

Van individueel voordeel naar gezamenlijke winstgevendheid voor ontwikkelaars en beleggers

07-03-2016 12:14

Aan Tafel! Een vrijdagmiddag in februari. Via de pers komt het nieuws binnen dat een ontwikkelaar een prestigieuze tender in Amsterdam heeft gewonnen. Naam van de betrokken belegger wordt niet genoemd. Is er geen belegger aan te pas gekomen? Of wordt deze niet bekend gemaakt? Het is een teken van deze tijd. Een tijd waarin beleggers en ontwikkelaars vechten om de meest winstgevende nieuwbouwprojecten voor met name woningen. Dit kat- en muisspel is een rem op de continuïteit die voor een verdere positieve ontwikkeling van de woningmarkt vereist is. Hoe kunnen beleggers en ontwikkelaars toewerken naar een gezamenlijke winstgevendheid?

In tijden van crisis waren het de beleggers die voorop liepen om aantrekkelijke projecten naar zich toe te trekken. De ontwikkelaars waren hier minder actief. Zij waren druk met downsizen omdat er te weinig liquiditeit en animo was voor nieuwbouw. De beleggers wilden wel, want het pensioengeld achter de voordeur bleef zich voortdurend opstapelen om een weg te vinden naar goede beleggingen. Dit vraagstuk duurt onverminderd voort. Sterker nog, nu de crisis is afgelopen neemt het zelfs in omvang toe doordat internationaal (pensioen)geld op de Nederlandse deur bonkt. Tegelijkertijd neemt de concurrentie weer toe. Beleggers hebben het niet meer voor het uitkiezen, want ontwikkelaars zijn weer actief.

Ontwikkelaars bepalen het spel

Er wordt weer gevochten om elk beschikbaar stukje ontwikkelbare grond. Met name in de grote steden binnen het 'rompertje' (binnen dit Randstedelijk gebied is de relatieve kracht van de koopwoningmarkt het grootst) zijn het de ontwikkelaars die als eerste aan tafel willen zitten met gemeenten om projecten te gaan starten en voor eigen rekening en risico projecten in de verkoop gaan zetten. Beleggers en ontwikkelaars komen door de enorme vraag naar koopwoningen nu moeilijk tot zaken. Waar tijdens de crisis de beleggers het spel beheersten en ontwikkelaars onder druk konden zetten om tegen een zo laag mogelijke prijs te ontwikkelen, zijn het nu de ontwikkelaars die het spel bepalen. Het zijn namelijk de particulieren die op dit moment veruit het meeste voor een woning betalen. Dit brengt opportunistisch gedrag van ontwikkelaars met zich mee. Zij proberen nu zoveel mogelijk woningen op de koopwoningmarkt af te zetten. Beleggers merken dus dat er steeds minder nieuwe vrije sector huurprojecten op de markt komen en dat het steeds lastiger wordt om kwalitatief goede nieuwe projecten te acquireren. Want veel goede projecten gaan naar de koopsector.

Beleggers en ontwikkelaars hebben elkaar nodig

Ontwikkelaars hebben baat bij beleggers die hen niet 'het vel over de oren halen' als de markt een beetje tegenzit. Andersom hebben beleggers de ontwikkelaars nodig als het goed gaat met de markt. Als beiden alleen acteren op een korte termijn voordeel verliezen zij telkens het pleit als de rollen omdraaien. Toewerken naar gezamenlijke winstgevendheid op lange termijn begint bij een gesprek over thema's die beleggers én ontwikkelaars raken. Zo maken beleggers hold/sell analyses en wegen acquisities af om portefeuilles te optimaliseren en zijn ontwikkelaars in de positie om deze gewenste vernieuwing in portefeuilles mogelijk te maken. Gezamenlijk nadenken dus over een optimaal proces: Van haalbaarheid naar projectbeheersing en van oplevering naar asset management. Als het korte termijn voordeel wordt losgelaten en structureel en gezamenlijk aan een lange termijn ontwikkelingshorizon wordt gewerkt, zullen beide partijen hier langjarig de vruchten van plukken. Welke mooie combinaties gaan we binnenkort aantreffen?

Een column van Marco Ruiten, Senior Account Manager bij [Reasult](#). Het bedrijf is expert in financieel-analytische vastgoedsoftware en brengt marktspelers bij elkaar. Wilt u ook meepraten? U kunt een e-mail sturen naar mruiten@reasult.com.