

Kansen voor investeerder bij retail en multi-tenant kantoorgebouwen



Meerdervoort genereert inkomsten voor cliënten door te investeren in vastgoed. Financiële risico's worden beperkt door zekerheden te bieden. Investeren in woningen zijn nu niet meer interessant, zegt Wijnand Groenen, commercieel directeur bij Meerdervoort. Maar retailvastgoed en multi-tenant kantoorgebouwen zijn dat wel degelijk, voegt hij eraan toe.

‘Steeds meer beleggers investeren in winkelvastgoed’

Meerdervoort

Veel Nederlanders zullen jullie van de radioreclames kennen, en dat voelt al als best een tijdje dat die lopen, maar hoe lang bestaan jullie?

‘Vanaf 2015, we zijn ruim zeven jaar actief. Het concept was altijd dat vermogende particulieren geld leenden aan de bank en die leende het door aan mensen die vastgoed wilden kopen. Wij wilden de bank ertussenuit halen en rechtstreeks de particulier benaderen. De hypothecaire zekerheid die de bank normaal houdt tegenover een lening kunnen wij hierdoor nu rechtstreeks aan onze cliënten geven. Omdat de bank ertussenuit is, kunnen we ook een hogere rente bieden. We zijn dus geen vastgoedfonds, waar je meedeelt in winst en verlies, maar een investeringsmaatschappij. Onze proposities sloegen onmiddellijk aan en wij zijn de afgelopen zeven jaar sterk gegroeid. We startten met beleggingen in woningen. Maar een aantal jaar geleden zijn we gestopt woningen te kopen.’

Waarom?

‘Woningen zijn nu simpelweg te duur. Van het directe rendement kun je nog nauwelijks het onderhoud betalen. Voor de waardestijging hoef je het ook niet te doen. Wij verwachten nog een lichte stijging van de woningprijzen de komende jaren, vervolgens een stabilisatie en dan gaan we uit van drie jaar dalende woningprijzen. Om uiteindelijk ongeveer op de huidige gemiddelde woningprijs uit te komen. Daarom zijn voor ons woningen qua investering niet opportuun. Bovendien is er een negatief sentiment in de media en bij de overheid. Iedereen die een huis verhuurt is een “huisjesmelker”. Woningverhuurders kapen woningen weg en verergeren de woningnood, dat soort ideeën. Volgens ons is er woningnood omdat er te weinig wordt gebouwd, door hoge bouwkosten en complexe regelgeving. Daarnaast verergeren sommige overheidsmaatregelen, zoals opkoopbescherming en zelfbewoningsplicht de schaarste alleen maar. Maar de beeldvorming is hardnekkig, men is steeds minder geneigd te investeren in huurwoningen, terwijl juist dát nodig is.’

Waar liggen nog wel kansen?

‘Bij woningen is het nettorendement nu 2-3%, maar bij winkels kom je al snel op 5-6%. Daar komt nog bij dat winkelcentra vaak centraal in steden te vinden zijn en veel gemeenten positief zijn over een eventuele transformatie tot woningen. Dan is er zogeheten alternatieve aanwendbaarheid en heb je eventueel nog een alternatief, een exit, voor de winkels, als het revitaliseren lastig is.’

Jullie stappen de laatste tijd al in retailvastgoed?

‘We zijn er nu zo’n 2,5 jaar mee bezig. Het gaat ons om het optimaliseren van de beleggingen. We kopen het liefst een winkelcentrum in een levendige, populaire wijk. Een buurtwinkelcentrum, met een beetje leegstand. Vervolgens gaan wij die leegstand wegwerken en het centrum optimaliseren. We hebben nu circa negen projecten met winkelcentra gedaan. De laatste in Zeist, op het Emmaplein. De gemeente was daar al tien jaar bezig. Vanwege de leegstand werd transformatie naar wonen overwogen, maar dat traject ging moeizaam. Wij zagen dat er weer behoefte is aan winkels. Vooral na de crisis van 2013 ontstond in de retail veel leegstand. Ook omdat de huren vaak te hoog waren. Maar die huren zijn inmiddels al aardig wat gezakt. Wij zoeken vooral winkeliers die een goed online verdienmodel hebben en waarbij de winkel meer showcase is. We kijken verder naar de dynamiek van het winkelcentrum. Hoe is de samenstelling van de winkels, de financiële positie van de huurders. Met winkelvastgoed moet je heel actief zijn. Wij hebben een groot netwerk van verhuurmakelaars en een netwerk van ondernemers die geïnteresseerd zijn in uitbreiden met een vestiging. Om een voorbeeld te geven, wij kennen een goed makelaarskantoor in Den Haag. Zij hebben voor ons actief verschillende winkels en ketens benaderd en daarvan doen er een aantal mee in Zeist. Dat werkt dus. Als je dat dus niet doet, dan staat het leeg. Er zijn veel luie makelaars in de wereld. Dat mag ik zeggen, want ik was zelf ook makelaar.’

