

omzet kan zijn. Neem bijvoorbeeld kledingwinkelketen Zara. Hun prestaties zijn in onze winkelcentra veel beter dan elders. Daarom kunnen ze zich veroorloven om ons meer te betalen. Onze taak is om te zorgen dat onze winkelcentra beter draaien dan de rest van de markt.”

4 Wat moet u doen om dat voor elkaar te krijgen?
“We hebben het aandeel van modewinkels teruggebracht en dat deels vervangen door entertainment, eten en drinken en meer luxe-winkels. We zien dat het verschuiven van de mix naar de wensen van consumenten geen invloed heeft op de hoogte van de huren, maar wel een positieve invloed heeft op bezoekersaantallen. Het perfecte voorbeeld hiervan is de Mall of the Netherlands, die we vorig jaar hebben geopend. Daar bestaat 29 procent van ons aanbod uit eten en drinken, en in het eerste jaar, middenin de coronacrisis, hadden we dertien miljoen bezoekers. Dat levert alle partijen daar een hoge omzet op.”

5 Een paar jaar geleden was de ambitie van Unibail om een wereldwijd bedrijf te worden. Nu richt u zich op Europa. Zijn de ambities bijgesteld?
“Ik denk dat we altijd al een Europese speler waren, die tegelijk een voet aan de grond had in de Verenigde Staten. 80 procent van de waarde van onze bezittingen staat in Europa. We zijn in Amerika ook niet echt een speler. We zitten in een aantal grote steden en in Silicon Valley, maar dat is eigenlijk niet echt de VS. Ik zie het zo dat wij een partij zijn die zich richt op hoofdsteden. We zitten dus niet in Oostenrijk, maar in Wenen en we zitten niet in het Verenigd Koninkrijk, maar in Londen. Wij zitten dichtbij de plekken waar vermogende mensen wonen.”

6 Het is nu uw ambitie om in grote steden te groeien?
“Precies, en we hebben nog een hoop werk te verzetten in Europa om extra waarde uit onze bestaande bezittingen. Er zit tot 2024 voor 2 miljard euro aan investeringen in de pijplijn. Dat zal in dat jaar 120 miljoen euro aan extra huurinkomsten per jaar opleveren. We hebben daarnaast onze pijplijn met ontwikkelingen doorgelicht, en daaruit bleek dat we de kans hebben om nog eens 2,4 miljoen vierkante meter oppervlak toe te voegen aan onze bestaande bezittingen. In de komende twee jaar gaan we voor 1 miljard euro aan investeringen toevoegen aan die pijplijn.”

7 Wat verwacht u van de opbrengst van de verkoop van de Amerikaanse bezittingen?
“De markt zal het bepalen, maar onze bezittingen daar zijn echt van zeer hoge kwaliteit. Aan de oostkust zitten we in een hele rijke regio in New Jersey, vlakbij New York en in Chicago. Aan de westkust zitten we in Seattle, San Francisco en net daaronder hebben we in Silicon Valley een van de grootste winkelcentra van de VS vlakbij het nieuwe hoofdkantoor van Apple. Daar hebben we net een uitbreiding afgerond en huisvesten we luxemerken zoals Louis Vuitton, Dior en Gucci. We zijn de dominante speler in Los Angeles met vier bezittingen, en dan zitten we nog in San Diego met twee winkelcentra. Dat is midden in het hart van de *life sciences*-industrie. Het is bijna niet mogelijk om betere winkelcentra te vinden.”

