

TCN ontwikkelt door cofinanciering

VOLKERWESSELS EN DURA VERMEER INVESTEREN IN PROJECTEN VAN TCN. MEDE DAARDOOR VALT DE PRODUCTIE NIET STIL

DOOR RONALD DE BLAUW

IN 'T KORT

- TCN uit het dal door samenwerkingen
- Krimp personeelsbestand en afspraken met banken helpen
- Zes grote projecten onder handen

Om projecten van de grond te krijgen zoekt TCN vaker en eerder de samenwerking met verschillende partijen. In deze samenwerkingsverbanden, die door TCN 'platforms' worden genoemd, worden ook financiële partners in een vroeg stadium bij projecten betrokken; private equity partijen, bouwondernemingen en financiers. Arnoud van Raak, voorzitter en partner, en partner Arjan Kuilman lichten de nieuwe strategie toe in het TCN-hoofdkantoor aan de Atoomweg 50, een kantoor in jaren zeventig retrostijl dat wordt gedeeld met andere gebruikers.

Een goed voorbeeld van cofinanciering zijn de twee re-

tailparken waar TCN aan werkt: Plein Westermaat fase III en Retail Park Almere Poort (38.500 m² nieuwbouw). Hier zijn respectievelijk VolkerWessels en Dura Vermeer partner in de ontwikkeling en de projecten worden binnen een gezamenlijke project-bv met gedeeld risico gerealiseerd. Dura Vermeer participeert voor 50% in Almere en Volker Wessels voor 50% in Hengelo, een uitbreiding van 22.000 m² op de twee eerdere fases die TCN al ontwikkelde. Kuilman: 'Deze bouwondernemingen stappen in als er concreet zicht is op bouwproductie en de voorontwikkelingskosten kunnen vervolgens meegenomen worden in de deal. Ze zijn dus zowel project-

LOPENDE PROJECTEN

TCN werkt aan zes programma's die volgens de ontwikkelaar ook nu mogelijkheid bieden waarde te creëren. Apeldoorn Business Campus en ROC van Amsterdam, tegenover de RAI, vallen in de categorie 'Educational Campus'. TCN zet verder in op datacenters (Data Hotels), business parks (onder andere Media Park en Arnheems Buiten met Kema als grootste huurder), trademarts (het zogenaamde Brandboxx netwerk), retail parks en 'themed offices', zoals de Atoomclub. Tachtig procent van de projecten betreft herontwikkeling.

De Atoomclub is een open kantoorconcept met flexibele huren en een breed pallet aan faciliteiten. De eerste Atoomclub – Atoom-

weg 50 op het Utrechtse bedrijventerrein Lage Weide – is ook het nieuwe onderkomen van TCN zelf. TCN deelt het gebouw inmiddels met zeventien andere gebruikers. Het is, een jaar na aankoop, volledig verhuurd. Ook in de Spaanse Kubus, op bedrijvenpark Spaanse Polder in Rotterdam, opent in januari 2012 een Atoomclub. Het 40.000 m² grote gebouw, aangekocht in 2006, is een combinatie van datacenter, kantoor- en bedrijfsruimte en wordt ook herontwikkeld. De Keulsekade in Utrecht, voorheen het hoofdkantoor van TCN en nu het hoofdkantoor van Bol.com, is eerder al gerenoveerd.

Een van de grootste projecten in de pijplijn is Centraal Beheer in Apeldoorn. Het kan-

toor, ontworpen door Herman Hertzberger en gebouwd tussen 1967 en 1972, heeft een oppervlakte van 40.000 m² en zal – na het vertrek van Achmea in 2013 - verschillende functies herbergen. De kantoorruimte met open werkruimten en vides betekende inder tijd een revolutie in de kantorenbouw. TCN besloot in 2007 het kantoorgebouw te kopen in partnership met SNS participaties, met het doel het te herontwikkelen. Een bestemming als uitsluitend kantoor zit er, gezien de economische situatie en de hoge leegstand in Apeldoorn (125.000 m²) niet meer in. Nu wordt gedacht aan studentenhuisvesting in combinatie met onderwijs en flexibele werkruimten.



als equitypartner. Met dit soort samenwerkingsverbanden kunnen ook in de huidige, lastige markt projecten worden gerealiseerd, want de banken hebben zo een maximum prijsgarantie van de bouwer.'

