

CORIO: CRISIS KANS OM POSITIE TE VERSTERKEN

De crisis raakt ook Corio, al blijft de bezettingsgraad hoog, ondanks de malaise in Spanje. De crisis is ook een kans om je positie te versterken, zegt bestuursvoorzitter Gerard Groener in een interview.

TEKST: MARTIN VOORN;
FOTO'S: MARK VAN DEN BRINK

Het directe resultaat steeg met 12 procent, hoeveel was het exclusief overnames?

“Iets minder dan de helft. Daar zit nog niet de deal met het Duitse Multi in, want die projecten zijn eind maart 2010 overgenomen. Het gaat vooral om andere acquisities, zoals Príncipe Pío, dat we vorig jaar zomer kochten in Madrid. Het winkelcentrum op Sardinië heeft nog niet bijgedragen. De acquisitie van Porta di Roma kwam pas na het eerste kwartaal in portefeuille. Door de acquisities kunnen we een flink hoger resultaat in 2010 voorspellen.”

Komt ook de helft van die winststijging door overnames?

“Dat aandeel zal in 2010 hoger zijn, omdat we vrij grote aankopen gedaan hebben, die al meetellen in de resultaten, ook de projecten van Multi. Het project in Spanje is op 7 april getransporteerd en het project in Portugal op 14 april, dus die gaan in het tweede kwartaal bijdragen aan de winst.”

Kunt u de bezettingsgraad van 96 procent verhogen?

“De bezettingsgraad was niet zo hoog als we gewend zijn. We hebben in voorgaande jaren tot eind 2008 bezettingsgraden rond de 98 procent gehad. Hoger kan bijna niet, je hebt in de winkels altijd wel 1,5 à 2 procent frictieleegstand. Een huurder vertrekt, de unit moet iets verbouwd worden, er komt een nieuwe huurder in, die contracten sluiten niet helemaal naadloos op elkaar aan. In Nederland en Italië is de bezettingsgraad nog steeds heel hoog. In Italië is minder dan 1 procent leegstand, in Nederland rond de 3 procent. Frankrijk en Spanje hebben een iets lagere bezettingsgraad, in Spanje heeft het alles met de crisis te maken, in Frankrijk meer met een aantal herontwikkelingen. Met name in Frankrijk is de kans groot dat de bezettingsgraad weer omhooggaat. Het is moeilijk te voorspellen of het 96 of 97 procent wordt, na de herontwikkelingen. Als je je de afgelopen twee jaar aan voorspellingen gewaagd had, zou je bedrogen zijn uitgekomen. Dus het lijkt me niet zo verstandig voorspellingen te doen. Maar het gaat wel weer die kant op.”

In Spanje loopt u grote risico's.

“Spanje is een onzekere markt. Misschien

gaat het de komende tijd niet omhoog, maar misschien ook niet naar beneden. Daar zijn we druk bezig met herpositioneringen op centra waar het wat minder gaat. In een groot aantal winkelcentra is de bezettingsgraad heel behoorlijk, in de bovenste helft van de 90 procent. De leegstand in Spanje concentreert zich op twee, drie van de negen winkelcentra. Met twee centra moeten we echt aan de slag omdat die sterker lijden onder de crisis. De consumentenbestedingen kan ik niet beïnvloeden, hooguit kan ik de consument wat meer naar onze centra sturen. Daarbij zijn locatie en verzorgingsgebied van het grootste belang. Wij verkeren in de omstandigheid dat onze portefeuille positief afsteekt, in zijn algemeenheid, maar ook in Spanje.”

ID GERARD GROENER

Geboren:

12 oktober 1958

Functie:

ceo Corio

Koersrendement:

-32,6% sinds aantreden op 1-5-08

Basissalaris:

361.000 euro

Externe functies:

- voorzitter van de Urban Land Institute
- voorzitter Ned. Raad voor Winkelcentra

Opleiding:

bouwkundig ingenieur, Master Real Estate

Werkervaring:

1985 – 1993 Akzo
1993 – 1996 Van Wijnen
1996 – 2000 Winkel Beleggingen Nederland (WBN)
2000 – heden Corio

Burgerlijke staat:

gehuwd

ID CORIO

Corio is een vastgoedonderneming met een focus op retail en is gespecialiseerd in de selectie, ontwikkeling, herontwikkeling en het beheer van winkelcentra. Corio is actief in vijf landen: Nederland, Frankrijk, Italië, Spanje en Turkije. Corio streeft ernaar om favoriete ontmoetingsplekken te ontwikkelen: duurzame centra waar mensen graag samenkomen, hun vrije tijd doorbrengen en winkelen – plekken waar ze graag naar terugkeren. Bij het selecteren van investeringen richt Corio zich op winkelcentra die in hun eigen verzorgingsgebied een dominante positie innemen. Met deze projecten bieden wij de consument een compleet pakket (buurt)winkels, restaurants, vrijetijdsbesteding en entertainment, ruimte voor evenementen en een scala van diensten. Het is dan ook op dit gebied – mede dankzij het lokale en professionele management in eigen beheer – dat Corio de meeste waarde kan toevoegen.