

CATELLA ZET IN OP DONKERGROENE BELEGGINGEN

Terwijl vastgoed-Nederland naarstig zoekt naar kapitaal, staat senior acquisitie manager **Jac Huijsmans** van **Catella Investment Management Benelux** voor een andere uitdaging. Als belegger, zoekt Catella naar rendement binnen de strakke kaders van het 'donkergroen' investeren. Dit vereist slimme samenwerkingen en joint ventures vanaf de start. Catella speelt een dubbelrol: co-investeerder bij ontwikkeling én als investment manager naar de eigen fondsen.

COMMERCIEEL GROEN DENKEN

Het is niet zozeer de Amerikaanse vice-president Al Gore geweest met zijn *An Inconvenient Truth*, maar advocaat Roger Cox met zijn klimaatrechtszaak tegen Shell, die Jac Huijsmans het laatste duwtje gaf om anders te kijken naar vastgoed en investeringen.

Hij vertelt: 'Thuis denk ik na over mijn eigen consumptiegedrag, hoe ik duurzaam kan reizen en duurzaam boodschappen kan doen in de supermarkt. Ik ben bewust bezig met gezondheid, klimaat en een duurzaam leven. Toen de documentaire *Duty of Care* van advocaat Roger Cox zag, werd dat enkel versterkt. Het gaat over jurisprudentie en kansen voor duizenden anderen. Leading by Example. Ofwel één persoon of één organisatie kan altijd iets uitrichten. Als we allemaal bijdragen, dan gaat het vanzelf beter met onze wereld. Daar mogen vastgoedprofessionals meer van doordrongen zijn, vind ik. Maar, pas op: je moet voorzichtig zijn met ESG-waarden

opleggen aan anderen. Iedereen moet uiteindelijk zelf beslissen. Het gesprek op gang brengen, is het minste wat ik kan doen.'

Ook bij het boodschappen doen, doet Jac dagelijks inspiratie op. Van palmolievrije producten en toiletpapier van bamboe tot aan koffiecups die geen aluminium bevatten. 'Helaas bereiken dit soort vernieuwende producten lang niet altijd de massa. Men blijft vaak bij het oude vertrouwde. Meestal ook omdat het goedkoper is. Voor de vastgoedsector ziet ik een soortgelijk fenomeen. We kijken naar de impact van duurzame nieuwbouw, maar de grootste impact zit in de verduurzaming van de bestaande voorraad. Helaas is dat met de huidige 10% overdrachtsbelasting bijna onmogelijk. Rendementen komen onder druk te staan en er blijft niet genoeg geld over om te verduurzamen.'

De senior acquisitie manager van de pan-Europese Investment Manager Catella, met haar Benelux hoofdkantoor in Maastricht en



het Europese hoofdkantoor in Stockholm, is vastbesloten om niet te kiezen voor de makkelijkste weg van financieel gewin en winstmaximalisatie. 'Ik zoek altijd de combinatie. Je kan namelijk financieel gewin soms toch combineren met duurzaam verantwoorde investeringen. Daar geloof ik in en ik zie dit ook als een soort maatschappelijk plichtsbesef, zeker ook omdat je met pensioengeld investeert; dan moet je eisen stellen, en moet je de lat hoger leggen. Ik merk dat als je met de juiste marktpartijen samenwerkt zij graag deze uitdaging aangaan.'

Dat klinkt eenvoudig, maar dat is het niet altijd, vertelt hij. 'Catella opereert in een traditioneel commerciële omgeving, waar rendement voorop staat met grote beleggingsfondsen als klant. Het moge duidelijk zijn: het gaat enerzijds om de pensioenen van mensen, die rekenen op een fijne oude dag, en anderzijds om de wensen van onze aandeelhouders. In die cocktail van belangen probeer ik nog een extra doelstelling te realiseren: de wereld van morgen. Dat is op z'n zachtst gezegd een uitdagende opdracht. We werken daarom graag samen met artikel 9-fondsen (de meest groene criteria voor beleggingsfondsen - red.). Deze donkergroene fondsen hanteren immers eenzelfde filosofie.'

