

» Samenwerking Corporaties en Beleggers vergt vertrouwen

Van woningcorporaties wordt gevraagd om zich te richten op de kerntaak: de huisvesting van huishoudens met een laag inkomen. Bovendien moeten zij uit hun maatschappelijk kapitaal financieel bijdragen aan de verlaging van het overheidstekort. Een gesprek met Rob Haans, bestuurder van woningcorporatie de Alliantie, over de veranderingen waarmee corporaties te maken hebben, de investeringsmogelijkheden als gevolg van de maatregelen die het kabinet in de (huur)woningmarkt heeft genomen en de samenwerkingsmogelijkheden met woningbeleggers.

"Laten we vooropstellen dat het wettelijk kader nog volop in beweging is. Er is weliswaar een woonakkoord, maar veel moet nog uitgewerkt worden. De inkomensgrens voor de sociale huur schuift bijvoorbeeld voortdurend en ook voor andere uitwerkingen geldt 'the devil is in the details.'"



Rob Haans

De verhuurdersheffing voor sociale huurwoningen lijkt toch een feit nu corporatiekoepel Aedes hierover een akkoord heeft met het kabinet. Hoe kijkt u daar tegenaan?

"Het akkoord tussen Aedes en de Minister betekent niet dat Aedes de verhuurdersheffing omarmt. Het is als onontkoombaar feit geaccepteerd, wat wil zeggen dat het in deze kabinetsperiode niet wordt aangevochten. Voor daarna ligt nog niets vast, maar het is

duidelijk dat het 20 jaar doorrekenen van de heffing niet gecompenseerd wordt door de mogelijkheden voor huurverhoging. De verhuurdersheffing leidt tot hogere huren en heeft ook een negatief effect op de investeringsmogelijkheden van woningcorporaties."

Worden corporaties zo verplicht om een deel van de voorraad af te stoten om voldoende financiële middelen te hebben voor nieuwe investeringen? En kunnen we verwachten dat er met de versoepeling van de regels de komende jaren 800.000 tot 1.000.000 corporatiewoningen op de markt komen?

"Aanvankelijk waren de overheidsmaatregelen er echt op gericht dat er voor € 20 tot 50 miljard aan corporatiewoningen op de markt zouden komen. Met het akkoord is dat voorkomen. Corporaties moeten op zoek naar andere middelen om te kunnen blijven investeren. Bij de Alliantie sturen we al langer op kasstromen en worden investeringen anders gefinancierd dan voorheen. Het beleid is dat het totale financieringsbedrag gelijk blijft, maar dat in de toekomst circa 20% commercieel gefinancierd wordt. Met daarnaast een efficiëncyslag met kostenreductie van 20% kan de heffing in deze kabinetsperiode opgevangen worden zonder dat dit ten koste hoeft te gaan van nieuwe investeringen. Daarbij loopt er al langer een verkoopprogramma van circa € 90 miljoen per jaar. Hiermee bereiken we dat het bezit van de corporatie niet veroudert en bevorderen we bovendien de doorstroming, hetgeen de voorraad toegankelijker maakt voor de doelgroep."

"Het zou niet goed zijn als verkoop van het corporatiebezit een ander doel gaat dienen dan een gezonde verjonging en doorstroming, en dat er inderdaad binnen vijf jaar € 20 tot 50 miljard op de markt zal komen. De huidige regels voor verkoop betekenen wel versoepeling van verkoop aan huurders, maar voor complexverkoop zijn er nog haken en ogen in de regels. Dat snap ik ook wel, want de overheid wil het maatschappelijk kapitaal beschermen.

Voorkomen moet worden dat corporaties uit economische noodzaak door nieuwe regels bezit gaan dumpen. We moeten oppassen dat dit geen uitwerking van de maatregelen wordt, want een zo snelle verkoop heeft een enorm

prijseffect. Dat kan wel oplopen tot een afslag van 20 procent van de waarde."

