

ANNE DE JONG PORTFOLIOMANAGER CBRE DUTCH OFFICE FUND

Slag om huurder in krimpende markt

DE GROOTSTE KANTORENBELEGGER VAN NEDERLAND SLAAGT ERIN MEER NIEUWE GEBRUIKERS AAN TE TREKKEN

DOOR PAUL WESSELS

IN 'T KORT

- Aandeelhouders terughoudend met investeringen
- DOF wil € 250 mln ophalen met verkoopprogramma
- Een kantoor is 70% afgewaardeerd

Met verzet tegen de nieuwbouw van Cap Gemini in Utrecht en een conflict met de gemeente Amsterdam over de ontsluiting van de Zuidas trok het CBRE Dutch Office Fund (DOF) de afgelopen maanden de aandacht. 'We willen allereerst goed samenwerken met gemeenten, en dat lukt meestal heel goed, maar die actieve houding is allereerst toe te schrijven aan de fors toegenomen concurrentie in de kantorenmarkt. Winnaars zijn die partijen die in een krimpende markt de slag om de huurder winnen', zegt Portfolio Manager Anne de Jong bij CBRE Global Investors. Voor beleggers is het aantrekken van nieuwe huurders uiterst belangrijk, omdat de bestaande

huurders steeds kleiner gaan huren. Wat dat betreft scoort DOF goede resultaten, zegt Anne de Jong. 'Ik heb uitgerekend dat 14% van de totale opname in Nederland in het eerste kwartaal van dit jaar gerealiseerd is door het Dutch Office Fund. We hebben 40.000 m² verhuurd. Dat betekent dat 1 op de 7 meters bij DOF terecht is gekomen, terwijl onze totale portefeuille een omvang heeft van 800.000 m² op een totaal van zo'n 50 mln m² kantoorruimte in Nederland.'

Het getal van 40.000 werd natuurlijk vertekend door één grote nieuwe huurder (Nuon, met ruim 25.000 m² in Amsterdam Zuidoost), maar de resterende 15.000 m² in één kwartaal is ook opvallend: vorig jaar had DOF een opname van 40.000 m² in één jaar, op een totaal van 196.000 verhuurde m². Daarvan betrof 156.000 m² verlengingen.

Het succes van een vastgoedbelegger is meer dan ooit af te meten aan het vermogen nieuwe huurders aan te trekken in een krimpende markt. 'We zijn dat de afgelopen jaren steeds beter gaan doen. In 2008 trok DOF 25.000 m² aan nieuwe huurders, in 2009 36.000 m², in 2010 39.000 m² en in 2011 40.000 m². De verwachting is dat we in 2012 weer een forse stijging kunnen laten zien, 60.000 m² zou moeten kunnen', aldus De Jong.

STRENGERE SELECTIE

De Jong zegt dat het beleid is om steeds strenger te selecteren op de goede locaties en méér geld te steken in de kwaliteit van gebouwen. Ook moet er meer energie worden gestoken in de kwaliteit van het management: de kwaliteit van een locatie is moeilijk te beïnvloeden, de kwaliteit van een gebouw beïnvloeden is kostbaar. Het goedkoopst is de kwaliteit van het management te verbeteren.

PROFIEL DUTCH OFFICE FUND

Met 800.000 m², 70 kantoorgebouwen en een getaxeerde waarde van zo'n € 2,2 mrd is het Dutch Office Fund de grootste kantorenbelegger in Nederland. Het is één van de drie Nederlandse vastgoedfondsen van CBRE Global Investors. CBRE Dutch Retail Fund en CBRE Dutch Residential Fund hebben een belegd vermogen van € 2,1 mrd en € 1,5 mrd ultimo december 2011. Het zwaartepunt van de portefeuille van DOF ligt in de grote steden in de Randstad in de zakelijke districten rond de belangrijkste stations Zuidas, Den Haag Centraal, Rotterdam en Utrecht Centraal. DOF wil die focus op de vier grote steden in de Randstad de komende jaren verder versterken.

Een voorbeeld van de strategische positie van het Dutch Office Fund in de Nederlandse markt ligt in Utrecht. Daar is DOF eigenaar van één van de meest waardevolle ontwikkelingslocaties voor kantoren in Nederland. Aan de Jaarbeurszijde van het Centraal Station bezit het fonds drie kantoorgebouwen (Sypsteyn, Cranenborch, Leeuwesteyn) van eind jaren zestig. Al enige jaren wordt gesproken over de mogelijkheid hier een World Trade Centre te realiseren. Anne de Jong zegt dat 'op korte termijn' een beslissing valt over deze locatie.



