

VASTGOED

Beleggers testen het 'badwater' met investering in urbanisatie Philadelphia

Nederlanders haken in op hernieuwde interesse voor binnensteden VS

Gerben van der Marel
Philadelphia

De Amerikaanse vastgoedmarkt is herstellende en een van de opvallende trends is de hernieuwde interesse in binnensteden. Een aantal Nederlanders springt hier op in met de bouw van 'herenhuisen' in achtergebleven buurten in het zuiden van Philadelphia, de stad aan de oostkust met ongeveer 1,5 miljoen inwoners (ooit 2 miljoen).

'De zogeheten millennials, maar ook babyboomers uit de Amerikaanse voorsteden, trekken terug de beloofbare binnensteden in', zegt directeur Dominique van Rassel van vastgoedbelegger Atlantic Realty. Landgenoot Robert Jan Meulmeester valt hem bij tijdens een wandeling door een woonwijk in de zesde stad van de VS, waar een halve eeuw geleden heftige rassenspreken plaatsvonden die blanken de stad uit joegen. 'De "American dream" wordt anders ingevuld', zegt Meulmeester. 'De interesse voor een vrijstaand huis met een grote auto voor de deur neemt razendsnel af. Amerikanen willen lopen of fietsen naar restaurants of hun werk.'

De trend van urbanisatie is in alle staten zichtbaar in de VS. Investeerders als Blackstone kopen massaal eengezinswoningen op om op te knappen en te verhuren. 'Ook vastgoedbedrijven als Toll Brothers investeren steeds meer in de binnensteden', zegt Jesse Shemesh, een van de lokale partners die zelf is opgegroeid in de suburbs van Philadelphia. Hij werkt samen met de Nederlanders in een eenvoudig project, na enkele dramatische jaren in het onroerend goed.

'Nederlanders waren ooit een van de grotere investeerders in Amerikaans vastgoed', zegt Meulmeester, die tevens lesgeeft op New York University. 'Institutionele beleggers verloren vooral in de jaren negentig veel geld.' Particulieren voelden de crisis van 2008. De meeste grote Nederlandse aanbieders van Amerikaanse vastgoedmaatschappijen als ZOM Vastgoed, Ibus, Global State, Euro American Investors en Westplan zijn gekrompen of soms zelfs verdwenen.

Ook Atlantic Realty liep averij op. Het bedrijf zegt in bijna twintig jaar tijd in totaal \$ 387 mln geïnvesteerd te hebben in nieuwbouwhuizen, winkels, bedrijfspanden en grond in de VS en Canada. Daarvan is \$289 mln afgewikkeld. Verschillende projecten vielen in de crisis stil. Beleggers zagen hun geld in enkele projecten grotendeels en soms zelfs helemaal in rook opgaan.

Tot 2008 was het jaarlijkse rendement 24%. Maar daarna zakte



het gemiddelde rendement over achttien jaar naar 11,9% jaarlijks. Negen oude projecten van voor 2008, waarin tegen de \$100 mln is geïnvesteerd, konden de mannen uit Amstelveen en hun vaste Amerikaanse partners (nog) niet afronden. 'We verwachten wel dat dit geld grotendeels terugkomt in een aantrekkelijke markt.'

Nu de vastgoedmarkt op zijn retour is ziet Van Rassel een nieuwe toekomst voor de firma, vooral met nieuwe projecten. Atlantic Realty werkt in Philadelphia voor het eerst met Waksard Capital. Een van de drie partners is Meulmeester, die eerder als consultant werkzaam was voor Arthur Andersen en Deloitte. De Zeeuw woont ruim tien jaar in de VS en is recent van New York naar Philadelphia verhuisd om als ondernemer de projectontwikkeling in te gaan.

'Een Nederlandse familie', de naam wil hij niet noemen, heeft hem met miljoenen dollars te investeren vermogen op weg geholpen. Eind dit jaar bedraagt het investeringsvolume al \$15 mln. Met zijn Amerikaanse partners hoopt Meulmeester het volume aan stadshuizen op te voeren tot vijftig stuks in 2015.

De twee Nederlanders vallen met hun donkere pakken wat uit de toon in de straat waar het nieuwbouwcomplex met zeven heren-

Op de voorgrond Dominique van Rassel, gevolgd door Robert Jan Meulmeester, vastgoedondernemers, tijdens een wandeling door Philadelphia.

FOTO: GERBEN VAN DER MAREL

Management

Atlantic Realty is tien jaar geleden opgezet door Niek Fennes. Het is een afsplitsing van Stonehedge/Global State Investors, een firma die Fennes sinds 1994 had met Dick Beijen, die zelfstandig is doorgedaan. Fennes is tegenwoordig vooral betrokken als adviseur. De directie wordt gevoerd door zijn dochter Marije Fennes en Dominique van Rassel, een accountant die eerder voor KPMG werkte.

huizen moet komen. Aan de gevel hangt een bord met *Mancini's Caterers* in turquoise letters. In het buurpand zit Eddie's autoreparatiebedrijf (sinds 1979) en een bokschool — 'get into fight now!' Aan de overkant zijn toch de sporen van opwaardering te zien: een yogastudio voor vrouwen.

Van Rassel zegt wijzend op het witte gebouw: 'We kunnen het overnemen van een projectontwikkelaar die zich erin heeft verslikt. De vergunningen zijn binnen. We nemen zo weinig mogelijk risico en waarderen het dat de lokale ontwikkelaar Waksard participeert.'

Atlantic Realty zegt een bestand te hebben van 600 investeerders. Maar die lopen lang niet allemaal meer warm voor vastgoed in de VS, zegt Van Rassel. 'Ik begrijp het als klanten eerst willen weten hoe het afloopt met hun bestaande beleggingen.' Voor deze voorzichtige stap wil Atlantic Realty maximaal twaalf participaties uitgeven van \$75.000, waarmee een kleine miljoen dollar opgehaald kan worden.

De oplevering van de woningen, die ieder rond een half miljoen dollar moeten kosten, staat gepland voor volgend najaar. Het voorgespiegelde jaarrendement is 15,3%. Dat is ruim minder dan de gemiddelden van voor de crisis. 'Beleggers willen wat meer zekerheid', zegt Van Rassel, 'dat gaat ten koste

van het te verwachten rendement.'

Beleggers zijn afwachtend. Maar gunstige financiering krijgen bij banken is geen probleem voor professionals in het vastgoed. Jing Pu is een van de betrokken projectontwikkelaars in Philadelphia. De eind twintiger zegt in drie jaar tijd tussen de 100 en de 150 huizen te ontwikkelen: 'Lang leve de kwantitatieve verruiming en de lage rente. Zolang dat doorgaat zitten we als ontwikkelaars goed. Er is vijf jaar nauwelijks wat gebouwd. Dat zijn verloren jaren. We maken nu een inhaalslag met gunstige rendementen. Maar of dat zo blijft is natuurlijk de vraag.'

Daarom werkt de ontwikkelaar met kortlopende en kleinschalige projecten. Hij wil direct op veranderende marktomstandigheden kunnen inspelen.

Meulmeester hield zich tot voor kort bezig met het adviseren van banken op Wall Street over hun vastgoedbeleggingen. Nu staat hij met zijn poten in de klei en dat bevalt hem naar eigen zeggen goed. 'Dit soort projectontwikkeling kan ook in Nederland, maar daar zijn de regels strenger. In Nederland word je al snel een huisjesmelker genoemd. In de VS is het allemaal meer "probusiness". Hierdoor zijn de voordelen voor de ondernemer wat groter dan voor particulieren op de vastgoedmarkt.'