



Gaat Nieuwe Steen in 2009 grote aankopen doen?

“2009 zal zich niet kenmerken door veel aankopen. Het is een consolidatiejaar; van belang is ook dat Nieuwe Steen in 2007 in andere handen is gekomen. De familie Zeeman heeft een deel van de aandelen verkocht en de Habas-groep uit Israël is als nieuwe grootaandeelhouder aan boord gekomen. Habas ziet Nieuwe Steen als platform voor langetermijninvesteringen in Europees vastgoed.”

Habas wil ook een verandering van strategie...

“Het doel was internationale groei. Nieuwe Steen moest om duidelijk zichtbaar in de markt te zijn, met name bij institutionele beleggers, een grotere omvang hebben. En als je wilt groeien ligt het niet in de lijn dat in Nederland te doen, waar we toch al relatief groot zijn. Het zou in Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk moeten zijn. Enerzijds was dat een voor de (toenmalige) aandeelhouders herkenbaar investeringsgebied, vergelijkbaar met Nederland, geen wilde dingen als Azië. En we konden gebruikmaken van het netwerk van Habas. Zo is dat een jaar geleden bepaald.”

En nu?

“Groei is nog steeds noodzakelijk, ook om voor bepaalde transacties in aanmerking te komen, transacties van honderden miljoenen zijn in vastgoedland niet ongebruikelijk. Als wij voor 300 miljoen zouden kopen is dat zomaar 30 procent van onze portefeuille. Dus dat groei-doel staat nog steeds. Het internationale doel staat ook nog steeds, zij het dat Oostenrijk is afgevallen, dat is net als Nederland een kleine markt. Wil je naar die grotere omvang toe, dan moet je in een grotere markt zitten. Duitsland voldoet aan dat criterium, zij het dat het door fiscale veranderingen niet aantrekkelijk is om er te investeren. Ook is er veel concurrentie, Duitsland is altijd een dure markt geweest.”

Welk land moet het dan worden?

“Het moet een grote liquide professionele vastgoedmarkt zijn, zoveel zijn er niet in Europa, maar de naam van dat land is nog niet naar buiten gecommuniceerd en die informatie kan ik u dus nog niet geven. We zullen eind 2009 of begin 2010 daar onze eerste acquisities kunnen doen.”

Kantoren zijn conjunctuurgevoelig, ziet u dat al in uw portefeuille?

“Kantoren zijn inderdaad conjunctuurgevoeliger dan winkels, we zien dat aan de herwaarderingscijfers. De winkels zijn in 2008 stabiel gebleven, geen herwaarderingscijfers, positief noch negatief. Kantoren hebben duidelijk een negatieve herwaardering laten zien, al helemaal het laatste kwartaal. Wij waarden vier keer per jaar. Een kwart van de portefeuille wordt dan extern gewaardeerd, driekwart intern. In oktober waren de eerste externe negatieve herwaarderingscijfers op de kantorenportefeuille. De verwachting is dat dit voor de eindejaarcijfers voor kantoren weer het geval zal zijn, dat is nog niet voorbij, die trend. Inmiddels zit het brutorendement van onze kantoren rond de 8,7 procent en daarmee zijn we toch wel een heel eind richting normale conservatieve waarderingscijfers uitgekomen. Ik denk dat we dit jaar een negatief indirect resultaat zullen laten zien. Ik vind dat minder belangrijk, we hebben jaren gehad dat er veel bij kwam. Je kunt er bijna niks mee, maar je kunt er wel een gevoel ontwikkelen om te bepalen of we in een periode zitten waarin het aantrekkelijk wordt om te kopen of juist te verkopen.”

Winkels kunnen toch ook geraakt worden?

“Als mensen minder gaan kopen, zetten winkeliers minder om, soms gaan ze failliet. Dan krijgen winkelcentra het dus ook zwaarder. Het type vastgoed dat wij hebben, is echter niet zo gevoelig voor de conjunctuur. In de top 10 van huurders zitten eigenlijk alle supermarktketens. En ja, hoe slecht het ook gaat, eten wordt toch altijd gekocht. We hebben ook Blokker en Xenos, maar de eerste problemen doen zich voor in de luxere segmenten, dan praat je over

