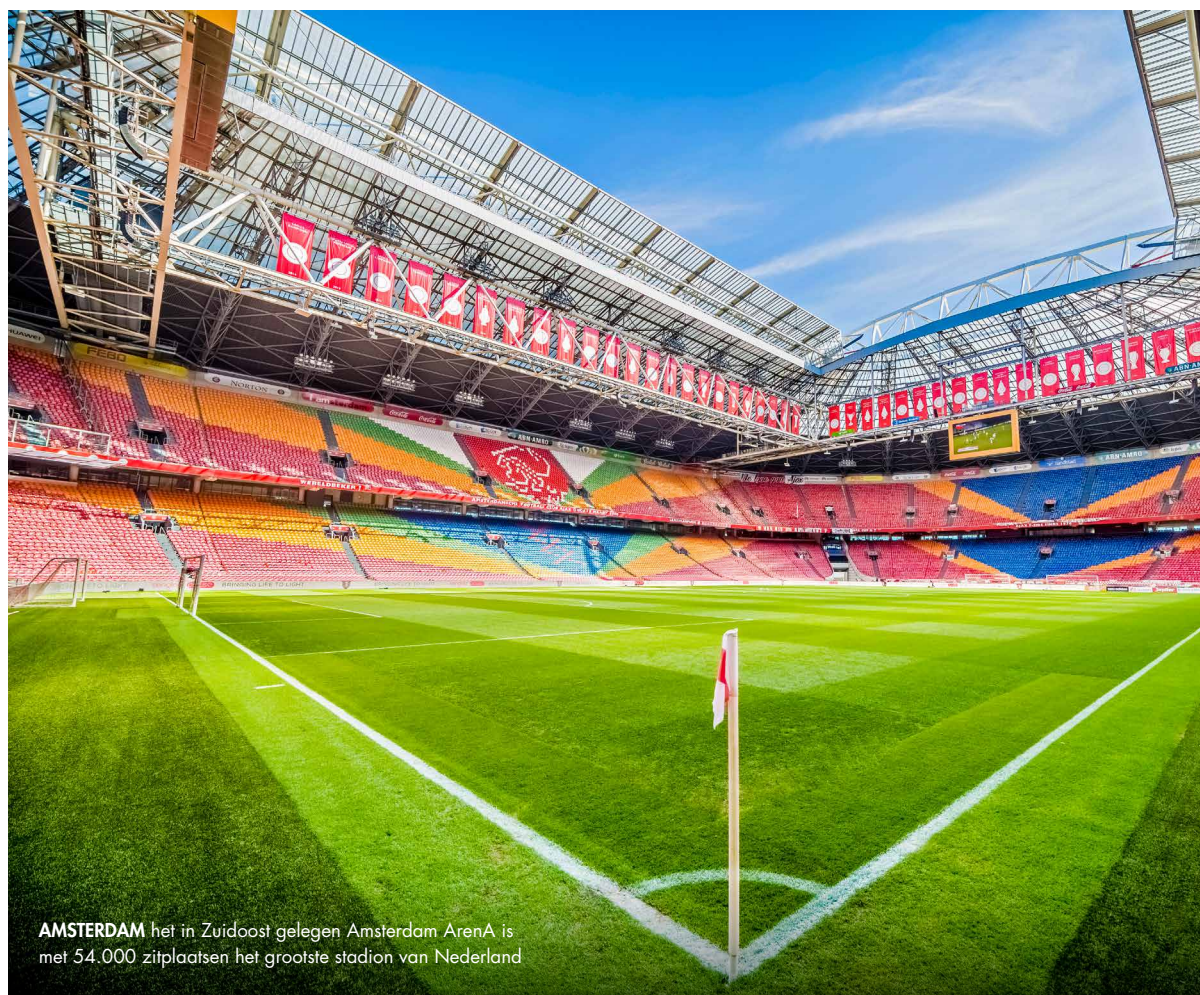
ENERGIELABEL C

In de wetenschap dat het verplichte energielabel C eraan zit te komen, neemt Schekkerman bij iedere taxatie van een kantoor het huidige energielabel mee. “In het verlengde daarvan bereken ik wat het kost om het gebouw minimaal op energielabel C-niveau te krijgen. Dat heeft invloed op de waarde, al is de locatie natuurlijk het belangrijkste: een kantoor met energielabel A in Assen is minder waard dan een kantoor met energielabel F op de Zuidas.”

Of zijn opdrachtgever nu een institutionele belegger of een particulier is, er zitten geen

verschillen tussen de taxatierapporten die Schekkerman levert, omdat alle rapporten moeten voldoen aan de NRVt-regels die de laatste jaren, deels op aandringen van de AFM en DNB, flink zijn aangescherpt. “Buitenlandse beleggers hebben daar minder last van. Zij kunnen taxaties laten uitvoeren door internationale kantoren zonder last te hebben van de NRVt-regels. Ik heb zo mijn twijfels bij de kwaliteit van sommige aankopen en de daadwerkelijke waarde van het vastgoed dat buitenlandse beleggers soms in Nederland kopen. En ik ben ervan overtuigd dat particuliere beleggers die lokaal opereren het door de bank genomen beter doen dan buitenlandse beleggers die op grote afstand van hun vastgoed zitten.”

Schekkerman verwacht dat de standaardisatie van vastgoedtaxaties in de toekomst zal doorzetten. “In combinatie met verregaande automatisering krijgt die efficiëntieslag de komende vijf tot tien jaar zijn beslag. Dat is geen overbodige luxe, want je ziet maar al te vaak dat de aangeleverde data niet kloppen. Voor ons is die standaardisatie des te meer reden om ons nog meer toe te leggen



AMSTERDAM het in Zuidoost gelegen Amsterdam ArenA is met 54.000 zitplaatsen het grootste stadion van Nederland

op complexe taxaties die niet kunnen worden gestandaardiseerd. Denk aan een watertoren, een voetbalstadion of een luchthaven.” Hij wijst uit het raam van het NAI Netherlands-kantoor aan het Concertgebouwplein. “Of het Concertgebouw. Er zal altijd behoefte zijn aan taxateurs die in staat zijn om de waarde van zulke gebouwen vast te stellen.”

AMSTERDAM ARENA

NAI Netherlands is volgens Schekkerman vooral lid van de NVM vanwege de data en het tuchtrecht waar leden gebruik van kunnen maken. “Maar de taxatieopleidingen moeten wel beter. Die zijn te veel gericht op standaard. Een make-

laar die twee taxaties per jaar verricht, krijgt dezelfde opleiding als onze taxateurs, die dag en nacht met het vak bezig zijn en bijvoorbeeld zelfs in staat zijn om de Amsterdam ArenA te taxeren.”

‘Een kantoor met energielabel A in Assen is minder waard dan een kantoor met energielabel F op de Zuidas’

A man with a shaved head, wearing a dark blue suit, white shirt, and green tie, stands with his arms crossed in front of a building. The building has a large, multi-paned window and a textured stone wall. A black street lamp is visible on the wall to the left of the man. The background shows a clear sky and a brick wall on the left.

'DE VASTGOEDMARKT VERANDERT SNEL – EN TAXATEURS VERANDEREN MEE'

ROGER FELIX, MVGM VASTGOEDTAXATIES

TAXEREN

Voortgekomen uit Meeùs heeft MVGM Vastgoedtaxaties al twintig jaar ervaring met het taxeren van vastgoed. In die periode is de wereld compleet veranderd, stelt directeur Roger Felix, die onder andere wijst op de vlucht die technologie en big data hebben genomen. Ook de kapitaalgedreven vastgoedmarkt waarin MVGM Vastgoedtaxaties opereert heeft de afgelopen jaren ingrijpende veranderingen ondergaan, met nieuwe spelers, nieuwe perspectieven én nieuwe eisen aan taxaties.

Met bijna veertig gepassioneerde taxateurs bestrijkt het RICS-gecertificeerde MVGM Vastgoedtaxaties heel Nederland vanuit zes locaties: Amsterdam, Amersfoort, Rijswijk, Arnhem, Eindhoven en Groningen. Omdat de werkprocessen ISAE3402-gecertificeerd zijn, voldoet de verslaglegging van klanten altijd aan de vigerende regelgeving. “Jaarlijks stellen wij voor 27 miljard euro aan waarde vast”, vertelt Roger Felix, sinds 2011 directeur.

Als een buitenlandse belegger hem vraagt naar de meerwaarde van MVGM Vastgoedtaxaties ten opzichte van internationaal opererende concurrenten als Cushman & Wakefield en Savills, wijst hij op de kennis van lokale en regionale marktomstandigheden en de laagdrempeligheid van MVGM Vastgoedtaxaties, dat in Nederland

tot de drie grootste taxatieorganisaties behoort. “Dat ook buitenlandse beleggers enkele jaren geleden de Nederlandse vastgoedmarkt hebben ontdekt, heeft voor extra druk op de markt geleid. Er zijn veel potentiële kopers, uit binnen- en buitenland, en het aanbod is beperkt. Neem de woningmarkt. Voor huurwoningcomplexen wordt soms 115 procent van de leegwaarde betaald. Het bruto-aanvangsrendement voor eerste klas vastgoed gaat in de richting van de 4,25 procent en dat was 2 jaar geleden ondenkbaar. Wat als de rente binnenkort stijgt? Zijn we niet met z’n allen een nieuwe bubbel aan het creëren?”

