

Deelnemers

Aan het Rabo Vastgoed Debat 2010 namen deel:

Onderneming/Instelling

Altera Vastgoed N.V.
AM N.V.
APG Asset Management
Architectenbureau Rudi Uytenhaak
ASR Vastgoed Ontwikkeling N.V.
Ballast Nedam
BAM
Bouwend Nederland
Bouwend Nederland
Bouwfonds Ontwikkeling
Bouwfonds Property Development B.V.
Bouwfonds REIM
De Alliantie
Dura Vermeer Groep N.V.
Dutch Green Building Council
EIB
Erasmus Universiteit
FGH Bank
FGH Bank
Grontmij
Imtech
IVBN
Koninklijke BAM Groep N.V.
Koninklijke HIBIN
LSI project investment N.V.
MAB Development Nederland B.V.
MN Services
Nederlandse Vereniging van ontwikkelende bouwers
Nieuwe Steen Investments
OVG Projectontwikkeling B.V.
Redevco B.V.
Reggeborgh
Robeco Groep
Strukton
Syntrus Achmea Vastgoed B.V.
TBI Holdings B.V.
Van Wijnen
Vereniging Eigen Huis
Vernieuwing Bouw
Vesteda Groep B.V.
Vestia
Volker Wessels Vastgoed B.V.

Naam

de heer C. van den Hoogen
de heer R. Vollebregt
de heer P.M. Kanters
de heer R. Uytenhaak
de heer D. Gort
de heer Th. Bruijninx
de heer H.W.J. Bol
de heer L.C. Brinkman
de heer J.L. van Tuinen
de heer W.C.T.F. de Zeeuw
de heer W.P. de Boer
de heer J.L.M.J. Klijnen
de heer J. Schuyt
de heer J. Dura
de heer J.C.M.A. Gillis
de heer T.H. van Hoek
de heer D. Brounen
de heer P. Keur
de heer R. van der Bilt
de heer S. Thijsen
de heer B. Bouwmeester
de heer H. Copier
de heer J.A.P. van Oosten
de heer P.J. van Heijgen
de heer L.R. Smits
de heer I.M. Kalisvaart
de heer G.F. van Hooydonk
de heer N. Rietdijk
de heer J. Buijs
de heer A. Compier
de heer J.G. Blokhuis
de heer H. Hazewinkel
de heer H. Rademaker
de heer R. Steenvoorden
de heer H. Jagersma
de heer D.A. Sperling
de heer C. van Bommel
mevrouw M.E.C. Pernot
de heer M.C.J. van Pernis
de heer H.C.F. Smeets
de heer E.Th.P. Staal
de heer L. Elmendorp

Om te kunnen
bouwen aan een
sterke vastgoed-
sector, hebben we
een gezamenlijke
visie nodig.
Dat is het idee.

www.rabobank.com



Het Rabo Vastgoed Debat 2010
Verder met visie

Rabobank. Een bank met ideeën.

Inhoud

7 **Voorwoord Sipko Schat**

9 **Inleiding**

10 **Kantorenmarkt**

Veranderen
Regelen
Ruimte
Rekening

18 **Woningmarkt**

Bewegen
Vraag
Volume
Verwachting

26 **Financierbaarheid**

Samenwerken
Structureren
Syndicaat
Schaarste

34 **Belangrijke conclusies**

Kantorenmarkt
Woningmarkt
Financierbaarheid

Het Rabo Vastgoed Debat 2010
Verder met visie

9 september 2010
Geldmuseum, Utrecht



'Oplossingen die de vastgoedsector de afgelopen jaren heeft gekozen werken niet meer. We moeten van oude recepten naar een nieuwe visie komen. Geloof in eigen kracht en de kracht van anderen is daarbij leidend. De toekomst ligt onder andere bij kleinschaligheid, duurzaamheid en kwaliteit. In die zin is de huidige crisis louterend omdat het een beroep doet op creativiteit en het bedenken van nieuwe oplossingen en samenwerkingsverbanden'

Sipko Schat

Veranderen, bewegen en samenwerken

De vastgoedsector staat voor belangrijke uitdagingen. De partijen moeten veranderen, in beweging komen, meer samenwerken en elkaar beter begrijpen. Alleen dan is het mogelijk problemen binnen de sector het hoofd te bieden en ten goede te keren.

