

Woningportefeuille Altera bereikt 2 miljard in 2019

Beleggingen Premium



Erwin

Wessels en Jaap van der Bijl

Ruim 2 jaar is Jaap van der Bijl (58) ceo van Altera, het niet beursgenoteerde vastgoedfonds voor institutionele beleggers. In 2018 zijn de eerste buitenlandse beleggers – Duitse institutionele partijen – toegetreten.

‘Altera heeft het de afgelopen twee jaar uitstekend gedaan’, constateert Jaap van der Bijl. ‘Dankzij actief management en een forse waardegroei laten wij voor onze drie fondsen – Woningen, Winkels en Bedrijfsruimten – over 2018 fraaie rendementen zien. Net als in 2017 trouwens. Natuurlijk is dat te danken aan de economische opleving van de afgelopen jaren, maar ook aan onze inzet en activiteiten.’

Institutionele beleggers zoeken een stabiel rendement, als het even kan bovengemiddeld. En dat biedt Altera, zegt Van der Bijl: ‘Ons woningfonds is gegroeid naar bijna 1,5 miljard euro en we verwachten voor 2018 op een rendement van rond de 15 procent uit te komen. De groei van de woningportefeuille is overigens ook te danken aan ons acquisitiebeleid. Alleen in 2018 al hebben we 500 nieuw gebouwde woningen kunnen toevoegen en dat brengt ons op een totaal van 4800 woningen. En we hebben nu nog eens 770 woningen in aanbouw. In 2019 gaan we zeker over de 5000 woningen in portefeuille heen.’

Erwin Wessels is vervuld sinds 2014 de rol van cio en coo bij Altera. ‘Toen ik aantrad, had de woningportefeuille een omvang van 570 miljoen euro. In vijf jaar tijd is deze portefeuille ruim twee keer zo groot geworden. En dan te bedenken dat na het begin van de crisis in 2008 onder beleggers de discussie werd gevoerd of het wel verstandig was om door te gaan met het investeren in woningen.’



Jaap van der Bijl

Kwaliteit

Van der Bijl: ‘Gelukkig zijn wij met onze beleggers in woningen blijven investeren. Ik denk dat het segment woningen ook over een langere termijn een solide beleggingscategorie blijft in Nederland. We zitten nu al een aantal jaren op een buitengewoon niveau van ‘double digit’ rendementen. Dat komt vooral door de forse waardegroei – het indirecte rendement – , maar dat zal naar verwachting op den duur gaan afvlakken. Ook dan blijft een totaal rendement van vijf tot zeven procent reëel. Het blijft een aantrekkelijke belegging, omdat er nog altijd een tekort is aan betaalbare woningen en de druk op de stedelijke omgeving in de Randstad en aan de flanken daarvan – waar wij het leeuwendeel van onze portefeuille hebben – onveranderd hoog blijft. Belangrijk is dat beleggers beseffen dat het opbouwen van een goede en grote woningportefeuille tijd neemt. Dat geldt ook voor de kwalitatief goede en duurzame portefeuille van Altera. Voor ons staan twee zaken centraal: de kwaliteit van onze woningen en de betaalbaarheid daarvan.’

De woningportefeuille van Altera bestaat uit woningen met een gemiddelde huur van 950 euro per maand, bij een gemiddelde omvang van 85 vierkante meter. Van der Bijl: ‘Wij stellen ons op het standpunt dat onze woningen kwalitatief beter moeten zijn dan de gemiddelde woning in die categorie. De tevredenheid van onze huurders is essentieel en de huur moet voor de diverse doelgroepen qua huishouden en inkomen betaalbaar zijn. Wij bieden onze huurders een uitstekend woonproduct en een goed serviceniveau.’

Geen verhuurmakelaars

Wessels: ‘Wij hebben in het verhuurtraject bij nieuwbouw geen verhuurmakelaars meer in het proces zitten. We verhuren volledig online; dat is voor de huurder gemakkelijker. Wij zijn hierdoor een heel dynamische en actieve manager, want uiteindelijk gaat het om de huurderstevredenheid.’

