

Multifunctionele sportcentra als belegging

Aan menige uitvalsweg van een beetje grote stad bevindt zich tegenwoordig een grote bouwput. In een aantal gevallen verrijst hier een ware voetbaltempel of multifunctioneel sportcentrum. Vraag is of de op dit moment als paddestoelen uit de grond schietende multifunctionele sportcentra ook een aantrekkelijke belegging vormen voor institutionele beleggers. Of betreft het meer particulier eigen initiatief en wat is de rol van de gemeentelijke overheid hierin?

FRED VAN ALPHEN*

Voor wat betreft de onderzochte sportcentra is gekeken naar het multifunctionele karakter van het complex zelf (zie tabel) en niet naar de variatie aan sporten. In Nederland zijn stadions bekeken in Utrecht, Eindhoven, Rotterdam en Amsterdam. Naast sportactiviteiten worden er andere activiteiten in het betreffende complex georganiseerd, zoals tentoonstellingen, popconcerten en beurzen. Ook kan de multifunctionaliteit worden gevonden in een combinatie van stadion met kantoren en/of winkels. Voor de vraag of dergelijke multifunctionele sportcentra interessant kunnen zijn voor institutionele beleggers, zijn een stabiele *cash flow* (het directe rendement) en de restwaarde van het object aan het eind van de voorgenomen exploitatieperiode (het indirecte rendement) van belang. Daarnaast wil een belegger niet veel risico nemen met dergelijke beleggingen.



De Amsterdam ArenA: een multifunctioneel complex. Foto: Jan Mentz

ONZEKERHEDEN

Een analyse van de onderzochte sportcentra laat echter de volgende grote onzekerheden zien: een stabiele *cash flow* kan niet gegarandeerd worden. De huur en overige inkomsten, deels op te brengen door de hoofdgebruiker van het betreffende complex, zijn sterk afhankelijk van de geleverde prestaties en het succes van deze gebruiker. Daar vanuit de exploitatie bezien vaak de kosten van de sportactiviteiten hoger zijn dan de baten, zijn de opbrengsten van de overige multifunctionele activiteiten van wezenlijk belang. En aangezien deze exploitatie ook weer sterk afhankelijk is van de aantrekkende rol van de hoofdbespeler, blijkt de toekomstige *cash flow* vaak niet voorspelbaar te zijn en bijna per definitie wisselvallig. De restwaarde is niet of nauwelijks bepaalbaar. Wat doe je immers met zo'n complex als de hoofdgebruiker van de sportfaciliteiten er niet meer is? Ook hier is de waarde aan succes ge-

relateerd. Daarnaast zijn de geïnvesteerde bedragen vaak aanzienlijk en is een dergelijk complex niet makkelijk verhandelbaar. Eén van de geïnterviewden zei: "Een stadion is als onroerend goed niet courant. Wat is bijvoorbeeld de alternatieve aanwendbaarheid en hoe bepaal je of schat je de restwaarde in. Ook aan de zijde van de afnemer is schaarste. Dit alles maakt een dergelijk sportcomplex incurant." De voornaamste risico's liggen, naast de onzekerheid van het boven genoemde directe en indirecte rendement, in het grote aantal bezoekers en al wat daar mee samenhangt, zoals schades, ongevallen en daarmee samenhangende aansprakelijkheden. Het lijkt tevens voor institutionele beleggers een stap in het onbekende: *leisure* is geen *core*-belegging en waarom zouden we dan avonturieren? Geconcludeerd kan worden dat het voor institutionele beleggers weinig aantrekkelijk is om te investeren in de huidige opzet van multifunctionele sportcentra. Voor kleine, veelal

particuliere, beleggers kan dit overigens anders liggen. Deze categorie blijkt namelijk bereid te zijn met lagere rendementen genoeg te nemen, en meer risico te willen lopen. Daarnaast blijkt zo'n particulier belegger veelal ook op louter emotionele gronden te investeren.

Uit het onderzoek kwam tevens naar voren dat zonder de steun van de overheid, realisering van de betreffende centra niet mogelijk is. Zij verstrekt daarbij subsidies in de vorm van geld of renteloze leningen en is in andere gevallen zelfs bereid om (mede) exploitatieve risico's te dragen. In praktisch alle onderzochte gevallen is de overheidssteun minimaal eenderde van de totale investering. De overheid handelt daarbij vanuit een sociaal-maatschappelijk perspectief met een verwijzing naar het algemeen belang. Tevens blijkt de gedrevenheid voor de gunst van de kiezer een niet onbelangrijk element te zijn.

POPCORN

Hoe zit dat in de Verenigde Staten? Zowel op het niveau van de mentaliteit van de bezoekers, als op het niveau van de bezettingsgraad, scoren de Amerikaanse stadions aanzienlijk beter. Dit komt voornamelijk omdat de wijze waarop men in Amerika met sport omgaat primair commercieel bepaald is, terwijl in Nederland de sport op de eerste plaats komt. Het grote geld wordt in Amerika verdiend met de verkoop van televisierechten en reclame-uitingen en, zeker niet te onderschatten, door de horeca. De rol van de horeca hangt sterk samen met de Amerikaanse mentaliteit en hun gedrag tijdens sportwedstrijden. Men ziet sport als vermaak voor het grote publiek; het is *entertainment*, één grote show. Men bekijkt niet kortstondig een wedstrijd maar ziet het bezoek

van sportwedstrijden als een uitje voor het hele gezin waar de hele dag, of in elk geval middag of avond voor wordt uitgetrokken. Hierdoor neemt ook de consumptie sterk toe. Zijn de meeste Nederlanders gelukkig met één blikje bier of frisdrank, te halen tijdens de spaarzame pauze, een Amerikaan voelt zich pas op z'n gemak in het -continue- bezit van een *large coke* en een *giant popcorn*. Ook voor en na de wedstrijden vertoont men een dergelijk consumerend gedrag en wisselen de dollars rijkelijk van eigenaar.

