

Australische vastgoedgroep reorganiseert en kijkt vooruit

# Valad ziet nieuwe markt in beheer van probleemportefeuilles bij banken

Valad Property Group besteedde het boekjaar 2008/2009 aan balansverkortings, schuldvermindering en risicoverkleining. Nu wil de Australische vastgoedgroep probleemportefeuilles voor banken gaan beheren. In Nederland kunnen pas na het bereiken van de bodem weer fondsintroducties plaatsvinden. Toch is het werk voor McLaughlin, managing director Valad Benelux, in essentie hetzelfde. 'Het gaat erom de juiste huurder van de juiste ruimte te voorzien.'

Mark McLaughlin, managing director van Valad Benelux, is blij dat zijn organisatie een turbulente periode afsluit. 'Vanaf nu kunnen we ons weer volledig richten op onze kernactiviteit. We streven naar groei via ons wereldwijde platform. Dat willen we doen door nieuwe vastgoedfondsen te lanceren en via samenwerking met banken. Zij hebben lokale vastgoedkennis nodig om hun vastgoedportefolio's te beheren', aldus McLaughlin.

De Australische vastgoedgebonden nam bijna twee jaar geleden voor 2 miljard dollar Scarborough over. Dit bedrijf bezat onder meer 72,3 procent van de pan-Europese vastgoedgebieder Teesland iOG. Met de overname steeg de waarde van de assets onder management van 6,6 miljard naar 17 miljard Australische dollars (10,14 miljard euro). Valad kreeg er 89 vastgoedobjecten bij met een totale waarde van 1,7 miljard dollar (1,0 miljard euro).

Een van de overgenomen 280 nieuwe werknemers was Mark McLaughlin, de managing director van Teesland Benelux dat ook onder de vlag van Valad verder ging. In een interview met Vastgoedmarkt in maart 2008 vertelde hij over de plannen van de onderneming. Die plannen bleven niet beperkt tot een actievare beheerstijl waarmee Valad waarde toevoegt aan vastgoed. De overname zou een groter reservoir internationale geldschijters ontsluiten. Zelfs het benutten van de Australische investeringsbank van Valad was een van de opties. Anderhalf jaar na dat interview verkeert Valad in een andere realiteit. Het hoog gefinancierde concern zag de koers van zijn aandeel kelderen op de beurs in Sydney. Daarmee verdween de Australische vastgoedgroep uit de GPR 250 Global, de wereldwijde index voor beursgenoteerd vastgoed.

## Herstructurering

Het boekjaar 2008/2009 stond voor Valad in het teken van een herstructurering. De balans is verkort en de schuldgraad is verlaagd naar 43 procent. Daarnaast verkleinde Valad zijn ontwikkelingsportefeuille door onder meer de verkoop van vijf posities met een oppervlakte van in totaal 10 hectare aan Ikea. Het personeelsbestand van Valad kromp wereldwijd met 30 procent naar 325 fte. Het offer van de organisatie in de Benelux bleef beperkt tot 12 procent. Deze tak heeft nu negentien mensen in dienst.

De Europese vastgoedportefeuille van Valad ging over naar de joint venture Duke (Diversified UK and European) waarin Valad en de Bank of Schotland (BoS) een gelijkwaardig belang hebben. Na aftrek van de financiering is de waarde van het ingebrachte bezit nihil. Als de vastgoedbezittingen na aftrek van schulden weer een positieve waarde krijgen, dan wordt die gedeeld met BoS. En maakt de joint venture winst, dan gaat die op aan de aflossing van schulden. De Schotse bank stelt daar een volledige financiering tegenover voor drie jaar. Daarmee is een van de grootste uitdagingen van Valad opgelost: de herfinanciering van de Europese portefeuille.

'We zijn blij met deze transactie. Onze portefeuille bestond uit een groot aantal vastgoedvehikels met financieringen die op verschillende momenten afliepen. Nu valt al dat vastgoed onder een onderneming met een gegarandeerde financiering voor drie jaar. We hebben nu een stabiele balans. Daarmee kunnen we meer gaan optreden als fonds- en assetmanager', zegt McLaughlin.

De beheertak van Europese fondsen van Valad levert zijn diensten nu aan Duke en

streeft ernaar om externe investeerders aan te trekken. 'Nu de balans is versterkt, kunnen we onderzoeken in welke regio's zich de beste kansen zullen voor doen om nieuwe fondsen te lanceren. Wij willen kunnen optreden als mede-investeerder om het geloof in onze businesscase te onderstrepen.'

In Nederland ziet McLaughlin nog geen reden om nieuwe fondsen te lanceren. 'Het Verenigd Koninkrijk loopt in de conjuncturele cyclus van het vastgoed zes tot negen maanden voor op Nederland. Er heeft daar een aantal veiligen plaatsgevonden en op secundaire locaties is de pijn voelbaar. Yields zijn op deze secundaire locaties gestegen tot wel 300 basispunten boven het normale tarief. De markt is daar uitgebodemd, je ziet de activiteit toenemen. De prijsaanpassing zal in Nederland minder heftig zijn, maar dit land heeft nog een lange weg te gaan voor de bodem is bereikt. Tot dat moment houden we ons kruit droog.'

Op de korte termijn ziet Valad andere kansen. Door de kredietcrisis dreigt voor de banken de situatie waarin ze het eigendom van probleemportefeuilles moeten overnemen, terwijl het beheer daarvan niet hun kernactiviteit is. McLaughlin: 'Bij banken met een pan-Europese exposure aan commercieel onroerend goed, of het nu direct is of via financieringen, kan behoefte bestaan aan een partner met sterke lokale aanwezigheid. We denken daarbij aan een dienstenpakket met vastgoedbeheer, assetmanagement, fundma-

agement en fiscale dienstverlening. Door onze achtergrond ligt het wellicht voor de hand dat onze diensten aansluiten op de vraag van Angelsaksische landen. De bepalende factor bij het succes zal zijn of we onze staat van dienst kunnen demonstreren.'

## Campus Contern

Hoewel Valad zijn ontwikkelingsposities wilde verkleinen, bleef het project Campus Contern in het groothertogdom Luxemburg in portefeuille. In het groen nabij de stad Luxemburg vond in juni de oplevering plaats van het eerste van acht kantoorgebouwen, in een joint venture met de lokale bouwende ontwikkelaar Valeres. Gebouw A (3.000 m<sup>2</sup>) was voorverhuurd aan het bedrijf Mach. Voor blok B (3.000 m<sup>2</sup>), waarvan de voltooiing nabij is, zoekt Valad een horecaonderneming die 300 m<sup>2</sup> op de begane grond wil huren en enkele huurders voor een of twee etages. 'Er zijn gesprekken gaande met een aantal serieuze kandidaten', vertelt McLaughlin.

'Natuurlijk is de markt uitdagender geworden. Dat merk je op verschillende manieren. Aan de incentives. En aan het aantal partijen waarmee je in een verhuurtraject te maken hebt. Voorheen nam de lokale vertegenwoordiging de beslissing over een huurtransactie, nu is daarnaast het fiat van het hoofdkantoor nodig. Niettemin hebben we er alle vertrouwen in dat het gaat lukken om ook dit gebouw te verhuren. Een positieve kant van de kredietcrisis is – althans voor ons – dat huurders meer op hun huisvestingskosten letten. Meer bedrijven zullen zich afvragen waarom ze in het Central Business District van Luxemburg moeten zitten als ze op een kwartier daarvan dan en dichtbij de luchthaven 50 procent minder betalen. En voor financiële en andere



Mark McLaughlin: 'We willen in de toekomst meer optreden als fonds- en assetmanager.'

dienstverleners geldt dat hun back office niet in het Central Business District hoeft te liggen. Voorheen koos men daar wel voor in een aantal gevallen.'

