

NIEUW ELAN IN DE RETAIL

MONIQUE KORTING, HEAD
OF ASSET MANAGEMENT
COMMERCIAL REAL ESTATE
BOUWFONDS IM

MARCEL VAN THIENEN, FUND
MANAGER COMMERCIAL
REAL ESTATE BOUWFONDS IM

Dynamiek. Dat is wat Monique Korting en Marcel van Thienen enorm aantrekt in de retailmarkt. En dat hebben ze de afgelopen jaren in overvloed gehad. De crisis heeft geleid tot nieuwe ontwikkelingen en inzichten waardoor het merendeel van de panden die door faillissementen leeg kwamen te staan, weer verhuurd is. 'We mogen trots zijn op wat er nu staat.'

Als Head of Asset Management stuurt Monique Korting de assetmanagers van Bouwfonds IM aan. Haar team manageert 2,3 miljard euro aan vastgoed, waarvan 83% winkels en 17% kantoren. Dit team heeft uitdagende jaren achter de rug. De crisis heeft flinke gaten geslagen in de bezetting van de panden, en het was een hele uitdaging om ze weer opnieuw verhuurd te krijgen, maar dat is overtuigend gelukt. Dat spel is precies wat Monique Korting boeit. 'De dynamiek in de markten, de bewegingen op retailgebied, nieuwe initiatieven en kijken naar alternatieven. Dat is wat mij aantrekt.' Uitdagingen genoeg. Consumenten hielden de hand op de knip waardoor omzetten van retailers daalden. Wie niet genoeg vet op de botten had of niet kon investeren in vernieuwende concepten heeft het niet gered. Het faillissement van V&D, een grote huurder in diverse fondsen van Bouwfonds IM, als ook faillissementen van andere grote ketens hakten er flink in. 'We moesten op zoek naar nieuwe huurders en soms hele nieuwe formules of alternatieve invullingen. Dat was een dynamische tijd. Daarnaast moet er veel geïnvesteerd worden in de panden en er lag wat druk op de organisatie om alles in goede banen te leiden. Maar nu de rook is opgetrokken, is het resultaat van het harde



Convenience shopping: een betrouwbaar segment omdat iedereen altijd dagelijkse boodschappen nodig zal hebben

vereist flexibiliteit. Een andere positieve trend is dat lokale ondernemers dankzij lagere huurprijzen weer mogelijkheden zien om een winkel te openen, wat goed is voor de afwisseling in het straatbeeld. Daarnaast zien we ook dat retailers die eerst alleen online waren, nu ook een fysieke winkel openen. Aanwezigheid in de winkelstraat wordt toch belangrijk gevonden. Ik verwacht wel een verschuiving te gaan zien in verdeling van de omzet die behaald wordt in de fysieke winkel en de webwinkel, maar beide kanalen versterken elkaar. Ook de komst van nieuwe formules zoals Hudson's Bay en Topshelf is goed nieuws. Allemaal ontwikkelingen die de retailmarkt een nieuwe impuls hebben gegeven.'

Tegelijkertijd is er ook sprake van een toenemende tweedeling. Marcel: 'De grote steden zitten in de lift, maar in de kleine steden staan winkeliers nog voor uitdagingen. Het vastgoed in de grote steden middenin winkelgebieden heeft veelal een grote aantrekkingskracht. De locatie op zichzelf is daar genoeg om partijen aan te trekken. Maar we hebben ook voormalig V&D panden in steden als Beverwijk en Alphen aan de Rijn. Dat vergt creativiteit in het zoeken naar een alternatieve invulling van de ruimte.'

NIEUWE PLANNEN

De crisis laat nog wel zijn sporen na, bijvoorbeeld in de vorm van plannen om extra meters te realiseren - iets wat in het huidige landschap vaak niet meer past. Aanpassen van die plannen vergt overleg met eigenaren en gemeenten. Monique: 'Een goede invulling van panden en locaties is een gezamenlijk belang. Bij de invulling van panden proberen wij de doorlooptijd van vergunningen te verkorten door de gemeente op voorhand goed te informeren over waar we mee bezig zijn, om zo volledige medewerking te krijgen. Een goede en vroegtijdige communicatie vergroot de betrokkenheid en kan ervoor zorgen dat zaken sneller en soepeler verlopen.'

KANTOREN

Datzelfde geldt voor de kantorenmarkt. Ook daar tekent zich een tweedeling af waarbij het

(samen)werken goed zichtbaar. Dat is mooi om te zien. We kunnen nu ook weer alle aandacht richten op nieuwe business.'

FUND MANAGEMENT

Haar collega Marcel van Thienen deelt haar visie. Marcel werkte 13 jaar bij Bouwfonds IM in verschillende functies, totdat hij vorig jaar het management van 4 fondsen overnam. Nu heeft hij als fondsmanager ruim 700 miljoen euro aan commercieel vastgoed in beheer en is hij de spin in het web bij het aansturen en runnen van de fondsen. De werkzaamheden lopen om het mede bepalen en uitvoeren van de fondsstrategie en financiën tot contacten met banken, aandeelhouders en overige stakeholders. Dat vraagt om balanceerkunst. 'Je moet in moeilijke situaties op zoek naar stabiliteit om de zaak weer tot rust te brengen', zegt Marcel. 'Is de rust eenmaal ingetreden, dan ga je weer op zoek naar mogelijkheden om projecten naar een volgende fase te brengen. Vorig jaar was wat dat betreft een spannende tijd. Het faillissement van V&D



1 Groningen, Helpersplein
2 Monique Korting en Marcel van Thienen voor Simon Lévelt in Amersfoort

en andere grote ketens leidde tot leegstand en minder huurinkomsten. Tegelijkertijd is er op zo'n moment geld nodig om in de panden te investeren, ten einde ze weer verhuurd te krijgen. Dan loop je wel tegen diverse grenzen aan. Maar tegelijkertijd waren dat uitdagingen. Het is zaak om juist in zo'n tijd je schouders eronder te zetten en te zorgen dat je de panden weer verhuurd krijgt. En het is heel mooi om te zien dat een jaar later de situatie helemaal is veranderd. De meeste panden zijn weer ingevuld met goede formules en de rust is grotendeels teruggekeerd.'