ANDERE EISEN

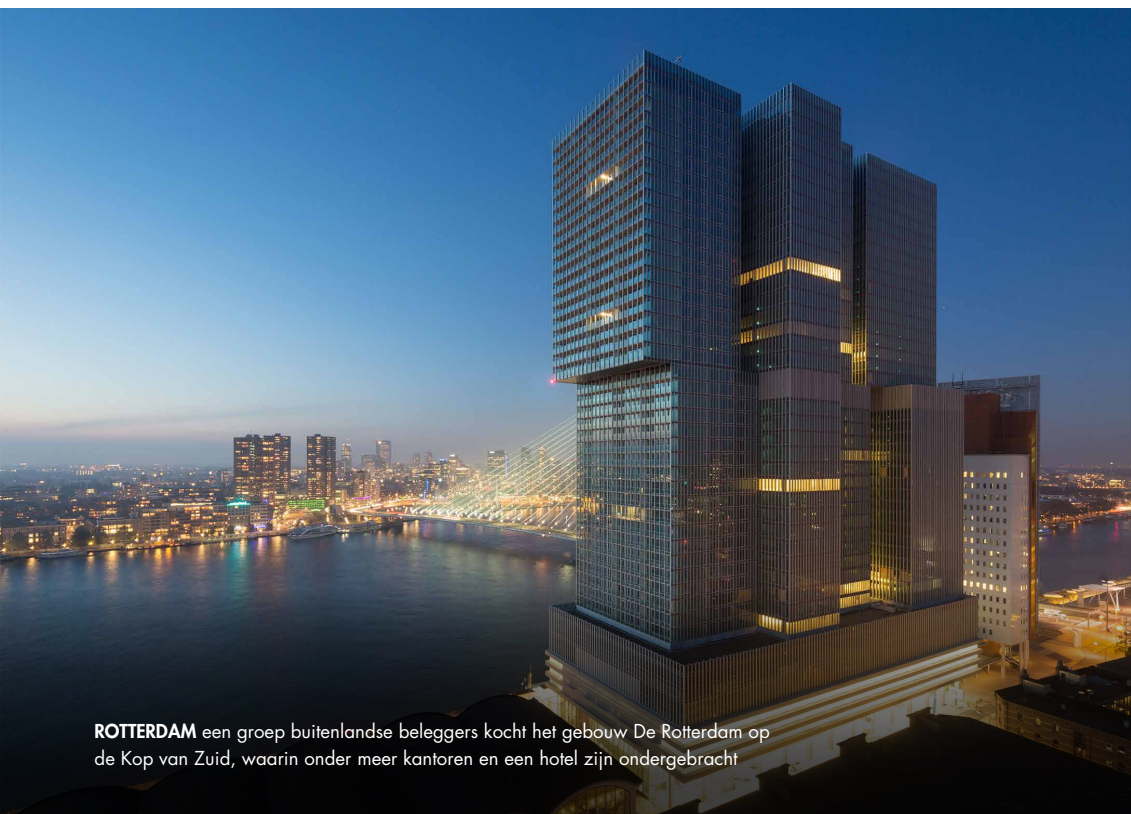
MVGM Vastgoedtaxaties werkt voor klanten uit binnen- en buitenland. Wat volgens Felix



DEN HAAG vlak bij het Centraal Station ligt het gebouwencomplex New Babylon, een belegging van Victory Advisors

in internationaal perspectief opvalt, is dat Duitse financiers anders naar vastgoed kijken en andere eisen stellen aan taxaties. “Naast de marktwaarde willen ze ook de Mortgage Lending Value (MLV) weten, die een prognose geeft van de toekomstige handelbaarheid van het vastgoed. Daarbij wordt rekening gehouden met alle denkbare scenario’s, ook de meest negatieve.” Gedwongen door het beperkte aanbod kijken ook buitenlandse beleggers volgens Felix niet meer alleen naar de vier grote steden, maar ook naar huurwoningcomplexen in gemeenten als Apeldoorn, Eindhoven en Capelle a/d IJssel.

“Gedwongen door met name de buitenlandse concurrentie kiezen Nederlandse beleggers er vaker voor om hun portefeuille via ‘forward funding’ uit te breiden met eigen ontwikkelingen.” Een bijzondere tak van sport is zorgvastgoed, volgens Felix een groeimarkt. “Omdat het een exploitatiegebonden karakter heeft, wordt zorgvastgoed op een andere manier getaxeerd. Wij hebben een aantal specialisten in dienst die alleen maar met zorgvastgoed bezig zijn. Sinds de wijziging van de AWBZ heeft een aantal marktpartijen, deels afkomstig uit België, zich op dit segment van de vastgoedmarkt gestort.



ROTTERDAM een groep buitenlandse beleggers kocht het gebouw De Rotterdam op de Kop van Zuid, waarin onder meer kantoren en een hotel zijn ondergebracht

Door de vergrijzing is het een veilige beleggings-categorie, met rendementen die hoger liggen dan bij woningen.”

EFFICIËNTE ORGANISATIE

Binnen MVGM Vastgoedtaxaties zijn zes andere specialisten volgens Felix dag en nacht bezig met het taxeren van corporatiewoningen. “Met het oog op de jaarrekening moet iedere corporatie jaarlijks een deel van haar vastgoed op marktwaarde laten taxeren door een externe taxateur. Anders dan institutionele beleggers, die jarenlang ervaring hebben met het taxeren op marktwaarde, vragen woningcorporaties meer begeleiding. Wij zijn daar absoluut goed in en hebben woningcorporaties graag als klant, net als onze concurrenten trouwens. Gevolg is een heftige concurrentiestrijd, met taxatietarieven die flink onder druk staan.” Een efficiënte organisatie is volgens Felix dan ook een vereiste. “Ik voorspel dat alleen kantoren

overblijven die grote aantallen aankunnen en de taxaties uiterst efficiënt uitvoeren. MVGM Vastgoedtaxaties heeft hierop voorgesorteerd door zijn werkprocessen aan te passen en een eigen researchbedrijf op te richten, dat beschikt over een uitgebreide landelijke database (GIS) en vooral bezig is om databases aan elkaar te koppelen en te analyseren.”

‘Gedwongen door met name de buitenlandse concurrentie kiezen Nederlandse beleggers er vaker voor om hun portefeuille via ‘forward funding’ uit te breiden met eigen ontwikkelingen’

A man with brown hair, wearing a blue suit, white shirt, and dark tie, is sitting in a black leather chair. He is smiling and looking towards the camera. His right hand is resting on his lap. The background is a modern office interior with glass walls, metal railings, and warm lighting. A white lampshade is visible on the right.

**'BELEGGER KAN
TRUSTED ADVISOR
OOK OP KANTOREN-
MARKT GOED
GEBRUIKEN'**

MARTIJN VERHAAF, COLLIERS INTERNATIONAL

KANTOREN

Voor hij naar Colliers International overstapte, maakte Martijn Verhaaf als Senior Manager Real Estate bij FGH Bank een bijzonder roerige periode mee. Het kan verkeren. Als National Director Capital Markets is het voor Verhaaf bij Colliers weer alle hens aan dek, maar dan vooral om op kantoorbeleggingsgebied de grote vraag aan het aanbod te koppelen.

De rente. Dat is volgens Verhaaf de meest onzekere factor op de piekende kantoorbeleggingsmarkt. “Als de rente omhooggaat, komt het steeds lagere bruto-aanvangsrendement (BAR) in een heel ander licht te staan. Met een BAR van rond de vier procent denk ik sowieso dat we in de kantorenmarkt richting een kritiek punt gaan. Ik hoor van beleggers dat er een moment komt waarop ze toch zullen kiezen voor een qua vastgoed stabielere en economisch sterkere land als Duitsland.” Nederlandse beleggers hebben zich de afgelopen jaren de kaas van het brood laten eten door hun buitenlandse collega's, vindt Verhaaf. “In de meeste gevallen gaat het om private-equity-fondsen, die meer risico's durven te nemen en niet voor de lange termijn gaan. Niets mis mee, vorig jaar, maar inmiddels wordt dit een bedreiging omdat hierdoor vraag en aanbod nog verder uit elkaar worden gedreven. Bovendien staat er nog

steeds veel leeg; niet in Amsterdam of Utrecht, maar bijvoorbeeld in Deventer, Almere, Arnhem en Nijmegen.”

RISICODIVERSIFICATIE

Met een focus op de nieuwkomers op de markt leidt Verhaaf namens Colliers aan de aankoopkant veel underwriting-processen in goede banen. Over de vraag wat in 2016 de meest tot de verbeelding sprekende transactie was, hoeft hij niet lang na te denken. “De aankoop van de Propertize-portefeuille, met een totale waarde van 4,7 miljard euro (waarvan 1,7 miljard euro non-performing loans). Alles wat Colliers aan toegevoegde waarde in huis heeft, kwam daar samen.”

Aan de verkoopkant is hij momenteel onder andere betrokken bij de verkoop van het hoofdkantoor van Aon in Rotterdam. “Interessant is dat buitenlandse beleggers die voorheen alleen



ROTTERDAM kantoorgebouw De Admiraal aan de Admiraliteitskade

naar Amsterdam keken, nu ook Utrecht, Den Haag én Rotterdam op het netvlies hebben. Er zijn zelfs beleggers die het aandurven om de eerste aankoop voor een nieuw fonds in de Maasstad te doen. Wat je trouwens ook ziet, is dat ze bereid zijn om af te wijken van hun corebusiness en te investeren in multifunctionele gebouwen, ook al is dat een stuk complexer en hangt er een ander risicoprofiel aan.”

