



De woningaankoop bestaat uit enkele tientallen kleinschalige appartementencomplexen in verschillende populaire wijken van Berlijn, München en Kiel.

RVG Real Estate koopt voor 125 miljoen woningen in Duitsland

‘Ook wij moeten én willen meer Europees denken’

RVG Real Estate maakte onlangs bekend voor een kleine 125 miljoen euro 2.100 woningen in Berlijn, München en Kiel te hebben overgenomen. Het gaat hier om een van de meer opvallende vastgoedtransacties dit jaar, realiseert Faruk Kinran, directeur van de Oosterbeekse belegger en ontwikkelaar zich maar al te goed: ‘Vorig jaar hebben we de strategische beslissing genomen om als specifieke woningbelegger en -ontwikkelaar in Nederland ook over de grens te gaan. Dat bracht een naamsverandering met zich mee. De RVG Woningen Groep werd RVG Real Estate. Onze nieuwe focus op Europa is nu concreet geworden met de aankoop van een mooie en substantiële woningportefeuille in Duitsland. Daarmee komt onze portefeuille op ongeveer 350 miljoen euro.’

In Nederlandse vastgoedkringen worden de namen van Theo Jansen en Herman Veenendaal al vele jaren gekoppeld aan hun private beleggingsfonds, de Rozendaalse Vastgoedgroep (RVG). Vooral Veenendaal is ook buiten vastgoedkringen een bekend persoon als ex-voetballer bij de Arnhemse eredivisieclub Vitesse en als oud-bestuurslid en financier van de voetbalclub.

Directeur Faruk Kinran vormt samen met Veenendaal en Jansen het bestuur van de RVG Groep: ‘We hebben een breed samengestelde professionele groep aandeelhouders. In die groep zitten onder meer Harry Bensink en Bill van Ravenswaaij, ontwikkelaar en verantwoordelijk voor RVG Development, inmiddels een middelgrote woningontwikkelaar met verschillende posities in Nederland. Wij zijn een besloten vennootschap, dus dit fonds staat alleen open voor de aandeelhouders.’ De afgelopen jaren heeft RVG Real Estate, die zich richtte op het investeren in en uitpanden van huurwoningen – en dan vooral in de sociale sector – een grote professionaliseringslag doorgemaakt. Kinran: ‘Sinds 2000 is RVG zich steeds meer gaan positioneren als een innovatieve investeerder in woningen, maar ook als ontwikkelaar van koopwoningen. We gaan daarvoor partnerships aan met onder meer woningcorporaties en ontwikkelaars.’ RVG Woningen exploiteert nu duizenden heel Nederland. RVG Development kent een ontwikkelingsportefeuille van 150 miljoen euro.

Naamsverandering

Eerder dit jaar kondigde RVG een naamsverandering aan. De vastgoedonderneming heet nu RVG Real Estate. Kinran: ‘We hebben besloten ons businessmodel aan te passen. Wij willen daarmee de toekomst van ons bedrijf veiligstellen. Risicospreiding door de beperkingen van Nederland als je gezond wilt blijven groeien, maar ook een andere

woningmarkt met opportuniteiten. Het is belangrijk bij Europese ambities een naam te hebben die buiten de landsgrenzen de activiteiten goed communiceert.’

Afgelopen maanden werd de eerste investering over de grenzen gerealiseerd, een woningportefeuille van enkele tientallen kleinschalige appartementencomplexen in verschillende populaire wijken van Berlijn, München en Kiel. Verkoper was iii Investments in München, een Duits open fonds dat onderdeel uitmaakt van de HypoVereinsbank en dat tot de verkoop had besloten omdat de focus van de onderneming is verlegd naar de realisatie en verhuur van winkel- en kantoorruimten en businessparken.

Kinran: ‘Bij onze businessrelaties was onze ambitie bekend. We werden op deze portefeuille attent gemaakt door Evert den Outer Beleggingen uit Arnhem. Den Outer bood de portefeuille aan aan Harry Bensink. Vastgoed is nu eenmaal een kwestie van netwerken en gunnen. We hebben vervolgens EIG (European Investment Group) van Jan Berghs in Berlijn ingeschakeld voor de due diligence en de expertise. We stapten toch min of meer in een voor ons onbekende markt. EIG heeft zijn hoofdkantoor in Berlijn en is eerder betrokken geweest bij de aankoop van een grote Duitse woningportefeuille voor Nederlandse vastgoedbedrijven, onder meer voor Ibus. Herman Veenendaal is eveneens aandeelhouder in EIG, dus de link naar Berghs was snel gemaakt.’

Duitsland

Waarom Duitsland als eerste land over de grens? Kinran: ‘Herman Veenendaal is al een aantal jaren succesvol actief in Duitsland. We hebben dus de kennis al in huis. Bij het bepalen van onze visie hebben wij op basis van zijn expertise ook bepaald dat de woningen in de zes grote Duitse steden moeten zitten en zeker in Berlijn. Verder hebben we ons

hoofdkantoor in Oosterbeek, vlak bij de grens. We kennen de Duitse mentaliteit, de manier van zakendoen goed. Duitsland heeft ook de krachtigste economie van Europa. Onze eigen research laat zien dat de prijsontwikkeling van de woningmarkt in Duitsland is achtergebleven in vergelijking met de rest van Europa. Die factoren maken Duitsland voor ons en onze ambities een interessante markt om in te investeren. Maar ook dan is het zaak om een goede portefeuille te kunnen verwerven. Wij zijn niet de enige buitenlanders die de potentie van de Duitse markt zien. Ook voor Duitsland geldt: je hebt een netwerk nodig en het blijft altijd een zaak van gunnen. Evert den Outer sr heeft uitstekende relaties met een aantal Duitse fondsen. Toen hij met deze portefeuille bij ons kwam, wisten we dat we snel moesten schakelen en ook rekening moesten houden met het cultuurverschil. Dat kunnen we gelukkig. We hebben ervoor gezorgd dat we direct een

