

GEBIEDSONTWIKKELING / BELEGGINGEN / FORTRESS

Roeland Voerman, CEO van Rotterdamse vastgoedbedrijf Fortress:

‘De tijden van snelle transacties zijn voorgoed verleden tijd’

De Rotterdamse vastgoedbelegger en ontwikkelaar Fortress wordt al decennia geassocieerd met Jan Voerman. Hij was de vastgoedentrepreneur die de onderneming in 1975 oprichtte. Jan Voerman is nog steeds op afstand bij de onderneming betrokken. Sinds 2004 wordt Fortress geleid door zijn zoon Roeland. Maar Fortress heeft nog geen afscheid genomen van de man van het eerste uur. Roeland Voerman: ‘Het is heel prettig deze grijze reus erbij te hebben. Met zijn weldaad aan ervaring en grote vastgoedwijsheid is hij voor iedereen nog steeds van onschatbare waarde.’

Ruud de Wit

Het karakter van Fortress is de afgelopen jaren flink gewijzigd met grote projecten als New Babylon in Den Haag en de herontwikkeling van Europoint IV in Rotterdam.

Roeland Voerman, sinds 2005 eigenaar van de familieonderneming uit Rotterdam, geeft toe dat de afgelopen jaren moeilijk en hectisch waren. Daarvoor zorgden de mislukte overname van de ontwikkelaar Maeyveld, maar ook een behoorlijke afwaardering van de portefeuille, de aanvankelijk moeizaam verlopende herontwikkeling van het megaproject New Babylon in Den Haag en een grote druk van de financiers. Toch maakt Voerman een rustige, zelfverzekerde indruk. ‘Natuurlijk hebben we het moeilijk gehad, zoals vele collega-bedrijven, maar we hebben de zaken goed op orde en kunnen omhoog kijken.’

Zelf gebruikt hij de formulering ‘gematigd positief’, na een ‘poel van ellende’. ‘We zijn nooit in paniek geraakt en met een zorgvuldig beleid zijn we uit de meeste problemen. Ook dankzij onze financiers, die nooit het vertrouwen in Fortress hebben verloren. We zijn erin geslaagd onze portefeuille tijdig te herfinancieren. In het pakket van maatregelen paste verder een aanpassing van de organisatie. Die hebben we teruggebracht naar 34 medewerkers.’

Vastgoedman

Fortress werd in 1975 opgericht door de vader van Roeland, Jan Voerman, inmiddels met zijn 69 jaar een van de ‘echte’ senioren in de Nederlandse vastgoedsector. Jan Voerman kan op een lijn worden geplaatst met Cor van Zadelhoff of Jo Roelof Zeeman. Zij zijn gepokt en gemazeld in het vastgoed, maar staan er nog altijd middenin. Jan Voerman is ook een vastgoedman, die zich verzekerd weet van het respect van velen in de Nederlandse branche. Roeland Voerman: ‘Fortress was vooral een kleinere eindbelegger, die het moest hebben van transacties en een snelle waardevermeerdering. Met wisselend succes en soms ook behoorlijke verliezen in de verschillende cycli die we sinds 1975 hebben gehad. Maar we hebben altijd het hoofd boven water gehouden. We hebben de afgelopen tien jaar van het familiebedrijf een brede vastgoedonderneming gemaakt, die alle disciplines in zich herbergt.’ Aanvankelijk leidde Jan Voerman met

zijn zoon samen de onderneming, maar toen het in 2005 wat minder ging met de gezondheid van senior, trok deze zich terug en werd Roeland alleen eindverantwoordelijk voor de portefeuille. ‘Maar wij zijn allemaal blij dat mijn vader nog steeds bij het wel en wee van de onderneming is betrokken. Dat ik die grijze reus erbij mag hebben, is voor mij prettig, maar ook voor onze medewerkers. Hij is de sparringpartner, een supercommissaris voor het bedrijf. Als hij hier binnenkomt, schuift iedereen bij hem aan en vraagt om advies of een mening.’ Verhalen dat vader Voerman af en toe ook nog zoonlief aan de oren trekt, wimpelt Roeland glimlachend weg. ‘Dat hoort erbij. Jan is duidelijk, niet hard. Ik ben mijn wilde haren wel kwijt. Als je jong bent, wil je alles ontdekken, maar met de jaren maak je andere keuzes.’

Maeyveld

De beleggingsportefeuille van Fortress vertegenwoordigt een waarde van ongeveer 400 miljoen euro, met een ontwikkelingspijplijn van 700 tot 800 miljoen euro. ‘Met de huidige waardeontwikkelingen is dat wat moeilijker aan te geven. Daar komt nog bij dat wij veel last hebben gehad van de overname van Maeyveld.’

Maeyveld is ontstaan uit het vastgoedvehikel van Erik de Vlieger en kwam vervolgens in handen van het management nadat De Vlieger in de problemen was geraakt. De overname van deze ontwikkelaar door Fortress was in juni 2007 nog verantwoord, maar draaide uit op een diepe teleurstelling. Voerman: ‘Wij hebben een langdurige en zorgvuldige due diligence laten uitvoeren met als resultaat dat we het oké kregen, ook van de banken. Dat er vervolgens allerlei lijken uit de kast kwamen, konden we niet bevroeden. Toen in de loop van 2008 de kredietcrisis er overheen kwam, hebben we het echt moeilijk gehad.’

De reden voor de overname van Maeyveld was helder, legt Voerman uit: ‘Wij wilden meer de ontwikkelingskant op, ter versterking van onze beleggingsportefeuille. Zelf ontwikkelen is in een opgaande markt goedkoper dan kant-en-klare beleggingsproducten kopen. Fortress was sterk in beleggen en managen, maar ontbeerde voldoende goede mensen met een ontwikkelingsachtergrond om een grote stap

banken zijn gekomen waar we nu staan. In alles zijn we oplossingsgericht geweest.’

