

FEITEN & VISIE

Analyse van de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt



FEITEN & VISIE

Analyse van de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt

Zelfregulering en professionele verantwoordelijkheid

Dit is het tweede StiVAD-marktrapport over de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt. De feiten in het rapport zijn gebaseerd op unieke data uit het vastgoedbeleggingstransactieregister dat StiVAD sinds 2011 beheert. StiVAD is een zelfreguleringsinitiatief, opgericht door de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland (IVBN). Het doel was en is taxateurs te voorzien van betrouwbare marktpreferenties voor de onderbouwing van vastgoedwaarderingen. Betrouwbare waarderingen dragen bij aan meer marktvertrouwen en financiële stabiliteit. Tegenwoordig zijn er naast institutionele beleggers en taxateurs ook accountants en corporaties deelnemer in de stichting. Alle deelnemers wil ik hartelijk danken voor hun bijdrage aan StiVAD. Het is goed te zien dat deze partijen hun professionele verantwoordelijkheid nemen in een markt waarin nog steeds veel partijen de kaarten stijf tegen de borst geklemd houden.

In dit marktrapport wordt onder andere inzicht geboden in de ontwikkelingen van beleggingsvolumes, brutoaanvangsrendementen en regionale spreiding van vastgoedbeleggingen. De data voor dit rapport zijn voor een belangrijk deel afkomstig van deelnemende vastgoedeigenaren. Hen wil ik in het bijzonder danken voor hun inspanningen. Zonder hun bereidheid tot meer transparantie zou een rapportage als deze niet mogelijk zijn geweest. De cijfers zijn aangevuld met de visies van experts van toonaangevende partijen. Alle geïnterviewden wil ik hartelijk bedanken voor het delen van hun inzicht in de krachten die de verschillende deelmarkten bepalen.

In 2024 spelen er grote uitdagingen voor de spelers op de vastgoedmarkten waarbij ondersteunende betrouwbare data zeer welkom is. Met dit rapport hopen we een bijdrage te leveren aan meer inzicht in deze markten. Laten we gezamenlijk streven naar een toekomst waarin meer markttransparantie het fundament vormt van ons vertrouwen in die vastgoedmarkten.

Amsterdam, maart 2024

Jef Holland
voorzitter bestuur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'
partner Deloitte Accountants



Inhoud

Vooraf

Jef Holland, voorzitter bestuur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'	4
--	---

Inleiding

Pieter Jager, directeur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'	8
--	---

1.0 Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt

Visie	Francesco Caloia, De Nederlandsche Bank	12
	Arno van der Vlist, ASRE	16
Feiten	Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt	20

2.0 Woningen

Visie	Gertjan van der Baan, Vesteda	24
	Ger Peeters, Wonen Limburg	28
Feiten	Woningbeleggingsmarkt	32

3.0 Woonzorg

Visie	Cees van Boven, Woonzorg Nederland	38
Feiten	Woonzorgbeleggingsmarkt	42

4.0 Kantoren

Visie	Pieter Vandeginste, a.s.r. real estate	46
Feiten	Kantorenbeleggingsmarkt	50

5.0 Bedrijfsruimte

Visie	Leyla Yildirim en Maurits Smit, Garbe Industrial Real Estate Netherlands	54
Feiten	Bedrijfsruimtebeleggingsmarkt	58

6.0 Winkels

Visie	Collin Boelhouwer, Bouwinvest Real Estate Investors	62
Feiten	Winkelbeleggingsmarkt	66

7.0 Bijlagen

I.	Methodologie	70
II.	Definities en begrippen	72
III.	Organisatie	74
IV.	Deelnemers	76

Emotieloze analyses

Bij StiVAD analyseren wij dagelijks vastgoedbeleggingstransacties. In 2023 waren dat er 855. Het primaire doel van het verzamelen van de transacties is het bieden van betrouwbare marktreferenties voor de aangesloten deelnemers. Taxateurs gebruiken de referenties voor onderbouwing van hun waarderingen, beleggers en corporaties gebruiken de cijfers onder andere voor marktinzicht bij acquisities en investeringsbeslissingen en accountants bij de controle van de jaarrekening. Op een hoger abstractieniveau rapporteren wij in dit rapport op basis van statistische analyses van deze transacties. De trends die uit deze emotieloze analyses naar voren komen zijn voor 2023 helder: dalende volumes en oplopende rendementen. Een voordeel van deze bottom-up aanpak is dat wij voor alle cijfers die u in dit rapport leest een overzicht kunnen geven van de onderliggende transacties.

Maar juist omdat wij elke transactie analyseren, zijn wij ons ook zeer bewust van het feit dat er achter de cijfers een verhaal zit. Zo zijn de brutoaanvangsrendementen bij nieuwbouwwoningen van corporaties relatief laag, omdat er een beklemming zit op de huurinkomsten. Er worden oude bedrijfshallen gekocht tegen relatief hoge prijzen, omdat het eigenlijk gaat om de verkrijging van de grond en is er bij een portefeuillevaerkoop sprake van een gemengde BAR. Wij realiseren ons dat de businessratio achter de deal minimaal even interessant is als de emotieloze analyse. Al die verhalen samen vormen de markt. Wij hebben deskundigen gevraagd de cijfers te duiden. Dit jaar zijn dat, in volgorde van het rapport: Francesco Caloia (DNB), Arno van der Vlist (Amsterdam School of Real Estate), Gertjan van der Baan (Vesteda), Ger Peeters (Wonen Limburg), Cees van Boven (Woonzorg Nederland), Pieter Vandeginste (a.s.r. real estate), Maurits Smit en Leyla Yildirim (Garbe) en Collin Boelhouwer (Bouwinvest). Wij danken de geïnterviewden hartelijk voor hun bijdrage.

Wederom willen wij benadrukken dat wij open staan voor reacties, e-mail: research@stivad.nl.

Mede namens het StiVAD-team wens ik u veel leesplezier.

Pieter Jager,
directeur Stichting Vastgoeddata 'StiVAD'





1.0 Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt

“De renteschok is uniform voor alle marktsegmenten, toch lopen de verschillen in de ontwikkelingen in het BAR uiteen. Blijkbaar hebben méér factoren invloed”

Francesco Caloia, De Nederlandsche Bank

“Transparantie is essentieel voor eerlijke en voorzichtige waarderingen”

De terugval in transactievolume in de vastgoedsector is zorgelijk. Maar niet héél zorgelijk, stelt Francesco Caloia van DNB. Hij let vooral op de gevolgen voor financiële instellingen. “Tot nu toe zijn er geen sterke stresssignalen.”

Francesco Caloia is binnen de afdeling Macroprudentiële Analyse & Beleid van de Nederlandse Centrale Bank DNB verantwoordelijk voor het commerciële vastgoed. Hij bestudeert maatregelen die economische schokgolven in de vastgoedsector voorkomen. Betrouwbare taxaties en transparantie over prijzen helpen daarbij.

Hoe ontwikkelt zich de transparantie in de vastgoedsector?

“Het gaat de goede kant op. Als we landen vergelijken, zit Nederland in de top tien van de wereld. Dit verklaart dat de vastgoed-



“De netto-instroom in vastgoedfondsen laat zien dat beleggers op de langere termijn in vastgoed blijven investeren”



Francesco Caloia

Dr. Francesco Caloia doceert naast zijn werk voor de afdeling Macroprudentiële Analyse & Beleid bij DNB aan de faculteit Economie en Bedrijfskunde aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. Hij promoveerde in 2020 op onderzoek naar de micro-effecten van macro-beleid. Hij neemt deel aan internationale werkgroepen van onder andere ECB en EBA.

markt hier veel institutionele beleggers telt, waar- onder buitenlandse. Als we markten vergelijken, blijft de commerciële vastgoedsector vrij on- doorzichtig vergeleken met de woningmarkt. We hebben nog een weg te gaan en er zijn nog hiaten in de gegevens te vullen.

De grotere transparantie is vooral het resultaat van digitalisering, de beschikbaarheid en het gebruik van gegevens. De vastgoedsector heeft daaraan zelf bijgedragen. StiVAD is daarvan het beste voorbeeld. Markttransparantie blijft essen- tieel om eerlijke en voorzichtige waarderingen te garanderen, maar ook om marktparticipatie en liquiditeit te bevorderen.”

Het ministerie van BZK wil een marktmonitor voor de vastgoedsector. Hoe verkleint dit finan- ciële risico's?

“Zo'n monitor laat zien hoe de sector en de risico's veranderen, bijna in realtime. Dit is belangrijk voor autoriteiten als DNB en de ministeries, die het beleid voor de vastgoedmarkt bepalen. Denk aan fiscaal- en klimaatbeleid en het macro- en microprudentieel beleid. Toen ik bij DNB het dossier commercieel vastgoed overnam, was dit het

eerste wat ik besloot op te zetten. De risico's in de sector veranderen razendsnel. Denk aan de hoge leegstand en de kwetsbare sectoren door Covid, de bouwkosteninflatie en de risico's van de hogere rentes sinds vorig jaar. Door ons raam- werk voor toezicht tastten we niet in het duister, maar hadden we een duidelijk beeld hoe de risico's zich ontwikkelden. Het lijkt me een goed initiatief van BZK, als aanvulling op onze eigen monitoring. Het draagt bij aan meer informatie en transparantie.”

Er gaan stemmen op voor een huurregister. Wat is het belang daarvan?

“Het zou heel belangrijk zijn. Huuropbrengsten vormen een belangrijk deel van het rendement van investeerders. Taxateurs gebruiken het om de waarde van een pand te bepalen. Zo'n regis- ter zou de invoering van, het toezicht op en de handhaving van nieuwe regelgeving en de opzet en inning van belastingen vereenvoudigen. Als we weten hoe en in welke mate huurinkomsten gedurende de cyclus variëren, hebben we meer inzicht in de risico's voor financiële instellingen. Banken hebben vaak verouderde huurinforma- tie die teruggaat tot het ontstaan van de lening. Doordat cashflow een belangrijke determinant is van kredietrisico, is inzicht nodig in de ontwikke- ling van huurinkomsten en financieringskosten. Over het laatste weten we veel meer dan over het eerste.”

Hoe ziet DNB de terugval in transactievolume in 2023 met ruim de helft?

“Het staat bij ons op de radar. Die terugval is zorgelijk, maar niet heel erg zorgelijk. Als DNB maken we ons meer zorgen over de gevolgen voor financiële instellingen. Tot nu toe zien we geen grote stresssignalen. Leningen blijven goed presteren. De netto inleg in vastgoedfond- sen blijft positief. De faillissementen bij bouwers, ontwikkelaars en vastgoedbeheerders zijn in lijn met de ontwikkelingen in de rest van de econo- mie. Dat het volume onder deze omstandigheden terugvalt, vinden we normaal.”

Hoe staat de vastgoedsector ervoor, met de hogere rentetarieven?

“Tot nu relatief goed. Het recentste Overzicht Financiële Stabiliteit van DNB toont dat krediet- verliezen voor banken nog altijd onder het langjarig gemiddelde liggen, ondanks de hogere financieringskosten en lagere vastgoedprijzen lopen zij nog geen kredietrisico's. Dit betekent niet dat de dreiging voorbij is: kredietrisico heeft tijd nodig zich te manifesteren. Een groot deel van de leningen wordt de komende twee jaar geherwaardeerd. Geruststellend is de netto- instroom in vastgoedfondsen. Die laat zien dat institutionele beleggers als pensioenfondsen denken op de langere termijn. Zij blijven in vastgoed investeren. De investeringstransacties zijn aanzienlijk afgenomen vergeleken met voorgaande jaren en dat weerspiegelt zich in de prijzen. Maar hopelijk kan de sector zich snel herstellen bij een gunstige ontwikkeling van de rentetarieven.”

Ziet DNB risico's in de verplichting om bestaand vastgoed Paris-proof te maken?

“De risico's op de 'weg naar Parijs' hebben meer te maken met de route die we kiezen, dan met de reis op zich. De uitdagingen zijn voor een groot deel afhankelijk van de ambitie, het ontwerp en de timing van het overgangsbeleid. De vastgoed- sector heeft een groot aandeel in de uitstoot van kooldioxide, dat moet omlaag door een ordelijke en tijdige overgang naar koolstofneutraliteit. Als financiële toezichthouders willen we dat finan- ciële instellingen de kwaliteit en beschikbaarheid van gegevens verbeteren, zodat ze klimaatrisico's kunnen integreren in hun risicobeheerproces en kredietverleningspraktijk. Zo kunnen ze de reis naar Parijs versnellen. Investeerders in vastgoed moeten anticiperen en voldoen aan strengere normen bij het ontwikkelen van nieuwe gebou- wen en de energie-efficiëntie van bestaand vast- goed verbeteren, zodat de portefeuille klaar is voor Parijs.”

Naast transitierisico's zijn er fysieke klimaat- risico's. Hoe kijkt DNB hiernaar?

“In samenwerking met Deltares hebben we onderzocht hoe overstromingsrisico's de finan- ciële stabiliteit beïnvloeden door schade aan eigendommen en kredietrisico's op hypotheek en vastgoedleningen. Dit risico moet in de Nederlandse context voortdurend aandacht krijgen. Veel bezit bevindt zich in overstromings- gevoelige gebieden. De studie benadrukt het belang van voorzichtige leennormen en het versterken van ons waterkeringssysteem door investeringen in klimaatadaptatie. Maar het laat ook zien hoe belangrijk geografische diversifica- tie is voor kredietverstrekkers en investeerders.”

Hoe kijkt DNB aan tegen toetreding van banken tot StiVAD?

“In gesprekken met banken dringen wij aan op aansluiting. Banken kunnen profiteren van het marktinzicht dat StiVAD biedt. Dit is een stap in de goede richting.”

Nederland staat wereldwijd in de top tien van landen met de meeste transparantie in de vastgoedmarkt door digitalisering en initiatieven als StiVAD

- Eerlijke en voorzichtige waarderingen: Caloia benadrukt het belang van transparantie. Verdere verbeteringen in de commerciële vastgoedsector zijn nodig
- Marktmonitor en financiële risico's: met een marktmonitor wil het ministerie van BZK financiële risico's bijna in realtime kunnen volgen
- Huurregister: het opzetten van een register met huurstromen biedt meer zicht op risico's voor financiële instellingen
- De impact van hogere rentetarieven: de sector blijft relatief stabiel, kredietverliezen voor banken liggen onder het langjarig gemiddelde. Waakzaamheid blijft nodig
- Duurzaamheid en klimaatrisico's: DNB onderstreept het belang van een ordelijke en tijdige overgang naar koolstofneutraliteit om klimaatrisico's te managen

Arno van der Vlist, Amsterdam School of Real Estate

“De sector moet er weer aan wennen dat kapitaal geld kost”

Rendementscijfers uit de StiVAD-database tonen interessante verschillen tussen segmenten in de marktreactie op recente ontwikkelingen, constateert directeur professor Arno van der Vlist van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE). “De renteschok is uniform voor alle segmenten, toch verschillen de ontwikkelingen in het BAR. Blijkbaar hebben méér factoren invloed.”

In zijn kantoor met uitzicht over het IJ in Amsterdam ligt een studieboek opengeslagen op tafel. Het is Commercial Real Estate Analysis and Investments, waaraan onder andere de Nederlandse professor Piet Eichholtz heeft meegeschreven. De bladzijden zijn gevuld met enkele fraaie formules. Het is het model van Irving Fisher uit 1930, in 1962 uitgebreid door Myron Gordon, waarmee ontwikkelingen in het brutoaanvangsrendement (BAR) worden gerelateerd aan ontwikkelingen in de rente, inflatie, risicopremie en de verwachte huurgroei.



“Hoe meer partijen informatie over hun transacties aanleveren, hoe zekerder de uitspraken die je over de markt kunt doen”

De StiVAD-database met recente gegevens over het BAR biedt volgens Van der Vlist een unieke kans om ontwikkelingen in de verschillende segmenten te analyseren. “Doordat de hele vastgoedsector het afgelopen jaar werd geconfronteerd met dezelfde plotselinge rentestijging die de kosten van kapitaal verhoogt, kun je iets zeggen over de gevoeligheid voor andere factoren van brutoaanvangsrendementen in de verschillende assetklassen.”

Daarmee kunnen de ontwikkelingen in het BAR deels worden verklaard. Het model van Fisher en Gordon kijkt naar vier determinanten: het risicovrije rendement op staatsleningen, de inflatie, de risicopremie en de verwachte huurgroei. De eerste twee factoren zijn voor de hele vastgoedsector hetzelfde. Alleen de laatste twee factoren verschillen per vastgoedklasse.

80 basispunten erbij

Gemeten naar volume vormen woningcomplexen de belangrijkste vastgoedklasse binnen de StiVAD-database. Vergelijken met 2022 steeg het BAR voor bestaande en nieuwe woningen samen gemiddeld met 80 basispunten van 4,2 naar 5,0 procent. “Als je alleen kijkt naar nog te



Arno van der Vlist
 Professor dr. Arno van der Vlist is sinds dit jaar algemeen directeur van de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) en sinds 2008 hoogleraar Vastgoedontwikkeling aan de Rijksuniversiteit Groningen.

bouwen woningen binnen koopaannemings- en turnkeyovereenkomsten, blijft de stijging beperkt tot 40 basispunten. Het BAR loopt hier op van 4 naar 4,4 procent.” Van der Vlist constateert dat het BAR voor beleggingen in bestaande woningen harder is gestegen dan die voor nieuw te bouwen woningen.

Die cijfers verbazen hem niet. De bestaande complexen waar het in de transacties om gaat, zijn heterogener van kwaliteit dan nieuw te bouwen woningen, die alle volgens de nieuwste regels rondom duurzaamheid zullen worden opgeleverd en geen funderingsproblemen kennen en daarmee een lagere risicopremie kennen. Niet alleen de hoogte, maar ook de grotere variatie in het BAR voor bestaande woningen springt in het oog. “We zien een toename in spreiding binnen de boxplots door de tijd.” Bij te bouwen woningen is dat juist tegengesteld.

Beleggers anticiperen

Op basis van deze ontwikkelingen zou je kunnen constateren dat beleggers anticiperen op het overheidsbeleid. Voor bestaande woningen werpt de voorgenomen Wet betaalbare huur zijn schaduw vooruit. De nieuwe regulering van het middenhuursegment drukt de verwachte huurgroei, één van de factoren in het model van Fisher en Gordon. Nieuw te bouwen woningen krijgen binnen de nieuwste lezing van de wet juist extra punten, waardoor in de eerste jaren na oplevering voor deze woningen een hogere huur kan worden gevraagd.

Van der Vlist plaatst wel de kanttekening dat interpretatie van cijfers staat of valt met de representativiteit van de cijfers voor een vastgoedklasse. De StiVAD-deelnemers bevinden zich vooral onder institutionele beleggers en corporaties. Deze partijen hebben een duidelijke voorkeur voor beleggingen in woningen, maar zijn ondervertegenwoordigd in andere vastgoedklassen als winkels, kantoren en logistieke objecten. Dat maakt het lastiger om uitspraken over die laatste categorieën te doen.

Informatie over huurstromen

Dat punt wordt niet opgelost met het aanvullen van de gegevens van StiVAD-deelnemers uit openbare bronnen als het kadaster en de vaktitels in de vastgoedsector. Die bronnen bieden immers geen informatie over huurstromen. Zo kunnen voor deze transacties geen realistische brutoaanvangsrendementen worden berekend. Van der Vlist is in zijn rol als wetenschapper dan ook enthousiast over de groei die StiVAD doormaakt. “Hoe meer partijen complete informatie over hun transacties aanleveren, hoe zekerder uitspraken over de ontwikkelingen in de markt kunnen worden gedaan.”

Nederland is als vastgoedmarkt internationaal gezien volgens Van der Vlist al in hoge mate transparant. “Meer informatie is natuurlijk te prefereren.” Een probleem waar hij in zijn onderzoekspraktijk tegenaan loopt, is de veelheid aan definities die binnen de vastgoedsector voor kengetallen wordt gebruikt. Daarin helpt een initiatief als dat van StiVAD enorm doordat binnen de database van elk kengetal een heldere definitie wordt gebruikt. “Dat maakt het verklaren van ontwikkelingen tussen segmenten en locaties door de tijd stukken eenvoudiger.”

Rente omhoog, volume omlaag

Op de vraag hoe de vastgoedmarkt zich dit jaar zal ontwikkelen, heeft hij niet direct een eenduidig antwoord. “De sector moet er weer aan wennen dat kapitaal geld kost. Rente is een beloning voor het gebruik van kapitaal, daar is niets mis mee. Dat krediet de afgelopen jaren zo goedkoop was, heeft de transactievolumes enorm opgestuwd. De hogere rentekosten maakt dat beleggingsvolumes voorlopig lager zijn.”

Het aandeel van institutionele beleggers in de totale afzet van nieuwbouwwoningen is de afgelopen jaren historisch hoog opgeklommen. Van der Vlist wijst op de nieuwbouwprojecten in Amsterdam-Noord die veelal begonnen als appartementen voor eigenaargebruikers, maar uiteindelijk terechtkwamen in de portefeuilles

van beleggers. “Dat zal de komende tijd minder gebeuren”, voorziet hij. “Huishoudens reageren anders op rentestijging. Zij kopen niet op basis van een winstverwachting. Daardoor kan het aandeel eigenaargebruikers in de markt voor nieuwbouwwoningen mogelijk wat oplopen.”

“Voor onderzoekers is de veelheid aan definities in het vastgoed een probleem. De StiVAD-database heeft voor elk kengetal een eenduidige definitie”

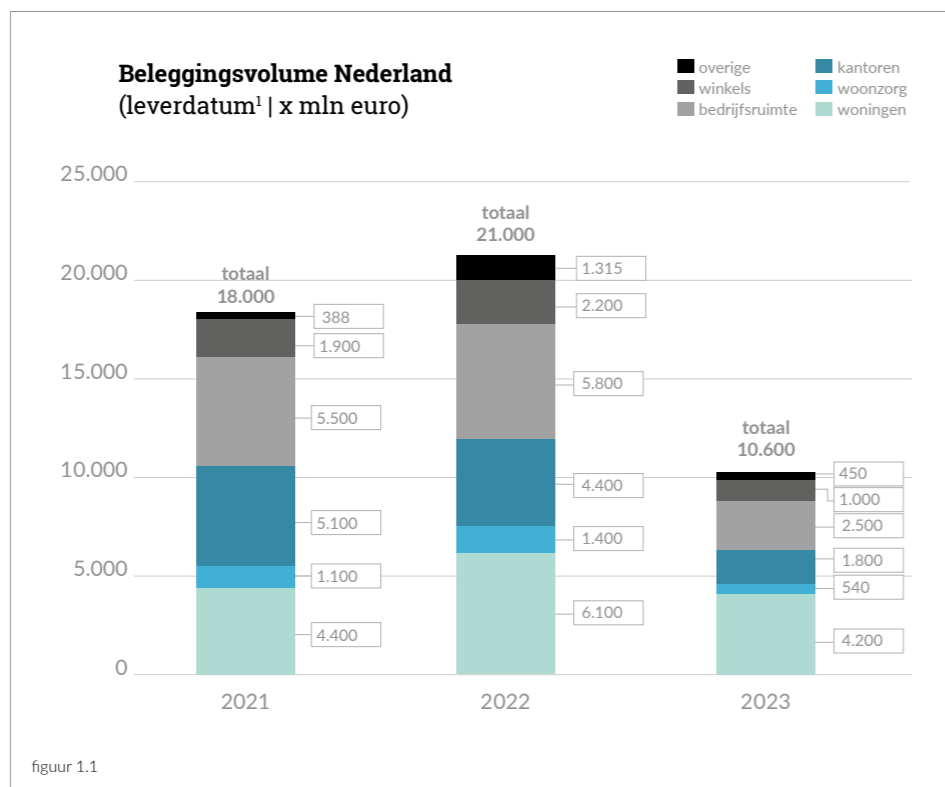
Feiten

Het beleggingsvolume op basis van leverdatum bedroeg in 2023 ruim 10,6 miljard euro. Dit is een daling van 50 procent tegenover 2022. Woonzorg en kantoren waren met respectievelijk 62 procent en 59 procent de grootste dalers. Het woningbeleggingsvolume daalde met ruim 30 procent.

