

SB REAL ESTATE: DE MARKT HEEFT HET MOEILIK, MAAR WIJ GAAN DOOR

Marcel Kokkeel en Heino Vink van SB Real Estate bundelen hun grote vastgoedervaring om 'sleeping beauties' (SB) tot nieuw, succesvol leven te wekken. Vastberadenheid, voortdurend optimaliseren en doorpakken speelt hierbij een doorslaggevende rol. We bespreken de voortgang van De Aarhof in Alphen aan den Rijn en hun recent gepresenteerde project: de Prinsenpassage in Bogaard Stadscentrum Rijswijk. 'We willen de retail in ons portfolio een echte kwaliteitspush geven in combinatie met wonen.'



Marcel Kokkeel (L) en Heino Vink

In een vriendelijke kantoorvilla op de Biltstraat, uitkijkend over het lentegroene Oorsprongpark en een spoorlijntje, treffen we Marcel Kokkeel en Heino Vink voor een update over SB Real Estate: een gezamenlijke onderneming van HAL Investments en beide heren. 'Doorpakken' blijkt het vastbesloten credo van Kokkeel en Vink, ook in economisch en politiek turbulente tijden. Tijdens ons vorige gesprek belichtten we de 'extreme make-over' van De Aarhof in Alphen aan den Rijn. Dit winkelcentrum wordt getransformeerd, biedt inmiddels gratis parkeren en er worden ruim 300 woningen voor diverse doelgroepen aan het vernieuwde complex toegevoegd. Hier pakken we de draad weer op.

Evaluerend: verloopt dit project naar wens, is SB positief over de ontwikkeling van De Aarhof?

MK: 'Zeker, al is er ook wat tegenwind. Het eerder geraamde kostenniveau is niet meer toereikend. Typerend voor SB Real Estate is dat we op zo'n moment juist doorpakken, waar je andere projectontwikkelaars ziet terugkrabbelen. Lastig is dat de bouwkosten met zeker 20 procent zijn

gestegen. De rente ging omhoog, de inkomsten staan onder druk. De schaar van dalende opbrengsten en stijgende kosten kan projecten kapot knippen. Overall in onze sector liggen daarom plannen stil. Wij hebben het Aarhof-plan nog eens van alle kanten kritisch bekeken. Allerhande opties om het plan haalbaar te maken -zonder het wezen aan te tasten- hebben wij de revu laten passeren. Ook al zijn wij nog niet helemaal waar we willen zijn, we hebben er vol vertrouwen in dat we het plan kunnen doorzetten. Dit hebben we ook zo naar de stakeholders gecommuniceerd.'

HV: 'Dat nieuws is letterlijk opgepikt door het AD onder de kop: "Renovatie Aarhof kost meer dan 100 miljoen euro, maar nieuwe winkels en 300 huizen komen er: Nu doorpakken". Hierin lees je dat SB Real Estate de gemeente Alphen juist niet gaat vragen om veel minder goedkopere woningen te mogen bouwen dan de eerder afgesproken 45 procent. Terwijl je dit bij andere projecten wel ziet gebeuren. Op De Aarhof zijn twee woontorens gepland en aan de buitenkanten van het winkelcentrum zijn ook veel nieuwe appartementen boven winkelpanden voorzien. Alles bij elkaar komen

er op deze manier 313 woningen bij. En ja: wij gaan hier gewoon mee door, want we weten zeker dat ons plan aansluit bij de lokale behoefte. Met veel enthousiasme is SB Real Estate nu op weg naar de volgende mijlpaal: de vergunningsaanvraag medio 2023. Aanpassen van het bestemmingsplan en aanvragen van de bouwvergunning doen we in één procedure, dat kan een jaar schelen in tijd.'

Hoe komt het dat SB Real Estate zo koersvast kan zijn?

MK: 'De omgeving mag dan wiebelig zijn, wij houden vertrouwen in de kwaliteit van onze projecten en ons vastberaden team. Daarbij heeft onze partner HAL Investments de guts, vaardigheid en capaciteit om door cycli heen te kijken. Ook al staat een markt onder druk, het voorgenomen project gaat door. Dat nieuws hebben we ook net gedeeld met B&W in Alphen.'

HV: 'Die waren zeker enthousiast. Het is ook zo'n beeldbepalende plek. Ze waren beducht voor een slechtere tijding. Dus toen we het nieuws brachten dat we samen onverdroten doorgaan, hebben ze ons echt complimenten gegeven.'

Is partner HAL Investments makkelijk te overtuigen van deze strategie?