De financiële samenwerking zal zich wat betreft TCN niet tot bouwondernemingen beperken, het bedrijf zoekt ook capital partners die willen investeren in het uitbouwen van deelpartefeuilles, zoals 'themed offices' en Data Hotels (momenteel in Eemshaven, Groningen en Hilversum). 'Samen met deze partners willen we onze concepten verder uitrollen', aldus Van Raak 'We zijn al in gesprek met een aantal partijen.' Om investeerders over de streep te trekken, heeft TCN een propositie voor een nieuwe onderneming opgesteld, de 'Dog Enterprise'. Het idee is om – in het maximum model - 500.000 m² aan bestaand vastgoed te verwerven, deze op te knappen en als themed offices, business parks of studentenhuisvesting in de markt te zetten. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de mogelijkheden om in deze markt problematisch, doch in potentie kansrijk vastgoed tegen zeer scherpe tarieven te verwerven. Goed voor een rendement van 9 tot 15%, aldus de ontwikkelaar. Maar voor het zover is moet eerst nog wel even voor € 150 mln aan equity worden gevonden en eenzelfde bedrag aan projectfinanciering.

NIET STIL

Hoewel de kredietcrisis de financiële positie van TCN – evenals bij veel andere ontwikkelaars - heeft geraakt, zijn de ontwikkelingen niet stil komen te liggen. De verhuur van lopende projecten loopt volgens Van Raak erg goed, het afgelopen jaar wist TCN ongeveer 90.000 m² te verhuren. 'Dat is mede te danken aan het investerend vermogen van bouwondernemingen, die hun productie veilig willen stellen. Ook de banken hebben belang bij het upgraden van de vastgoedportefeuille van TCN met het oog op continuïteit. Bovendien heeft TCN maatregelen genomen om de bedrijfsvoering te optimaliseren. De solvabiliteit (eigen vermogen versus vreemd vermo-

gen) daalde van 12% in 2007 tot 3% in 2008 en 2009. Moederbedrijf TCN Urop boekte in 2008 een nettoverlies van € 69,6 mln en in 2009 was het tekort € 4,3 mln. Met 5% solvabiliteit en een positief resultaat van € 11,6 mln lijkt in 2010 de weg omhoog weer gevonden. Dankzij de afspraken die TCN heeft kunnen maken met de banken om tijdelijk niet te hoeven aflossen – in ieder geval ook nog dit jaar en komend jaar – is de liquiditeitspositie voorsnog zeker gesteld.

TCN verwacht de komende drie jaar een langzaam stijgend operationeel resultaat. Mits niet een nieuwe recessie de kop opsteekt, iets waar het CBS onlangs voor waarschuwde. Van Raak: 'De solvabiliteit is iets om minder wakker van te liggen dan de liquiditeit. Die op orde te houden is voor kapitaalsintensieve bedrijven als ontwikkelaars een continu gevecht. Gelukkig hebben wij een goede relatie met de banken, wat heeft geholpen de lastige periode van de afgelopen jaren door te komen.' Wat ook hielp is het verkopen van vastgoed, voor in totaal € 170 mln, en het snijden in de organisatie. Die liep terug van ruim 400 naar 160 mensen in Nederland. De beleggingsportefeuille heeft nu een omvang van € 410 mln (€ 597 mln in 2008).

Deze portefeuille genereert een omzet van circa €100 mln. Volgens Van Raak is het zaak om voldoende cashflow te genereren uit de vastgoedbezittingen om zo in staat te zijn de rente te kunnen blijven betalen. Bij nieuwe projectfinancieringen zijn doorgaans meerdere banken betrokken en de ontwikkelaar moet meer eigen vermogen meebrengen, minimaal 30%. In het acquisitietraject speelt grootaandeelhouder en founder Rudy Stroink nog steeds een belangrijke rol, legt Van Raak uit. 'Als non-executive en founder blijft hij een belangrijk gezicht van de onderneming. Stroink heeft veel ervaring met projectontwikkeling en met zijn creativiteit komt hij op verzoek met tal van ideeën, waar wij als managementboard dan een besluit over moeten nemen. Het is altijd goed om een dergelijke sparringpartner te hebben.' ■

RETAILPARK HENGLO (L) EN RETAILPARK ALMERE



ARNOUD VAN RAAK



ARJAN KUILMAN