

Ito/SOM-kantoor

‘Een deal van deze omvang heeft veel overeenkomsten met de M&A-praktijk’

Het was de grootste transactie op de vastgoedmarkt sinds het uitbreken van de crisis. Deze keer in de serie over grote projecten bij de zogenoemde ‘grote kantoren’: de verkoop van het Ito/SOM-kantoor aan de Amsterdamse Zuidas van de ene aan de andere Duitse investeerder. Kandidaat-notaris Lucas Louwerier coördineerde de transactie voor de verkopende partij.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Het uitzicht vanaf de 23e verdieping van het Ito/SOM-complex aan de Amsterdamse Zuidas is adembenemend. Heel Amsterdam ligt aan je voeten: van het Amsterdamse Bos tot de wat protserige toren van het nieuwe Gerechtshof vlakbij het Centraal Station. Erachter schuift een cruiseschip traag voorbij. ‘Je begrijpt, dit maakt vaak indruk op cliënten’, glundert Lucas Louwerier, kandidaat-notaris bij Houthoff Buruma, dat zelf huurder is van het pand. ‘De eerste vijf minuten van een bespreking met cliënten staan we regelmatig uit het raam te kijken.’

KANTOORKOLOS

Twee jaar geleden besloot de eigenaar van het gebouw, de Duitse vastgoedbelegger Commerz Real Investmentgesellschaft mbH (CRI), een dochter van de Commerz Bank, het pand te verkopen. ‘Zij zijn al heel lang cliënt bij ons’, vertelt Louwerier. ‘Ruim tien jaar geleden, toen het pand werd aangekocht, liet CRI zich ook door ons kantoor adviseren. Alleen zat ik toen nog in de collegebanken.’

Uit berichten in de media leek aanvankelijk een Amerikaanse partij de kantoorcolos te willen overnemen, maar die deal ketste te elfder ure af. Toen kwam de huidige koper, de eveneens Duitse vastgoedbelegger Union Investment Real Estate GmbH, in beeld. De deal werd op 15 april afgerond. Het complex ging voor ongeveer 244 miljoen euro van de hand en was daarmee een van de grootste transacties op de Nederlandse kantorenmarkt

ooit, aldus *Het Financieele Dagblad*. Vastgoedwatchers reageerden juichend: een ‘single asset transactie’ van deze omvang was sinds het uitbreken van de kredietcrisis in 2008 niet meer voorgekomen. De overname werd dan ook alom beschouwd als een teken van een aantrekkelijke economie.

EIGENDOMSSTRUCTUUR

Gezien de schaal van de deal en de belangen die erbij spelen, maar vooral ook door de werkwijze verschilt een vastgoeddeal van

deze omvang van een ‘normale’ onroerend-goedtransactie. Natuurlijk wordt ergens in het begin een koopovereenkomst opgesteld en is de deal pas rond als de leveringsakte is gepasseerd. Maar als je kijkt naar de manier waarop dit soort processen worden ingericht en verlopen, zijn er opvallend veel overeenkomsten met de M&A-praktijk [*mergers and acquisitions* – red.], vertelt Louwerier. Hoe gaat dat precies in z’n werk? ‘De eerste stap is om vast te stellen wat er nu eigenlijk wordt verkocht. Je begint dus met een *vendor*



due diligence: een intern onderzoek naar het gebouw in de ruimste zin van het woord. Hoe ziet de eigendomsstructuur eruit? Welke juridische of andere complicaties kan ik verwachten? Het gebouw heeft bijvoorbeeld een bijzondere eigendomsstructuur: het zogenaamde *footprint ownership*. Hierbij zijn – kort gezegd – circa 120 kleine percelen grond, waarop de 120 fundamente van het Ito/SOM-gebouw staan, via erfpacht gekoppeld aan het boven de parkeergarage gelegen kantoorgebouw.’

Aangezien de toekomstige investeerder zijn rendement uit de huuropbrengst zal halen, worden vervolgens alle huurcontracten doorgelicht. Er zijn ongeveer vijftig huurders, de grootste daarvan is Houthoff Buruma zelf. ‘In de *vendor due diligence* is het dus zaak om in die contracten te kijken of er bijzondere bepalingen staan, bijvoorbeeld met betrekking tot voorkeursrechten van huurders, de looptijd van de overeenkomst of over een eventuele bijzondere kostenverdeling tussen verhuurder en huurder. Dit is straks voor de koper relevant.’ Ook de parkeersituatie bij of onder het gebouw wordt onder de loep genomen. Louwerier: ‘De koper wil er zeker van zijn dat er voor de huurders en gebruikers in de toekomst genoeg parkeerplaatsen beschikbaar zijn. Een ander belangrijk punt is de warmte/koude-installatie. Het moet duidelijk zijn of het gebouw daar ook in de toekomst van gebruik kan blijven maken. Hoe is dat juridisch geregeld? En geven deze regelingen de koper

voldoende waarborgen? Dat moet goed in kaart worden gebracht.’

