

‘MET DE STABILISERENDE HUURPRIJZEN IS HET NU EEN INTERESSANT MOMENT OM IN TE STAPPEN’

Met hun strategie van anti-cyclisch investeren hebben de zakenpartners **KJELL PETERS** en **ALEXANDER BIJKERK** zich met hun bedrijf **INNOVA HIGH STREETS** in korte tijd op de kaart gezet als investeerder in winkelvastgoed. Ze pakken het momentum in de retailmarkt en richten zich daarbij uitsluitend op de beste panden in het beste deel van de A-winkelstraat in de grote steden. Een klein, maar heel specifiek marktsegment. ‘Met het verdwijnen van winkels door herbestemming en e-commerce ontstaat een nieuwe balans tussen vraag en aanbod, en daarmee ruimte voor vernieuwing en groei.’



ALEXANDER BIJKERK en KJELL PETERS

Wij zijn echte vastgoedmensen, zegt Alexander Bijkerk. 'Wij kijken naar kansen. En die zagen we niet meer in de segmenten die de afgelopen jaren zo hard gegroeid zijn, zoals de kantorenmarkt waar ik me al 30 jaar in begeef.' Beiden hebben een stevige achtergrond in commercieel vastgoed. Alexander als adviseur/partner en investeerder gericht op institutioneel vastgoed met (inter)nationale partners. Kjell Peters als winkelvastgoedadviseur bij diverse grote internationale kantoren en sinds 2010 als ondernemer met zijn eigen bedrijf. De twee kenden elkaar al langer en begin 2022 starten ze het investeringsbedrijf Innova High Streets met de aankoop van de eerste hoogwaardige winkelpanden. Kjell: 'Al snel kregen we de vraag van bevriende beleggers of ze ook een keer met ons mee konden doen. Bij iedere aankoop groeide deze groep waardoor het voor ons steeds gemakkelijker werd om de vaak kapitaalsintensieve panden te kunnen blijven kopen. Inmiddels hebben we het afgelopen jaar full equity voor zo'n 20 miljoen aan winkelpanden gekocht.'

PRACHTIGE PANDEN

Naast het gezamenlijk investeren coördineert Innova High Streets het gehele traject van acquisitie tot aan een toekomstige exit. De werkwijze is zodanig succesvol gebleken dat inmiddels een volgende stap wordt gezet: begin 2024 lanceren de partners IHS Prime Retail Fund, waarmee ze met geïnteresseerde beleggers een hoogwaardige winkelvastgoedportefeuille willen opbouwen om vervolgens door te kunnen groeien naar een institutioneel beleggingsvolume. Vanuit hun visie van anti-cyclisch investeren focussen ze zich alleen op het winkelvastgoed op de A-locaties, veelal prachtige panden in de historische binnensteden. Kjell: 'We kopen alleen het beste stukje van de straat, en alleen in steden die een demografische groei doormaken en meer dan 100.000 inwoners hebben. In die 25 grote steden hebben we precies in kaart gebracht in welke straten en in welke delen van de straat we willen kopen. We baseren ons op research en data en kijken ook naar de gebouwen zelf natuurlijk. Wat is de staat van het gebouw, de indeelbaarheid, de markthuur, de kwaliteit van de huurder? Als het allemaal klopt krijgt het pand een groen vinkje en willen we het verwerven.'

'HET AFGELOPEN JAAR HEBBEN WE FULL EQUITY VOOR 20 MILJOEN AAN WINKELPANDEN GEKOCHT'



KJELL PETERS
partner INNOVA
HIGH STREETS

'WE KOPEN ALLEEN HET BESTE STUKJE VAN DE STRAAT'



UITBODEMEN

De partners zien kortom volop kansen in de retail, een segment waar momenteel nog steeds de nodige klappen vallen. Alexander licht de strategie toe: 'Wij zien dat de huurprijzen die al vanaf 2012 naar beneden gaan, op de A-locaties aan het uitbodemmen zijn. Dat betekent dat bij nieuwe huurcontracten of herzieningen de huur niet of nauwelijks meer naar beneden gaat van de huidige markthuur. Er ontstond sinds 2012 veel leegstand. Huurders hadden een goede onderhandelingspositie en

verhuurders stonden onder druk. Na al die moeilijke jaren is er momenteel een veel beter evenwicht in de A-straten. Inmiddels is door het verdwijnen van veel winkels het aanbod geslonken en is er meer balans, de leegstand op A-locaties in de 25 grootste steden ligt op circa 6 procent. Voor ons is dat een signaal dat het risico op toekomstige huurverlagingen echt klein is geworden. De markt is nog steeds onrustig, maar de prijzen worden stabiel. Het kenmerkt anti-cyclisch investeren dat de onderliggende waarde stabiel is. Tegelijkertijd zie je dat nog niet helemaal



‘NA DIE MOEILIJKE JAREN IS ER NU EEN VEEL BETER EVENWICHT IN DE A-STRATEN’

terug in de kooprijzen, die ook flink naar beneden zijn gegaan. Voor ons is dat kortom een interessant moment om in te stappen. We hebben stabiele onderliggende huurprijzen en we kunnen nog steeds op een goede manier inkopen.’