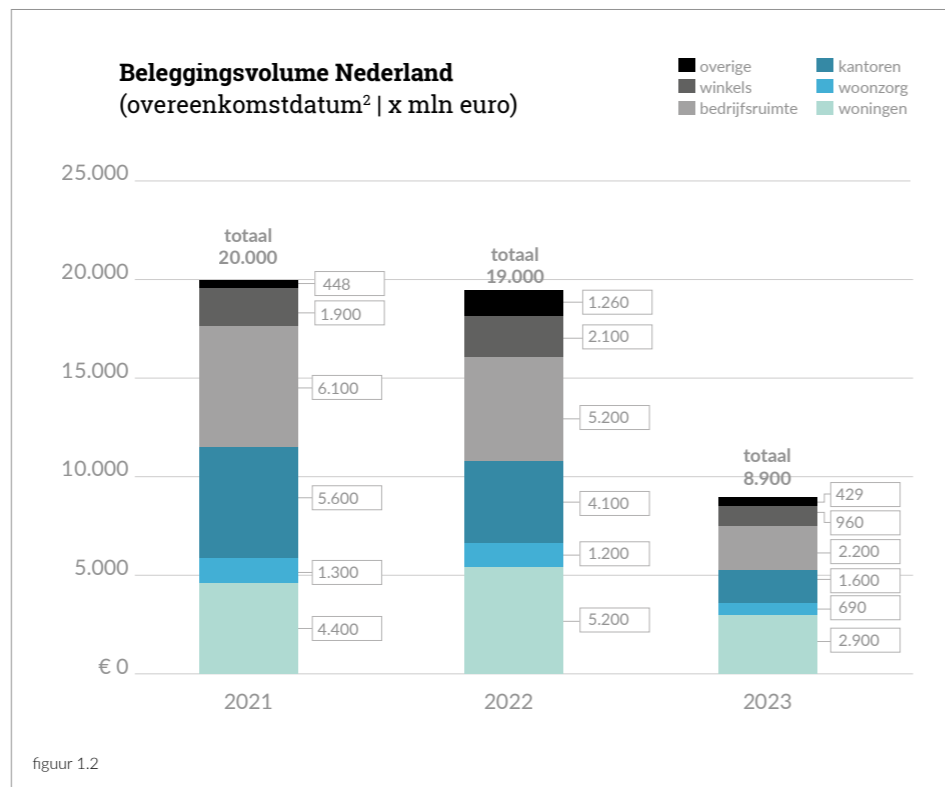
Gemeten naar overeenkomstdatum bedroeg het beleggingsvolume in 2023 8,9 miljard euro, een daling van 53 procent tegenover 2022. De procentuele daling kantoorbeleggingen bedroeg 59. Bedrijfsruimte toont vrijwel hetzelfde beeld: 58 procent. Het volume winkelbeleggingen daalde met 54 procent.

Ook op basis van overeenkomstdatum steekt het woningbeleggingsvolume relatief gunstig af bij de andere sectoren: hier is een daling van 44 procent zichtbaar. Bij woonzorgbeleggingen bedraagt de daling 45 procent.

De verslechtering van de beleggingsmarkt werd voor het eerst zichtbaar in het vierde kwartaal van 2022. De kwartaalcijfers van de sectoren winkels, kantoren en bedrijfsruimten vergeleken met die van een jaar eerder kleurden in het derde kwartaal van 2022 al rood.



figuur 1.1



figuur 1.2

1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
 2. Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum

Top 5 beleggingstransacties

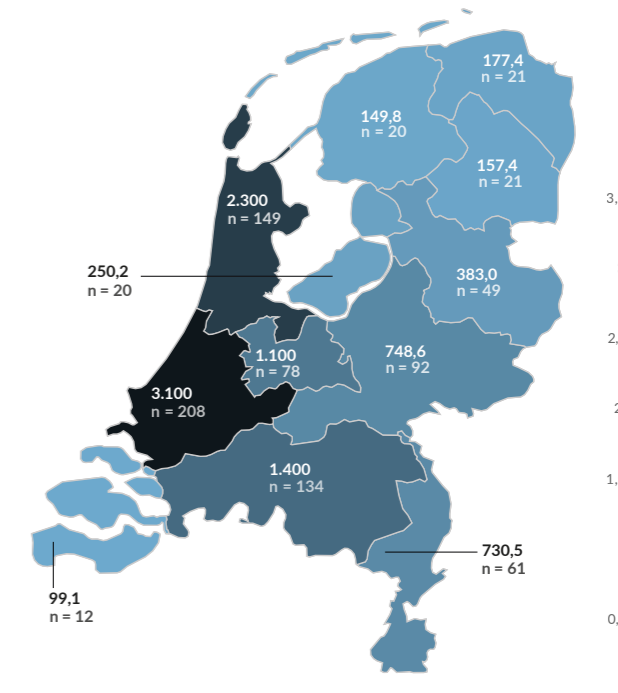
(exclusief portefeuilletransacties - koopsom x mln euro)

1. De Resident	Den Haag	217
Kantoor	51.000 m ²	Koper - NL / Verkoper - DE
2. The Orchard I	Rijswijk	145
Woningen	33.500 m ²	Koper - VS / Verkoper - NL
3. Brainpark	Rotterdam	134
Woningen	20.000 m ²	Koper - VS / Verkoper - NL
4. Distributiecentrum	Venlo	104
Logistiek	105.000 m ²	Koper - ES / Verkoper - LU
5. Blaak	Rotterdam	91
Kantoor	23.000 m ²	Koper - DE / Verkoper - DE

figuur 1.3

Spreiding beleggingsvolume 2023 per provincie

(x mln euro)



figuur 1.4

Mediane waarde brutoaanvangsrendementen woningen, winkels en kantoren 2010-2023

BAR van transacties met panden van bouwjaar 2000 en later



figuur 1.5

De aanhoudende daling van de rendementen van woningcomplexen lijkt ten einde. Na een lange periode van telkens lagere rendementen, ontstaat in 2023 een knikje terug omhoog. Naast de hogere kapitaalmarktrente lijken overheidsingrijpen op de huurmarkt en klimaatmaatregelen de rendementen te stuwen.

Terwijl in de media grote faillissementen van retailers breed worden uitgemeten, betalen beleggers goede prijzen voor winkelpanden. De mediane rendementen dalen al drie jaar op rij.

Sinds het einde van de financiële crisis in 2017 dalen de rendementen in de kantorenmarkt om in 2022 en 2023 weer op te lopen. Bedrijven heroverwegen hoe met kantoorruimte om te gaan.



2.0 Woningen

“In het huidige tempo gaat het twintig jaar duren voor we het doel van 1 miljoen extra woningen hebben bereikt. Als je er over nadenkt, is dat echt heel erg”

Gertjan van der Baan, Vesteda

“Overheid moet woningbouw aanjagen, niet afremmen zoals nu”

Een nieuwe minister van Wonen moet van Vesteda-ceo Gertjan van der Baan de komende 10 jaar jaarlijks minimaal 4 miljard steken in het stimuleren van de woningbouw. Voor infrastructuur, extra mankracht en compensatie voor gemeenten en onderzoek naar nieuwe bouwlocaties. “Peanuts, joh. Dat verdien je zo terug.”

Het interview voor dit marktrapport is direct zijn afscheid-interview. Gertjan van der Baan wordt op 3 april 2024 als ceo van Vesteda opgevolgd door zijn collega Astrid Schlüter, lid van de raad van toezicht van StiVAD. Hij heeft nog geen flauw idee wat hem daarna wacht. Zijn functies van ceo van Vesteda en voorzitter van de IVBN slokken hem volledig op. Voorlopig heeft hij geen tijd om op verzoeken in te gaan om een kop



“Wij wapenen ons als Vesteda nu door op kosten te besparen en onze schuldpositie scherp in het oog te houden”



Gertjan van der Baan

Vertrekt in april na ruim tien jaar als ceo van woningbelegger Vesteda. Eerder was hij 10 jaar directeur bij de Rotterdamse vastgoedbelegger Van Herk Groep. Daarvoor werkte hij bij Kempen & Co Corporate Finance. Hij was van juni 2021 tot maart 2024 voorzitter van de IVBN.

koffie te drinken. Er is volop discussie over de Wet betaalbare huur en ook de formatie van een nieuw kabinet speelt nog. “Dat ik de boot nog even afhoud, is pure zelfbescherming. Ik ben natuurlijk een jongetje dat bij elke functie denkt: ‘Hoe zou dat zijn? Leuk!’ En dat leidt mij te veel af”.

Een blik op de cijfers uit de database van StiVAD roept een voor hem vertrouwd beeld op: de aanvangsrendementen van woningen lopen op. In het voorjaar van 2023 werd eigenlijk niets verkocht, constateert Van der Baan. “Ik ben blij met deze objectieve cijfers van StiVAD. Die geven een onverdacht beeld. Het laatste wat ik wil, is meehuilen met het sentiment in alle krantenberichten. Dan heeft een makelaar weer iets uitgezocht of zijn er nieuwe cijfers van Pararius. Het sentiment wordt gestuurd door allerhande partijen met een eigen belang. Laten we het toch vooral bij de feiten houden.”

Een feit is volgens hem dat er veel te weinig nieuwe woningen worden gebouwd. “Tot voor kort bouwden we zo’n 60.000 tot 70.000 nieuwe woningen per jaar. Nu is de ambitie om dat te verhogen tot 100.000 nieuwe woningen per jaar, ruwweg de helft extra. In werkelijkheid daalt het aantal met

30 procent van het oorspronkelijke aantal dat we bouwden. Zo gaat het wel twintig jaar duren voor we het doel van 1 miljoen extra woningen hebben bereikt. Als je er over nadenkt, is dat echt heel erg.”

Rente bepaalt de markt

De markt werd volgens hem in 2023 vooral bepaald door de rente. En dan vooral door de snelheid waarmee de rente steeg. Daar bovenop kwam onzekerheid door de aanhoudende oorlog in Oekraïne. De hogere rente maakte beleggingen als obligaties aantrekkelijker. Doordat aandelen tegelijk in waarde daalden, hebben institutionele beleggers volgens toezichthouders te veel geld in vastgoed zitten. “En dan heb je ook nog eens de gestegen grondprijzen. Ik heb er wel begrip voor dat gemeenten de hoofdprijs voor grond vragen. Zij krijgen steeds meer taken van het Rijk op hun bordje, zonder dat ze daarvoor extra budget ontvangen. Zo vallen er gaten in de begroting. Grond is van de gemeenschap, logisch dat daarmee zorgvuldig wordt omgegaan.”

Van der Baan is verrast door de vele manieren waarop de vastgoedsector de afgelopen tijd is klemgezet. De verhoging van de overdrachtsbelasting naar 10,4 procent heeft buitenlandse beleggers weggejaagd. Daar bovenop kwam de onzekerheid over de regulering van de middenhuur. Woningen waren als belegging altijd een stabiele factor, een beetje saai zelfs. Door de hogere rente is het duur om extra geld te lenen om woningen bij te bouwen. En de overheid beperkt met huurwetgeving de mogelijkheden om die hogere kosten terug te verdienen.

Uitponden is klein bier

Hoe moeten woningbeleggers dan aan extra middelen komen? “Uitponden kan, maar dat is iets voor de langere termijn. Op korte termijn is dat klein bier. Bovendien remt het de verduurzaming van woningen. Binnen de vereniging van eigenaren die door uitponden ontstaat, is het lastig iedereen op één lijn te krijgen. Bovendien maakt het verduurzamingsmaatregelen veel duurder. Je mist de schaal-grootte van een belegger of corporatie die

in één keer een heel blok of hele wijk aanpakt.”

Erg vrolijk wordt hij niet, als hij denkt aan de nabije toekomst. Er woeden nu twee oorlogen, in plaats van die ene vorig jaar. Bovendien volgen er later dit jaar verkiezingen in Amerika, met mogelijk grote politieke verschuivingen. “Wij wapenen ons als Vesteda nu tegen de gevolgen door op kosten te besparen en onze schuldpositie scherp in het oog te houden. Ik ben heel positief over de woningmarkt op lange termijn, vooral door het grote tekort aan woningen. Maar het zou zomaar nog eens twee jaar kunnen duren voor er weer muziek in zit.”

Mietspiegel hebben we al

Is dat niet erg pessimistisch? “Ja”, bevestigt Van der Baan. “En dan loopt ook nog steeds de kabinetsformatie. De partijen die nu met elkaar spreken hebben geen duidelijke plannen voor de woningmarkt. Ze hebben allemaal weliswaar beloften gedaan, maar hebben die geen van alle laten doorrekenen. Dat biedt niemand enig houvast. De VVD bepleit een Mietspiegel, zoals die bekend is uit Duitsland. Maar die hebben we feitelijk al, in de vorm van het puntensysteem van het woningwaarderingssysteem. Er zal meer regulering komen, zoveel is zeker.”

Een lichtpuntje ziet hij in de terugkeer van de minister van Wonen, met een eigen ministerie met allemaal nieuwe ambtenaren. “Die moet je een budget geven om woningen te bouwen”, bepleit hij. Een miljoen woningen à 400.000 euro per stuk in tien jaar tijd kost je 40 miljard per jaar, rekt hij voor. “Stel dat je als minister per woning 20.000 of 40.000 euro beschikbaar stelt voor infra, compensatie en capaciteit voor gemeenten, voor onderzoek naar nieuwe locaties. Dan ben je maximaal 4 miljard per jaar kwijt. Maar dat verdient je zo weer terug in de btw en overdrachtsbelasting bij verkoop. En uit de economische impuls van bouwen, verhuizen, inrichtingskosten, nieuwe gordijnen, tv’s, enzovoort. Die 4 miljard per jaar, dat is peanuts, joh.”

Top 5 woningbeleggingstransacties

(exclusief portefeuilletransacties - koopsom x mln euro)

1.	The Orchard I		Rijswijk	145
	33.500 m ²	407 eenheden	Koper - VS	Verkoper - NL
2.	Brainpark		Rotterdam	134
	20.000 m ²	614 eenheden	Koper - VS	Verkoper - NL
3.	Brink Toren 7		Amsterdam	81,5
	11.500 m ²	260 eenheden	Koper - BE	Verkoper - NL
4.	Bloei030		Utrecht	55
	15.500 m ²	264 eenheden	Koper - NL	Verkoper - NL
5.	De Caai Toren 4 Pure		Eindhoven	48
	8.700 m ²	145 eenheden	Koper - NL	Verkoper - NL

figuur 2.1

Laatste bouwprojecten

Van der Baan ziet nog een belangrijk voordeel, namelijk het in de benen houden van de bouwsector. “Ik heb tegenwoordig veel feestjes. Vorige week bereikten we het hoogste punt van Podium in Amersfoort-Vathorst. Deze week leveren we The Ox op in Amsterdam-West, laatst hadden we het hoogste punt bij De Grote Beer in Rotterdam en de eerste paal van Zuiderhof op Zuid. Symbolische handelingen, wethouder erbij, iedereen het idee dat we lekker bezig zijn. Terwijl dit de laatste projecten zijn die we hebben lopen. Daarna stopt het. Wat moeten onze bouwers dan?”

Ger Peeters, Wonen Limburg

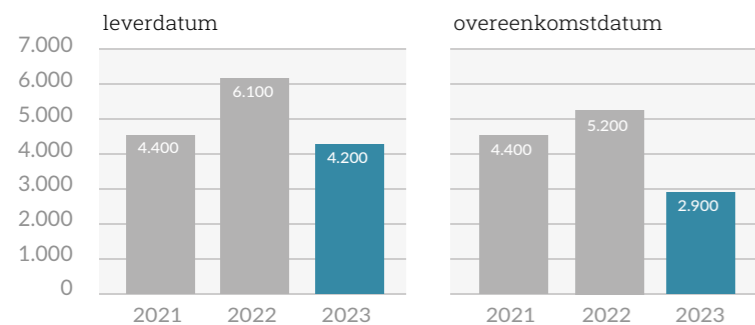
“Uit sociale huurinkomsten alleen kun je geen idealen financieren”

Slechts met voldoende financiële armslag kunnen woningcorporaties hun maatschappelijke taken ook op lange termijn uitvoeren, stelt bestuurder Ger Peeters van corporatie Wonen Limburg. En om de leefbaarheid te waarborgen, bouwt zijn corporatie ook middeldure koop-, huur- en levensloopbestendige woningen voor senioren.

Het is geen uitspraak die je van een corporatiebestuurder verwacht: “Elke woningcorporatie zou ook commercieel moeten opereren”. Ger Peeters zegt het met overtuiging. Hij wijst op het relatief grote aandeel middenhuurwoningen dat zijn corporatie in portefeuille heeft. Ondergebracht in de aparte bv Wonen Limburg Accent, gefinancierd met leningen uit de kapitaalmarkt. Wonen Limburg steekt daarmee anders in elkaar dan veel andere corporaties. “Corporaties willen hun bezit in principe eendeloos exploiteren. Dat is een mooi ideaal, maar dat red je op de lange duur niet alleen op basis van de beperkte huurinkomsten uit de



Beleggingsvolume woningen (x mln euro)



figuur 2.1



Ger Peeters

Ger Peeters is van huis uit socioloog en sinds 2011 bestuurder van woningcorporatie Wonen Limburg. Eerder was hij directeur voor het sociale domein bij gemeente Eindhoven. Daarvoor leidde hij de onderwijsinstelling Hogeschool InHolland in Amsterdam. Peeters is bestuurder bij de corporatiekoepel Aedes en was één van de eerste bestuursleden van StiVAD.

sociale portefeuille. Op een zeker moment grijp je mis." Natuurlijk moet ook de overheid haar financiële bijdrage aan de volkshuisvesting blijven leveren.

Dan moet de corporatie volgens Peeters, naast haar maatschappelijk rendement, ook een optimaal financieel rendement behalen. "Dat doe je met gemengde wijken en complexen. Het rendement van Wonen Limburg Accent gaat terug naar de huurders." Dat is best ingewikkeld, geeft hij toe. "Een beetje zoals de linker- en rechterhersen helpt moeten samenwerken. Die twee werelden combineren, dat vraagt iets van organisaties en van mensen."

Het wereldbeeld van Peeters is niet zwart-wit. Hij ziet geen scherpe scheidingen tussen institutionele beleggers, ontwikkelaars, bouwbedrijven en corporaties. Partijen in de vastgoedsector moeten volgens hem juist samenwerken om uitdagingen het hoofd te bieden. Onlangs sloot Wonen Limburg zich aan bij de branchevereniging van vastgoedontwikkelaars Neprom. "We moeten het gesprek aangaan. Ontwikkeling moet vaart krijgen. Daar kunnen we elkaar in ondersteunen", legt Peeters uit. Wonen Limburg volgt met aansluiting bij de

Neprom het voorbeeld van collega-corporaties als De Alliantie, Stadgenoot, Staedion, Ymere, Woonin en Woonzorg Nederland.

Met de ruggen naar elkaar

Toen Peeters in 2011 als bestuurder bij Wonen Limburg aantrad, was de onderlinge sfeer in de vastgoedsector nog heel anders. "Corporaties, ontwikkelaars en beleggers stonden met de ruggen naar elkaar." Sinds die tijd is er veel verbeterd. Ook als bestuurder van de corporatiekoepel Aedes heeft hij daaraan bijgedragen. Het helpt dat hij een relatieve buitenstaander is, vermoedt hij. Voor Peeters bij Wonen Limburg begon, was hij directeur voor het sociale domein bij gemeente Eindhoven. Daarvoor leidde hij de Amsterdamse vestiging van onderwijsinstelling Hogeschool InHolland. Van origine is Peeters socioloog. "Ik heb een bijzondere interesse in organisaties, culturen en cultuurverschillen."

In de huidige uitdagingen voor zijn corporatie draait het om meer dan alleen de financiën. "We willen dat woningen betaalbaar en duurzaam zijn en de druk op leefbaarheid moet in veel wijken omlaag. In combinatie met onze dochteronderneming Wonen Limburg Accent kunnen we onze nieuwbouwambitie van honderden woningen per jaar in zowel de sociale huur als middenhuur en betaalbare koop realiseren. Waardoor we als vanzelf een natuurlijke mix in de wijk creëren." Wonen Limburg is met ruim 25.000 woningen en 3.000 eenheden overig vastgoed de grootste woningcorporatie van Limburg.

Kantoren met beladen historie

De ondernemende geest van Wonen Limburg blijkt ook uit twee recente aankopen. Zo kocht de corporatie het voormalige DSM-hoofdkantoor in Heerlen om er een mix van 161 huur- en koopappartementen te ontwikkelen en een scala aan gemeenschappelijke voorzieningen voor de bewoners. Eerder werd de corporatie eigenaar van het al jaren leegstaande ING-kantoor in dezelfde stad om dit te transformeren in 81 appartementen, waarvan 59 sociale huur en 22 middenhuur. Bij de

plannen werkt Wonen Limburg intensief samen met de gemeente. "De kantoren hebben een beladen historie. Ze liggen pal naast wijken met veel sociale huurwoningen."

Ook het eigen kantoor van de corporatie is een herontwikkeling van een historisch fabriekspand. Het dateert uit het midden van de negentiende eeuw en ligt met de achterzijde aan het spoor. "In een ver verleden konden hier treinwagons naar binnen worden gereden", vertelt Peeters. Het pand werd gebruikt voor de fabricage van sigaren, als koffiebranderij, meubeltoonzaal en tijdens de Tweede Wereldoorlog als ziekenhuis. "Daarna raakte het in verval", vertelt Peeters. Wonen Limburg heeft zijn kantoor in de oude schil gehangen. Het heeft energielabel A+++ , een WKO en zonnepanelen. Op de begane grond dient het restaurant als huiskamer voor de huurders, iedereen mag er komen koffiedrinken. Ook medewerkers zitten er vaak te vergaderen. Alle werkplekken zijn flex, maar: "Als vanzelf zijn er vlekken ontstaan, waar collega's van dezelfde afdelingen bij elkaar zitten."

Meer renovatie en transformatie

De rol van de coöperatie in de woningmarkt is volgens Peeters in Limburg anders dan in de rest van het land. De Limburgse markt vraagt om meer renovatie en transformatie. Er zijn veel kantoorpanden die leeg staan. In de zogeheten mijnkoloniën – de wijken die ooit gericht werden gebouwd voor het onderbrengen van mijnwerkers en hun gezinnen – is nog veel werk te doen. Wonen Limburg heeft er intensief contact met zorgpartijen over de bouw van levensloopbestendige woningen.

Wonen Limburg werkt ook aan de doorstroming uit sociale huurwoningen. In Weert werkt de corporatie nauw samen met de gemeente in een grote gebiedsontwikkeling in de wijken Keent en Moesel. Er worden 650 verouderde portiekwoningen toekomstbestendig gemaakt. "En we doen daar sloop-nieuwbouw met dure koop en huur. We willen mensen voor de wijk behouden.

Top 5 transacties woningcorporaties

(koopsom x mln euro)

1.	Woonzorg Nederland-Rijnhart Wonen	Ommedijk Leiderdorp	29
2.	Rijnhart Wonen-Woonzorg Nederland	Jan van Galenlaan Voorschoten	26
3.	MeerWonen-Mooiland	Boerhaaveplein Oegstgeest	26
4.	De Marken-Woonbedrijf Ieder1	Bakkerskamp Schalkhaar	22
5.	Thuisvester-Mooiland	De Vennen Rijsbergen	20

figuur 2.2

Dit jaar worden de eerste twee nieuwe appartementenblokken opgeleverd, waarin ouderen uit de wijk doorstromen. Ook uit woningen die we willen slopen. Zo ontstaat er een treintje van verhuisbewegingen."

