

Pensioengeld inzetten voor de maatschappij, daar ligt onze kracht!

Vastgoed heeft de afgelopen jaren stabiel gepresteerd en is daarom een zeer aantrekkelijke beleggingscategorie voor pensioenfondsen en andere institutionele investeerders. Mark Siezen, Chief Client Officer van Bouwinvest, licht de performance en ambities van de vastgoedvermogensbeheerder op financieel en maatschappelijk vlak toe met real value for life als uitgangspunt. Om dit waar te maken, werkt Bouwinvest aan het aantrekken van funding van nieuwe (internationale) investeerders.

Door Jan Jaap Omvlee Fotografie Kees Rijken

Mark Siezen merkt op dat de druk vanuit de maatschappij om te kiezen voor een duurzame beleggingskoers groeit. Of dat nu gaat over de verduurzaming van vastgoed of het oplossen van het structurele tekort aan woningen. Zo ging het in 2020 bijvoorbeeld om een tekort van ongeveer 300.000 woningen. Sommige voorspellingen laten zien dat het woningtekort tot 2035 zelfs circa 1 miljoen woningen zal bedragen.

Het zijn uitdagingen die alleen kunnen worden aangepakt als publieke en private partijen de handen ineen slaan. Siezen is, samen met zijn collega's, één van de aangewezen personen om investeerders te koppelen aan de uitdagingen en kansen in de gehele breedte van de vastgoedmarkt. Hij is al meer dan twintig jaar actief in vastgoed, in allerlei facetten daarvan, van beursgenoteerd tot private equity tot familiebedrijf en nu bij Bouwinvest vanuit de institutionele beleggerskant voor onder andere pensioenfondsen.

Wat is de toegevoegde waarde van vastgoed in de portefeuille van een institutionele belegger?

'Dat antwoord zal bij de meeste lezers wel bekend zijn. Belangrijk zijn stabiliteit en de mogelijkheid om als marktpartij een wezenlijke en duurzame bijdrage te leveren aan de maatschappij. Met vastgoed kan dat op een concrete, zichtbare manier. Vastgoed levert een 'steady' cashflow, zowel in goede als in minder goede economische tijden. Dat zie je ook bij onze grootste klant bpfBOUW, die vanuit zijn bouw-DNA heeft gekozen voor een relatief hoge allocatie naar vastgoed.

BpfBOUW heeft goede resultaten geboekt met mooie rendementen en daar hebben wij een bijdrage aan mogen leveren. Dat heeft geresulteerd in een hoge dekkingsgraad. Steeds meer institutionele beleggers zien die toegevoegde waarde van vastgoed. Inmiddels hebben we 31 klanten in onze fondsen. Naast nieuwe klanten hebben onze bestaande klanten hun investeringen in onze fondsen vergroot. Ons doel is om in 2022 ruim € 17 miljard aan

>





CV

Mark Siezen

Mark Siezen is per 1 november 2020 toegetreden tot Bouwinvest als Chief Client Officer (CCO). In deze functie is hij verantwoordelijk voor de dienstverlening aan de investeerders en de groei van het toevertrouwde kapitaal. Siezen werkte tot voor kort als Executive Director bij CBRE. Daarvoor bekleedde hij verschillende functies bij Multi Cooperation, NSI, COFRA Holding (onder andere bij Redevco en C&A).

toevertrouwd vermogen te krijgen om er financieel en maatschappelijk rendement mee te behalen voor onze klanten.'

Wat zijn de kansen voor vastgoed in het Asset & Liability Management (ALM) van pensioenfondsen?