Verhaaf vindt niet dat beleggers te veel risico's nemen omdat ze niet weten waar ze met hun geld heen moeten. “Er zijn en worden zeker opportunistische aankopen gedaan, maar als het assetmanagement goed geregeld is en je een portefeuille hebt met een goede risicodiversificatie, mag er best wel eens een kantoor tussen zitten met een BAR van vier procent of minder. Daar komt bij dat geld voor buitenlandse beleggers een andere waarde heeft én dat beleggen in Nederland dankzij de solide wetgeving veilig is,

vergeleken met beleggen in landen als Italië en Griekenland.”

C-LABEL

Verhaaf merkt dat het verplichte energielabel C langzaam maar zeker een item begint te worden, ook onder buitenlandse beleggers. “Net als voor Nederlandse beleggers is 2023 voor hen nog ver weg, al snappen ze dat het verplichte label eraan zit te komen. Ook in het buitenland is verduurzaming van vastgoed immers een topic.”

De recente verkoop van een van de TomTom-kantoren in Amsterdam geeft volgens Verhaaf aan dat aan sommige grote transacties inmiddels geen makelaar meer te pas komt. “Het zijn de assetmanagers die de aan- en verkoop onderling regelen. Op onze beurt gaan wij bij onderwriting-processen steeds vaker op de stoel van de taxateur zitten. Door de bank genomen zie je wel dat over de hele linie de tarieven onder druk



AMSTERDAM kantoorgebouw Westcorner aan de Transformatorweg in het gebied Sloterdijk-Teleport

staan. Dat dwingt je om je toegevoegde waarde als ‘trusted advisor’ nog nadrukkelijker in de markt te zetten. En om te denken in oplossingen. Voordeel van een internationaal georiënteerd bedrijf als Colliers is dat we op vastgoedgebied een breed scala aan diensten aanbieden, die voortdurend worden aangepast aan de vraag vanuit de markt en die elkaar aanvullen en versterken. Onze sterke researchafdeling is daarbij een USP dat ons in staat stelt om het echte verhaal te vertellen, waarmee onze klanten het verschil kunnen maken. Het stelt ons in staat de sector van morgen te begrijpen.”

ZACHTE HEELMEESTERS

Verhaaf verwacht niet dat de Brexit tot grote verschuivingen op de Britse en de Nederlandse kantorenmarkt zal leiden. “Gechargeerd heb je het dan over de Londense en de Amsterdamse kantorenmarkt”, nuanceert hij. “Dublin en Frankfurt zijn geduchte concurrenten van Amsterdam, maar mijn verwachting is dat Londen het finan-

ciële centrum van Europa zal blijven. Een interessant verschil tussen de kantorenmarkten van Amsterdam en Londen is dat die van Londen veel dynamischer is. Toen de crisis uitbrak en de prijzen kelderden, begonnen de Engelsen meteen af te boeken en hun verlies te nemen, terwijl Nederlanders als zachte heelmeesters te werk gingen. Daardoor duurde het hier ook veel langer voor de kantorenmarkt zich begon te herstellen en er weer voorzichtig gebouwd kon worden.”

‘Buitenlandse beleggers die voorheen alleen naar Amsterdam keken, hebben nu ook Utrecht, Den Haag én Rotterdam op het netvlies’



'HOTELS: OOK VOOR BELEGGERS LUCRATIEF BUITENBEENTJE BINNEN HET VASTGOED'

DIRK BAKKER, COLLIERS INTERNATIONAL

HOTELS

Met meer dan 16.000 professionals in 66 landen is Colliers International wereldleider op het gebied van vastgoedsservices. Vastgoedgebruikers, -eigenaren en -beleggers die in Nederland actief zijn in het hotelwezen, krijgen vroeger of later met Dirk Bakker te maken: binnen Colliers heeft hij zich gespecialiseerd in dit buitenbeentje binnen de vastgoedwereld dat beleggers de afgelopen vijftien jaar het meeste rendement heeft opgeleverd.

Dat hotels aantrekkelijk zijn voor beleggers, komt volgens Bakker in de eerste plaats door de enorme mondiale toename van het aantal reisbewegingen. “Als ik zakelijke reizigers even buiten beschouwing laat, werd in 2012 de magische grens van 1 miljard ‘toerist arrivals’ bereikt. In 2015 waren het er al 1,2 miljard. En met Europa als meest populaire bestemming zullen het er in 2025 2 miljard zijn. Amsterdam is een populaire bestemming en Schiphol een belangrijke vakantiehub. De gemiddelde kamerbezetting in Amsterdam is 85 procent, tegen iets meer dan 70 procent in heel Nederland. Ook de gemiddelde kamerprijs behoort tot de hoogste van Europa. Dat geeft wel aan dat de hotelbouwstop in Amsterdam een slecht plan is.”

De bouwstop ten spijt zitten er in de hoofdstad nog 27 hotelontwikkelingen in de pijplijn. Daarbij gaat het om nieuwbouw en om transformatie van, meestal, leegstaande kantoren. “De bouwstop vloeit voort uit de snel toenemende belang-

stelling voor Airbnb”, weet Bakker. “Anders dan de gemeente denkt, is Airbnb geen hip alternatief voor hotels, maar ‘huisjesmelkers 2.0’. Het is een ramp voor de stad. Ik twijfel er dan ook niet aan dat de hotelstop slechts een kwestie van tijd is.”

ENORME KWALITEITSSPRONG

Amsterdam heeft volgens Bakker de afgelopen jaren een enorme kwaliteitssprong gemaakt op hotelgebied. De grote hotels met meer dan tachtig kamers zijn voor meer dan tachtig procent in handen van buitenlandse beleggers als Union Invest, Corum en Deka Immobiliën. Bakker: “Volgens onder andere de IPD Vastgoedindex hebben hotels beleggers de afgelopen vijftien jaar het meeste rendement opgeleverd. Dat niet iedereen erin belegt, is een kwestie van ‘onbekend maakt onbemind’. Bovendien zijn hotels een buitenbeentje, je moet er echt verstand van hebben. Anders dan bij bijvoorbeeld een kantoor komen er bijna altijd drie partijen aan te pas als een hotel van eigenaar verandert. Er zijn meer



AMSTERDAM het Holiday Inn Arena Towers aan de Hoogoorddreef in Zuidoost. Het gebouw was voorheen in gebruik als kantoor

dan duizend verschillende hotelconcepten op de wereld, maar die huren het vastgoed bijna nooit zelf. Dat wordt vrijwel altijd door een operator gedaan. De waarde van een hotel wordt niet bepaald door het vastgoed, door de stenen, maar door de brutowinst die de exploitatie oplevert. Taxatie ervan is echt een specialisme, dat in Nederland maar door een paar mensen wordt beheerst.”

VOOR DE ‘HEB’

Illustratief voor de groeiende belangstelling van beleggers voor hotels is volgens Bakker het Crowne Plaza op de Nieuwezijds Voorburgwal in Amsterdam, dat vorig jaar voor circa 106 miljoen euro is verkocht, ruim 15 miljoen euro boven de vraagprijs. “Het Crowne Plaza had een bezettingsgraad van ruim 90 procent en een gemiddelde kamerprijs van tegen de 300 euro per nacht. Veel meer valt er niet uit te halen, zou je

zeggen. De nieuwe eigenaar, private-equity-fonds Cedar Capital/Mount Kellett, investeert echter fors en zet er een nieuwe formule van InterContinental Hotels in: Kimpton. Ik vraag me serieus af wie het over vijf à zes jaar wil kopen, als Cedar Capital er weer vanaf wil. Een Aziatische belegger die het koopt voor de ‘heb’, veel anders kan ik op dit moment niet bedenken.”

Het DoubleTree by Hilton-hotel op het Oosterdokseiland werd onlangs door het uit China afkomstige Anbang gekocht voor meer dan 600.000 euro per kamer, een record voor Amsterdam. “Toch neemt zo’n belegger niet te veel risico’s”, vindt Bakker. “Alles wordt tot vijf cijfers achter de komma doorgerekend. Een bruto-aanvangsrendement van vier procent is nog altijd meer dan de rente die je krijgt als je het geld op de bank laat staan.”

Buiten Amsterdam zijn volgens Bakker vooral de hotelontwikkelingen in Rotterdam bijzonder



AMSTERDAM het Park Inn by Radisson in Sloterdijk-Teleport. Lange tijd was in het gebouw een groot telecomconcern gevestigd

interessant. “Wat in Amsterdam een paar jaar geleden is gebeurd, vindt nu in Rotterdam plaats: slechte hotels worden in sneltreinvaart uit de markt gedrukt door nieuwe, goede hotels. Met Katendrecht als een soort Rotterdams Manhattan is het een enorme groeimarkt. Dat geldt binnen Nederland trouwens ook voor Eindhoven en, misschien nog wel meer, Maastricht.”

‘SMARTPHONE-REVOLUTIE’

Met Amsterdam voorop ziet Bakker onder invloed van de ‘smartphone-revolutie’ overal in Nederland nieuwe hotelconcepten ontstaan. “Voorheen gold ook voor hotels dat de locatie essentieel was, maar je ziet dat beleving steeds belangrijker wordt. Het Zoku Amsterdam Hotel in de Weesperstraat is daar een fantastisch voorbeeld van, net als het voormalige KPN-kantoor in Sloterdijk, dat onder andere een hotel met 474 kamers krijgt. Het mooie is dat er tegenwoordig beleggers genoeg zijn die in zulke nieuwe blended concepten willen investeren.”



‘Wat in Amsterdam een paar jaar geleden is gebeurd, vindt nu in Rotterdam plaats: slechte hotels worden in sneltreinvaart uit de markt gedrukt door nieuwe, goede hotels’

A man with short brown hair, wearing a light blue button-down shirt and blue jeans, sits on a brown leather tufted sofa. He is looking directly at the camera with a neutral expression. His hands are resting on his knees. In the foreground, there are several glass jars, some containing yellow and red substances, on a light-colored surface. The background features large glass windows with black frames, reflecting the interior of the office. A black pendant lamp is visible on the right side of the frame.

