

heroriëntatie en bekeken we wat we met de Belgische dochter gingen doen. De banken waren er toen niet zo happig op om lange financieringen met ons te doen. Overigens waren de herfinancieringen die branchegenoten op dat moment hebben gedaan ook niet goedkoop. Mede daarom hebben we besloten om door verkopen de schuldratio te verlagen. Dat geeft ons ook ruimte bij de herfinanciering. Als de rente de komende tijd omlaag gaat, zullen we daar dan van profiteren.”

**7** Rokin Plaza in Amsterdam is verkocht op de boekwaarde, maar onder de prijs van 108 miljoen euro waarvoor het in 2015 is gekocht. Viel dat tegen?

“Nee, ik denk dat wij een goede transactie hebben gedaan. We verkopen het voor 100 miljoen euro. Dat is boven de waarde waarvoor het pand bij ons in de boeken stond. Dit is een belangrijke transactie, omdat we hiermee laten zien dat de waarde van een van de allergrootste panden uit onze portefeuille klopt.”

**8** Tegelijkertijd is de waarde van onroerend goed in Amsterdam scherp gestegen. Is winkelvastgoed zo anders?

“Dat kun je niet met elkaar vergelijken. In het winkellandschap zijn de huurprijzen in grote delen van de markt een heel stuk gedaald. In de Amsterdamse Kalverstraat lag de tophuur op een gegeven moment op 2.800 euro per vierkante meter per jaar. Als je nu 2.200 euro per vierkante meter haalt, doe je het heel goed. Als je panden dertig jaar in bezit hebt, is het anders, maar vanaf 2016 heeft de opkomst van online winkelen er heel hard ingehakt.”

**9** Bij uw branchegeenoot Wereldhave denken ze dat de groeipiek van online winkelen achter de rug is. Hoe kijkt u daarnaar?

“Ik denk ook dat we een stabilisatie zien. Succesvolle winkeliers

combineren online en fysiek winkelen. Die twee moeten naadloos in elkaar overlopen. Wij hebben daarvan een aantal voorbeelden in onze portefeuille. Een daarvan is My Jewellery. Die zijn online begonnen, maar hebben inmiddels bijna veertig winkels. Een ander voorbeeld is Coolblue: dat begon als pure online speler maar heeft inmiddels veel fysieke vestigingen. Wij moeten ervoor zorgen dat we panden hebben op de plekken waar het voor hen interessant is om te huren. Dat is niet op de Kalverstraat. In België hebben we bijvoorbeeld een groot retailpark in de portefeuille. Coolblue zit daarin.”

**10** Is de stabilisatie ook te zien in de huurinkomsten?

“Ik denk dat we dit nu inderdaad zien. Het is wel zo dat in de cijfers een correctie plaatsvindt door contracten die al tien jaar lopen en nu eindigen. Tien jaar geleden lagen de huren iets hoger, maar als je het juiste pand hebt, dan zijn huurders geïnteresseerd.”

**11** Is er bepaald welke panden er verkocht worden?

“We hebben een analyse gemaakt van de hele portefeuille en goed gekeken wat er mogelijk is in de huidige markt. We hebben nu al een aantal verkopen gedaan en die panden gingen allemaal weg boven de boekwaarde. We verkopen in ieder geval wat van ons kleinere vastgoed. We hebben in heel veel plaatsen in Nederland nog een of twee pandjes. We zijn nog bezig met een aantal trajecten om te zorgen dat we straks op de juiste schuldratio uitkomen.”

**12** Hoe lopen zulke verkoopprocessen?

“In de wat kleinere plaatsen gaan we met een lokale makelaar aan de slag. Soms komen

