

‘Er is sprake van een aantoonbare yield shift op de retailbeleggingsmarkt’

21-04-2021 16:06

VJ sprak met Klaas Boekschoten, partner Capital Markets bij KroesePaternotte, over de huidige trends en ontwikkelingen in de retailbeleggingsmarkt. KroesePaternotte is al meer dan 35 jaar een begrip als het gaat om aan- en verhuur en beleggingstransacties in retail.

Klaas Boekschoten is binnen KroesePaternotte actief binnen de Capital Markets afdelingen en richt zich met dit team naast high street ook op convenience beleggingen. Onder hun netwerk vallen klanten als institutionele en particuliere beleggers, maar ook vastgoed-cv's, private equity partijen en buitenlandse investeerders.

De uitgelezen persoon dus om Vastgoedjournaal bij te praten over de huidige stand van zaken op de retailbeleggingsmarkt. Want zijn supermarkten nog steeds de beste belegging op dit moment of is een high street asset nog altijd waardevaster?

Eindsprint

Eerst blikt Boekschoten terug op afgelopen jaar: “Het vierde kwartaal van elk jaar is altijd een belangrijk kwartaal, zeker afgelopen jaar in verband met de aanpassingen rondom de overdrachtsbelasting. Het effect daarvan op de retail is beperkt gebleven, maar vooral voor woningen was dit uiteraard een doorslaggevende factor om een deal te doen. Toch is er in dat kwartaal een aanzienlijke hoeveelheid retail verkocht, dit was ondanks de Covid-19 situatie een positief signaal voor de markt en een goed vooruitzicht voor 2021.”

Actieve beleggers anno 2021

Boekschoten gaat verder in op de partijen die op dit moment actief zijn op de markt. “Veel institutionele partijen hebben de afgelopen 3-4 jaar afscheid genomen van assets die herontwikkeld moeten worden, evenals winkels op plaatsen buiten de G15. Zij richten zich vooral op core producten. De focus vanuit deze partijen zal vooral blijven liggen op solitaire supermarkten, compacte wijkwinkelcentra en mogelijk buurpanden van bestaand bezit.”

“Naast de institutionele partijen is er een actieve groep beleggers dat zich richt op value-add. Vaak zijn dit assets die afkomstig zijn van institutionele partijen en waar de verhouding rendement/risico niet meer in lijn is met de businessplannen van deze fondsen, deze assets lenen zich vaak voor het toevoegen van woningen en/of toevoegen van supermarkten en het compacter maken van de asset.”

“De vastgoed-cv's zijn van oudsher al een begrip in de convenience markt, echter zien wij hier wel een aantal nieuwkomers. Zij mogen als cv niet zelf ontwikkelen en dus richten zij zich ook op de core-producten en de wijkwinkelcentra,” aldus Boekschoten.

€1 miljard hangt boven de markt

Een van de struikelblokken binnen de convenience retailbeleggingsmarkt is niet het veelvuldige beschikbare vermogen of de lage rentestand maar het tekort aan product. “Er is afgelopen 2-3 jaar veel convenience verkocht en daarbij schatten wij in dat er anno 2021-2022 voor zo'n €1 miljard aan vermogen beschikbaar is voor convenience en solitaire supermarkten vanuit de diverse beleggersgroepen. Maar helaas staat daar niet €1 miljard aan aanbod tegenover,” merkt Boekschoten op.

Portefeuillepremies

Het tekort aan product en het grote beschikbare kapitaal leidt volgens Boekschoten dan ook tot het fenomeen

'portefeuillepremies'; het betalen van een hogere prijs voor retailportefeuilles die, als je het feitelijk per asset taxeert niet op dezelfde waarde komt als wanneer het als portefeuille wordt verkocht. "Vastgoedbeleggingen worden zo nog meer een financieel product en het is vechten om een goede belegging. Dus nemen partijen genoeg met lagere aanvangsrendementen."

Prijsopdrijvend effect

"Convenience was al langere tijd bekend als een asset met een stabiele cashflow en weinig risico. Mede door Covid-19 is de stabiele cashflow, en dus het beperkte risico, nog meer onderstreept. Beleggers in deze asset class willen vooraan staan en liever meer dan hun concurrentie betalen, dan een deal mislopen." Boekschoten ziet dat er bij een gemiddelde convenience verkoop wel circa 10-15 concreet geïnteresseerden zijn die bieden. "Deze partijen zoeken allemaal rendement, hierdoor ontstaat een prijsopdrijvend effect op convenience. Op dit moment merk je wel al bij beleggers dat de concurrentie druk dermate hoog is dat de overige biedingsvoorwaarden naast de prijs zeker ook mee tellen om de dealzekerheid voor een verkoper te garanderen."

