VASTGOED JOURNAAL

Holland Immo Group - ‘Reguleren van middenhuur is slechte zaak’

27-01-2020 14:03



“Het tekort aan woningen in alle segmenten is enorm. Er ligt een enorme opgave om te bouwen en te (her)ontwikkelen.” Dat zegt Manfred Kühl van Holland Immo Group. Het nijpende tekort biedt volgens de CEO tegelijkertijd kansen om ervoor te zorgen dat hij die producten wel heeft. “Daarvoor werken we nog meer met ontwikkelaars samen en financieren we via forward funding de bouw waardoor we een product naar ons toe kunnen trekken.” Maar kanttekeningen zijn er ook. Zo vindt Kühl bijvoorbeeld de roep om de middenhuur te reguleren een slechte zaak voor de woningproductie.

"We hebben een duidelijke focus voor wat betreft de vastgoedcategorieën waarin we beleggen en dat creëert voorspelbaarheid bij beleggers"

Het gaat goed met de beleggersmarkt. Anders gezegd, het gaat vooral goed met de belangstelling van particuliere en institutionele beleggers om in vastgoed te beleggen. Holland Immo Group heeft zo’n 5.000

particuliere beleggers die actief in de verschillende portefeuilles beleggen. Daarnaast zijn er nog zo'n 30.000 prospects die zich spontaan bij Holland Immo Group hebben aangemeld om te gaan beleggen in één van de nieuwe fondsen. "Dat is", vertelt Kühl, "zeg maar de basis waar we uit kunnen putten omdat deze mensen wellicht als belegger actief willen worden. De belangstelling is alleen maar gegroeid omdat vastgoed een interessant beleggingsproduct is. Er is zoveel vraag naar beleggingsproducten dat we veel mensen moeten teleurstellen. Maar we kunnen tegelijkertijd vaak wel laten zien dat er een vergelijkbaar product aan komt waar men zich voor kan inschrijven. We hebben een duidelijke focus voor wat betreft de vastgoedcategorieën waarin we beleggen en dat creëert voorspelbaarheid bij beleggers."



Timing

"Voor ons wederom een mooi moment om te verkopen en ons op een andere markt te gaan richten"

Timing is alles in de wereld van beleggen. En timing lijkt Manfred Kühl zijn tweede natuur geworden. Immers, vlak voor de kredietcrisis besloten hij en zijn broer met wie hij in 2001 Holland Immo Group heeft opgericht, om een groot deel van de portefeuilles op de top van de markt van de hand te doen. "Daarin zaten bijvoorbeeld veel kleinschalige kantoren waarvan we het gevoel hadden dat dit het niet zou worden maar ook winkelbeleggingen." De opbrengst moest vervolgens in een andere markt worden gestoken. De focus werd

hiervoor naar Duitsland verlegd. “Dat land had na de eenwording een lange crisis achter de rug en kende niet de hype van voor de crisis, zoals in Nederland. De waardeontwikkeling van het vastgoed was daar ook minder volatiel en extreem dan in andere landen, waardoor er een mooi instapmoment was.” Holland Immo Group richtte haar pijlen vervolgens op het specifieke segment van winkels voor dagelijkse boodschappen. “Dus supermarktketens en gerelateerde deels non food ketens. Een heel compact product met specifieke vaste formules die overal terugkomen. Dat deed het tijdens de crisis bij beleggers heel goed.”



Zorgvastgoed

Totdat in 2016 de prijzen van het retail in Duitsland flink begonnen te stijgen met als gevolg een toenemende interesse van andere beleggingspartijen. “Voor ons wederom een mooi moment om te verkopen en ons op een andere markt te gaan richten.”

Die andere markt werd gevonden in het zorgvastgoed. Overigens had Kühl in 2012 ook al de markt van parkeergarages voor particuliere beleggers ontsloten. “We hebben voor 160 miljoen euro aan parkeergaragefondsen opgezet. Onlangs is daar nog een institutioneel parkingfonds bij gekomen. De focus van dat fonds is parkeren in heel Europa. Inmiddels zijn in Nederland en Italië de eerste beleggingen

aangekocht voor het institutionele fonds. Het totale volume van dat institutionele fonds zal 200 miljoen worden.”

Terug naar het zorgvastgoed waar Holland Immo Group zich richt op seniorenappartementen tot en met senior care, dus verpleeghuiszorg. Een groeimarkt volgens Kühl en, zoals ook parkeergarages en supermarkten, een segment waar een onderliggende behoefte aan bestaat, los van een exploitant. Al is het alleen al door de vergrijzingsgolf die er aan staat te komen. “Onze strategie”, legt hij uit, “is heel duidelijk een segment zoeken om daar de focus op te houden. Binnen dat segment bouwen we vervolgens een grote portefeuille op. Onze fondsen hebben een volume van tussen de twintig en zestig miljoen euro. Wanneer je dan een aantal fondsen bundelt heb je een interessant product voor institutionele beleggers. Dan is het ook belangrijk dat je homogeniteit in het segment hebt. Institutionele beleggers hebben ook focus waardoor je optimaal een exit kunt zoeken.”



