

Redema Capital: 'Wij maken minder renderend vastgoed duurzaam beter'

22-09-2011 13:14

Redema Capital biedt particuliere beleggers een opvallend beleggingsproduct in winkelvastgoed. Met sterke pijlers, meent directeur Sander Haas. "Wij maken al decennia minder renderend vastgoed duurzaam beter. De belegger kan vertrouwen op de kennis van een ervaren ontwikkelaar. Daarnaast hanteren we lage kosten en bieden we grote transparantie." Het complete interview dat Vastgoedjournaal had met Sander Haas is nu voor iedereen te lezen.

De Redema groep is al bijna dertig jaar actief in de onroerend goed sector. Ruim tachtig professionals houden zich dagelijks bezig met adviseren, beheren, ontwikkelen, beleggen en bemiddelen. Zowel voor de eigen portfolio, als voor die van derden in binnen- en buitenland. De Redema groep heeft een portfolio van ongeveer 1.8 miljard euro aan onroerend goed onder beheer. In de afgelopen twintig jaar zijn meer dan 55 winkelcentra ontwikkeld of herontwikkeld in binnen- en buitenland. Nieuwe investeringen in winkelvastgoed zijn in de maak. Voor de financiering daarvan gaat Redema Capital op zoek naar particuliere beleggers.

Redema Capital komt, zo zegt Haas, allereerst voort uit een persoonlijk verlangen naar ondernemerschap. "Ik ben al meer dan twintig jaar actief in de financiële wereld. De afgelopen tien jaar was ik werkzaam bij Homburg. Daar heb ik aan de basis gestaan van het succes van Homburg Capital. De afgelopen zeven jaar de grootste aanbieder van gestructureerde beleggingsproducten gebaseerd op vastgoed. Maar van oorsprong ben ik ondernemer. Uit een sterk verlangen meer te ondernemen, heb ik in goed overleg afscheid genomen van de Homburg groep. Vervolgens kwam directeur Ruud Sanders van de Redema groep op mijn pad. Uiteindelijk ben ik met hem tot de oprichting van Redema Capital gekomen; we beginnen een nieuw bedrijf dat vastgoedproducten structureert en - om te beginnen- ook bij particuliere beleggers plaatst."

Ervaring met revitalisering winkelcentra

Met Redema Capital komen naar zijn mening een aantal sterke pijlers bij elkaar. "Het bijeenbrengen van kapitaal van particuliere beleggers is een aparte discipline. De ontwikkelaars die ik regelmatig spreek, ondervinden niet zelden problemen bij het vergaren van kapitaal. De afgelopen jaren is dat alleen maar moeilijker geworden. Er zijn wel beleggers te vinden, maar zij kijken zeer kritisch naar de aangeboden producten. Redema Consultants heeft zijn sporen verdiend in de duurzame revitalisering van winkelcentra. Samen kunnen we een onderscheidend, uniek product bieden."

Redema heeft met het revitaliseren van winkelcentra de afgelopen jaren twee maal de NRW-prijs gewonnen. Jaap Oudendijk, directeur/mede-eigenaar van Redema Consultants, is ingenomen met de waardering voor winkelcentrum Overkapel in Utrecht-Overvecht. "We hebben de ambitie om op plekken waar anderen denken: dat wordt te moeilijk, toch een passende aanpak te ontwikkelen. Het gebied werd geteisterd door verval en een heftige sociale problematiek. Samen met winkeliers, gemeente en buurtbewoners hebben wij het tij weten te keren. Met een goed winkelaanbod, een veilige omgeving en overzichtelijk parkeren op maaiveldniveau."

Elke locatie vraagt om maatwerk

Andere projecten, zoals de vernieuwing van het Raadhuisplein in Drachten, zijn in ontwikkeling. Redema heeft in Friesland gekozen voor ingrijpende nieuwbouw. Commercieel sterk. Passend bij de behoefte van de stad. De duurzame vernieuwing van dat winkelcentrum, inclusief de bouw van nieuwe woningen, is volgens Oudendijk een sprekend voorbeeld voor het geloof in vitale winkelgebieden. "Een belangrijk deel van de binnenstad van

Drachten is in de jaren vijftig herontwikkeld. Op basis van de toen geldende visies werd gekozen voor nieuwbouw volgens de functionele opvattingen van Van den Broek en Bakema. Een winkelcentrum met veelal kleinere winkels, smalle doorgangen en een geringe ruimtelijke integratie met de omgeving. Deze oplossing raakt door de tijd stedenbouwkundig en commercieel verouderd. Op enig moment helpt een schilderbuurt of de vestiging van een low-budget supermarkt niet meer. Dan loopt het mis. Dan moeten partijen nadenken over de manier waarop een zo belangrijke locatie weer tot een sterk en integraal onderdeel van de binnenstad kan worden gemaakt. Een structurele oplossing gericht op duurzaamheid, zowel in commercieel, bouwkundig als sociaal opzicht. Elke locatie vraagt zo om maatwerk.”

