

INTERVIEW / PERSOONLIJK EN ZAKELIJK / GERREVINK

Reinier van Gerrevink nam afscheid als CEO VastNed-fondsen:

# ‘Een herstel van de markten zit er voorlopig niet in’



Reinier van Gerrevink: 'IEF speelde een spelletje met VastNed Retail.'

Reinier van Gerrevink nam half december afscheid als CEO van de VastNed Groep. Hij was feitelijk het afgelopen half jaar al niet meer volledig betrokken bij het wel en wee van de VastNed Groep. Nadat de fusie van VastNed Offices/Industrial met Nieuwe Steen Investments (NSI) was beklonken en er met Taco de Groot een nieuwe CEO voor VastNed Retail was aangesteld, is zijn verantwoordelijkheid voor het management van de twee fondsen gestopt. 'Voor de twee fondsen is onder deze marktomstandigheden het hoogst haalbare gehaald.' Een afscheidsinterview met een vastgoedman tegen wil en dank.

## Ruud de Wit

'Ik hou van grote winkelcentra. Eigenlijk ben ik er dol op, ook omdat het grote bedrijven zijn. Maar een vastgoedman pur sang ben ik niet. Mijn voormalige vakbroeder bij Unibail-Rodamco Joost Bomhoff is dat wel, net als mijn opvolger bij VastNed Retail, Taco de Groot. Als je met Bomhoff een winkelcentrum bezoekt, kan hij je van alles vertellen over meters, units, problemen, kansen en uitdagingen. Ik ben meer een manager, iemand die alle ins en outs kent van hoe je een vastgoedfonds moet runnen, een organisatie moet aansturen. Het spel met de aandeelhouders, de banken en de analisten. Ik ben bijna per ongeluk een vastgoedman geworden.'

Het vertrek van Reinier van Gerrevink (61) als CEO van de twee beursgenoteerde VastNed-fondsen Retail en Offices/Industrial heeft alles van een 'aangekondigd afscheid'. Al in Vastgoedmarkt van mei 2011 schetste hij zijn aflopende invloed en positie en de daaraan gekoppelde toekomst van de twee VastNed-fondsen. VastNed O/I is inmiddels opgegaan in het eveneens beursgenoteerde NSI en VastNed Retail gaat zelfstandig verder onder leiding

van Taco de Groot. Daarmee eindigt ook per 31 december de onderlinge samenwerkingsovereenkomst van beide fondsen, die de afgelopen tien jaar werden geleid door Van Gerrevink als CEO. Die periode omschrijft hij als 'boeiend en vaak vermoeiend'.

## Lijken in de kast

Hij wil niet terugslaan met verwijten, maar het gevecht met de 'lijken in de kast' die hij aantroef bij zijn aantreden op 1 september 2002, alsook de bemoeienissen van de dominante aandeelhouder PGGM zijn hem niet in de koude kleren gaan zitten.

'Toen ik in 2002 werd gevraagd om CEO van VastNed te worden, zat ik voor Robeco in de Verenigde Staten. Daarvoor had ik vier jaar voor Rodamco in Parijs gewerkt. De kans die ik kreeg om vanuit New York terug te gaan naar Nederland was geweldig, onder meer door privé-omstandigheden, maar ik zag heel goed de uitdaging bij VastNed, twee fondsen met een omvang, op dat moment, van iets meer dan 3 miljard euro, die ook nog eens fors onder intrinsiek noteerden. Ik wist dat er een aantal problemen lag, vooral bij

Offices/Industrial. Mijn conclusie was al snel dat er te wild was ingekocht, met alle gevolgen voor het verschil tussen boek- en marktwaarde. Er waren ook fikse pijnpunten in beide portefeuilles. De problemen met Trinovium bijvoorbeeld en de Duitse portefeuille; ook de totaal mislukte outlet in het Belgische Messancy, waar we jaren hebben geprobeerd om dat tot een succes te maken. En dat was een deal die mijn voorganger vlak voor zijn vertrek nog even had gesloten.'

Van Gerrevink begon als CEO van VastNed onder een slecht gesternte. Bijna alle vastgoedfondsen noteerden in 2002/2003 met een behoorlijke discount, maar toen de markt weer begon aan te trekken, bleven de twee VastNed-fondsen onder discount. Met als gevolg geen mogelijkheden om kapitaal op te halen om te kunnen aankopen. Van Gerrevink: 'Juist op het moment dat concurrenten als Corio, Unibail en Rodamco gingen investeren en kopen, moesten wij een pas op de plaats maken. En toen ook wij met een fikse premie werden geconfronteerd door de hooggespannen marktverwachtingen, liepen wij achter de muziek

aan. We hadden lange tijd geen geld om te kopen en moesten ons toeleggen op het opkrikken van onze solvabiliteit. Toen we dat wel konden, was het goede vastgoed te duur geworden.'