'DE MARKT SNAKT NAAR LOGISTIEK PARK MOERDIJK'

RAIMOND WEENINK, RAIMOND WEENINK BEDRIJFSMAKELAARDIJ

LOGISTIEK VASTGOED

Logistiek vastgoed is het specialisme van Raimond Weenink Bedrijfsmakelaardij, dat verschillende beursgenoteerde fondsen, particuliere beleggers, gerenommeerde ontwikkelaars van logistiek vastgoed en logistieke dienstverleners adviseert en begeleidt. Dat de markt voor logistieke bedrijfsruimten de laatste jaren sterk is verbeterd, is vooral te danken aan de spectaculaire vlucht die e-commerce heeft genomen.

De Nederlandse bevolking blijft groeien en koopt steeds meer via internet. Voilà de belangrijkste verklaring voor de groeiende belangstelling van beleggers voor het logistieke vastgoed dat nodig is om al die goederenstromen in goede banen te leiden. “Doordat mensen steeds vaker online winkelen, neemt het totale winkeloppervlak af”, legt Raimond Weenink uit. “Maar diezelfde e-commerce die retailers kopzorgen bezorgt, stuwt de vraag naar logistiek vastgoed juist op.”

Als de huren van warehouses of magazijnen de afgelopen (crisis)jaren al werden verlaagd, dan was het volgens Weenink omdat ontwikkelaars hun verdienmodel veranderden in de vorm van een hogere verkoopprijs aan beleggers die bereid zijn genoeg te nemen met een lager bruto-aanvangsrendement. Probleem is alleen dat dienstverleners donders goed weten dat ze waarde toevoegen door een huurcontract te tekenen en dus een deel van de ontwikkelingswinst willen.

GROEN LICHT

Zowel de kwaliteit als de omvang van logistiek vastgoed is volgens Weenink de laatste jaren toegenomen. “Een paar jaar geleden kon je met een warehouse van 25.000 m² nog voor de dag komen, maar tegenwoordig is dat eigenlijk alweer te klein. Om de bezettingsgraad en de efficiency te verbeteren en de risico's te verkleinen, willen logistieke dienstverleners het liefst meerdere klanten in één gebouw hebben. Bij nieuwbouw is het minimale oppervlak momenteel 50.000 m², met uitschieters naar meer dan 100.000 m².”

Het voor de hand liggende probleem bij dergelijke oppervlakten is dat er nauwelijks locaties voor te vinden zijn. Ontwikkelaar Roozen van Hoppe heeft vergevorderde plannen voor Logistiek Park Moerdijk (LPM), dat een uitgeefbaar oppervlak van twee miljoen vierkante meter krijgt, maar de bestemmingsplanprocedure verloopt op z'n zachtst gezegd moeizaam. Weenink: “Er wordt reikhalzend uitgekeken



TILBURG artist's impression van het nog te bouwen distributiecentrum van Rhenus Logistics op bedrijventerrein Het Laar, een project van DOKVAST

naar groen licht. Zolang Moerdijk niet beschikbaar komt, is het heel simpel: er is veel vraag naar bouwgrond voor logistiek vastgoed, maar nauwelijks aanbod.”

KWALITEITSSPRONG

Volgens Weenink staat een logistiek-vastgoedontwikkelaar als Dokvast model voor de kwaliteitssprong die warehouses de afgelopen jaren hebben gemaakt. “De gebouwen zijn veel duurzamer geworden. De platte daken lenen zich natuurlijk ook uitstekend voor grote oppervlakten aan zonnepanelen. Ook binnen weet je tegenwoordig niet meer wat je ziet: de donkere hopen van vroeger hebben plaatsgemaakt voor comfortabele ruimten waar het prettig werken is. Er is veel meer zogenaamde daglichttoetreding en de installaties zijn sterk verbeterd. Heel belangrijk, want het is in sommige steden en gebieden al lastig om werknemers te vinden.”

Weenink noemt Dokvast niet voor niets: bij alle ontwikkelingen van deze in logistiek vastgoed gespecialiseerde ontwikkelaar, opereert hij exclusief als makelaar. “Dat gaat veel verder dan het vinden van een huurder. We worden ook nauw betrokken bij de aankoop van locaties en het ontwerp van het warehouse en stellen dus niet alleen het huurcontract op.”

Inherent aan de kwaliteitssprong en aan de toename van het oppervlak is dat het logistieke vastgoed aan de onderkant van de markt te wensen overlaat wat omvang en kwaliteit betreft. Weenink: “Maar gebouwen aan de onderkant kunnen een soort overflow-locaties voor transportbedrijven worden. Of ze kunnen worden getransformeerd in een klein distributiecentrum, waar steden steeds meer behoefte aan krijgen om de fijn distributie te verzorgen van alle goederen die mensen online hebben gekocht.”



SON distributiecentrum New Logic op industriepark Ekkersrijt, een belegging van Delin Capital Asset Management

OVERZICHTELIJKE MARKT

Volgens Weenink wordt de redelijk overzichtelijke beleggingsmarkt voor logistiek vastgoed in Nederland beheerst door buitenlandse beleggers. “Er zijn hooguit twintig serieuze spelers. Amerikanen, Canadezen en Aziaten beleggen graag in Europa, omdat ze door de devaluatie van de euro meer waar voor hun geld krijgen. Duitsers kiezen vooral voor zekerheid: het liefst sluiten ze een contract af voor zeven jaar of langer.”

De grote belangstelling voor Nederlands vastgoed, inclusief logistiek vastgoed, kan volgens de Brabander niet los worden gezien van de historisch lage rente. “Mede daardoor worden risico’s genomen die in mijn ogen onverantwoord zijn. Er zijn momenteel spelers op de markt die te weinig verstand hebben van logistiek vastgoed. Er is geld in overvloed om te investeren en er wordt alleen nog maar gekeken naar rendement en niet naar de kwaliteit van een gebouw of

locatie. Deze marktspeelers waren in de crisis niet actief en zelfs nergens te bekennen. Ik durf het bijna niet te zeggen, maar de crisis die nog maar net achter ons ligt had ook zo zijn voordelen. Toen draaide het nog echt om kwaliteit en konden wij als makelaar en adviseur inhoudelijk echt het verschil maken.”

‘Inherent aan de kwaliteitssprong en aan de toename van het oppervlak is dat het logistieke vastgoed aan de onderkant van de markt te wensen overlaat wat omvang en kwaliteit betreft’

A photograph of two men in business suits standing in front of a stack of shipping containers. The man on the left is wearing glasses and a blue striped tie. The man on the right is wearing a red and white striped tie. The background shows several stacked shipping containers in various colors like green, white, and red.

'E-COMMERCE HEEFT LOGISTIEK VASTGOED SEXY GEMAAKT'

MARCO SCHOL (LINKS) EN JEROEN VAN DER MEER (RECHTS),
OOMS MAKELAARS BEDRIJFSHUISVESTING

LOGISTIEK VASTGOED

Geworteld en gevestigd in Rotterdam, is het niet verwonderlijk dat Ooms Makelaars Bedrijfshuisvesting gespecialiseerd is in logistiek vastgoed. Als een van de belangrijkste havens van Europa heeft de Maasstad daar namelijk heel veel van. Vergeleken met woningen, kantoren en winkels is logistiek vastgoed volgens makelaar en taxateur Jeroen van der Meer en directeur-eigenaar Marco Schol een compact, specialistisch en redelijk overzichtelijk segment van de vastgoedwereld, wat niet betekent dat er geen interessante ontwikkelingen zijn. Ook op beleggingsgebied.

Landelijke dekking, lokale kennis' is het motto van Dynamis, waar Ooms bij is aangesloten, en volgens Van der Meer betaalt dat zich uit nu beleggers in binnen- en buitenland logistiek vastgoed hebben ontdekt als aantrekkelijk alternatief voor woningen, kantoren en winkels. "Als 'best local' zijn we als geen ander thuis in Rotterdam. Dat geeft ons een voorsprong op landelijke kantoren." Dat het eigendom van het meeste logistieke vastgoed in Groot Rijnmond de afgelopen jaren verschoven is van de gebruikers naar beleggers, kan volgens Van der Meer niet los worden gezien van het feit dat het Havenbedrijf Rotterdam grond alleen in erfpacht uitgeeft. "De termijnen zijn beperkt. Als de concessieperiode is verstreken en het contract moet worden verlengd, wordt de canon die niet marktconform is, herzien. Bovendien moet dan ook nog eens overdrachts-

belasting worden betaald. Dat schrikt met name eigenaar-gebruikers af, die erfpacht helemaal niet kennen."

MATIGE ARBEIDSMORAAL

Omdat hun activiteiten niet havegebonden zijn, een eis van het Havenbedrijf Rotterdam, wijken de e-commercebedrijven, die logistiek vastgoed de laatste jaren sexy hebben gemaakt volgens Schol, uit naar het zuiden van het land. "Daar kunnen ze goedkoper bouwen op eigen grond, die minder kost dan hier. Wat ook meespeelt is dat de arbeidsmoraal in Rotterdam matig is. Veel laagopgeleide werklozen geven de voorkeur aan een uitkering boven een betaalde baan in een distributiecentrum. In Noord-Brabant en Limburg speelt dat probleem minder. Bovendien kun je vanuit die provincies ook de Belgische markt bedienen."