De doelgroep voor sociale huurwoningen was aanvankelijk beperkt tot inkomens tot € 34.000. Gesproken is over verhoging tot € 43.000, waarbij het er naar uitziet dat gekozen is voor een grens van € 38.000. In hoeverre wordt de toegankelijkheid voor de oorspronkelijke doelgroep beperkt door het opschroeven van de inkomensgrens?

"Er zijn voldoende redenen voor woningcorporaties om ook aandacht te hebben voor deze inkomensgroep. Het is duidelijk dat er voor de middengroepen van € 34.000 tot 43.000 een huisvestingsprobleem is.

Er zijn gewoon weinig huurwoningen van € 700 tot 850 per maand beschikbaar. Daarnaast is deze doelgroep van belang voor corporaties omdat veel van de te

liberaliseren voorraad van corporaties zogenaamd gespikkeld bezit is, dat wil zeggen in complexen met ook sociale huurwoningen. Deze woningen kunnen juist geschikt zijn voor de inkomens tot € 43.000. Daarnaast is de menging van verschillende bevolkingsgroepen van groot belang voor het behoud van de vitaliteit van wijken.

De vraag is wel of het verhogen van de inkomensgrens het enige antwoord is, want dat heeft ongetwijfeld invloed op de toegankelijkheid van de sociale huurwoningen voor de oorspronkelijke inkomensgroep."

Woningcorporaties hebben zich in het verleden niet alleen bezig gehouden met huisvesting voor de doelgroep, maar ook met investeringen in het leefbaar houden van de wijken waarin zij actief zijn. Is dat nog wel mogelijk?

"Het is ontzettend belangrijk dat woningcorporaties kunnen blijven bijdragen aan de vitaliteit van de wijken, zowel deze waarin we nu actief zijn, als in nieuwe wijken.

Beide vergen een aparte benadering. In de bestaande gebieden zijn er situaties die erom schreeuwen dat er meer gedaan wordt dan alleen huisvesting.

Kijk bijvoorbeeld naar de recente resultaten in de Indische Buurt in Amsterdam. Dit moet echter nooit alleen vanuit de corporatie gebeuren, maar altijd samen met de overheid en andere partijen zoals zorginstellingen.

Leefbaarheid: serviceverlening op basis van zakelijk contract

Dumpen van bezit voorkomen

In de periode van de Vogelaarwijken werd er van corporaties gevraagd om hun vermogen ook aan te spreken voor de leefbaarheid van Nederland. De corporaties die daarin het verst zijn gegaan, zijn ook het meest het schip ingegaan. Een corporatie kan wel uitgebreid meedoen, maar dan in een zakelijk relatie, met een contract, als serviceverlener aan de overheid."

"Bij nieuwe ontwikkelingen, zoals die zeker in het werkgebied van de Alliantie nog zullen voorkomen, is de realisatie van gemengde

wijken een belangrijke opgave voor vitaliteit in de toekomst. Bij de investeringen in wijkontwikkeling houdt

de Alliantie dan ook als richtsnoer aan: een derde sociale huur, een derde huur van € 700 tot 900 en een derde koopwoningen voor de doelgroep. De menging binnen wijken vraagt om samenwerking met andere partijen op de woningmarkt, zoals woningbeleggers en ontwikkelaars van duurdere koopwoningen. Het helpt daarbij dat corporaties verzakelijken. Als het gaat om investeringen is er geen corporatie meer die zonder investeringsstatuut en rendementsberekeningen werkt.

Het helpt dat corporaties verzakelijken

Daardoor komen de werelden dichterbij elkaar, zij het dat ieder zijn eigen doel heeft."

Is het in dat kader denkbaar dat er een uitruil plaatsvindt tussen de geliberaliseerde woningen van een corporatie en de sociale huurwoningen van beleggers?