IMPULS

Terugkijkend constateren de collega's dat de crisis ook een positieve kant heeft gehad: er is sprake van nieuw elan in de retail. En er zijn meer positieve signalen. 'De consument is veeleisend en wil voortdurend verrast worden', stelt Monique. 'Dat is een uitdaging, maar het biedt ook kansen aan ondernemers die in staat zijn snel in te spelen op wensen van consumenten. Dat

dieptepunt achter de rug is. Locaties als de Zuidas zijn zeer populair, maar op veel andere plekken is creativiteit nodig om tot goede oplossingen te komen. Dat vraagt om langetermijnoplossingen in de vorm van herbesteden van panden door bijvoorbeeld transformatie naar woningen. In Papendorp heeft één van de fondsen die door Bouwfonds IM wordt gemanaged op risico geïnvesteerd in een grootscheepse renovatie om huurders aan te trekken, om zo te laten zien hoe de werkomgeving zou worden. En dat heeft gewerkt: de verhuur trok ineens overtuigend aan. Dit risico is weloverwogen genomen en kun je niet voor alle locaties nemen. Geloof in de locatie is een must. Ook in de kantorenmarkt is goede communicatie met gemeenten een belangrijke sleutel om lastige situaties op te lossen en dingen van de grond te krijgen. Marcel: 'Gemeenten hebben er baat bij dat werkgelegenheid behouden wordt. Door ze tijdig mee te nemen in de plannen, creëer je draagvlak en kunnen doorlooptijden worden verkort. Daarbij is het belangrijk om niet alleen de mogelijkheden te schetsen, maar ook duidelijk te zijn over de onmogelijkheden. Mensen denken bij Bouwfonds IM vaak the sky is the limit, maar dat is niet zo. Wij beheren het geld van derden (zoals bijvoorbeeld pensioenfondsen) en moeten dus ook weloverwogen keuzes maken waarin geïnvesteerd wordt.'

TOEKOMST

Wat de toekomst betreft gaat Bouwfonds IM qua retail, naast high street retail in grote steden, zich o.a. richten op convenience shopping. Een betrouwbaar segment, omdat iedereen altijd dagelijkse boodschappen nodig zal hebben. 'Zelfs tijdens de crisisjaren is gebleken dat convenience centra - supermarkten, aangevuld met een drogisterij, een slager, of een bakker, gericht op de eerste levensbehoeften - het goed zijn blijven doen. Uit onderzoek blijkt dat deze sector het ook in de toekomst goed zal blijven doen. Daar verwachten we ook op de lange termijn stabiel rendement', aldus Marcel van Thienen. 'Wat de kantorenmarkt betreft ligt de focus op goed bereikbare locaties met veel voorziening in de buurt of in het gebouw zelf. We zetten echt in op plekken waar mensen graag willen werken. Voor bedrijven is huisvesting ook voor medewerkers een visitekaartje. Zeker in de tijd dat er krapte is op de arbeidsmarkt is een prettige werkomgeving voor het aantrekken van goede medewerkers van belang. Bouwfonds IM is volop bezig met het lanceren van nieuwe kantoor- en retail initiatieven en wil hierover graag van gedachten wisselen met geïnteresseerde marktpartijen.'



3 Utrecht, Papendorpseweg 83

Een goede invulling van panden en locaties is een gezamenlijk belang

Monique Korting en Marcel van Thienen

Wat is je inspiratiebron voor je werk?

Monique: Zien, horen en beleven wat er in mijn omgeving gebeurt, wat mensen bezighoudt en indrukken op te doen, o.a. tijdens het maken van reizen.

Marcel: Positieve ervaringen en teleurstellingen, zowel zakelijk als privé, motiveren en inspireren om zaken te veranderen, verder te verbeteren of leiden tot nieuwe initiatieven en helpen bovenal zaken af en toe te relativeren.

Wat betekent succes voor jou?

Monique: Succes betekent voor mij dat alle betrokken partijen na een transactie happy zijn over het resultaat binnen de kaders die haalbaar zijn, waarbij openheid, betrokkenheid en creativiteit belangrijke ingrediënten zijn.

Marcel: Succes is voor mij het resultaat dat je door maximale inzet weet te behalen met doorzettingsvermogen en door optimaal gebruik te

maken van de middelen die je tot je beschikking hebt.

Waar ben je trots op?

Monique: Ik ben trots op het succes dat het hele assetmanagement team in gezamenlijkheid met hun collega's van techniek, support en legal heeft bereikt het afgelopen jaar, waardoor de leegstand in de portefeuilles drastisch is afgenomen. Het enthousiasme, de creativiteit en de manier waarop met elkaar wordt samengewerkt is tekenend voor het behaalde succes.

Marcel: Deel uit te mogen maken van een team dat met doorzettingsvermogen, creativiteit en enthousiasme elke dag probeert uitdagingen het hoofd te bieden en tevens nieuwe initiatieven probeert te realiseren.

