

Vier vragen over die ondoorzichtige winkelvastgoedmarkt

13-05-2015 10:15

Voor wie pleit voor meer samenwerking tussen retailers en vastgoedeigenaren is er goed nieuws: vastgoedspeler Syntrus Achmea heeft met fashionondernemster Dyanne Beekman een winkelconcept ontwikkeld. De partijen gaan naar eigen zeggen intensief informatie uitwisselen over bezoekersaantallen, doelgroepen en koopgedrag.

De ambities van de bedenkers zijn groot. Het concept onder de naam Dyanne Store moet uitgroeien tot een belevingswinkelketen van twintig tot 25 vestigingen. De eerste winkel opent in september dit jaar in de Gooische Brink in Hilversum.

Algemeen directeur Hans van Tellingen van Strabo over de zin en onzin van een dergelijke nauwe samenwerking tussen retailer en pandeigenaar en het gebrek aan transparantie in de winkelvastgoedbranche.

Is het slim dat een vastgoedpartij zo nauw betrokken is bij de ontwikkeling van een winkelconcept? Of geldt hier het gezegde 'schoenmaker blijf bij je leest'?

"Dat zal voor velen een eerste reactie zijn. Maar aan de andere kant moeten we nieuwe initiatieven een kans geven om zichzelf te bewijzen zonder ze vooraf te veroordelen. Het feit dat een fashionretailer en een vastgoedpartij aan tafel zitten en nadenken over een nieuw concept vind ik positief. Er wordt nu veel te weinig samengewerkt tussen retailers en pandeigenaren."

"Retailers en pandeigenaren houden gegevens over onder meer omzet en traffic bijvoorbeeld nog te veel voor zichzelf. Daarbij speelt angst een grote rol. Want stel dat de zaken zo goed gaan dat de pandeigenaar zijn huurprijs verhoogt, of – andersom- dat de huur omlaag moet als omzet en traffic dalen?"

Die angst is toch niet zo vreemd?

"Zoals de vastgoedbranche op dit moment in elkaar zit, niet. De winkelhuren kunnen echter anders worden opgebouwd. Als een deel van de huurprijs vast staat en een ander deel variabel is, kan die angst al een stuk worden weggenomen. Het variabele deel kan dan worden gebaseerd op de omzet en aantal passanten."

In hoeverre wordt er al met zo'n prijsopbouw gewerkt?

"Ik hoor in de markt dat omzetgerelateerde huur al behoorlijk is ingeburgerd. Op Schiphol Plaza gelden bijvoorbeeld al sinds 1996 omzetgerelateerde huurprijzen. Verder worden er in nieuwe contracten voor grote winkelcentra met professionele vastgoedbeleggers al dergelijke afspraken bedongen. En kijk maar naar Haussmann dat aan het Rokin komt. Ook hier gaat een omzetgerelateerde huur gelden."

"Met passantenhuur wordt daarentegen nog niet of nauwelijks gewerkt. Ik ken althans geen voorbeelden. Dat is jammer, want een huurprijs die is gebaseerd op het aantal passanten is zuiverder dan een prijskaartje dat afhangt van de winkelomzet. De vastgoedeigenaar wordt in dit geval namelijk gestimuleerd om te zorgen voor een goede winkelomgeving die veel consumenten trekt. Het is vervolgens aan de retailer om van die passanten klanten te maken. Beide factoren zijn cruciaal. In een huurprijs met een vast deel en een variabel deel dat afgestemd is op én de omzet én de passanten komt alles samen."

Waarom gebeurt dit dan nog niet?

"Dat kan te maken hebben met de eerder genoemde angst. Binnen de winkelvastgoedmarkt is daarnaast nog steeds onvoldoende transparantie en bereidheid om informatie uit te wisselen. Als dat verandert, kan de detailhandel een grote stap voorwaarts zetten. Kijk maar naar een macro-economie. Als een land de handelsbarrières wegneemt, worden er nieuwe initiatieven ontwikkeld en gaat de economie floreren. Datzelfde

geldt voor een micro-economie als retail."