

HORECA / CONSUMPTIE

Het bezit van winkelcentra in Nederland blijft een dynamisch gebeuren. In 2015 zijn er minimaal 37 centra van eigenaar verwisseld (1). Ook in 2016 zet die trend door en veranderen een aantal portefeuilles van eigenaar. De vier belangrijkste verkopers van de afgelopen 12 maanden zijn Klépierre, Delta Lloyd, Generali en SPF Beheer. Wat zijn de consequenties van deze verschuivingen? JEROEN VERWAAIJEN



Winkelcentrum Leidschenhage, grotendeels eigendom van Unibail-Rodamco.

Eigendom winkelcentra verschuift

De verkoop van aanzienlijk deel van de Nederlandse Klépierre-portefeuille aan Wereldhave heeft te maken met de focus die Klépierre heeft op grote dominante centra. Daar paste een groot deel van de resterende Corio-portefeuille niet meer in. Koper Wereldhave lijkt zonder meer de meest geschikte partij voor dat deel van de portefeuille. En hij heeft daarmee zijn positie op de Nederlandse markt versterkt.

Afstoten portefeuilles

De verkoop van centra door de verzekeringsmaatschappijen Delta Lloyd en Generali past in de reeds jarenlange trend van het afstoten van de stenen door institutionele beleggers aan vastgoedvermogensbeheerders of andere partijen. Delta Lloyd heeft een lange traditie van een actieve rol spelen in het beheren en zelf (her)ontwikkelen van winkelcentra. Diemerplein, Brusselse Poort en Centrumplan Geleen zijn daar sprekende voorbeelden van. Marianne van Hagen was lange tijd de drijvende kracht hierachter met een grote passie voor winkelcentra. Nu is het volledige bezit overgedaan aan Tristan Capital

Partners voor zijn paneuropese EPISO (European Property Investors Special Opportunities) 4 fonds. Sectie5 zal het lokale management doen.

Verzekeraar Generali had slechts twee centra in zijn bezit. Het Raakscomplex in Haarlem (NRW Jaarprijs winnaar van 2013) en het kleine wijkcentrum Koperwiekplein in Enkhuizen. Ook deze centra zijn in het Episo 4 fonds terecht gekomen.

Ook het Spoorwegpensioenfonds (SPF) heeft een deel van haar portefeuille, vooral kleine boodschappencentra, verkocht aan Sectie5 Investments die het onderbrengt in zijn eigen S5 SPF Retailfonds, een zogenaamde vastgoed cv. Net als de overige fondsen kunnen particulieren en institutionele beleggers deelnemen aan dit fonds met een minimale inleg van 15.000 euro en een te verwachten direct rendement van zo'n 6 tot 8 procent.

Emoties

Welke gevolgen heeft de verschuiving? Allereerst komt weer een groter deel van het winkelcentrumbezit in buitenlandse handen. Een trend die doorzet na de overnames/fusies door het Franse Unibail en Klépierre en het – van oorsprong – Amerikaanse Blackstone en CBRE. Los van de emoties die soms gepaard gaan met

teloorgang van Nederlands bezit dat in vreemde handen overgaat, heeft dit ook verstrekende gevolgen voor het omgaan met het vastgoed. De Franse en Angelsaksische bedrijfscultuur verschilt nogal van de onze. Meer topdown, meer hiërarchisch, minder poldermodel en vaak een heldere strategie waar men zich aan moet conformeren.

En men brengt veel expertise mee vanuit het buitenland. Niet altijd één-op-één toepasbaar maar wel een inspiratiebron voor een soms wat ingedutte markt.

Het grote verschil is dat buitenlandse partijen uit een competitieve markt komen, waar winkelcentra in een felle concurrentiestrijd met elkaar verward zijn. En waar ze zich moeten onderscheiden en een heldere positie in moeten nemen. Terwijl hier de markt lange tijd distributieplologisch verdeeld is en er tot voor kort nauwelijks aandacht was voor marketing en positionering.

