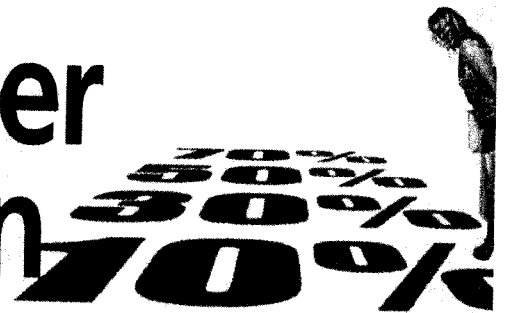


# Vastgoedbelegger moet veranderen



De vastgoedbelegger moet van vierkante meterboer veranderen in maatschappelijk partner om te voorkomen dat de winkelleegstand van 2 miljoen m<sup>2</sup> naar 8 miljoen m<sup>2</sup> zal oplopen. Vastgoedbeleggers die willen overleven moeten zich anders oriënteren.

**D**e omschakeling van de vastgoedbelegger naar maatschappelijk partner is een van de aanbevelingen van Cor Molenaar, bijzonder hoogleraar aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit en auteur van diverse boeken, waar in hij onder meer het einde van de traditionele winkel voorspelt. In het Dutch Retail Market Bulletin van Jones Lang Lasalle is al iets van nieuwe trends te merken met extra aandacht voor de noodzaak van verduurzaming van winkelvastgoed. Dat moet ook wel nu ook in de winkelsector de leegstand sterk toeneemt. Het rustige en stabiele imago van winkels temidden van ander commercieel vastgoed krijgt al met al een stevige knauw en vastgoedbeleggers die willen overleven moeten zich inderdaad anders oriënteren. Grote beleggers als Corio, AH Vastgoed en

moet geven om winkelvastgoed te verduurzamen en de levensduur te verlengen. JLL noemt daarbij aspecten als de kwaliteit van het verzorgingsgebied, passantenstromen, bereikbaarheid, parkeergelegenheid en multifunctionaliteit.

## Maatschappelijk partner

Cor Molenaar denkt dat veranderingsprocessen in het retaillandschap nodig zijn voor winkeliers om te overleven. Nederland is overbewinkeld en als het zo doorgaat zullen volgens hem alleen karakteristieke winkelgebieden met een recreatieve functie voldoende bezoekers blijven trekken. De binnenstad van Maastricht bijvoorbeeld, of andere binnensteden met een mix van cafeetjes, restaurants en kleine winkels. Of de PC Hooftstraat met zijn zeer luxe winkels waar iedereen wil zien en gezien worden. En in de buitenwijken vind je dan de Ikea-achtige locaties met grote winkels waar je makkelijk kunt parkeren. Alleen de dagelijkse boodschappen willen nog in de buurt halen, maar alles wat daartussen zit zal volgens Molenaar steeds meer te lijden krijgen van de sterke groei van de internetverkoop (naar zelfs 33%).

Die winkelcentra en winkelgebieden zijn een eenheidsworst en hebben volgens hem alleen een toekomst als partijen de koppen bij elkaar steken: winkeliers, beleggers, fabrikanten, gemeenten. Samen moeten ze formules ontwikkelen om hun centrum attractiever te maken. De partners moeten volgens Molenaar risico dragen en ook beleggers moeten afgerekend worden op bezoekersaantallen. Zoniet, dan zal de leegstand volgens hem de komende jaren verviervoudigen! En op een gegeven moment gaat dat

steeds harder, want als eenmaal een opvallende leegstand ontstaat wordt het winkelgebied nog triester en blijven bezoekers weg.

## Het gaat goed!

Dat staat allemaal haaks op een heel positief gestemd 'Dutch Retail Market Bulletin 2011' van Jones Lang Lasalle (JLL): 2010 en de eerste helft van 2011 toonden voor het eerst sinds 2008 weer een gestegen rendement, dat mede dankzij waardegroei (circa 1,5% in 2010 en 1,7% tot dusver in 2011) uitkwam op 7,8%. Een groot aantal beleggers toonde interesse om te investeren in stadsdeelcentra en planmatig ontwikkelde winkelcentra. JLL denkt ook dat de vraag naar winkelunits in grote wijkwinkelcentra zich positief blijft ontwikkelen. (Precies de gebieden dus waar volgens Molenaar de komende jaren de klappen gaan vallen!) Wel zal met name ook volgens JLL de vraag naar winkelvastgoed in kleinere steden dalen. In middelgrote steden zal die vraag stabiel blijven, maar op A1-locaties in de grootste steden zal die onverminderd blijven stijgen, mede omdat daar het aanbod schaars is. Al met al zal er in de retail, net als in andere sectoren van het commercieel vastgoed, een steeds scherper scheiding ontstaan tussen de beste A1-locaties en minder goede locaties.

