

BELEGGINGEN / WINKELS / WONINGEN

Jaap van der Bijl (57) staat sinds 1 november 2016 aan het roer bij Altera Vastgoed, het non-listed vastgoedfonds voor institutionele beleggers. Hij volgde René Hogenboom op die met pensioen is gegaan. Het is de ambitie van Van der Bijl om Altera Vastgoed te vernieuwen om beleggers beter te bedienen. 'Wij willen graag nieuwe beleggers, ook vanuit het buitenland, verwelkomen.' **RUUD DE WIT**

'We willen vernieuwen met focus op klanten'

Jaap van der Bijl vindt het bijzonder om in de voetsporen te treden van René Hogenboom, toch zo'n beetje een instituut op zich als directeur van het vastgoedfonds Altera. De Raad van Commissarissen van Altera zocht naar iemand die de relatie met bestaande en nieuwe beleggers zou kunnen verdiepen en uitbreiden. 'Ze wilden meer een markt- en klantgerichte vermogensbeheerder. Met mijn achtergrond, niet alleen vanuit Syntus Achmea en AXA Real Estate maar ook PVF Pensioenen was er een goede match.' Van der Bijl is acht maanden aan de slag op het kantoor in Amstelveen en is erg te spreken over het bedrijf, zijn nieuwe rol en de onderliggende uitdaging. 'Altera staat bekend als een transparante en pragmatische club met een hoog niveau aan efficiency en integriteit. In de praktijk van alledag zie ik enthousiaste en toegewijde professionals die pragmatisch opereren en uitstekend samenwerken. Ik vind dat erg inspirerend.'

Kruispunt

Altera is niet de grootste real estate investment manager, maar heeft wel de ambitie een van de beste te zijn. Van der Bijl: 'Ik kan bij Altera direct betrokken zijn bij vernieuwen, groeien, innoveren en waarde toevoegen aan de portefeuille. Die directe betrokkenheid en regie vind ik belangrijk en is bij een wendbare organisatie als Altera prima te realiseren.' Altera was bij zijn aantreden ook duidelijk op een kruispunt aangekomen, wist hij: 'Eind 2015 was al besloten de kantorenportefeuille te verkopen en Altera volledig te richten op de sector woningen, winkels en bedrijfsruimten. Het vinden van een opvolger heeft langer geduurd dan verwacht en heeft de positie in de markt niet echt goed gedaan. Kortom, alle redenen om de strategie opnieuw te bezien.'

Van de drie domeinen zijn Wonen (met een portefeuille van nu boven 1 miljard euro) en Winkelen (750 miljoen euro) de belangrijkste: 'En we hebben een kleine portefeuille van bijna 150 miljoen euro met vooral bedrijfsruimten en logistiek. We hebben weliswaar de kantorenportefeuille verkocht, maar het domein Werken blijf ik interessant vinden. Er werken in Neder-

land minder mensen in een traditioneel kantoor dan in bedrijfsruimten van uiteenlopende aard.' De winkelportefeuille vraagt de meeste aandacht. 'We hebben begin dit jaar de analyse gemaakt dat de beleggingsstrategie van die portefeuille te breed was. Vanuit een beleggingsoptiek vinden wij *high street retail* op dit moment in de cyclus niet erg passen bij de doelen van lange termijn beleggers. Die zoeken vooral een stabiel en hoogwaardig direct rendement en een laag risico op het geïnvesteerde vermogen. High street retail is relatief duur met zeer lage aanvangsrendementen. Een kleine *shift* in deze markt leidt tot een substantiële impact op het geïnvesteerde vermogen. En daarnaast is het in dit segment lastig om een hoogwaardig dividend voor beleggers te creëren.' Om die redenen heeft Altera de keus gemaakt om te focussen op *food & convenience*. Van der Bijl: 'In dit segment kan een solide dividend van rond de 6 procent worden behaald. Wij zijn ervan overtuigd dat deze strategie aansluit op de markt en waarde voor onze klanten genereert.'

Voor Van der Bijl is het segment *food & convenience* minder gevoelig voor economische schommelingen. 'We blijven eten en dagelijkse artikelen kopen; de basisbehoeften van wat je nodig hebt: need driven in plaats van want driven. Dat maakt *food & convenience* beter crisisbestand.' Hij voegt eraan toe: 'Bij wijkwinkels is het sociale belang groot, veel meer dan bij high street. *Food & convenience* raakt ook het andere domein waar we ons sterk profileren: Wonen. Wij willen woongebieden die worden bediend met een goed voorzieningsniveau. Het gaat om wat goed is voor de stad, de wijk en de buurt. Wij doen daarom niet alleen vrije sector middelhuis, maar ook bijvoorbeeld zorgwoningen en andere doelgroepen.'