MK: 'Ze waren er al van overtuigd dat dit in Alphen een prachtplek is, met volop mogelijkheden voor wonen en winkelen. Wij hebben de Hema in het complex kunnen kopen, dat gaf nog meer vertrouwen. Dit geeft namelijk meer vrijheid om de plannen in Alphen uit te voeren. HAL is een partij die gaat voor de lange termijn en duurzame groei, net als wij. Stel dat bijvoorbeeld de rente nog tegenzit, dan houden we het project misschien zelf wel in plaats van te verkopen. Soms moet je een cyclus gewoon uitzitten. Waar anderen op een rode knop drukken als het risico wat stijgt, drukken wij juist op de groene knop.'

HV: 'Over circa tweeënehalf jaar is het af. We zijn SB gestart om ingeslapen retail te reactiveren. Daarvan is De Aarhof in combinatie met wonen een schitterend voorbeeld.'

Waar let je op bij jullie projectkeuze?

MK: 'We zijn selectief aan de poort. Kijk op onze site (everglowre.com, red.) en neem bijvoorbeeld het project in Rijswijk: dat is de beste locatie in het hart



Rijswijk, huidige situatie

van het centrum. Het project in Veldhoven idem dito. Met vastgoed dat er schijnbaar niet meer toe doet gaan wij aan de slag, met nadruk op wonen en convenience. Mensen willen hun boodschappen dichtbij huis doen en genieten van dienstverlening in een mooie omgeving. Dat is een eerste levensbehoefte. Dus hoe fijn is het als je dan op de plek woont waar die faciliteiten piekfijn toegankelijk en aanwezig zijn! Dit willen wij kunnen realiseren en zo kussen we sleeping beauties in het vastgoed wakker.'

Hoe komt zo'n project op je pad?

HV: 'Retail zonder convenience was niet of moeilijk te financieren. SB biedt kennis, kunde en kapitaal en met die combi zijn we de markt op gegaan om een nieuw leven te geven aan matig functionerende winkelcentra. De kunst is selectief te zijn. Zeker nu er weer wat druk op de markt komt en er meer in de verkoop gaat. We blijven wachten op parels. Een reden voor afwijzing van een project kunnen zijn: gedoe met VVE's, omwonenden,

bezwaarmakers, een moeilijke gemeente. We prijzen ons gelukkig met de medewerking van gemeenten in Alphen, Rijswijk en Veldhoven.'

MK: 'We plannen nu ruim 300 woningen in Alphen, 170 in Rijswijk en 600 in Veldhoven, totaal zo'n 1.000 inmiddels. We laden ons bewust niet vol met allerhande projecten. We zijn kieskeurig en willen de retail binnen ons portfolio echt een kwaliteitspush kunnen geven. Groter groeien en meer-meer-meer is niet een doel op zich. We willen rustig kunnen slapen en verder ontwikkelen.'

Over naar jullie nieuwste project: Bogaard Stadscentrum Rijswijk en de Prinsenvassage. Vertel!

MK: 'Volgens onze eigen aanpak gaan we ook hier het winkelcentrum opkrikken. De Prinsenvassage zien wij als de beste plek in Rijswijk om te wonen en te winkelen. In het hele gebied van de Bogaard is circa 40 procent van de retail gesaneerd... is dus weg! Daarvoor in de plaats komen meer dan 2.000 woningen. Ook wij gaan 4.000 van de totaal



Rijswijk, nieuwe situatie

20.000 m2 winkels wegnemen. Wij transformeren een gedeelte van de eerste verdieping naar stadse loftwoningen en voegen een woontoren toe. Het dak van het vernieuwde centrum wordt volledig verduurzaamd, met hoge verblijfskwaliteit voor bewoners. Op dit moment is er nog maar twee procent leegstand in ons winkelcentrum, terwijl het project nog moet beginnen. Een goede uitgangspositie. De ondernemers en gemeente zijn heel enthousiast. Ieder is zich bewust van de benodigde kwaliteitsslag. Een aantal retailers is logischerwijs wat bezorgd over de verbouwing tijdens de transitie. Uiteindelijk kijkt iedereen uit naar een kwalitatiever, verduurzaamde Prinsenvassage met een kleiner oppervlak maar met volop kwaliteit voor wonen, werken en winkelen.'

Kan je de verkleining van het gebied van 20.000 m² naar 16.000 m² zien als een vorm van distillatie, van filtering?