Die kwaliteit van management koopt DOF nu in bij externe partijen. ‘Minstens één keer in de twee jaar stellen we onszelf de vraag of we niet zelf moeten gaan managen. We komen er voorsnog steeds op uit dat het logischer is een externe manager te houden, maar we stellen steeds hogere eisen aan de beheerder. Daar moet je dan wel wat voor over hebben. We zijn niet zo bang dat het percentage kosten wat gemoeid is met beheer omhoog gaat – Als je huurders daarvoor kan behouden is dat geld waard.’

Huurders, met name middelgrote bedrijven, willen steeds vaker een flexibel huurcontract. De Jong: ‘Wij bieden huurders al een aantal jaren de mogelijkheid om ook flexibel aan te huren. De ervaring leert echter dat de grotere gebruikers liever kiezen voor een langer contract met meer incentives.’ De Jong is er evenwel van overtuigd dat de toekomst meer ligt in contracten, waarbij organisaties gemakkelijk van ruimte af kunnen maar net zo gemakkelijk iets kunnen bijhuren.’ Wij durven, gegeven de kwaliteit van onze locaties en gebouwen, dit ook aan te bieden, soms zullen we dat zelf doen en soms met een partner zoals bijvoorbeeld Spaces. Vivaldi Offices 1 in Amsterdam is enkele jaren geleden verhuurd aan Spaces. Dat concept loopt zo goed dat ze 9000 m² willen bijhuren in ons gebouw ernaast (Vivaldi II), tot voor kort tijdelijk in gebruik door Allen & Overy.’ DOF overweegt ook om zélf flexibele kantoorconcepten op te gaan zetten, zegt De Jong. ‘Zo overwegen wij of we van het oude Houthoff-gebouw aan het Noordeinde in Den Haag geen gebouw à la Spaces kunnen maken; een multi-tenant gebouw met creatieve bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf die kleine ruimtes voor korte periodes kunnen aanhuren.’

VERKOOPPROGRAMMA VAN € 250 MLN

Bij flexibele contracten hoort het veelbesproken Nieuwe Werken. ‘Wij vinden dat dit toepasbaar moet zijn in al onze gebouwen, ook al betekent dat voor ieder bedrijf weer wat anders. Een advocaat heeft daar een andere opvatting over dan een administratiekantoor. We gaan ook naar mengvor-

men van flexibel werken, vaste werkplekken en thuiswerken.’ Bij het aantrekkelijk maken van de portefeuille hoort dat er flink kan worden geïnvesteerd in de gebouwen. DOF genereert deze middelen door objecten te verkopen: DOF heeft voor 2012 een ambitie om € 250 mln aan kantoren te verkopen. Het gaat daarbij alleen om gebouwen die gemiddeld of beneden de kwaliteit van de totale portefeuille liggen. DTZ Zadelhoff en Jones Lang LaSalle zijn bemiddelend makelaar.

PRE-CRISIS

‘We waren vorig jaar behoorlijk succesvol in het halen van die verkoopdoelstellingen. Vorig jaar hebben we in totaal voor € 176 mln verkocht. Zo was ik er trots op dat we het kantoorpand ‘Nijenburg’ aan de Simon Carmiggelstraat op Oosterdokseiland verkochten aan Hanseatische Investment, tegen een bruto aanvangsrendement dat ik zou willen omschrijven als ‘pre-crisis. Voor dit jaar heb ik geen flauw idee waar we uitkomen – ik ben niet al te pessimistisch en zie echt wel beleggers die geïnteresseerd zijn in kantoorgebouwen op goede locaties.’

Reden voor het verkoopprogramma is daarnaast dat de aandeelhouders van DOF aandringen op het terugbrengen van de verhouding vreemd en eigen vermogen in het fonds dat momenteel een ‘Loan to Value’ van zo’n 40 % kent. Naast het terugbrengen van het percentage vreemd vermogen kan de opbrengst van het verkoopprogramma worden aangewend om te investeren in de kwaliteit van de bestaande portefeuille.

De Jong: ‘Wat we voorlopig niet zullen doen is de omvang van de portefeuille vergroten. Daarbij speelt een belangrijke rol dat verreweg de meeste van onze institutionele aandeelhouders er niet op zit te wachten om uit te breiden in kantoren.’ Een andere reden voor DOF om te verkopen is dat het fonds een overweging heeft op een bepaalde locatie. Dat was bijvoorbeeld op Oosterdokseiland het geval. De Jong: ‘Maar we zullen nooit onze kroonjuwelen, zoals het WTC Amsterdam, verkopen.’

