VASTGOED JOURNAAL

‘Internationalisering is een hefboom voor meer groei’

17-10-2017 10:51

De vastgoedwereld en bouwketen wordt steeds internationaler, maar hoe ga je als bedrijf daarmee om? Familiebedrijf Reynaers is uitgegroeid tot een multinational en deed samen met bouwer Ballast Nedam en belegger Whitewood hun visie uit de doeken. VJ was erbij en deed verslag.

Reynaers, gespecialiseerd in aluminium systemen voor ramen, deuren en gevels, is de afgelopen jaren uitgegroeid van Belgisch familiebedrijf naar een multinational met een omzet van ruim €400 miljoen. Op de Reynaers Campus in het Belgische Duffel, met een oppervlakte van meer dan 238.000 vierkante meter, ontmoette een groep vastgoedprofessionals elkaar om te praten over de internationalisering van het vak en de uitdagingen die daarbij komen kijken.

Volgens Martine Reynaers, CEO van Reynaers is internationalisering in de bouwketen een goede ontwikkeling, maar het brengt uitdagingen met zich mee. “Respect is makkelijk binnen een uniforme cultuur, maar door de internationalisering merk je dat ieder land zijn eigen arbeidscultuur heeft en dat er verschillen zijn. Om toch trouw te blijven aan onze manier van werken, moet je duidelijk je grenzen aangeven en proberen deze verschillen te overbruggen.”

Gemeenschappelijke waarden
Een voorbeeld dat Reynaers noemt is het marktconform belonen van je werknemers. “Ik heb altijd gezorgd dat onze werknemers op tijd uitbetaald kregen, maar je merkt dat dit niet overal een prioriteit is. In Azië bijvoorbeeld wordt hier nog wel eens anders tegenaan gekeken. Hier werden bijvoorbeeld bonussen onthouden van werknemers omdat het project een beperkte cashflow had.”

Communicatie
Een andere uitdaging is communicatie. Reynaers: “Je merkt dat de grote afstand communiceren moeilijker maakt. Je kan deze afstand overbruggen door middel van bezoeken, maar dankzij de techniek zijn video-conferenties steeds makkelijk geworden, evenals e-learning.”

Hefboom voor verdere groei
Reynaers ziet in internationalisering vooral de sleutel voor verder succes. “De voordelen van internationalisering zijn dat je een repetitief model kan creëren waarmee een investering als een hefboom kan dienen voor meer groei. Het is daarbij boeiend om samen te werken met andere culturen, want verbreed je blik en geeft je meer ideeën.”

Meer weten over de visie van Reynaers? Lees hier het interview dat VJ had met CEO Martine Reynaers.

Meer kennis en kunde
Jochem van Uden, commercieel directeur bij Ballast Nedam, is het met Reynaers eens. “Het hebben van een wereldwijde blik brengt voordelen met zich mee. Zo heb je meer referenties, kan je door de schaalvergroting beter inkopen en kan je je bouwmethodieken onder allerlei verschillen omstandigheden testen. Oftewel het leidt tot een uitbreiding van kennis en kunde.”

Durf de stap te nemen
Als tips geeft Van Uden mee: “Loop niet in zeven sloten tegelijkertijd. Doe alles stap voor stap en begin niet in vier landen tegelijk. Houd een open blik, want iedereen werkt weer anders. Daarom is het niet verkeerd om buiten de gebaande paden te gaan.” Daarbij is de menselijk contact van belang. “De focus van projecten moet de mens zijn, daarom is het belangrijk om te investeren in persoonlijk contact. Ook al kost dit tijd en moeite,

hiermee creëer je vertrouwen. Het is belangrijk om de stap te durven nemen en samen te werken."

