

Terugkijkend op twintig jaar beleggingsvastgoed

Woningen, winkels, kantoren, bedrijfsruimten, zorgvastgoed, parkeren en logistiek: dat is wat institutionele vastgoedbeleggers voor de maatschappij betekenen.

In de afgelopen twintig jaar zijn huurwoningen als beleggingscategorie vrij constant gebleven op circa de helft van het in Nederland belegde vermogen. Doordat een complex na dertig jaar exploitatie veelal verkocht wordt aan een andere bonafide belegger en er nieuwbouw voor wordt aangekocht, is het aantal huurwoningen van alle IVBN-leden gezamenlijk vrijwel constant gebleven op zo'n 150.000. Het gaat dus wel om jong bezit, kwalitatief en energetisch goed. Zo'n 15% wordt verhuurd onder de € 750, 70% tussen de € 750 en de € 1250 en slechts 15% daarboven, het overgrote deel in de vrije huursector en dan vooral in de meer gespannen woningmarkten. Institutionele woningbeleggers hebben in de afgelopen decennia meer dan een half miljoen woningen aan de voorraad toegevoegd. Deze woningbeleggingen behoren tot de 'kernportefeuilles' van pensioenfondsen en levensverzekeraars, met een beperkt, maar stabiel rendement en sterk aan de inflatie gebonden.

In de winkelbeleggingen zit meer dynamiek vanuit de markt. In het consumentengedrag hebben zich grote veranderingen voltrokken. Nog steeds wordt er uiteraard volop 'boodschappen gedaan' en er wordt ook nog steeds 'gewinkeld'. De enorme verandering van het online shoppen betekent echter wel dat het aantal meters detailhandel fors moet verminderen. Die vermindering is vooral te merken in de spreiding van winkels en aanloopstraten én in het kernwinkelapparaat van de kleinere steden. We zien dat de consument voor het 'winkelen' bereid is veel grotere afstanden te overbruggen, als er maar een plezierig en gevarieerd winkelaanbod is. De supermarkten hebben hun positie de afgelopen jaren sterk zien groeien, maar ook

de buurtwinkel doet het goed. Voor institutionele winkelbeleggers met kwalitatief goede winkels op de juiste locaties is het nog steeds goed beleggen. Helaas is het door de halsstarigheid van de retailorganisaties nog niet gelukt om voor het groot- en filiaalbedrijf het té beschermende winkelhuurrecht te versoepelen. Hun positie is veel te sterk, met door de verhuurder vrijwel niet op te zeggen contracten, wat de dynamiek sterk beperkt en investeringen remt.

In de kantorensector was er tien jaar geleden sprake van een veel te grote leegstand. Institutionele beleggers hadden hun strategie op tijd verlegd naar de betere kantoorlocaties in de grotere steden, maar iedereen had last van de leegstandsproblematiek. Gelukkig zijn gemeenten en ontwikkelaars terughoudender geworden met massale nieuwbouw 'op voorraad'. Nieuwbouw van topkantoren vindt vrijwel alleen nog plaats op toplocaties en deze kantoren hebben een zeer hoge architectonische en energetische kwaliteit.

Een duidelijk nieuwe ontwikkeling in die twintig jaar is het sterk gegroeide en succesvolle segment van het zorgvastgoed, dat voorziet in een groeiende vraag naar kwalitatief hoogwaardige, maar nog steeds betaalbare zorgwoningen (en dus zeker niet alleen voor de happy few).

Redelijk nieuw voor de algemene vastgoedbeleggers is logistiek. Dit segment wordt vooralsnog beheerst door internationaal opererende specialisten die de markt erg goed kennen en die distributeurs en de hele supply chain voorzien van toegesneden faciliteiten.

Met het pensioen- en levensverzekeringsgeld worden dus maatschappelijk hele nuttige en belangrijke investeringen mogelijk. Dat is al decennialang onveranderd gebleven en zal ook de komende decennia van grote betekenis blijven. ■



Door **Frank van Blokland**, Directeur van de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN)