

FONDSEN / LOGISTIEK / EURINDUSTRIAL

Fonds zoekt aandeelhouders in kleine en middelgrote pensioenfondsen

Logistiek vastgoedfonds Eurindustrial wil groeien

Eurindustrial wil zijn portefeuille de komende jaren meer dan verdubbelen tot een omvang van 250 miljoen euro. Het fonds, dat uitsluitend belegt in Nederlands logistiek vastgoed, tracht momenteel kapitaal op te halen bij nieuwe en bestaande aandeelhouders om de ambitieuze groeiplannen te realiseren.

Erik Wiegerinck

Na drie opeenvolgende jaren met een negatief totaalrendement verwachten fondsmanagers Jan Brouns en Arthur Verkerk het jaar 2011 voor Eurindustrial positief te kunnen afsluiten. De slechte resultaten in het verleden waren voornamelijk te wijten aan afwaarderingen op de portefeuille, leggen zij uit. In 2007 stond de portefeuille voor 143,3 miljoen euro in de boeken. Op 1 juni 2011 waren diezelfde vijftien centra nog 119,4 miljoen waard, een waardevermindering van zo'n 23 miljoen euro ofwel 16 procent. Ook liep de leegstand fors op, waardoor huurinkomsten terugliepen. De ommekeer kwam de eerste helft van dit jaar. Er werd voor het eerst in lange tijd een positief totaalresultaat gerealiseerd, en wel van 451.000 euro. Er moest weliswaar nog steeds worden afgeboekt (2,2 miljoen euro), maar minder dan in voorafgaande periodes. Het direct resultaat steeg dankzij de hogere bezettingsgraad en lagere kosten. Ook zijn in juli twee verouderde centra, waarvan een met een boekwinst verkocht. Verkocht zijn het complex Goudwerf 9 in Beuningen en Distriboulevard 11 in Moerdijk.

Strategisch plan

Volgens Brouns en Verkerk is de positieve ommekeer te danken aan de implementatie van het strategisch plan 2011-2014, dat een jaar geleden is vastgesteld door de raad van commissarissen. Volgens het plan moet het rendement worden verhoogd, de leegstand teruggebracht en de portefeuille worden vernieuwd door gerichte aan- en verlopen. Andere belangrijke speerpunten in het plan zijn groei van de vastgoedportefeuille, nieuwe aandeelhouders aantrekken en de financieringsstrategie herijken. Brouns: 'De portefeuille is opgebouwd vanaf 1999. Er was daarna nooit meer iets verkocht en dat leidt tot een veroudering van de portefeuille. We hebben daarom de portefeuille tegen het licht gehouden en een aantal complexen dat niet meer past in de strategie eruit gelicht en gezegd: als we daarvan op een verantwoorde wijze afscheid kunnen nemen, doen we het.' Belangrijke selectiecriteria zijn onder meer het volume van een gebouw, waarbij een ondergrens geldt van 5 miljoen euro, en de locatie. Panden moeten in een logistieke hotspot liggen. 'Je kunt altijd discussiëren wat logistieke hotspots zijn. Venlo is dat bijvoor-

beeld in ieder geval en Venray is daarvan wellicht een uitloper. Maar Nuth is dat toch echt niet', aldus Brouns. Maar bovenal zijn de functionaliteiten van de objecten van belang. Verkerk: 'Er zaten een paar gebouwen in de portefeuille die eigenlijk geen logistiek vastgoed meer te noemen zijn, maar industrieel vastgoed. En goed voorbeeld was het gebouw in Beuningen dat is verkocht. Het huurcontract liep af en de huurder ging eruit. Het gebouw had asfaltvloeren en zadeldaken, voldeed niet meer aan de specifieke eisen van logistiek dienstverleners. En toen meldde vleesverwerkingsfabriek Henri Van De Bilt zich, die het wilde kopen voor eigen gebruik omdat hun gebouw was afgebrand. Er was dus haast geboden. Deze nieuwe eigenaar bouwt een koel- doos in een omhulsel in het gebouw en was daarom bereid een redelijke prijs te betalen. Zo hebben we op verant-

Nederlands logistiek vastgoed interessante beleggingscategorie

woorde wijze afscheid kunnen nemen. Vooral omdat we ook het gebouw in Moerdijk, dat ook niet honderd procent voldeed aan onze selectiecriteria, wel ruim boven de boekwaarde hebben kunnen verkopen.'

Verkoop

Op de verkooplijst staat nu nog onder meer een pand in Nuth, dat bestaat uit een hal van 7.795 m² en 1.125 m² kantoorruimte. 'Dit gebouw voldoet ook niet meer aan onze eisen. We koersen aan op een verkoop in 2014, dan expireert het huurcontract. We verwachten dat we het leeg voor een betere prijs kunnen verkopen dan nu.' Een leeg pand voor een betere prijs verkopen dan in verhuurde staat. Is dat niet opmerkelijk? Brouns: 'Je ziet in de logistieke vastgoedmarkt dat eigenaar-gebruikers wel bereid zijn tegen redelijke prijzen te kopen. Zij willen of een leeg pand of een pand dat nog een of twee jaar is verhuurd, of gedeeltelijk verhuurd zodat ze het zelf in gebruik kunnen nemen. Voor hen is de afwe-

ging op basis van de prijs/kwaliteitsverhouding 'koop ik een bestaand pand of bouw ik iets nieuws?' Zo'n afweging valt al snel in het voordeel uit van een bestaand pand. De grondprijzen en de bouwkosten zijn namelijk niet zo hard gedaald als de waarde van bestaande objecten.'