Van der Bijl: ‘Vanuit een beleggingsvisie tellen vier zaken: het rendement van de portefeuille, het beperken van de risico’s, de kwaliteit van de stenen en de kostenfactor van de organisatie. Al deze vier aspecten zijn bij ons meer dan in orde. Het rendement is uitstekend, de risico’s worden onderkend en gemitigeerd, we hebben over de volle breedte een goede en ook groene portefeuille en wij zijn een zeer kostenefficiënte organisatie

Food & convenience

Wessels: ‘Ook ons winkelfonds doet het uitstekend. We richten ons al enige jaren op het segment food & convenience en hebben dit aangescherpt. Dit betekent een sterke focus op wijkwinkelcentra met meerdere grote supermarkten, aangevuld met andere winkels die de consumenten nodig hebben voor hun dagelijkse boodschappen. Ondanks de landelijke leegstand

in de retailsector hebben wij een bijna volledige bezetting. Wij zien hier een stabiel huurprijsniveau met een totaal rendement van 6,5 tot 7 procent, waarvan slechts een klein deel indirect. Wij kunnen voor onze aandeelhouders hierdoor een stabiel direct rendement realiseren. Het is niet voor niets dat onze eerste buitenlandse aandeelhouders – Duitse institutionele beleggers – juist voor dit winkelfonds hebben gekozen om in te stappen.’

Altera als een potentiële bruid? Vergeet het maar, we zijn al getrouwd en zoeken naar gezinsuitbreiding

Enkele jaren geleden besloten de aandeelhouders van Altera om het ook voor buitenlandse institutionele beleggers mogelijk te maken om in Altera-fondsen te investeren. Dat proces heeft uiteindelijk iets meer tijd gekost. Wessels: ‘Zo’n eerste toetreding van buitenlandse beleggers vereist veel voorbereiding en werkzaamheden. Met de komst van Jaap die bij Achmea en met name AXA gewend was om internationaal te werken, is dit voortvarend opgepakt.’

Wegwijs in portefeuille

Van der Bijl: ‘Als je wilt openstellen voor buitenlandse beleggers, moet je hen wegwijs maken in de portefeuille en de organisatie. Je moet jezelf voortdurend afvragen of je als manager aan internationale standaarden voldoet en tegelijk ook kunnen excelleren. Denk aan de Inrev- en Gresb- normen en standaarden. Dat is gelukt. Het afgelopen jaar zijn de eerste Duitse beleggers toetreden voor een totaal van 55 miljoen euro. Wij zijn erg blij dat wij een gerenommeerde partij als Helaba Invest hebben kunnen aantrekken.’

Andere namen wil Van der Bijl nog niet noemen. ‘We zijn nu bezig met de tweede ronde met beleggers alsmede een aantal andere potentiële toetreders. Daarom wil ik nu wachten met het bekendmaken van deze beleggers.’

Fonds zonder leverage

Het opvallende aan deze buitenlandse beleggers is, dat zij de voorkeur geven aan het investeren in het winkelfonds. Van der Bijl: ‘Buitenlandse beleggers zijn juist op zoek naar een core winkelfonds – zonder leverage – met een stabiel en goed direct rendement en een manager zonder conflict of interest en zonder risico’s met betrekking tot (her)ontwikkeling. Wat wij als Altera bieden, is in Europa niet of nauwelijks te vinden; een winkelfonds met een direct rendement van rond de 5,5 – 6 procent (zonder leverage).’

Zoals het er nu voorstaat, blijft het trouwens niet bij Duitse institutionele beleggers. ‘Wij willen dit jaar nog een aantal andere institutionele beleggers – uit twee andere landen – uitnodigen de stap naar due diligence van ons retailfonds te zetten.’

We zijn al getrouwd

Terug naar de hele Altera-portefeuille. In 2016, vlak voor het aantreden van Jaap van der Bijl als ceo, deden verhalen de ronde dat Altera rijp zou zijn om overgenomen te worden. De eerste stap daartoe was, zo zeiden waarnemers, al gezet met de verkoop van de kantorenportefeuille. Van der Bijl en Wessels moeten glimlachen om de vraag of de verkoop van de woningportefeuille nog altijd op de agenda staat.

Bij een verdere regulering zijn wij genoodzaakt in bepaalde gemeenten niet meer te beleggen

Van der Bijl: ‘Een flintertje van een gerucht wordt in de vastgoedsector al snel een verhaal. Bij mijn aantreden hebben we de aandeelhouders helder uitgelegd hoe wij – gelet op hun belangen –

tegen de woningportefeuille aan keken. De woningportefeuille die er nu staat, is robuust en solide, met een uitstekende pijplijn. Deze woningportefeuille gaat in de komende tijd naar de twee miljard euro belegd vermogen. Het is een uitstekend fonds en wij verwelkomen graag (internationale) partijen die als belegger belangstelling hebben om als aandeelhouder deel te nemen. We hebben een prachtige portefeuille en met de huidige nieuwbouw van 770 woningen en een pijplijn van nog eens 300 miljoen euro aan woningen voor de komende jaren bieden wij een aantrekkelijke investering tegen uitstekende aanvangsrendementen.'

