VASTGOED JOURNAAL

‘Het draait bij ons om de hele levenscyclus, van student tot senior’

27-11-2020 11:04



Ondanks de coronacrisis blijft de woningmarkt één van de meest robuuste assetclasses. Er liggen nog genoeg kansen volgens Catella, bijvoorbeeld in seniorenhuisvesting, studentenhuisvesting, maar ook in algemeen residentieel. Hoe maakt Catella in deze dynamische markt het verschil? VJ sprak hierover met Ralph Willems, Senior Acquisition Manager, en Danny van Boxmeer, Asset Manager bij Catella IM Benelux.

“We willen de hele levenscyclus faciliteren, van studentenhuisvesting tot eerste starterswoning, van middenhuur naar seniorenwoningen.”

Catella Investment Management Benelux (CIMB) maakt deel uit van de Catella-groep, een onafhankelijk financieel adviseur, fonds- en vermogensbeheerder actief in 14 landen. Het moederbedrijf Catella AB is genoteerd aan de Nasdaq Stockholm in het midcap-segment. Catella IM Benelux is de lokale vestiging die acquisities en vermogensbeheer biedt voor alle Catellafondsen in Nederland, België en Luxemburg. Ralph Willems vertelt aan Vastgoedjournaal: “We nemen ook actief deel aan de initiatie van nieuwe fondsen zoals het Catella Dutch Residential Fund II en het Catella European Residential Fund III. Tevens hebben we dit jaar de eerste residentiele aankoop in België gedaan en volgt er een tweede aankoop van een kantoor in Luxemburg.”

VASTGOED JOURNAAL



Gehele levenscyclus
Danny van Boxmeer zegt over de beleggingsstrategie: “We willen de hele levenscyclus faciliteren, van studentenhuisvesting tot eerste starterswoning, van middenhuur naar seniorenwoningen.” Zo heeft Catella in het verleden, maar ook recent meerdere studentenhuisvestingsprojecten aangetrokken zoals The Y in Den Haag Admiraliteit in Rotterdam en Philips Lighting in Eindhoven en recent ook het studentencomplex Het Bassin in Maastricht. We selecteren voor dit soort projecten met een specifieke doelgroep een passende property manager”.

Vooral de seniorenhuisvestingsmarkt heeft groeipotentieel volgens Catella. “We willen op deze markt inspringen en behalve woningen ook zorg faciliteren, dus zoeken we de samenwerking met een aantal partijen die hierin gespecialiseerd zijn. Vanwege de demografische ontwikkeling is dit een interessant product en daarom zijn we ook in de voorbereidende fase van een senior en healthcare fonds”, aldus Van Boxmeer.

VASTGOED JOURNAAL



€4,4 miljard AUM
Het Europese residentiële netwerk van Catella vertegenwoordigt het grootste grensoverschrijdende investeringsplatform voor residentieel vastgoed in Europa met een totaal beheerd vermogen van circa €4,4 miljard. De Catella groep beheert in totaal €10 miljard aan vastgoed en telt 600 medewerkers, waaronder circa 25 medewerkers speciaal voor het Benelux team.

“Essentieel,” vertelt Willems, “om een goed lokaal team te hebben. Zo hebben we lokale kennis in pacht en kennen we de regelgeving en cultuur. Hiermee kunnen we een verschil maken en met ons netwerk kansen sneller identificeren. Dat betekent dat we niet alleen naar de Randstad kijken, maar ook daarbuiten. Zo hebben we onlangs de eerste aankopen in Maastricht gedaan met senior housing Residentie Gerlachus en studentencomplex Het Bassin.”

VASTGOED JOURNAAL



In de breedte én diepte

VASTGOED
JOURNAAL



Voor Nederland specifiek heeft Catella IM Benelux een portefeuille bestaande uit residentieel en commercieel vastgoed ter waarde van €1,5 miljard. Het gaat om circa 6.100 woningeenheden, circa 35.000 m2 aan kantoren en 20.000 m2 aan retail.

Van Boxmeer vertelt: “We analyseren de hele markt en spelen in op de huidige vraag in alle segmenten. Dit kan in grote steden zijn, maar ook in kleinere plaatsen zoals Velp, Zeist of Weesp. We bewegen mee met de behoeften van de markt en spelen in op de huidige trends zoals kleiner wonen en vooral betaalbaar wonen.”

“Maar we schuwen we ook niet de andere kant van de markt, zoals met ons project Zeezicht in Scheveningen dat juist gericht is op het luxere segment. Je kan bij Catella dus niet alleen beleggen in de breedte, maar ook in de diepte door onze verschillende type woningfondsen. Het wordt voor ons interessant vanaf €10 miljoen, maar we doen soms ook aankopen die tegen de €100 miljoen lopen. Het draait daarbij niet alleen om gebouwen, maar ook gebieden”, aldus Willems.