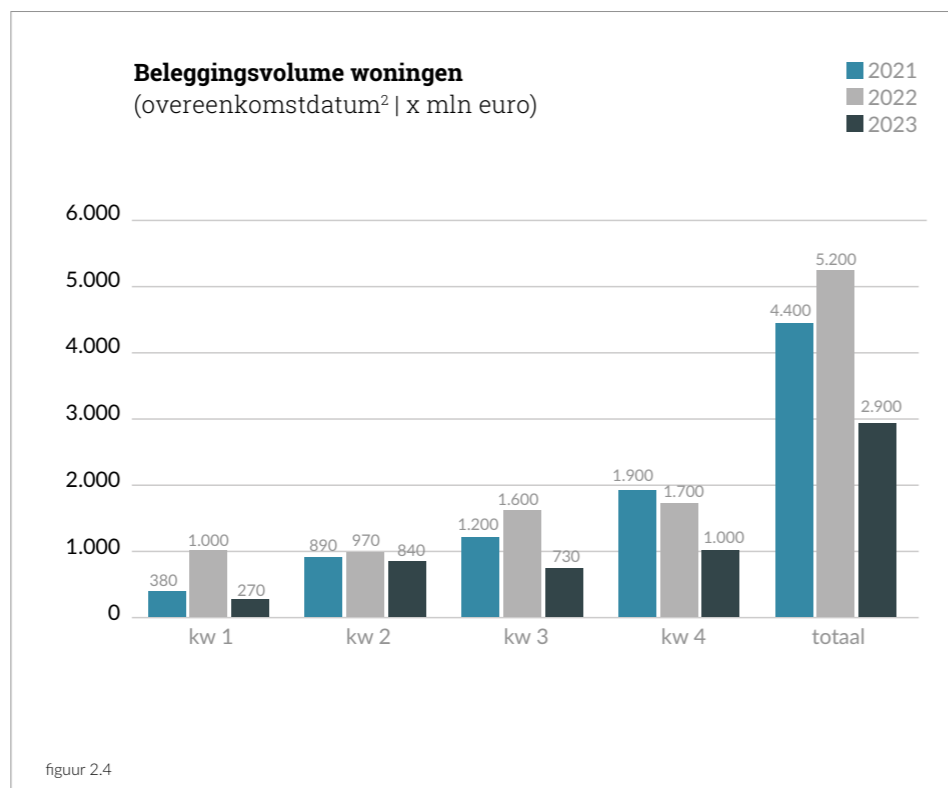
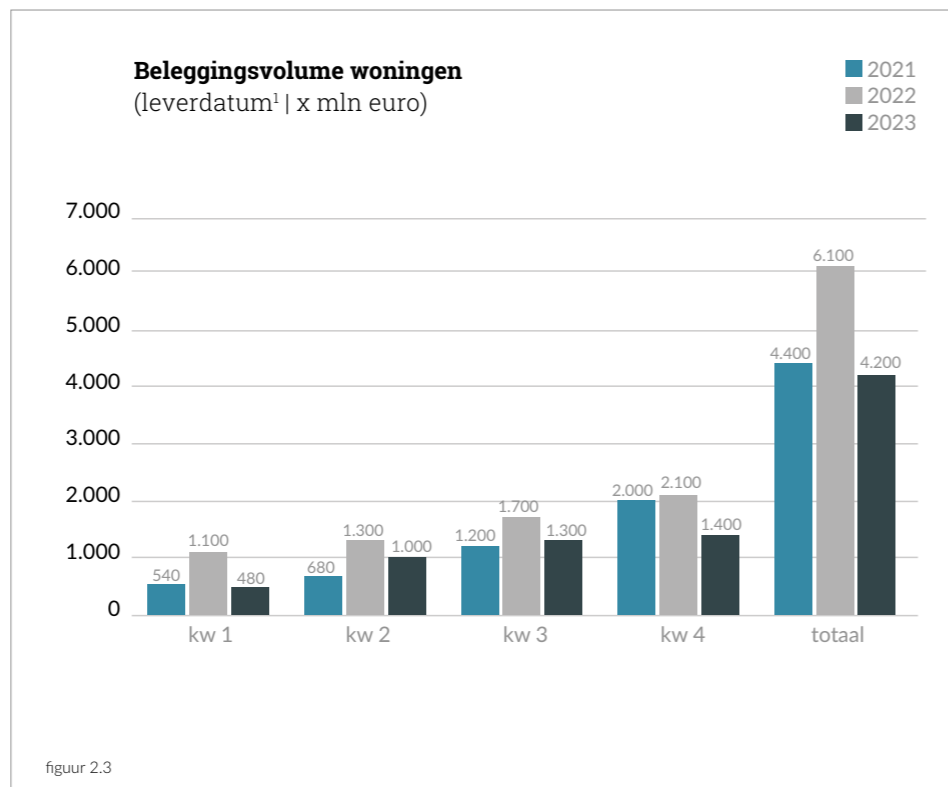
"We moeten in de vastgoedsector het gesprek aangaan. Ontwikkeling moet vaart krijgen. Daar kunnen we elkaar in ondersteunen"

Feiten

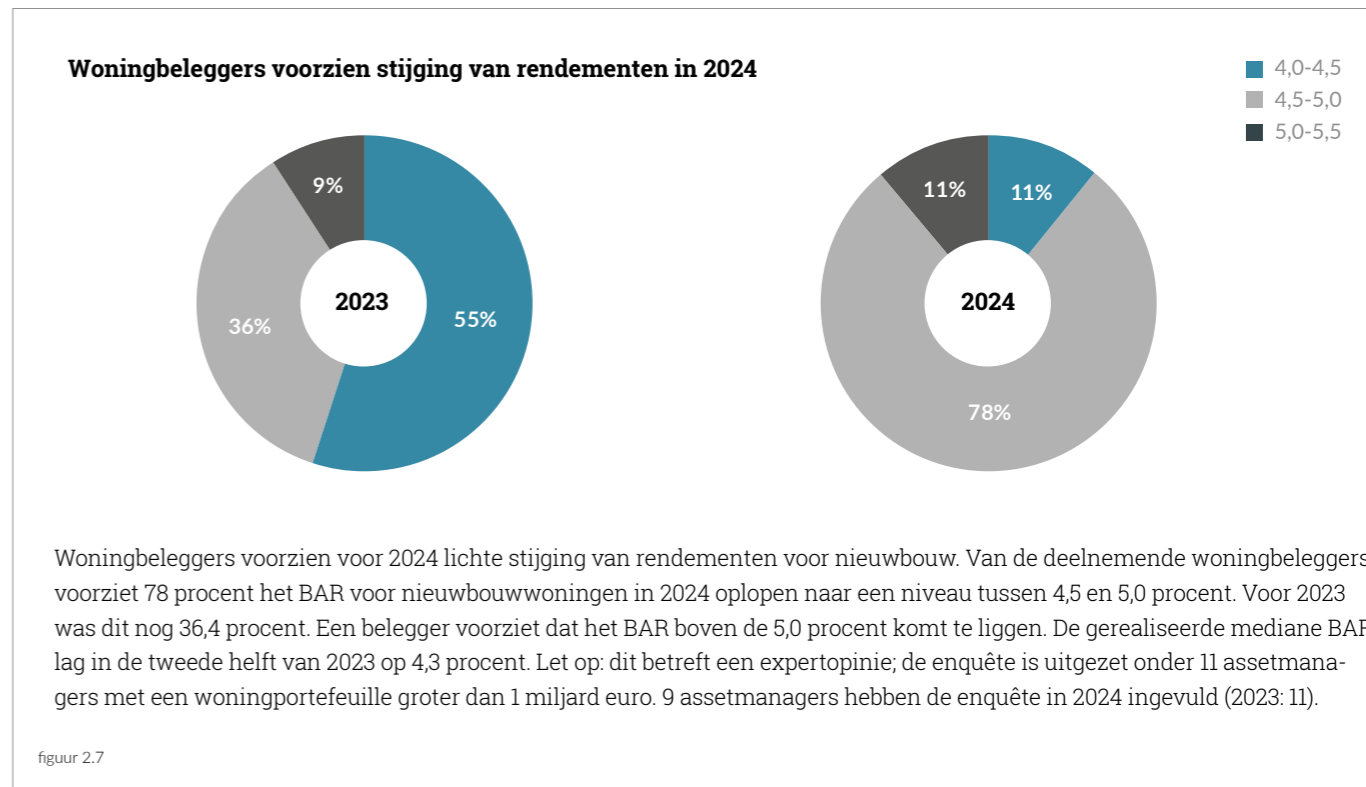
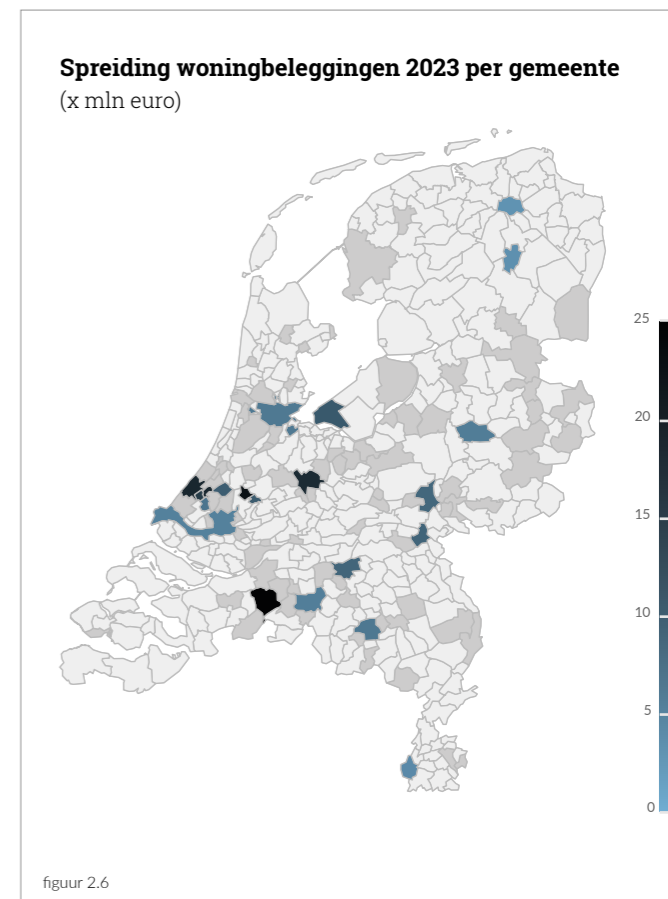
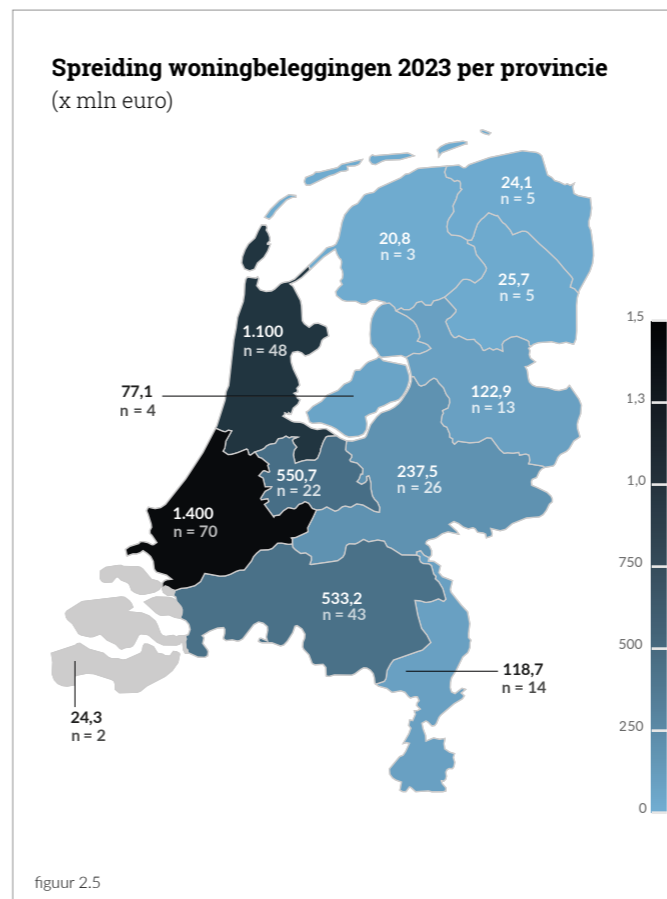
Het woningbeleggingsvolume op basis van leverdatum bedroeg in 2023 ruim 4,2 miljard euro. Een daling van 31 procent. Deze daling deed zich vooral voor in het eerste kwartaal 2023 (57 procent).

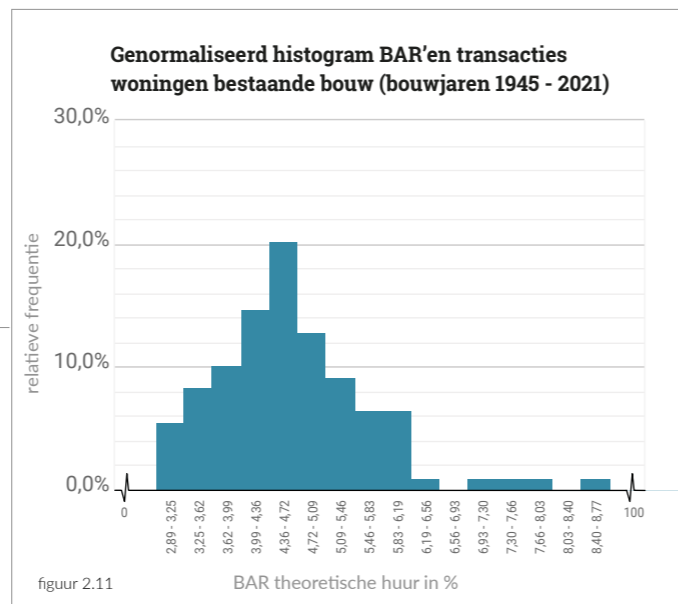
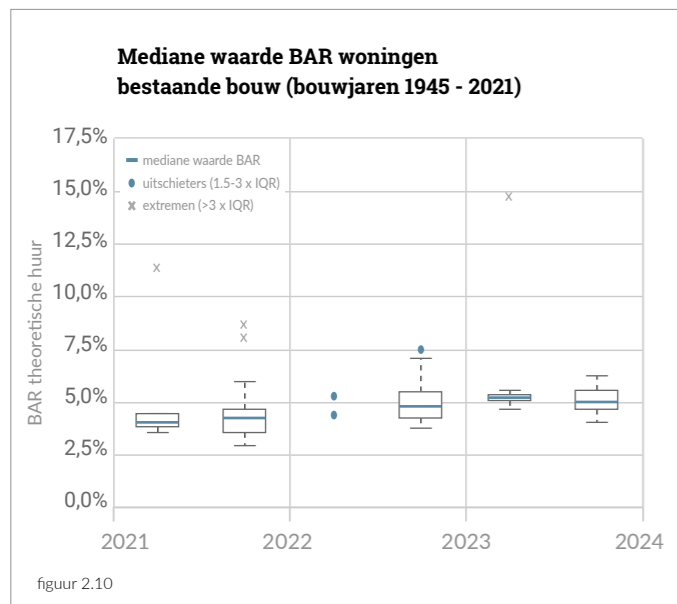
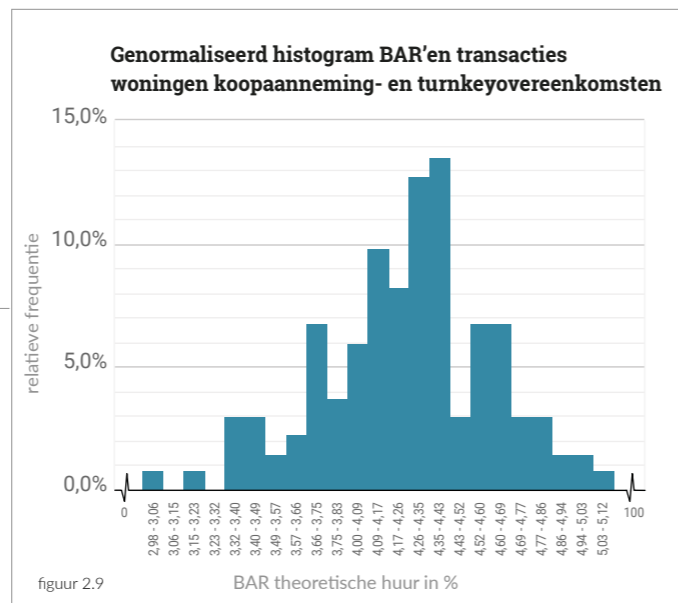
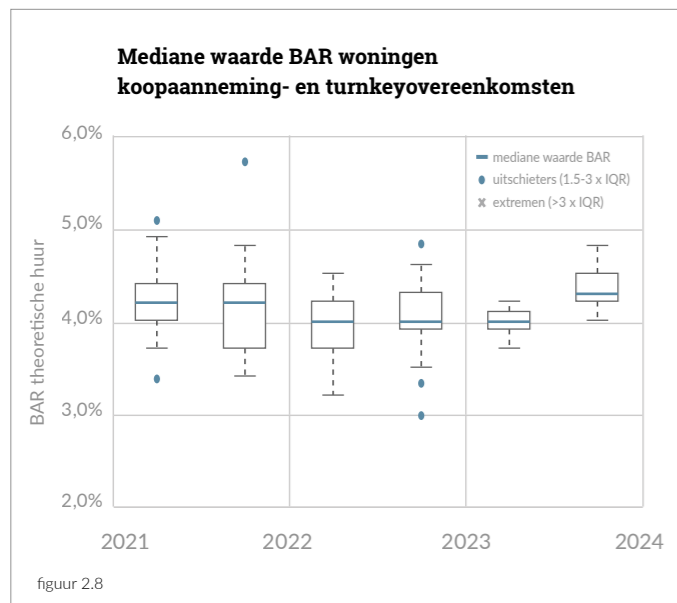
Op basis van overeenkomstdatum bedroeg het beleggingsvolume in 2023 ruim 2,9 miljard euro. Dit was een daling van 44 procent tegenover 2022. De hapering van de woningbeleggingsmarkt in 2023 werd niet zo zeer veroorzaakt door een gebrek aan belangstelling. Door het tekort aan betaalbare woningen, blijft de vraag hoog. Een caleidoscoop aan factoren als de onzekerheid over regelgeving, oplopende rente en voordeeltjes voor kopende starters - veroorzaakten terughoudendheid bij de beleggers. 57 procent van het beleggingsvolume woningcomplexen in 2023 betreft nieuwbouw voor 2,4 miljard euro met 9.900 wooneenheden. StiVAD-deelnemers realiseerden 64 procent van deze nieuwbouwwoningen.

Het brutoaanvangsrendement van transacties met een StiVAD-deelnemer loopt bij bestaande bouw uiteen van 4 procent tot 6,2 procent. Bij nieuwbouw loopt het brutoaanvangsrendement van 3,3 procent tot 4,8 procent.



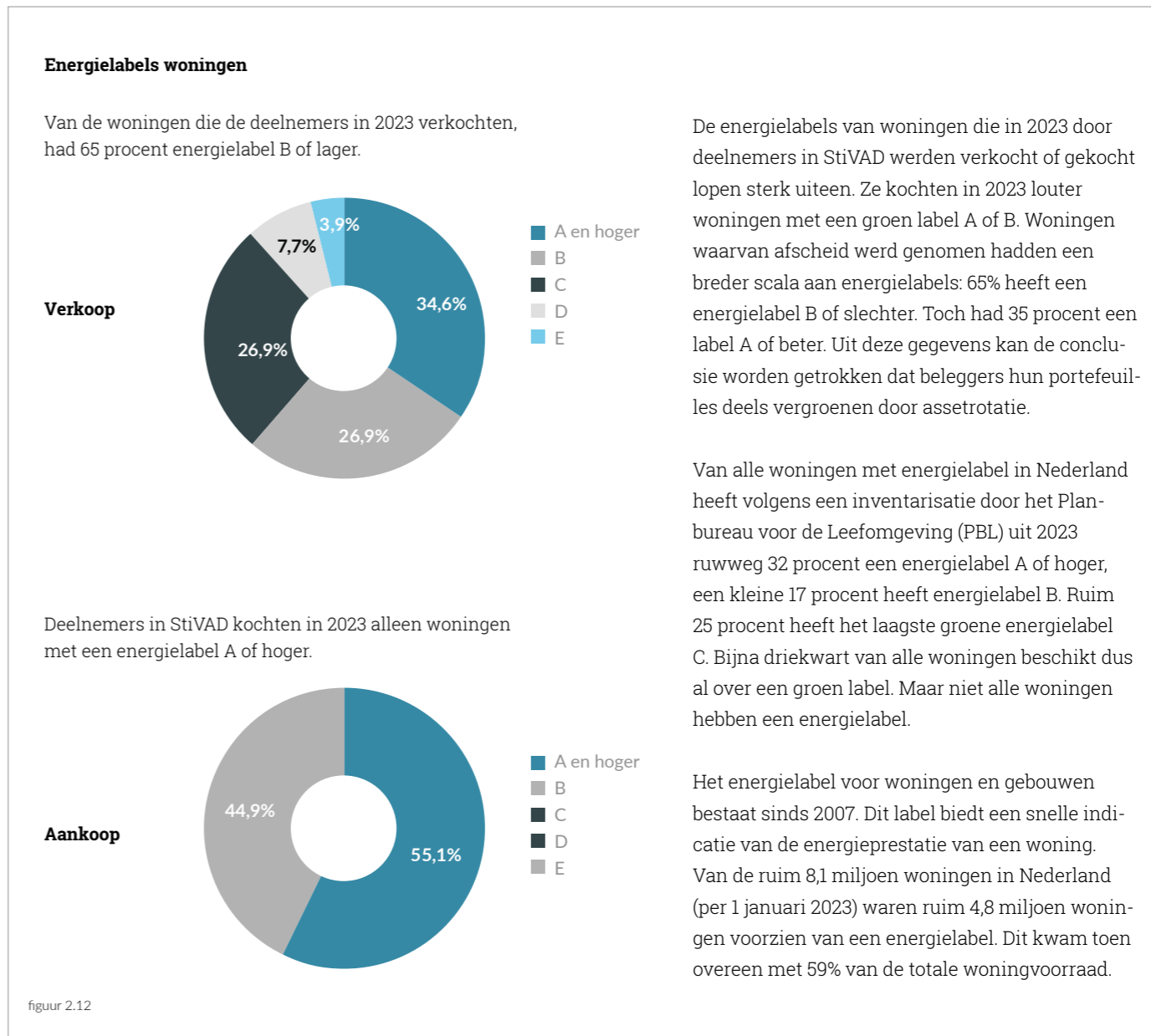
1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
 2. Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum





De mediane waarde van de brutoaanvangsrendementen op woningbeleggingen in Nederland – koopanneming- en turnkeyovereenkomsten – daalde in de periode 2021-2022 naar een niveau van een fractie boven vier procent. In de eerste helft van 2023 bleef het mediane BAR voor te bouwen woningen nog stabiel, maar maakte in de tweede helft van het jaar een sprongetje naar 4,4 procent, bij een toename in de spreiding van de afgesproken BAR'en (zie figuur 2.9).

De mediane waarde van brutoaanvangsrendementen op beleggingen in bestaande woningen uit de bouwjaren 1945 tot 2021 liepen in de periode 2021 tot en met de eerste helft van 2023 gestaag op, om in het tweede halfjaar van 2023 weer licht te dalen tot 5,1 procent.