ROTTERDAM distributiecentrum aan de Columbusstraat in Distripark Eemhaven. Eigenaar van het gebouw is het in logistiek vastgoed gespecialiseerde Prologis

Om de redenen die Schol noemde, de vereiste havengebondenheid, de erfpacht en de gebrek-kige mobiliteit aan laaggeschoolde medewerkers in Rotterdam, is de nog maar enkele jaren oude Tweede Maasvlakte volgens Van der Meer niet populair bij beleggers. “De bottomline is dat logis-tiek vastgoed gewoon een heel specifiek beleg-gingsproduct is. De Rotterdamse markt wordt gedomineerd door een paar gespecialiseerde spelers, zoals Prologis, DHG, ProDelta, WDP en de Dudok Groep, die met elkaar gemeen hebben dat ze verstand van zaken hebben én veel sneller kunnen schakelen dan institutionele beleggers.”

‘SLOW MOVING GOODS’

Een specifiek aspect van logistiek vastgoed is volgens Schol ook dat distributiecentra, anders dan kantoren, minder makkelijk kunnen worden getransformeerd als ze incourant dreigen te worden. “Bij nieuwbouw is de hoogte momenteel 12,20 meter. Voor een distributiecentrum dat te klein of te laag is of een te geringe vloerbelasting heeft, is sloop of nieuwbouw vaak de enige optie. Vooral in de Waalhaven zie je dat ook gebeuren.” Dat de vierkantemeterprijzen van logistiek vast-goed in Groot Rijnmond een stuk lager zijn dan op Schiphol, waar de nadruk ligt op ‘fast moving goods’, heeft te maken met de bulkgoederen en ‘slow moving goods’ die via de Rotterdamse haven aan land komen. Schol: “Elk nadeel heeft zijn voordeel: de prijzen mogen lager zijn, in slechte tijden blijven ze hier redelijk stabiel

omdat de loodsen vol liggen met die bulkgoede-ren en slow moving goods. Anders dan op Schip-hol was in Rotterdam de afgelopen jaren dan ook nauwelijks leegstand.”

En de kans daarop is gering, want volgens Van der Meer is er in Rotterdam een groot gebrek aan nieuw logistiek vastgoed. “De vraag is groter dan het aanbod. Dat geldt eigenlijk voor heel Nederland: er is gebrek aan logistiek vastgoed dat voldoet aan de eisen die gebruikers er tegenwoordig aan stellen, te weten een hoogte van 12,20 meter, één loading dock per 800 m² en een vloerbelasting van 4 tot 5 ton per m².”

OP EIGEN RISICO

Door de disbalans tussen vraag en aanbod wordt het bruto-aanvangsrendement (BAR) in het logistiek vastgoed volgens Schol steeds lager. “Niet voor niets bouwt een buitenlandse beleg-ger in Dordrecht voor eigen rekening en risico een distributiecentrum van circa 30.000 m². Dat geeft wel aan hoe groot het vertrouwen is in de markt. Opvallend genoeg is Dordrecht vanouds minder in trek bij partijen die in Rotterdam uit hun jasje groeien of niet kunnen vinden wat ze zoeken. Ze gaan liever verderop langs de A15 of de A16 zitten, bij Moerdijk bijvoorbeeld, waar het havenbedrijf de grond overigens ook alleen in erfpacht uitgeeft. Zolang er in Rotterdam niet meer aanbod op de markt komt, beschouw ik Moerdijk mede dankzij de goede containerover-slagmogelijkheden als een goed alternatief.”



‘Dat het havenbedrijf
grond alleen in erfpacht
uitgeeft, schrikt met name
buitenlandse beleggers af’

ROTTERDAM de Maasvlakte met distributiecentra
en faciliteiten voor containeroverslag



KroesePaternotte

**'AI-RETAILSPECIALIST
WIJST OOK BELEGGER
DE WEG IN HET
DYNAMISCHE
WINKELLANDSCHAP'**

PATRICK PATERNOTTE (LINKS) EN GIJS BESSEM (RECHTS), KROESEPATERNOTTE

WINKELS

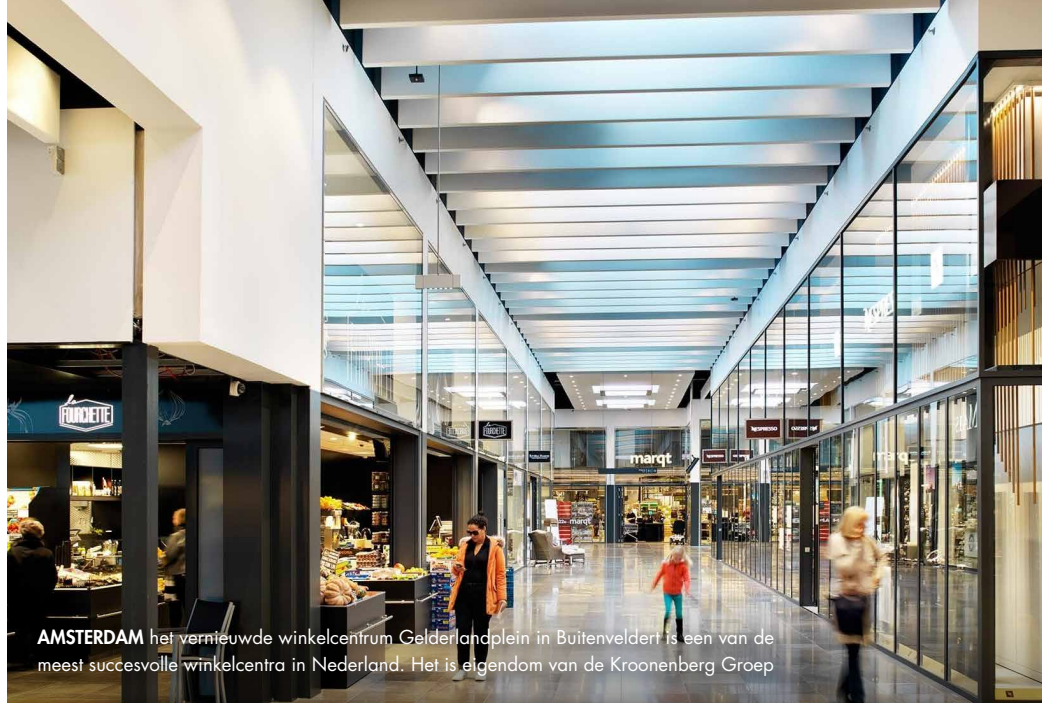
Overtuigd van eigen kunnen en niet geplaagd door valse bescheidenheid, afficheert KroesePaternotte. zich als dé A1-retailspecialist van Nederland. Opdrachtgevers zijn (inter)nationale winkelketens en institutionele en particuliere beleggers; het onafhankelijke KroesePaternotte. helpt hen om op de juiste plekken te landen in het snel veranderende én comprimerende Nederlandse winkellandschap.

De Kalvertoren in Amsterdam en De Barones in Breda (namens de Kroonenberg Groep), het Stadshart in Amstelveen (namens Unibail-Rodamco), De Oranjerie in Apeldoorn (namens ING Vastgoed)... KroesePaternotte. (de punt waarmee de naam eindigt is geen tikfout) is naar eigen zeggen 'de afgelopen drie decennia betrokken geweest bij vrijwel alle toonaangevende retailbeleggingen in Nederland'. "Wij kunnen onze rol als A1-retailspecialist alleen waarmaken omdat we met onze poten in de klei staan", vertelt managing partner Gijs Bessem. "We kennen iedere A1-winkellocatie in Nederland als onze broekzak, zijn er voortdurend te vinden en staan voortdurend in contact met alle partijen die er actief zijn. We hebben het aanbod dus haarscherp in beeld, net als de vraag van winkelketens en beleggers die veel groter is, zij het op een afnemend aantal locaties."

GROTE SPELERS

KroesePaternotte. taxeert, makelt en adviseert met, aldus Bessem, als rode draad in alle activiteiten het leukste en meest dynamische én onvoorspelbare segment binnen de vastgoedwereld: winkels. Inclusief afgesloten kasten en ISAE3402-certificering, als enige in Nederland, zijn de verschillende disciplines binnen KroesePaternotte. door 'Chinese Walls' van elkaar gescheiden. "Onze taxaties kunnen zo het jaarverslag in", verzekert Bessem.

Over jaarverslagen gesproken, ook die bevestigen volgens oprichter en partner Patrick Paternotte wat KroesePaternotte. al jaren signaleert: dat het aantal winkelgebieden waarin je fatsoenlijk kunt beleggen afneemt. "Binnenstedelijk moet je denken aan de 4 grote steden en de provinciehoofdsteden. Bovendien moet je in die steden ook nog eens de goede panden hebben: een win-



AMSTERDAM het vernieuwde winkelcentrum Gelderlandplein in Buitenveldert is een van de meest succesvolle winkelcentra in Nederland. Het is eigendom van de Kroonenberg Groep

kel met een front van 3,5 meter en een oppervlak van 65 m² is door de bank genomen minder in trek dan een pand met een front van 8 meter en een oppervlak vanaf 200 m². Dat zijn de panden waar de grote spelers naar op zoek zijn in steden als Utrecht en Amsterdam.”

GOEDE LOCATIE

Wat beleggen in winkels volgens Bessem aantrekkelijk maakt, is dat de huur is geïndexeerd en dat een pand casco wordt verhuurd. “Bij een kantoor is dat een ander verhaal. Als de huurder er na tien jaar uitgaat, moet je fors investeren om ervoor te zorgen dat het gebouw voldoet aan de wensen en eisen die potentiële nieuwe huurders eraan stellen. Aan een winkel hoef je niets te doen. En als je op een goede locatie zit, kan de huurprijs nog fors omhoog ook bij een nieuwe huurder.”