Hadden jullie investeerders gelijk interesse om te investeren in winkelvastgoed?

‘Er was aanvankelijk wat twijfel onder onze investeerders. De online revolutie en de leegstand vanuit de vorige crisis hebben geresulteerd in een flinke prijsdaling. Kansrijk nu om te kopen en er mee aan de slag gaan. Banken vinden het een risico. Dat vonden ze in 2013 ook van woningen. We weten allemaal wat er toen gebeurd is, qua prijsstijgingen. Laatst zei een jarenlange klant van ons tijdens een bijeenkomst dat hij het verbazingwekkend vindt hoe wij de markt, de economie, weten in te schatten, beter dan de banken. We hebben nu laten zien dat we een goede invulling kunnen geven aan een aantal van die winkelcentra. Dat wordt herkend, gezien. Steeds meer beleggers zijn geïnteresseerd om te investeren in winkelvastgoed.’

Vinden jullie zorgvastgoed interessant?

‘Heel interessant, maar het is lastig om te vinden en vaak veel te duur. Er is ook nauwelijks leegstand. Vergrijzing, ouderenzorg en



‘Woningen zijn nu qua investering niet opportuun’

ZEKERHEDEN EN EEN GEZOND EIGEN VERMOGEN

Investeerders bij Meerdervoort kunnen vanaf € 100.000 meedoen. De risico's per vastgoedproject worden meestal verdeeld onder 20-30 beleggers, die allen een eerste of tweede hypotheekrecht op een gebouw krijgen. Al die namen op een notariële akte is wat veel en daarom werkt Meerdervoort regelmatig samen met een onafhankelijke stichting. Zo'n stichting houdt dan de zekerheden namens de beleggers. Mocht Meerdervoort in de problemen komen met de vaste rentebetalingen, dan roept de stichting de beleggers bijeen en die kunnen dan besluiten Meerdervoort nog wat tijd te geven of het vastgoed te verkopen. Tot dusver is dat bij Meerdervoort nog nooit nodig geweest. Meerdervoort heeft een gezond eigen vermogen en momenteel circa € 250 miljoen assets-under-management.

‘Als mensen een goed zorgproject weten, kunnen ze ons bellen’

zorg gaan altijd door. Dat zien beleggers ook, het risico op leegstaand is nihil. De afgelopen jaren zijn de prijzen van zorgvastgoed ook fors gestegen. We vinden nu zo eens per jaar een interessant zorgproject. Als mensen een goed project weten, kunnen ze ons bellen.’

Is er nog een andere categorie vastgoed interessant voor jullie investeerders?

‘Multi-tenant kantoorgebouwen. Niet zozeer flexplekken, maar meerdere huurders in een kantoorgebouw. We gaan uit van minimaal tien huurders per gebouw, om de risico’s te minimaliseren. Tijdens corona kregen we wel wat opzeggingen, maar we vonden ook iedere keer gelijk nieuwe huurders. We hebben geen leegstand gehad. Inmiddels zie je de prijzen van kantoorgebouwen al oplopen, maar we verwachten nog verdere prijsstijgingen. Kantoorvastgoed is nog niet hersteld van het dieptepunt in 2013. Bovendien is kantoorvastgoed in tegenstelling tot de beeldvorming schaars. Natuurlijk staan gebouwen op een doods industrieterrein, - enkel glas, energielabel G of erger - doorgaans leeg. Vaak zijn de kosten van herbouw, of transformatie te hoog. Als je dergelijke ellende niet meetelt, dan is er geen sprake van leegstand in Nederland, maar een tekort. En bijbouwen is door de regelgeving nog niet zo eenvoudig. Dat gaat leiden tot prijsstijgingen. We hebben inmiddels flink wat kantoorvastgoed-projecten lopen. Goed misschien om te zeggen is nog dat zakelijk vastgoed ook een inflatiehedge biedt. Interessant nu de inflatie zo oploopt. De huurprijs van zakelijke huurcontracten mag je elk jaar aanpassen aan de inflatie.’

