

Heeft u ook moeite om winkelcentra te verhuren?

“Dat met name in Spanje, dat zwaar geraakt is door de crisis. Daar hebben we relatief veel moeten toegeven op huurniveaus, al of niet tijdelijk. Soms zeggen grote marktpartijen: ik wil de helft betalen of alleen betalen op basis van omzet. Zeker als ze machtig zijn of als de omzet in jouw winkelcentrum afneemt, moet je een huurverlaging accepteren. Dat is een belangrijk effect geweest in de Spaanse portefeuille van VastNed Retail. In andere landen is het veel minder zwaarwegend, zeker voor highstreetshops geldt: goede locaties blijven interessant. Eigenlijk heb je er soms bijna belang bij dat de huurder vertrekt, omdat je dan op een hoger marktniveau kunt verhuren. Zeker in Nederland zijn huurders zwaar beschermd.”

U kunt bij een lopend contract niet naar het gewenste huurniveau?

“Nee, huurcommissies vinden allerlei manieren om te voorkomen dat je naar de markthuur gaat. Dat is in Frankrijk precies hetzelfde. Er zit dus een groot potentieel in die panden dat we er graag uit willen halen. In een van de Nederlandse binnensteden hebben we recentelijk een 20 procent hogere huur gerealiseerd toen de huurder vertrok, met slechts één maand huurvrij op een tienjarig contract.”

Maar ook in uw winkelcentra merkt u dat het crisis is.

“Onze positie in Spaanse winkelcentra is duidelijk zwakker geworden. Maar in Lille hebben we een paar jaar geleden een portefeuille van 56 highstreetshops gekocht, omdat het gat tussen de lopende huur ten opzichte van de markthuur zo groot was. En we hebben soms succes met het realiseren van huurverhogingen van 50, 60, 70 procent. Vaak is tussenkomst van de rechter nodig, maar als het gat zo groot is zijn er mogelijkheden. In Nederland ligt dat moeilijker.”

Tussen 2011 en 2013 lopen veel huurcontracten af, bent u daar dan blij mee?

“Bij retail is dat nooit een issue, bij kantoren wel. Maar in Spanje hebben we toch veel moeilijke heronderhandelingen van bestaande huurcontracten voor winkelcentra gehad. De laatste zes tot negen maanden zie je echter een kentering. Onze bezettingsgraad loopt op, van 89, 90 procent tot 92 procent. We zijn in staat contracten te sluiten met de C&A's van deze wereld op plekken waar we ruimte over hebben. Het stabi-