Vastgoedcyclus
Belgische belegger Whitewood ziet ook kansen in internationalisering en kijkt verder dan haar eigen grenzen. Frédéric van der Planken, managing director van Whitewood, vertelt: "Wij investeren in Nederland omdat de overheid dit stimuleert en Nederland een duidelijke vastgoedcyclus heeft. Als je weet hoe die verloopt dan kan je geld verdienen. Maar de voornaamste reden is omdat Nederland een transparant land is dat recht voor zijn raap is. Dat waarderen wij als belegger."

In 2011 heeft Whitewood voor het eerst voet aan wal gezet in Nederland, tijdens het dieptepunt van de kantorenmarktcrisis. Van der Planken: "Tot 2008 was er huur en kapitaalgroei op de kantorenmarkt, toen stagneerde het. In 2013 begonnen de huurinkomsten weer aan te trekken en zag je weer positieve rendementen."

Vinger aan de pols
Toch zeggen deze cijfers niet alles, vindt Van der Planken: "Vastgoed heeft een traagheid. Als je een ruime portefeuille hebt, heb je een betere vinger aan de pols en weet je hoe de wind draait. Voordat je iets ziet aan leegstandscijfers of huurdaling, merk je het eerst aan je huurders. Als het namelijk slechter gaat dan duurt het langer tot huurders tot een beslissing komen. Ook zullen er meer incentives worden onderhandeld."

De beleggingsmarkt in Nederland is volgens Van der Planken veranderd. "Eerst had je voornamelijk Nederlandse en daarna Duitse investeerders. Daarna kwamen Aziatische partijen en zie je veel meer buitenlandse investeerders op de markt."

Geen prijsdaling
Waar liggen de kansen? Volgens Van der Planken ziet er nog genoeg in Nederland. "Je ziet dat er een groter verschil komt tussen obligaties van 10 jaar en vastgoed. We zitten op dit moment met de hoogste *gap* ooit." Toch is Van der Planken niet bang voor een onmiddellijke prijsdaling: "Zolang het maar geleidelijk gebeurt, hoeven we ons geen zorgen te maken. Zelfs bij een rentestijging. De prime yields gaan ook niet zo snel veranderen, er is nog genoeg buffer."

Volgens Van der Planken ligt de waardegroei in de komende 24 maanden in huurgroei. "Men gaat niet nog meer betalen voor hetzelfde risico en hetzelfde rendement, maar de huur gaat stijgen in verband met de reële economie. We zitten nu in een late upswing, we hebben een mooie periode voor de boeg."

Tijd voor value add is voorbij
Ook ziet Van der Planken een andere manier van beleggen. "De tijd voor value add is voorbij – vorig jaar kocht je voor €1000 per vierkante meter om dit te doen laten stijgen naar €1500 per m2. Nu koop je aan voor €1500 per m2 met de hoop dat je naar €2000 per m2 gaat, maar dit is moeilijker geworden en relatief gezien een kleinere sprong."

Daarom gaat Whitewood in het tussensegment zitten. "Je moet nu op de huidige markthuur aankopen en *overrented* bij betalen. Het gaat hierbij om gebouwen die in 2013 10 jaar lang verhuurd zijn. Dat waren de eerste gebouwen die terug verhuurd waren na de crisis. De huurprijzen die toen betaald werden zijn substantieel lager dan vandaag. Wanneer je deze aankoopt moet je nog tot 2023 wachten alvorens je de huur terug kan onderhandelen. Dit wil zeggen dat je pas terug door kan verkopen binnen zes jaar. Die investeerders die vandaag actief zijn op de markt, hebben kortere investeringstermijnen (drie a vier jaar) of vele malen langere (10 plus). Dus hier liggen de kansen."

VASTGOED JOURNAAL

Oppertuun

En kijkt Whitewood ook verder dan de Randstad? “In de basis beleggen wij alleen in de Randstad, soms ook in Eindhoven of Breda. We doen het eigen beheer, hiervoor hebben we 20 man in Rotterdam. Dus om deze strategie te kunnen volgen moeten we dus ook geografisch in de buurt zijn. We zullen buiten de Randstad kijken op een opportunistische manier.”

Kimberly Camu