“Het laatste wat ik wil, is meehuilen met het sentiment in alle krantenberichten. Laten we het toch vooral bij de feiten houden”



3.0 Woonzorg

“De vraag naar zorgwoningen zal de komende jaren alleen maar toenemen. In 2040 is één op de vier Nederlanders ouder dan zestig, één op de drie boven de tachtig”

Cees van Boven, Woonzorg Nederland

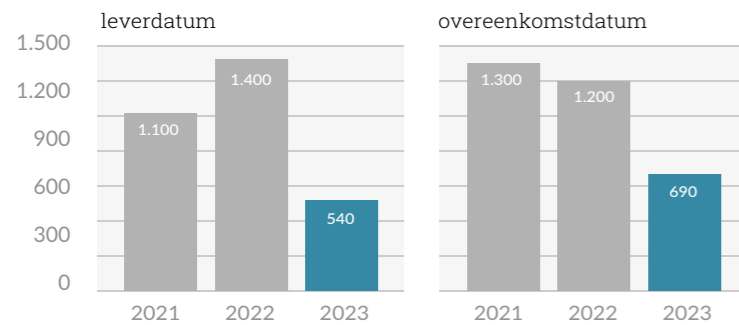
“Geen toxic asset class, maar een gigantische groeimarkt”

Ouderen willen graag naar de ouderwetse serviceflat, iets wat de markt nog niet inziet. Bestuursvoorzitter Cees van Boven van Woonzorg Nederland ziet een grijze golf de woningmarkt overspoelen. “Met een realisatietijd van gemiddeld zeven jaar hebben wij niet zo heel veel tijd meer daar iets aan te doen.”

Een toxic asset class. Zo werd de beleggingscategorie zorgvastgoed omschreven bij zijn aantreden in augustus 2016 als bestuurder van de in seniorenwoningen gespecialiseerde corporatie Woonzorg Nederland. “Blijf er bij weg, zeiden collega's in de vastgoedsector tegen mij. Zelfs leden van de raden van bestuur van zorginstellingen waarschuwden me”, herinnert Van Boven zich. In de periode 2010 tot 2015 werden veel verzorgingstehuizen door zorginstellingen van de hand gedaan. In de sector was er sprake van veel leegstand, panden die stuk voor stuk een nieuwe invulling hebben gekregen.



Beleggingsvolume woonzorg (x mln euro)



figuur 3.1



Cees
van Boven

Cees van Boven is sinds augustus 2018 bestuursvoorzitter van Woonzorg Nederland. Daarvoor was hij twee jaar bestuurder bij woningcorporatie Parteon in Purmerend. Eerder was hij bijna zes jaar directievoorzitter van projectontwikkelaar MAB. De jaren daarvoor was hij plaatsvervangend directeur-generaal van het ministerie van VROM.

Inmiddels is de waarde van de portefeuille van Woonzorg Nederland opgelopen tot 5,7 miljard euro. Eén derde van de portefeuille bestaat uit plaatsen in de VVT-zorg (Verpleeg- en Verzorgingstehuizen en Thuiszorg), samen goed voor 10 procent van het totale landelijke aanbod. Voor het overige omvat de portefeuille zelfstandige seniorenwoningen. In een recente risicoanalyse werd de portefeuille doorgelicht op huurcontracten, locaties, het debiteurenrisico en de alternatieve aanwendbaarheid. "De portefeuille blijkt zeer robuust. Door de ligging is de alternatieve aanwendbaarheid doorgaans goed. Naar 5 procent ervan moesten we serieus kijken, vooral het deel in het aardbevingsgebied in Oost-Groningen." Van enige giftigheid van deze beleggingscategorie is hem niets gebleken.

Het transactievolume in de markt voor zorgvastgoed liep de afgelopen jaren gestaag op tot zo'n 1,4 miljard euro in 2022. Naast enkele institutionele beleggers in eigen land, traden vooral buitenlandse investeerders toe als Aedifica, Cofinimmo en Orpea. Meestal op basis van zogeheten triple-netovereenkomsten. Dat zijn contracten waarin de huurder naast de betaling van de kale huurprijs ook nog kosten als onderhoud, verzekering en gemeentelijke belastingen voor zijn rekening neemt.

Enorme versnippering

Dat veel buitenlandse partijen actief zijn in Nederlandse zorgwoningen, verbaast Van Boven niet. "Zij zien een enorme versnippering in de markt. Nederland telt maar liefst 300 woningcorporaties en 400 zorgorganisaties die zorgvastgoed in eigendom hebben. Dat is op de lange duur geen houdbare situatie." De onderliggende economische factoren zijn uitstekend: een rechtsstaat met een stabiele economie, hoogopgeleide bevolking en jaarlijkse zorguitgaven van 105 miljard euro, waarvan 35 miljard voor ouderenzorg. "Die buitenlandse investeerders zijn echter kopschuw geworden toen de Nederlandse overheid uit het niets over regulering van de middenhuur begon en de politiek ingreep in de hoogte van de huren."

In 2023 viel het transactievolume met twee derde terug naar 540 miljoen euro. "Het afgelopen jaar was met recht een perfecte storm: oplopende geopolitieke spanningen, een snel stijgende rente, hoge inflatie, oplopende bouwkosten en een aangekondigde verlaging van de normatieve huisvestingscomponent. Dat is de financiële bijdrage van de overheid waaruit zorgorganisaties huur-, bouw- en verbouwingskosten van locaties moeten dekken. Alles bij elkaar pakte dat negatief uit."

Zorgorganisaties verkopen vastgoed

Van Boven heeft niet het idee dat dit alles in 2024 snel verandert. "Zelfs als er in de bekostiging van de zorg niets zou veranderen, komen zorginstellingen nu al geld tekort en boeken ze verliezen op hun kernactiviteit. Ik verwacht dat meer zorgpartijen vastgoed gaan verkopen. Daardoor krijgen ze meer focus en meer financiële armslag. Maar tot nu zie ik dat eigenlijk nog niet zo." De vraag naar zorgwoningen zal door de demografische ontwikkeling de komende jaren alleen maar toenemen, ziet Van Boven. "In 2040 is één op de vier Nederlanders ouder dan zestig, één op de drie zelfs boven de tachtig."

Zelf wordt Van Boven dit jaar 67. Ook hij kijkt naar opties om anders te gaan wonen. Maar hij ziet een groot gat tussen het eigen huis – waar

de inmiddels uitgevlogen kinderen zijn grootgebracht – en het verpleegtehuis dat tegenwoordig meer de functie van hospice heeft. Veel ouderen zijn volgens hem op zoek naar een levensloopbestendige middenhuurwoning waar, wanneer nodig, zorg aan huis kan worden geleverd. Zo voorkomen senioren dat ze weer moeten verhuizen.

Ruim appartement, prachtige siertuin

Hij noemt als voorbeeld de voormalige Valeriuskliniek in Amsterdam-Zuid. Tegenwoordig kortweg aangeduid als Valerius en bestemd "voor wie overal ter wereld kan wonen, maar zich in Amsterdam het meeste thuis voelt." Een gebouw met uitzonderlijk ruime appartementen rondom een prachtige siertuin. Compleet met lifestyle-diensten, alle vormen van hoogwaardige zorg en uitgebreide faciliteiten op het gebied van wellness. "Het is het absolute topsegment in deze markt. Je koopt er een appartement voor 25.000 euro per vierkante meter en betaalt nog eens vele euro's per maand aan servicekosten."

Voor iets eenvoudiger zorgwoningen ontstaat nu een snelgroeiende markt. Van Boven sprak onlangs met een ontwikkelende belegger die overweegt een portefeuille op te bouwen van zorgwoningen in een Valerius-light-variant. Een ander voorbeeld dat de afgelopen jaren is geëxplodeerd, is Dagelijks Leven. Die zorgorganisatie heeft inmiddels negentig 'gestempelde' locaties van zo'n 19 tot 21 woningen per complex. "De oprichters komen uit de hotelwereld en deden ervaring op bij de Franse zorgvastgoedbelegger Orpea. Het vastgoed van de verschillende locaties wordt nu via sale-and-lease-back-deals verkocht aan institutionele beleggers als Achmea Real Estate en Bouwinvest. Er zullen meer partijen als Dagelijks Leven ontstaan, met een modelmatige ontwikkeling van gebouwen en een eigen zorgconcept."

Gevolgen vergrijzing

Door de vergrijzing is de vraag naar seniorenwoningen gigantisch. Van Boven rekent voor: "Van de 8 miljoen woningen in Nederland zijn er 5

Top 5 woonzorgtransacties

(exclusief portefeuilletransacties - koopsom x mln euro)

1.	Dagelijks Leven - m ²	o.a. Culemborg Koper - NL	85 Verkoper - NL
2.	Legends 8.400 m ²	Utrecht Koper - NL	37 Verkoper - NL
3.	Kentalis 15.000 m ²	Sint-Michielsgestel Koper - NL	21 Verkoper - NL
4.	Rhederhof 10.000 m ²	Rheden Koper - NL	14,5 Verkoper - NL
5.	Ambiq 7.400 m ²	Hengelo Koper - BE	11 Verkoper - NL

figuur 3.2

miljoen een eengezinswoning. Daarvan worden er 2,4 miljoen bewoond door een alleenstaande of een stel. Dat aantal neemt snel toe". Het aantal werkenden in de zorg gaat volgens berekeningen van één op zeven naar één op drie. Om de druk op het zorgpersoneel te verlichten is het slim om ouderen geclusterd samen te laten wonen, zodat ze de zorg voor elkaar delen. "Geen billen wassen, natuurlijk. Maar wel, meer naar elkaar omkijken en als dat nodig is 's ochtends de ogen van een buurvrouw druppelen." Van Boven stelt: "Bouw je voor oud, dan bouw je nooit fout."

"Buitenlandse beleggers zijn kopschuw nu de politiek ingrijpt in de huren en met huurkorting, bevrozing en regulering komt"

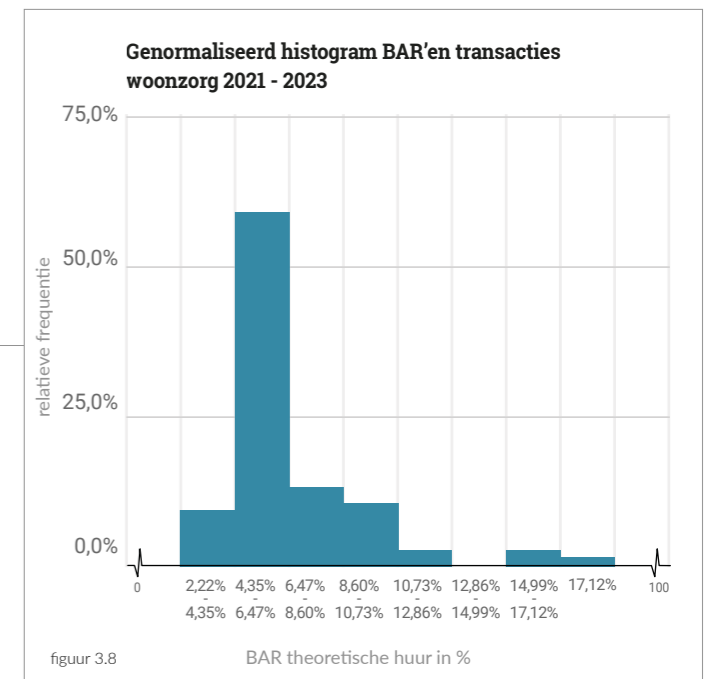
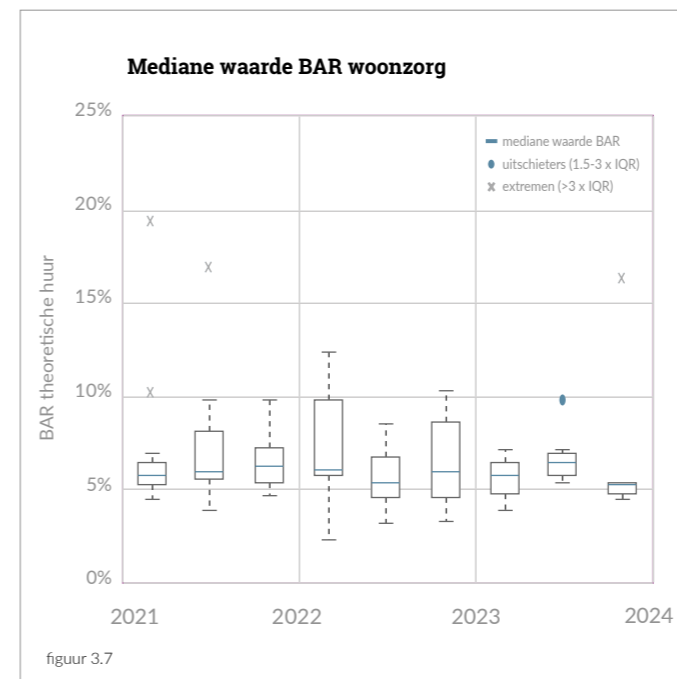
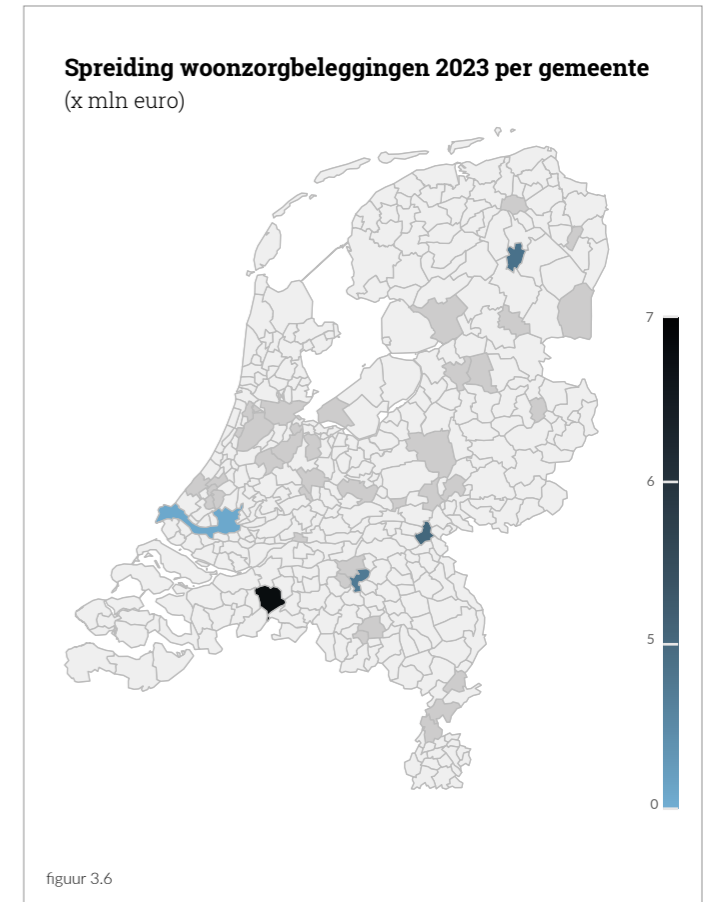
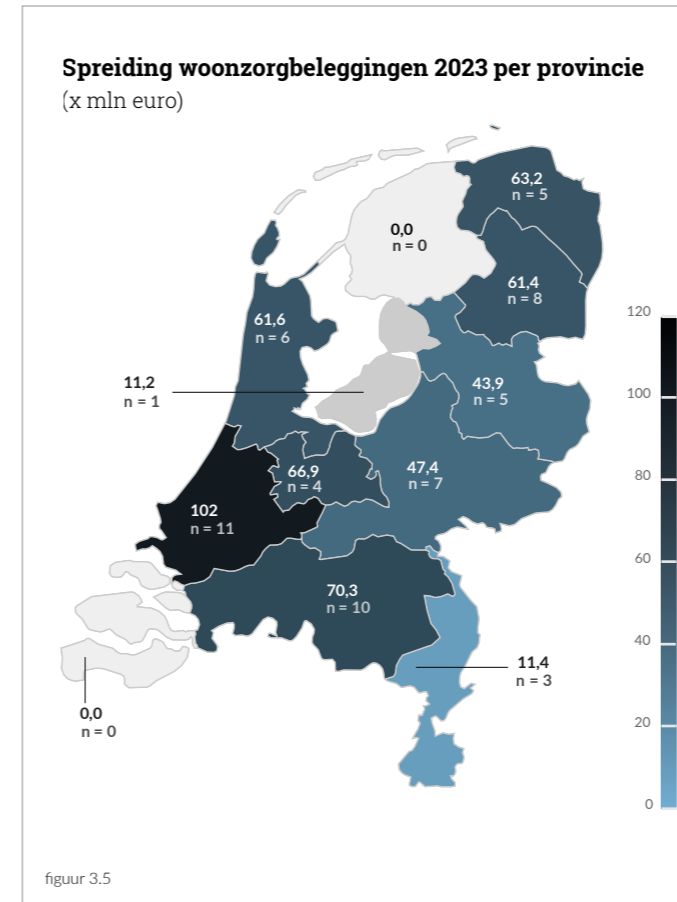
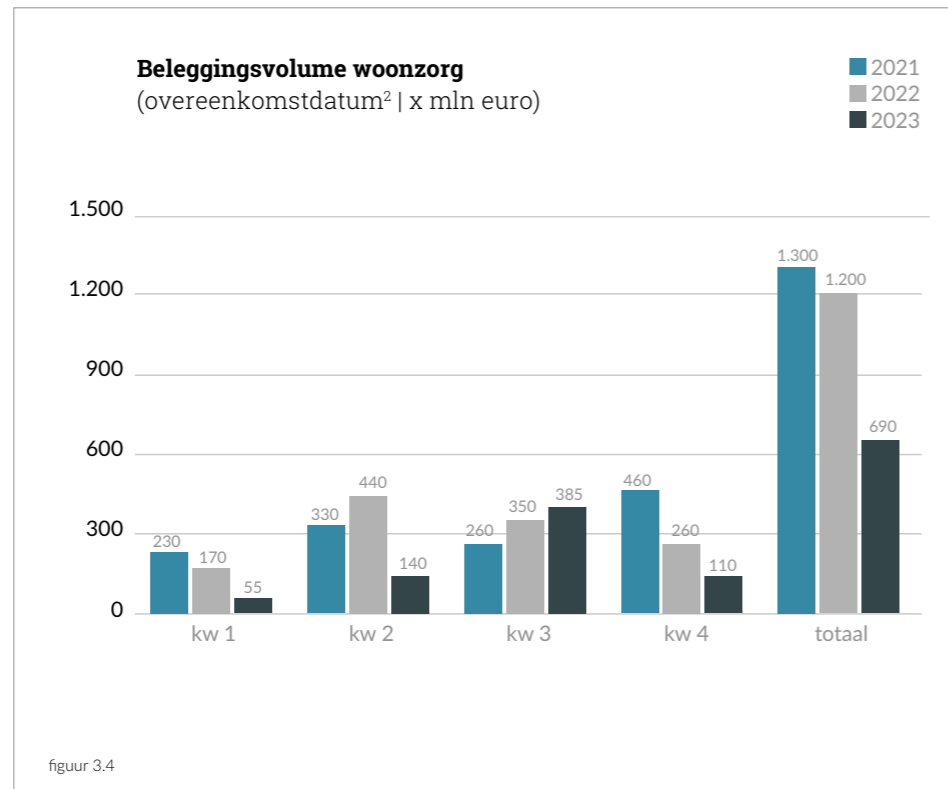
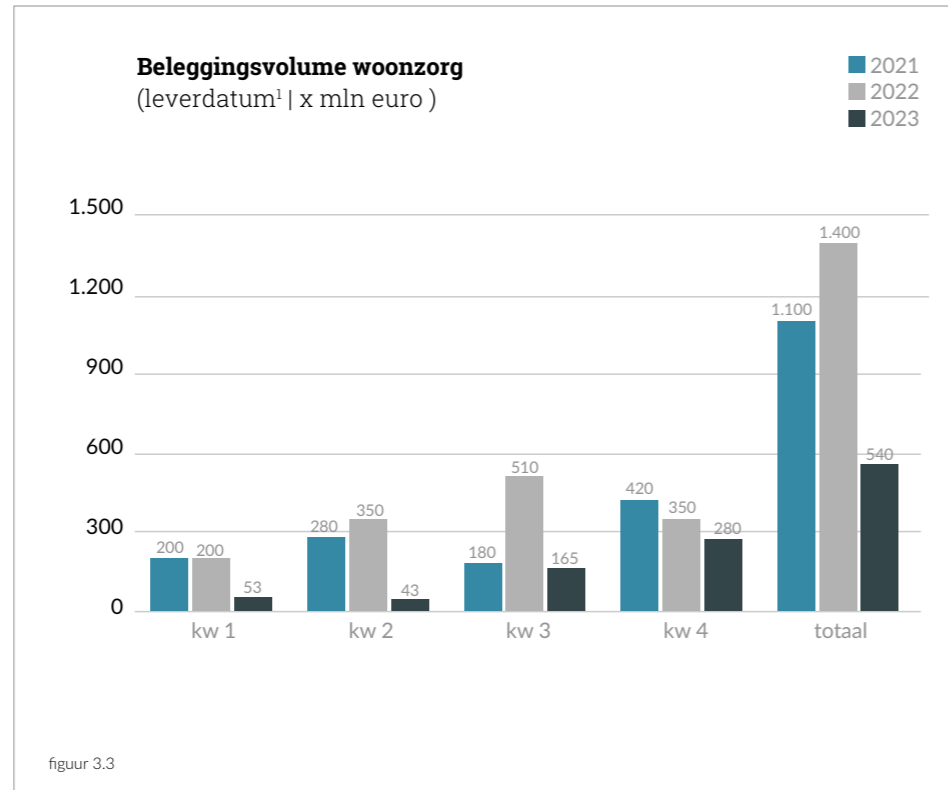
Feiten

Demografische trends maken woonzorgvastgoed populair. Een groeiende vraag naar kwalitatief zorgvastgoed voor ouderen is zichtbaar. Behalve een groeimarkt is woonzorgvastgoed ook een lastig segment. Het is dan ook meer een gebrek aan aanbod van goede kwaliteit dan gebrek aan vraag, dat het aantal transacties remt.

Dit is zichtbaar in de cijfers over 2023. Het volume woonzorgtransacties op basis van leverdatum bedroeg in 2023 ruim 540 miljoen euro, een daling van 62 procent tegenover 2022.

Op basis van overeenkomstdatum bedroeg het beleggingsvolume in 2023 690 miljoen euro. Dit is een daling van 45 procent tegenover 2022.

Brutoaanvangsrendementen voor nieuwbouw zorgvastgoed lopen uiteen van een krappe 4 procent tot 6 procent. Deze lage rendementen (4 procent tot 5 procent) worden vooral gerealiseerd bij nieuwbouwprojecten in de grote steden in het westen en midden van het land. In het noorden en oosten, maar ook in een stad als Breda, ligt het brutoaanvangsrendement bij nieuwbouw tussen de 5 en 6 procent.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
 2. Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum



4.0 Kantoren

“Je ziet al lagere rendementen voor gebouwen met hogere energielabels. Het zou interessant zijn om op termijn ook een kWh/m²-waarde in de database op te nemen”

Pieter Vandeginste, a.s.r. real estate

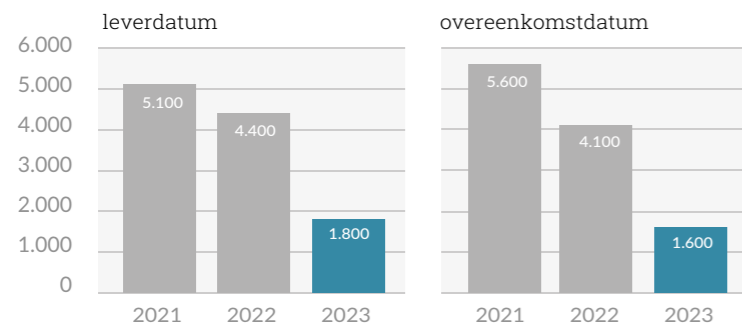
“Aan goede kantoren blijft de komende jaren een groot tekort”

De pijplijn voor de ontwikkeling van nieuwe kantoren is vrijwel leeg, terwijl de vraag naar duurzame kantoren bij ov-knooppunten groot is. De komende jaren blijft er schaarste op de kantorenmarkt, voorspelt Pieter Vandeginste van a.s.r. real estate. “Branchegenoten beseffen nog niet allemaal hoe groot de impact van duurzaamheid gaat zijn.”