Deal is cashflowdekkend

goed team op de deal hebben gezet en dat we exclusiviteit hadden. Vervolgens hebben we alles in een relatief korte tijd moeten regelen: de due diligence via EIG, de taxaties door Atis Real, een onvoorwaardelijke financiering en het structureren van de deal. Ook het vervoltraject moesten we afbakenen. Daarom zijn we blij dat we met de expertise van EIG het assetmanagement vanaf het begin goed hebben geregeld. EIG zal namelijk het aangekochte vastgoed in Duitsland voor ons beheren.’

Jan Berghs van EIG: ‘Duitsland heeft, vergeleken met Nederland een klein eigen woningbezit. De woningmarkt is sterk achtergebleven en de opbouw van de steden is heel anders dan in Nederland. Dat maakt uitpanden tot een uitdaging, maar ook tot een kans. Duitsland heeft geen echte uitpondtraditie, maar het gebeurt wel. Daarvoor heb je zowel goede stenen als een goede marketing nodig.

Maar anderzijds is het een illusie te denken dat de Duitse woningmarkt zich gaat ontwikkelen, zoals de Nederlandse. In Berlijn is het aandeel eigen woningbezit slechts 20 procent. Dat zal niet zo snel dramatisch anders worden. In dat opzicht lijkt Berlijn heel sterk op Amsterdam, waar relatief ook sprake is van een laag eigen woningbezit.’

Financiering

Was in deze tijden van kredietcrisis en verscherpte procedures bij financieringen de financiering van de transactie nog een probleem? Kinran: ‘Niet echt. We waren vanaf het begin met twee financiers in gesprek. Maar dit is gewoon een hele mooie transactie en dan geldt: wie het snelst en het best schakelt, krijgt de financiering. Het werd dus ING Real Estate Finance.’ ING Bank Financial Markets sloot verder de rentederivaten af, terwijl Loyens & Loeff in Oosterbeek en MarkworthSchwerdtfeger in Dessau RVG Real Estate de deal respectievelijk fiscaal en juridisch begeleidde.

Ing. Bart Kuipers, commercieel directeur ING Real Estate Finance Regio Noord-Oost Nederland, die de financiering verzorgde: ‘Ook wij als ING REF hebben via het kantoor in Arnhem goede relaties met en expertise opgebouwd over de Duitse markt. Wij kunnen niet ontkennen dat de kredietcrisis tot een aanscherping van de risicomatregelen heeft geleid. Het risicoprofiel van een transactie is dus maatgevend voor de financiering. Wij kunnen geen informatie geven over hoe de financiering is gestructureerd, maar de kwaliteit van de portefeuille en die van de kopers is zo danig dat we tot goede afspraken zijn gekomen in een relatief korte tijd. Wat ik wel kwijt wil, is dat het gaat om een financiering waarbij we niet direct rekening hebben gehouden met het uitpondtraject dat voor deze portefeuille geldt. We hebben de financiering voor RVG gemaakt alsof het een maatwerkpak was.’

Kinran: ‘Het gaat hier niet om een langetermijnbelegging. We zullen kleine pakketten direct doorverkopen en beginnen een uitpondtraject dat tussen de zeven en tien jaar gaat beslaan. Voor ons is de exit steeds de sluitpost geweest van de transactie. In de portefeuille zit ook een stuk retail, in de plint van het appartementencomplex in München. Dat zullen we afstoten. Maar hoe we dit alles precies structureren, is nog een kwestie van overleg. Er zit in deze deal ook een aantal fiscale aspecten, die het interessant maken. Maar de deal is in ieder geval cashflowdekkend.’

Gedifferentieerd

De portefeuille zelf betreft 2100 woningen, zogenoemde gestapelde bouw over drie etages, verspreid over drie steden. Kinran: ‘De bulk van de portefeuille zit in Kiel en Berlijn met elk een kleine 1.000 woningen over drie bouwlagen. De appartementen in Berlijn liggen in het groene gedeelte tegen Charlottenburg. De woningen zijn in de jaren dertig van de vorige eeuw gebouwd door Siemens voor het midden- en hoger kader, staan onder monumentenzorg en vallen onder de bescherming van het Unesco Werelderfgoed. Dat geeft ook fiscale voordelen. In München is het een complex met 124 appartementen en 32 winkelunits.’

Om hoeveel keer de huur het gaat, is volgens Kinran moeilijk aan te geven. ‘De portefeuille is gedifferentieerd. In Kiel staat van de woningen bijvoorbeeld ongeveer 6 procent, terwijl de benchmark 2 procent is. Die leegstand gaan we eerst wegwerken. Moeten we deze aankoop zien als een eerste stap of slechts als een ad hoc-investering? Kinran: ‘Het is onze ambitie om over de grens verder te groeien. Maar we blijven relatief een bescheiden speler. We gaan dus eerst deze transactie verder uitwerken en structureren. Daar zijn we wel even mee bezig. En dan zien we verder. Dat hangt in deze turbulente financiële tijden ook sterk af van de verdere marktontwikkelingen. Ik schat in, dat er nog wel meer opportuniteiten voorbij zullen komen. Maar eerst gaan we deze transactie tot een succes uitwerken.’