Op het gebied van de kantorenmarkt zien we veel meters, weinig vraag en veel leegstand. De afgelopen decennia is flink op volume gebouwd. In de toekomst is meer aandacht nodig voor kwaliteit dan kwantiteit. Op het gebied van de woningmarkt moet in de toekomst meer oog zijn voor kleinschalige en binnenstedelijke ontwikkeling. Om de woningmarkt weer in beweging te krijgen, zal de wens van de klant meer centraal komen. Verder staat de financierbaarheid van de vastgoedsector onder druk. Door de financiële crisis en strengere eisen aan banken wordt vreemd vermogen duurder. Belangrijk is het daarom om ook andere samenwerkingspartijen op het gebied van financiering te zoeken dan alleen de traditionele bancaire markt.

Rabobank is een van de grootste partijen in de vastgoedmarkt. Vanuit die positie willen we samen met belangrijke spelers uit de branche op zoek naar oplossingen en kansen om gezamenlijk te bouwen aan een sterke, maar vooral ook duurzame vastgoedsector. Oude recepten werken niet meer, iedereen afzonderlijk redt het niet. Samenwerking is belangrijk. Als Rabobank nemen we daarom onze verantwoordelijkheid door een platform voor dialoog te bieden en de discussie met elkaar aan te gaan. Ik vertrouw er op dat dit leidt tot concrete acties om de vastgoedsector sterker te maken.

Sipko Schat – lid Raad van Bestuur Rabobank Nederland



Inleiding

Het huidige economische tij raakt de Nederlandse vastgoedsector. Daarnaast zijn er zaken die structureel om verbetering vragen. Bijvoorbeeld: de mismatch tussen vraag en aanbod in de markt. Rabobank die samen met haar dochters, de grootste vastgoedpartij in Nederland is, pakte de handschoen op en nodigde prominente partijen uit de sector uit om samen oplossingen te formuleren, kansen te zien en deze te benutten.

Tijdens een bijeenkomst in het Geldmuseum in Utrecht bogen topmensen uit de projectontwikkeling, bouwsector, woningbouwcorporaties, brancheorganisaties en institutionele beleggers zich over drie thema's:

- de toekomstige waardeontwikkeling van kantoren;
- de Nederlandse woningmarkt: ruimte voor kwaliteit;
- de toekomstige financierbaarheid van de sector.

Het debat, onder leiding van Fons de Poel, leidde uiteindelijk tot diverse aanbevelingen richting uiteenlopende partijen om gezamenlijk te bouwen aan een sterke vastgoedsector. U vindt deze aanbevelingen, tezamen met een nadere uitwerking, in dit boek.

Kantorenmarkt



AANBEVELING

De vastgoedsector moet zich meer richten op het verlengen van de gebruiksduur van het vastgoed. Hierdoor ontstaat meer focus op lange termijn rendement in plaats van korte termijn winst.

VERANDEREN

De grootste uitdagingen voor de vastgoedsector liggen op het terrein van de kantorenmarkt. Dat is een conclusie die ook binnen de sector breed wordt gedragen. De huidige situatie kenmerkt zich door overaanbod. Zo wordt momenteel op een voorraad van ongeveer 47,5 miljoen m² zo'n 6,5 miljoen m² aangeboden. Dat komt neer op bijna 14%, terwijl bij leegstand van ongeveer 5% sprake is van een gezond evenwichtsniveau. Bovendien wordt bijna 40% van de leegstaande kantoren al drie jaar achtereen te huur aangeboden. De leegstand krijgt daarmee steeds meer een structureel karakter. Grote uitdaging waar de sector voor staat, is verandering van de koers waar de laatste jaren op is gestuurd.

REGELEN

Belangrijk probleem in de kantorenmarkt zijn de kantoorgebouwen die worden achtergelaten voor nieuwbouw. Ondernemingen kunnen bij wijze van spreken elke vijf jaar een nieuw kantoor betrekken voor de prijs van vijf jaar geleden. Probleem is echter dat deze bedrijven elders weer kantoorruimte achterlaten. Ruimte waarnaar weinig vraag is van andere

AANBEVELING

De vastgoedsector is genoodzaakt samen met de overheid ontwikkelplannen en volumes definitief uit de markt halen.

ondernemingen. De sector is tot nu toe niet in staat gebleken een oplossing te bedenken voor deze met name oudere kantoorgebouwen. Daardoor is de boekwaarde van een leegstaand kantoorgebouw voor beleggers in veel gevallen hoger dan de marktwaarde. Er is geen belegger die dat verlies voor zijn rekening wil nemen. Leegstand heeft op die manier een waardedrukkend effect voor de hele sector. Voor de kantorenmarkt is het daarom van belang volume uit de markt te halen. Omdat de markt niet goed in staat blijkt dit zelf te regelen, zou hiervoor sturing kunnen komen van een autoriteit die boven de markt staat. Een marktmeester, of Nederlandse Vastgoed Autoriteit, dat bepaalt wat er aan kantoren nodig is en waar. Het idee leidt tot veel discussie: is de overheid of de markt zelf aan zet?

Als alternatief wordt een soort schaarste-autoriteit geopperd, die per regio kan worden ingevoerd en waarin zowel overheidsinstellingen als partijen uit de sector zitting nemen. Een bouwstop, afgekondigd door de overheid, kan niet op veel positieve reacties rekenen van de sector. Een sloopverplichting, al dan niet opgelegd door de overheid, noemen betrokkenen wel een mogelijke oplossing.

De vastgoedsector moet een totaalconcept bieden voor gebruikers van een pand waarin men betaalt voor het gebouw, energielasten en onderhoud.

RUIMTE

Een gedifferentieerde benadering is nodig. Het over één kam scheren van de gehele voorraad in de kantorenmarkt kan niet. Bij een leegstand van 14% is nog altijd 86% van de kantoorruimte gevuld. Als het gaat om kwalitatief hoogstaande kantoren in Nederland is zelfs sprake van schaarste. Niet de overheid, maar de markt zelf moet dan ook het initiatief nemen voor verandering, vinden veel betrokkenen. Veel van de huidige kantoren voldoen niet aan de eisen van de gebruiker. Te lang is er niet geïnvesteerd in het product dat werd afgeleverd. Zo zijn er veel

De vastgoedsector moet switchen van nieuwbouw naar transformatie en functie-menging. Daarnaast is sloop nodig om de markt weer gezond te maken. Een overweging is om een leegstandsheffing selectief in te zetten in gebieden waar leegstandsbeperking aanwijsbare gunstige gevolgen voor de omgeving heeft.

kantoren die niet voldoen aan de eisen van de markt voor het zogenoemde 'nieuwe werken'. Een derde van de grote Nederlandse bedrijven denkt erover dit concept in te voeren, dat vraagt om een bepaalde inrichting van het pand en moderne ICT-voorzieningen. Daarnaast is het van belang dat kantoorgebouwen op het gebied van duurzaamheid aan hoge eisen voldoen. Duurzaamheid als leidend principe voor ontwikkeling is dan ook een uitkomst. Oftewel: het verduurzamen van bestaande kantoren met het oog op verlenging van de gebruiksduur van een pand. En natuurlijk energiezuinig bouwen.

De overheid moet nadenken over het instellen van een collectieve statiegeldregeling voor ontwikkelingen om toekomstige sloop-, renovatie- en herontwikkelingslasten te betalen.

Aan de onderkant van de kantorenmarkt is bovendien nog ruimte. Enorme plannen, als bijvoorbeeld grootschalige ontwikkeling van bedrijventerrein de Binckhorst in Den Haag, lijken niet te realiseren. Maar voor kleinere initiatieven liggen er zeker nog mogelijkheden. Denk aan kantoorvilla's in middelgrote steden of condominiums gericht op zzp'ers (kantoorpanden waarbij units worden verkocht en de gemeenschappelijke ruimtes gedeeld eigendom zijn van de eigenaren). Een initiatief dat als positief voorbeeld wordt aangehaald is Central Post in Rotterdam. Het gebouw waar tussen 1959 en 1992 door de PTT de post werd gesorteerd, werd tussen 2007 en 2009 omgetoverd tot een hoogwaardig en duurzaam kantoorgebouw. Bij de oplevering was 80 procent van het gebouw verhuurd.

REKENING

Het is vooral belangrijk dat het optimisme terugkomt. De sector moet oppassen voor absolute stilstand. Nu kijkt men als een konijn in de koplampen, aldus Elco Brinkman. Er wordt veel nagedacht, maar er gebeurt niks. Terwijl er genoeg alternatieven te verzinnen zijn om de markt weer in beweging te brengen. Zowel Elco Brinkman als Sipko Schat benadrukken dat het belangrijk is er rekening mee te houden dat op termijn voor de verouderde, moeilijke alternatief aanwendbare voorraad het verlies moet worden genomen. 'Geholpen door de lage rentestand hebben velen dat nu nog kunnen uitstellen', stelt Sipko Schat.

