

panden had. Kijk je nu, dan is dat het best presterende vastgoedfonds van Europa. Zo ga je een markt in.”

5 Naar welke landen kijkt u? “We gaan het dicht bij huis zoeken. Spanje, of Italië. Scandinavië zou ik ook niet willen uitsluiten. Veel verder weg zal het niet worden. Oost-Europa zeker niet. Uiteindelijk willen we hetzelfde trucje toepassen als in Nederland, en in minder ontwikkelde markten zit de ontwikkeling van winkelcentra in een ander stadium.”

6 Uw voorganger huurde een appartement en een kantoor in Parijs. Gaat u dat straks ook doen? “Nee, dat zal ik nooit doen. Het is een prachtig kantoor aan de Rue de Monceau voor achthonderd euro per vierkante meter, maar wij zijn wel Wereldhave. Die groothedswaan is er echt wel uit. De balans is de afgelopen jaren met heel veel pijn en moeite gerepareerd, die gaan we niet kapotmaken door bijvoorbeeld de schuldratio even naar 50 procent te laten oplopen.”

7 Hoe gaat u de aankopen dan financieren? “Als we groeien, zullen we eerst andere bezittingen moeten verkopen, dan wel aandelen moeten uitgeven. We moeten ook kijken of we wat kapitaal uit Nederland kunnen roteren. Als we twee service centers in een joint venture stoppen, kunnen we daar zo honderd miljoen euro uit halen.”

8 Met wie zou u dat doen? “Dat kan met financiële investeerders. In Nederland is er de directe fondsenindustrie. Partijen als Altera, Bouwinvest en Syntrus Achmea hebben een FGR-structuur, een fonds voor gemene rekening. We hebben hierover nu één gesprek lopen. Hierbij speelt mee dat wij als oud bedrijf in



Nederland heel veel verrekenbare verliezen hebben voor de vennootschapsbelasting. Vanaf 2025 gaan wij per jaar vier miljoen euro aan belasting betalen. Wij kunnen dat dan een jaar of zes, zeven verrekenen. Op het moment dat wij de helft van de portefeuille uit Nederland zouden roteren, kunnen we dat twee keer zo lang volhouden.”

9 Even naar de ombouwstrategie. Op beleggersforum IEX zijn veel beleggers sceptisch. Waarom zou het wél werken?

“Als er een Basic-Fit komt, een punt voor pakketjes en drie huurders uit de gezondheidszorg, dan kan ik me voorstellen dat een belegger zich afvraagt wat er nu precies is veranderd. Maar in *full service centrum* Sterrenburg in Dordrecht gaat het toch wel om 20 procent van de ruimte. In dat stukje dat we veranderen, zaten juist de modewinkeltjes die steeds failliet gingen. Het is niet zo dat we het wiel opnieuw hebben uitgevonden. Als je dit op de juiste manier implementeert, kan het

werken, en dat zien we in de operationele resultaten.”

10 In 2020 zei u dat tot 2025 nog een vijfde tot een kwart van het winkelvloeroppervlak in Nederland zou verdwijnen. Is dat inderdaad gebeurd?

“Dat is minder snel gegaan dan verwacht. Wij gaan minder winkelmeters omzetten dan we toentertijd verwachtten. Dat komt door twee dingen. Ten eerste zijn er binnen sectoren echt winnaars en verliezers. Een voorbeeld is kledingketen New Yorker, die bij ons, maar ook bij andere partijen, heel snel uitbreidt. Daarnaast gaat het heel slecht met internetverkoop. Ik hoor dat van alle kanten. Ik had het hier onlangs over met een grote aanbieder van software voor bezorging. Die zien de online verkoop in Nederland en het Verenigd Koninkrijk afnemen. Kijk ook naar Coolblue. Dat moet naar de beurs worden gebracht, maar dat gebeurt maar niet. Er zit veel financiering in die bedrijven

‘WE ZOEKEN HET DICHT BIJ HUIS – SPANJE, OF ITALIË. SCANDINAVIË ZOU IK OOK NIET WILLEN UITSLUITEN’