ESG ALS UITGANGSPUNT

Conviction investment ofwel beleggen met een overtuiging. 'Het uitgangspunt is altijd ESG', vat Jac Huijsmans zijn gedachtegoed samen. 'Maar tegelijkertijd moet ik zorgen dat een nieuwbouwproject of een transformatie op termijn rendeert. Natuurlijk ga ik voor een donkergroen programma van eisen. Dat betekent dat ik moet lobbyen om daar de juiste investeringsfondsen voor te krijgen. Want een donkergroene investering kost vrijwel altijd meer dan een minder groene investering. Dit gaat vaak over een paar miljoen

euro's extra op de korte termijn. Dat daar op de lange termijn een heel ander perspectief en rendement tegenover staat, daar hebben beleggers niet altijd een boodschap aan. 'Snelle deals' zijn altijd belangrijker geweest dan kwalitatieve deals. Die visie lijkt nu langzaam te veranderen, nu we zien wat klimaatverandering en sociale ongelijkheid met ons doet. Een goede deal is wat mij betreft dus groen en die mening wordt inmiddels vaker gedeeld.'

Steeds meer beleggers begrijpen dat groen gepaard kan gaan met financieel rendement. 'Eindgebruikers huren tegenwoordig veel liever duurzaam vastgoed, onder andere door de lagere energiekosten die dit met zich meebrengt. Daar komt bij dat door Europese regelgeving op het gebied van duurzaamheid, een groen gebouw in absolute euro's over tien à vijftien jaar substantieel meer restwaarde heeft. Onder de tientallen fondsen die wij bedienen, zie ik langzaam een groene verschuiving plaatsvinden. Ze snappen dat ESG voor ze kan werken en deze fondsen zijn nu ook het meest liquide omdat pensioengeld haar weg vindt naar de donkergroene fondsen.'

Hij spreekt over groene gebouwen met een energie-surplus. 'Er zijn gebouwen die vier keer meer energie opwekken dan dat het effectieve gebruik is. Dan word je dus als vastgoedeigenaar een energieleverancier. Dat surplus vertegenwoordigt een waarde, die relevant is voor beleggers. Echter, die waarde vindt nog niet op de juiste manier een plek in de taxatie. Op dit moment struikelt Europa over verschillende taxatieregels en belastingregels, maar ik verwacht dat we binnen afzienbare tijd daar een antwoord op weten te vinden. Daarmee wordt het nog interessanter om in donkergroen vastgoed te beleggen. Het vraagt lef en durf om anders te denken met dit soort vernieuwende energiepositieve gebouwen. Laatst sprak ik een architect en die vertelde mij dat hij



**'MET HET
AANGAAN VAN
JOINT VENTURES
VOEREN WE NU
EEN DEVELOP
TO CORE-
STRATEGIE'**



‘SCHAF DE OVERDRACHTSBELASTING VOOR BESTAANDE GEBOUWEN AF, IN RUIL VOOR VERPLICHTING TOT VERDUURZAMING’

gestopt was met opdrachten die gebouwd moeten worden met beton. Dat zijn keuzes met lef. Dat zet aan tot verandering.’

SUCCES IN ZOETERMEER EN HAARLEM

Hij noemt een aantal recente, groene successen van Catella in Nederland, waaronder een 70 meter hoge nieuwbouwtoren in Zoetermeer. ‘Dat hebben we kunnen aankopen en daar hebben we, gedurende de ontwikkeling, een gebouw van kunnen maken dat bijna energieneutraal is, tegen A++++ aan. De ontwikkelaar ging de uitdaging graag aan, de bouwvergunning was echter al ingediend. Toch lukte het de ontwikkelaar om drie kilometer pijpleiding te besparen. Dit levert een serieuze besparing van warmteverlies op en dat is voor zo’n toren buitengewoon. Er is op dat vlak tegenwoordig nog veel meer voordelen te realiseren, maar dan moet je als belegger in een eerder stadium samenwerken met de ontwikkelaar.’