Nudge

Nudge betekent letterlijk 'duwtje'. En dat is volgens Dirk Brounen exact waaraan de vastgoedwereld momenteel behoefte heeft: een duwtje in de rug om anders te gaan werken. Om te veranderen dus, aldus de professor Finance & Real Estate aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. 'Want de wereld is veranderd, maar dat geldt nog niet voor de vastgoedsector.' Volgens Brounen is het van groot belang op het gebied van de kantorenmarkt niet door te gaan op de ingezette koers, waarbij locatie, groei en bruto aandeelhouders rendement centraal stonden. Maar als je jarenlang op een bepaalde manier in de kantorenmarkt hebt gewerkt, is het heel moeilijk het ineens anders te doen. Een mogelijke nudge in de



'De vastgoedwereld heeft een duwtje in de rug nodig om anders te gaan werken.'

Dirk Brounen

kantorenmarkt is volgens Brounen: 'Je verlies nemen en over het moeilijke punt heen kijken. Door jezelf kwetsbaar op te stellen, kun je vaak sneller oplossingen vinden.' Het gaat erom nu de pijn te nemen, vooruit te kijken en weer op te bouwen.

De overheid en met name provincies kunnen een voortrekkersrol nemen bij het in toom houden van de concurrentie tussen gemeenten bij het uitgeven van nieuwe grond voor kantoorontwikkelingen. Gemeenten moeten meer marktconforme grondprijzen hanteren.

AANBEVELING

De overheid kan een belangrijke rol spelen in het creëren van meer marktevenwicht. Bijvoorbeeld door geen volledige stop te zetten op gronduitgifte door gemeentes, maar te streven naar meer flexibiliteit in bestemmingsplannen met inbreng van marktexpertise door partijen.

Woningmarkt



AANBEVELING

De vastgoedsector zal dichterbij de klant moeten zitten en beter moeten luisteren naar de wensen van de markt. De vraag moet weer centraal komen opdat de sector producten levert waarvoor vanuit de markt vraag is en die betaalbaar zijn voor de consument.

BEWEGEN

Weinig vertrouwen bij consumenten, hand in hand met minder kapitaal bij ontwikkelaars en corporaties. Dat leidt ertoe dat de woningmarkt in Nederland goeddeels op slot zit. Enkele cijfers ter illustratie: in het eerste halfjaar van 2010 lag het totaal aantal opgeleverde woningen ruim 33% lager dan het eerste halfjaar van 2009. De verwachting is dat in 2010 55.000 tot 60.000 nieuwe woningen worden opgeleverd en dat dit aantal de komende jaren wel eens de structurele jaarproductie kan worden. Dat staat in scherp contrast met de realisatie in eerdere jaren en de woningbouwafspraken van de Rijksoverheid die op basis van huishoudensgroei en vervanging van gesloopte woningen uitgaat van 80.000 nieuwbouwwoningen per jaar. De Nederlandse woningmarkt, van grote economische betekenis, staat voor de enorme uitdaging vanuit een lager productieniveau weer in beweging te komen.

AANBEVELING

De overheid is genoodzaakt wet- en regelgeving vereenvoudigen en zorgen voor minder verkokering. Denk aan het bieden van ruimere mogelijkheden aan projectontwikkelaars om binnenstedelijk te bouwen.

De vastgoedsector moet zich instellen op een structureel lagere nieuwbouwproductie (55.000 tegen 80.000 woningen), kleinere projecten en meer zeggenschap van de consument. Daarnaast is het van belang te streven naar oplossingen om de betaalbaarheid te verbeteren door bijvoorbeeld lagere stichtingskosten.

VRAAG

Er staan op Funda ruim tweehonderd-duizend woningen te koop. Maar die staan niet allemaal leeg. Het toont aan dat de woningmarkt weliswaar gedeeltelijk op slot zit, maar er tevens een enorme onderliggende vraag is naar woningen, want deze aanbieders willen blijkbaar iets anders. Het is dus de kunst om de onderliggende vraag in beeld te brengen. Veel huizen zijn gebouwd in de jaren vijftig en zestig, en niet meer up to date. Bovendien is er een voorraad kleine woningen die niet meer voldoen aan de wensen van de huidige tijd. Meer nadruk op verbetering en onderhoud van de bestaande voorraad is wenselijk. Belangrijk is daarbij dat renovatie van (huur) woningen in verhouding staat tot de initiële waarde. Om de aantrekkelijkheid en betaalbaarheid van de woningen in stand te houden, moeten met name in de bestaande bouw duurzame oplossingen worden gerealiseerd. Dit geldt overigens ook voor het particuliere bezit in kleinschalige VVE's. Vereenvoudiging van regelgeving, alsmede het kapitali-

seren van het financiële voordeel als gevolg van lagere energielasten voor de huurders, zullen investeringen eenvoudiger maken. Een consistent overheidsbeleid (subsidies) helpt daarbij. Al met al wordt uitgegaan van een structureel lagere productie van nieuwbouwwoningen dan de afgelopen jaren het geval was, en investeren in de bouw van betere huizen. Elco Brinkman: 'Liever minder en beter, liever schaarste maar kwalitatief hoogwaardig – dan zijn mensen ook bereid ervoor te betalen.'