Een van de eerste initiatieven die Van Gerrevink ontplooidde, was de poging om de beide VastNed-fondsen samen te voegen. 'Dat kwam niet uit de lucht vallen. Een beursgenoteerd vastgoedfonds van minder dan 3 miljard euro is te klein om echt mee te doen. Voor mijn komst was het al een keer geprobeerd om het volume te vergroten door een overname van Uni-Invest, maar dat liep stuk door de weigering van de grote institutionele aandeelhouders om Richard Homburg te betalen voor zijn 'golden parachute'. Mijn gedachte achter de fusie van de twee VastNed-fondsen was: samen zouden ze een omvang van ruim 3 miljard euro hebben en dat zou de mogelijkheid bieden om een flink deel van de kantoren af te stoten en er met nieuwe acquisities een retailfonds van maken. De marktontwikkelingen van de afgelopen tien jaar hebben me gelijk gegeven: een genoteerd kantorenfonds blijft een drama. Met te veel kantoren in je portefeuille kun je je nauwelijks weren tegen de marktschommelingen. Maar uiteindelijk vond ik om begrijpelijke redenen geen gehoor bij PGGM als grootste aandeelhouder. En als zo'n aandeelhouder dwars ligt, ben je er klaar mee.'

## Fusie NSI en VastNed

Datzelfde speelt nu ook min of meer met de fusie van NSI met VastNed Offices/Industrial: 'Ik begrijp dat CEO Johan Buys meer volume nodig heeft om NSI om te vormen tot een vastgoedfonds met toekomst. In die zin is de overname van VastNed O/I een begrijpelijke keus. Misschien was het beter geweest als ook VastNed Retail was meegegaan, want het accent in het fusiefonds ligt wel erg nadrukkelijk op de moeilijke kantorenmarkt. Maar toen Buys me belde, heb ik vrij snel toegehaakt in het belang van de aandeelhouders. Dat lijkt misschien op de lamme helpt de blinde, maar ik kon het me niet veroorloven dat er zo iets zou gebeuren als drie jaar eerder bij het nooit feitelijk gedane 'bod' van IEF op VastNed Retail.'

De gang van zaken rond het al dan niet van de beurs halen van VastNed Retail in 2008 beschouwt Van Gerrevink als een moeizame periode bij VastNed. In tegenstelling tot het kwakkelende kantorenbroertje was de afgelopen

jaren de belangstelling voor VastNed Retail groot. 'Iedereen heeft me erover gebeld, maar de enige partij die serieus belangstelling leek te hebben, was IEF. Alleen jammer dat ze dat via de media speelden en daarin een bedrag van 70 euro per aandeel lieten vallen. Maar dat bod was indicatief en is officieel nooit uitgebracht.'

De gang van zaken daarna is bekend. Van Gerrevink liet weten die 70 euro te weinig te vinden, terwijl grootaandeelhouder PGGM hem verweet niet te hebben toegehaakt. Van Gerrevink: 'We waren op basis van extern opgestelde berekeningen ervan overtuigd dat 78 euro per aandeel toen de juiste prijs was. Ik ben afgeschilderd als een dwarsligger, maar als CEO moet ik opkomen voor alle aandeelhouders. Het proces heeft driekwart jaar geduurd en we hebben veel kosten gemaakt.' Toen er op een gegeven moment een indicatie kwam van 63 euro, weigerde PGGM ja te zeggen en vervolgens kreeg Van Gerrevink de schuld eerder niet akkoord te zijn gegaan met het – hij benadrukt het een aantal keren – nooit gedane bod van 70 euro. 'Had PGGM op dat moment maar ja gezegd, dan waren ze nu heel wat beter af geweest.' Zoals bekend kocht IEF plotseling een grote retailportefeuille van Unibail-Rodamco en werd vervolgens VastNed Retail aan het lijntje gehouden. Toen daarop ook nog eens de markt dramatisch kantelde en de beurswaarden van beide VastNed-fondsen – net als die van de andere beursgenoteerde vastgoedfondsen – achteruit holde, was het duidelijk dat een nieuwe toekomst voor de twee fondsen er niet gemakkelijker op zou worden. Totdat Johan Buys van NSI belde, niet voor VastNed Retail, maar voor VastNed O/I.

## Waterhoofd

Van Gerrevink had nog wel even CEO van VastNed willen blijven, maar hij is realistisch genoeg om te accepteren dat met het vervreemden van VastNed O/I er een waterhoofd van een directie zou ontstaan. 'Met de benoeming van De Groot tot CEO was het voor mij een mooi moment eruit te stappen. Ik ben 61 en de marktomstandigheden worden er niet beter op. De vooruitzichten voor de economie zijn niet goed, we zitten min of meer in een recessie en ik verwacht niet dat de markt snel zal verbeteren. Dat vraagt om een nieuwe aanpak en dat kan na tien jaar beter een nieuwe generatie doen.'

Hij wil zeker niet helemaal uit het arbeidzame leven stappen. 'Ik heb wel een aantal gesprekken gevoerd over mogelijke opdrachten. Ik heb ervaring in het beursgenoteerde aspect van vastgoed en denk een goed klankbord te kunnen zijn voor bedrijven die voor de keus staan wel of niet naar de beurs te gaan. Aan de andere kant kun je ook stellen dat er meer nadelen zijn verbonden aan beursgenoteerd dan voordelen. Ik ga ervan uit dat dit dilemma de komende jaren steeds weer zal terugkomen en dat er daarbij een rol voor me is weggelegd.'

IEF heeft officieel nooit een bod uitgebracht op VastNed Retail