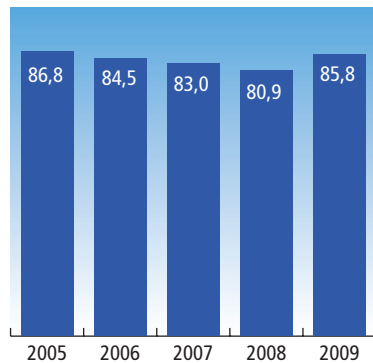
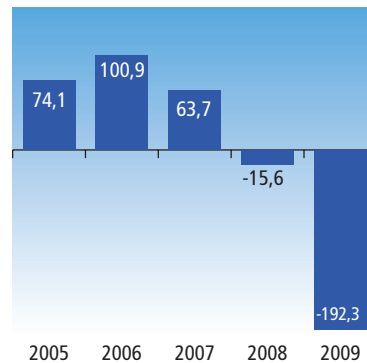


Cijfers Wereldhave t/m 3de kwartaal (€mln)

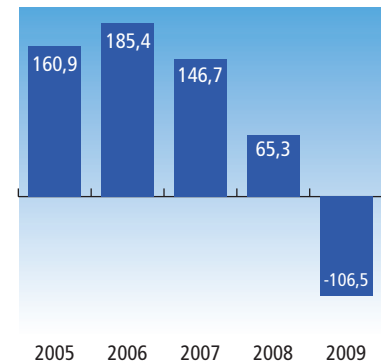
Direct resultaat



Indirect resultaat



Winst



lers meer huur betalen en stijgt de waarde van het vastgoed. Door actief management kun je met de winkeliers zorgen dat een winkelcentrum beter gaat presteren. Dat is heel anders dan met kantoren, dat is toch meer een commodity; de relatie tussen de gebruiker en een kantoor is niet groot. Goede winkelcentra hebben een hoge bezettingsgraad, de retailers lopen niet zomaar weg. Daarom willen we het bestand winkelcentra in onze portefeuille laten groeien van 46 naar 50 à 60 procent. Kantoren is nu 45 procent, logistiek vastgoed 7 procent en woningen 2 procent.”

Kantoren zijn veel conjunctuurgevoeliger.

“Bij kantoren heb je meer te maken met mutaties. De huurmarkten zijn veel volatiler, prijzen muteren veel meer, kijk naar de kantorenmarkt in Londen. De huurprijzen zijn in vijf jaar tijd met 30 procent gestegen, maar ze zijn in de laatste jaren ook weer met 30 procent gedaald. Bij winkelcentra is dat veel stabielier. Door de huurwetgeving in de meeste landen waar wij actief zijn – vooral Noordwest-Europa – kun je bij winkelcentra doorgaans niet altijd na vijf jaar de huren voor 100 procent naar marktniveaus tillen. Dat betekent dat er altijd een na-ijleffect is tussen waar de markthuren zich bevinden en waar het huurinkomen van een winkelcentrum zich bevindt. Dat geeft dus veel stabiliteit bij centra die zich positief ontwikkelen.”

De bezettingsgraad ligt tegen de 100 procent, kantoren rond de 80 procent.

“Bij winkelcentra ligt het continu op een heel hoog niveau. De bezettingsgraad van kantoren werd dit jaar beïnvloed door twee

grotere gebouwen die leeggekomen zijn, in Parijs en Washington. We zijn er inmiddels in geslaagd meer dan de helft van de vrijgekomen ruimte langjarig te verhuren, tegen betere condities dan de oude. We hebben drie grotere winkelcentra in Nederland en geen opzegging, geen faillissement. Sterker, voor onze winkelcentra zijn wachtlijsten van partijen die zeggen: als er een opzegt wil ik er graag in.”

Waar wilt u winkelcentra kopen?

“We willen in gebieden zitten waar de planning van nieuwe winkelcentra heel restrictief is, dus de kans op concurrentie laag is. In Madrid heb je een liberaal beleid en dat leidt vaak tot een teveel aan vierkante meters, met

als gevolg prijzen onder druk, omzet onder druk. De voornaamste bedreiging van een winkelcentrum is concurrentie, te veel concurrentie. Concurrentie is altijd goed, maar als er te veel concurrentie is lijdt iedereen. In Noordwest-Europa is sprake van een strakke planning en gaat de overheid verstandig om met bestaande winkelbezetting. Als je de markt z'n gang laat gaan, houd je alleen maar verliezers over. Kijk naar Turkije, daar wordt ongeveer op elke hoek van de straat een winkelcentrum gebouwd.”

Hebben kantoren het dieptepunt bereikt?

“Vooral voor kantoren geldt dat verouderingsaspecten en de volatiliteit van de markten een belangrijke rol spelen. Een goede timing, een goede aan- en verkoopprijs zijn belangrijk voor het rendement op de investering. We zien ook absoluut kansen op de kantorenmarkt in Madrid, waardes hebben daar behoorlijk onder druk gestaan en staan nog steeds onder druk. Winkelcentra worden over het algemeen langjarig door de eigenaren geëxploiteerd. Kantoren zijn veel dynamischer.”

Gaan we naar normalere prijsniveaus?

“Ja. In 2005, 2006 en 2007 heeft Wereldhave voor 400 miljoen aan kantoren verkocht op de top van de markt. Dat past in een goede timing van verkoop. In die jaren is het meest aan vastgoed over de toonbank gegaan, alleen gebeurde dat tegen heel hoge prijzen, een reden waarom Wereldhave aan de aankoopkant niet actief was.”

Wordt u nu al benaderd?

“Ja, maar we zijn selectief in wat we willen kopen. We willen groeien in winkelcentra