VOLUME

'Grootschalige projecten in het kader van Vinex zijn voorbij', aldus Elco Brinkman. Het Rijk, en met name gemeenten, richten zich inmiddels veel meer op binnenstedelijke ontwikkeling. De voordelen daarvan zijn dat het landelijk gebied open blijft en de automobilititeit wordt beperkt. Ook is een kwaliteitsimpuls van de stad wenselijk om middeninkomens te behouden. 'Nadeel is echter dat de beschikbare volumes niet altijd in het binnenstedelijk gebied liggen', zegt Sipko Schat. Daarnaast zijn de kosten van een woning die binnenstedelijk wordt gerealiseerd minstens 25.000 euro hoger dan buiten de stad. Bovendien is binnenstedelijk bouwen vaak een planologisch en procedureel mijnenveld; de overheid zal het de sector makkelijker moeten maken om ook daadwerkelijk binnenstedelijk te kunnen vernieuwen. Ook is het belangrijk dat vanuit de overheid (grond-)opbrengstambities omlaag gaan.

De vastgoedsector moet verliezen nemen op grondposities en onverkooptbare woningen in krimp gebieden.

AANBEVELING

De vastgoedsector moet kostenefficiënte oplossingen ontwikkelen voor duurzaam energieverbruik. Consumenten wensen duurzame ontwikkelingen, maar willen daar niet extra voor betalen.

Mismatch

Kazerne-achtige bouw op slecht bereikbare locaties; het komt nog steeds voor. Er zijn teveel plannen met woningen waar kopers en huurders helemaal niet op zitten te wachten. Dankzij deze mismatch worden bijvoorbeeld veel meer appartementen gerealiseerd dan dat er vraag naar is. Een confronterende conclusie van praktijkhoogleraar Gebiedsontwikkeling aan de TU Delft en directeur Nieuwe Markten bij Bouwfonds Ontwikkeling Friso de Zeeuw. De opgave voor de toekomst is volgens hem dan ook om veel meer te bouwen wat mensen ook daadwerkelijk willen. 'Uit onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat de meeste 60-plussers, in tegenstelling tot wat men denkt, juist helemaal niet kleiner willen wonen, maar juist ruimer. Ze willen bovendien naast huren ook vaak kopen en dan het liefst een



'Het is tijd dat we met z'n allen geen papieren kathedralen meer bouwen.'

Friso de Zeeuw

woning met een tuin in plaats van een appartement. Het is tijd dat we met z'n allen geen papieren kathedralen meer bouwen, maar overtrokken ambities bijstellen naar een realistisch niveau. Realistischer, meer marktgericht en kostenbewust en met meer vakmanschap, dat zijn de sleutelbegrippen voor de komende jaren. En stop met het verlangend kijken naar de Rijksoverheid als reddende engel.'

VERWACHTING

Goed presterende marktpartijen hebben prima zicht op de wensen van de klant. Maar hoe kan het dan dat er nog steeds teveel woningen gebouwd worden in gebieden waar de klant helemaal niet op zit te wachten (zie ook kader)? Te lang is gedacht: als we aanbod creëren, komt de vraag vanzelf. Maar dat is anno 2010 verleden tijd. De sector en de overheid zullen echt

meer naar de wensen van de consument moeten gaan luisteren. Geen opdrachten meer aannemen voor niet-bestaande doelgroepen. Als voorbeeld wordt genoemd het project De Blauwe Stad in de provincie Groningen. Elco Brinkman: 'De kunst is niet te bouwen in een onbereikbare zandwoestijn, maar ook juist te kijken naar de kwaliteit van de omgeving waar woningen worden gebouwd.'

Ook de kosten zijn van belang. De sector moet beter kijken naar wat een klant kan betalen en wat voor woning daarvoor kan worden geleverd. Dat betekent verlaging van het kostenniveau. Maar het gaat verder dan alleen de woningen. Mensen willen ook genieten van hun omgeving, daarvoor zal het voorzieningenniveau in een gebied worden aangepast. Ook voor de overheid is daar een rol weggelegd; deze zou zich minder moeten bezighouden met het soort woning dat ergens wordt neergezet en meer moeten investeren in de aanwezigheid van voldoende ontsluiting, groen, water en publieke voorzieningen. Ook zal de woningmarkt weer goed op gang komen als deze integraal wordt hervormd. Belangrijk daarvoor is dat het Rijk subsidies eerder subjectgebonden dan objectgebonden verstrekt.