'Het grote thema bij Nederlandse pensioenfondsen is nu het nieuwe pensioenstelsel en wat dat gaat betekenen voor pensioenfondsen en hun deelnemers. Wij kijken naar de mogelijke rollen van vastgoedbeleggingen binnen het nieuwe stelsel. Een interessant punt wordt bijvoorbeeld het aspect van liquiditeit van vastgoed en hoe een mogelijk lagere liquiditeit voor sommige vormen van vastgoedbeleggingen opweegt tegen mogelijk hogere langetermijnderendementen. Natuurlijk biedt vastgoed goede diversificatiemogelijkheden. En deze zijn goed te combineren met de mogelijkheid om een wezenlijke maatschappelijke bijdrage te leveren naast het behalen van financieel rendement.

Woningvastgoed heeft de afgelopen jaren bijvoorbeeld uitstekend gepresteerd en is daarom een zeer gewilde beleggingscategorie. Ook tijdens de COVID-19-pandemie heeft deze categorie zich bewezen als een stabiele belegging, waarbij we het menselijke aspect en de aandacht voor een prettige leefomgeving niet uit het oog hoefden te verliezen. Zo kon het Bouwinvest Residential Fund een rendement genereren van 6,8% in 2020 en groeide het belegd vermogen naar meer dan € 7 miljard.'

Jullie merken een grotere druk vanuit de maatschappij om te kiezen voor een duurzame beleggingskoers. Wat vraagt dit van pensioenfondsen en andere institutionele beleggers?

'Met onze klanten zijn we al langer bezig om het maat-

schappelijk kapitaal van pensioenfondsen ook voor de maatschappij in te zetten. Maar we zien wel dat

de samenleving, de politiek en de toezichhouders die maatschappelijk relevante rol in toenemende mate verwachten. Dat is een rol waar we graag invulling aan geven.

Transparantie is in deze essentieel en daarnaast is het heel belangrijk dat er op dit gebied keurmerken zijn en controle plaatsvindt, ook om greenwashing te voorkomen. Dat vraagt van ons als Bouwinvest dat we onze langetermijnvisie daarop doorontwikkelen en dat we ons ook steeds afvragen of onze handelwijze goed is op het gebied van ESG (Environmental, Social en Governance). En dat we met name steeds oog houden voor zaken waar wij de meeste invloed op hebben: de betaalbaarheid van woningen, energieneutraliteit en het anticiperen op klimaatrisico's. Dat vereist dat je je kwetsbaar durft op te stellen en tegelijkertijd het lef en de durf hebt om de langetermijndoelen na te streven. Ook als er voor de haalbaarheid op dat moment misschien nog geen 100% bewijs is.

Die langetermijndoelen zie je ook terug in onze visie op betaalbare huisvesting. We investeren namens Nederlandse pensioenfondsen en verzekeraars graag in het middenhuursegment. Het is voor institutionele beleggers een ideale belegging. Enerzijds levert de grote vraag naar middenhuurwoningen onze klanten stabiele huurinkomsten op. Anderzijds kunnen klanten zo hun maatschappelijke rol pakken.'

'Woningproblematiek gaat niet alleen over 'bouwen, bouwen, bouwen', maar ook om nieuwe concepten, zoals hoe je op een duurzame manier doorstroming tot stand brengt.'

Wat betekent klimaatverandering voor het beleggen in Real Assets en hoe gaat Bouwinvest om met klimaatrisico's?

'Afgelopen zomer is klimaatverandering onder andere heel zichtbaar geworden door de hittegolven in noordelijke landen, de extreme bosbranden in

‘Belangrijk zijn stabiliteit en de mogelijkheid om als marktpartij een wezenlijke en duurzame bijdrage te leveren aan de maatschappij. Met vastgoed kan dat op een concrete, zichtbare manier.’

Australië en de Verenigde Staten en de overstromingen in Nederland, Duitsland en België. Aan de ene kant nemen we onze verantwoordelijkheid in het tegengaan van de klimaatverandering door vol in te zetten op het energieneutraal en gasloos maken van onze portefeuille. Aan de andere kant mitigeren wij klimaatrisico's door deze op straat- en op gebouwniveau in kaart te brengen.