Deze fase van het traject is belangrijk, vertelt Louwerier. ‘Het moet natuurlijk niet zo zijn dat je halverwege de rit merkt dat je te vroeg met de verkoop bent begonnen.’

PIKETPALEN

Met de toekomstige koper worden de eerste principeafspraken en het verloop van de transactie vastgelegd in een *letter of intent*. ‘Op dat moment worden de piketpalen geslagen’, zegt Louwerier. Dan volgt de *due diligence* door de koper, waarbij de verkoopinformatie over het object wordt ondergebracht in een zogeheten *data room* – in de M&A-praktijk al decennialang een begrip. ‘Vroeger was zo’n *data room* echt een afgesloten kamertje in een zalencentrum of een hotel’, herinnert Louwerier zich. ‘Tijdens mijn stage heb ik weleens dagenlang in zo’n kamertje gezeten. Tegenwoordig gaat het allemaal digitaal. Je uploadt alles naar verschillende mapjes, bijvoorbeeld ‘Milieu’, ‘Eigendomssituatie’ of ‘Huur’. De adviseurs van de koper krijgen inlogcodes en kunnen alles bekijken en vervolgens vragen stellen: de zogenaamde Q&A. Tijdens dit proces kun je als verkoper nog dingen toevoegen, bijvoorbeeld als de situatie verandert omdat een huurder vertrekt.’

SPANNINGSVELD

Tijdens en na de *due diligence* fase wordt de koopovereenkomst uitgewerkt. Voor de onderhandelingen over de koopovereenkomst komen de verkoper en de koper over uit het buitenland of deze vinden plaats per *conference call*. Ook vindt er veel directe afstemming plaats met de juridisch adviseurs van de koper, in dit geval een transactieteam met advocaten en (kandidaat-)notarissen van NautaDutilh. In de koopovereenkomsten komen steeds meer bepalingen voor die in de M&A-praktijk ook gebruikelijk zijn, bijvoorbeeld omtrent de beperkingen van aansprakelijkheid van de verkoper na de overdracht, of uitgebreide disclaimers omtrent de juistheid en volledigheid van de door verkoper aan koper verstrekte verkoopinformatie. Ook komt het voor dat (de financiers van) de koper een ‘MAC clause’ (*material adverse change*) willen opnemen in de koopovereenkomst. Hierin wordt geregeld hoe partijen omgaan met een ‘*material adverse*

change’ tussen bijvoorbeeld ‘*signing*’ (moment ondertekening koopovereenkomst) en ‘*closing*’ (moment passeren akte van levering). Vanwege de uiteenlopende belangen van partijen leiden dit soort onderwerpen vaak tot discussie tussen partijen. Louwerier: ‘Dat kan een spanningsveld geven. Je moet hierin vaak een middenweg vinden. Het is natuurlijk van belang dat hierover goede afspraken worden gemaakt in de koopovereenkomst.’

IN CONTROL

Gezien de belangen die spelen, willen alle betrokken adviseurs de overeenkomst zo veel mogelijk dichttimmeren, zegt Louwerier. Het team van Houthoff alleen al bestond uit zo’n twaalf (kandidaat-)notarissen, advocaten en ondersteunend personeel, maar daarnaast zijn ook andere adviseurs betrokken: fiscalisten, commercieel en technisch adviseurs. Louwerier: ‘Het verkoopdossier wordt door de (kandidaat-)notarissen aangestuurd; zij zijn bij de transactie *in the lead*. De advocaten binnen ons transactieteam adviseren bijvoorbeeld over huurrecht, publiekrecht en milieurecht. Zelf heb ik binnen het transactieteam een coördinerende en adviserende rol vervuld en de onderhandelingen begeleid. Hierbij ben je steeds op de hoogte van wat er in de transactie speelt en hou je goed in de gaten dat de benodigde acties tijdig worden ondernomen. Je moet ervoor zorgen dat je steeds “in control” bent. En uiteraard ben je actief betrokken bij de totstandkoming van alle transactiedocumenten.’

LEUKSTE FASE

De onderhandelingsfase is misschien wel de leukste fase van het traject, vindt Louwerier. ‘Natuurlijk lijkt het erg op het werk van M&A-advocaten. Maar het blijkt dat we er erg goed in zijn. Door onze kennis van vastgoed, en omdat wij weten hoe we partijen bij elkaar krijgen om een transactie tot stand te brengen, is onze notariële achtergrond van bijzondere toegevoegde waarde.’ ■

‘Het moet niet zo zijn dat je halverwege de rit merkt dat je te vroeg met de verkoop bent begonnen’

