VASTGOED JOURNAAL

‘Hoe kom ik aan een goede belegging in een markt waarin veel beleggers op zoek zijn naar vastgoed rendement'

26-02-2021 14:41



Het jaar 2020 gaat op z’n minst de geschiedschrijving in als een jaar vol onzekerheid. Onzekerheid op alle denkbare vlakken, dus ook in de vastgoedsector. Ivo Knottnerus, CEO van RNHB zag vorig jaar dat beleggers massaal probeerden hun portefeuille te vergroten aan ‘waardevaste vastgoed investeringen.’ Ivo Knottnerus omschrijft het als een zoektocht naar de blauwe oceaan. “Hoe kom ik aan een goede investering in een markt waar de vraag naar een goed aanbod beperkt is?”

“Bij veel beleggers zal de vraag rijzen: betalen we inmiddels niet teveel voor het ‘goede’ vastgoed?"

Vooropgesteld, de vastgoedmarkt zit vol uitdagingen en met de juiste focus zijn er in de ogen van Knottnerus nog voldoende kansen en mogelijkheden. “Wij bewegen graag mee met klanten die daarnaar op zoek zijn”, legt hij de rol van RNHB voor vastgoedbeleggers uit. “Als financier met een andere achtergrond dan andere grote financiers in Nederland, herkennen wij duidelijk de noodzaak om anders te denken en te doen, om juist zo op het gewenste resultaat uit te komen.”

Savills brengt voor RNHB de transacties van de verschillende sectoren in de small- en mid market prijssegmenten in kaart. De cijfers over het afgelopen jaar laten zien dat vooral woningen en logistiek bij vastgoedbeleggers in trek waren. “Het moet zo robuust mogelijk om door de moeilijke tijden te komen.” Niet alleen tussen de sectoren onderling, maar ook binnen iedere sector is een verschuiving zichtbaar. Zo is er een toegenomen interesse in kantoren met lange huurcontracten of op plaatsen waar transformatie in de nabije toekomst mogelijk is. En is er een letterlijke ‘honger’ naar food-anchored winkelvastgoed dat nu zijn stabiliteit heeft bewezen. “De deal die dit het afgelopen jaar voor ons illustreerde was toch wel de verkoop van Jumbo

supermarkten aan Annexum", zegt Knottnerus.

Maar die gezamenlijke verschuiving naar vastgoed dat als een goede en lange termijn investering wordt ervaren, heeft echter ook zijn prijs. Zo worden er voor supermarkten en logistiek steeds hogere prijzen betaald en van prijsstijgingen in de woningsector hebben niet alleen beleggers, maar ook consumenten sterk last. Niet voor niets kon het CBS dan ook deze week weer een record stijging van de woningprijzen melden.

Blue Ocean Strategy

"Bij veel beleggers zal dan ook toch de vraag rijzen: betalen we inmiddels niet teveel voor het 'goede' vastgoed? Of is het mij die prijs die ik betaal nog wel waard en is het rendement nog interessant? En, ongeacht de prijs: hoe kom ik eraan als het in trek is?" Knottnerus maakt daarbij graag de link naar een bekend boek uit de management literatuur Blue Ocean Strategy van W. Chan Kim en Renee Mauborgne. Zoals bekend staat deze strategie voor het vinden van markten die nog niet zijn aangeboord met kansen voor langdurige en rendabele groei. "Wij zien", licht Knottnerus toe, "steeds meer ondernemende, vastgoedbeleggers, op zoek gaan naar een blauwe oceaan voor waardevast en rendabel vastgoed. Daarmee willen ze op een creatieve manier, een sterke portefeuille opbouwen, in een markt waar minder sprake is van overbiedingen"

Knottnerus refereert hierbij aan twee bestaande strategieën die beschrijven hoe beleggers op meer creatieve wijze aan goede beleggingen weten te komen. Enerzijds door heel kritisch te investeren in vastgoed met toekomstig potentieel of door juist te focussen op investeren in het verbeteren van panden door te renoveren of te verbouwen. Naast verbouwingen en renovaties is ook de verduurzaming van panden iets dat RNHB steeds vaker financiert. "Op den duur draagt dit bij aan een positieve gebiedsontwikkeling, draagt het bij aan huurderscomfort en waarde ontwikkeling en werpt dit daardoor zijn vruchten af voor zowel de maatschappij, als de huurder en verhuurder."