## Meer waarde

Op het gebied van beheer deed Valad zijn naam eer aan. De vastgoedgroep bood toegevoegde waarde, ofwel 'value add'. Valad is net als het voormalige Teesland gespecialiseerd in betaalbare kantoor- en bedrijfsruimte. Het huurderbestand bestaat voor 80 procent uit vertegenwoordigers van het midden- en kleinbedrijf. De beheerstijl van Valad – luisteren naar de wensen en noden van de klant en daar proactief op inspelen – zorgde ervoor dat de leegstand binnen de Benelux in vijftien maanden daalde van 14 procent naar 8,5 procent.

Inmiddels is de bezettingsgraad teruggelopen naar 90 procent. 'Onze huurders staan onder druk. Dat merken we aan het aantal gesprekken dat we voeren om de betalingsproblemen op te lossen, wat overigens meestal lukt. Zelfs bij onze betere objecten zijn er gebruikers die het moeilijk hebben', aldus McLaughlin. 'We hebben echter het voordeel van de spreiding binnen onze portefeuille. Onze huurders komen uit sectoren als de bouw, de automotive, transport, groothandel en de IT. Het zijn bedrijven die ook onder moeilijke omstandigheden klanten blijven houden. Huizen moeten nog steeds worden geschilderd en als de auto kapot is moet je naar de garage. In deze tijd kiezen consumenten eerder voor repareren dan voor vervangen. Dat is in het voordeel van onze huurders.'

Als McLaughlin één ding jammer vindt, is het dat een gesprek over de markt dezer dagen draait om schuldgraden, aandelenkoersen en herstructureringsprogramma's. Het leidt de aandacht af van waar zijn vak werkelijk om draait. 'Het gaat erom de juiste huurder van de juiste ruimte te voorzien. Het contact met de gebruikers is daarvoor essentieel. Daarin steken we veel tijd.' De aanstaande verhuizing van Valad Benelux van de Frederik Roeskestraat in Amsterdam-Zuid naar het kantoorpand aan de Gyroscopweg 84-I in Amsterdam-West komt daarom goed uit. Valad heeft het pand in eigendom. 'Door de verhuizing komen we nog dicht bij onze huurders te staan. Dat stelt ons nog beter in staat ons in hen te verplaatsen. McLaughlin glimlacht: 'Er is een goede kans dat dit pand het beste door ons beheerde object wordt.'

Ingezonden mededeling

WERELDHANDEL IS AAN HET BEWEGEN. WIJ OOK.

**WERELDHANDEL STROOMT PRIMAIR VIA LOCATIES WAAR WIJ THUIS ZIJN**

Wij bedienen circa 2.600 klanten met een portfolio van 14.6 miljoen m<sup>2</sup> High Throughput Distribution<sup>®</sup> gebouwen wereldwijd. AMB versnelt het logistieke proces van haar klanten op lucht- en zeehavens en andere distributieknooppunten.

**LOGISTIEK BEWEEGT VIA ONS**

AMB koopt, beheert en ontwikkelt state-of-the-art distributiecentra voor marktleiders in logistiek, lucht- en zeevracht, expediteurs en de retailindustrie.

**AMB is u graag van dienst met:**

- Wereldwijd platform van distributie centra
- Brede ervaring met handel en detailhandel
- Build-to-suit expertise
- Flexibele huurvoorwaarden in diverse markten

AMB. Local partner to global trade.™

**AMB Property Europe B.V.**

**Anton van Vlerken**  
General Manager, Benelux  
Direct +31 (0)20 797 1943  
avanvlerken@amb.com

**Christiaan Poot**  
Director, Business Development, Benelux  
Direct +31 (0)20 797 1929  
cpoot@amb.com

**AMB Property Europe BV**  
WTC Amsterdam H-13  
Zuidplein 108  
1077 XV Amsterdam  
Tel. +31 (0)20 797 1900  
www.amb.com