

## URBAN INTEREST

BARBARA WESTRIK, CCO  
MARCO VAN DRIEL, Manager Wonen

# 'ONDANKS UITDAGINGEN IN DE MARKT IS URBAN INTEREST IN VOOR AANKOOP VAN GROTE WONING- PORTEFEUILLES'

Vastgoedbelegger en -ontwikkelaar **Urban Interest** heeft een strategie voor de lange termijn. De ontwikkelende belegger is actief binnen wonen, retail, kantoren en leisure. 'Uitdagingen die spelen, weerhouden ons niet van onze aankoopdoelstelling'. VG Visie is in gesprek met **Barbara Westrik**, CCO, en **Marco van Driel**, Manager Wonen.

'2023 is een succesvol jaar voor ons geweest', vertelt Barbara. 'Onze grootste woningtransactie was de aankoop van 438 woningen van **CBRE DRES Custodian**, verdeeld over negen complexen binnen Nederland. Daarnaast hebben we een gebouw in Amstelveen gekocht, evenals twee complexen van een woningcorporatie en een aantal A1 retaillocaties. Ook dit jaar zijn we in de markt om woningportefeuilles aan te kopen.'

### AANKOOPSTRATEGIE

Marco: 'In totaal is onze portefeuille rond de 2 miljard belegd vermogen. Daarvan zit globaal

de helft in wonen. De vorming en uitvoering van de verhuurstrategie - en in sommige gevallen individuele verkoopstrategie - van deze 6.000 woningen ligt bij ons team Wonen. Het commercieel beheer doen we zelf. Techniek en administratie hebben we in externe handen gegeven, op 1.500 woningen na, die we wel volledig in eigen beheer hebben.'

Barbara: 'Wij kopen hoofdzakelijk bestaande bouw, zowel sociale- als middenhuur en vrije sector. Wat ons goed past, zijn woningen die door institutionele beleggers of woningcorporaties worden verkocht en waar we een verduurzamingslag



## ‘DOOR DE WET BETAALBARE HUUR WERKT DE OVERHEID SCHEEFBEWONING IN DE HAND’

kunnen slaan. Als we een gebouw aankopen, waar units uit verkocht zijn, gaan we verder met de individuele verkoop van de woningen. Dit jaar willen we 200 à 250 miljoen investeren, ondanks de huidige uitdagingen in de woningmarkt.’



Marco van Driel

## ‘DE IMPACT DIE VASTGOEDBELEGERS OP DE BETAALBARE HUURSECTOR KUNNEN MAKEN, WORDT ONDERSCHAT’

### OVERDRACHTSBELASTING

Barbara: ‘Wat de markt natuurlijk zou helpen, is het verlagen van de overdrachtsbelasting. Het gonst, maar of het daadwerkelijk gaat gebeuren, is nog onbekend. We kijken uit naar een spoedig, positief besluit. En hoe eerder dat geïmplementeerd wordt, hoe beter.’

Marco: ‘Waar de markt ook op wacht, is stabiliteit. We hebben duidelijkheid nodig op het gebied van regelgeving, minder regels en minder procedures. En een snelle doorlooptijd van vergunningen. Niet alleen op rijksoverheidsniveau, ook op gemeentelijk niveau.’

### POLITIEKE WIND

Barbara: ‘Veel internationale partijen haken af in Nederland. Waarom zou je hier investeren als er in het buitenland meer stabiliteit is? Het beleid gaat de laatste drie jaar alle kanten op. We zien een stapeling van regels op fiscaal vlak, stijgende rente en de Wet Betaalbare Huur, die al vier jaar boven de markt hangt. Er wordt te weinig naar de markt geluisterd, die al een tijd aangeeft dat het niet de gewenste kant opgaat met de woningbouw en huurmarkt. De huurmarkt van woningen zou niet afhankelijk moeten zijn van welke politieke wind er waait. Pensioenfondsen, instituten, banken, maar ook particuliere beleggers hebben een voorspelbare huurwaarde nodig. Nu geldt er nog een ex-tunc toetsing. Straks is er een toetsing aan de nieuwe WWS (ex-nunc) en dat geeft een andere uitkomst aan de huurwaarde. Omdat het aantal WWS-punten per woning fluctueert, heb je als belegger steeds te maken met een onzekere situatie als het gaat om de grensgevallen van vrije huur ten opzichte van middenhuur en middenhuur ten opzichte van sociale huur. Een woning die vrije sector is, kan straks ineens in de middenhuur terechtkomen. Dit maakt de waarde van de portefeuille volatiel en zorgt voor veel extra werk.’