"Dat is niet ondenkbaar, maar het zal wel een lastig project zijn. We moeten bovendien voorkomen dat corporaties structureel uitsluitend met verliesgevende activiteiten bezig zijn. Een dergelijke uitruil zal alleen kunnen ontstaan bij voldoende onderling vertrouwen tussen partijen.

Dit vertrouwen kunnen we opbouwen door samen te werken in investeringsprojecten. Corporaties begrijpen heus wel dat beleggers niet meer zonder meer in nieuwe wijken stappen, dat er meer moet zijn dan alleen maar sociale huur, maar ook dat een wijk zich moet bewijzen als vitale, toekomstgerichte wijk. Als corporatie kunnen we dan wel een voortrekkerrol spelen, als we ook vanuit de belegger kunnen redeneren voor wat betreft het te realiseren product. Duurzame relaties

tussen corporaties en beleggers hangen op vertrouwen. Wij merken ook dat er belangstelling is van buitenlandse partijen, maar dat zijn overwegend op handel gerichte private equity investeerders, waar je geen duurzame relatie mee op kan bouwen."

Rob Haans is sinds 1 oktober 2013 bestuurder van corporatie de Alliantie en was tot die tijd directeur bij corporatie De Key. Hij is tevens bestuurslid van corporatiekoepel Aedes.

De Alliantie is een corporatie met bijna 60.000 woningen actief in Almere, Amersfoort, Gooi- en Vechtstreek en Amsterdam. In deze sterke woningmarktgebieden liggen er de komende decennia, naast het goed onderhouden en beheren van de woningen nog veel volkshuisvestelijke opgaven in de vorm van nieuwbouw en investeringen in de stedelijke vernieuwing.

» Vastgoeddatabase StiVAD bereikt € 3 miljard

Transparantere vastgoedmarkten en een verdere professionalisering van vastgoedwaarderingen zijn noodzakelijk om de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt aantrekkelijk te houden voor (internationale) institutionele beleggers. De onafhankelijke stichting StiVAD heeft tot doel om transparantie op de vastgoedmarkten te bevorderen door middel van het opbouwen van een betrouwbare beleggingstransactiedatabase. De informatie moet het valideren van taxaties ondersteunen. De database omvat inmiddels € 3 miljard aan beleggingstransacties van 21 deelnemers, namelijk 19 institutionele partijen (die lid zijn van initiatiefnemer IVBN) en twee woningcorporaties.

Data

De database geeft inzicht in een groot aantal kenmerken van het object en de transactie. Bij de objectkenmerken worden onder andere geregistreerd:

- naam en het adres van het verhandelde object
- bouwjaar en jaar van een eventuele grote renovatie
- eigendomssituatie van de grond
- energielabel van het verhandelde object

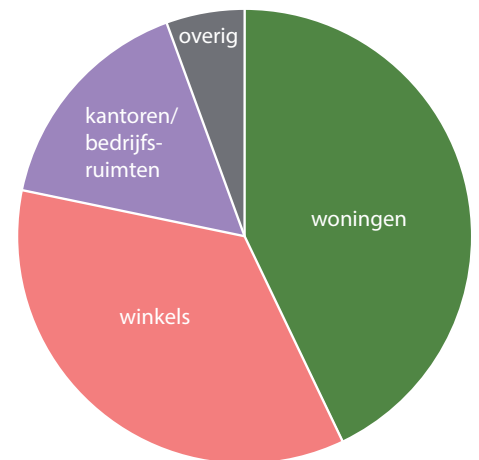
Als kenmerken van de transactie worden onder andere opgenomen:

- theoretische jaarhuur van het object
- transactiedatum en de financiële leegstand op die datum
- koopsom kosten koper of vrij op naam
- gerapporteerde bijzonderheden bij de beoordeling van de transactie en de eventuele gemelde bijzondere afspraken

De kern van de database wordt gevormd door de opgave van het **bruto aanvangsrendement**, op vier verschillende, maar eenduidig gedefinieerde manieren. Hiermee kan inzicht verkregen worden in de financiële achtergronden van de transacties. Een taxateur kan met behulp van deze gegevens de betreffende transactie beter positioneren ten opzichte van het te taxeren object.