AANBEVELING

De overheid moet stoppen met het stapelen van irreële ambities en wensdenken.



'Wanneer we in Nederland het scheefwonen tegengaan, wordt het voor pensioenfondsen aantrekkelijker te investeren in de woningmarkt.'

Elco Brinkman

De overheid moet de betaalbaarheid verbeteren, bijvoorbeeld doordat gemeentes grondprijzen verlagen.

Financierbaarheid



AANBEVELING

De financiers Pensioenfondsen en andere institutionele beleggers zijn genoodzaakt gezamenlijk met banken een oplossing vinden voor de kredietbehoefte van de markt. Banken zijn niet in staat als enige de markt in gang te houden. Het is een gezamenlijke opgave met andere kapitaalverschaffers, met respect voor ieders rol en opdracht.

PARTICIPEREN

De financiële markten zijn de crisis nog zeker niet te boven. Er is nog steeds sprake van een laag vertrouwen, resulterend in een beperktere beschikbaarheid van krediet en strenge voorwaarden van banken. Bovendien zal de invoering van Basel III leiden tot hogere kapitaaleisen voor diezelfde banken. Het resultaat: vreemd vermogen wordt duurder, wat de toegankelijkheid van financiering weer verder kan inperken. De bouwsector, woningcorporaties en beleggers hebben hier last van. Met name complexe projectfinancieringen, DBFM projecten en grote beleggingsportefeuilles vormen een probleem, maar ook bijvoorbeeld de financiering van Publiek Private Samenwerkingsprojecten (PPS). Voorwaarden voor het participeren in PPS-projecten, in de investeringsprojecten

AANBEVELING

De financiers Financierbaarheid van vastgoed hangt in de toekomst nog meer af van het overtuigen van de bank van de waarde van een object. Schaarste is daarbij essentieel. Deze schaarsteperspectieven heeft de sector zelf in de hand, waarbij keuzen en pijnlijke maatregelen noodzakelijk zijn.

van woningcorporaties en in grote beleggingsportefeuilles moeten daarom aantrekkelijker worden gemaakt voor bijvoorbeeld institutionele beleggers. Die beleggen momenteel zo'n 60 miljard euro in Nederlands vastgoed en ongeveer 150 miljard in buitenlands vastgoed. Samenwerking binnen de sector, maar ook met banken en institutionele beleggers, zal de financierbaarheid van vastgoed kunnen verbeteren.

De vastgoedsector moet met nieuwe producten komen en daarmee institutionele beleggers verleiden om in te stappen. Vastgoed is bij uitstek geschikt voor producten met een inflatiecorrigerende component.

PARTIJEN

Sipko Schat waarschuwt dat de vastgoedsector de komende jaren rekening moet houden met een beperktere financierbaarheid van projecten. 'Probleem bij de financierbaarheid van vastgoed is dat geld van banken duur is geworden, met name lang geld', aldus Sipko Schat. 'Daarnaast zetten buitenlandse banken die

zich terugtrekken de markt verder onder druk.' Rabobank is volgens hem in Nederland by far de grootste speler als het gaat om de financiering van woningen (ongeveer 200 miljard euro) en commercieel vastgoed (inclusief FGH Bank, ongeveer 50 miljard euro). Hoewel de bank zeker nog openstaat voor nieuwe investeringen, noemt Sipko Schat het wel zorgelijk dat de financieringsmarkt voor vastgoed krimpt en dat andere banken de vrijkomende ruimte niet innemen. 'De Rabobank zoekt dan ook pensioenfondsen en andere institutionele beleggers die dat gezamenlijk kunnen oppakken, bijvoorbeeld in de vorm van een syndicaat of beleggingsfondsen.'

AANBEVELING

De financiers Een duurzame vastgoedsector genereert behoud van waarde op lange termijn. Banken moeten de mogelijkheden van 'groene' financieringen en hypotheke uitbreiden.