Daar komt dan nog bij dat de meeste teams in de gangbare sporten als *American Football*, honkbal en basketbal twee à drie wedstrijden per week spelen waarvan minimaal een keer per week in het eigen stadion, in tegenstelling tot slechts een keer per twee weken in Nederland, tijdens een veel langer durend seizoen dan in Nederland gebruikelijk. De bezettingsgraad van de stadions in Amerika ligt daardoor vele malen hoger dan in Nederland én daarmee de exploitatie-inkomsten. Men ziet het stadion primair als *tool* om exploitatie-inkomsten te genereren, en niet zozeer als *asset*, laat staan in de zin van onroerend goed belegging.

EXPLOITATIERESULTATEN

De ervaring leert dat stadions ook echt *cash machines* zijn en in de waardering van aan te kopen grond voor zo'n stadion komt dat ook duidelijk naar voren. Zo is de grondwaarde voor het nieuw te bouwen stadionsgedeelte van het Cleveland Stadium getaxeerd op een miljoen dollar *per acre* (ongeveer 4.000 vierkante meter en daarmee dus zo'n 500 gulden per vierkante meter). Echter de omringende grond voor aan het stadion gerelateerde ontwikkelin-

gen zoals winkels en horecavoorzieningen draagt zo'n 250.000 dollar *per acre* (dus ongeveer 125 gulden per vierkante meter). Door de hoge bezettingsgraad van het stadion zelf, kan de multifunctionaliteit van het gebruik niet echt daarin gevonden worden zodat men vaak uitwijkt naar aangrenzende gebouwen en terreinen. Een zeer belangrijk element bij de Amerikaanse stadions is vervolgens de aanwe-



Ook popsterren spelen in de Arena

zigheid van voldoende parkeergelegenheid. Slechts zo'n tien tot twaalf procent van de bezoekers komt met het openbaar vervoer en de rest met de auto. Dit vraagt dus een andere benadering dan bij de meeste Nederlandse stadions. Tevens wordt de totale omgeving meontwikkeld om het voor het hele gezin aantrekkelijk te maken om naar het stadion te komen.

De duidelijke voorsprong van de Amerikaanse faciliteiten wordt nog versterkt doordat veel activiteiten in eigen beheer worden georganiseerd en de houding van de beheerders zeer commercieel en kwaliteitsbewust is een gevolg van exploitatie door het bedrijfsleven. Ook is vaak het huisteam, de hoofdgebruiker van de sportfaciliteiten, in eigendom van de beheerder van het complex. Overigens blijkt dat, alhoewel de Amerikaanse faciliteiten betere exploitatieresultaten behalen, zij toch niet in alle gevallen winstgevend zouden zijn indien alle kosten volledig zouden worden toegerekend aan de accommodatie. Vaak investeert de overheid ook zelf in het complex (eventueel met sponsoring van het bedrijfsleven) en stelt de faciliteit tegen een subcommercieel tarief beschikbaar. In het geval dat het bedrijfsleven meefinanciert, is er vaak sprake van een zeer lage grondprijs, in combinatie met belastingvoordelen. Door de accommodatie onder te brengen in een groter geheel ontstaan er interessante financiële mogelijkheden.

De conclusie moet daarom vooralsnog luiden dat het vanuit een zuivere onroerend goed-optiek te onzeker en te risicovol is om (op dit moment en in de huidige opzet) in multifunctionele sportcentra in Nederland te beleggen, althans voor pensioenfondsen of grote verzekeringsmaatschappijen.

*Fred van Alphen is werkzaam bij Profi Netherlands B.V. te Amsterdam, Nederlandse partner van het onroerend goed consultancybureau Savills Galbreath International.

AANDACHTSPUNTEN VOOR EEN MULTIFUNCTIONEEL SPORTCOMPLEX:

- *de bereikbaarheid met het openbaar vervoer, zowel per trein, metro en bus zal optimaal moeten zijn.
- *de toegangswegen en parkeercapaciteit zullen eveneens aan de hoogste eisen moeten voldoen
- *het complex zal van hoge kwaliteit moeten zijn op het gebied van de te leveren faciliteiten aan het bedrijfsleven en de toeschouwers
- *overdekte en genummerde zitplaatsen, die eenvoudig te bereiken zijn
- *goed uitzicht op het speelveld
- *voldoende en schoon sanitair
- *perfecte communicatievoorzieningen opdat hoogtepunten via grote schermen en luidsprekers herhaald kunnen worden
- *restaurants en kantines waar men voor, tijdens en na de evenementen kan verblijven
- *ontmoetingscentra voor commercie, horeca en publiek (de zogenaamde *promodorpen*) waar de wedstrijden voor- en nabeschouwd kunnen worden en daarmee tegelijkertijd de verkeerspiek ontlastend
- *ontwerp, materiaalkeuze, detaillering en duurzaamheid dienen gericht te zijn op minimalisering van schade door vandalisme