Het tweede gevolg is een verdere verschuiving van institutioneel naar particulier bezit (deelnemers aan het vastgoedfonds).

Verzekeringsmaatschappijen en pensioenfondsen stoten al jaren de stenen af en beleggen in vastgoedaandelen. Men heeft geen managementorganisatie meer nodig, focus kan op de core business en dat is voornamelijk beleggen voor de klanten. Projectontwikkelaar of vastgoedbeheerder spelen is toch een totaal andere rol.

Het heeft ook gevolgen voor de termijn waarop centra moeten renderen; van een langetermijnbelegging (20-30 jaar) naar een kortere (5-10 jaar). Dat betekent enerzijds dat huurstromen op de korte termijn en optimalisatie daarvan voorop staat. Investerings die leiden tot een directe waardevermeerdering worden ook doorgevoerd, maar investeringen op lange termijn zullen, waar niet strikt noodzakelijk, uitblijven.

Ook de betrokkenheid zal geringer zijn. Een partij als Tristan Capital heeft niet dezelfde emotionele band met zijn winkelcentra als Delta Lloyd die had.

Nieuwe spelers

De rol van Sectie5 is in dit geval cruciaal, handelend namens de diverse eigenaren. Maar hoe dit uitpakt voor de huurders of consument valt te bezien.

Sectie5 is begonnen als vastgoed-cv-verschaffer. Ze kochten een winkelcentrum van Cório of Rodamco en in aandelen van 15.000 euro werden deze 'doorverkocht' aan voornamelijk particuliere beleggers. Met de bedoeling het winkelcentrum na een jaar of zeven weer te verkopen. Sectie5 heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld tot een professionele vastgoedmanager die meer oog krijgt voor herontwikkeling en marketing. Maar is, in tegenstelling tot de oude partijen, minder zichtbaar. Het is een kleine organisatie die het merendeel

van de activiteiten uitbesteedt. Ze is niet actief in belangenorganisaties als de NRW (2). Neemt ook niet actief deel aan de discussies die in de retail gaande zijn, in tegenstelling tot bijvoorbeeld een partij als Annexum. Is ook niet actief op de sociale media. Ondertussen, met een portefeuille ter waarde van een slordige 800-900 miljoen en zo'n 45 winkelcentra in bezit/beheer, een van de grootste partijen in Nederland. En dat in slechts acht jaar tijd. Een bijzonder knappe prestatie. Het eigendom van winkelcentra verschuift dus nog steeds. Van Nederlands naar buitenlands, van direct naar indirect, van lange termijn naar korte(re) termijn belegging. Welke gevolgen dat heeft voor de rol van de eigenaren van winkelvastgoed in de vernieuwing van het winkelaanbod? Dat is nog niet te overzien op dit moment, maar het is wel iets om te blijven volgen en aandacht aan te blijven besteden de komende jaren. Zie voor een uitvoerige analyse van de ontwikkeling in het Nederlands winkelcentrumbezit mijn artikel in de maarteditie 2015 van Vastgoedmarkt. Bron van het onderzoek is de VTIS-database van Strabo met beleggingstransacties in Nederland.

OVER DE AUTEUR

Jeroen Verwaaijen is mede-eigenaar en directeur onderzoek van Strabo, een onderzoek- en adviesbureau

NOTEN

- 1) Bron: Strabo-database VTIS-module beleggingen, aanvulling Jeroen Verwaaijen
- 2) Sectie5 Investments is lid (en mede-initiatiefnemer van de oprichting) van een nieuwe belangenvereniging voor aanbieders van niet-beursgenoteerde vastgoedbeleggingsproducten, die zich hoofdzakelijk richten op particuliere beleggers. De naam van de vereniging is Forumvast Belangenvereniging Aanbieders Vastgoedbeleggingsproducten.

Het grote verschil is dat buitenlandse partijen uit een competitieve markt komen