

COVID-19 als bindmiddel tussen huurder en verhuurder?

13-05-2020 14:10



Door Bart Schmitz
Ceo PFM Footfall Intelligence

Dat COVID-19 de grootste disruptieve 'ontwikkeling' blijkt voor nagenoeg alle sectoren in onze moderne economie had niemand kunnen bedenken. Mogelijk dat we, zonder dit te beseffen, alle economische en maatschappelijke verbanden opnieuw ontwerpen, verbeteren en implementeren. En ja: er gaan levens verloren, bedrijven gaan ten onder en een langdurige economische malaise ligt op de loer. Tegelijkertijd is er nimmer vooruitgang geboekt in de historie van de "Mensch", zonder offers en tegenslagen. Wie zette in jouw organisatie de progressieve bedrijfstransitie ingang? De ceo, cfo of cto? Waarschijnlijk zal het antwoord in veel gevallen COVID-19 worden. Niet bewust, wel effectief.

In 2010, aan het einde van de bankencrisis, heeft PFM samen met de IVBN (Institutionele Vereniging Beleggers Nederland) en later StiVAD (stichting vastgoed data) hét fundament onder de FIN (Footfall Index Nederland gelegd.) Een sterke, breed gedragen methodiek voor indices op basis van bezoekers- en passantendata uit Nederlandse winkelcentra. Een macro-economische barometer waarmee de stakeholders in de retailvastgoedsector inzage kregen over prestaties van hun assets in relatie tot de markt. De correlatie van deze index versus de detailhandelsomzet blijkt 0,86. Ontegenzeggelijk, met als groot voordeel de directe beschikbaarheid.

In navolging van de FIN is PFM in de afgelopen vijf jaar bezig geweest met het opzetten van een passant-huurprijnsmodel. Een financieel model waarin drie onbekende en twee stakeholders positie verwerven op een gemeenschappelijke deler: (afnemende?) passanten- en bezoekersstromen. In de retailsector hoor ik al zolang ik mij in deze sector begeef (krap vijftien jaar) dat de consument verandert. Mijn persoonlijke overtuiging is dat de consument al sinds zijn oorsprong amper veranderd is en dat amper zal doen. De "Mensch" is in de kern een buitengewoon lui schepsel en is geprogrammeerd om gevaar te mijden of te

bevechten. Dat laatste nam de afgelopen paar honderd jaar sterk af, waardoor de eerste dominant is geworden. Inmiddels mag je stellen dat deze eigenschap gemuteerd is naar de weg van de minste weerstand. Dat online dan op sommige vlakken wint van een winkelstraat is geen rocketscience, toch? Wees je alleen wel bewust van het feit onze gedragsveranderingen gedreven worden door technologie, zoals dat al honderden jaren het geval is.

Bezoekersstromen als bindmiddel

De gemeenschappelijke deler voor elke stakeholder in het retaillandschap is de passant/bezoeker. De consument fungeert als bindmiddel tussen verhuurder en huurder, maar ontpopt zich niet zelden met de eigenschappen van een wig. Ook nu met COVID-19 blijkt dit niet anders. De discussies tussen verhuurder en huurder over het opschorten van huren neemt hand over hand toe. Terecht, of toch niet?

In toenemende mate zie ik de laatste jaren een vorm van omzethuur op met name nieuw- of verbouwlocaties ontstaan. De wisselwerking die ontstaat is dat de huurder meer of minder huur betaalt afhankelijk van de gerealiseerde omzet. Dit model heeft in nagenoeg alle gevallen een ondergrens, waarin de huurder toch verplicht wordt tot een vaste huurprijs per vierkante meter. Deze drempelwaarde is een logisch gevolg van een stuk waardering van zowel het vastgoed als de onderliggende contracten. Van de verhuurder wordt verwacht dat het pand, de ligging en voorzieningen tiptop in orde zijn. Van de huurder wordt omgekeerd verwacht dat die de locatie optimaal exploiteert en in de mix van het landschap de rol pakt, waarin de som der delen groter is dan de optelsom van de winkels. Het is immers in ieders belang dat het geheel floreert en aantrekkelijk is voor de consument. Tot zover de theorie.

Never underestimate how wrong you can be

Een omzethuur drempelwaarde in een huurcontract is niet anders dan een huurcontract met een opslag voor economisch hoogtij. Zo lijkt het. De oplossing ligt, zoals met nagenoeg alles, opgesloten in data. Big data, artificial intelligence (AI) of noemen we het gewoon getallen. De missende factor in een omzethuurcontract is de relatie met de passant, dan de bezoeker en de conversie met als laatste toevoeging (slechts!) de omzet.

De bijna dagelijkse berichtgeving waarin huurders eenzijdig huur opschorten of afstellen neemt hand over hand toe. Of het nu retailers zijn met ettelijke miljarden winst in 2019 of een lokale kledingwinkel die al vier generaties in de familie zit. Aan de andere kant van de tafel zitten de verhuurders, vaak afgeschilderd als megalomane cashburners in te grote en mooie kantoorpanden. Of het nu beleggers of pensioenfondsen zijn, één ding is zeker: deze partijen (en ja, er zijn uitzonderingen!) investeren groteske bedragen in retaillandschappen en -locaties. Getallen waar je van gaat duizelen! Waarom zouden zij direct de klappen moeten opvangen zonder verdere garanties of tegenprestaties?

Het gemeenschappelijke probleem is helder, de oplossing drijft steeds verder weg

Onze afdelingen econometrie en data science hebben al modellen gemaakt waarin de huur van je winkellocatie gekoppeld wordt aan ligging, het aantal passanten, het aantal bezoekers en omzet. Dat je daarvoor veel moet meten en weten is evident, maar daarin hebben wij ons gelukkig gespecialiseerd. Vanuit data en visie ontstond ons model, vanuit de actualiteit en een pandemie vormt zich bewijslast. De kern zit niet in wat je weet, maar in wat je nog niet meet.

Een passant afhankelijk huurmodel heeft de toekomst, zeker voor het beslechten van discussies zoals die nu elke dag plaatsvinden. Dat vele spelers in de sector moeten omdenken is een feit. De opties hebben zich jaren voorgedaan, maar inmiddels worden ze ingehaald door de realiteit. Tot voor kort konden onze consultants in ons businessmodel niet of nauwelijks bepalen wat de ondergrens van waardering moest zijn in tijden van crisis. De grote onbekende als 'worst case', waarop een waardering van een object/locatie om zeep geholpen zou worden bestond immers niet.. of beter gezegd: dat was toch totaal onrealistisch!?

Alle antwoorden hebben we inmiddels, maar stellen we onszelf wel de juiste vraag?

Bart Schmitz