Instappen

Van der Bijl bevestigt dat hij regelmatig de vraag van beleggers krijgt of ze bij woningen kunnen instappen. 'Het vraagstuk – en derhalve ook de uitdaging – is, dat er weinig aanbod is van nieuwbouw huurwoningen vrije sector. Om daaraan te kunnen voldoen, heb je goede acquisitie en deal flow nodig. In relatief korte tijd is de woningmarkt

omgeslagen en is nu zelfs tamelijk verhit doordat de vraag het aanbod overstijgt. Ontwikkelende partijen kunnen nieuwbouwwoningen ook weer aan de koopmarkt kwijt. Veel gemeenten willen nieuwe woningen en marktpartijen hebben vaak posities ingenomen. Maar ontwikkelen kost tijd. Binnen de keten ontstaat daardoor druk, ook op de financiële balans van partijen. Wij hebben daarom ons acquisitie traject iets veranderd, waarbij we al eerder in het proces contact zoeken met ontwikkelende partijen. Wij snappen heel goed dat zij in deze markt hun slag moeten slaan, maar ook 'in balans' moeten blijven. Dat betekent dat we ons in een vroeger stadium committeren en meefinancieren. We zetten daarmee onze bestaande financiële faciliteit iets verder open, zodat de sectorfondsen mee kunnen bewegen en inspelen op de huidige marktomstandigheden en marktdynamiek. In wezen blijven de ontwikkelrisico's bij de ontwikkelaars; daarmee is tegelijk ook duidelijk dat wij geen opportunistisch fonds of een private equity speler zijn.' Altera Vastgoed kent op dit moment 36 klanten annex aandeelhouders, zoals pensioenfondsen, verzekeraars en stichtingen, allemaal uit Nederland. De portefeuille kent nu geen leverage.

Invloed

Over 2016 bedroeg het totaalrendement op de portefeuille Woningen 15,3 procent, bij Winkels 3,4 procent en bij Bedrijfsruimten 7,9 procent. Van der Bijl: 'Daarmee doen we het goed, ook als je kijkt naar de IPD-cijfers en rekening houdt met geen leverage op fondsniveau. Essentieel is dat beleggers zich comfortabel moeten voelen bij het fonds waarin ze geld stoppen. Denk daarbij aan invloed, zeggenschap en 'in control' zijn. Wij hebben geen aparte winstdoelstelling; als klant ben jij ook de aandeelhouder. Het enige



Jaap van der Bijl (Altera): 'Beleggers moeten zich comfortabel voelen bij het fonds waarin ze geld stoppen.'

belang dat wij hebben, is het klantenbelang. Alles wat wij bereiken, keert terug in het rendement voor de klant. Daarin zijn we uiterst transparant; zo krijg je compleet inzicht in de kosten van de organisatie. En die zijn overigens de laagste in onze sector.'

Voor de komende jaren voorziet Altera Vastgoed een flinke groei van de woningportefeuille. Van der Bijl: 'Nadat wij sedert een aantal jaren elk jaar zo'n 500 woningen hebben toegevoegd aan onze portefeuille, moeten dat er de komende jaren tussen 750 tot 1.000 woningen per jaar worden. De bestaande strategische pijplijn aan nieuwe projecten is al aanzienlijk gegroeid tot meer dan 1.200 woningen, maar kan verder worden uitgebreid. De huidige woningportefeuille is zeer aantrekkelijk: jong, groen, met vooral in vrije sector appartementen in de Randstad. We vinden ook dat de groei van de portefeuille moet plaatsvinden binnen een maatschappelijk kader. Daarom gaan we met gemeenten en corporaties het gesprek aan om te kijken wat we samen kunnen doen. Overigens is groei voor ons geen doel op zich: het gaat om het realiseren van waardevolle exposure en risicodiversificatie door schaal.' Altera richt zich daarbij bewust op het betaalbare huursegment met huren tussen de 710 tot 1.000 euro; afhankelijk van locatie en woontype eventueel daarboven.'

Buitenlandse beleggers

Eind 2015 is besloten Altera open te stellen voor buitenlandse institutionele beleggers. Dat heeft nog niet tot concrete resultaat geleid. Van der Bijl:

'Ertoe beslissen is één, het concreet en hanteerbaar maken is iets anders. Het betekent dat zowel het platform als de propositie gereed moeten worden gemaakt. We zijn daarmee bezig. Vanuit mijn achtergrond beschik ik over een breed en relevant netwerk. Dat wil ik inzetten om buitenlandse beleggers te interesseren. Altera is zo gestructureerd dat helder is uit te leggen waarom het voor beleggers waardevol is om in te stappen. Wat heb je nodig om beleggers voor je te laten kiezen? Het due diligence proces geven we nu handen en voeten; ik ben voorzitter van de Inrev Due Diligence Committee en wil daarom een goede inbedding van de richtlijnen.' Het aanscherpen van het imago van Altera kan daarbij helpen, snapt Van der Bijl: 'Misschien komen we wat ouderwets over maar dat klopt niet. We hebben een goed geolied bedrijf met enthousiaste collega's, maar we kunnen wellicht beter uitdragen wat we doen.' Van der Bijl ziet nog meer mogelijkheden. 'Er is een aantal institutionele beleggers met eigen vastgoed op de balans. In het licht van de sterk veranderende marktomstandigheden en wetten regelgeving is het voor deze partijen wellicht de vraag op welke wijze zij in vastgoed willen blijven beleggen. Dat geldt ook voor institutionele beleggers die om moverende redenen overwegen te switchen naar een andere manager. Ook voor deze partijen kan een overstap naar Altera een aantrekkelijk alternatief zijn.'

OVER DE AUTEUR

Ruud de Wit is voormalig hoofdredacteur van Vastgoedmarkt

Mischien komen we wat ouderwets over maar dat klopt niet