



Uw stad marktklaar voor investeerders

Najaarscongres VvG 2015

Anne van Eldonk

fakton.nl/consultancy

Waarom kijken naar beleggershuur?

Burger / consument

urbanisatie

meer kleinere huishoudens

flexibilisering arbeidsmarkt

groep middeninkomens
tussen wal en het schip

toename mobiliteit

niet gebonden
willen of kunnen zijn

ontzorging

bezit verliest status

andere concepten
(friendsconcepten)

veranderingen op gebied
van voorzieningenniveau

Waarom kijken naar beleggershuur?

Markt

- Sterke toename van **beschikbaarheid** (institutioneel) geld, zowel nationaal als internationaal.
- Door gebrek aan standing investments kiezen beleggers steeds vaker voor **ontwikkelpromen**.



Trends in de beleggersmarkt

- Toetreding van **buitenlandse investeerders**, maar ook groei van beschikbaar eigen vermogen en vreemd vermogen **Nederlandse beleggers**.

Buitenlandse investeerders	Geacquireerd portefeuille in 2014	Volume 2014
Patrizia	Vestia portfolio	€ 570 mln
Round Hill Capital	WIF portfolio	€ 365 mln
Aventicum	Bouwinvest portfolio (723 units)	€ 95 mln
La Salle	Servatius portfolio	€ 41 mln
BNP Paribas REIM	Amvest portfolio (265 units)	€ 40 mln

Trends in de beleggersmarkt

- Verschuiving focus van **standing investments** naar **ontwikkelpromen**.
- Verschuiving **positie beleggers** in de vastgoedketen richting 'ontwikkelaar' → beleggers worden steeds meer een gesprekspartner voor gemeenten.

Heijmans en Patrizia ontwikkelen 600 woningen Den Haag



06-10-2015 | LAATST GEWIJZIGD: 06-10-2015

Heijmans, Duitse belegger Patrizia en Gemeente Den Haag hebben een intentieovereenkomst ondertekend voor de ontwikkeling en bouw van 600 woningen aan de Leyweg in Den Haag.

De overeenkomst omvat de ontwikkeling en bouw van 600 woningen met commerciële voorzieningen en een parkeergarage nabij het gerenoveerde Haga Ziekenhuis in Den Haag Zuid. Er is tenminste 80 miljoen euro mee

gemoed aan grond-, bouw- en ontwikkelkosten. Het betreft een mix van grondgebonden eengezinswoningen en appartementen, zowel koop- als huurwoningen. Dertig procent van de nieuwe woningen is bestemd voor sociale huur. Het project moet eind 2016 beginnen.

Het is een unicum dat een buitenlandse belegger geld investeert in Nederlandse nieuwbouw. Peter Helfrich, directeur van Patrizia Nederland, spreekt van een centraal gelegen locatie die aansluit bij een duidelijke behoefte van de woonconsument. 'Daarom biedt het een uitstekende kans voor ons om ons voor het eerst op het gebied van nieuwbouw te begeven.' Wethouder stadsontwikkeling Joris Wijsmuller: 'We zijn een groeiende stad en hebben behoefte aan meer woningen van hoge kwaliteit waar mensen tot op hoge leeftijd kunnen blijven wonen. Door de ligging vlakbij alle zorgvoorzieningen en de opzet van het project, lenen deze woningen zich daar uitstekend voor.'

Peter van der Gugten, directeur Vastgoed Heijmans, vindt het interessant om samen met een grote buitenlandse belegger een grote gebiedsontwikkeling aan te pakken op een centrale locatie in Den Haag. 'Naast de huurwoningen waarin geïnvesteerd wordt, staan ook tal van – al dan niet grondgebonden – koopwoningen op het programma.' Patrizia maakte begin dit jaar aan Vastgoedmarkt bekend ook in het nieuwbouwsegment te willen stappen. De Duitse belegger kocht eerder een grote Vestia-portefeuille met 5.500 woningen.

Trends in de beleggersmarkt

- Onder druk van grote beschikbaarheid kapitaal **uitbreiding focus** van vooral Randstad naar **andere (stedelijke) gebieden**.
- Door de competitie op de markt **dalen de yields** in de woningmarkt.