GRESB

Daarbij is duurzaamheid ook een belangrijke peiler voor Catella. Naast het ontwikkelen van energie-positieve woontorens, heeft Catella IM Benelux alle fondsen toegevoegd aan GRESB (Global Real Estate Sustainability Benchmark), de toonaangevende wereldwijde duurzame benchmark. Het streven is om de gehele portefeuille aan de GRESB-normen te laten voldoen. “We hebben een relatief jonge portefeuille, de gemiddelde ouderdom zit rond het bouwjaar 2007. Dus dat betekent dat we al in een goede positie zitten, maar we willen een stap verder zetten in onze duurzaamheidsambities. Daarbij kijken we kritisch naar ons eigen bezit. Dat is deels de reden waarom we eerder dit jaar het wooncomplex aan de Clavecimbellaan in Rijswijk hebben verkocht. Maar de ambitie gaat verder dan alleen het vastgoed, ook binnen onze organisatie”, aldus Willems.

Eigen infrastructuur en netwerk

“Catella is al sinds 2013 bezig om de residentiële portefeuille op te bouwen en kent de Nederlandse markt door en door."

Beleggen in de Nederlandse woningmarkt wordt steeds populairder en ondanks de coronacrisis blijft dit segment het uitstekend doen. Uit een rapport van vastgoedadviseur CBRE uit oktober dit jaar blijkt dat volgens hun berekeningen woningbeleggingen op €6,5 à 7 miljard uitkomt. Een lichte daling ten opzichte van vorig jaar, die vooral wordt toegeschreven door het gebrek aan aanbod. Willems reageert: “Catella is al sinds 2013 bezig om de residentiële portefeuille op te bouwen en kent de Nederlandse markt door en door. Je ziet dat nieuwe partijen nu pas de robuustheid van de residentiële markt erkennen en nog geen eigen infrastructuur hebben opgebouwd om deals te verwerken. Bij Catella hebben we dit wel en hebben we geen tekort aan dealflow, maar eerder aan mankracht om het te kunnen verwerken. Om deze reden hebben we dan ook in het laatste kwartaal van 2020 geïnvesteerd in de uitbreiding van ons acquisitieteam.”

Nieuwbouw en transformatie

Daarbij kijkt Catella niet alleen naar nieuwbouwprojecten, maar is de investment manager ook geïnteresseerd in transformatieprojecten. Van Boxmeer: “Een bestaand kantorencomplex transformeren naar woningen gaat sneller dan een nieuwbouwproject. Dus het heeft deels met krapte te maken, maar ook omdat we hiermee een goed product kunnen neerzetten waar op dat moment veel behoefte aan is. We werken momenteel aan transformaties aan de Edisonbaan in Nieuwegein en aan de Utrechtseweg in Zeist.”

Forwarding funding tot bouwfinanciering

Catella biedt daarnaast ook forward funding aan en financiering van het gehele bouwtraject. Willems vertelt: “Nederlandse banken zijn steeds terughoudender met het financieren van nieuwe projecten, pas als het geheel verhuurd is of verkocht willen ze financiering aanbieden. Daarom springen wij hierop in en bieden wij financiering aan voor ontwikkelaars en geven we ze een duidelijke exit.”



Maximering en overdrachtsbelasting
Over de aangekondigde maatregelen op Prinsjesdag, zoals het verhogen van de overdrachtsbelasting en de maximering van de huur, zegt Willems: “Het is wel een stimulans om projecten zoveel mogelijk af te ronden dit jaar. Dus onze focus ligt nu meer op bestaande complexen dan nieuwbouw. We willen namelijk wel onze rendementscriteria behalen en dit soort maatregelen kunnen doorwerken in de huurniveaus als de totale investering, inclusief deze hogere overdrachtsbelasting, stijgt. Dit is een ander effect dan de Nederlandse overheid beoogd: betaalbare huren of koopwoningen voor starters.”

“Maar de huurmaximering verandert niet veel voor ons, we zijn altijd al behoudender geweest en we zoeken de grens niet op. Contractueel hebben we hier de ruimte in, maar dit doen we bewust niet want we willen juist een stabiele bezettingsgraad realiseren voor onze investeerders en huurders.”

Langetermijn strategie
Willems voegt toe: “We bedienen voornamelijk veel Duitse institutionele beleggers en die blijven Nederland een

interessant land vinden met een aantrekkelijk en stabiel rendement. Daarbij richten we ons op de langetermijn, oftewel minstens 10 jaar, dus beleidsveranderingen of een coronacrisis heeft minder impact op onze beleggingsstrategie.”

Wel ziet Willems ook kansen, zegt hij tot slot: “Buiten de G5 liggen interessante rendementskansen. Daarbij gaat de wens voor het product wijzingen, dus bijvoorbeeld een extra kamer om in te werken of in ieder geval een betere indeling om thuiswerken te faciliteren. Dit zijn ook trends die wij onderzoeken en we blijven inspelen op de behoeften van de markt.”

Kimberly Camu