We maken een risico-inventarisatie van die gebieden en bekijken welke gebieden daarvoor gevoelig zijn. Denk dan aan overstromingen, weersinvloeden en branden. Die ‘mappen’ we tegen onze vastgoedportefeuille. We kunnen dan zien welke assets en welke gebouwen welke risico's lopen. Soms neem je maatregelen binnen een gebouw en in de omgeving en soms stel je jezelf de vraag: is dit een gebied waar je voor langere tijd in wilt beleggen? Daar hebben we, ook om maatschappelijke redenen, nog geen beslissingen over genomen.’

Over klimaat gesproken, hoe belangrijk zijn thema's als klimaatadaptatie en natuur-inclusief bouwen binnen het Holland Metropole-project, waar jullie lid van zijn? En hoe zit het met de aanpak van de woningbouwopgave en wat zijn de ambities van Bouwinvest op dat vlak?

‘Deze thema's zijn heel belangrijk voor de publiek-private partners van de Holland Metropole. Onder andere binnen dit samenwerkingsverband zien we dat wij in de gebouwde omgeving vaak hetzelfde resultaat nastreven als lokale en landelijke overheden. Maar het gaat er uiteindelijk om hoe je dit in de praktijk brengt. Hoe kunnen we daar met onze investeringen op inspelen? Je kunt daarbij denken aan het belang van seniorenhuisvesting, inkomensafhankelijke huurverhoging in het middensegment en meer terugstromen naar het sociale segment.

Een van de belangrijkste thema's bij het oplossen van de woningnood is het op orde brengen van een betere doorstroom en terugstroom. Ik denk dat we niet zozeer te weinig sociale woningen hebben, maar wellicht te veel sociale woningen die bewoond worden door mensen die daar geen behoefte meer aan hebben. Als je zorgt voor meer senioren-

huisvesting en meer woningen in het middensegment, dan breng je de doorstroming weer op

gang en zo los je ook het probleem in de sociale sfeer op.

Als Bouwinvest zijn we heel actief in seniorenhuisvesting en zorgvastgoed. We zien de behoefte aan steeds meer passende woonvormen voor alleenstaanden of samenwonende ouderen en concepten waarmee je inspeelt op de behoeften van de mensen in die levenscategorie. Denk ook aan het adresseren van bijvoorbeeld eenzaamheid.

Woningproblematiek gaat niet alleen over ‘bouwen, bouwen, bouwen’, maar ook om nieuwe concepten, zoals hoe je op een duurzame manier doorstroming tot stand brengt. Wij zitten erg diep in de woningmarkt en daar kunnen wij als Bouwinvest een bijdrage aan leveren. Er is voldoende belangstelling van investeerders om in de Nederlandse woningmarkt te beleggen, dus de vraag is: hoe koppelen we het langetermijnpensioengeld aan het ontwikkelen en realiseren van betaalbare en duurzame woningen? Uiteraard gaat het voor Bouwinvest om meer dan alleen woningen. Naast investeren in woningen, investeren we ook nationaal en internationaal met financieel en maatschappelijk rendement in hotels, kantoren, zorg en winkels. Daar ligt onze kracht.’

Wat is de volgende stap voor Bouwinvest?

‘Bouwinvest werkt nu aan een volgende stap voor wat betreft de verdere professionalisering richting onze klanten en het ophalen van nieuw kapitaal. We zien dat onze grootse aandeelhouder bpfBOUW de komende jaren redelijk in lijn is komen te liggen met de allocatiedoelstellingen wat betreft vastgoed en we willen onze ambitie van controlled growth waarmaken. We willen graag nieuwe klanten helpen met ons platform en nieuwe mandaten van bestaande klanten uitbreiden. We maken een transitie naar multi-client manager. Om verder te groeien, zijn we bezig met het aantrekken van funding van nieuwe (internationale) investeerders. Het is mijn taak om daar toegewijd invulling aan te geven op directieniveau.’ ■