Het transactievolume in de markt voor kantoren is met een kleine 60 procent gedaald tegenover een jaar eerder, bij oplopende rendementen. Fund director Pieter Vandeginste van het ASR Dutch Mobility Office Fund van a.s.r. real estate herkent de uitkomsten van een analyse van de StiVAD-database. “Het komt door de gestegen rente, waardoor om allerlei redenen vastgoed minder aantrekkelijk is geworden voor beleggers. Kantoren inclusief. Banken moeten extra buffers aanhouden voor de vastgoedfinancieringen die ze verstrekken. Dat maakt geld duurder. En het leidt ertoe dat



Beleggingsvolume kantoren (x mln euro)



figuur 4.1



Pieter
Vandeginste

Pieter Vandeginste MRE is bij a.s.r. real estate verantwoordelijk voor het ASR Dutch Mobility Office Fund. Hij startte zijn loopbaan in het vastgoed bij de Haagse ontwikkelaar Provast en deed de Master of Real Estate-opleiding aan de ASRE. Na een kort intermezzo als directeur bij Bohemen, maakte hij de overstap naar a.s.r. waar hij nu ruim 14 jaar werkt.

meer partijen op zoek moeten naar alternatieve kapitaalbronnen voor de herfinanciering van hun vastgoedportefeuille."

Het valt hem op hoe anders het beeld van de huidige dip in de vastgoedmarkt is, vergeleken met de kredietcrisis in 2008. "Toen werd bij het uitbreken van de financiële crisis de economie sterk geraakt. De huurdersmarkt reageerde direct, die deed het toen meteen heel slecht. Nu blijven de economie en de markt gezond – ik zie de leegstand nauwelijks oplopen." Vooral kantoren nabij ov-knooppunten zijn zeer in trek, constateert Vandeginste. "Dat leidt wel tot polarisatie in de markt: er is sprake van een vlucht naar kwaliteit. Kantoren op minder populaire plekken ondervinden daarvan nu de nadelige gevolgen: leegstand en scherpe waardedalingen."

Een lichtpuntje voor het lopende jaar ziet Vandeginste in de renteontwikkeling, die zich stabiliseert. Later in het jaar zou zich dit kunnen vertalen in een voorzichtige daling van de rente. "Nu al zie ik meer activiteit op de kantorenmarkt, beleggers anticiperen op een rentedaling. De waardedaling van courante kantoren lijkt daarmee achter de rug."

Nieuwbouw is een slagveld

Bij de ontwikkeling van nieuwe kantoren is van herstel nog niets te merken. "Dat is een slagveld. Er zijn weinig nieuwe ontwikkelingen, de pijnlijn is nauwelijks gevuld. Dat betekent dat de schaarste aan goede kantoren de komende jaren groot zal blijven." Volgens Vandeginste vraagt de schaarste aan kantoren rondom ov-knooppunten juist om goed nieuw aanbod en nieuwbouw. Als de investeringsmarkt dit jaar daadwerkelijk weer aantrekt, zal iedereen daar willen bijkopen. "De dynamiek in de markt zal toenemen", voorspelt hij.

Gebouwen die verschillende functies onder een dak combineren, zijn het fundament onder de strategie van het ASR Dutch Mobility Office Fund. "Samen met de bereikbaarheid met openbaar vervoer is dat de kern. Vooral het gebied rondom zo'n kantoorgebouw is van belang: levendigheid is een belangrijke meerwaarde. De vooruitzichten voor kantoren in dergelijke gebieden zijn gunstig." Vandeginste vertelt over het mixed-usegebouw met groene gevel Wonderwoods naast Utrecht Centraal Station dat in juni door ontwikkelaar G&S& aan a.s.r. wordt opgeleverd. Het gebouw combineert wonen, werken en ontspannen. Die laatste functie wordt breed ingevuld met als hoogtepunt de art experience 'Nowhere'. "Dat wordt een spectaculaire nieuwe attractie, een zogeheten 'immersieve ervaring' powered by Teamlab, een collectief van Japanse lichtkunstenaars." De verwachting is dat kantoren in de nabijheid van voorzieningen en cultuur populair zullen blijven."

Kantoren naar Paris-proof

De komende jaren zal in de kantorenmarkt veel aandacht zijn voor de verduurzaming van bestaande kantoren, voorziet Vandeginste. "Alle kantoorgebouwen moeten uiteindelijk naar Paris-proof. Niet alleen beleggers, ook huurders willen dat. Een nieuwe ontwikkeling is dat huurders zich willen verbinden aan een maximum energieverbruik. Daarvoor moeten kantoren technisch worden aangepast. Het verplichte minimum energielabel C heeft kantoorgebruikers bewust gemaakt van hun

energieverbruik. Dat is natuurlijk een eerste stap. Voor ons behoort een energielabel A, A+ tot de basishygiëne."

Vandeginste ziet de bewustwording van huurders versnellen. Vanaf 1 juli 2024 moeten bedrijven met meer dan 100 medewerkers rapporteren over hun CO₂-uitstoot. "Dat betekent dat huurders belang krijgen bij een energiezuinig kantoor. Wij kunnen huurders helpen met data over energieverbruik, waterverbruik en afvalstromen. Daarmee bieden we huurders de basis voor hun rapportages." In de toekomst zal de duurzaamheid van een kantoor dat bovendien voorziet in de meet- en databehoeft van gebruikers zich vertalen in een hogere waarde van het vastgoed. "Dat ga je terugzien in de hoogte van de huren", voorspelt Vandeginste. "Dataleveringen worden een voorwaarde, zonder data heb je in de toekomst geen aantrekkelijke propositie meer."

Lagere BAR voor duurzaam kantoor

De hogere waarde van duurzame kantoorgebouwen zal zich vertalen in lagere aanvangsrendementen. Dat zal op termijn zichtbaar worden in de StiVAD-cijfers. "Je ziet nu al lagere rendementen voor gebouwen met betere energielabels. Door de invoering van internationale methodieken als die van de Carbon Risk Real Estate Monitor (CRREM) moeten gebouweigenaren het energieverbruik van kantoorpanden gaan rapporteren. Het zou interessant zijn als StiVAD op termijn ook een kWh/m²-waarde in de database zou opnemen."

Vandeginste merkt dat sommige branchegenoten nog te weinig beseffen hoe groot de impact van duurzaamheid op de kantorenmarkt gaat zijn. Huurders krijgen een steeds groter belang bij duurzame huisvesting en zullen daarop gaan selecteren. Zijn fonds speelt daarop in met nieuwbouwprojecten als Treehouse bij Rotterdam CS, The Cubehouse aan de Zuidas en Wonderwoods bij Utrecht CS. Met zittende huurders gaat Vandeginste in gesprek over het Paris-proof maken van hun onderkomen. "Met één van onze grotere huurders, NS, onder-

Top 5 kantoortransacties

(exclusief portefeuilletransacties - koopsom x mln euro)

1.	De Resident	's-Gravehage	217
	52.000 m ²	Koper - NL	Verkoper - DE
2.	Blaak	Rotterdam	91
	23.000 m ²	Koper - DE	Verkoper - DE
3.	Westgate I	Amsterdam	80
	28.000 m ²	Koper - FR	Verkoper - CN
4.	Triple A	Utrecht	78
	21.000 m ²	Koper - FR	Verkoper - CN
5.	Oude Lindestraat	Heerlem	45,5
	42.000 m ²	Koper - FR	Verkoper - NL

figuur 4.2

zoeken we het Paris-proof-maken van de Katreinetoren op Utrecht CS. Tijdens de verbouwing hopen we het kantoor open te houden. Dat zou moeten kunnen lukken: bij de renovatie tien jaar geleden is alles boven de plafonds al onder handen genomen. Nu moet de gevel worden vervangen, maar dat kan vanaf de buitenzijde. Omdat we werken boven de sporen moeten er crashdecks komen."

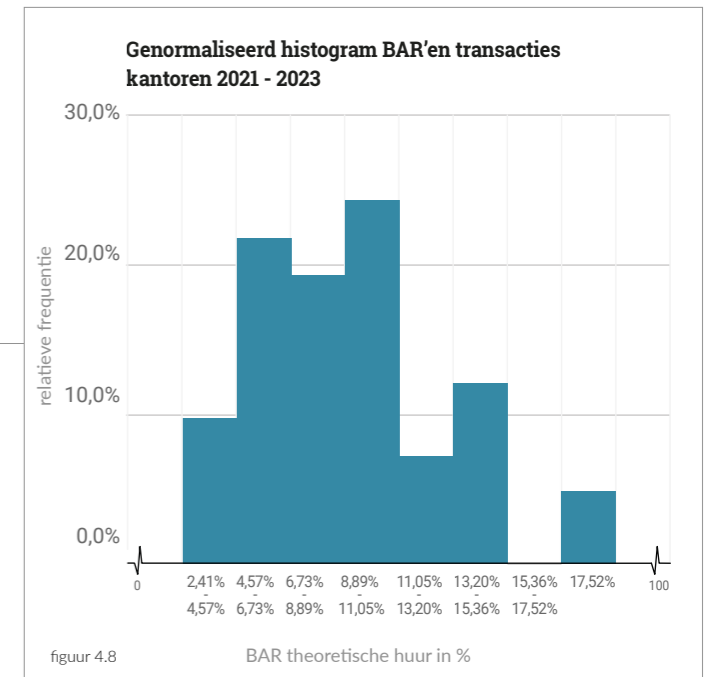
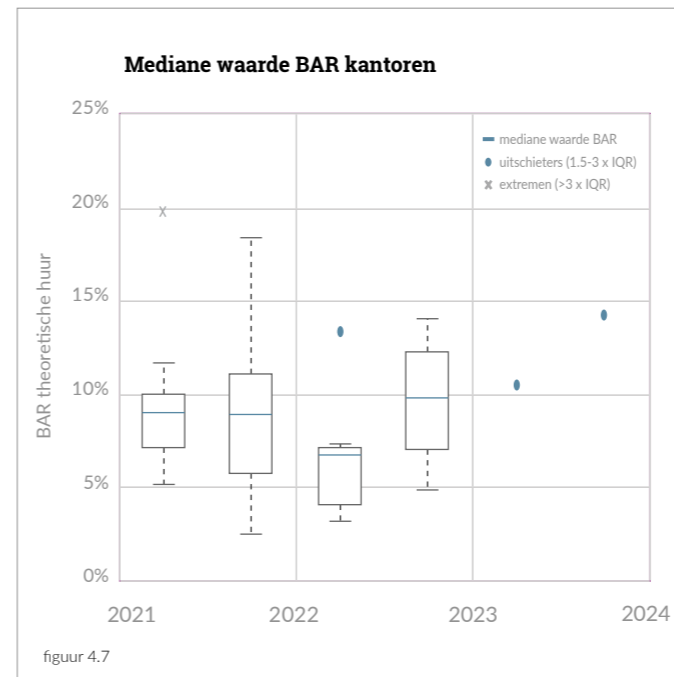
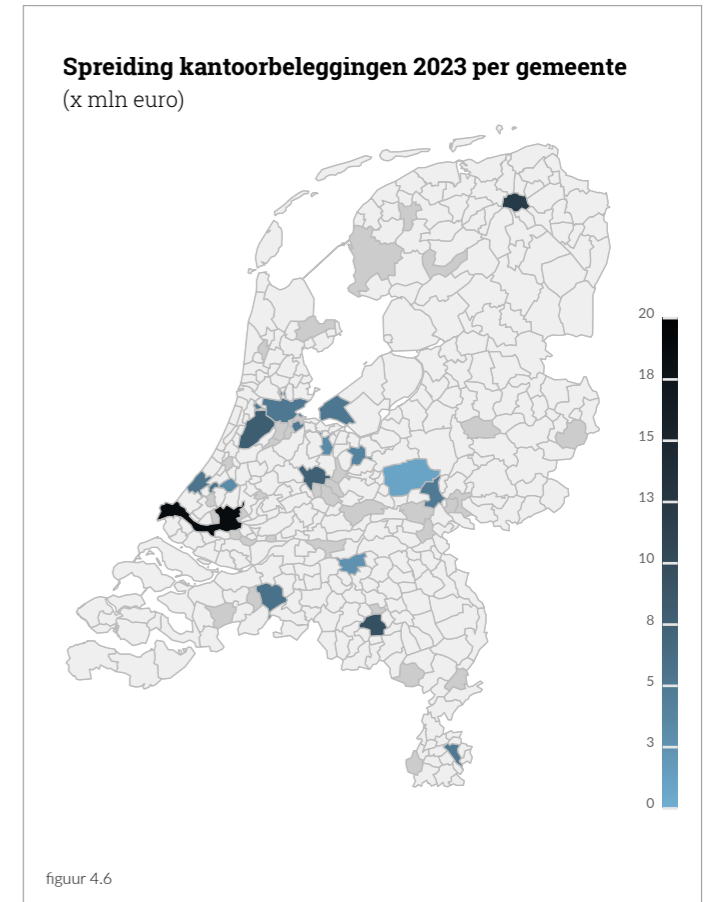
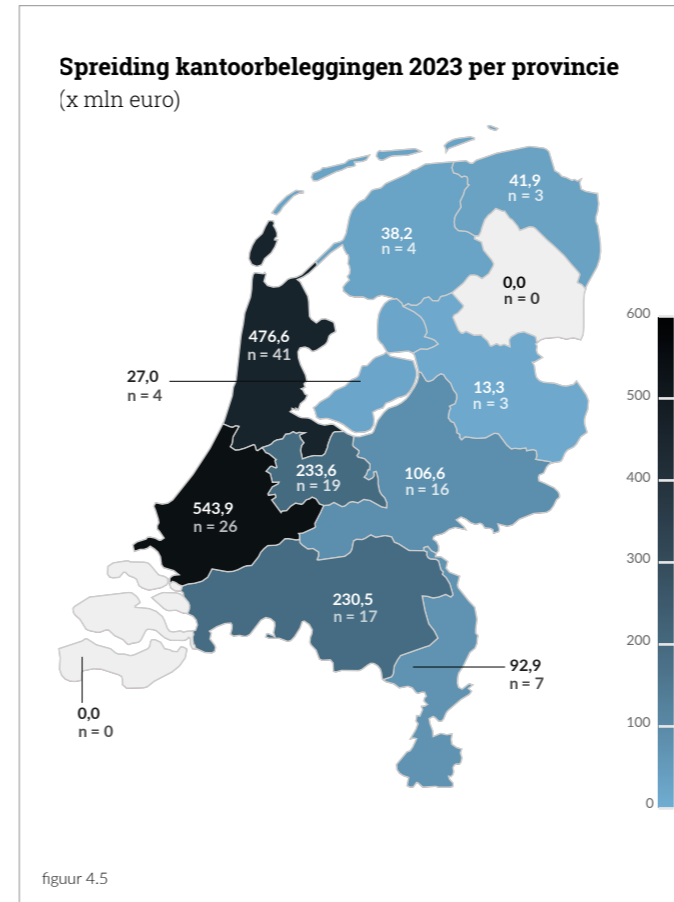
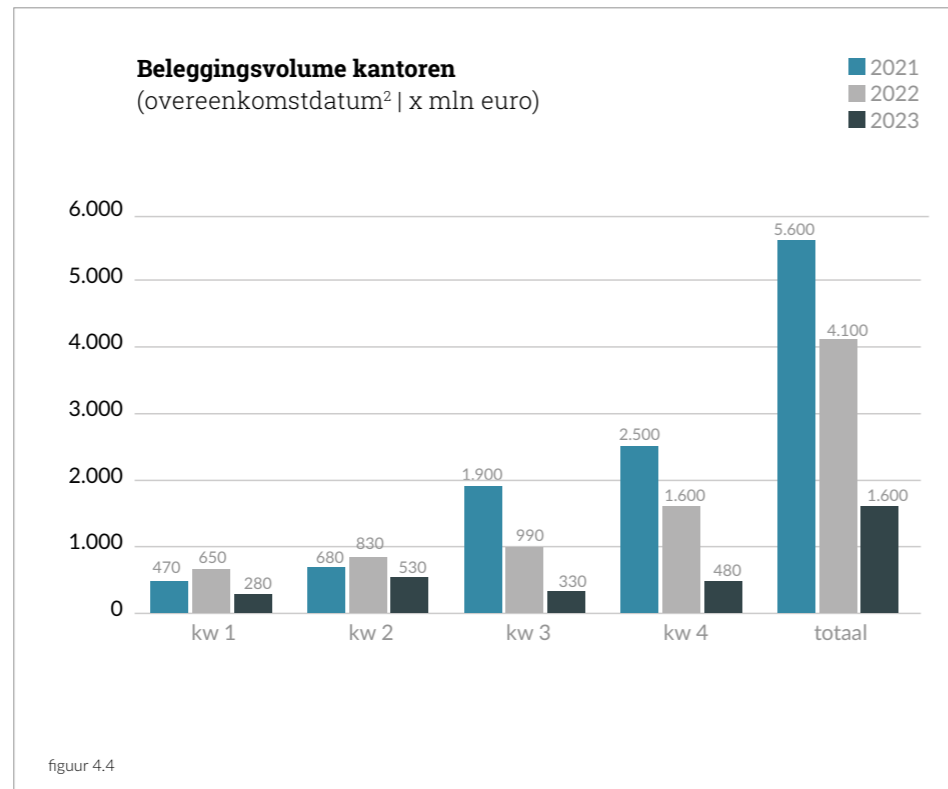
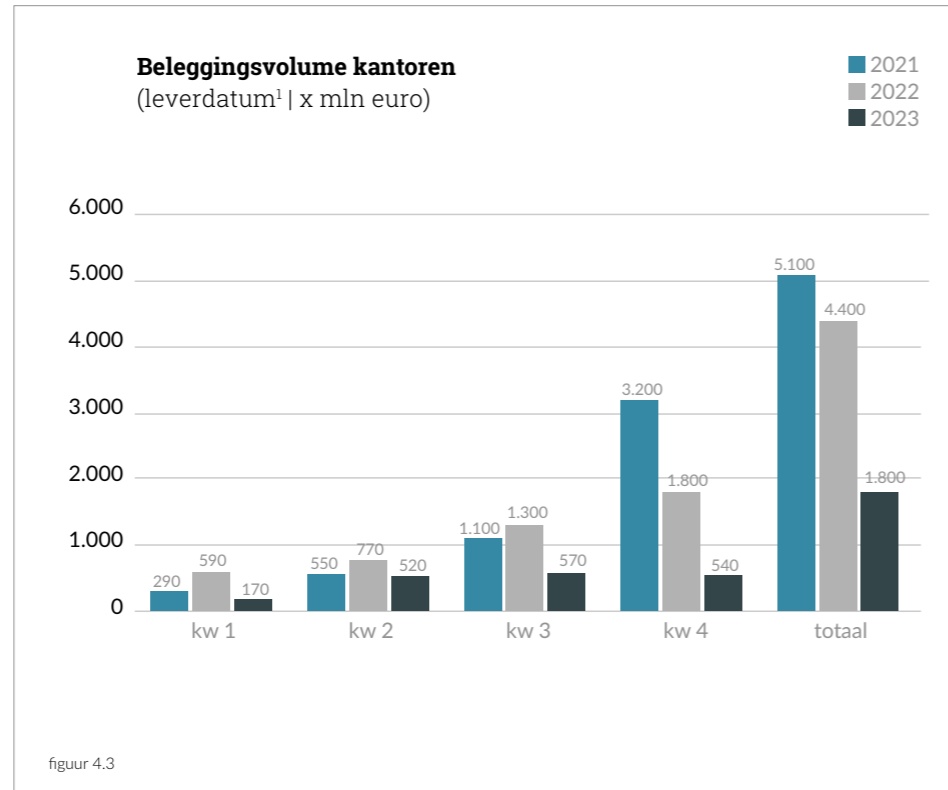
"De kantorenmarkt herstelt, beleggers voorzien een rentedaling. De waardedaling van goede kantoren lijkt daarmee achter de rug"

Feiten

Het transactievolume kantoorbeleggingen bedroeg op basis van leverdatum in 2023 1,8 miljard euro.

Het beleggingsvolume gemeten naar overeenkomstdatum bedroeg in 2023 ruim 1,6 miljard euro. In beide gevallen een daling van 59 procent.

Deze cijfers geven goed het sentiment van de markt weer. Dit is nog altijd een gevolg van de coronapandemie. Deze zorgde voor een tijdelijke vertraging in de kantorenmarkt. Door de toename van het thuiswerken nam de vraag naar kantoorruimte af. Dit dwong beleggers tot heroverweging van de kantoorbehoefte. In 2023 werden vrijwel geen nieuwbouwkantoorpanden opgeleverd. Slechts een kleine 7 procent van het volume op basis van leverdatum betrof nieuwbouw. Wel werden veel kantoorpanden in de afgelopen jaren onttrokken aan de kantorenmarkt. Vooral verouderde kantoorgebouwen op perifere locaties lenen zich uitstekend voor transformatie tot woningen. Een krappe 9 procent van het beleggingsvolume op basis van leverdatum in 2023 betreft kantoorpanden die een andere functie kregen. Het brutoaanvangsrendement van deze nieuwbouw en herontwikkelingsprojecten ligt tussen 4,7 en 6,7 procent.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
 2. Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum



5.0 Bedrijfsruimte

“Toen ik hier vijf jaar geleden aan begon, vroeg ik mij af of logistiek de beste assetklasse is om je in te specialiseren. Nu ben blij dat ik dat heb gedaan”

Leyla Yildirim en Maurits Smit,
Garbe Industrial Real Estate Netherlands

“Aanhoudende schaarste maakt beleggen in logistiek aantrekkelijk”

Garbe Industrial Real Estate Netherlands maakte vijf jaar geleden een vliegende start in de Nederlandse vastgoedsector. Maurits Smit kon er zich op logistiek en industrieel vastgoed storten, een prachtige kans. “De core-beleggers zijn nu afwezig, maar komen op termijn wel weer terug in deze markt”, verwacht zijn collega Leyla Yildirim.

“Die daling in beleggingsvolume uit de StiVAD-cijfers herkennen we in de markt”, vertelt algemeen directeur Maurits Smit van Garbe. Toch heeft hij de indruk dat weinig internationale partijen in logistieke beleggingen StiVAD kennen. “Deze assetklasse bestaat al langer, maar is de afgelopen jaren wel snel volwassen geworden en in omvang geëxplodeerd. In logistiek zie je relatief veel internationale investeerders en wat minder traditionele IVBN-leden.” Veel deelnemers in StiVAD behoren juist tot die laatste categorie of zijn een woningcorporatie. “Als zich meer logistieke partijen zouden aansluiten, worden er meer brutoaanvangsrendementen gemeld en wordt deelname aantrekkelijker voor beleggers in logistieke objecten.”



“Als je de groei uit de jaren voor corona doortrekt naar nu, dan passen de huidige opnamecijfers in het plaatje”

De Duitse vastgoedbelegger Garbe heeft zich sinds 2018 stevig genesteld in de Nederlandse vastgoedmarkt. Deze belegger maakte een vliegende start met de overname van het management van een flink deel van de beleggingsportefeuille van Bouwfonds IM. Binnen Europa belegt Garbe in logistiek, retail, woningen, science & tech en kantoren. Met bijna zestig jaar ervaring en een team van ruim vijfhonderd medewerkers verspreid over zestien locaties, beheert Garbe een vermogen van ongeveer dertien miljard euro.

Als logistieke belegger en ontwikkelaar heeft Garbe geprofiteerd van de recente trends en ontwikkelingen, vooral door de groeiende vraag naar logistiek vastgoed. Die trend werd versneld door de Covid-pandemie en de daarmee samenhangende verschuiving naar nearshoring. De toename van de geopolitieke spanningen wereldwijd resulteerde in een verdere versterking van de vraag naar distributiecentra dicht bij de Europese afzetmarkt. Deze factoren hebben geleid tot een herwaardering van de logistieke sector als robuuste assetklasse binnen de vastgoedmarkt.