Toegang taxateurs

De deelnemers hebben al online toegang tot de database en inzicht in de opgegeven object- en transactiekennmerken. De volgende stap, die begin 2014 genomen gaat worden, is dat de taxateurs van de deelnemers daadwerkelijk toegang kunnen krijgen tot de database, waardoor de taxaties van de deelnemers in referentiekwaliteit kunnen toenemen. Deelnemende taxateurs krijgen dan inzage in 358 transacties verspreid over



Verdeling van het aantal transacties in StiVAD over de diverse vastgoedsectoren (stand november 2013)

Nederland sinds 2011, verdeeld over de belangrijkste sectoren van het vastgoed. Het grootste aantal complextransacties heeft plaatsgevonden in de woningsector, gevolgd door de winkels. De database groeit wekelijks, terwijl ook het aantal deelnemers gestaag toeneemt. Daarmee is StiVAD op weg een sectorbreed initiatief te worden, waar geen partij in de vastgoedmarkt meer omheen kan.

» Winkelmarkt bestand tegen crisis en internet

“De toekomst van de fysieke winkelcentra is zonnig. In ieder geval in de winkelcentra die je als ‘winnaars’ kunt bestempelen. Wij nemen dan ook met verbazing kennis van de doemverhalen die in de media verschijnen, en waarin het einde van winkels wordt voorspeld.” Dat zeggen Hans van Tellingen en Jeroen Verwaaijen. Zij vormen de directie van Strabo, Nederlands marktleider in passantenonderzoeken. Sinds 1982 heeft het onderzoeksbureau in meer dan 440 Nederlandse centra geteld en geënquêteerd.

Winkelmarkt dynamisch

“Dat het zo’n vaart niet loopt merken wij dagelijks in de praktijk. De winkelmarkt blijkt erg dynamisch en retailers spelen in hoog tempo in op de uitdagingen die het internet en de nieuwe verkoopkanalen bieden.

Een grote uitdaging voor retailers is die van de verticale integratie. De supply chain is omgedraaid: van aanbodgedreven naar vraaggedreven. Winkeliers moeten hierin mee gaan, door te veranderen van een ‘collectioneur’, die spullen van anderen verzamelt en verkoopt, naar een ‘regisseur’. Die zorgt op basis van de vraag van zijn klanten dat hij de juiste artikelen biedt. Daarnaast is er een verschuiving naar omnichannel. De consument wil 24/7 winkelen op het moment dat het hem het beste uitkomt, via de kanalen en apparaten die hij op dat moment tot zijn beschikking heeft en wil gebruiken.”

Gewijzigd bezoekgedrag

“Winkelcentra zijn hierin tegemoet gekomen met langere openingstijden en uitbreiding van de zondagopening. In onze passantentellingen zien wij dit terug in een grotere spreiding van bezoekers over de week. Het belang van de koopavond is afgenomen en ook de zaterdagpiek is afgevlakt. Tegelijk signaleren we dat het aantal centrumbezoekers landelijk

licht afneemt. Dit is grotendeels een crisiseffect. De consument heeft minder te besteden en winkelt hierdoor minder vaak. Daarnaast geldt dat consumenten zich vaker op internet oriënteren en online aankopen in plaats van in het winkelcentrum. Bij een centrumbezoek gaan ze echter gericht tot aankoop over. Inspiratie, persoonlijke service en vermaak worden belangrijker gevonden.”

“Dit gewijzigd bezoekgedrag heeft effect op de leegstand. De gevolgen

zijn echter sterk brancheafhankelijk en moeten niet overdreven worden. Voor het merendeel van het winkelloppervlak is de concurrentie van internet marginaal. Zo blijft het online-aandeel in food verwaarloosbaar.

