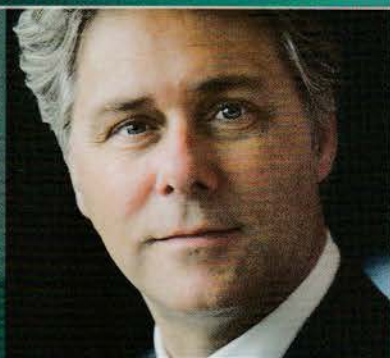


PROPERTYNL

24 AUGUSTUS | 2012 | JAARGANG 12 | NR 12/13

TOP VASTGOEDBELEGGERS **INSTITUTIONELEN** VERWAARLOZEN MARKT



GEERT HURKS
De bijzondere ambities
van een familiebedrijf

JEPPE DE BOER OVG
'Instapmoment voor beleggers'

KANTOORHUREN LOPEN TERUG
GEMIDDELDE HUUR PER M²



BRON: CALCASA PROPERTYNL

TOP VASTGOEDPARTICIPATIES
Renpart en Westplan trotseren
teruglopende particuliere markt

ONTWIKKELAAR OVG RICHT KANTORENFONDSEN OP

‘Rendement van 10 procent’

OVG ZOEKT AFNEMERS VOOR HAAR NIEUWBOUWPRODUCTIE. BELEGGEN IN KANTOREN IS AANTREKKELIJK DOOR LAGE PRIJZEN

DOOR GABRIËLLE KLAVER

‘Je moet ontwikkelen in goede tijden en beleggen in slechte tijden.’ Dat zegt Jeppe de Boer, de nieuwe chief investment officer van OVG. Meebeleggen in de eigen ontwikkelproducten is dan ook precies wat de Nederlandse kantoorontwikkelaar wil gaan doen. De Boer – die als vastgoedbankier ervaring opdeed bij Goldman Sachs in Londen en Renaissance Capital in Moskou – is deze maanden druk met oriënterende gesprekken met beleggers in binnen- en buitenland. Hij zoekt investeerders voor fondsen waarin uitontwikkelde en verhuurde kantoren op A-locaties geplaatst worden. Het publiek van De Boer bestaat uit pensioenfondsen, sovereign wealthfondsen en family offices.

De Boer is ervan overtuigd dat dit hét moment is om in te stappen in de Nederlandse kantorenmarkt. De aanvangsrendementen zijn met 6 tot 8% voor kantoren op de beste locaties momenteel zo hoog, dat met goede huurcontracten een totaal rendement van 10% is te maken. De Boer: ‘Wij vinden dat de prijzen die we voor onze nieuwe kantoorontwikkelingen kunnen krijgen, te laag zijn. Tegen dat soort prijzen kopen we ze liever zelf.’ Ontwikkelaar OVG is bezig met het aanpassen van het businessmodel aan de post-crisistijd. Doelstelling is OVG een meer allround vastgoedbedrijf te maken met beheeractiviteiten, ontwikkelen in het buitenland en het opzetten van investeringsvehikels. Het ontwikkelen van een kantoorgebouw met een vooraf getekend huurcontract waardoor belegger en financier gemakkelijk instappen, was 15 jaar geleden nieuw. Dat model bleek zeer doelmatig – OVG is er op basis van vierkante meters een van de grootste kantoorontwikkelaars van Nederland mee geworden.

Nu de kantorenmarkt is ingezakt, vallen veel van de gebruikelijke investeerders echter weg. De Duitsers zijn in moeilijkheden geraakt en Nederlands pensioengeld verdwijnt naar het buitenland. Daarmee hapert het model van OVG en dat van vele andere ontwikkelaars: zij hebben te weinig eigen vermogen om zo’n gebouw zelf op de balans te kunnen zetten.

Het vinden van investeerders wil OVG vergemakkelijken door zelf fondsen te creëren met turnkey vastgoed. Het idee is niet nieuw: ontwikkelaars als Prologis, Goodman, Hines en Tishman Speyer doen al jaren niets anders. Wat De Boer wel ontdekt is dat investeren in Neder-

IN 'T KORT

- Buitenlanders onbekend met Nederland
- OVG: dieptepunt markt nabij
- Kans op 10% rendement



JEPPE DE BOER

MINDER PROJECTEN IN UITVOERING

OVG boekte in 2011 een nettowinst van € 7,5 mln, bijna een verdubbeling in vergelijking met het jaar ervoor. Het hoge niveau van ruim € 22 mln met een marge van 6,8% in 2007 is nog niet terug, maar met een marge van 4% in 2011 is de weg omhoog gevonden. De margeverbetering vindt plaats met aanzienlijk minder projecten in uitvoering, € 101 mln tegen € 298 mln in topjaar 2007. Tegelijkertijd is de solvabiliteit verbeterd naar van 14,7% in 2007 naar 28,7% in 2011.

