

MATTHIJS STORM

Wij zien de verkopen in fysieke winkels weer toenemen'

De ombouw van Nederlandse winkelcentra naar *full service centra* pakte redelijk succesvol uit. Maar Wereldhave-ceo Matthijs Storm wil verder: de marktwaarde moet omhoog. Ondanks eerdere zeperds, kijkt Storm daarom toch weer naar het buitenland.

Wereldhave heeft een slechte reputatie als het aankomt op buitenlandse avonturen. Het vastgoedbedrijf moest deze eeuw grote verliezen incasseren op onder andere projecten in het Texaanse San Antonio en de aankoop van winkelcentra in Frankrijk in 2014. Desondanks liet topman Matthijs Storm onlangs weten, toch over de grenzen van de huidige markten te gaan kijken. Na een aantal jaren waarin de focus lag op de eigen winkelcentra, moet het bedrijf nu gaan uitbreiden. "Het is: *up or out.*"

Vanaf 2019 zet Wereldhave in op de ombouw van winkelcentra tot *full service centra*. Dat betekent dat een flink deel van het vloeroppervlak een andere functie krijgt. Dat kan een sportschool of zorgcentrum zijn, maar ook horeca, entertainment, kantoren of woningen. In negen winkelcentra is de ombouw al afgerond.

De aanpak werpt z'n vruchten af met hogere huurinkomsten en een betere bezettingsgraad. Mede dankzij de verkoop van Franse winkelcentra is de verhouding tussen schulden en vastgoedwaardes gezakt richting de doelstelling van 30 tot 40 procent. Als Wereldhave de laatste twee Franse centra heeft verkocht, is het alleen nog

actief in Nederland en België. In een interview legt topman Storm uit waarom het nu nodig is de stap naar een nieuw land te zetten.

1 De ombouwstrategie werd in 2020 gestart toen u net was aangetreden. Hoe ver bent u daarmee?

"We hebben nu 70 procent van het geld uitgegeven en we moeten gaan kijken naar de volgende stap. Deze nieuwe fase draait om groei. We hebben nog 30 procent van de investeringen te gaan, dus als we de komende twee jaar niks kopen, is er geen man overboord, maar we vinden wel dat dit wat urgenter is geworden."

2 Waar komt dat gevoel van urgentie vandaan?

"Wij zijn nu in veel opzichten te klein. Kijk bijvoorbeeld naar vermogensbeheerders. Toen ik nog in het vermogensbeheer werkte, was tien miljard euro onder beheer veel geld. Nu streven veel vermogensbeheerders naar honderd miljard euro onder beheer. Als die trend doorzet, dan is het de vraag hoe relevant hele kleine aandeleltjes met een marktwaarde van zeshonderd miljoen euro nog zijn. Wij horen dit van grote Amerikaanse beleggers die in onze

'WE HEBBEN AL DRIE MENSEN OP ESG. ALS DAT ER VIJF OF ZES WORDEN, DAN WORDT DAT WEL EEN LAST'