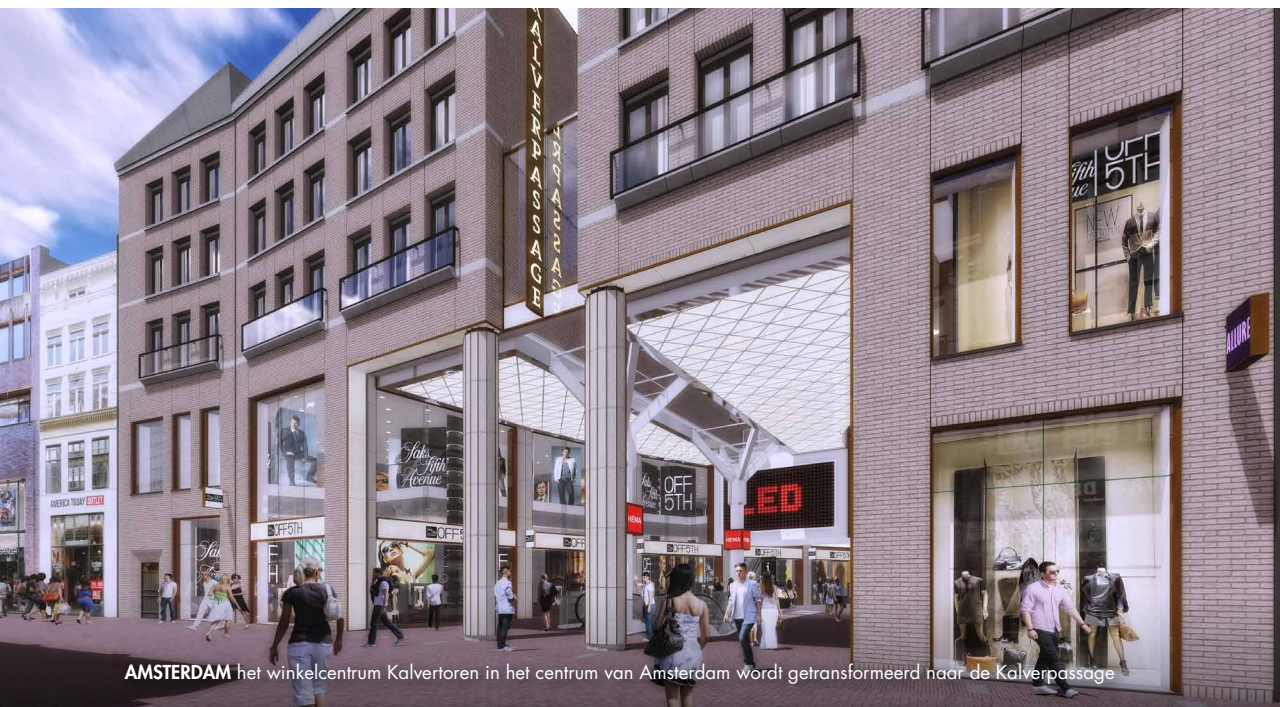
De Kalverstraat in Amsterdam is daarvan het schoolvoorbeeld: hoewel het totale winkelopervlak de afgelopen jaren met 12.000 m² toenam, stegen de prijzen navenant. Bessem: “Wie daar vastgoed bezit, is de afgelopen 20 jaar slapend rijk geworden. In 1997 was de huur in de Kalverstraat 1400 gulden per m², voor een pand dat



je voor 14 keer de huur kon kopen. 20 jaar later is de huur 2800 euro per m² en moet je 30 keer de huur neertellen om je eigenaar te mogen noemen.”

VEERTIG KOOPCENTRA

Bessem verwacht dat de kooprijzen onder invloed van de lage rente en de schaarste op dergelijke toplocaties verder zullen stijgen en dat de huren zich zullen stabiliseren. Trends als online winkelen, de vergrijzing, de trek naar de steden en het geringe besteedbare inkomen van Nederlanders zullen volgens Paternotte ondertussen een groot stempel blijven drukken op het winkellandschap. “Op termijn blijven er in Nederland een stuk of veertig succesvolle koop-



AMSTERDAM het winkelcentrum Kalvertoren in het centrum van Amsterdam wordt getransformeerd naar de Kalverpassage

centra over. Dan denk ik aan binnensteden, maar ook aan planmatig ontwikkelde centra als Mall of the Netherlands in Leidschendam. Die veertig koopcentra blijven aantrekkelijk voor beleggers, maar een goed lopend wijkwinkelcentrum met twee supermarkten, een Blokker en een drogist kan ook een prima belegging zijn met een relatief hoog rendement. Zeker vergeleken met de Kalverstraat, waar het bruto-aanvangsrendement richting drie procent gaat.”

GESLAAGDE REVITALISATIE

Het probleem bij de meeste planmatig ontwikkelde winkelcentra is volgens Paternotte dat de kwaliteit vaak te wensen overlaat. “De plafonds zijn te laag. Ze zijn te goedkoop gebouwd en snel gedateerd. En de branchering is te saai en voorspelbaar. De Scheepjeshof in Veenendaal is een goed voorbeeld van een winkelcentrum dat na een paar relatief kleine ingrepen door een nieuwe eigenaar, in dit geval een particuliere belegger, toch weer is gaan lopen, met een goed beleggingsrendement als resultaat.” Bessem:

“Details kunnen het verschil maken. Het heet niet voor niets detailhandel. Een mooi voorbeeld waar we zelf bij betrokken zijn is de Brinkmannpassage in Haarlem. Toen de klad erin kwam, is het op ons advies binnenstebuiten gekeerd: er is nu geen sprake meer van een winkelcentrum, maar van grote, solitaire winkelpanden. Die goed lopen want de locatie in hartje Haarlem is top.” De les die je uit deze geslaagde revitalisatie kunt leren? Bessem: “Dat een planmatig ontwikkeld winkelcentrum in een binnenstad alleen kans van slagen heeft als het twee A-locaties met elkaar verbindt. Bij de Brinkmannpassage was dat niet het geval.”

‘Wat beleggen in winkels aantrekkelijk maakt, is dat de huur is geïndexeerd en dat een pand casco wordt verhuurd’

A portrait of a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. He is looking slightly to the right with a serious expression. The background is a blurred cityscape with various buildings under a cloudy sky.

**'RENDEMENT OP
LANGE TERMIJN
MAAKT BELEGGEN
IN WONINGEN
AANTREKKELIJK'**

JAAP VAN DIJK, VAN DIJK & TEN CATE VASTGOEDADVISEURS

WONINGEN

Van Dijk & Ten Cate begon in 1999 als commercieel-vastgoedmakelaardij, maar een deel van het kantoor specialiseerde zich al snel in woningbeleggingen. Eigenaar-directeur Jaap van Dijk schat dat hij de afgelopen vijftien jaar als adviseur betrokken is geweest bij transacties met een totale waarde van ruim drie miljard euro. Vanuit zijn kantoor op de Zuidas is hij dus als geen ander in staat om de recente ontwikkelingen op de levendige Nederlandse woningmarkt te analyseren.

Beleggen in middeldure huurwoningen in Nederland was volgens Van Dijk tot een paar jaar geleden uitsluitend een binnenlandse aangelegenheid. “Op een paar gespecialiseerde fondsen als Amvest, CBRE Global Investors en Vesteda na, waren het vooral particulieren die zich ermee bezighielden. Wij hebben de eerste deal met Round Hill Capital begeleid: de aankoop van een woningportefeuille met een waarde van 175 miljoen euro, van CBRE Global Investors (CBRE/GI). Daarna was het hek van de dam. En het einde is nog niet in zicht.”

Over de drijfveer van buitenlandse beleggers om in Nederlandse woningen te investeren kan Van Dijk kort zijn: het rendement, en dan vooral op de lange termijn. “Opmerkelijk genoeg vullen buitenlandse beleggers hun portefeuilles met woningen in heel Nederland, van Groningen tot Maastricht, terwijl Nederlandse beleggers vooral gefocust zijn op de Randstad. Anders dan particulieren zijn institutionele beleggers daarbij

vooral geïnteresseerd in nieuwbouw.”

Van Dijk geeft twee recente voorbeelden van transacties waar Van Dijk & Ten Cate bij betrokken was: de aankoop door Amvest van nieuwbouwwoningen met een waarde van bijna 100 miljoen euro in Holland Park Diemen en de aankoop van de Cooltower in Rotterdam voor 50 miljoen euro door CBRE/GI. “Het meest in trek zijn zogenaamde onaangebroken complexen, wat betekent dat er nog geen woningen zijn uitgepond en er dus sprake is van één eigenaar. Wat opvalt is dat sommige buitenlandse beleggers weinig tot geen kennis van vve’s hebben. Daar zie ik absoluut een rol weggelegd voor makelaars.”

GROTE KLOOF

Van Dijk & Ten Cate heeft een eigen databestand waarin alle beleggingstransacties op de woningmarkt worden bijgehouden. “Afhankelijk van de locatie loopt het bruto-aanvangsrendement (BAR) uiteen van drie tot negen procent. Dat de belangstelling zo groot is, komt in een stad



als Amsterdam enerzijds door de grote kloof tussen vraag en aanbod en anderzijds, en dan praat ik voor heel Nederland, door de lage rente. Momenteel zijn veel beleggers hun portefeuilles aan het verversen. Verouderd vastgoed wordt vervangen door jonger, duurzamer vastgoed. Een goede adviseur kan bij dergelijke transacties voorkomen dat een belegger te duur inkoopt of dat de financial leverage te hoog wordt.”

