VASTGOED JOURNAAL

Op jacht naar het hoogste rendement: De kunst van het aan- en verkopen

18-01-2018 11:58

Beleggingsvolumes breken record na record: 2017 zag maar liefst een volume van ruim €20 miljard, zo bleek vorige maand uit voorlopige cijfers van JLL. Op de Dag van het Vastgoedbeleggen 2018 van afgelopen dinsdag deelden negen vastgoedbeleggers hun aan- en verkoopstrategie.

Dagvoorzitter **Karin Laglas** (voorzitter directieraad Ymere) opent het VJ-congres door nog maar eens te benadrukken hoe groot de beleggingsdynamiek momenteel is. ''Belangrijker dan terugkijken, is vooruitkijken. Hoe behaal je het hoogste rendement? Hoe beslis je wat je koopt of verkoopt?''

Plannen van Bouwinvest 2018-2020
Bouwinvest gaat de komende drie jaar meer aankopen dan verkopen, vertelt CEO **Dick van Hal** in zijn presentatie. Hij spreekt over grote kansen dankzij de lage rente. Het beheerd vermogen van de institutionele belegger telt momenteel €9.5 miljard. Dat groeit tot €13.5 miljard in 2020, als volgt verdeeld over verschillende vastgoedcategorieën en werelddelen:

Binnen Nederland zijn de plannen tot 2020:
- De hotelvastgoedportefeuille moet groeien tot €600 miljoen, dankzij €300 miljoen aan aankopen en geen verkopen. Focus ligt op de G6-regio en een mix van zakelijk en toeristisch gebruik.
- De zorgvastgoedportefeuile moet groeien tot €500 miljoen, dankzij €300 miljoen aan aankopen en geen verkopen. Focus ligt op de G32-regio, verzorgd wonen en intramuraal vastgoed.
- De woningportefeuille moet groeien tot €6 miljard, dankzij €600 miljoen aan aankopen en €300 miljoen aan verkopen. Focus ligt op de groeiregio's, middenhuur en studentenhuisvesting.
- De kantoorportefeuille moet groeien tot €1 miljard, dankzij €100 miljoen aan aankopen en geen verkopen. Focus ligt op de G4-regio, op uitstekend bereikbare en gemengde locaties en multi-tenant gebouwen.

De kunst van het aankopen
In de eerste paneldiscussie bespreken **Geoff de Booij** (Head of Real Estate Management Netherlands bij Deka Immobilien), **Jaap Gillis** (CEO Bouwfonds Investment Management), **Jordy Kleemans** (Head of Research & Consultancy bij Savills) en **Monique Maarsen** (algemeen directeur Maarsen Groep) de kunst van het aankopen.

De Booij vertelt dat Deka Immobilien zich vooral richt op kantoren, winkels, logistiek en hotels (geen woningen) in de Randstad. Na een aantal grote aankopen in Amsterdam (waaronder het W Hotel voor het astronomische bedrag van €1 miljoen per kamer), ziet de Duitse belegger nu vooral kansen in Rotterdam. Als toekomstige beleggingskans noemt hij daarnaast Research & Development-locaties zoals Wageningen. Kleemans ziet vooral grote kansen in het vastgoed van het MKB. ''Veel beleggers willen uit dezelfde overbeviste vijver vissen, maar in de MKB-sector is nog wél veel aanbod. Bovendien is de verhuisgeneigdheid van het MKB erg laag, wat een langdurig en stabiel rendement oplevert.''

Maarsen spreekt liever over 'investeren' dan over 'beleggen' in vastgoed. ''Wij kopen alleen aan als we meerwaarde kunnen creëren in het vastgoed. We kopen het, waarderen het op en maken zo een waardesprong waaruit we ons rendement halen. Verkopen doen we niet eerder dan dat het volledig af en gevuld is en er geen waardesprong meer uit te halen valt.'' Toch vindt ze het momenteel een betere tijd om te verkopen dan te kopen. ''Er zijn veel kopers, de prijzen zijn daardoor hoog en de rendementen staan vervolgens onder druk. Dan laat ik het soms liever aan me voorbijgaan.''

Gillis is het met Maarsen eens. ‘‘De enorme vraag die we nu zien komt vooral voort uit de vraag die er jarenlang niet was. Het is nu een goede tijd om te verkopen, maar er komt een *turning point* aan.’’ Kansen ziet hij vooral in elektronica en techniek, zoals kabelnetwerkbedrijven. Daarnaast ziet hij een opmars in kantorenvastgoed, die sneller is dan verwacht. ‘‘Zeker nu dankzij de Brexit veel bedrijven naar Europa willen komen.’’

De kunst van het verkopen (of niet-verkopen)
In de tweede paneldiscussie bespreken **Alphons Spaninks** (directeur Vastgoed Stienstra), **Roel van de Bilt** (directeur Rabobank Real Estate Finance), **Paul Delbeek** (hoofd sectie verkoop Rijksvastgoedbedrijf) en **Feike Siewertsz van Reesema** (strategisch partner van Aventicum Capital Management) de kunst van het verkopen (of niet-verkopen).

Delbeek benadrukt allereerst dat het Rijksvastgoedbedrijf geen belegger is. ‘‘We verkopen objecten op het moment dat wij ze niet nodig meer hebben. Dat zijn grote projecten zoals Paleis Soestdijk of de Bijlmerbajes, maar ook een groot aantal minder grote of spraakmakende projecten ver buiten de Randstad. Voor de verkoop werkt het Rijksvastgoedbedrijf met het Biedboek, een website waarop het beschikbare aanbod van het Rijksvastgoedbedrijf onder de aandacht gebracht wordt.’’

‘‘Onze strategie is vastgoed aankopen om weer te verkopen,’’ vertelt Spaninks. ‘‘We houden dus altijd direct al de exit-strategie in gedachten. Natuurlijk maken we na aankoop een gedegen afweging tussen blijven exploiteren of verkopen, maar vooral nu heeft het tweede de overhand.’’ Met name woningen die de komende jaren forse investeringen vergen wegens verduurzamingseisen gaan in de verkoop.

Ook Siewertsz van Reesema vindt dat er sprake is van een goede verkoopmarkt, omdat er veel buitenlands kapitaal deze kant op komt. "Wij richten ons met Aventicum momenteel op iets risicovollere projecten waar we een hoger rendement uit kunnen halen. We verkopen daarom gefaseerd portefeuilles om te kunnen beleggen in andere projecten waar we meer waarde kunnen creëren.”

Van de Bilt is als financier geen partij die zelf verkoopt, maar die helpt bij het gezonder maken van portefeuilles van klanten die in de problemen komen. ‘‘Wij gaan daarover in overleg met de klant, of het niet beter is om afscheid te nemen van het vastgoed. Als wij het moeten verkopen met een veiling, dan levert dat niet altijd de beste prijs op. Wij proberen dus tijdig in te grijpen, want anders benadelen we op langere termijn ál onze klanten. Het afwikkelen van slechte portefeuilles is even slikken voor de klant, maar goed voor de gehele markt. We zijn dus continu bezig met het optimaliseren van de verkoop, onder andere door het vastgoed vóór verkoop aantrekkelijker te maken (het metaforische 'likje verf') en door gebruik te maken van het juiste momentum in de markt.’’

Ook een congres bijwonen? Bekijk onze vastgoedkalender.

Foto: Created by Snowing - Freepik.com.

Ramon Holle