Catella investeerde bij de aankoop van de woontoren ruim één miljoen euro extra om verdere reductie in koolstofuitstoot en energieverbruik van de 134 appartementen te realiseren. Aandacht was er voor de biodiversiteitskenmerken van het gebouw, zoals groene gevels en digitale systemen om het waterverbruik van huurders bij te houden en verspilling te beperken. Ook zijn er gezamenlijke ruimten ontwikkeld die de leefbaarheid en sociale cohesie bevorderen.

‘Hiermee nemen we onze maatschappelijke verantwoordelijkheid. We dragen bij aan het verlagen van de woningnood, met kwalitatief

hoogwaardige middenhuur-appartementen, die we soms ook eerst aanbieden aan ‘scheefwoners’ van sociale huurwoningen elders in de stad. Op deze manier komen er sociale huurwoningen vrij voor mensen in Zoetermeer die daar ook daadwerkelijk recht op hebben.’

Nieuwbouw of een transformatie, in de kern maakt het Jac Huijsmans niet uit. ‘Wel stimuleren wij bij nieuwbouw altijd het gebruik van biomaterialen. Dat vraagt een grotere investering, maar daar geldt weer hetzelfde: ben je bereid voor die ‘extra mile’ te gaan, omdat je erin gelooft? Het stoort me dat de voor de hand liggende, eenvoudige dingen niet gedaan worden. Geloof me, dat gebeurt nog te vaak. Gelukkig zijn er steeds meer goede ontwikkelaars die dezelfde mening zijn toegedaan. Het is niet alleen maar aan- en verkoop; een transactie moet je zien als een samenwerking waar je het beste uit wilt halen.’

In Haarlem kocht Catella afgelopen jaar het project Ceylonpoort, een hoogwaardige transformatie waar het betonskelet van het bekende VNU-gebouw werd behouden om tot een nieuwe eyecatcher voor de stad te komen. Ceylonpoort wordt een duurzame woontoren met 162 betaalbare huurappartementen, commerciële ruimten en een parkeergarage. ‘Dit is wederom een project waar we onze nek hebben uitgestoken om een bijna energieneutraal gebouw (BENG) te realiseren. Er zitten altijd voor- en nadelen aan een transformatie, maar in dit geval zorgen we met het behoud van het betonskelet al direct voor een enorme reductie van potentiële CO_2 -uitstoot. Daarnaast hebben



JAC HUIJSMANS

Sr. Acquisition manager
Catella IM Benelux

VOORAL BEZIG MET:

Aankoop nieuw vastgoed en fondsselectie, opzetten joint ventures

WIL BEREIKEN:

Vooral gezond en gelukkig zijn, dan komt de rest vanzelf

OVER TIEN JAAR:

Hoop ik dat de wereld eindelijk begrijpt dat doorgaan op de huidige fossiele weg ten koste gaat van de planeet en toekomstige generaties

HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Zo vroeg of laat mogelijk, even lekker wat meters maken

LEUKSTE COLLEGA:

Het Catella Benelux team kent alleen maar leuke collega's

BUITEN DE DEUR NAAR:

Een goed restaurant in Maastricht

EEN DEAL OVER:

Een Nederlandse ontwikkelaar die met energie positieve gebouwen maakt

DE STAND VAN HET LAND:

Helaas te veel gepolariseerd

DE BELANGRIJKSTE

ECONOMISCHE

ONTWIKKELING:

Dat NL nu lid is van de 12 nullen-club

DE BELANGRIJKSTE

GEOPOLITIEKE ONTWIKKELING:

Helaas de oorlogen die gaande zijn

UITKIJKEN NAAR:

Naar de tijden dat Ajax weer in de CL speelt

ZORGEN VOOR/OVER:

Onze consumptiemaatschappij en hoe dit de aarde kapot maakt

NIET VERGETEN:

De wekker op zaterdagochtend te zetten voor de hockey-

wedstrijden van mijn dochters

ONMISBAAR:

Mijn twee dochters, vrouw en hond

BELANGRIJKSTE PERSOON/ PERSONEN:

Advocaten als Roger Cox en Benedict Ficq

WEGGEVEN:

Dat is leuker dan krijgen

AANVAARDEN:

De hoge rentetarieven

VERANDEREN:

Gedrag van anderen door te inspireren

DURVEN:

Te veranderen

GOEDE VOORNEMENS:

Meer sporten!