Kwaliteit

De kwaliteit van de portefeuille is key. Die kwaliteit zit aldus Kühl in de locatie maar ook in het vastgoed en de huurder/exploitant van het vastgoed. Die bepalen of het vastgoed beantwoordt aan de behoefte van de

onderliggende gebruikers, die los staan van de exploitant/huurder. “Er moet voor deze exploitanten (of het nu zorg of parkeren is) een gezonde exploitatie mogelijk zijn.” Zo kijkt hij bij projecten voor senior care heel kritisch naar de kwaliteit van de zorgaanbieder. “We verdiepen ons in het businessmodel van de zorgaanbieder en de kwaliteit van de zorg die ze leveren. Dergelijke aspecten neem je mee in de beoordeling van de zorgaanbieders. We richten ons zowel op het high end als midden- en sociale segment. Simpelweg omdat voor elk segment een gezonde exploitatie op te zetten is. Een en ander is alleen afhankelijk van de wijze waarop de zorgaanbieder zijn exploitatiemodel heeft ingericht.”

Voor zowel senior living als senior care bestaat bij particuliere beleggers grote belangstelling. “Logisch”, zegt Kühl, “omdat iedereen dit probleem herkent. We beleggen in primaire levensbehoefte en dat is regulier wonen, maar ook woonzorgconcepten voor ouderen. Inmiddels is het zelfs een noodzaak voor mensen met bijvoorbeeld een pensioen bv om ergens cashflow te realiseren. Maar dan uiteraard wel op een zo risicoloos mogelijke manier. Het is niet voor niks dat pensioenbeleggers op zoek zijn naar dit soort segmenten.”

Schaarste



Over Manfred Kühl

Manfred Kühl studeerde fiscaal recht en werkte ruim tien jaar bij Arthur Andersen. Als fiscalist specialiseerde hij zich in de transactiepraktijk voor vastgoedportefeuilles, bedrijfsovernames en beursgangen. Manfred doceerde in het opleidingstraject binnen de Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen en begeleidde een groot aantal vastgoedtransacties voor institutionele beleggers. In 2001 richtte Manfred samen

met zijn broer Holland Immo Group op en is als directievoorzitter en bestuurder verantwoordelijk voor vastgoedinvesteringen, desinvesteringen en business development en strategie.

Tegelijkertijd is het aanbod van projecten nog nooit zo schaars geweest. Daar is Kühl wel mee bezig. Zo is vanuit Holland Immo Group, Long at Home Investments ontstaan. “Long at Home Investments ontwikkelt projecten voor senioren en investeert in zorgexploitanten. Zo kunnen we een ontwikkelproject aan de eigen exploitant koppelen. Het wordt gefinancierd vanuit een aantal grote investeerders waardoor we financieel slagkracht hebben om snel te kunnen besluiten over een ontwikkellocatie of een overname van een exploitant. Van daaruit ontstaat er tevens een pipeline van projecten voor de Holland Immo Group.”

Maar het kan natuurlijk altijd beter. Net als het aanbod van woningen in de middenhuur, een segment waarin Holland Immo Group eveneens actief is. Meer bouwen is het devies. En wat Kühl betreft is het daarom zeker niet verstandig de middenhuur te gaan reguleren. “De bouwkosten stijgen net als de grondkosten. En wanneer je dan aan de bovenzijde wordt getemperd qua huurontwikkeling is het lastig om projecten rond te rekenen. De politiek moet niet vergeten dat er een woningbouwopgave ligt die ook nog moet worden gefinancierd. Daar zijn Nederlandse en buitenlandse beleggers voor nodig die wel bepaalde rendementseisen hebben. Als dat niet meer past dan trekken zij zich terug met alle gevolgen van dien.”

Kansen

Na een korte stilte zegt hij door de huidige schaarste ook wel kansen te zien. “We moeten ervoor zorgen dat wij die producten wel hebben. Daarom werken we nog meer met ontwikkelaars samen."

"We stappen vroeg in een project door in de fondsen de bouw te financieren, door zogenoemde forward funding. Dat betekent dat we op die manier een product naar ons toe kunnen trekken en mee kunnen denken over (her)ontwikkeling van het object. Daar zijn we heel actief in en als ik kijk naar onze pipeline lukt dat ons ook heel goed. “

Over Holland Immo Group

Holland Immo Group is in 2001 door de gebroeders Kühl opgericht. Samen met één management lid zijn zij de aandeelhouders van het bedrijf. Het bedrijf is begonnen als een vastgoedbeleggingsfondsinitiator voor de particuliere beleggers. Holland Immo Group is inmiddels uitgegroeid tot een top-3 aanbieder van niet-beursgenoteerde vastgoedbeleggingsfondsen in Nederland voor particuliere beleggers. Vanaf 2001 heeft Holland Immo Group voor 1,2 miljard euro aan vastgoedbeleggingsfondsen opgezet. Inmiddels heeft Holland

VASTGOED JOURNAAL

Immo Group ook institutionele mandaten en Family Funds onder beheer.

Redactie