

“HUURWONINGMARKT BLIJVEND INTERESSANT VOOR INSTITUTIONELE BELEGGERERS”

In 2018 waren huurwoningen voor het eerst het grootste beleggingssegment in de vastgoedsector. De interesse bij zowel binnen- als buitenlandse institutionele beleggers blijkt fors. Niet zo vreemd voor wie zich bedenkt dat ‘verhuur’ een steeds groter onderdeel van de totale woningmarkt uitmaakt. Een groeitrend die voorlopig nog zal doorzetten, zo verwachten de kenners. We spraken met Alexander Buijs en Robbert Arkenbout, Directors Residential Capital Markets bij CBRE, marktleider in woningbeleggingsadvies.

Nederland staat als beleggingsmarkt goed op de kaart. Vorig jaar werd in ons land voor zo'n 20 miljard euro aan vastgoed verhandeld. Waren het tot 10 á 15 jaar terug nog met name kantoren waar grote beleggers hun geld in staken, inmiddels is er spreiding over verschillende sectoren. De woningmarkt neemt daarin een zeer voorname plaats in. Maar liefst 7 miljard euro (4 mil-

maximale prijs te verhuren”, benadrukt Alexander. “Hier gaat het om de grote institutionele partijen als pensioenfondsen en verzekeraars. De professionele markt dus, waar beleggers met kwalitatief goede en duurzame woningen op de lange termijn, lees 15 tot 30 jaar, een rendement kunnen behalen dat past bij hun verplichtingen, dat inflatiedekkend is etc. Zij focussen op het middensegment in

Alexander Buijs: “Voorwaarde voor beleggers is dat ze kunnen investeren in woningen die voor de huurder betaalbaar zijn. Hoge bouwkosten, stijgende grondprijzen én toenemende regelgeving vanuit gemeenten – vooral de grote steden – om die grondwaarde vervolgens weer te drukken of om huurprijzen te maximeren, zijn echter een cocktail die de haalbaarheid van projecten onzeker maakt. Partijen kijken dan liever uit naar andere gebieden of – erger – hun plannen gaan de ijskast in...”



jard voor bestaande woningen; de rest voor nieuwbouw) bedroeg het volume daarvan in 2018; een verdubbeling ten opzichte van het jaar ervoor. “Het zijn in deze cijfers nadrukkelijk niet de particulieren die met wat spaargeld een tweede woning kopen om die vervolgens tegen een

de vrije sector, met huren tussen pakweg 710 en 1200 euro per maand én beleggen vooral in de groeiemarkten. Dat zijn nog altijd de vier grote steden (2,8 miljard euro van het totaal), maar inmiddels ook steeds meer de plaatsen en gebieden er omheen.”

VERANDERDE STRUCTUUR

“Het is met name de schaarste van het product dat woningen voor beleggers zo interessant maakt”, zegt Robbert. “Iets wat ook vooral te maken heeft met de veranderde structuur in de woningmarkt. Lange tijd kende Nederland in grote lijnen twee smaken: sociale huurwoningen en koopwoningen. Na de laatste crisis veranderde de regelgeving op diverse fronten. Zo werd de aftrek van hypotheekrente ingeperkt én is het moeilijker om een hypotheek te krijgen. Tegelijkertijd moeten corporaties in hun werk vooral focussen op de echt lage inkomens. Wie tot die doelgroep niet behoort én onvoldoende eigen geld voor een koopwoning heeft, valt dus tussen wal en schip. En dat zal voorlopig zo blijven. Daarom is dat nu precies het segment waar de beleggers zich op richten. Een trend die nog eens versterkt wordt door de groeiende vraag naar flexibele huisvesting, vooral in de grote steden; tot het moment van settelen, is huren een heel goed alternatief voor mensen die nog volop aan hun carrière bouwen.”

Bij zowel binnen- als buitenlandse partijen die voor de lange termijn willen investeren, is de Nederlandse woningmarkt populair. Alexander: “Onze economie is sterk, we hebben een professioneel beleggersklimaat met qua wetgeving een goede infrastructuur. Verder is de bevolkingsgroei groot. Dergelijke zaken gelden als extra voordelen. Want groei van institutionele beleggingen in dit segment zie je vrijwel overal ter wereld. Logisch eigenlijk. Bij woningen heb je immers een goede spreiding in kleine eenheden. Dat geeft een stabiele kasstroom én minder risico. En – zeker niet onbelangrijk – huren stijgen doorgaans met de inflatie mee.”

vesteren in woningen die voor de huurder betaalbaar zijn”, stelt Alexander. “Hoge bouwkosten, stijgende grondprijzen én toenemende regelgeving vanuit gemeenten – vooral de grote steden – om die grondwaarde vervolgens weer te drukken of om huurprijzen te maximeren, zijn echter een cocktail die de haalbaarheid van projecten onzeker maakt. Partijen wijken dan liever uit naar andere gebieden of – erger – hun plannen gaan de ijskast in...”

“Of ze schuiven in geval van nieuwbouw het duurzaamheidsaspect naar de achtergrond”, vult Robbert aan. “Want juist dat kan de bouwkosten nog eens extra verhogen. Dus zullen beleggers daarop als eerste beknibbelen. Iets wat we met elkaar juist niet willen. En lukt het helemaal niet, dan zoeken ze hun heil wellicht weer in kantoren. Want de leegstand in dat segment begint in de grote steden echt heel erg terug te lopen... Een oplossing om beleggingen in woningbouw te stimuleren, kan nog gevonden worden in geforceerde verlaging van grondprijzen. Maar dat zien we onvoldoende gebeuren. Ook niet in Amsterdam, dat als enige van de grote steden zelf eigenaar is van de grond. De grondwaarde is er verhoudingsgewijs te hoog; de stad zou er te veel verlies op leiden.”

LASTIG

Het zal dus lastig worden om via beleggers te komen tot een oplossing van het woningtekort dat vooral in de grote steden nog lang hoog blijft. Toch zal volgens Alexander de vraag naar objecten onverminderd groot blijven. Mede door de naar verwachting langdurig lage rente. “Gemeenten die



Specifieke doelgroepen

Onder doelgroepen als studenten, starters, alleenstaanden en senioren lijkt steeds meer vraag naar micro-appartementen, met gedeelde voorzieningen. Zien beleggers daar iets in? Robbert: “Institutionele beleggers willen vooral investeren in een mix van goede woningen die een brede doelgroep van één- en tweeverdieners aanspreken. Natuurlijk zien we in steden ook een groeiende vraag naar shared living concepten. Maar daarvoor is een ander type belegger nodig. Het vereist niet alleen een actiever management, maar vooral ook de bereidheid om – weliswaar tegen een hoger rendement – meer risico te dragen.”

< *Rachmaninoff in Utrecht, een transformatie van gemeentekantoor naar 3-kamer woningen met hoge kwaliteit, gericht op het middensegment*

HAALBAARHEID

Er mag dan grote belangstelling onder beleggers zijn, Robbert en Alexander betwijfelen of dat op korte termijn zal leiden tot grootschalige duurzame nieuwbouw in de grote steden. “Voorwaarde voor beleggers is dat ze kunnen in-

daarvan willen profiteren, zullen oog moeten hebben voor de belangen van beleggers. Bijvoorbeeld door allereerst hun planningscapaciteit te verhogen. Want inspraakprocedures, afgifte van vergunningen etc. leidt tot extreme vertragingen en daardoor tot nog hogere bouwkosten.” ■

Tekst: Harry Mos
Beeld: CBRE