NOOIT MEER DOEN:

Roken

VRIJE TIJD:

Tennis, tuinieren, Doornse

Hockey Club

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

5, mager transactiejaar

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Dat Core residentieel vastgoed echt even in de pauzestand staat

MOOISTE MOMENT:

Ons bedrijfsuitje naar Andre Rieu

BESTE ZET:

Mijn overstap naar Catella, heerlijke frisse wind, na 20 jaar projectontwikkeling

MOOISTE DEAL:

Haarlem Ceylonpoort, dat wordt echt prachtig!

BESTE ZAKELIJKE

BIJEENKOMST:

Die moet nog komen, vrees ik

OPVALLENDSTE NIEUWS:

De chaos bij Ajax

GROOTSTE IRRITATIE:

De politiek die internationale investeerders over een kam scheert

AAN WIE GEËRGERD:

Mark Rutte

BESTE SPEECH:

Die van mijn dochter toen haar opa en oma hun gouden bruiloft vierden

VASTGOEDMAN VAN HET JAAR:

Jeroen Dijsselbloem (als burgemeester op de EXPO)

TALENT VAN HET JAAR:

Mijn collega, Tim Groenen

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

5, het verlies van mijn moeder

TOPSERIE:

Knokke Off (Netflix)

SPORTIEVE HOOGTEPUNT:

Femke Bol op WK Atletiek, estafette

BESTE AANKOOP:

2e hands fiets voor mijn dochter

VAKANTIE:

Italië

LEUKSTE DINER:

Op het Vrijthof tijdens Andre Rieu

BESTE SONG:

Taylor Swift maakt wel lekkere muziek

INSPIREREND:

Even tot hier!

AFSCHEID:

Van mijn moeder

KIPPENVEL:

Toen Emma Kok *Voilà* zong op 't Vrijthof

ONVERSLAANBAAR:

Max Verstappen

HARTVERWARMEND:

Het defilé bij de laatste etappe van de avondvierdaagse bij ons in Doorn

SPORTMAATJE:

Mijn drie tennismaatjes

ZORGWEKKEND:

De negatieve reacties op de A12-blokkades door XR

GELUK:

Dat dwing je af

HELD VAN 2023:

Arjan Lubach, Jeroen Woe en Niels van der Laan

AFZIEN:

Tijdens het fietsen door de Limburgse Heuvels

GROOTSTE ONDEUGD:

Als ik op stap ga met mijn jonge collega's bij Van Bommel in Maastricht

MEEST GELACHEN:

Een dag niet gelachen is dan niet geleefd, we moeten onszelf niet te serieus nemen toch

GROOTSTE IRRITATIE:

Friso de Zeeuw die de gezondheidsschade van Tata Steel bagatelliseert

ALLERGEZONDSTE:

Zolang het maar geen dikke stukken vlees zijn

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Joint ventures sluiten met inspirerende projectontwikkelaars

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

Meer focus op bestaande bouw, naast nieuwbouw

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Langdurige periode van hoge rentes

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Bijdragen aan de groei van Assets Under Management voor Catella Benelux, met mooie nieuwe 'groene' acquisities in Nederland

WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2024:

Proberen minder workaholic te zijn door slimmer te werken, beter time management

WAAR VERHEUG JE JE OP:

Laatste concert van Groot's met een zachte G

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Een slecht regeerakkoord voor mijn sector, waardoor

verduurzaming niet tot stand komt. En er niet gebouwd wordt
WAAR GA JE MEER TIJD AAN BESTEDEN:
Aan mijn gezin!



we onlangs een groenverklaring verkregen voor dit gebouw, waardoor we nu goedkoper kunnen financieren.'

