

jecten verkocht op zo'n 75 basispunten lager rendement dan wij hebben ingekocht."

De prijzen in Duitsland zijn nog steeds te hoog?

"De prijzen van uitontwikkelde bestaande projecten zijn nog steeds hoog. Maar ontwikkeling op bestaande locaties of herontwikkeling of centra die misschien 'undermanaged' zijn, of locaties waar een achterstand is in de huurontwikkeling, daar zijn mogelijkheden. Dat zijn dan centra die een goed marktgebied hebben, maar waar onvoldoende potentie uit gehaald is. In Duitsland moeten die kansen er zijn, maar ik heb ze nog niet geïdentificeerd. Ik denk dat die kansen zeker komen, dat is het beeld dat we van de markt hebben. Maar ik kan de locaties en de centra nog niet aanwijzen."

Waar wilt u zich ook versterken?

"Boven aan het wensenlijstje staat groei in Frankrijk, waar we een portefeuille van 1,9 miljard hebben. Daarvan worden kantoren en winkels verkocht en het daalt dan in de richting van de 1,5 miljard in 2 à 2,5 jaar, terwijl we eigenlijk in Frankrijk tweemaal zo groot zouden willen zijn. Het lastige in Frankrijk is alleen dat de meeste goede projecten in handen zijn van onze 'peers'. En die zijn niet zo gauw genegen te verkopen. Dus dat is een van de grootste uitdagingen die we hebben: groeien in Frankrijk. Zeg nooit nooit."

Partijen in het vastgoed waarschuwen voor de Turkse markt.

"Belangrijk is hoe de bevolkingsopbouw eruit ziet, wat de verwachte groei daarvan is, wat de verwachte groei van het besteedbaar inkomen is. En dan steekt Turkije positief af bij de rest van Europa, ongeacht welk land. De bevolking is gemiddeld dertig jaar, 73 miljoen mensen, groeit naar 80 tot 90 miljoen, economische vooruitzichten die nog steeds groeicijfers van 6 à 7 procent laten zien op een termijn van 10 tot 15 jaar."

Haalt u bovengemiddelde resultaten in Turkije?

"Nee, nu zitten we midden in een crisis, Turkije heeft daar last van en van de devaluatie van de Turkse lira. Maar dat zijn kortetermijneffecten, op de lange termijn gaan we daar outperformen. Wel is de Turkse



markt volatieler dan andere markten. Voor die volatiliteit moet je gecompenseerd worden. We stoppen met investeren als we zien dat de rendementen waartegen je kunt kopen niet langer een surplus hebben boven Europese rendementen. We hebben nu even op de rem getrapt, een aantal projecten gecancelled, onderhandelingen stopgezet, eerst even consolideren, portefeuille op orde maken, management stabiliseren."

In 2010 en 2011 geen overnames in Turkije?

"In 2010 zeker niet, nee, 2011 weet ik niet. Maar we zien wel herstel in Turkije, vooruitlopend op andere Europese markten. De bezoekersaantallen in winkelcentra nemen toe, de omzetten bij retailers stijgen met 10 à 12 procent en we zien ook de huren weer stijgen, het gaat niet heel hard, maar toch, dat zijn bemoedigende tekenen, die we nauwelijks op andere plekken in Europa zien."

Uitbereiding in Spanje ligt niet voor de hand.

"Nee, maar we hebben vorig jaar natuurlijk wel in Spanje geïnvesteerd. Juist in een periode dat het slecht gaat, zijn er kansen om te groeien en te investeren. Juist dan zullen er partijen zijn die of gedwongen moeten verkopen of niet de capaciteit hebben om hun business door een crisis heen te helpen. Als we opnieuw een acquisitie kunnen doen

zoals die van vorig jaar juli met Príncipe Pío tegen bijna 8 procent netto, zullen we dat zeker weer in overweging nemen."

Moet er dan weer een aandelenemissie komen?

"We hebben geen aandelenemissie voor ogen. Nee, dat was anders met Multi, die deal was te groot, dat ging niet zonder aandelenemissie. Als je beleid is je leverage rond de 40 procent te houden en je bereidt een deal voor van 1,3 miljard euro, is er geen ontkomen aan. Normale aankopen van projecten gaan gewoon uit de lopende operaties. Voor grotere deals, zoals dit jaar met Multi, moeten we opnieuw naar de markt. Maar zo'n grote deal komt niet zomaar voorbij. We hebben de Europese markt goed in beeld, of er moeten hele rare dingen gebeuren, dat we zeggen: nu doet zich een kans voor. De deal met Multi kende ook een aanloop van een aantal maanden. Je bent altijd wel een half jaar of langer bezig met zoiets. Bovendien ligt de prioriteit nu vooral bij de verwerking van deze deal."

Overlegt u met grootaandeelhouder APG over zo'n deal?

"Met 36 procent is APG belangrijk in zo'n proces. Net als met alle andere aandeelhouders spreken we ook met APG, op eenzelfde manier, op eenzelfde niveau. Maar als je grote deals en een aandelenemissie voorbereidt, is steun van je grootaandeelhouder en deelname aan de emissie belangrijk. En dat betekent dat je ergens aan het eind van dat traject met die aandeelhouder daarover spreekt. Dat betekent ook dat die aandeelhouder vanaf dat moment gebonden is om niet meer in zijn Corio-belang te handelen en hopelijk pro rata deel te nemen in de emissie."

U praat dus meer met deze dan met andere aandeelhouders?

"Nee, doorgaans niet. Ik kan me ook niet herinneren dat Corio ooit zo'n grote deal gedaan heeft. Ook overige aandeelhouders informeren wij regelmatig over de toestand van de onderneming en de plannen. Wij kunnen niet in onze gewone business APG een voorkeurspositie geven. Ik heb ook verantwoording af te leggen naar de andere 64 procent." ■