Voor een belegger is de waarde van een (deels) leegstand pand of met een kort huurcontract lager dan voor een gebruiker. Want een belegger krijgt de financiering van zo'n gebouw moeilijk of niet rond, legt Verkerk uit. 'Interessant voor beleggers zijn op dit moment alleen langjarig verhuurde, moderne panden op toplocaties. Daarvoor worden nog altijd goede prijzen betaald en die zijn de afgelopen tijd zelfs weer iets in waarde gestegen. Dat product is echter heel schaars, omdat er bijna geen langjarige huurcontracten worden afgesloten.' Eurindustrial mikt bij nieuwe acquisities vooral op dit topsegment. 'We willen naar een portefeuille van zo'n 250 miljoen euro', vervolgt Verkerk. 'Dat doel proberen we zo snel als verantwoord is te bereiken. Het hangt niet alleen af van het aanbod van een geschikt product, maar ook of we voor de uitbreidingsplannen bestaande en nieuwe aandeelhouders kunnen interesseren.'

Pensioenfondsen

Bij de werving van nieuwe aandeelhouders richt Eurindustrial zich op

kleine en middelgrote pensioenfondsen die allocatie willen naar Nederlands logistiek vastgoed. 'Voor dergelijke beleggers zijn we in de Nederlandse markt de meest aantrekkelijke partij', spreekt Verkerk wervend. We zijn een sterk gefocust fonds en dat maakt het erg inzichtelijk en we bieden een aantrekkelijk dividend rendement. We beleggen ook uitsluitend in bestaand vastgoed, waardoor het ontwikkelingsrisico ontbreekt. Ook is er geen min of meer gedwongen winkelniering van ontwikkelingsprojecten bij bedrijven die zijn gelieerd aan de fondsbeheerder, zoals dat bij enkele grote logistieke fondsen het geval is. 'Vanwaar die doelstelling van 250 miljoen euro? Brouns: 'We willen een marktaandeel van 2 tot 4 procent in de logistieke vastgoedbeleggingsmarkt. Meer niet, want pensioenfondsen zitten op dit moment ook niet te wachten op overweging op Nederlands logistiek vastgoed. We willen vooral groeien uit het oogpunt van risicospreiding. Op het moment dat je geen dertien maar twintig of 26 complexen hebt, ben je minder gevoelig voor leegstand. Het is bovendien ook altijd de bedoeling geweest om naar een omvang van 250 miljoen te groeien, dat ligt zelfs in de statuten vast. Op die doelstelling zijn beleggers destijds ook ingestapt.'

Nu instappen

Waarom is dat doel nog niet gerealiseerd? Verkerk: 'Onze voorganger

Koos Pons heeft op zijn manier heel zorgvuldig de portefeuille opgebouwd. Op het moment dat de logistieke vastgoed markt echt ging 'boomen' en de prijzen 'skyhigh' gingen is hij zeer terughoudend in zijn aankoopbeleid geweest. Toen was het bovendien ook heel lastig om aan een geschikt product te komen. Achteraf gezien is dat helemaal geen slechte strategie geweest. Wij zijn echter van mening dat nu de prijzen weer naar een redelijk niveau zijn gedaald, het een mooi moment is om weer in te stappen. Zolang de Duitse economie niet te veel hapert en Nederland zijn functie behoudt als doorvoerland is Nederlands logistiek vastgoed een erg interessante beleggingscategorie.' Mede door de deelverhuur (11.262 m²) van het complex in Venray van 30.000 m² is de bezettingsgraad van de portefeuille al opgekrikt van in totaal 80 naar 90 procent. Verkerk: 'We hebben bovendien tussentijds twee huurcontracten kunnen openbreken en de looptijd kunnen verlengen. De gemiddelde looptijd in de portefeuille zat voor de zomer op vier jaar, dat is nu aanzienlijk meer.' Hoofdprioriteit blijft het verder terugdringen van de leegstand, beklemtoont Verkerk. Brouns vult aan: 'Onze aandeelhouders zitten er vooral in voor het direct rendement. Als fiscale beleggingsinstelling keren we alle winst na aftrek van kosten uit. En leegstand raakt het direct rendement het meest.'



Jan Brouns (links) en Arthur Verkerk: 'We willen naar een portefeuille van zo'n 250 miljoen euro.' FOTO: FOTOPERSBUREAU DIJKSTRA

Profiel fondsbeheerders

Het zakenduo Jan Brouns (42) en Arthur Verkerk (44) nam op 1 juni vorig jaar het fondsmanagement over van Koos Pons (65), die tot eind dit jaar als adviseur verbonden blijft aan Eurindustrial. Het fonds werd in 1999 door Pons geïnitieerd en wordt beheerd door de Vastgoedkompagnie III. Na de overname is de beheerorganisatie verhuisd van Arnhem naar het Amsterdamse WTC. Brouns en Verkerk hebben al een lange staat van dienst in logistiek vastgoed. Brouns werkte in het verleden onder meer bij DTZ Zadelhoff en Verkerk bij Molenbeek & Partners en zijn medeoprichters van Statement Real Estate. Hun betrokkenheid bij logistiek vastgoed komt verder voort uit hun eigen onderneming Ormix, die zich toelgt op vastgoedmanagement, onder meer voor zijn joint venture met het Britse Hansteen.