“Toen ik vijf jaar geleden de mogelijkheid kreeg om namens Garbe in logistiek in Nederland te investeren, vroeg ik mij ook af of dit nu de beste assetklasse is om je in te specialiseren. Ik ben heel blij dat ik dat heb gedaan”, zegt Smit. Garbe heeft naast de investeringen in het vastgoed ook stappen gezet in duurzame ontwikkelingen. Een voorbeeld daarvan is de integratie van zonnepanelen in projecten, onder de vlag van Garbe Green.



Leyla Yildirim

Leyla Yildirim MRE werd twee jaar geleden hoofd Investment Management bij Garbe Industrial Real Estate Netherlands. Zij werkte eerder ruim twaalf jaar bij PwC in de belastingadviespraktijk voor de vastgoedsector.



Maurits Smit

Maurits Smit MRE werkt sinds 2018 voor Garbe Industrial Real Estate Netherlands en is sinds januari 2020 algemeen directeur in Nederland. Daarvoor werkte hij bij Bouwfonds IM.

Vertraging ontwikkelingen

Ondanks de algemene afname in het volume van vastgoedtransacties, blijft de vraag door gebruikers naar logistieke objecten relatief groot. De terugval in transactievolume is terug te voeren op de stijging van de rentevoet sinds 2022, wat bij core-beleggers zorgde voor terughoudendheid. Bovendien vertraagden de opgelopen geopolitieke spanningen en een mismatch tussen vraag en aanbod nieuwe ontwikkelingen. De uitdagingen zijn divers, variërend van beperkingen in beschikbare locaties – zowel van greenfields, als brownfields – door de verdozingsdiscussie, toenemende bouwkosten tot strenge regelgeving en infrastructuurproblemen als elektriciteitscongestie, potentiële tekorten aan drinkwater en de Kaderrichtlijn Water.

“Die laatste is voor de sector nog een black box”, zegt hoofd Investment Management Leyla Yildirim. Binnen de Europese Unie werd in 2000 afgesproken dat in 2027 het oppervlaktewater in alle lidstaten aan de Europese normen moet voldoen. Nederland heeft daarin nog wat flinke slagen te maken. Daarnaast waarschuwde het RIVM een jaar geleden voor een dreigend tekort aan drinkwater in 2030. “Distributiecentra gebruiken niet overdreven veel water, maar ook op dit vlak kan de overheid met strengere regels komen.”

Logistiek op twee

Toch blijft Garbe optimistisch over de toekomst van de logistieke sector in Nederland, vooral door de aanhoudende schaarste aan locaties voor logistieke ontwikkelingen. “Misschien zal de leegstand op middellange termijn iets oplopen, maar deze wordt geremd doordat er niet eenvoudig extra aanbod ontstaat. Hoewel de traditionele partijen hierin nog wat achterblijven, denk ik dat dit ervoor zorgt dat veel institutionele partijen logistieke en industriële objecten steeds vaker hoger op hun allocatielijstje zetten, net als woningen”, zegt Smit. De opnamecijfers door logistieke dienstverleners zijn het afgelopen jaar in vergelijking met een jaar geleden dramatisch teruggevallen. “Best wel

schokkend”, stelt Smit. “Maar als je de gestage groei uit de jaren voor corona doortrekt naar nu, dan passen de huidige cijfers in het plaatje. We zijn dus eigenlijk terug op de normale opname-niveaus gekomen. Kijk je naar de verkopen via e-commerce in het VK of de VS, dan hebben we in Nederland nog een flinke groei voor de boeg.”

Beperkt aanbod objecten

Yildirim verwacht dat in het lopende jaar het aantal transacties met logistieke objecten iets zal toenemen, vooral door een licht gedaalde rente. “Ik verwacht niet dat de institutionele beleggers op zeer korte termijn al terug zijn. Het aanbod van logistieke objecten blijft beperkt. Er zijn geen grote gedwongen verkopen geweest, waarschijnlijk doordat het voor beleggers nog steeds een uitermate interessante vastgoedklasse is. En er is huurgroei geweest. Ik denk dat dat veel partijen heeft geholpen.”

Garbe heeft nu de volledige focus op het speuren naar value-add-proposities en ontwikkelingen om de portefeuille in logistiek verder uit te bouwen. Wat betreft de core-markt verwacht Yildirim op termijn herstel. “We nemen de markt zoals het is, werken nu nauw samen met de value-add-investeerders en staan klaar als de core-beleggers weer terugkomen.”

Voorop in duurzaamheid

Ook de logistieke vastgoedsector krijgt steeds meer oog voor duurzaamheid en ESG-criteria (environment, social en governance). De inzet voor duurzaamheid is niet alleen een reactie op de groeiende vraag vanuit de markt, maar weerspiegelt ook een dieper begrip van de lange-termijnwaarde die duurzame projecten kunnen bieden. Binnen de elf Europese landen waar Garbe belegt, loopt Nederland binnen logistiek voorop op het gebied van duurzaamheid, stelt Smit trots. “In Nederland zijn we vergeleken met andere Europese landen koploper met brownfield- en herontwikkelingen.” Een horde die hierbij moet worden genomen is de fixatie op labels als Breeam. “Sloopnieuwbouw kan verre van duurzaam

Top 5 bedrijfsruimteransacties

(exclusief portefeuilleteansacties - koopsom x mln euro)

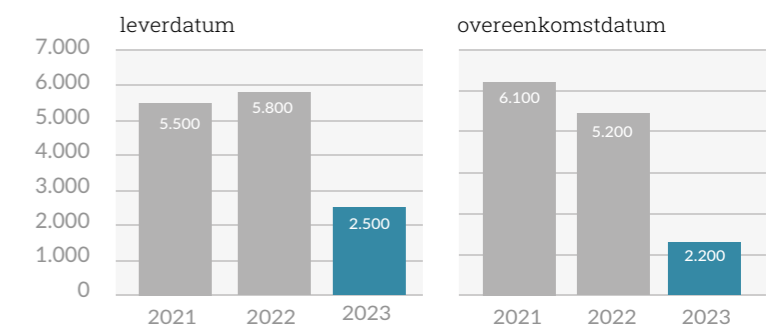
1.	Logistiekweg	Venlo	105
	144.000 m ²	Koper - ES	Verkoper - LU
2.	Rapenburg	Alblasserdam	82
	113.000 m ²	Koper - DE	Verkoper - NL
3.	Buitenhavenweg	Lelystad	72
	130.000 m ²	Koper - LU	Verkoper - NL
4.	Airborne Avenue	Hoofddorp	55
	47.000 m ²	Koper - NL	Verkoper - NL
5.	De Grinderij	Herten	45
	42.300 m ²	Koper - NL	Verkoper - NL

figuur 5.1

zijn, maar daarmee krijg je wel het juiste labeltje. Maar dat strookt weer niet met onze intrinsieke duurzaamheidsambitie.”

Beleggingsvolume bedrijfsruimte

(x mln euro)



figuur 5.2

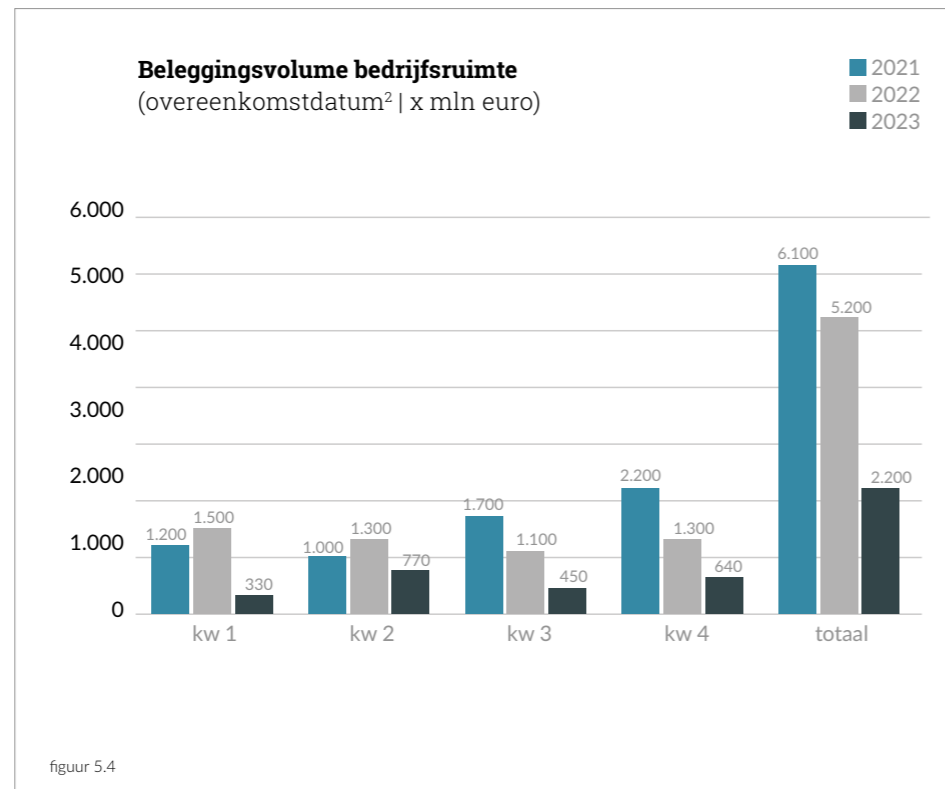
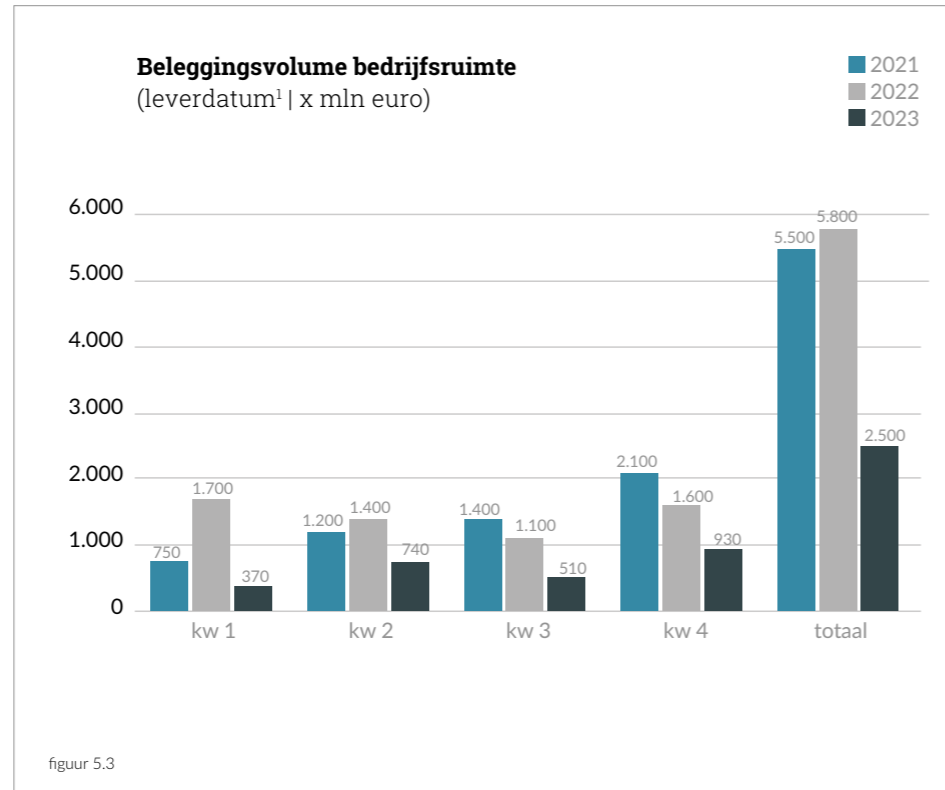
Feiten

Het beleggingsvolume op basis van leverdatum bedroeg in 2023 2,5 miljard euro. Dit was een daling van 55 procent tegenover 2022.

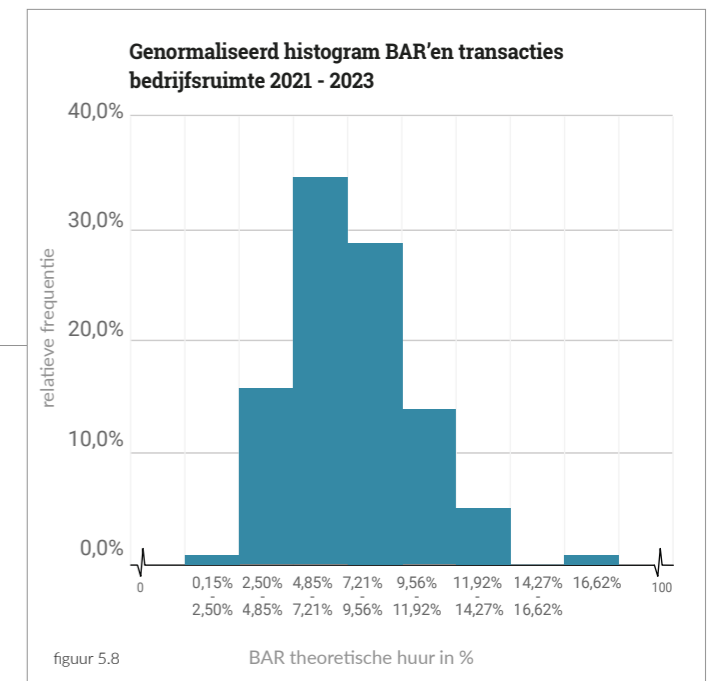
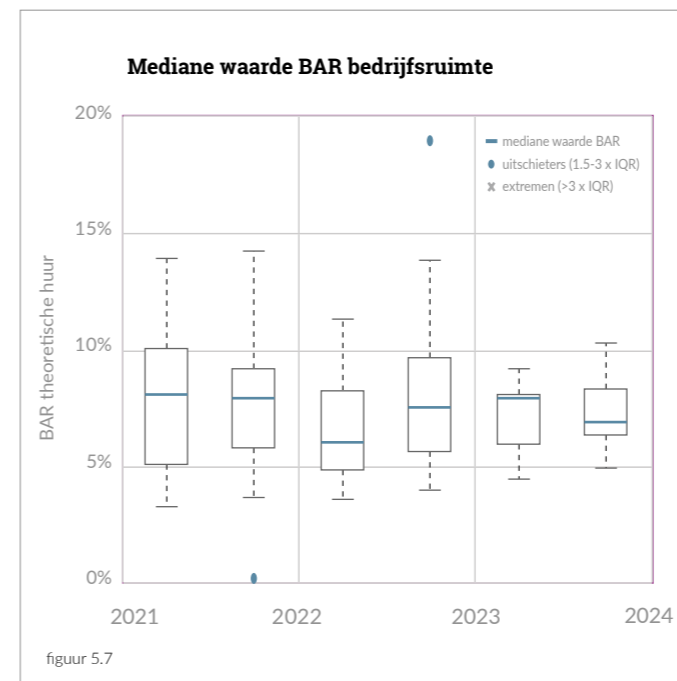
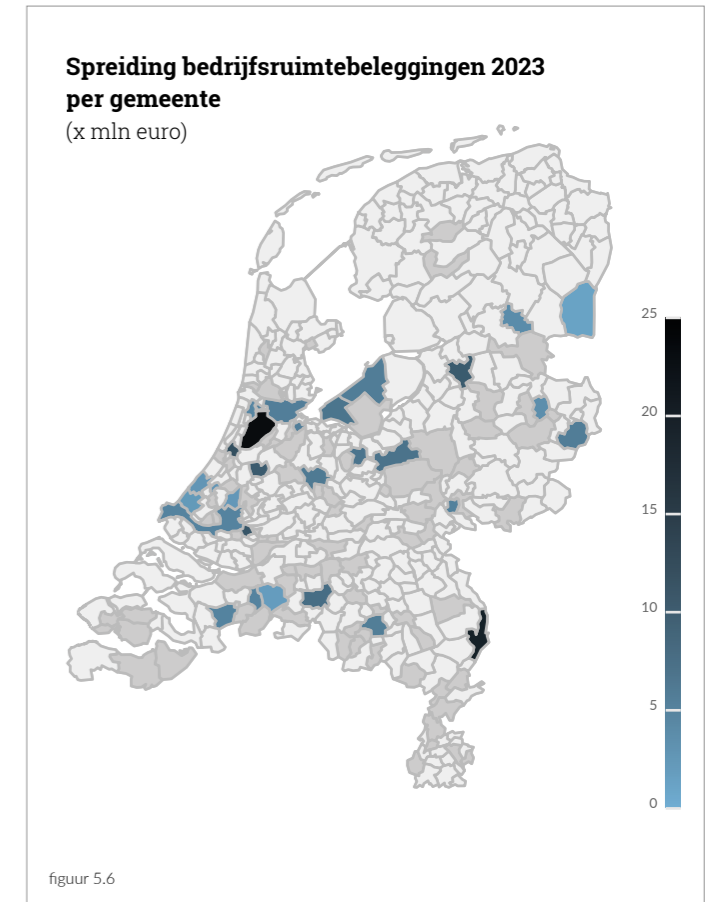
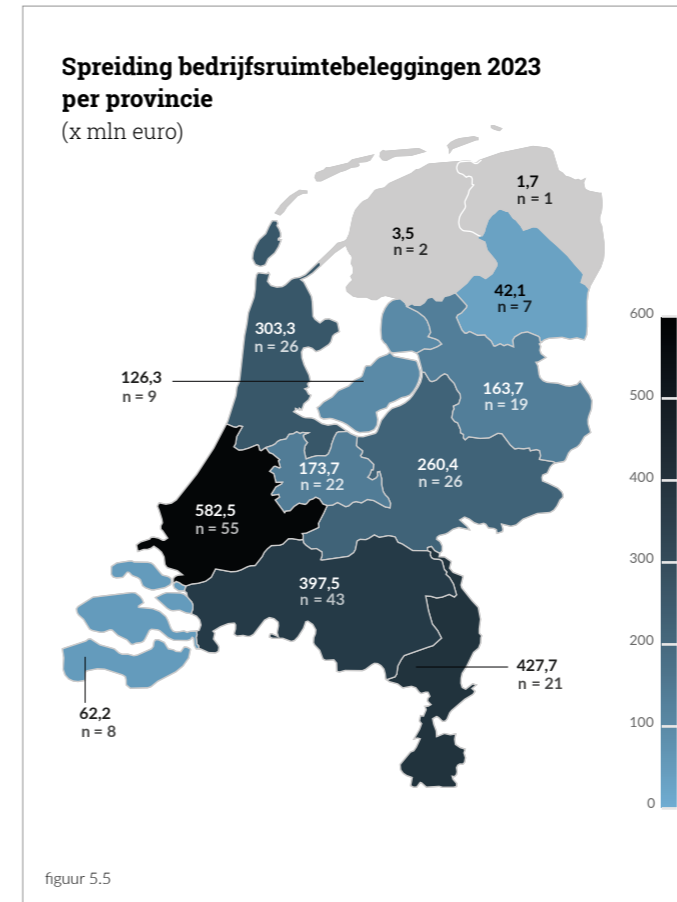
Op basis van overeenkomstdatum bedroeg het beleggingsvolume in 2023 ruim 2,2 miljard euro, een daling van 58 procent tegenover 2022.

Deze cijfers tonen dat ook de bedrijfsruimte beleggingsmarkt in 2023 het moeilijk had. Toch blijft er vraag naar nieuwbouw. Factoren als de groeiende e-commerce sector, de behoefte aan logistieke hubs en de vraag naar moderne bedrijfsruimten stuwen de vraag naar modern logistiek vastgoed. In 2023 werd voor 462 miljoen euro (18 procent) aan nieuwbouw (inclusief herontwikkeling) opgeleverd. Procentueel ligt dit op hetzelfde niveau als in 2022. Op basis van overeenkomstdatum bedroeg dit volume nieuwbouw 242,5 miljoen euro (11 procent).

Ook werd in 2023 een verschuiving zichtbaar van ontwikkeling van grote logistieke complexen naar aankoop van verouderde bedrijfsruimtepanden gebouwd op een ruim perceel en binnen een stedelijk gebied. Dergelijke ruimtes bieden een uitstekende kans voor ontwikkeling van zogeheten city hubs. Ook is er een geringe toename in het volume sale-and-lease-backtransacties zichtbaar. In 2022 betrof dit segment 10,4 procent van het totale volume. In 2023 was dat 13 procent. Een andere trend die zichtbaar werd in 2023 was de ontwikkeling van opslagruimten. Gedwongen door beperkte woonruimte groeit de behoefte aan externe opslagruimte van goede kwaliteit.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
 2. Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum



6.0 Winkels

“Voor winkels is er geen minimum energielabel, maar dat gaat zeker komen. Bij aankopen kijken we al niet meer naar objecten die moeilijk te verduurzamen zijn”

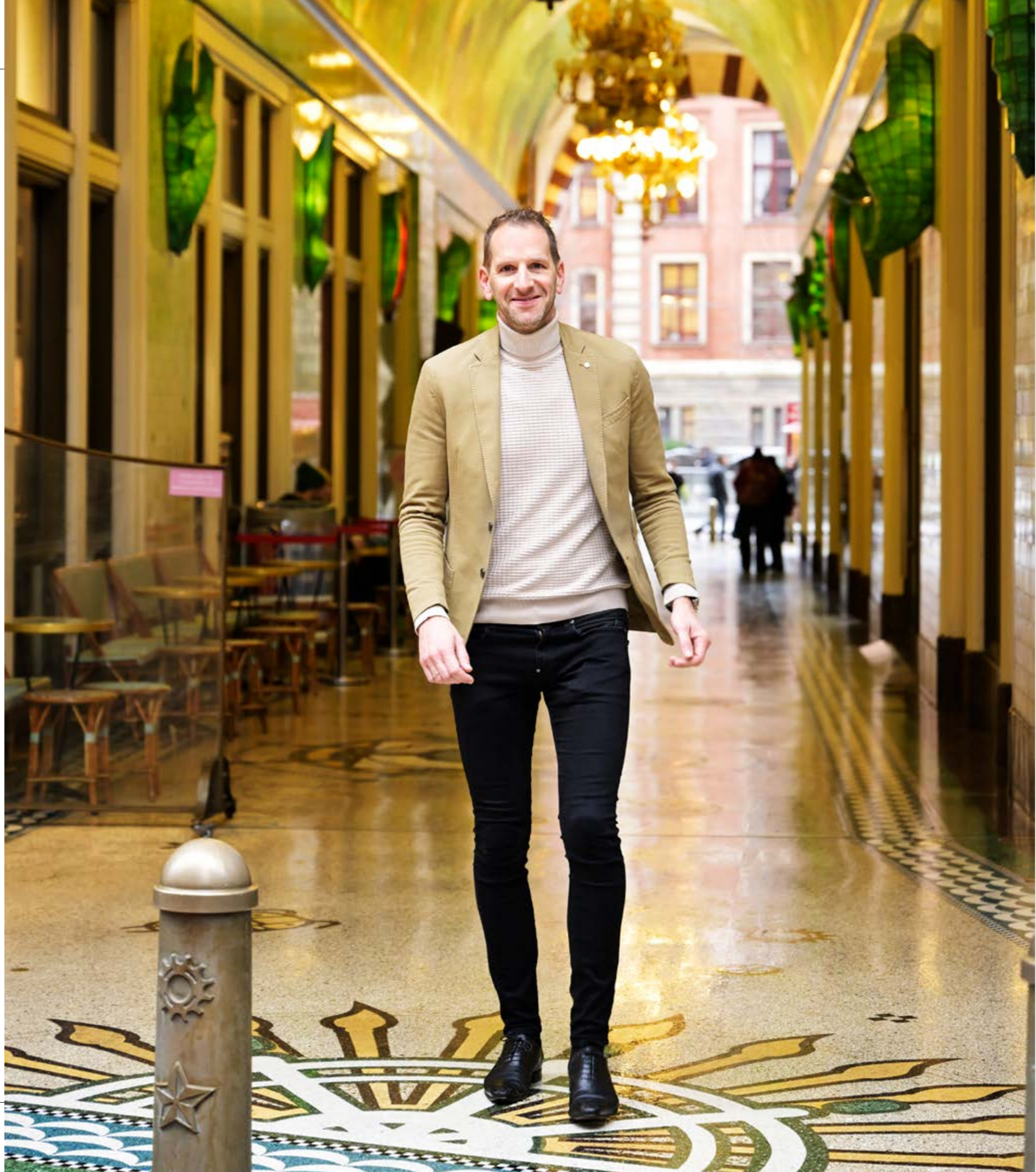


Collin Boelhouwer, Bouwinvest Real Estate Investors

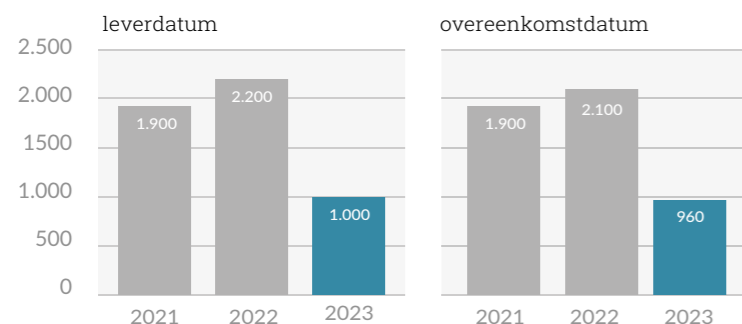
“Afwachtende houding rond verduurzaming niet raadzaam”

Het is helemaal geen kommer en kwel in de retailvastgoedmarkt, vertelt Collin Boelhouwer van Bouwinvest Real Estate Investors. Sterker nog: ook afgelopen jaar met alle macro-economische onzekerheid heeft het Retail Fund met 3,6 procent weer een prima rendement gerealiseerd. “Het ene jaar profiteren we meer van onze winkels in de binnensteden, het andere jaar wat meer van onze wijkwinkelcentra.”