## Verder herstel

Ook DTZ en Cushman & Wakefield zagen (licht) herstel op de commerciële vastgoedmarkten in Nederland. Dat neemt niet weg dat het verschil tussen aanbod en vraag onverminderd groot blijft. Op de kantorenmarkt (volgens de factsheet kantorenmarkt 2011 van DTZ) was het aanbod medio 2011

## NEDERLAND IS OVERBEWINKELD

fondsadviseurs als Grontmij Vastgoedmanagement hebben ook een Toolkit Duurzame Winkelcentra ontwikkeld om winkelcentra duurzaam te ontwikkelen, te realiseren en te exploiteren. Maar die toolkit richt zich toch hoofdzakelijk op energieconcepten en daar ligt de winkelier nog niet echt wakker van. Huisvesting vormt een relatief beperkte kostenpost (10 tot 15% van alle kosten) en energie is daar weer een klein deel van. Wel benadrukt JLL dat verduurzaming mede betekent dat de locatie voldoende aanleiding



t.o.v. eind 2010 opgelopen tot 7,3 miljoen m<sup>2</sup> en was de opname 565.000 m<sup>2</sup>, slechts 8% dus! Op de bedrijfsruimtemarkt was het aanbod medio 2011 9,4 miljoen m<sup>2</sup> en de opname 1,2 miljoen m<sup>2</sup>. Niet veel beter dus.

Op de kantorenmarkt is de leegstand dan ook verder toegenomen tot 6,6 miljoen m<sup>2</sup> en op de bedrijfsruimtemarkt steeg de voorraad tot 52.400 hectare (5 jaar geleden 48.500 ha). Jaarlijks worden er nog steeds veel nieuwe bedrijventerreinen toegevoegd. Wel neemt de omvang van de jaarlijkse uitgifte van terreinen sinds 2007 iets af.

Tegen de achtergrond van de leegstand op de kantorenmarkt gaf de provincie Zuid-Holland een goed signaal af: volgens GS liggen er vier keer meer plannen voor nieuwbouw van kantoren op tafel dan er behoefte is. De provincie gaat nu inzetten op het drukken van die bouwplannen.

### Functievermenging

De sectie Bedrijfs Onroerend Goed van de NVM pleit eveneens voor een veel sterkere vermenging van functies. Niet alleen voor winkellocaties, maar ook voor kantoren en bedrijvenlocaties. Horeca en leisure zijn daarbij uitgelezen mogelijkheden om de aantrekkelijkheid van die locaties te vergroten. Werknemers en dus ook bedrijven hechten volgens de NVM naast factoren als

de kwaliteit van het pand, steeds meer aan de aanwezigheid van voorzieningen zoals horeca, winkels, oppas et cetera in de omgeving van de werkplek. Daar is te weinig oog voor, meent Evert-Jan Eggink, voorzitter van de sectie Bedrijfs Onroerend Goed. Hij stelt onder meer: "Hoewel onderzoek aantoon

## OUDE VASTGOEDWETTEN GAAN NIET MEER OP

dat leisure een steeds grotere rol speelt bij vastgoedontwikkelingen, wordt dat vanuit economische overwegingen vaak over het hoofd gezien. Vrijtijdsbestedingen, en al helemaal in combinatie met andere functies, worden in de planologische besluitvorming vaak vergeten. En dat terwijl onderzoek uitwijst dat de leisuresector ook in de toekomst zal blijven groeien. Steeds meer mensen verdienen er hun brood mee (wereldwijd straks 1 op de 12) en dat is ook een groot economisch belang."

### Particuliere belegger

Wat moet je als particuliere beleggers voor lering trekken uit die oproep tot verandering? Duidelijk is dat de oude wetten van vastgoedbelegging niet meer of niet meer

helemaal opgaan. Dus een belegging is goed als de locatie goed is, het vastgoed vol verhuurd is voor lange termijn en er een goed management is voor beheer. Vastgoedbelegging is er voor de lange termijn en dus moet ook de beleggingshorizon ruim genomen worden, liefst méér dan 10 jaar. En dan gaan aspecten als in dit artikel omschreven meewegen.

Het zal ook niet vanzelfsprekend zijn dat vastgoedfondsen stabiel en rendabel zijn, ook als ze dat in het verleden wél waren. Mede tegen de achtergrond van de dreiging van een nieuwe economische recessie kunnen bijvoorbeeld Corio, Unibail-Rodamco, Vastned en andere beursfondsen tientallen procenten in koers dalen, en wordt misschien de bodem uit februari/maart 2009 zelfs neerwaarts doorbroken.

Voor besloten vastgoedfondsen dreigt weliswaar geen koersdaling, maar de gevolgen van toenemende leegstand, mogelijk nieuwe waardedaling en toch weer lagere huren kan een positief rendement ombuigen naar zelfs zware verliezen. Nog meer dan voorheen moeten potentiële kopers van participaties in dergelijke fondsen de toekomstwaarde zo goed mogelijk proberen in te schatten. En aanbieders doen er goed aan meer dan voorheen en met rekenvoorbeelden op de risico's in te gaan in hun prospectussen! ☑