Naast het aanbieden van fondsen met eigen ontwikkelingen, wil OVG haar horizon ook verbreden naar vastgoed van derden. Jeppe de Boer: 'Bijvoorbeeld fundmanagement voor banken die vastgoed op de balans moeten nemen of nieuwe eigenaren van cmbs-leningen in problemen.' De strategie voor de komende jaren ligt namelijk ook in een juiste balans tussen nieuwbouw en herontwikkeling. OVG heeft daarvoor onlangs Boudewijn Ruitenburg benoemd als director of Special Situations en Just Pereboom van Prologis aangetrokken als director Capital Markets.

Ook wil OVG verder expanderen in Duitsland. Als grootste duurzame kantoorontwikkelaar in Nederland is het lastig de marktpositie te verbeteren. En het eerste project in Berlijn voor PwC smaakt naar meer. De Boer: 'We denken hier het verschil te kunnen maken met onze meer commerciële aanpak.' OVG denkt met huurders waarmee het in Nederland al heeft samengewerkt en die ook in Duitsland actief zijn goede ingangen te hebben. Ook in Duitsland wil OVG één van de leidende kantoorontwikkelaars worden.

Grootaandeelhouder van OVG is Coen van Oostrom die het bedrijf 15 jaar geleden oprichtte. De directie bestaat inmiddels uit ceo Van Oostrom, cio Jeppe de Boer en managing director Nederland Bas van Holten.

landse kantoren voor buitenlanders onbekend terrein is. 'We hebben natuurlijk de Duitsers gehad en in het verleden even de Scandinaviërs, maar de rest van de wereld kent de Nederlandse kantorenmarkt slecht. Ik heb veel uit te leggen in Londen.'

LEEGSTAND OPGELOST

De Boer vindt dat hij een positief verhaal kan vertellen over de Nederlandse kantorenmarkt. Natuurlijk, de leegstand is nu hoog, maar die wordt opgelost. De komende tientallen jaren blijft de beroepsbevolking groeien omdat er steeds meer Nederlanders bijkomen en omdat de pensioengerechtigde leeftijd omhoog gaat. Verouderde gebouwen worden onttrokken aan de voorraad maar de nieuwbouwproductie ligt vrijwel stil. De Boer: 'Als je nu belegt in nieuwe langjarig verhuurde kantoren op goede locaties, dan is de kans klein dat deze gebouwen over 10 jaar met nieuwere gebouwen moeten concurreren. Bovendien is in geen enkel ander land de spread tussen de capitalisation rate en de risk free rate zo groot als in Nederland. De aanvangsrendementen voor kantoren liggen met zo'n 7% hoger dan in de meeste andere landen, maar de financieringskosten zijn laag. De risk free rate - het rentepercentage dat betaald moet worden voor 'risicoloze' staatsleningen - ligt in Nederland onder de 2%. Dat kan een spread opleveren van bijna 6%.'

De risk free rate is laag omdat de libor en euribor onder

2% liggen. Banken doen daar voor vastgoed weliswaar met 150 tot 200 basispunten een aanzienlijk hogere risicopremie op dan voor de crisis, maar met zo'n lage libor blijven de financieringskosten laag. Van de lage financieringskosten kan uiteraard wel minder geprofitteerd worden, omdat de bank een lagere loan to value eist dan voorheen. De kosten voor eigen vermogen zijn vanwege risico-opslagen van investeerders ook hoger, maar nog wel betaalbaar door de lage aanvangsrendementen. De Boer denkt investeerders een direct rendement te kunnen bieden van 9% op het eigen vermogen. De waardevermeerdering van het vastgoed is daarbij niet meegerekend.

OVG heeft een pijplijn van zo'n € 500 mln aan corevastgoed: nieuwe kantoorgebouwen in stedelijke gebieden die goed per openbaar vervoer en auto bereikbaar zijn en waarvan OVG weinig problemen verwacht met wederverhuur. De initiële huurcontracten lopen gemiddeld 10 jaar. Alle gebouwen hebben ook nog een zeer hoog duurzaamheidslabel en zijn zeer energie efficiënt. OVG neemt zelf het beheer van de gebouwen ter hand. Ontwikkelingen als van Deloitte aan de Amsterdamse Zuidas, Extraverde in Den Haag en De Rotterdam in Rotterdam zijn potentiële kandidaten voor de fondsen. OVG wil zelf deelnemen in de fondsen die zullen bestaan uit turnkey vastgoed. Het ontwikkelrisico blijft OVG zelf dragen. ■