

Onlangs presenteerde de nieuwe bestuursvoorzitter Jean-Marie Tritant een plan om het bedrijf weer op de rit te krijgen. Daarbij bleek dat dit nog tot 2024 gaat duren.

De lockdowns leidden tot dalende huurinkomsten, leegstand en afnemende vastgoedwaardes. In 2019 had Unibail nog bijna 2,5 miljard euro aan huurinkomsten, in 2020 zakte dat met 28 procent. Vorig jaar was er ook geen herstel en zakten de huurinkomsten nog een paar procent. Het bedrijf moest daarnaast in twee jaar in totaal 8 miljard euro afschrijven op het vastgoed.

Unibail heeft al voor miljarden aan Europees vastgoed verkocht om de financiële positie te verbeteren. Het is nu van plan om de Amerikaanse bezittingen die voor 12 miljard euro in de boeken staan te verkopen, en verder te gaan als een puur Europese vastgoedspeler.

Het bestuur van Unibail hoopte eind 2020 met een aandelenemissie van 3,5 miljard euro de financiën op te schonen. De aandeelhouders, waaronder een groot aantal particuliere beleggers, blokkeerden dit echter, waarna bestuursvoorzitter Christophe Cuvillier opstapte en werd opgevolgd door Tritant. De topman vertelt in een interview hoe hij de toekomst van het vastgoedbedrijf ziet.

1 Het herstel van de huurinkomsten en winst zal pas in 2024 voltooid zijn. Waarom duurt het zo lang?

“Onze winkelcentra in de VS gingen eind 2020 volledig open. Daar hebben we al een heel jaar zonder restricties gehad, maar in Europa gebeurde dat pas in mei of juni 2021. Vervolgens moesten we aan het eind van het jaar weer deels dicht, bijvoorbeeld in Nederland, Oostenrijk en Slowakije. Daardoor zijn de omzetten in de winkels nog niet op het oude niveau. De leegstand bereikte het

hoogste niveau in de eerste helft van 2021. Dat is in het tweede halfjaar verbeterd, maar eind vorig jaar was de leegstand nog steeds veel hoger dan in 2019. We hebben veel last gehad van faillissementen en winkelsluitingen.”

2 In de coronacrisis heeft online winkelen een flinke versnelling doorgemaakt. Bent u bang dat dit uiteindelijk zal leiden tot een fundamentele verschuiving, weg van fysieke winkels?

“Nee, de winkel is voor veel retailers nog steeds het hart van de strategie, zeker als ze een omnichannel-strategie hebben en fysieke winkels en digitale verkopen combineren. Consumenten die zowel online als in fysieke winkels kopen, hebben een groter winkelmandje dan de klanten die alleen op internet of alleen in winkels kopen. Deze klanten zijn meer waard. Wij hebben ook gekeken naar onze vijftig grootste huurders, en hun positie in 2019 vergeleken met eind 2021. Deze vijftig hebben het aantal vierkante meters bij ons met 7 procent vergroot, en de minimumhuur die ze betalen is met 6 procent gestegen. Dat deden ze terwijl ze het aantal winkels op andere locaties verkleinden. Dat betekent dat ze minder winkels hebben, maar wel grotere winkels.”

3 Hoe ontwikkelen de minimum huurprijzen die u afspreekt in nieuwe huurcontracten zich in vergelijking met 2019?

“We zien de trend dat we langlopende huurovereenkomsten kunnen sluiten op een hogere huur dan daarvoor. In de eerste helft van 2021 lag de minimum huurprijs voor nieuwe contracten 1 procent hoger dan voor de verlopen huurovereenkomsten. In de tweede helft van het jaar was het 2,3 procent. Dat is te danken aan de hoogte van de winkelomzetten. Hoe hoger de winkelomzet, hoe groter de verhouding tussen de huur en de