Jonge, groene portefeuille

Wessels: 'Wat nog wel eens wordt vergeten, is dat wij een hele jonge én een groene portefeuille hebben. Dit betekent dat wij met de huidige portefeuille, zonder noodzakelijke hoge toekomstige investeringen (voor de belegger), het gewenste, duurzame product aan de woonconsument kunnen bieden. Er is volgens mij geen andere partij die zo'n nieuwe en duurzame woningportefeuille heeft zoals Altera.' Van der Bijl: 'Altera als een potentiële bruid? Vergeet het maar, we zijn al getrouwd en zoeken naar gezinsuitbreiding.'

Geldt dat ook voor de bedrijfsruimtefondsen met een bescheiden portefeuille van 150 miljoen euro? Van der Bijl geeft aan dat daar een andere koers kan worden gevaren. 'Als je ziet dat wij jaar op jaar een aantrekkelijk rendement weten te behalen, zoals tien procent over 2018, dan kun je de vraag stellen of de portefeuille die weliswaar bescheiden is, moet worden uitgebreid of afgebouwd. Ik kan nu nog niet vooruit kijken wat we exact met de portefeuille gaan doen. Wij zien dat onze huidige aandeelhouders zich beginnen af te vragen hoe de conjunctuur en de cyclus zich de komende jaren ontwikkelen.'

Zorgen over regulering

Van der Bijl formuleert de vraag die bij beleggers leeft opnieuw: 'Is een hoog rendement van zeven tot tien procent de komende jaren nog haalbaar? Een afbouw van de portefeuille zou dan een reële optie kunnen zijn, maar dat is uiteindelijk een beslissing van onze aandeelhouders. Als je kijkt naar het trackrecord van deze portefeuille met een rendement van tussen de zeven en tien procent en een bezettingsgraad van 97 procent met lange huurperiodes, elk jaar weer opnieuw, dan kan ik mij ook voorstellen dat er partijen zijn die dat juist weer interessant vinden en hierin willen beleggen.'

Van der Bijl uit zijn zorgen over de woningmarkt en de regulering daarvan, met name door gemeenten. 'Wij, maar ook de andere institutionele beleggers binnen de IVBN, maken ons daar zorgen over. Natuurlijk zien wij het maatschappelijke vraagstuk: het enorme tekort aan woningen, met name in het segment 'geliberaliseerd' tussen de 720 euro en 1200 euro per maand; het segment dat wij bedienen. En de vertaalbaarheid die door die schaarste onder druk komt te staan. Wij zien maar één echte oplossing: méér en sneller bouwen.'

Regels bouwen geen woningen

Altera wil goede én betaalbare woningen, de beleggers voert al een gematigd huurbeleid. 'Wij proberen ons woningbezit zo aan te bieden dat mensen met een inkomen tussen de 37.000 en 60.000 euro een goede woning kunnen huren. Wij houden de grens van dertig procent van het besteedbare besteedbaar inkomen in de gaten. Ik krijg wel eens de indruk dat de gemeenten en de politiek ons te snel en te gemakkelijk over dezelfde kam scheert met microbeleggers, die een aantal panden bezitten en weten dat zij daar enorme huurbedragen voor kunnen vragen.'

Altera is geen microbelegger en zich juist bewust van zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid, stelt Van der Bijl. 'Wij werken met het geld van pensioenfondsen en verzekeraars. Bij een verdere regulering binnen bepaalde gemeenten zullen wij genoodzaakt zijn om in die gemeenten niet meer te beleggen. We hebben begrip voor de vraagstukken van gemeenten maar met regels bouw

je geen woningen. Wat woningzoekenden nodig hebben is een groter aanbod van goede huurwoningen; de echte oplossing is meer huizen bouwen die betaalbaar zijn voor de woonconsument en een acceptabel rendement opleveren voor de institutionele belegger.’

Dit artikel staat in Vastgoedmarkt van januari 2019.