De modische winkels ondervinden recent groeiende concurrentie van grote internetwinkels als Zalando en Amazon,

die in hoog tempo proberen marktaandeel te winnen met bodemprijzen en het kosteloos retourneren van aankopen. Zowel Zalando als Amazon lijdt nog altijd verliezen. Dat komt vooral door het hoge aantal kledingstukken en schoenen dat klanten na één keer passen retour sturen.”

Leegstandsgroei beperkt

“Het zijn vooral de winkels in elektronica, boeken, muziek, fotografie en video die de afgelopen jaren vanwege online concurrentie uit het straatbeeld verdwenen. Maar tegelijk zijn er ook veel winkelketens die inspelen op nieuwe consumententrends en fors uitbreiden. Denk bijvoorbeeld aan de groei van discounters als Primark en Action, de opmars van Lidl en de toename in winkels zoals Marqt, met een focus op duurzaamheid. Ook ontstaan er veel nieuwe brandstores en winkels in het exclusieve segment.”

Winkelleegstand meer een regionaal dan nationaal probleem

“Door deze dynamiek zien we dat de leegstandsgroei na 5 jaar crisis beperkt is gebleven. Volgens cijfers van Locatus is 93,6% van de retailpanden in gebruik. Dit is een hoog percentage in vergelijking met andere vastgoedcategorieën. En dat na een periode waarin het consumentenvertrouwen op een dieptepunt stond, banken terughoudend waren bij het verstrekken van financiering

en de woningmarkt stil viel. Hierbij geldt dat de leegstand niet zo zeer een nationaal maar meer

een regionaal probleem is. Demografische ontwikkelingen als krimp en vergrijzing zijn doorslaggevend, waardoor de leegstand zich concentreert in regio’s als Limburg en Oost-Groningen. Tegelijk zie je binnen de centrumgebieden dat het verschil tussen de A-winkelstraten en de aanloopstraten steeds groter wordt. De locatie en de kwaliteit van het vastgoed worden steeds bepalender.”

Voldoende kansen

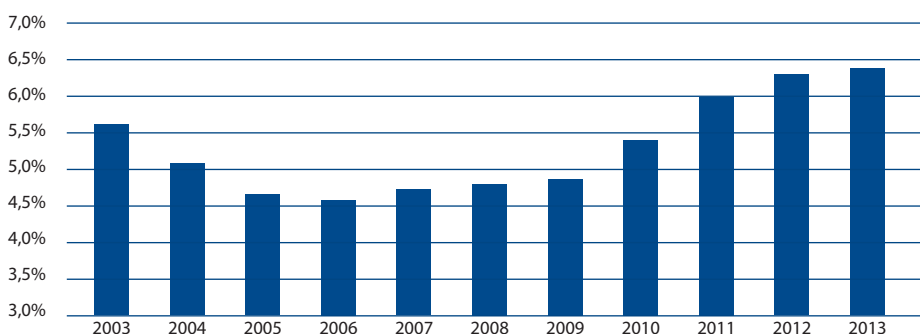
“Er zijn dan ook voldoende winkelgebieden met kansen. De winnaars van de toekomst

zijn in onze visie 1) de grote steden, 2) grote regionale malls en 3) sterke wijkcentra.

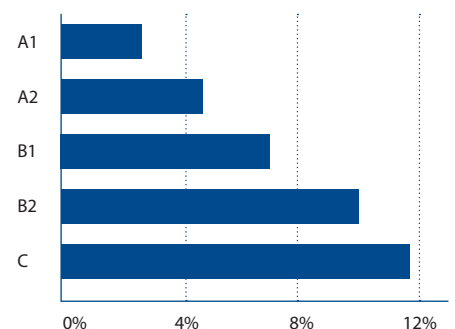
Hier staan ook verliezers tegenover. Hierbij moet gedacht worden aan de centra in de middelgrote steden, aanloopstraten en weinig onderscheidende stadsdeelcentra. Per saldo gaan we in de toekomst toe naar minder maar kwalitatief betere winkelgebieden. Het principe van survival of the fittest gaat steeds nadrukkelijker gelden.”