DE MARKT IN NEDERLAND

Catella houdt de markt in Nederland met haar internationale experts nauwgezet in de gaten.

'De voorbije periode is er door veel partijen in Nederland, zowel zakelijk als particulier, geprofiteerd van vastgoed als belegging', luidt Jac Huijsmans z'n betoog in. 'Geld lenen was haast gratis en de investeringshefboom was enorm. Iedereen kocht pandjes. Maar nu de rente naar 4,5% is gestegen, is er een ander speelveld ontstaan. De overheid is als je het mij vraagt flink doorgeslagen met regelgeving. Het verhogen van de overdrachtsbelasting naar 10,4% blijkt bijvoorbeeld toch niet zo'n verstandige zet geweest. Voor internationale investeerders is het investeringsklimaat in Nederland, vergeleken met andere landen, niet aantrekkelijk meer. Die gaan dus investeren in andere landen, terwijl deze partijen hard nodig zijn om de broodnodige 1 miljoen woningen te bouwen. We zouden er dan ook voor willen pleiten om bij bestaande bouw deze overdrachtsbelasting te verlagen of zelfs af te schaffen. Mits deze belastingvrijstelling binnen bijvoorbeeld drie jaar wordt geïnvesteerd in de verduurzaming van de bestaande bouw. Dat zou pas echt zoden aan de dijk zetten.'

Met de genoemde Europese verschillen wordt Jac Huijsmans dagelijks geconfronteerd. 'In Nederland doen we er zelfs per gemeente nog een schepje bovenop en dat maakt het allerminst makkelijk', vervolgt hij zijn betoog. 'Het is aan een investeerder niet uit te leggen dat er in Amsterdam en Utrecht met een andere maat gemeten wordt dan elders in Nederland. De middenhuurregeling van Hugo de Jonge is al fors, maar deze steden hanteren nog striktere regels. Overigens vind ik

de Wet betaalbare huur en de vernieuwing van de WWS helemaal niet verkeerd hoor. Het stimuleert verduurzaming, maar als het nieuwe kabinet straks weer andere dingen gaat bedenken, dan zijn we weer terug bij af.'

Hij zegt: 'Wij denken dat je nu beter in steden zoals Eindhoven kunt investeren. Daar zie ik kansen op rendement in Nederland. Daar zijn ze bereid om mee te denken. Zelfs partijen als ASML dragen daar een steentje bij.'

JOINT VENTURES IN 2024

Het vraagt om omdenken en daar is de markt nu rijp voor, vindt hij. En daarin neemt Catella het voortouw. Met Catella's eigen geld bouwt de organisatie momenteel aan joint ventures. Investeren in projectontwikkeling. 'Samen vanuit de groene gedachte verantwoord investeren. We hopen in 2023 nog de eerste joint venture bekend te kunnen maken. Twee petten op dus, die van mede-ontwikkelaar en die van eindbelegger.'

Zijn pioniersrol binnen Catella blijft voorlopig nog wel een spannende. 'Het gaat om timing en daar zit de crux', zegt hij. 'Stel, ik bereik overeenstemming over de aankoop van een gebouw dan moet er ook kapitaal beschikbaar zijn en niet pas over zes maanden of 1 jaar, daar kan de verkoper niet op wachten natuurlijk. Gelukkig zijn er nog een aantal fondsen bij Catella waar de loketten open zijn, en kapitaal klaar staat om geïnvesteerd te worden, wel tegen fors gestegen rendementseisen. Je hebt natuurlijk twee partijen nodig, zowel koper als verkoper zullen een sluitende business case moeten hebben. Het is een lobby die ik elke dag voer, waarin ik creatief moet zijn. Er is gelukkig nog steeds voldoende vraag naar goede, duurzame gebouwen. Een gezonde businesscase, met een goed rendement voor de pensioenen. Daar zijn altijd investeerders voor te vinden.'

'BIO BASED MATERIALS WORDEN STEEDS BELANGRIJKER OM NIEUWBOUW MOGELIJK TE BLIJVEN MAKEN'