Geconfronteerd met de terugval in transactievolume van 54 procent in 2023, knikt fundmanager Retail Investments Collin Boelhouwer van Bouwinvest instemmend. Het beeld van de StiVAD-cijfers strookt wel met zijn ervaringen. “Deze terugval is voor ons heel herkenbaar. In het eerste halfjaar lag de retailmarkt volledig op zijn gat. Ook wij hebben toen pas op de plaats moeten maken, maar in het tweede halfjaar hebben we gelukkig weer acquisities kunnen doen.”



Beleggingsvolume winkels (x mln euro)



figuur 6.1

Boelhouwer vertelt over de aankoop van het nieuw opgeleverde winkelcentrum De Groote Wielen in de gelijknamige nieuwbouwwijk in Rosmalen-Noord. "Het duurzame winkelcentrum sluit aan op onze convenience-strategie, waarin we kiezen voor winkelcentra met twee of drie supermarkten als trekkers. Daarnaast hebben we in 2023 het grootste deel van winkelcentrum Kerschoten in Apeldoorn gekocht. De supermarkten daar zijn vernieuwd, vergroot en van nieuwe contracten voorzien. Dat waren twee mooie aanvullingen. Onze experience-strategie richt



Collin
Boelhouwer

Collin Boelhouwer is als fund manager verantwoordelijk voor het Retail Fund van de institutionele belegger Bouwinvest, waar hij nu zeventien jaar werkt. Hij begon als assetmanager Retail en krom in enkele stappen op tot zijn huidige positie. Eerder was hij als vastgoedmanager werkzaam bij Fortis Real Estate.

"We hebben de bezettingsgraad iets zien oplopen. Dat betekent dat we ook bij hoge inflatie veel huurders hebben kunnen behouden"

zich op solitaire winkelobjecten in A1-gebieden, de drukste winkelstraten van Nederland. Van deze experience assets hadden we graag wat verkocht, maar dat is in de huidige markt niet gelukt."

Met deze dubbele strategie voor retailbeleggingen heeft het Retail Fund van Bouwinvest tien jaar mooie rendementen laten zien, vertelt Boelhouwer. "De afgelopen jaren hebben we rendementen gerealiseerd die ruim boven het marktgemiddelde van onze peers liggen. Ook dit jaar komen we naar verwachting 4 procentpunt boven het marktgemiddelde uit. De strategie om in beide segmenten te investeren werpt dus zijn vruchten af. Daarmee profiteren we het ene jaar wat meer van het rendement van de wijkwinkelcentra, het andere jaar wat meer van onze A1-winkelobjecten. We zorgen daarmee voor spreiding en stabiliteit. Zou je in één van beide categorieën investeren, dan presteer je wisselvalliger."

Hoge indexeringen

Het eerste halfjaar van 2023 werd gedomineerd door hoge indexeringen: huurders kregen een flinke huurverhoging te verwerken, van soms wel 14 procent. Een nieuwe ervaring voor Boelhouwer, die toch al ruim twintig jaar in het retailvastgoed rondloopt. "Als het echt nodig was, hebben we daarover met onze huurders afspraken op maat gemaakt. Maar gelukkig hebben we ook veel solvabele huurders in de portefeuille, zoals de bekende supermarktketens die de indexering iets makkelijker konden dragen. Uiteindelijk hebben we in 2023 de bezettingsgraad zelfs iets zien oplopen, wat betekent dat we veel huurders hebben kunnen behouden."

Het huurniveau voor huurverlengingen en nieuwe contracten bleef redelijk op peil, constateert Boelhouwer. Bij 63 nieuw afgesloten contracten daalde het gemiddelde huurniveau met slechts één procent. "Aan de ene kant hebben we kleinere huurders kunnen helpen die veel last hadden van de indexeringen, aan de andere kant is het huurniveau van onze winkellocaties goed op peil gebleven. Ook als je alleen naar nieuwe huurcontracten kijkt, dan is de daling over de hele linie

beperkt gebleven. Dat vind ik toch wel opvallend", stelt Boelhouwer.

Duurzame winkelobjecten

Wat hem in 2023 ook opviel, was de stijgende vraag onder retailers naar duurzame winkels. "Ik denk dat in de komende jaren het verschil tussen onduurzame en duurzame winkels verder zal groeien. Ik ben van mening dat vastgoedbeleggers zoals Bouwinvest hierin een sturende rol hebben, maar samen met retailers die de noodzaak van verduurzamen inzien wordt het realiseren van duurzame winkels een stuk efficiënter."

Wat winkelbeleggers volgens Boelhouwer over het hoofd zien is de snelheid waarmee duurzaamheid impact gaat hebben op de waarde van winkelvastgoed. "Als voorzitter van de winkelgroep van de Dutch Green Building Council (DGBC), heb ik een goed beeld wat branchegenoten doen op het gebied van duurzaamheid. Bij met name institutionele beleggers zie ik duidelijk progressie op duurzaamheidsgebied, maar ik zie ook dat een belangrijk deel van de markt een afwachtende houding aanneemt, wat niet raadzaam is."

Harde verduurzamingseisen

De winkelmarkt hobbelt volgens Boelhouwer in wet- en regelgeving een beetje achter de feiten aan. Beleggers in kantoren en woningen moeten van de overheid al aan harde verduurzamingseisen voldoen. "De winkelmarkt heeft dat nog niet, maar dat gaat zeker gebeuren. Bij de selectie van nieuwe aankopen kijken we al niet meer naar winkelobjecten die moeilijk te verduurzamen zijn."

Over 2024 is Boelhouwer voorzichtig optimistisch. "Veel slechter dan 2023 kan de beleggingsmarkt in volumes en transacties ook niet worden. De rente is alweer wat aan het dalen, wat zou moeten zorgen voor stabiliteit. Ik verwacht ook dat de inflatie afvlakt en indexeringen hierdoor weer op een normaler percentage komen te liggen. En er lijkt meer sprake van evenwicht tussen online verkopen en de fysieke verkoop. Dat gaat ook meer rust geven op de huurdersmarkt. Retailers

Top 5 winkeltransacties

(exclusief portefeuillete transacties - koopsom x mln euro)

1.	Polderplein	Hoofddorp	74
	17.000 m ²	Koper - NL	Verkoper - NL
2.	Alexandrium	Rotterdam	72
	- m ²	Koper - BE	Verkoper - NL
3.	Plein 40-45	Amsterdam	40
	15.000 m ²	Koper - NL	Verkoper - NL
4.	De Kwinkelier	Bilthoven	35
	9.500 m ²	Koper - BE	Verkoper - NL
5.	The Corner	Rotterdam	33
	15.000 m ²	Koper - NL	Verkoper - NL

figuur 6.2

kijken met meer zekerheid en betere omzetverwachtingen naar hun winkelexploitatie." Na de laatste convenience-acquisities van het afgelopen jaar hoopt hij dit jaar wat meer A1-winkels met gezonde huurniveaus te kunnen verwerven.

Retail aantrekkelijk

Wat Boelhouwer opvalt is dat het beeld van retail in de media erg negatief is: faillissementen, leegstand, grote afwaarderingen, druk op de rendementen. "Als ik dan mensen vertel dat dit verhaal niet het volledige beeld van de winkelmarkt weergeeft en dat juist nu een stabiele winkelportefeuille goede rendementsvooruitzichten heeft, reageert men nog vaak verbaasd. Ik neem ze dan graag mee naar zo'n nieuw winkelcentrum als De Groote Wielen in Rosmalen-Noord. Dan kunnen ze zelf ervaren dat retail aantrekkelijk blijft voor consumenten én beleggers."

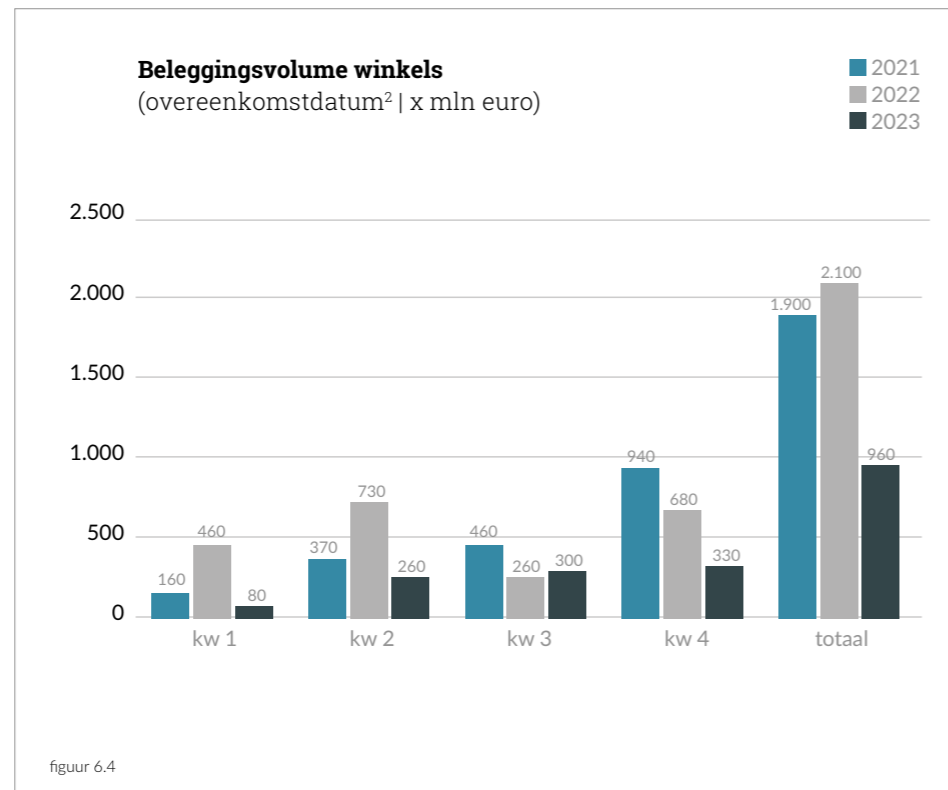
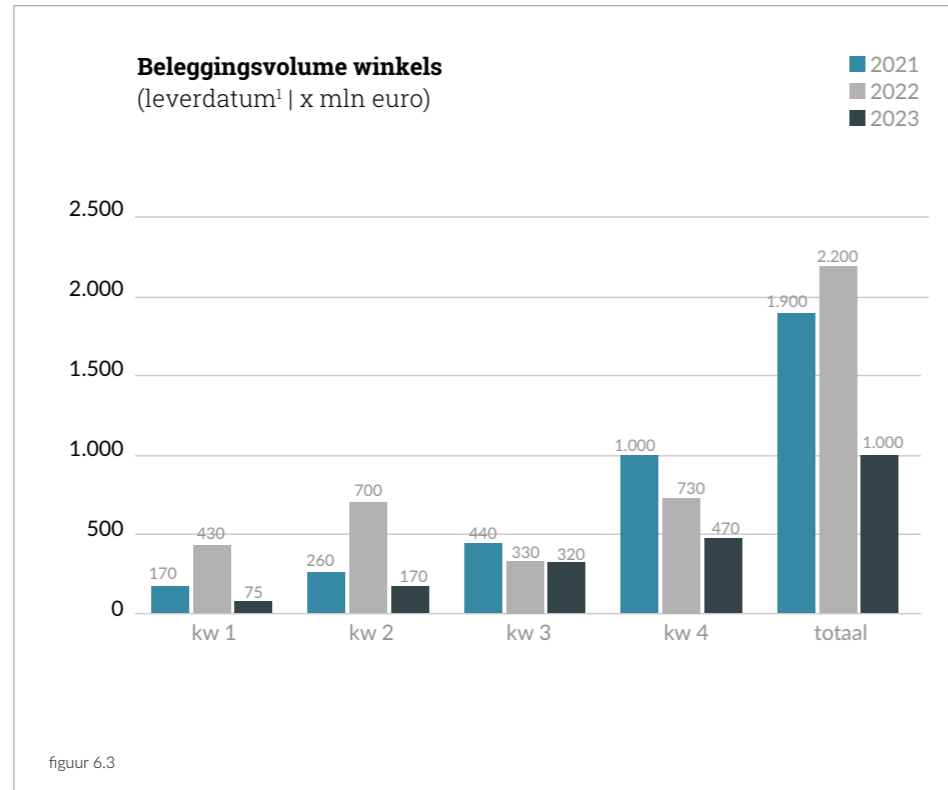
Feiten

Het beleggingsvolume op basis van leverdatum bedroeg in 2023 1 miljard euro. Dit was een daling van 54 procent ten opzichte van 2022.

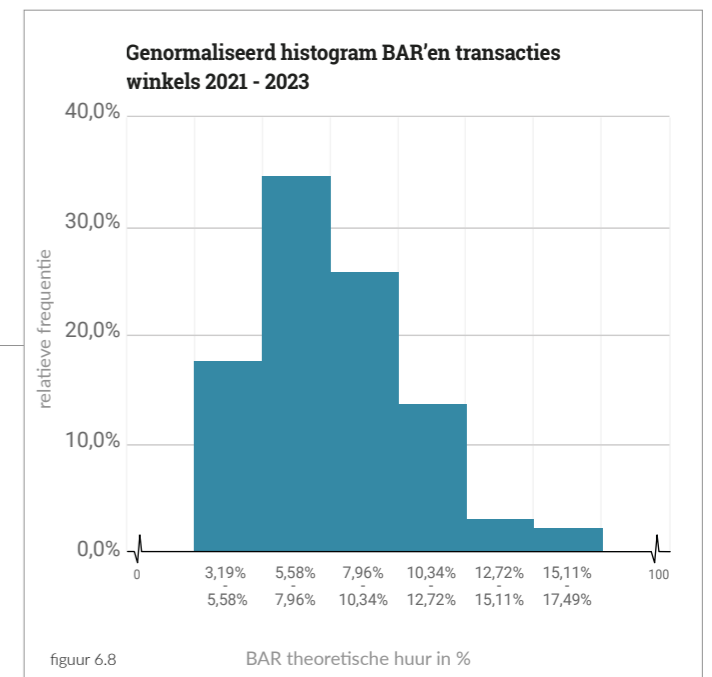
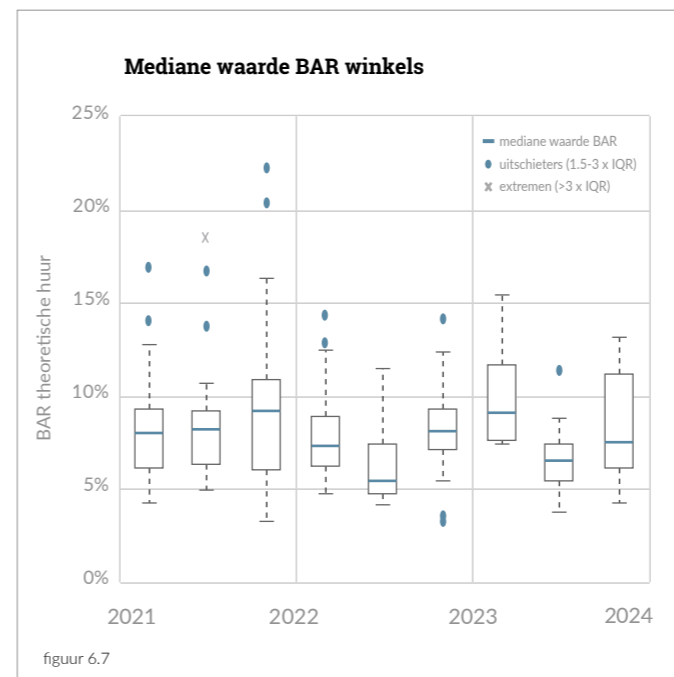
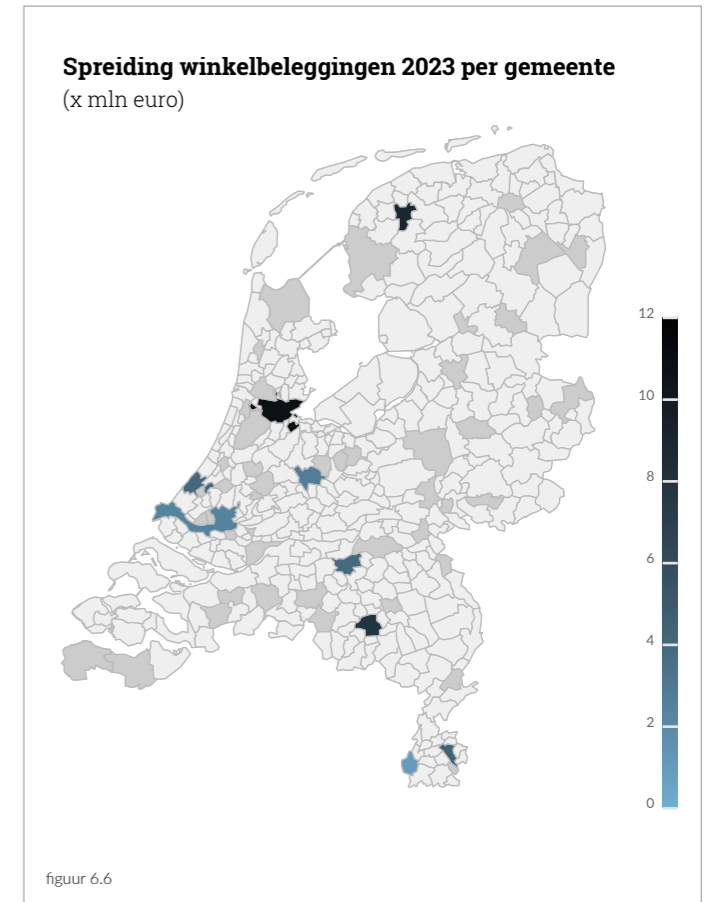
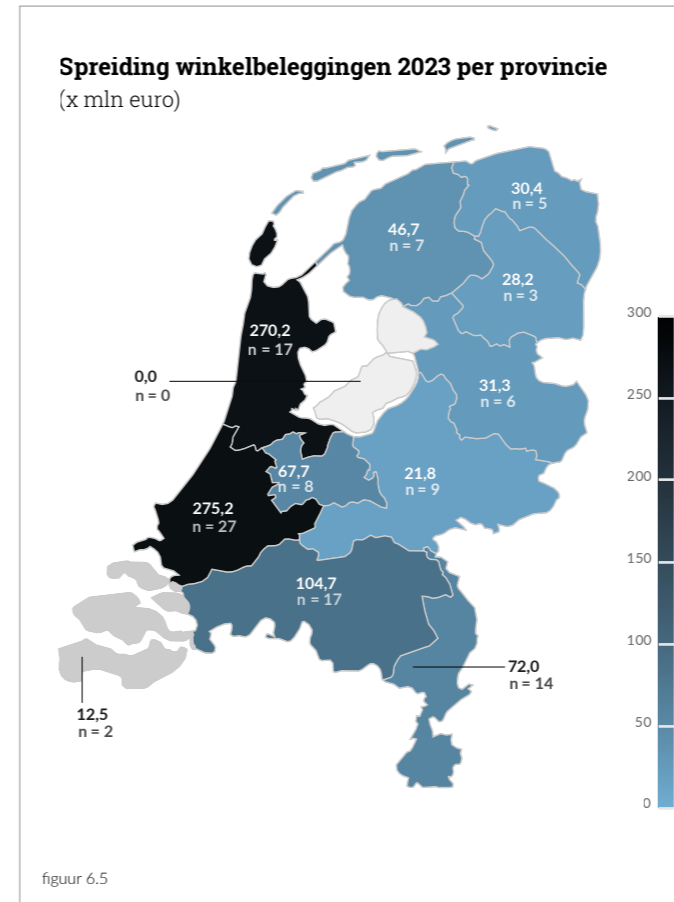
Op basis van overeenkomstdatum bedroeg het beleggingsvolume in 2023 ruim 960 miljoen euro, een daling van 55 procent.

Anders dan in de andere sectoren liep het beleggingsvolume van winkels al terug in de tweede helft van 2021. In dat jaar steeg het beleggingsvolume over alle sectoren gemiddeld met 19 procent. De winkelmarkt toonde echter een ander beeld met een stijging van slechts 1 procent.

Van het totale beleggingsvolume op basis van leverdatum in 2023 kwam 60 procent (560 miljoen euro) voor rekening van de provincies Noord- en Zuid-Holland. Vooral de steden Amsterdam (187 miljoen) en Rotterdam (151 miljoen) steken gunstig af bij de overige regio's. Opvallend hierbij is dat bij deze dalende trend het beleggingsvolume winkelruimte in Amsterdam tegenover 2022 is gestegen met 34,5 procent.



1. Leverdatum is de datum van de inschrijving van de akte van levering in het kadaster
 2. Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum





Bijlagen

Methodologie

In deze bijlage wordt aandacht besteed aan:

- de doelstellingen van het marktrapport
- de werkwijze bij het verzamelen van data van deelnemers en
- de werkwijze bij het verzamelen van data uit externe bronnen.

Doel

Het StiVAD-marktrapport heeft twee doelen:

1. inzicht bieden in de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt door een rapportage op landelijk, regionaal en sectoraal niveau van onder andere:
 - a. ontwikkeling van beleggingsvolumes
 - b. ontwikkeling van bruto aanvangsrendementen
 - c. grootste transacties
2. presenteren van visies van experts op de huidige markt-situatie en toekomstige ontwikkelingen.

Werkwijze bij het verzamelen van data van deelnemers

Om dit doel te bereiken wordt gebruikgemaakt van de data uit het transactieregister van vastgoedbeleggingen van StiVAD (VBT-register). De bouw van het VBT-register is in 2010 begonnen. Samen met institutionele beleggers en hun taxateurs is gestart met het schrijven van een plan van eisen. Doel was het realiseren van een register met betrouwbare marktreferenties ter onderbouwing van vastgoedwaarderingen. Voor robuuste marktreferenties is niet alleen de transactieprijs relevant, maar ook gegevens als brutoaanvangsrendementen, huren, oppervlakten, de grondsituatie (eigen grond of erfpacht), de gemiddelde duur van de gewogen huurovereenkomsten, enzovoort. Gemiddeld registreert StiVAD vijftig variabelen per beleggingstransactie. Bij de start in 2011 werden de transacties nog aangeleverd in spreadsheets. Deze transacties hadden deels plaatsgevonden vanaf 2008. Sinds 2012 is een online platform, het StiVAD Applicatieplatform (STAP), beschikbaar en voeren de deelnemers de transacties zelf in via hun dashboard. Hierna vinden verschillende validaties plaats. De deelnemer die een transactie meldt, is verplicht een aantal velden in te vullen. Bij de deelnemende organisatie keurt vervolgens een tweede persoon de transactie goed. Aansluitend worden de gemelde transacties bij StiVAD nogmaals gecontroleerd. Bij akkoord wordt de transactie in het VBT-register gepubliceerd.