Voldoende winkelgebieden met kansen

Groei leegstand ondanks crisis en internet beperkt en sterk locatiegebonden



Leegstandontwikkeling vanaf 2003 (bron: Locatus)



Leegstand naar standplaatskwaliteit (bron: Locatus)

» Sectoraal nieuws

WONINGEN

Voorspoedige verhuur

De eerste verhuur van nieuwbouwprojecten, die aan de portefeuille worden toegevoegd, verloopt voorspoedig. Het woningcomplex Argentinië (108 appartementen) aan de Amsterdamse Oostelijke Handelskade is in vier maanden volledig verhuurd, vooral aan jonge tweeverdieners. Ook het project de Edelstenen in Amstelveen (oplevering in april 2014) met 113 appartementen verdeeld over twee

gebouwen, heeft al vóór de marketingcampagne een voorspoedige voorverhuur. In de historische binnenstad van Gouda zijn 40 nog te realiseren appartementen aangekocht, verdeeld over twee gebouwen. Naar verwachting volgen er nog acquisities van te realiseren appartementen in Scheveningen Haven (47) en Haarlem Centrum (25). Het betreft dus allemaal binnenstedelijke projecten.

Woningcomplex Argentinië, Amsterdam



WINKELS

Uitbreiding van de portefeuille

De winkelportefeuille is in 2013 verder uitgebreid. Bij het Meubelplein Ekkersrijt werd de nieuwbouw opgeleverd. Met 45.000 m² behoort het nu bij de grootste winkelcomplexen in Zuid-Nederland. Het is één van de zes winkelprojecten die genomineerd zijn voor de NRW Jaarprijs 2014. Van het winkelcentrum Het Rond in Houten is de resterende 50% verworven. Dit centrum wordt sterker

gepositioneerd als brandpunt van de lokale gemeenschap. In combinatie met renovatie en modernisatie zullen meer passende formules aan het centrum worden toegevoegd. In Deventer is de derde fase opgeleverd van De Boreel, met binnenstadwinkels.

Meubelplein Ekkersrijt, Eindhoven



KANTOREN

Multi-tenant op stedelijke locaties

Altera zet volledig in op kwalitatief hoogwaardige multi-tenant kantoren op goed bereikbare stedelijke locaties. Aansprekend voorbeeld is Huys Europa aan het IJ in Amsterdam. Dit voormalige hoofdkantoor van Ahold ondergaat een make-over naar een aantrekkelijke vestigingslocatie voor kleine en middelgrote bedrijven. Zij kunnen rekenen op een uitgebreid voorzieningenpakket, ontmoetings-

ruimten en een excellent serviceniveau. Zowel in het Amstelgebouw in Amsterdam als in de Boreelkazerne in Deventer werd dit najaar aan internationaal gerenommeerde organisaties verhuurd. In Utrecht (Moeder Teresalaan) verlengde UWV het huurcontract tot 2020 voor 15.500 m².

De Boreel, Deventer



BEDRIJFSRUIMTEN

Nieuwe huurders

Ondanks de lastige marktomstandigheden is er in 2013 voor € 2,5 miljoen aan huurcontracten afgesloten. Zo werd er in Amersfoort 10.000 m² verhuurd aan PostNL. Omniparc in Bleiswijk (19.000 m²) blijft, mede vanwege de geboden flexibiliteit, een grote aantrekkingskracht uitoefenen op zowel nationale als internationale partijen en is op één

unit na volledig verhuurd. Bij Business Court Amsterdam in business park Amsterdam Osdorp zijn de gevelwerkzaamheden afgerond, waarmee de 13 hoogwaardige bedrijfsruimte-units klaar zijn voor verhuur.

Business Court, Amsterdam