HV: 'Ja. Retail dreigt kapot te gaan door overaanbod. Rijswijk kende een versnipperd

HEINO VINK: 'SB BIJDT KENNIS, KUNDE EN KAPITAAL - DE KUNST IS SELECTIEF TE ZIJN'

winkelgebied met veel verschillende vastgoedeigenaren. Toen kwam de gemeente met een Masterplan. Doel: meer woningen, saneren en opkopen van lege winkels. Ontwikkelaars stapten in. Toen heeft SB Real Estate de Prinsenvassage kunnen kopen van Wereldhave, waarmee we meteen het mooiste punt van Rijswijk verwierven. We zijn aangehaakt op het Masterplan en trekken de uitgangspunten ervan door naar de herontwikkeling van de Prinsenvassage. Wij gaan het winkelcentrum re-designen in samenspraak met de gemeente en onze architect Patrick Koschuch, en landschapsarchitect Deltavormgroep.'



Alphen, oude situatie



Alphen, nieuwe situatie

MK: 'De Prinsenspassage is in 1963 opgezet als carré, met parkeren op de binnenplaats. Tijdens de eerste verbouwing in 2000 is het winkelcentrum overdekt. In ons plan verdwijnt gedeeltelijk het winkelaanbod op de eerste verdieping. We zagen een gat in het dak en creëren een binnentuin, waar wonen omheen komt. De winkelpuien worden vernieuwd en we verleggen de winkelpassage waardoor wij de aansluiting van de parkeergarage op de ingang sterk verbeteren. We moeten nog bepalen of het wonen koop of huur wordt. Die verhouding is in Alphen 50/50.'

Op de artist impressions is de vergroening goed te zien en de mooie nieuwe passage.

HV: 'Klopt. De kern van de winkelvisie is dat wij dagelijkse boodschappen en services in de binnenpassage leggen. Daar komen ook een supermarkt, verswinkels en een Action. De winkels aan de buitenkant projecteren we voor meer fashion & lifestyle. Deze denklijn en ordening is duidelijk voor de consument en geeft meer profiel aan het centrum.'

Hoe reageren de retailers in Rijswijk op jullie nieuwste plannen?

MK: 'Heel positief. Iedereen ziet dat er iets moet gebeuren. We gaan fors aan de slag, het winkelgebied wordt geschikt voor "meerdagelijks" bezoek en vormt straks het hart van de wijk. Dat bereik je niet met slechts een rol verf er overheen. We kijken goed naar de routings: welke branchemix past waar precies het beste in de toekomstige indeling. Sommige formules passen elders beter, andere zullen we moeten verplaatsen binnen het centrum, aangevuld met wat nog ontbreekt. We mikken op huren die passen bij de branche die wij kiezen. Dat houdt het centrum levendig voor de consument, aantrekkelijk voor de retailers en courant als belegging. De verbindende gedachte: er gaat en moet iets gebeuren, wij zijn bereid te investeren. De kwaliteit van het gebied bepaalt hoe goed het hier gaat lopen. Dus is de inzet van dit project: een toplek voor retailers waar je straks beter je brood kunt verdienen, met bovendien 2.000 nieuwe woningen erbij.'

HV: 'Het ging slecht met de retail in Rijswijk, dus

MARCEL KOKKEEL: 'SB GAAT DOOR WAAR ANDEREN STOPPEN'

ook met de eigenaren van het vastgoed. Gevolg: meer leegstand, nog minder investeringen... waardoor nog meer leegstand. Deze cirkel gaan we nu doorbreken. Er wordt goed overlegd, de gemeente is zeer behulpzaam en staat open voor discussie. Ook de winkeliers zijn in de kern positief en optimistisch over het nieuwe perspectief. We gaan dit open en transparant van de grond trekken en nemen daarbij onze tientallen jaren ervaring en kennis over herstructureren mee.'

MK: 'Daar waar anderen stilzitten, gaan wij door, zo blijkt ook weer in Rijswijk. Tegenwind, eventuele tegenslagen, pareren wij met onze conceptuele denkkraft en de slagkracht van onze investeringspartner. Zo zal straks ook deze sleeping beauty door SB Real Estate herleven.'

halinvestments.nl/sb-real-estate

SB BLAAST RETAIL NIEUW LEVEN IN SB Real Estate is actief in beheer en herontwikkeling van vastgoed. De firma herontwikkelt panden om er nieuwe woningen te realiseren en de aanwezige winkelruimte op te schonen en te upgraden. SB Real Estate is een samenwerkingsverband tussen HAL Investments, Marcel

Kokkeel en Heino Vink. SB Real Estate zoekt de best gelegen winkelcentra, want 'de beste plek blijft altijd bestaan.' SB helpt bij deze geleidelijke sanering en maakt het winkelaanbod weer levensvatbaar als multifunctionele plek. Zo krijgt ingeslapen Nederlandse retail nieuw toekomstperspectief.