

Vruchten plukken van marktwaardering

08-09-2017 11:58

Nog niet zo lang geleden voldeed een taxatierapport van een A4'tje met een foto van het betreffende object, de waarde en de handtekening van de taxateur er onder. Eigenlijk had je dan geen idee waarop de taxateur zijn taxatie had gebaseerd. En juist die onderbouwing geeft betekenis aan de waarde. De enige manier om de waarde te kennen was toen een taxateur te vragen een traditionele taxatie te maken. Taxeren was een ambacht.

Geleidelijk is er afgelopen jaren veel geprofessionaliseerd in de taxatiebranche, wat ertoe heeft geleid dat taxateurs in staat zijn hun taxaties met veel meer data te onderbouwen. Dit geeft vastgoedeigenaren ook veel bruikbare inzichten die direct toepasbaar zijn. Deze professionalisatie is deels ingegeven door de behoefte van opdrachtgevers aan beter onderbouwde taxaties, deels ook door aangescherpte regelgeving.

Taxaties sneller en goedkoper

Slimme software heeft dit proces versneld, omdat software nieuwe mogelijkheden biedt ten opzichte van de traditionele manier. Niet alleen gaan taxaties veel sneller, ze zijn goedkoper en ook het proces is veel transparanter geworden. De taxateur onderbouwt zijn taxatie via een gestandaardiseerd en gecertificeerd model. Hierdoor is veel transparanter op basis waarvan de taxateur tot de betreffende waarde komt. Bovendien zijn de taxaties onderling veel beter vergelijkbaar geworden, dit helpt de taxateur zijn onderbouwing aan te scherpen. Opdrachtgevers kregen hiermee al veel meer inzicht in de onderliggende parameters op basis waarvan de taxatie tot stand kwam en in de waarde van de complexen en haar vastgoed.

Kansen Woningwet voor corporaties

Met de komst van de nieuwe Woningwet en het bijbehorende waarderingshandboek moeten alle corporaties hun bezit waarderen op marktwaarde. De voorgeschreven rekenmethodiek is de discounted cashflow methode. Als corporaties kiezen voor de Full versie wordt een beperkt aantal parameters vastgesteld door een externe taxateur. Hoewel het waarderingshandboek een groter aantal 'vrijheidsgraden' kent, zijn globaal genomen de disconteringsvoet, markthuurlaag, leegwaarde, mutatiekans en exit yield de knoppen waaraan een taxateur zal draaien. Vanuit goed gebruik binnen taxatieprincipes zou je verwachten dat een taxateur, naast de DCF-waarde, ook een tweede toetsende methode toepast (bijvoorbeeld comparatief) en een uitgebreide toelichting geeft op de waardering, maar dit is niet wettelijk afgedwongen.

De volgende stap

Bovenstaande ontwikkelingen leiden ertoe dat alle corporaties beschikken over een onderbouwde marktwaarde van hun bezit en dat deze al heel veel beter is onderbouwd dan het 'metaforische' A4'tje. Maar de aandacht verschuift nu van de onderbouwing van de waarde naar de onderbouwing van de onderliggende parameters. Wat wordt de volgende stap?

Vandaag is het al mogelijk om op basis van 'small data' de gehanteerde parameters te onderbouwen. Een voorbeeld: het risicoprofiel van een complex druk je uit in een disconteringsvoet. Een percentage met grote invloed op de waarde. Een common practice is deze disconteringsvoet te 'fileren' in specifieke risico-opslagen op een risicovrije rentevoet. Het beleggen in verhuurd corporatievastgoed is al een belangrijke opslag om mee te beginnen, maar daarna kun je ook gestructureerd gaan rekenen aan specifieke locatie- en objectrisico's door logische uitspraken te doen over onder andere het bouwjaar of de duurzaamheid.

Concrete voorbeelden

Een complex uit 1960 met energielabel F heeft een hoger risico dan een Nul op de Meter project dat vorig jaar is opgeleverd. Een complex dicht bij voorzieningen in een aantrekkelijke stadswijk heeft een lager risico dan in

een wijk zonder voorzieningen met een hoge leegstand. Een 'aangebroken' complex valt moeilijker te verkopen dan een complex dat nog volledig in eigendom is. Enzovoort.

Maar meer en betere data kan corporaties nog een stap verder brengen. Misschien kunnen we in dat geval zelfs spreken over 'big data'. Kunnen we een risicoprofiel van een object slimmer onderbouwen door ook de data van sensoren mee te nemen, zoals funderingsconditie en energieverbruik? Hoe kunnen we de data uit de Leefbaarometer slim gebruiken? Wat als we naast werkelijke verkoop- en verhuurreferenties ook de actuele zoekvraag kunnen betrekken? Of wat verder weg: wat zegt het sentiment op social media? Misschien leert ons dat een bepaalde buurt in trek raakt bij bepaalde doelgroepen. Hoe kunnen we dat gegeven op een slimme manier meenemen in de verwachte leegwaarde-, of markthuurontwikkeling? Echte innovatie met al deze data zit nog in de experimentele fase maar leidt snel tot toepassingen in de praktijk.

Wat levert goed onderbouwde marktwaarde dan nu concreet op?

Het geeft inzicht in de huur- en waardepotentie van de vastgoedportefeuille en de risico's binnen de portefeuille. Hoe relevant is dat als u als corporatie tóch niet uw bezit wilt verkopen en geen commercieel beleid gaat voeren? Ook dan is het van belang dat het risico en (maatschappelijk) rendement goed in balans zijn en helpt het een gedetailleerde risicokaart van uw bezit te hebben. Daarnaast heeft u een uitstekend instrument in handen dat u als corporatie helpt bij het maken van verantwoorde maatschappelijke keuzes.

Bastiaan van der Mijl is Product Marketing Manager bij Reasult

Rogier Hentenaar