Beleggingsportefeuille

De belangrijkste kracht van Fortress is de bestaande beleggingsportefeuille. Voerman: ‘Onze focus ligt op de cash-flow en hoe we die op gang kunnen houden. Daarmee kunnen we goed onze lopende kosten betalen. We hebben zes commerciële medewerkers die zich alleen maar bezig houden met de huurders en hun wensen. Uiteindelijk gaat het erom hoe we waarde toevoegen aan de portefeuille. Tegen de moeilijke huurdersmarkt in, zijn we erin geslaagd de huurinkomsten in 2010 met 4 miljoen euro te verhogen. Onze leegstand in de kantorenportefeuille ligt rond de 15 procent, maar neemt jaarlijks meer af. Ons huurniveau is nooit extreem hoog geweest en dat blijkt nu een plus. We hebben ook weinig discussies met onze huurders. Het optimaliseren van onze panden en deze nog beter afstemmen op de wensen van onze huurders, daarin zit nu de grootste kracht van Fortress.’

Toch blijft voor Fortress een belangrijke tak van sport de ontwikkeling en herontwikkeling. Het verreweg grootste project in de portefeuille is de herontwikkeling van het megacomplex New Babylon bij het Centraal Station van Den Haag, een project dat meekwam met de portefeuille van Maeyveld. ‘Het is een moeilijk project dat we, samen met partner/financier SNS, toch goed op de rails hebben weten te krijgen. We zijn gestart met de verhuur van het retailcentrum, inclusief de horeca en dat ziet er goed uit. De eerste contracten met retailers zijn getekend, onder meer

met Mango. Dan zijn er de woningen. De lage woontoren – Park Tower – is opgeleverd en daarvan is nu 70 procent verkocht. Woningbelegger Amvest, die de helft van deze toren in belegging heeft genomen, zit wat de verhuur betreft op eenzelfde percentage. We overwegen het nog onverkochte deel van de kantoordeelen – we hebben er een multi-tenant kantoor van gemaakt – en het retaildeel zelf in belegging te nemen voor langere tijd. De kracht van het New Babylon complex is de locatie. Er komen daar 200.000 mensen per dag langs en door. Daar wil je winkelen en je kantoor hebben.’

Een ander project, dat Fortress hoog op de agenda heeft staan, is de bouw van de Leiden University College The Hague op het naast New Babylon gelegen Anna van Buerenplein. ‘Daarmee beginnen we nog dit jaar. Er komen onder meer 396 studentenappartementen in. Het Anna van Buerengebouw wordt gerealiseerd voor onderwijs- en onderzoeksfaciliteiten en als wooncampus voor studenten. We hebben met de Leiden University College The Hague een huurcontract van twintig jaar afgesloten.’

Andere projecten die op het punt staan van uitvoering of die al in uitvoering zijn genomen, zijn het Centrumplan Vught (onder meer 2.600 m² retail en een supermarkt van 1.500 m²), de herontwikkeling van Europoint IV tot de Rotterdam Science Tower, en de herontwikkeling van Kijkduin Bad (33.500 m² wonen, 6.000 m² horeca, 15.000 m² retail en 800 parkeerplaatsen: ‘We hebben met de Letter of Intent getekend met de gemeente Den Haag en hopen in september tot een definitieve samenwerkingsovereenkomst te komen. We denken uiterlijk in 2014 te kunnen beginnen, waarbij helpt dat we 50 procent van het project hebben kunnen onderbrengen bij vijf private investeerders.’

Rotterdamse mentaliteit

Voelt Roeland Voerman, die zelf in Amsterdam woont en een deel van de Fortress-activiteiten coördineert vanuit de hoofdstad, zich nog wel Rotterdammer? Voerman: ‘Fortress is een Rotterdams bedrijf. Oplossingsgericht, met de Rotterdamse mentaliteit van ‘niet lullen, maar poetsen’, ‘Get your act together’. Als je een grote, gemengde portefeuille door deze moeilijke tijden wilt loodsen met een kleine organisatie, ben je op elkaar aangewezen. Op de laatste dag van de vastgoedbeurs Provada hebben we met veertien medewerkers meegedaan aan de Alpe d’Huzes. Het samenhorigheidsgevoel door samen dingen te doen en een goed management, die bepalen het uiteindelijke succes. Zeker bij projectontwikkeling zit de doorslaggevende waarde in de mensen die het doen. Voor mijzelf is het ook een leerzaam proces uit te zoeken hoe het ideale vastgoedbedrijf van de toekomst eruit moet zien. Want de tijden van een snelle transactie, een handige deal, zijn voorgoed voorbij.’

Ons grootste project New Babylon staat goed op de rails

op dit gebied te kunnen maken. Met Maeyveld wilden we én meer expertise in huis halen én onze pijplijn vergroten. Van de mensen die we in 2007 met Maeyveld hebben overgenomen, werkt er nu, geloof ik, niemand meer bij Fortress.’ Het ergste lijkt achter de rug, hoewel ook Voerman niet te ver in de toekomst wil kijken. ‘Met het zoeken naar oplossingen hebben we veel geduld moeten hebben, maar dat is gelukt met het team dat we in huis hebben. Natuurlijk hebben wij discussies gehad met onze financiers. Welk bedrijf niet? Maar ik kan ook zeggen dat we door het intensieve contact met diezelfde



Roeland Voerman: ‘Onze grootste kracht zit in het optimaliseren van onze panden en deze afstemmen op de wensen van de huurders.’