KALVERSTRAAT

De A-straten worden compacter, onder meer doordat de aanloopstraten de afgelopen jaren al flink zijn getransformeerd. Retail wordt

gecombineerd met wonen, kantoren en andere functies. Het compacte winkelgebied wordt daardoor heel steady, zien Alexander en Kjell. ‘Je koopt er ook de mooiste gebouwen. In het verleden waren die gewoon te duur voor ons en waren de aanvangsrendementen te laag. Wij zijn wel eindbelegger, maar geen institutioneel belegger die met een laag rendement genoeg kan nemen. Nu is er momentum.’ Elke stad heeft een Kalverstraat, zegt Kjell. ‘Alles eromheen laten we links liggen.

Daar is investeren ook interessant, maar voor een ander type belegger, die wil ontwikkelen of transformeren. Dat gebeurt nu ook volop, vaak door lokale ontwikkelaars die de stad goed kennen. Voor ons is belangrijk dat een stad een regiofunctie heeft en het liefst een hogeschool of universiteit, en een museum. Het zijn vooral de echte, aantrekkelijke steden, die blijven groeien. Mooie binnensteden met horeca en uitgaansleven, kunst en cultuur. Een stad moet voor ons echt een ziel hebben.’

VERTROUWEN KRIJGEN

Kenmerkend in de strategie is de fondsstructuur, het samen met andere investeerders beleggen, plus het feit dat beide mannen zelf uit het vastgoed komen. ‘Bij veel vastgoedfondsen zie je dat de initiators zelf geen vastgoedachtergrond hebben en moeten leunen op externe adviseurs. Bij ons is het omgedraaid. We zijn vastgoedmensen en beginnen een fonds. Beleggers hebben een expertisepartner

aan ons. Wij hebben er echt verstand van, dat is heel comfortabel voor iemand die investeert. Wij nemen bovendien zelf ook het risico door mee te investeren in het fonds. Het mes snijdt aan twee kanten: zij profiteren van onze expertise en uitgebreid netwerk, en wij hebben meer slagkracht door extra equity. We zijn pionierend begonnen, en hebben inmiddels veel animo van mensen die het leuk vinden om met ons mee te beleggen, die de visie met ons delen en vertrouwen hebben in ons én in de retailmarkt. Daardoor willen en kunnen we verder intensiveren en hebben we onze structuur veranderd naar een fondsstructuur. De manier van beleggen blijft hetzelfde, maar de focus verschuift van pandniveau naar het echte bouwen van een portefeuille.’

VOORTREKKER

In de markt zien ze dat gemeentes al goede stappen zetten, maar nog méér kunnen doen aan hun aantrekkelijkheid. ‘Gemeentes moeten meer inzetten op flexibiliteit in bestemmingsplannen. Verschillende functies in een pand, zoals horeca én retail, zijn een weerspiegeling van de behoeften in de huidige maatschappij. Veel gemeentes hebben zich de afgelopen jaren gericht op een levendig, aantrekkelijk stadshart met goede bezoekersaantallen. Sommige gemeentes bieden al verhuissubsidies aan om winkels te stimuleren te verhuizen van aanloopstraten naar het kernwinkelgebied. Dat zijn goede ontwikkelingen.’ Het overschot aan winkelpanden gaat terug naar minder volume, verwachten Kjell en Alexander, waardoor vraag en aanbod beter op elkaar afgestemd zijn. ‘We zien dat het aantal winkelmeters hard terugloopt en dat winkelen zich gaat concentreren in de grote steden in plaats van in iedere stad of dorp. De winkelketens zijn daar de grote voortrekker in. Die weten precies waar gewinkeld wordt. Wij kijken heel goed naar wat de ketens doen. Je ziet nu dat ze zich terug trekken van 70, 60 vestigingen naar 25 tot 30 winkels alleen in de grotere steden. Ze willen het liefst ook de grotere panden hebben, waar ze een stukje beleving kunnen laten zien en soms ook warehouse-functie hebben voor de e-commerce.’

TOEKOMSPERSPECTIEF

Zo trekt alles uiteindelijk naar binnen toe, als een plas water die opdroogt, zegt Kjell. ‘De ketens trekken zich terug in die ene straat in de grote steden, daar zien wij dan ook het toekomstperspectief. Alles erom heen krijgt het moeilijk maar zal uiteindelijk een andere functie krijgen. Als dat is gebeurd zal in de beste winkelstraten uiteindelijk weer schaarste ontstaan, verwachten we. Daar willen de winkels weer allemaal zitten. Het midden van de opdrogende plas water blijft intact.’



ALEXANDER BIJKERK
partner INNOVA HIGH STREETS

‘VOOR ONS
MOETEN
STEDEN
ECHT EEN
ZIEL
HEBBEN’