Woningen in Nederland zijn door de bank genomen van heel goede kwaliteit, wat volgens Van Dijk deels de belangstelling vanuit het buitenland verklaart. “Het staat er allemaal prima bij. Of dat zo blijft met al die nieuwe eigenaren, moeten we afwachten. Vooral over al die kantoren die worden getransformeerd naar studentenunits van 27 m² maak ik me wat dat betreft wel zorgen. Volgens mij kijken beleggers daarbij alleen naar het rendement en niet naar wat ze over een paar jaar achterlaten.”

WERELD OP ZICH

Van Dijk & Ten Cate heeft heel Nederland als werkgebied, maar is uiteraard goed thuis in

Amsterdam - de plaats waar het kantoor is gevestigd. “Ook op woninggebied is Amsterdam een wereld op zich, niet te vergelijken met de rest van Nederland”, verzekert Van Dijk. “Er is een enorm tekort aan betaalbare huurwoningen in het middensegment en hoewel beleggers staan te springen om erin te investeren, zal dat tekort alleen maar oplopen. De gemeente loopt namelijk al jaren achter de feiten aan en een toekomstvisie ontbreekt. Dat het woningtekort in Amsterdam niet groter is, is te danken aan al die overbodige kantoren die konden worden getransformeerd. Een klassiek voorbeeld van een geluk bij een ongeluk...”

Van Dijk is blij dat in Amsterdam inmiddels hoger mag worden gebouwd én dat het Lucht-havenindelingbesluit is versoepeld. “Er komt meer ruimte voor woontorens, bijvoorbeeld in Zuidoost, dat de komende jaren een enorme metamorfose ondergaat, van een monofunctioneel kantoreng gebied naar een mix van wonen, werken en winkelen. Bij het verdichten van de stad is openbaar vervoer cruciaal. Dat moet in Amsterdam veel meer ondergronds. Iemand met



visie heeft ervoor gezorgd dat er bij de Sixhaven in Amsterdam-Noord al een ondergronds metrostation is gerealiseerd. Er is dus geen enkele belemmering om ook daar een aantal nieuwe woontorens neer te zetten.”

BIJNA PERFECT VESTIGINGSKLIMAAT

Belangrijk, benadrukt Van Dijk, want de krapte op de woningmarkt is zo’n beetje het enige dat buitenlandse bedrijven ervan weerhoudt om zich in Amsterdam te vestigen. “Verder is het vestigingsklimaat hier bijna perfect. Rond de stad is zoveel groen aanwezig, dat ik zelfs het taboe op bouwen in de Amstelscheg tussen Amstelveen en Amsterdam-Zuidoost ter discussie durf te stellen. Het is nu een gebied van niks, met weinig recreatieve waarde. In de wetenschap

dat buitenlandse beleggers staan te popelen om erin te investeren, is een betere plek om de woningen te bouwen waar Amsterdam zo’n behoefte aan heeft nauwelijks denkbaar.”

‘Sommige buitenlandse beleggers hebben weinig tot geen kennis van vve’s. Daar zie ik absoluut een rol weggelegd voor makelaars’



'BEHEERDER BEHANDELT HUURDER KANTOOR OF WONING STEEDS MEER ALS HOTELGAST'

MARC POELMAN, FRIS INVESTMENT CARE

VASTGOEDMANAGEMENT

Woning- en bedrijfsmakelaardij, assurantiën, research... Verdeeld over een aantal disciplines verleent de FRIS Groep een keur aan diensten op vastgoedgebied. Marc Poelmann is managing director van FRIS Investment Care, dat is gespecialiseerd in vastgoedmanagement en een ambitieuze groei-doelstelling heeft. In opdracht van de al dan niet buitenlandse vastgoedeigenaar worden huurders van kantoren en woningen daarbij steeds vaker behandeld als hotelgasten.

Sinds FRIS Investment Care anderhalf jaar geleden een meerderheidsbelang nam in Dyade Huisvesting & Vastgoed, beheert het bedrijf naast 5000 woningen en 1,5 miljoen vierkante meter commercieel vastgoed ook een paar honderd scholen. “Voor een cluster van 13 scholen in Amsterdam hebben we vorig jaar alle onderhoudscontracten onder de loep genomen”, geeft Poelmann als voorbeeld van de toegevoegde waarde van Fris. “Door ze te bundelen en te tenderen, konden we 20 tot 30 procent op de totale facilitaire kosten besparen – geld dat de scholen extra in het onderwijs kunnen investeren.”

De toegenomen belangstelling vanuit het buitenland voor en de beweging op de Nederlandse beleggingsmarkt missen volgens Poelmann hun weerslag niet op de vastgoedportefeuilles die

door FRIS worden beheerd. “Zij bieden kansen en risico’s. Hoe goed je het ook doet, soms raak je een portefeuille kwijt omdat de nieuwe eigenaar een eigen beheerorganisatie heeft. Andersom komt ook voor. Zo beheren we sinds kort voor Vesteda enkele vve’s en hebben we een deel van de Nederlandse portefeuille erbij gekregen van MEAG, de Duitse assetmanager van Munich RE.”

PERSOONLIJK CONTACT

Als onafhankelijke speler in het vastgoedmanagement behoort FRIS in Nederland tot de top drie. “We zijn bijzonder leergierig en innovatief en streven naar optimale gastvrijheid, ontzorging van en dienstverlening aan onze klanten”, verzekert Poelmann. “Automatisering is niet zaligmakend, er gaat niets boven persoonlijk contact. Maar we investeren wel fors in auto-



WOERDEN kantoorgebouw van Rabobank Rijn en Veenstroom



mativering, want als je het goed doet, stelt het je juist in staat om dat persoonlijke contact te optimaliseren. Als we worden overvallen door een huuropzegging, hebben we iets niet goed gedaan. Ondersteund door een eigen tenant retention program zorgen we daarom voor veel contactmomenten met de huurders.”

Dat Poelmann in bovenstaande alinea in werkelijkheid Engelse termen als ‘compliance’ en ‘hospitality’ gebruikt, geeft wel aan dat de vastgoedwereld in rap tempo aan het internationaliseren is. En ook aan het professionaliseren én aan het verduurzamen. “Dertig tot veertig procent van het FRIS-wagenpark is inmiddels elektrisch en voor de gebouwen die we beheren kopen we de energie duurzaam in”, legt Poelmann uit. “Ons proactieve beleid, vastgelegd in onze ‘FRIS Code’, sluit bijna altijd goed aan bij dat van de institutionele beleggers waarvoor we werken. Op energiegebied was er sprake van een soort patstelling tussen eigenaren en huurders, maar in de wetenschap dat energielabel C vanaf 2023 verplicht is, lijkt die doorbroken.”

HOGERE EISEN

De veronderstelling dat (nieuwe) buitenlandse eigenaren letterlijk en figuurlijk wat verder

afstaan van hun Nederlandse bezit, wordt volgens Poelmann weersproken door een zeer betrokken assetmanager als MEAG. “Wel worden er door buitenlandse klanten vaak hogere eisen gesteld aan de rapportages. Dankzij steeds geavanceerdere beheerssoftware kunnen ze bovendien als het ware over onze schouder meekijken en zien hoe wij het doen. Geluk bij een ongeluk is dat de kredietcrisis en de leegstand die eruit voortvloeide het belang van goed vastgoedmanagement hebben onderstreept. Goed vastgoedbeheer, weten kantooreigenaren nu, verdient zichzelf terug omdat het resulteert in tevreden huurders die langer blijven zitten en niet meteen vertrokken zijn zodra zich een kans voordoet. In dat verband dekt het Engelse woord ‘hospitality’ de lading heel goed: de maximale ontzorging van huurders van kantoren en woningen die wij nastreven, komt steeds meer in de buurt van de manier waarop hotelgasten worden behandeld.”

Dat FRIS Investment Care onafhankelijk opereert, blijkt volgens Poelmann uit het feit dat bij een beheerd kantoor dat leeg komt te staan niet meteen een bedrijfsmakelaar uit de eigen gelederen naar voren wordt geschoven. “Als de kans klein is dat er nog een nieuwe huurder



DEN HAAG winkelcomplex De Markies op de hoek van de Grote Marktstraat en de Wagenstraat. Eigenaar van het gebouw is Aachener Grundvermogen

wordt gevonden, denken we wel graag mee over de transformatiemogelijkheden. Als beheerder en adviseur zijn we op dit moment in Zuidoost en Sloterdijk betrokken bij enkele van die transformatie- en sloop-/nieuwbouwprojecten. Mede dankzij onze researchafdeling komt alles wat we doen, en waar we goed in zijn, daarin samen.”

KENNISORGANISATIE

Dankzij die researchafdeling ontpopt FRIS zich volgens Poelmann steeds meer als een kennisorganisatie, die zich met zelf verzamelde data van de woning- en kantoormarkt onderscheidt van de concurrentie. “Een belegger heeft ons bijvoorbeeld benaderd met de vraag wat voor woningen er het best in de te transformeren Bijlmerbajes kunnen worden gerealiseerd. Wat is de doelgroep? En welke prijzen zijn daar realistisch?

Nogmaals: zo’n partij kan ook alleen het advies van ons afnemen en zit daarna niet aan ons vast. Dat komt de onafhankelijkheid en kwaliteit van onze dienstverlening ten goede. En het biedt ons de kans om in een vroeg stadium mee te denken en, heel vraaggericht, voorspellend te adviseren.”