Verontrustende berichten over sterk toenemende winkelleegstand in Nederlandse binnensteden. Of de onstuimige groei van internetwinkelen doen volgens Oudendijk niks af aan de kansen van klassieke winkelgebieden. “Met een bepaald type aanbod zijn we op sommige locaties in ons land wel wat te ver gegaan. Perifere detailhandelsvestiging krijgt het moeilijk. De afgelopen decennia zijn in veel te veel steden meubelboulevards gebouwd. Daar gaat het mis. Ook zullen we zien dat door de groei van ‘het nieuwe winkelen’ een bepaald winkelaanbod verdwijnt. Maar comfortabele, veilige, gevarieerde winkelgebieden blijven publiek trekken. Daar ben ik van overtuigd. Maar we kunnen ons bij de (her-) ontwikkeling geen fouten meer permitteren. Het moet allemaal kloppen en de consument moet centraal staan. Alleen dan kunnen we de meerwaarde van winkelcentra ten opzichte van alternatieve verkoopkanalen profileren.”

De bouw van het winkelcentrum in Drachten is niet via Redema Capital gefinancierd, maar Haas ziet daar wel de duidelijk toegevoegde waarde: minder goed renderend vastgoed beter maken. “Wij benaderen winkelcentrumeigenaren die worden geconfronteerd met achteruitgang. Dergelijke projecten liggen niet met een strik erom bij de makelaar. Die zoeken we zelf. Vervolgens kunnen we zo’n winkelcentrum op eigen boek nemen. Maar de kosten daarvan zijn hoog. Denk alleen al aan de overdrachtsbelasting. Elke procent telt. Een andere oplossing heeft onze voorkeur. Wij regelen de financiering die nodig is voor de revitalisatie van het winkelcentrum door middel van een vastgoedobligatie. Redema Capital zorgt voor structurering en plaatsing daarvan in de markt. Redema Consultants zet haar kennis en ervaring in om de revitalisatie tot een succes te maken. Daar kan een bepaalde succesfee met de eigenaar voor worden afgesproken. Nadat het winkelcentrum weer goed draait kan de obligatie, na het verstrijken van de looptijd van bijvoorbeeld drie tot vijf jaar, worden terugbetaald door middel van bancaire herfinanciering of verkoop van het vastgoed. De eigenaar kan er ook voor kiezen het vastgoed te houden. Hij beschikt immers weer over goed renderend vastgoed.”

Heldere corporate governance

Cruciaal bij die aanpak is het geloof in het concept en in zijn organisatie, zo erkent Haas. “Daarom vinden wij het belangrijk alles goed te regelen in het belang van de belegger. Redema Capital heeft een vergunningsaanvraag ingediend bij de AFM. Wij willen niet alleen structuren en daaraan geld verdienen, maar de belegger een uitgebalanceerd product met een goede verhouding tussen risico en rendement bieden. Daarom opereren wij vanuit een duidelijke corporate governance structuur. Uiterste transparantie vormt het uitgangspunt. Alles is opvraagbaar. Wij hebben een externe compliance officer aangesteld. Deze compliance officer zal er op toezien dat we zowel de wet- en regelgeving, als onze eigen interne regels naleven. Daarnaast zullen wij tarieven hanteren die een stuk lager liggen dan in de markt gebruikelijk is.”

Haas verwacht later dit jaar een eerste productplaatsing. “Het product zal anders zijn dan de markt nu kent. We zullen telkens een koppeling maken met één ontwikkelproject. Ieder project heeft immers zijn eigen ontwikkeltijd en specifieke kenmerken. Volume en looptijd is afhankelijk van het specifieke project. De belegger zal door goede informatie op de hoogte worden gehouden van het verloop van het project. Daardoor weet hij precies wat er met zijn geld gebeurt. Op die manier hopen we een binding te creëren. Vertrouwen in de aanpak van Redema, nodigt uit later nogmaals te investeren.”

VASTGOED JOURNAAL