PENSIOENFONDSEN

De financiële wereld ziet er na de crisis anders uit en is zich aan het herschikken. De gevolgen hiervan worden langzaam zichtbaar, met onder meer de strengere regels in Basel III. Het zal ertoe leiden dat de financierbaarheid van de sector anders wordt dan afgelopen jaren. Nieuw kapitaal en nieuwe partijen zijn nodig om de markt weer goed in beweging te krijgen. Pensioenfondsen kunnen hierin een belangrijke rol vervullen. Tegelijkertijd is er bijna geen pensioenfonds meer dat direct in vastgoed belegt. Er staan geen stenen meer op de balans, de focus is verlegd naar indirect beleggen. Investerings worden op rationele gronden genomen, waarbij Nederland niet automatisch als meest aantrekkelijke land uit de bus komt. Sterker, voor beleggingsfondsen zijn de mogelijkheden elders te beleggen vaak interessanter dan in Nederland. Bijvoorbeeld écht duurzame proposities die zorgen voor een verduurzaming van de bestaande voorraad. Het gaat hier om een gecombineerde aandacht voor milieu, lange levensduur, huurderstevredenheid uiteindelijk resulterend in waardeontwikkeling. De uitdaging voor de vastgoedsector is om met producten te komen die voor institutionele beleggers interessant zijn. Maar ook anders denken en gezamenlijk te bekijken onder welke voorwaarden een pensioenfonds of bank partij zou willen zijn in de financiering van vastgoedprojecten.

PRIJS

Belangrijk is de prijs van het product gezamenlijk terug te dringen, en daar is hulp van de overheid bij nodig. Ontwikkelaars aan de ene kant lopen door de veranderde marktomstandigheden nu meer risico, terwijl banken aan de andere kant een grotere financiële buffer moeten opbouwen in het kader van

Lender of last resort

Wat wil een pensioenbelegger? Enerzijds inflatie afdekken en anderzijds een zo hoog mogelijk rendement op de lange termijn. Dat vertelt Patrick Kanters, Managing Director Global Real Estate bij APG Asset Management. Hij spreekt tijdens de bijeenkomst vanuit de pensioenfondsen. Volgens hem moet de vastgoedsector institutionele beleggers niet zien als zogenaemde lender of last resort. 'Er is onder beleggers weinig appetite om meer in Nederland te investeren, met name als het gaat om het behalen van een hoog rendement. Daarvoor is beleggen elders interessanter geworden.' Desondanks verschaft het afdekken van inflatie nog mogelijkheden voor de Nederlandse vastgoedmarkt. 'Vastgoedbeleggingen die zich hiervoor lenen, zijn bijvoorbeeld winkels of woningen. Kantoren komen hiervoor niet in aanmerking. Belangrijke tip voor de sector is om door een andere bril te kijken naar hun vastgoedportefeuille en deze zodanig te structureren dat de inflatie kan worden gemitigeerd. Het is een uitdaging voor de sector om in dit kader met interessante producten en proposities te komen. Maar ga ook



'Bekijk onder welke voorwaarden een bank of pensioenfonds financier wil zijn.'

Patrick Kanters

anders denken. Bekijk onder welke voorwaarden een bank of pensioenfonds financier wil zijn.' De sector dient er volgens Patrick Kanters wel rekening mee te houden dat pensioenfondsen bij het nemen van een equity stake in een vastgoedproject of -object ook inspraak willen hebben, net als de eigenaar en de banken. 'Bijvoorbeeld ten aanzien van het moment van verkoop en de keuze van de beheerder.'

Basel III. Door met elkaar hierover in gesprek te treden kan een deel van het leed verzacht worden. Banken zullen zich daarom sterker in moeten leven in de klant en de specifieke achtergronden van een project. Met maatgericht financieren is het mogelijk het geheel weer meer in beweging te krijgen.

Vanuit de sector wordt ook geopperd verder te kijken dan banken en pensioenfondsen in Nederland. Zo zijn pensioenfondsen in Scandinavië en Japan ook voor de Nederlandse vastgoedsector interessant, terwijl daar nog niet of nauwelijks naar wordt gekeken.

Verder is het van belang als sector duidelijkere keuzes te maken. Het brandpunt kan in Nederland niet op vier verschillende plekken worden gecreëerd. Wanneer schaarste wordt gecreëerd op sommige plekken, ontstaat de mogelijkheid om daar ook vastgoed toe te voegen. Er zullen altijd locaties in Nederland blijven die interessant zijn voor institutionele beleggers. Daarnaast zullen er ook gebieden zijn die om meer complexere oplossingen vragen dan economisch sterkere regio's, zoals gebieden met een bevolkingskrimp, en daarom minder interessant zijn.

De vastgoedsector is genoodzaakt rekening houden met minder leverage (vreemd vermogen) en dus een grotere inbreng van eigen vermogen door marktpartijen.