VASTGOED JOURNAAL



Over Ivo Knottnerus

Ivo Knottnerus is aanjager van groei binnen organisaties én bij medewerkers. Denkend vanuit kansen en gericht op de mensen om hem heen. Zo helpt hij organisaties om klanten nóg beter te bedienen. Zijn specialistische kennis en jarenlange (buitenlandse) ervaring in financieren deed Knottnerus op bij onder andere DLL en Freo. Samen met Microsoft Financing en Cisco Capital was hij betrokken bij grote financieringsprogramma's en digitaliseringsprojecten. Als CEO geeft hij sinds 2017 leiding aan RNHB, een ervaren specialist in het financieren van beleggingsvastgoed. Met de door hem ingezette strategie schudt RNHB de traditionele vastgoed financiering wereld op, door een uniek bedieningsconcept voor het financieren van diverse soorten panden, voor consumenten en professionele vastgoedbeleggers, samen met een sterk netwerk van intermediairs. Hierdoor richt RNHB zich op wat wél kan, ook als dat niet meteen een kant-en-klare oplossing is.

Investeren in de kwaliteit van vastgoed

Circa 30 procent van de klanten van RNHB heeft een financiering met een bouwdepot. Dit depot gebruiken ze om ogenschijnlijk minder aantrekkelijke woningen die ze acquireren, bijvoorbeeld woningen met achterstallig onderhoud in nog opkomende buurten, te verbeteren of te renoveren. Ze worden gerenoveerd en daarmee

duurzaam en comfortabeler voor huurders. Daarnaast knapt het uiterlijk van de woning op, wat helpt met het aantrekkelijk maken en houden van de buurt. “Hierdoor”, benadrukt Knottnerus, “worden deze woningen, zeker als ze voor huurders goed betaalbaar blijven, ook aantrekkelijk en rendabel voor investeerders. Het is in mijn ogen een creatieve route om aan goede en renderende woningbeleggingen te komen.”

Daarnaast ziet RNHB veel financieringsaanvragen voor juist minder lang verhuurd vastgoed. Het is wat Knottnerus de tweede strategie noemt. Immers, voor deze panden hebben nieuwe eigenaren vaak een visie voor op de langere termijn. Bijvoorbeeld om meer huurders aan te trekken door de objecten aantrekkelijk te maken, flexibele contracten en gedeelde services aan te bieden. “Of om het object op een iets langere termijn een andere bestemming te geven, waarbij ze dan gedurende de nog resterende termijn van het huurcontract, tijd nemen voor de uitwerking van de plannen.” Ook hier is volgens Knottnerus duidelijk sprake van het verkrijgen van een interessante belegging. “Weliswaar op een andere manier”, voegt hij er aan toe.

Specialisme

In het bestand van RNHB zitten veel klanten met veel ervaring. Zij zorgen dat bijvoorbeeld ook panden buiten de geijkte grote steden aan lokale ondernemers verhuurd kunnen worden. Vaak zijn ze zelf bekend in de regio of hebben ze zelf ervaring in het verleden, als winkelier, de bouw of verbouw. “Onze klanten weten daardoor vaak heel goed waar ze op moeten letten als ze vanuit deze expertise vastgoed aankopen. Daarmee zijn ze uitstekend in staat kansen te benutten en zorg te dragen voor verbetering van de woonomgeving en winkelgebieden. Kansen die een ander eenvoudigweg over het hoofd ziet of misschien niet direct de mogelijkheden zien. En ook dat kan leiden tot uitstekende beleggingen in die felbegeerde blauwe oceaan die we graag financieren”, aldus Knottnerus.

Over RNHB, dé vastgoed financier van Nederland

RNHB B.V. is een toonaangevende Nederlandse buy-to-let en mid-market kredietverstrekker met kennis over de nationale, regionale en lokale vastgoedmarkt. RNHB financiert commercieel, residentieel en gemixt vastgoed van €50.000 tot €50 miljoen in alle regio’s in Nederland. Daarnaast financiert RNHB ook (duurzame) verbouwingen en transformaties. Meer weten? Kijk op www.rnhb.nl

Redactie