

# MOOIE MARGES BIJ RETAILPARKEN

Het Belgische Retail Estates belegt voornamelijk in Belgisch perifeer winkelvastgoed, zoals retailparken en winkelclusters langs invalswegen van grote agglomeraties. Zo'n twee jaar geleden zette Retail Estates de stap naar ons land. CEO Jan de Nys: 'Wij zien veel kansen in Nederland.'

'Wij zijn een nichespeler', stelt Jan de Nys vast. 'Wij investeren in winkelvastgoed, retailparken. We hebben nu circa 1,5 miljard euro geïnvesteerd in perifere panden. En dan ook nog eens non-food. Eigenlijk zijn we dus actief binnen een niche van een niche. Wij hebben 21 jaar geleden welbewust voor deze branche gekozen. Winkelparken hebben in Nederland de naam treurig te zijn. Ze hebben inderdaad niet de charme van historische kernen. Maar er wordt wel geld verdiend door de winkelier en eigenaar. Het zijn grote winkels voor weinig geld, waar je als ondernemer kan uitstallen. Dan gaat het doorgaans niet om de verkoop van Gucci en dergelijke. Maar er worden in de non-food mooie marges geboekt. Wat tot aanvaardbare rendementen leidt.'

**400 MILJOEN EURO IN NEDERLAND** \_ In Nederland is alles wat meer wettelijk gereguleerd, gedisciplineerd, zegt De Nys. 'In België kun je binnen zekere beperkingen alles doen wat je wilt in retailparken; voeding, kleding, elektro. We zijn een groot bedrijf in België. Sinds 2 jaar zijn we in Nederland, met een lokaal hoofdkantoor in Leiderdorp. We hebben hier inmiddels voor 400 miljoen geïnvesteerd. In een tiental winkelparken, met een honderdtal winkelenheden. Ons meest gekende is waarschijnlijk woonboulevard Cruquius, tussen Amsterdam en Hoofddorp.'

**LELIJK EENDJE** \_ De crisis van 2009 is ook niet aan Nederland voorbijgegaan, zegt De Nys. 'Maar er was uiteindelijk toch ook niet heel veel leegstand. Nederland draait inmiddels beter dan menig ander Europees land. De rendementen zijn nog altijd aangenaam genoeg en de economische risico's nemen af. Wij hebben denk ik een goede timing als investeerder. En wij zien nog altijd goede kansen in Nederland. Vooral ook omdat de consolidatie, die in veel andere landen al lang achter de rug is, hier nog op gang moet komen. Wij verwachten dat de komende jaren institutionele beleggers retailvastgoed van particuliere beleggers, promotoren en winkeliers zullen overnemen. Dat biedt prima kansen op extra rendement. Terwijl in de Nederlandse pers retailvastgoed vaak onderschat wordt. Het is bij jullie sneller zwart-wit: dat is interessant, dat is treurig. Perifere retailparken zijn in Nederland een beetje het lelijke eendje van de winkel vastgoedbranche.'



Woonboulevard Heerlen heeft meer dan 50 gespecialiseerde winkels en is één van de grootste winkelboulevards van Europa.



Woonboulevard Spijkenisse is de meest recente (grote) aankoop door Retail Estates in Nederland. Spijkenisse is een randgemeente van Rotterdam en de woonboulevard bestaat uit 23 winkelunits.

**HANDS ON** \_ Retail Estates doet principieel geen beroep op extern beheer. 'Wij houden het hands on. Vanuit Brussel willen we niet verder dan pakweg 300 kilometer van onze winkelparken verwijderd zijn. In dit beroep moet je dicht bij je klant zitten. Je kan niet vanaf een foto beoordelen of iets succesvol is of kan worden. Als je ter plekke bent zie je de hele mix met eigen ogen: de locatie, de demografische tendensen, de koopkracht. We werken in de hele groep met circa 30 mensen, waarvan 4 mensen in Leiderdorp. Onze werknemers komen ook echt uit de retail. De mensen die bij mij



**Wat is je favoriete retailmerk?** 'A.S. Adventure. Een groot Belgisch bedrijf dat een mengeling van outdoor kleding en fashion verkoopt. Het is het moederbedrijf van Bever Sport. Ook Swiss Sense, dat hoogwaardig slaapkamer materiaal maakt, vind ik goed. Die hebben de mentaliteit: kies uw klant en bemin uw keuze. Dat zie ik graag.'

**Welk retailmerk heeft volgens jou beste strategie online en offline?** 'De Groupe Fnac/Darty, het moederbedrijf van BCC in Nederland, doet het goed. Die hebben een grote mate van dienstverlening. Vergelijkbaar met Coolblue in Nederland. De winnaars van de race zijn de winkeliers die echt goede dienstverlening kunnen combineren met het digitale tijdperk.'

**Wat zijn jouw top drie winkelsteden?** 'Mijn dochter woont in Amsterdam, daar kom ik graag. Ook in Leiden kom ik graag. En Maastricht blijft vanuit België de meest aantrekkelijke stad van Nederland.'

**Wat is je top 3 favoriete F&B concepten in winkelgebieden?** 'Voor La Place neem ik mijn hoed af, dat wordt heel goed gerund. Een ander concept dat me bevalt is het Belgische Le Pain Quotidien. Ze creëren er een gemeenschapsgevoel. Ze zitten trouwens ook in Amsterdam.'

werken onderhouden zelf het contact met de klanten en nemen zelf ook investeringsbeslissingen. Alles dus dicht tegen de klant aan.'

**FORSE PREMIE OP BEURSKOERS** \_ Sinds circa 21 jaar is Retail Estates beursgenoteerd in Brussel. En sinds zo'n 1,5 jaar op de beurs in Amsterdam. 'Een groot verschil met beursgenoteerde vastgoedfondsen als Wereldhave en Vastned is dat wij met een forse premie noteren, circa 30-35%. Dat is redelijk uitzonderlijk voor een vastgoedfonds. En het betekent natuurlijk dat beleggers de groeikansen van het bedrijf erkennen. We werken er ook hard aan om die groeikansen verder gestalte te geven. En daar hebben we alle vertrouwen in. Ga maar na. Al circa 21 jaar hebben we hoge dekkingsgraden, nu circa 98%. We hebben nog nooit een terugval in vastgoedwaarde van de gehele portefeuille gekend. We hebben een stijgend dividend. Wij kopen voorzichtig aan. We hebben er daarom alle vertrouwen in dat we de komende jaren ook weer op een profijtvolle manier zullen groeien.'



Woonboulevard Cruquius, 55 winkels met een gevarieerd aanbod op het gebied van wonen, lifestyle, sport, doe-het-zelf en tuin. Het verrassende en veelzijdige (woon)winkelgebied in de Haarlemmermeer.