### TOENAME SCHEEFBEWONING

Marco: ‘Een woningbelegger wordt geconfronteerd met voortdurend veranderende landelijke en gemeentelijke regelgeving. Op zichzelf zijn aanpassingen het probleem niet. Als maar helder wordt, waar het heengaat. Duidelijkheid is noodzakelijk voor de strategie van beleggers en

## ‘WAT ONS ONDERSCHIEDT BIJ AANKOPEN, IS DE COMBINATIE VAN KENNIS VAN ZAKEN, SNEL SCHAKELN EN NAUWKEURIG ONDERZOEK’

ontwikkelaars. In geval van nieuwbouw hebben we te maken met langjarige trajecten, waarbij tussentijdse aanpassingen van de spelregels voor behoorlijke uitdagingen zorgen. Ook bij acquisitie van woningportefeuilles maken we nu continue calculaties op basis van verschillende scenario’s.’

Barbara: ‘Net als velen zien wij dat er, vooruitlopend op de Wet Betaalbare Huur, al veel huurwoningen worden uitgepand. Door deze wet werkt de overheid scheefbewoning in de hand. De prikkel om door te stromen naar een volgende, duurdere woning wordt minder groot als de huur op een laag niveau ligt. Op dit moment wonen al veel mensen scheef, ca. 17 % van de huurders. Het betreft niet alleen mensen met een te hoog salaris ten opzichte van hun huur, ook vice versa, waarbij mensen vanwege de krappe woningmarkt noodgedwongen een woning huren, die ze nauwelijks kunnen betalen.’

### BOUW IN ALLE SEGMENTEN

Marco: ‘De impact die vastgoedbeleggers op de betaalbare huursector kunnen maken, wordt mijns inziens onderschat. Wanneer overheden goede kaders scheppen en faciliteren in plaats van belemmeren, kunnen partijen zoals wij sneller woningen ontwikkelen en bouwen en de bestaande woningvoorraad beter aanwenden.’

Barbara: ‘In onze optiek moet er daarom in alle segmenten gebouwd worden en niet alleen in een betaalbaar segment, of, zoals in veel grote steden, 40/40/20. Laat dit meer vrij en bouw ook meer vrije sector. Bij meer vrije sector schuiven bewoners van middenhuur dit segment in, om vervolgens de middenhuurwoning achter te laten voor bewoners die de sociale huur zijn ‘ontgroeid’. Wat dit betreft was VINEX in de jaren ’80 en ’90 met max. 30% sociale woningbouw een goed voorbeeld; deze wijken werden ontwikkeld voor de meer bemiddelde doelgroep en de meer vermogende particulieren verhuisden naar een wat duurdere woning. Hierdoor kwamen de goedkopere woningen beschikbaar.’



Barbara Westrik

### DEALZEKERHEID

Barbara: ‘De uitdagingen die spelen, weerhouden ons niet van onze aankoopstrategie. We zijn dan ook doorlopend op zoek naar nieuwe aankopen en proberen zo vroeg mogelijk aan tafel te komen in geval van verkoop.’

Marco: ‘We kijken met ons team niet sec naar de leeg- en huurwaarde, maar ook naar de (huur) potentie en welke mogelijkheden er zijn om woningen verder te verduurzamen en waarde toe te voegen.’

Barbara: ‘Wat ons onderscheidt bij aankopen, is de combinatie van kennis van zaken, snel schakelen en nauwkeurig onderzoek. Als gevolg van een gestroomlijnd proces kunnen wij een schoon bod neerleggen en hiermee een waslijst aan voorbehouden voorkomen. Dealzekerheid dus. Deze aanpak kenmerkt onze hechte organisatie van ruim 65 vakmensen.’