AANBEVELING

Belangrijkste conclusies



KANTORENMARKT

De kantorenmarkt staat voor belangrijke uitdagingen. De dynamiek wordt nu en in de toekomst bijna volledig door vervangingsvraag bepaald. Dit is een wezenlijk andere situatie dan in het verleden. Verandering in gedrag en risicoperceptie is nodig. Hiervoor zijn (soms) pijnlijke maatregelen nodig. Heel belangrijk is daarom het verlies in waarde van verouderde kantoren te faseren en te delen. Het is onverstandig de rekening volledig door te schuiven naar de eindbelegger – deze zal dan niet snel meer opnieuw willen investeren. Net zo goed is het weinig zinvol om een bouwstop te bepleiten. Dit haalt de innovatie uit de sector en is geen antwoord op de nieuwe concepten die kantoorgebruikers graag willen. De rol van de overheid is daarom belangrijk. Niet om de rekening te betalen, maar als coördinator van de stappen die in de kantorensector nodig zijn om op termijn weer tot een gezonder marktevenwicht te komen. Gedacht kan worden aan een marktmeester voor nieuwbouw én sloop, de invoering van een leegstandsheffing of het instellen van een verwijderingsbijdrage om de sloopkosten te dragen.



WONINGMARKT

Het fundament van deze markt is goed. Er is voldoende onderliggende vraag. Mensen willen een goede en betaalbare woning op de juiste plek. Nu is er door mismatch tussen vraag en aanbod en door economische onzekerheid sprake van een stagnerende vraag. Als de carrousel eenmaal in beweging komt, zal de woningmarkt snel weer een stijgende lijn kunnen laten zien. Er zal dan sprake zijn van een inhaalvraag. Tegelijkertijd zal op de langere termijn een lagere structurele bouwproductie te zien zijn. Maak de woningmarkt weer aantrekkelijk door kwaliteit toe te voegen. Daarnaast is het belangrijk dat de overheid investeert in de openbare ruimte.



FINANCIERBAARHEID

Er is een structurele verandering gekomen in de financierbaarheid van vastgoed. Dat is mede ingegeven door de kredietcrisis en de strengere kapitaaleisen aan banken. Het financieringspalet wordt gherdefinieerd, waardoor kredietverlening de komende jaren moeilijk zal blijven. Toch zijn er wel degelijk kansen. Voorwaarde is dat hiertoe producten en waardeperspectieven worden geboden. Want institutionele beleggers kijken simpelweg naar de mogelijkheden waar een investering het best rendeert. Nederland heeft daarbij echt geen streepje voor. Het is daarom zaak met beleggingsproducten te komen die appelleren aan de vraag van pensioenfondsen, bijvoorbeeld een inflatievolgende vastgoedbelegging. Daarnaast is waardeperspectief belangrijk om een voldoende rendement te kunnen maken. Binnen sectoren, tussen projecten en in regio's. Als dat perspectief wordt geboden, volgt de markt vanzelf. De financierbaarheid heeft de sector daarmee zelf in handen.

Colofon

Deze publicatie is een uitgave van Rabobank International. Zij is samengesteld op basis van het Rabo Vastgoed Debat dat op 9 september 2010 is gehouden in het gebouw van de Koninklijke Nederlandse Munt in Utrecht. Overname van tekst- en beeldmateriaal is alleen toegestaan voor niet-commercieel gebruik onder de volledige bronvermelding.

Vermenigvuldigen en/of openbaarmaking in welke vorm ook, is uitsluitend toegestaan na schriftelijke toestemming van Rabobank International en de geïnterviewden. Deze publicatie geeft uitsluitend de visies weer van de geïnterviewden en niet noodzakelijk-kerwijs die van Rabobank. Rabobank aanvaardt geen aansprakelijkheid voor het geval dat de in deze publicatie neergelegde gegevens onjuistheden bevatten noch voor eventuele (zet-)fouten en onvolledigheden. De gegevens zijn verwerkt tot en met oktober 2010.

Redactie

Maarten Donkers (FGH Bank),
René van der Haar (Bouwfonds Ontwikkeling),
Leontien de Waal (Rabobank International),
Audrey de Werker (Rabobank International),
Slovenka Ristic (Rabobank International)

Tekst

Schrijf-Schrijf creatieve tekstproducties, Utrecht

Ontwerp

Volta_ontwerpers, Utrecht

Drukwerkbegeleiding

Kobalt, Amstelveen

In opdracht van

Rabobank Groep
Corporate Clients Nederland

Rabobank International

Grootbedrijf
Postbus 17100 (UC Z 5094)
3500 HG Utrecht
Croeselaan 28
3521 CB Utrecht
Telefoon: 030 – 7123024
www.rabobank.com