* DTU = Demographics, Technology and Urbanization

Residential	GIY (strong DTU* proof location)
2013-midden 2014	6,0 – 6,5 %
Tweede helft 2014	6,2 – 6,5 %
Eerste helft 2015	5,5 – 6,0 %
Tweede helft 2015	5,0 – 5,5 %

Aanvangsrendement top woningmarkt naar 4 procent

28-10-2015

De bruto aanvangsrendementen (BAR) bij de aankoop van nieuwbouw-huurwoningen op toplocaties in Amsterdam dalen volgend jaar naar 4 procent. Dit jaar daalt het BAR gemiddeld al 75 tot 100 basispunten.

Trends in de beleggersmarkt

- Verschuiving van interesse in het traditionele woonproduct naar **andere typen woonvormen**.

Traditioneel product



“Exotisch product”

Studenten



Starters

Buitenlandse belegger investeert miljoenen in starterswoningen Kanaleneiland

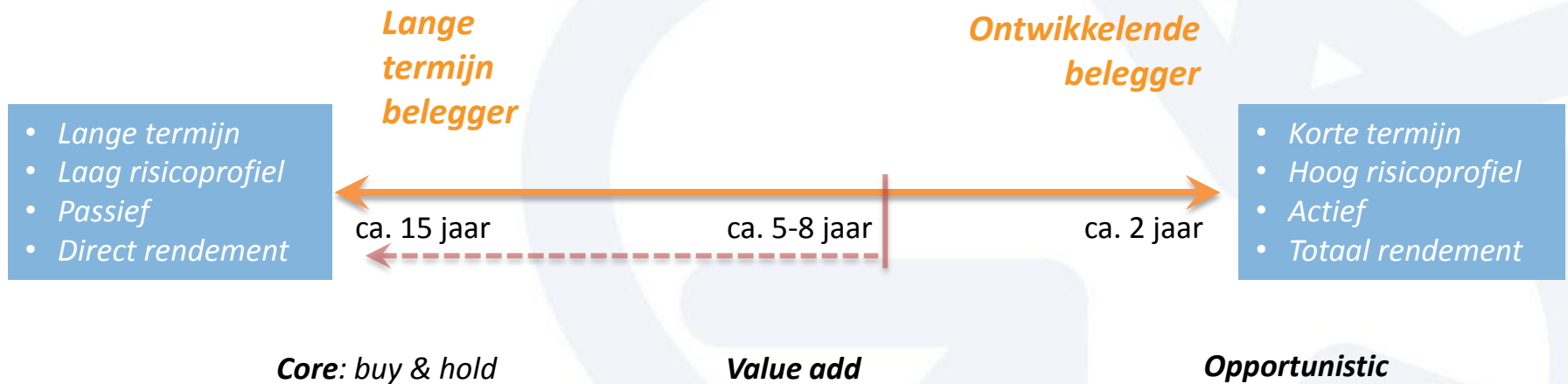
Gepubliceerd: 23 oktober 2015 15:21



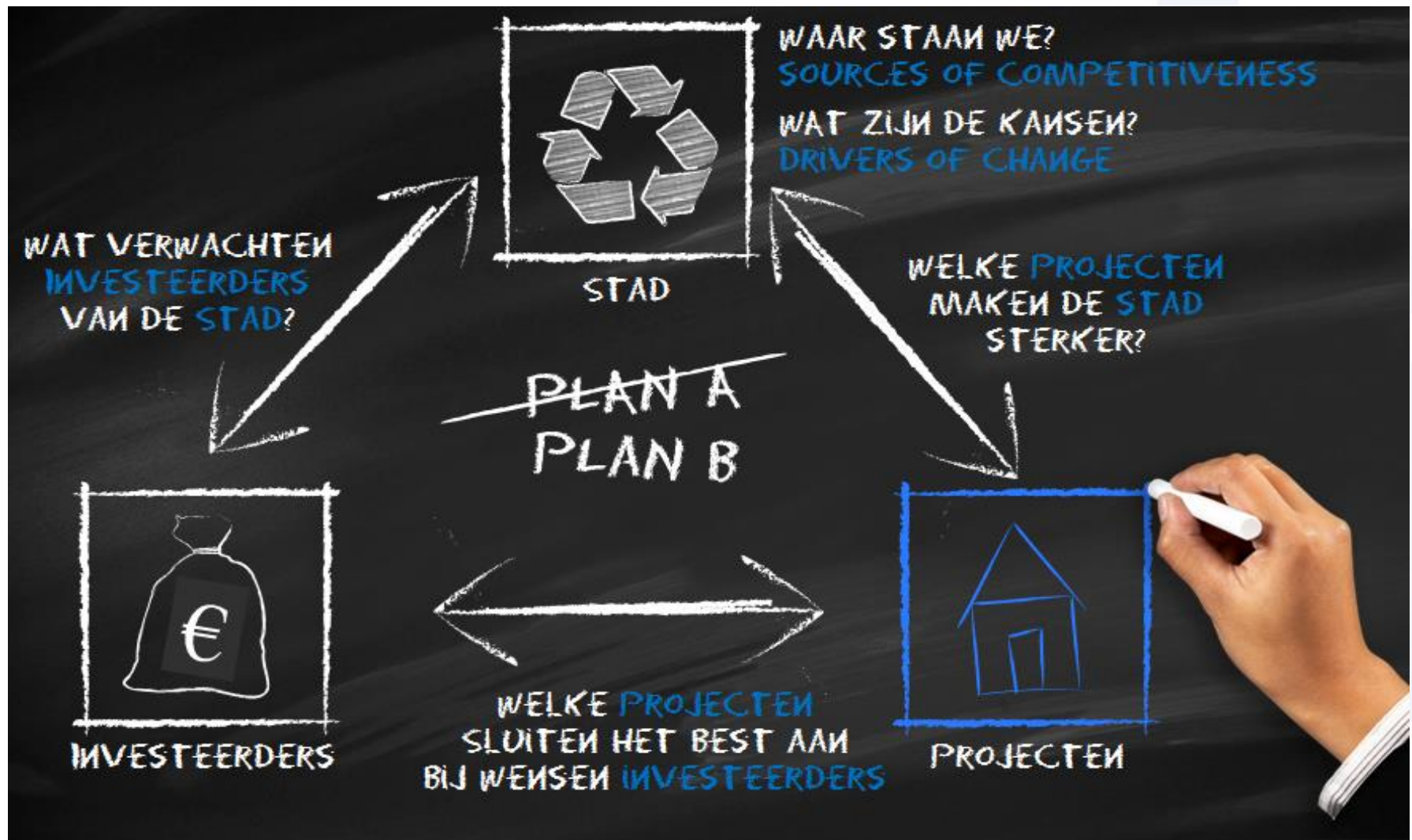
Ouderen/zorg



Dé belegger bestaat niet



Hoe kijken investeerders naar uw stad?



Bron: Fakton (2013)

3 niveaus van belang

MACRO

- Demografische en economische groei
- Regelgeving (huur)

MESO

- (Bestuurlijke) koersvastheid
- Geen overaanbod
- Kansrijke product/marktcombinaties
- Investeringsomvang (beleid en strategie)
- Stedelijke layout en omgevingskwaliteit