‘De kredietcrisis en de leegstand die eruit voortvloeide hebben het belang van goed vastgoedmanagement onderstreept’

'WINKELGEBIEDEN BEHOUDEN WAARDE DANKZIJ OPTIMALISERING EN PROFILERING'

JOOST VOOIJS, COLLIERS INTERNATIONAL



VASTGOEDMANAGEMENT

‘Van waarde naar vitaliteit’ is de titel van een analyse van de Nederlandse winkelstructuur, die Colliers International vorig jaar uitbracht. Een van de belangrijkste conclusies was dat beleggen in winkelvastgoed aantrekkelijk is en blijft. “Waardestijging is nog steeds het uitgangspunt, alleen moeilijker te realiseren in deze tijd”, stelt Joost Vooijs, Director Asset Services Retail bij Colliers International. “Een stabiele cashflow is van belang, net als toekomstbestendige winkelgebieden met een dominante positie in het verzorgingsgebied.”

Lokale betrokkenheid, een internationaal netwerk en adviezen die worden onderbouwd met nauwkeurige data-analyses zijn volgens Vooijs kenmerkend voor Colliers. “Zij leiden tot een integrale aanpak die nodig is in een continu veranderende markt.” ‘Van waarde naar vitaliteit’ maakte in dat verband duidelijk dat de crisis de zwakke plekken binnen de winkelstructuur nadrukkelijk heeft blootgelegd. Uit de analyse blijkt dat innovatie en een andere aanpak cruciaal zijn om ook in de toekomst het rendement op de investering in winkelvastgoed te waarborgen. “Terwijl het aantal winkels sinds enkele jaren afneemt, blijft het totale winkelvloeroppervlak stabiel”, legt Vooijs uit. “Ook de planvoorraad loopt terug, terwijl de leegstand in krimpgebieden juist toeneemt. Toch blijft Nederlands winkelvastgoed een aantrekkelijke beleggingscategorie, dankzij een stabiel draagvlak, een overzichtelijke winkelstructuur en een

relatief laag risicoprofiel. Voorwaarde is wel dat de locatie en de branchering op orde zijn.”

DUIDELIJKE KEUZES

Naast veel planmatig ontwikkelde winkelcentra als Amsterdamse Poort in Amsterdam, De Klanderij in Enschede en Woonmall Alexandrium III in Rotterdam, managet Colliers ook de voormalige V&D-panden en de Bijenkorf-winkelpanden uit de IEF Capital Berlage-portefeuille. Goed renderende winkelgebieden hebben volgens Vooijs met elkaar gemeen dat de eigenaren en/of propertymanagers veel aandacht besteden aan de kwaliteit en de profilering. “In binnensteden en stadsdeelcentra hebben communicatie en marketing de laatste jaren aan belang gewonnen. Beleving is essentieel. Van de aankomst tot het vertrek moet de ‘customer journey’ in orde zijn en naar meer smaken. We zien steeds vaker dat beleggers het belang van een goede positionering



HILVERSUM artist's impression van het vernieuwde winkelcentrum in de wijk Kerkelanden, een belegging van DELA Vastgoed

inzien en investeren om de klant ook daadwerkelijk dat te bieden wat ze mogen verwachten van een bepaald winkelgebied.”

De laatste jaren neemt Colliers in opdracht van en in nauw overleg met de eigenaar en de assetmanager ook steeds vaker de marketing en de branding voor zijn rekening. Vooijs: “We zien dat eigenaren duidelijke keuzes maken: bij behoud van een winkelcentrum in de portefeuille wordt de strategie herijkt. Verkoop van bezit is een alternatief, waarbij we wel vaak een mismatch tussen vraagprijs en marktprijs zien.” Bij een wijkwinkelcentrum waar mensen hun dagelijkse boodschappen doen, zijn volgens Vooijs een heel andere positionering en marketingaanpak aan de orde. “Daar draait het meer om lokale betrokkenheid en binding.”

GROTERE AFSTAND

Dat De Klanderij sinds begin vorig jaar eigendom is van de Duitse belegger Union Investment Real Estate, is illustratief voor de belangstelling van

buitenlandse beleggers in Nederlands (winkel) vastgoed. “Ze zitten op grotere afstand, maar dat maakt ze niet minder veeleisend”, vindt Vooijs. “Wel leunt een buitenlandse belegger zwaarder op de propertymanager. Het is aan ons om dat vertrouwen waar te maken. ‘Beheren’ vind ik in dit verband trouwens een te passieve term. Wat wij doen om op z’n minst waardebehoud te realiseren, gaat echt veel verder.”

Omdat er simpelweg te veel vierkante meters zijn, hebben beleggers de afgelopen jaren fors afgewaardeerd op winkelvastgoed. “De komende jaren verschuift de focus van kwantiteit naar kwaliteit”, voorspelt Vooijs. “Op veel plaatsen is er sprake van winkelgebieden in overlappende verzorgingsgebieden, zullen beleggers in sommige gevallen met elkaar in gesprek moeten over samenvoeging en is functieverandering steeds meer een geaccepteerd alternatief.”

Met winkelcentrum Gelderlandplein in Amsterdam als lichtend voorbeeld zal in veel winkelgebieden een kwaliteitsslag moeten worden



ENSECHEDE in het centrum van Enschede ligt winkelcentrum De Klanderij, een belegging van Union Investment

‘Goed renderende winkelgebieden hebben met elkaar gemeen dat de eigenaren en/of propertymanagers veel aandacht besteden aan de kwaliteit en de profilering’

gemaakt. Vooijs: “Eenheidsworst zal verdwijnen om plaats te maken voor winkelgebieden met een herkenbare eigen identiteit, waar de gebruikers centraal staan en voldoende ruimte is voor vernieuwing. Bijvoorbeeld door lokale ondernemers in combinatie met een bredere mix aan functies en voorzieningen.”

NIEUWE FORMULES

Een goed voorbeeld van de duurzaamheid van goede winkelgebieden is de invulling die de meeste V&D-panden hebben gekregen. Vooijs: “Veel mensen schreeuwden moord en brand, maar als de locatie goed blijkt, is een nieuwe invulling slechts een kwestie van tijd. Juist omdat winkelen op verdieping in Nederland een lastig verhaal is, lenen de verdiepingen van die voormalige V&D-panden zich heel goed voor bijvoorbeeld winkels die hun formules over twee verdiepingen verdelen. Daardoor houden ze een entree op de begane grond en is de exposure naar de consument gewaarborgd.

Daarnaast zien we op een aantal locaties dat er vanaf de derde verdieping alternatieve functies worden gerealiseerd.”

Meer dan voorheen, signaleert Vooijs, zijn beleggers bereid om te participeren en te investeren in de transitie die nodig is om veel winkelgebieden aan te passen en met de tijd mee te laten gaan. “Dat geldt ook voor de verduurzaming die er, net als bij kantoren, aan zit te komen. Daarbij denk ik niet alleen aan terugdringing van het energieverbruik, maar ook aan de ‘casco’ manier waarop winkelunits vanouds worden verhuurd. Iedere nieuwe huurder moet veel investeren voor hij zelfs maar aan de inrichting kan beginnen. Dat is niet duurzaam. Een belegger die voor een aantal basisvoorzieningen zorgt die niet bij iedere huurderswisseling hoeven te worden vervangen, heeft daar zelf ook baat bij. Op die manier kunnen beleggers ook inspelen op de ontwikkeling van nieuwe formules en hun branchering aantrekkelijk houden voor de consument.”

PROFIEL NVM BUSINESS

De NVM is in Nederland de grootste vereniging van makelaars en taxateurs in onroerende goederen. Zij geeft via educatie en research doelgerichte ondersteuning aan de aangesloten leden. Daarnaast zorgt zij voor belangenbehartiging richting overheid en politiek. De vakgroep NVM Business is gespecialiseerd in commercieel vastgoed – kantoren, bedrijfsgebouwen, winkels en horeca – en bestaat uit 700 makelaars die zich onderscheiden door hun uitgebreide kennis van de regio's waarin zij actief zijn. Door verdere professionalisering en het bevorderen van integriteit wil NVM Business de autoriteit worden op het gebied van commercieel vastgoed in Nederland.

COLOFON

Uitgave: NVM Business

Redactie: Rudolf Bak

Interviews: Cees de Geus

Productie: Liesbeth Kramer

Vormgeving: PROOF

Fotografie: Aerophoto Schiphol (pagina 24), Roos Aldershoff (pagina 36, 57 en 64), Foruminvest (pagina 61), Flip Franssen (pagina 12), Kees Hummel (pagina 6 en 48), Koninvest Vastgoed (pagina 21), IVBN (pagina 4 en 13), Jorrit Lousberg (pagina 25), Glenn Mostert (pagina 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38, 42, 46, 50, 54 en 58), Scagliola-Brakkee (pagina 32), Siebe Swart (pagina 45), Ronald Tilleman (pagina 64)

April 2017

ADRES

NVM Business

Fakkelseste 1

3431 HZ Nieuwegein

Telefoon (030) 608 51 85

www.nvmbusiness.nl





Op dit moment is de beleggingsmarkt de meest succesvolle en dynamische sector binnen de Nederlandse vastgoedmarkt. Dat blijkt uit de grote vraag van zowel Nederlandse als buitenlandse beleggers naar commercieel vastgoed (kantoren, bedrijfsgebouwen, winkels en hotels) en woningcomplexen. In deze publicatie van NVM Business wordt aan de hand van interviews duidelijk gemaakt welke rol daarbij is weggelegd voor makelaars, taxateurs en vastgoedmanagers, en welke toegevoegde waarde zij hebben bij het samenbrengen van vraag en aanbod.