WIJNAND GROENEN
commercieel directeur
Meerdervoort

Om succes te hebben in een mobile/digital-first wereld, moeten merken nieuwe strategieën omarmen. Welke volgens u?

Winkels moeten gaan denken in concepten. De focus kan niet blijven liggen op het bedienen van wandelend publiek. Succesvolle merken hebben een combinatie van een on-line strategie en off-line strategie. De omzet komt hoofdzakelijk uit online verkopen maar de off-line winkels fungeren als extra omzet en tevens als merkbeleving. De fysieke winkel wordt een marketingtool om klanten extra service te bieden zoals click-and-collect. Kijken en proberen in de winkel, online kopen en retourneren weer in de winkel. Alles draait om ‘branding’, service en beleving!

Verwacht je dat eind 2022 huurprijzen voor retailpanden op AI locaties verder zijn gedaald?

Wij verwachten voor de komende jaren een stijging van de huurprijzen van retailpanden. Er zal een inhaalslag gaan plaatsvinden op de achtergebleven huren uit de vorige crisisdal van 9 jaar geleden. Wat is je favoriete retailmerk? Suit Supply. Daar kan ik hemden bestellen met extra lange mouwen die dan ook nog volledig ‘customized’ kunnen worden samengesteld. Welke retailer heeft echt ondernemerschap getoond in 2021? Een van onze huurders had een Italiaans koffierestaurantje vlak bij het station. Omzet kwam uit het woon-werk verkeer, maar je kon er ook heerlijk Italiaans eten.

Ze hadden maar een paar tafeltjes. In de coronacrisis hadden ze met de lockdown geen inloop meer. Ze hebben zich toen snel aangemeld op Thuisbezorgd.nl. Aan het eind van de crisis sprak ik deze ondernemer en hij vertelde mij dat zij met het verkopen van afhaalmaaltijden meer omzet zijn gaan maken dan met de verkoop van koffie overdag. Nu verkopen ze nog steeds Italiaanse afhaalmaaltijden en de koffie doen ze er bij! Wat is de grootste verschuiving in de Retail? Dat ketens steeds meer de weg vinden van de fysieke wereld naar de online wereld. Deze

werelden gaan samensmelten jaren. Welk retailmerk heeft volgens jou de beste strategie online en offline? H&M. Ik weet het want mijn vrouw shopt daar. Welke winkelstad wil je dit jaar bezoeken om inspiratie op te doen? Berlijn Wat zijn jouw top drie winkelcentra? Het beste winkelcentrum is het winkelcentrum bij mij om de hoek. Er gaat toch niets boven wat gezelligheid in je eigen buurtje. Offline shoppen zal daarom ook altijd blijven. Mensen zijn sociale dieren.

Hoe oud ben je: 48 Waar groeide je op: Schiermonnikoog In welke stad/dorp ligt je hart: Utrecht, waar ik al jaren plezierig woon Ben je geworden wat je wilde worden: Nee, ik wilde concertpianist worden en naar het conservatorium. Dat heb ik uiteindelijk niet gedaan Ben je geworden wie je wilde worden: Ja, ik wilde in volledige vrijheid kunnen leven en van niemand afhankelijk zijn. Dat is aardig gelukt Waar ben je graag als je even

tijd voor jezelf nodig hebt: Ik hou van het water, heb sinds kort een sloepje gekocht en vaar in de zomer graag een beetje rond Binnen- of buitenmens: Buiten Introvert of extravert: Vroeger introvert, steeds vaker extravert Sporter of studiebol: Allebei niet echt Socialist of kapitalist: Kapitalist, dat is veel socialer Risico’s mijden of nemen: Nemen Luisteren of spreken: Luisteren, dan leer je meer Wie is je grote voorbeeld: Cor Verkade

Werken of vrij zijn: Beide. Ik ben altijd aan het werk en ik ben altijd op vakantie Fietsen of auto: Auto Thuis koken of buiten de deur eten: Als mijn vrouw niet thuis is dan wordt het buiten Wat is je levensfilosofie: De zin van het leven is om gelukkig te zijn. Dankbaarheid helpt daarbij Passie voor: Schaken Grootste inspiratie: Mijn compagnon Dit raakt mij persoonlijk: De dramatische staat van onze

politiek Topserie Netflix: La Casa de Papel Favoriet vervoersmiddel: BMW Ultieme ontspanning: Sauna Beste sportprestatie: Alle ballen hoog houden elke dag Guilty pleasure: Bitterballen Waaruit bestaat een perfecte dag voor jou: Als je kunt vieren dat het weer gelukt is Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar: Voor elke dag dat ik leef