Kansen voor high street

Gezien er op dit moment veel beleggers misgrijpen op het gebied van convenience, ziet Boekschoten voorzichtig aan sommige van deze partijen zoeken naar een alternatieve vastgoedbelegging. "Wij zien (nieuwe) particuliere beleggers en (startende) winkelfondsen ontstaan die de high street markt als een uitgelezen kans zien om opportunistisch te kopen. Je moet dan niet alleen denken aan de hoofdwinkelstraten in de grote steden maar juist ook leuke opkomende winkelstraten met een historische karakter, vaak met bovenwoningen of leegstand om daar woningen van te maken. Wij merken op dit moment al een grote toename in transacties op de betere winkelstraten met goedlopende huurders zoals Etos of een Kruidvat."

Alternatieve aanwendbaarheid

Mede gezien de financieringsmarkt buiten convenience erg lastig is, ziet Boekschoten dat vooral de particuliere en private equity partijen alles bekijken vanuit de alternatieve aanwendbaarheid. "Vroeger was dit vele malen lastiger, gemeenten zijn op dit moment juist welwillender om deze alternatieve aanwendbaarheid te vergunnen. Daarbij zijn banken op dit moment nog steeds meer geïnteresseerd in het financieren van een transformatie dan alleen sec een winkel."

Ook al wordt er door Covid-19 minder fysiek gewinkeld en is er meer leegstand ontstaan, retail heeft nog steeds de toekomst vindt Boekschoten. "Het draait uiteraard om omnichannel maar Covid-19 heeft laten zien dat een retailer met alleen een internetpagina het niet gaat redden. Je hebt nog steeds een fysieke winkel nodig. Vooral de plaatselijke slager, bakker en kaasboer hadden al de strijd gewonnen van het internet maar door de Covid-19 situatie zien wij dat de huurmarkt een versnelde transitie heeft gemaakt wat zal resulteren in een aantrekkelijke markt voor retailers in de winkelstraten."

Yield shift

Volgens Boekschoten is binnen de retailmarkt een yield shift gaande tussen high street- en convenience assets. Vooral de institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen, hebben van oudsher een asset balans mix in hun beleggingsportefeuille. "Was het een paar jaar geleden gebruikelijk om ca. 14x de huur te betalen voor een supermarkt en 22x de huur voor een object in de high street, zijn deze cijfers nu omgekeerd. Het gebeurt nu dat er 22x de huur wordt betaald voor een supermarkt, terwijl je voor het high street object slechts 17x betaalt."

Boekschoten merkt op dat deze yield shift vooral heeft plaatsgevonden de afgelopen 3-4 jaar. "Hoe de markt uiteindelijk zal reageren op deze yield shift tussen high street winkels en convenience vind ik erg interessant."

Deze yield shift is vooral ontstaan door het geringe risico wat pensioenfondsen willen lopen met vastgoed, hierdoor is convenience de afgelopen jaren in waarde gestegen.”

“Omdat in het verleden bij high street vrijwel altijd een verhoging van de huur kon plaats vinden bij het leegkomen van een winkel en de footfall van de hoofdwinkelstraten hetzelfde of stijgend was, was high street altijd een stabiele belegging. Ondanks dat retail op dit moment onder druk staat van internet en Covid-19 zien wij voorzichtig aan al dat retailers hun kansen pakken om goede winkels aan te huren op high street locaties, het zal dan ook niet lang meer duren voordat de beleggers weer in deze beleggingscategorie gaan investeren.”

Juiste koper bij het juiste product

Kortom, blijft retail een goede investering? Boekschoten tot slot: “Retail is een breed begrip, van high street panden in de grote steden, supermarkten, value add wijkcentra tot single assets met woningtransformatie erboven. Al met al, allemaal interessante categorieën. Als makelaarskantoor is het key om de juiste koper bij het juiste product te brengen. Dat is wat de markt zo uitdagend maakt. Dus ja, retail blijft zeker een goede investering.”

Kimberly Camu