MICRO

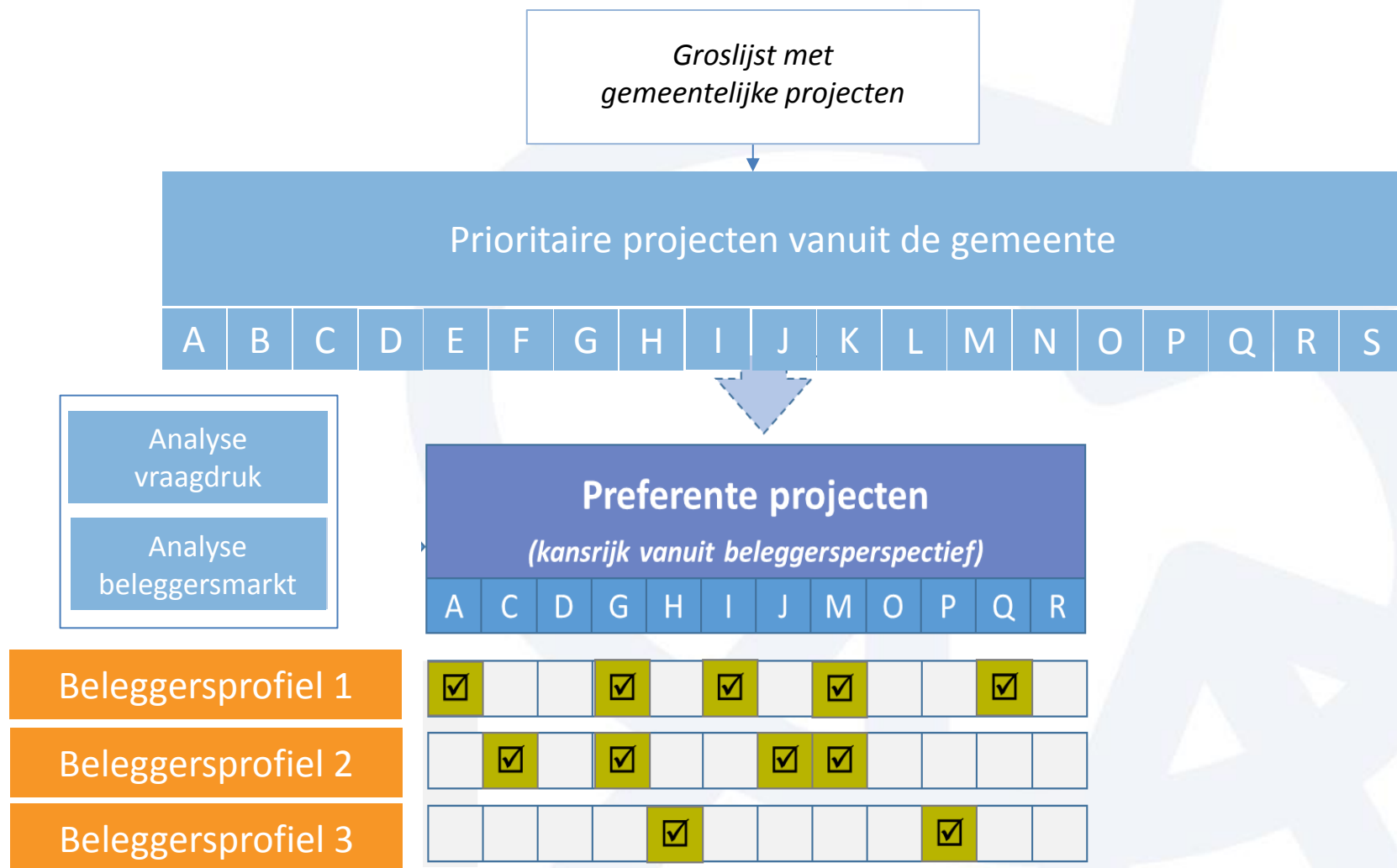
- Locatiekwaliteit (marktdruk en exit)
- Marktconforme markthuur/m²
- Courantheid / maatvoering
- Beperkt concurrerend aanbod (producten en beleggers)
- Beperkt RO risico, BP liefst onherroepelijk (risicoreductie en time to market)
- Mogelijkheid om al dan niet in het project te kunnen sturen
- Zekerheid van huurinkomsten
- Geheel of delen van een project

*On top of mind
gegarandeerde
toekomstige
cashflow*

Maar hoe vindt en bindt u investeerders?



Matchmaking: 1) prioriteer uw kansrijke projecten



Matchmaking: 1) prioriteer uw kansrijke projecten

Relevantie / urgentie	→ strategisch, maatschappelijk en/of financieel?
Product/locatiekwaliteit	→ ligging, markt, doelgroep?
Voorzien programma	→ welk programma voorzien? Herprogrammering?
Status/bestemmingplan	→ wat is de RO status, is BP gereed?
Time to market	→ wanneer kan gestart worden?
Indicatie investeringsomvang	→ wat is ongeveer de investering (voor belegger)?
Eigendom	→ wie is eigenaar?
Beleggerscategorie	→ logisch voor LT, Value add of opportunistic?

Matchmaking: 2) maak uw projecten marktklaar

- Scherp de **projectcontext** aan: ambities, huidige knelpunten en kansen, welke investeerders al in beeld.
- Werk een **business case** uit.
- Maak een **investmentteaser**.



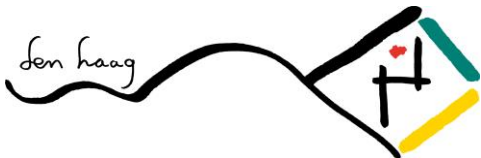
**STATIONSGBIED
UTRECHT
ZOEKT PARTNER**

MEET ME ON WWW.CU2030.NL/NOORDGEBOUW

Matchmaking: (3) etaleer uw stad en projecten

Maak een **story board** voor uw stad:

- Benoem en verbeeld de voor een belegger meest relevante zaken.
- Etaleer en positioneer (samen met de markt) de kansrijke projecten als prioritair voor het realiseren van vrije sector huur.
- Maak een heldere communicatiestrategie (gericht en structureel).



Matchmaking: (4) richt uw organisatie

- Ontwikkel adequate **(markt)data**.
- Ken uw huidige investeerders en investeer in relevante **netwerken**.
- Organiseer van **buiten** naar binnen → 'hit & quit' teams (multidisciplinair).
- Maak **keuzes**.