KANTOREN DOF. VLNR NIEUW AMSTERDAM, NOORDEINDE, DEN HAAG EN SPACES, ZUIDAS



ANNE DE JONG



SPACES OP DE ZUIDAS
HUIST IN EEN KANTOOR-
PAND VAN HET DUTCH
OFFICE FUND

Wie in de huidige markt verkoopt krijgt te maken met het verschil in boekwaarde en de daadwerkelijke prijs die is te realiseren. Om lelijke tegenvallers te voorkomen is zeer regelmatige taxatie van de gebouwen belangrijker dan ooit. Taxateurs van DOF zijn momenteel Jones Lang LaSalle, Savills en DTZ Zadelhoff. Elk kwartaal waarderen twee van die drie taxateurs een gebouw. Elk van de 70 kantoorgebouwen krijgt jaarlijks een volwaardige taxatie waarbij het gebouw wordt geïnspecteerd. Drie keer per jaar vindt een desktop taxatie plaats, waarbij overigens alle kengetallen van het gebouw geupdated moeten worden. De Jong: 'De totale verkopen die we vorig jaar deden zaten zo'n 3,5% boven de boekwaarde: dat is een bewijs van de nauwkeurigheid van de taxaties.'

**'60.000 m² aan nieuwe huurders
in 2012 zou moeten kunnen, tegen
40.000 m² vorig jaar'**

Ook DOF heeft op sommige gebouwen fors moeten afwaarderen. De Jong: 'In de periode 2008-2011 hadden we voor onze 70 gebouwen te maken met gemiddeld 16% afwaardering. Slechts vier gebouwen zijn niet in waarde gedaald. De top-10 gebouwen als het WTC Amsterdam zijn relatief minder gevoelig voor de crisis. Dat gebouw is trouwens de afgelopen jaren gestegen naar een bezetting van bijna 98%. Maar er is ook een voorbeeld van een object dat maar liefst 70% is gedaald. Ik verwacht nog wel een verdere afwaardering van gebouwen, óók op de beste locaties.'

CBRE Global Investors stelt zich de afgelopen tijd assertief op jegens de ontwikkelingen op de locaties waar DOF bezit heeft. Het belang van de belegger wordt scherp in de gaten

gehouden. Zo vecht CBRE Global Investors de verhuizing van zijn huidige huurder Cap Gemini (in een DOF-pand in Papendorp) naar een nieuwe ontwikkeling in Leidsche Rijn aan. Het vastgoedfonds meent dat het op oneerlijke wijze moet concurreren met ontwikkelaar AM Vastgoed nu gemeente Utrecht 15% korting verleent op de grondprijs in Leidsche Rijn. Bovendien zou de gemeente wel zeer ruimhartig omspringen met parkeernormen.

Aan de Zuidas voerde DOF oppositie tegen het bestemmingsplan voor het deelgebied Kenniskwartier, waar het nieuwe onderkomen van Deloitte moet verrijzen. In dit geval uitte de belegger, eigenaar van ondermeer het WTC in het gebied, zorgen over de ontsluiting voor auto's van het gebied, waar de komende jaren steeds meer ontwikkelingen zullen verrijzen. Uiteindelijk trok DOF de procedure bij de Raad van State in, nadat de gemeente toezegde de verkeersstromen aan de Zuidas streng te gaan monitoren en maatregelen te zullen treffen als de congestie zou toenemen.

De Jong: 'Wij vinden dat beleggers zich veel actiever moeten mengen in dit soort discussies die niet alleen raken aan ons directe belang, maar ook een maatschappelijke impact hebben in de vorm van leegstand en dichtgeslibde wegen.'

WAKKER GESCHROKKEN

De Jong zegt dat DOF als grote kantorenbelegger een uitgesproken visie heeft waar in de toekomst nog nieuwbouw zou mogen plaatsvinden. 'Ik zie overigens een duidelijk verschil tussen nieuwbouw op locaties die al bebouwd zijn versus nieuwbouw op een greenfield. We moeten heel kritisch zijn over de plek: er moet een duurzame vraag van gebruikers zijn naar de betreffende lokatie. DOF is al jaren bezig met de strategie om te beleggen in eersteklas kantoren op infrastructurele knooppunten, maar ook wij zijn de afgelopen paar jaar wakker geschrokken.'

Een onafhankelijke observator zou zich kunnen afvragen of CBRE/DOF nu ook niet kritischer kan opereren nu het niet langer onderdeel is van een financieel conglomeraat (ING) dat in vele hoedanigheden (van bankieren, tot leasen tot beleggen) zijn diensten verleent aan het bedrijfsleven. De Jong ontkent niet dat DOF nu onafhankelijker kan opereren, niet langer gehinderd door andere zakelijke belangen binnen het concern. DOF richt zich op de kernmarkten Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht en zal zijn positie als grote kantorenbelegger in die markten actief blijven inzetten, zegt De Jong. 'Ik sluit niet uit dat we één van die markten zouden moeten schrappen als de overheid samen met de markt niet echt werk maakt van het stoppen van de verdere ontwrichting van de kantorenmarkt. Ik hoop uiteraard dat het niet zo ver moet komen: Wij willen graag investeren in dynamische lokale economieën en de gemeente heeft natuurlijk belang bij vastgoedbeleggers die verder willen investeren in hun stad en regio. ■