Alle deelnemers hebben per transactie de mogelijkheid om vragen te stellen over de gemelde informatie of opmerkingen te plaatsen bij de transactie. Bij eventuele omissies worden deze met terugwerkende kracht gecorrigeerd.

Werkwijze bij het verzamelen van data van externe bronnen.

Sinds medio 2021 is de werkwijze bij het VBT-register structureel veranderd. Niet de door de vastgoedeigenaar gemelde transactie is de basis, maar de akte uit het kadaster. De data van de vastgoedeigenaar wordt aan de akte-id gekoppeld. Dit biedt deelnemers twee belangrijke voordelen:

- de hele beleggingsmarkt wordt inzichtelijk
- er is per transactie veel aanvullende informatie beschikbaar door gekoppelde data, denk aan informatie uit de Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG), de Kamer van Koophandel (Handelsregister) en EP-Online (energieprestatie-indicatoren).

Transacties commercieel vastgoed (kadaster)

De belangrijkste bron voor transacties is de basisregistratie kadaster (BRK) en de walk-score. Een transactie is hierin een via een notariële akte geregistreerde overdracht van eigenaarschap van (kadastrale) percelen en/of appartementsrechten. Een perceel heeft betrekking op de grond en eventueel aanwezige opstal. Appartementsrechten zijn administratief en kunnen betrekking hebben op het eigendom van vastgoed dat niet direct aan grond is te relateren (bijvoorbeeld het eigenaarschap van een appartement in een huizenblok). Gegevens uit elke akte zijn opgenomen in de BRK. Vanuit deze BRK wordt maandelijks een tabel met bedrijfsmatige transacties aan het CBS geleverd, de zogeheten OV20-levering. De bij het CBS beschikbare gegevensreeks gaat terug tot 1 januari 2008. De selectiecriteria van de OV20, waarmee naar de definitie van commercieel vastgoed wordt toegewerkt, zijn hieronder beschreven.

Een transactie waarbij één van de kopers een rechtspersoon is, wordt geselecteerd door het kadaster als deze aan enkele voorwaarden voldoet:

- het is een akte van koop/verkoop, veiling, vestiging van erfpacht, vestiging van opstal of vestiging van erfpacht/opstal (mutatiesoort van het stuk = 001, 007, 008, 021, 022, 023 en 583, 606, 609, 610, 659)
- als de mutatiesoort van de transactie 001, 021, 022 of 023 is, moet de koopsom groter zijn dan of gelijk zijn aan een miljoen euro
- in de overdracht wordt geen perceel overgedragen met een agrarisch karakter (een boerderij (cultuurcode = 14), akkerbouw (cultuurcode = 62), grasland (cultuurcode = 63), tuinbouw onder glas (cultuurcode = 64), tuinbouw in de open grond (cultuurcode = 65), boomgaarden (cultuurcode = 66), bloembollengrond (cultuurcode = 67) of boomkwekerijen/kerstdennencultuur (cultuurcode =68))

Als aan bovenstaande selectiecriteria wordt voldaan en één van de verkrijgers van de overdracht is een niet-natuurlijke persoon, dan kan de overdracht worden aangemerkt als bedrijfsmatig. Is dit niet het geval (alle verkrijgers zijn natuurlijke personen), dan kan de overdracht alleen als bedrijfsmatig worden aangemerkt als naast de bovenstaande voorwaarden ook aan één van de volgende criteria wordt voldaan:

- in de overdracht worden meer dan vijf percelen overgedragen met cultuurcode eengezinswoning (11), meergezinswoning (12), wonen met bedrijvigheid (31, 32, 33, 34, 36, 37, 38, 39), recreatie (15) of verblijfsrecreatie (53), met elk een geldig adres (postcode \geq 1000AA en \leq 9999ZZ en huisnummer gevuld). In de overdracht worden één of meerdere percelen overgedragen met een cultuurcode kantoorbedrijvigheid (21), productie, reparatie en onderhoud (exclusief nutsbedrijven)(22), opslag (26), handel- en transport (27), horeca (28) of overige bedrijvigheid (29) en
- naam, adres, woonplaats van vervreemder en verkrijger moeten bekend zijn.

Om het aantal geleverde transacties te beperken geldt er voor StiVAD een aanvullende voorwaarde waaraan de transactie moet voldoen:

- de totale koopsom moet groter zijn dan of gelijk zijn aan een miljoen euro.

De data worden standaard iedere maand geleverd nadat de volledige maand is goedgekeurd en de gegevens zijn opgenomen in de overboekingsdatabase. In de praktijk worden de gegevens drie tot vier weken na afloop van de voorgaande maand geleverd.

Basisregistratie Adressen en Gebouwen (BAG)

De BAG bevat gemeentelijke basisgegevens van alle gebouwen en adressen in Nederland. De BAG is onderdeel van een landelijk stelsel van basisregistraties. Gemeenten zijn verantwoordelijk voor de kwaliteit van de BAG. Het kadaster beheert de landelijke voorziening (LV) BAG en krijgt de gegevens van de gemeenten. In de BAG zijn alle verblijfsobjecten in Nederland opgenomen met informatie over onder andere de (vergunde) gebruiksfunctie als woning, kantoor, winkel, industriepand, de gebruiksoppervlakte en het bouwjaar. In dit onderzoek wordt de BAG voor diverse doeleinden ingezet, om:

- te bepalen welke verblijfsobjecten en panden zijn verkocht via een koppeling met de BRK
- het objecttype van het verkochte vastgoed vast te stellen door te kijken naar de BAG-gebruiksfunctie

- van de verkochte verblijfsobjecten enkele kenmerken vast te stellen zoals bouwjaar en gebruiksoppervlakte, die worden gebruikt in de indexberekening.

Koppeling BRK met BAG

Het kadaster levert over elke transactie niet alleen informatie vanuit de BRK, maar verkrijgt deze ook met gegevens uit de Basisadministratie Adressen en Gebouwen. Van elk verkocht perceel en appartementsrecht is bepaald welk vastgoedobject in de BAG bij dat perceel of appartementsrecht hoort. Dit kan op verschillende manieren worden gedaan met geometrische en administratieve koppelingen. Elk gekoppeld BAG-adres met kenmerken van de daaraan verbonden verblijfsobjecten en panden wordt meegeleverd aan het CBS.

Kamer van Koophandel (Handelsregister)

Zo mogelijk wordt voor een bedrijfsmatige transactie een koppeling gelegd met de KvK en het KvK-nummer toegevoegd.

Koppeling BRK met KvK

De koppeling met de KvK wordt gemaakt op basis van een Postcode Huisnummer Toevoeging (PHT).

Koppeling EP-Online

EP-Online is een officiële landelijke database die energielabels en energieprestatie-indicatoren van gebouwen beheert. Het registreert geldige energielabels en openbare informatie over de energieprestaties van gebouwen. Deze database is een belangrijke bron van informatie voor vastgoedeigenaren die geïnteresseerd zijn in het beoordelen en verbeteren van de energie-efficiëntie van gebouwen.

Binnen het register worden panden en/of verblijfsobjecten gekoppeld op basis van beschikbare BAG-id's (Basisregistraties Adressen en Gebouwen). Deze koppelingen maken het mogelijk om specifieke gebouwen te analyseren in relatie tot hun energieprestaties.

Koppeling walk-score

Binnen het StiVAD-platform integreren we adressen met de walk-score. walk-score is een numerieke maatstaf die de afstand van een locatie aangeeft tot voorzieningen zoals winkels, restaurants, scholen en openbaar vervoer. Het geeft een score tussen 0 en 100, waarbij hogere scores wijzen op grotere afstand. Dit stelt gebruikers in staat om snel inzicht te krijgen in de kenmerken van specifieke adressen.

Definities en begrippen*

ABC-transactie

Is een transactie waarbij verkoper (A) en een koper (B) een koopovereenkomst sluiten waarbij B niet de uiteindelijk beoogde eigenaar is, maar deze het door hem gekochte vastgoed wil doorleveren aan een derde partij (C).

Bedrijfsruimte

Onder bedrijfsruimte wordt verstaan het vastgoed dat specifiek is gebouwd voor een bepaalde vorm van bedrijfsuitoefening, niet-zijnde een kantoor of een winkel. In de categorie bedrijfsruimte vallen zowel kleinschalige bedrijfsverzamelgebouwen als grote industriële complexen en zeehaventerreinen. In dit marktrapport valt logistiek vastgoed in de categorie bedrijfsruimten.

Boxplots

In de beschrijvende statistiek is een boxplot een methode om de plaats, spreiding en scheefheid van groepen numerieke gegevens grafisch weer te geven aan de hand van hun kwartielen. Naast de box in een boxplot kunnen er lijnen zijn (die whiskers worden genoemd) die zich uitstrekken vanuit de box en variabiliteit buiten de bovenste en onderste kwartielen aangeven. Uitschieters die significant (1,5 keer de interkwartiel-afstand boven het 3e kwartiel of onder het 1e kwartiel) verschillen van de rest van de dataset worden weergegeven als individuele punten (extremen) buiten de whiskers op de boxplot.

Brutoaanvangsrendement (BAR) en kapitalisatiefactor

Het brutoaanvangsrendement is het rendement dat in het eerste jaar wordt ontvangen uit de brutohuurinkomsten, los van de waardestijging. De brutojaarhuur wordt gedeeld door de aankoopsom inclusief kosten koper, of door de koopsom als de verkoop vrij op naam gebeurt. De reciproke van dit getal, ofwel 1 gedeeld door het brutoaanvangsrendement, wordt de kapitalisatiefactor genoemd. Hoe hoger deze factor, ofwel hoe lager het aanvangsrendement, hoe meer beleggers bereid zijn om te betalen voor elke euro aan huurinkomsten.

Aanvangsrendementen ademen mee met financiële markten en met beleggersverwachtingen. Als de rente lager wordt of beleggers meer huurgroei verwachten, worden ze enthousiaster over vastgoed en zullen ze hogere prijzen willen betalen, dus lagere aanvangsrendementen. Omgekeerd geldt dat bij stijgende aanvangsrendementen het enthousiasme aan het afnemen is.

Gemeentelijke indeling

Is gebaseerd op data van het kadaster en Centraal Bureau voor de Statistiek.

Histogram (genormaliseerd)

Is een benaderende weergave van de verdeling van numerieke gegevens. Een histogram kan ook worden genormaliseerd om "relatieve" frequenties weer te geven. Er wordt het aantal gevallen weergegeven dat in elk van de verschillende categorieën valt, waarbij de som van de hoogten gelijk is aan 1.

Kantoor

Is een verblijfsobject gelegen op een terrein dat in het bestemmingsplan is aangewezen voor de functiegroep kantoren.

Koopaannemingovereenkomst

Is een combinatie van een koopovereenkomst voor de grond en een aannemingsovereenkomst voor de bouw.

Koopsom

Is het bedrag dat de koper aan de verkoper moet betalen.

Kosten koper (k.k.)

De kosten koper, vaak afgekort tot k.k., zijn de kosten die worden betaald bij de koop van bestaand vastgoed. Dit kunnen bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting en de notariële- en kadasterkosten zijn.

Leverdatum

De datum van inschrijving van de leveringsakte in het kadaster.

Logistiek vastgoed

Onder logistiek vastgoed verstaan we warehouses, distributie-, crossdock- en sorteercentra, al het vastgoed met een logistieke functie.

Mediaan

Is de middelste waarde van een groep getallen die gerangschikt wordt naar grootte. Het is het getal dat exact in het midden ligt, zodat de helft van de gerangschikte getallen boven vijftig procent ligt en vijftig procent onder de mediaan.

Overeenkomstdatum

Overeenkomstdatum is de datum van de ondertekening koopovereenkomst en/of de genoemde koopovereenkomstdatum in de akte van levering. Waar in de akte geen datum koopovereenkomst is genoemd, is de overeenkomstdatum gelijk aan de leverdatum.

Peildatum

Voor dit marktrapport werd 20 februari 2024 als peildatum gekozen. Uitsluitend de cijfers van zorgvastgoed zijn hierna nog gewijzigd omdat een van de deelnemers na peildatum een substantieel aantal zorgvastgoedtransacties met leverdatum en/of overeenkomstdatum 2023, heeft toegevoegd.

Portefeuilletransactie

Is één enkele transactie waarbij meerdere vastgoedobjecten worden verhandeld.

Transactievolume

Is de totale waarde van het verhandeld vastgoed. Het transactievolume kan worden gebruikt als indicator voor de liquiditeit van de markt. Een hoger transactievolume geeft aan dat er voldoende vraag en aanbod is, waardoor het eenvoudiger is om vastgoed te kopen of verkopen. Een lager transactievolume kan betekenen dat er minder interesse is, waardoor het moeilijker kan zijn om te kopen of verkopen en dat er mogelijk sprake is van meer volatiliteit in de prijzen.

Turnkeyovereenkomst met BAR-afspraken

Bij een turnkeyovereenkomst met een BAR-afspraken verbindt de bouwer of ontwikkelaar zich ertoe om het project volledig te bouwen en te leveren aan de koper. De afspraak over het aanvangsrendement (BAR) houdt in dat de koper gegarandeerde huurinkomsten ontvangt over een bepaalde periode, vaak 5 tot 10 jaar.

Vastgoedbelegging

Is een investering in onroerend goed met als doel financieel rendement te behalen.

Vrij op naam (v.o.n)

Vrij op naam wordt gebruikt om aan te geven dat de kosten voor de overdracht van het vastgoedobject zijn inbegrepen in de koopsom. Dit betekent dat de verkoper de kosten voor de overdracht op zich neemt. Hieronder vallen bijvoorbeeld de kosten voor de notaris, de kadastrale inschrijving, de overdrachtsbelasting en de btw, indien van toepassing.

Winkels

Zijn commerciële ruimten waar goederen of diensten direct worden verkocht aan consumenten. Dit kan variëren van een kleine lokale winkels tot grote warenhuizen of winkelcentra.

Woning

Is een pand of een deel van een pand dat is ontworpen voor bewoning door huishoudens. Een woning kent verschillende vormen als een appartement, een rijtjeshuis, een vrijstaand huis of een flat.

Zorgvastgoed

Is vastgoed dat is ontworpen voor het bieden van zorg aan mensen. Dit kan een verpleeghuis, een verzorgingstehuis, een revalidatiecentrum, een ziekenhuis of een psychiatrische instelling zijn. Ook kunnen het gebouwen zijn waarin medische praktijken en klinieken zijn gevestigd.

* Voor de definities en begrippen is, al dan niet na bewerking, veelvuldig gebruik gemaakt van: Gool, van, Prof. dr. P. e.a. (2020). "Onroerend goed als belegging" (zesde druk). Wolters Kluwer

Organisatie

De Stichting Vastgoeddata “StiVAD” heeft tot doel transparantie op de vastgoedmarkten te bevorderen door het opbouwen van een database om deelnemers informatie te bieden op het gebied van vastgoed en vastgoedtransacties. Die informatie ondersteunt vastgoedwaarderingen op een neutrale en gereglementeerde manier (statuten, artikel 2.1).

De stichting tracht haar doel onder meer te verwezenlijken door:

- a. het (laten) bundelen en op elektronische wijze centraal inzichtelijk (laten) maken van beleggingstransactiegegevens
- b. het (laten) verzorgen van de verwerking van gegevens ten behoeve van validatie van de waarderingen van vastgoedobjecten op marktwaarde
- c. het aangaan van overeenkomsten met (rechts)personen waaronder Deelnemers en taxateurs van vastgoedbeleggingsobjecten ter zake de hiervoor onder a. en b. omschreven werkzaamheden
- d. het aangaan van overeenkomsten met professionele organisaties of instellingen met goede naam en faam en die beschikken over relevante (markt)gegevens op het gebied van vastgoed en vastgoedbeleggingen. (statuten, artikel 2.2)

De organisatie kent onder andere een:

- a. gebruikersvergadering
- b. raad van toezicht
- c. bestuur
- d. directie en team.

Gebruikersvergadering

In de gebruikersvergadering zijn alle deelnemers vertegenwoordigd. Voor de deelnemers, zie bijlage IV.

Raad van Toezicht

R.W.Y. van Dijk MRE MRICS – voorzitter
Drs. A.V.M. Schlüter RC
E. Steinmaier MSc

Bestuur

Drs. J. Holland RA – voorzitter
Drs. ing E.H.M. Clement MRE MRICS – secretaris
P.C. Dansen MRICS RT – penningmeester
C.H.F. Hesp, RBA
drs. J. Lugard MSRE MRICS RT
A. Postma MSRE MRICS RT
K. Zartarian MSc MRE

Directie en team

Drs. P. Jager MRE MRICS – algemeen directeur
Ir. R.S. Bogaerds – CTO
D. Kelly – senior lead developer
P. Kooijman-Denissen – marketresearch, commercieel
R. Anjani – research
J. van Bentum – communicatie
E. de Valck – managementassistente

Deelnemers

Accountants

BDO	BDO Accountants & Belastingadviseurs B.V.
Deloitte Financial Advisory	Deloitte Financial Advisory B.V. Real Estate
E&Y	Ernst & Young Real Estate Advisory Services B.V.
KPMG	KPMG Staffing & Facility Services B.V.
Mazars	Mazars N.V.
PwC	PwC Belastingadviseurs N.V.

Beleggers

a.s.r. real estate	a.s.r. real estate B.V.
Achmea Real Estate	Achmea Real Estate B.V.
Altera Vastgoed	Altera Vastgoed N.V.
Amvest	Amvest Management B.V.
Annexum	Annexum Invest B.V.
Bouwinvest	Bouwinvest Real Estate Investors B.V.
BPD	BPD RCF Fundmanagement B.V.
CBRE Investment Management	zie onderste vier entiteiten
Daelmans	Holding Daelmans B.V.
Grouwels	Grouwels Vastgoed B.V.
Heimstaden	Heimstaden Nederland B.V.
Holland Immo Group	Holland Immo Group B.V.
Newomij	Newomij Vastgoed B.V.
NLV	NLV B.V.
Redevco B.V.	Redevco Nederland B.V.
Vesteda Investment Management	Vesteda Investment Management B.V.
	CBRE DRES Custodian I B.V. inz CBRE DRES
	CBRE DRET Custodian I B.V. inz CBRE DRET
	CBRE DOF Custodian B.V. inz CBRE DOF
	CBRE DHC Custodian I B.V. tbv DHC FGR

Taxateurs

Capital Value	Capital Value Taxaties B.V.
CBRE Valuation Advisory	CBRE Valuation Advisory Services B.V.
Colliers International Consultants	Colliers International Consultants B.V.
Cushman & Wakefield	Cushman & Wakefield Netherlands B.V. Valuation & Advisory
DansenVanderVegt Vastgoedconsultants	DansenVanderVegt Vastgoedconsultants B.V.
Dynamis Taxaties Nederland	Dynamis Taxaties Nederland B.V.
Envalue Real Estate	Envalue Real Estate B.V.
Fakton Consultancy	Fakton Consultancy B.V.
Gludemans	Gludemans B.V.
JLL	Jones Lang LaSalle B.V.
MVGM Vastgoedtaxaties	MVGM Vastgoedtaxaties B.V.
Onafhankelijke Taxateurs Nederland (OTN)	Onafhankelijke Taxateurs Nederland B.V. (OTN)
RSP Taxaties & Vastgoedadvies	RSP Taxaties & Vastgoedadvies B.V.
Savills Valuations	Savills Conculancy B.V.
Troostwijk Taxaties	Troostwijk Taxaties B.V.
Van Ameyde Waarderingen	Van Ameyde Waarderingen B.V.

Corporaties

Acantus	Stichting Acantus
Alwel	Stichting Alwel
Antares	Stichting Antares Woonservice
Cazas Wonen	Stichting Cazas Wonen
De Alliantie	Stichting De Alliantie
de Sleutels	Woningbouwvereniging de Sleutels
de Woningstichting	De Woningstichting
Elkien	Stichting Elkien
Haag Wonen	Stichting Haag Wonen
Habion	Stichting Habion
HEEMwonen	Woningstichting HEEMwonen
hw wonen	Stichting HW Wonen
Maasvallei	Woningstichting Maasvallei Maastricht
Mooiland	Stichting Mooiland
Omnia Wonen	Stichting Omnia Wonen
Parteon	Stichting Parteon
Poort6	Stichting Poort6
Portaal	Stichting Portaal
Pré Wonen	Stichting Pré Wonen
SallandWonen	Stichting Sallandwonen
Servatius	Woningstichting Servatius
Stadgenoot	Stichting Stadgenoot
Staedion	Stichting Staedion
Stichting Woningbouw Achtkarspelen	Stichting Woningbouw Achtkarspelen
Thuis	Woonstichting 'Thuis
Trivire	Stichting Trivire
Vivare	Stichting Vivare
Weller Wonen	Stichting Weller Wonen
Wonen Limburg	Stichting Wonen Limburg
Wonen Zuid	Stichting Wonen Zuid
WonenBreborg	Stichting WonenBreborg
Woningbedrijf Velsen	Stichting Woningbedrijf Velsen
Woonbron	Stichting Woonbron
WoonFriesland	Stichting WoonFriesland
Woonin	Stichting Woonin
Woonkracht10	Stichting Woonkracht10
Woonplus Schiedam	Stichting Woonplus Schiedam
Woonpunt	Stichting Woonpunt
Woonstad Rotterdam	Stichting Woonstad Rotterdam
Woonwaard	Stichting Woonwaard Noord-Kennemerland
Woonwaarts	Stichting Woonwaarts
Woonzorg Nederland	Stichting Woonzorg Nederland
Ymere	Stichting Ymere
Zayaz	Stichting Zayaz
ZOwonen	Stichting ZOwonen
ZVH	Stichting Zaandams Volkshuisvesting (ZVH)



Deze partijen werken aan meer transparantie

Verantwoording

Het Marktrapport is een uitgave van StiVAD. Het rapport verschijnt 1x per jaar.

StiVAD heeft tot doel om transparantie op de vastgoedmarkten te bevorderen. Dit middels het beheren van een platform waarbinnen de deelnemers informatie kunnen aanleveren en opvragen op het gebied van vastgoed en vastgoedtransacties om het valideren van vastgoedwaarderingen te ondersteunen, op een onafhankelijke en gereguleerde wijze.

Meer weten over StiVAD? stivad.nl of mail naar research@stivad.nl

Aan deze uitgave werkten mee

Jef Holland, Deloitte
Francesco Caloia, De Nederlandsche Bank
Arno van der Vlist, ASRE
Gertjan van der Baan, Vesteda
Ger Peeters, Wonen Limburg
Cees van Boven, Woonzorg Nederland
Pieter Vandeginste, a.s.r. real estate
Leyla Yildirim, GARBE Industrial Real Estate Netherlands
Maurits Smit, GARBE Industrial Real Estate Netherlands
Collin Boelhouwer, Bouwinvest
Pieter Jager, StiVAD
Johannes van Bentum, StiVAD
Rutger Bogaerds, StiVAD
Esther de Valck, StiVAD
Anita Anjani, StiVAD
Petra Kooijman, StiVAD

Ontwerp & vormgeving Annet Pouw, Mrspeacock Graphic Design
Fotografie Edwin Walvisch



Beneluxgebouw
Van Heuven Goedhartlaan 121, 1181KK AMSTELVEEN

DISCLAIMER © 2024 – All rights reserved

Dit document is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van StiVAD worden hergebruikt. Bij gebruik na toestemming van StiVAD dient altijd de bron te worden vermeld. De informatie en interviews in dit rapport reflecteren tijdsgebonden marktomstandigheden. StiVAD aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor de inhoud.