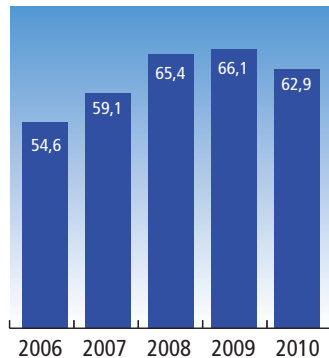
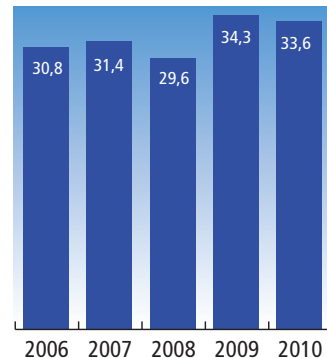


Halfjaarcijfers VastNed Retail (€mln)

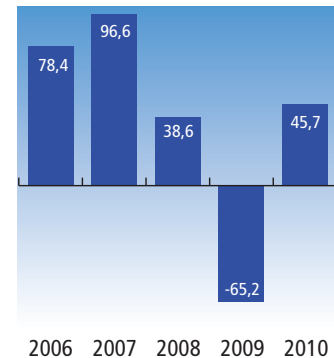
Brutohuur



Direct resultaat



Beleggingsresultaat



liseert, maar op een veel lager niveau. Dat zie je ook aan de waarden, in Spanje zijn we van 600 naar 400 miljoen euro gegaan. Ook de omzet in de centra is gedaald, maar dat stabiliseert eveneens.”

De crisis is niet voorbij, maar u koopt panden.

“Je hoopt dat de crisis ertoe leidt dat de rendementen omhooggaan en dat het kopen van winkels en winkelcentra goedkoper wordt. Maar tot nu toe zijn er nauwelijks transacties geweest in Nederland en Spanje tegen lage prijzen. De banken, die hierachter zitten, zijn kennelijk in staat tot pappen en nathouden en zijn niet bereid tegen 10 tot 20 procent lagere waarden te (doen) verkopen. Dat zouden ze moeten doen. In Spanje hebben we al twee jaar weinig bereikt. Dat is apart, maar wij blijven focussen op Spanje en Nederland. We hebben net een transactie met een grote Spaanse bank (Banesto) gedaan en er zitten een paar transacties aan te komen. Maar om nou te zeggen: koop je het voor een reële prijs? Nee. Wel heeft ING een aantal grote verkopen gedaan. Ook in de kantorensfeer zie je heel weinig transacties.”

U koopt alleen van partijen die hun focus veranderen?

“Dat is tot nu toe inderdaad het geval. Maar goed, we hebben nog meer landen, Turkije is voor ons een duidelijke groeiemarkt. Nederland, België en Frankrijk zijn ook markten waar we nadrukkelijk naar kijken. In Frankrijk kijken we naar een winkelpor-tefeuille in een grote stad.”

Is het in Turkije makkelijker kopen?

“Nee, heel moeilijk. We focussen op highstreetshops, met name in Istanbul, pro-

beren shops los te weken van families, te ‘refurbishen’ en daarna voor een heel andere huur te verhuren aan bekende internationale retailers. Stapje voor stapje hopen we de 200 miljoen aan vastgoedwaarde te halen die we aandeelhouders beloofd hebben. Daar stoppen we even, totdat er meer zekerheid is over de (politieke) ontwikkelingen in Turkije.”

U bent zich bewust van de risico's in Turkije?

“Je hebt helemaal niet het gevoel dat er iets negatiefs aan de hand is. Belangrijk voor dat land en onze business daar is dat de middenklasse hard groeit en dat er geld zit. Daar worden veel dure appartementen gebouwd, die als warme broodjes over de toonbank gaan. Istanbul is booming en de economische groei in Turkije is hoog. Het

valutarisico dekken we niet af. Het dollarrisico is wel gehedged, we hebben de scherpe kantjes eraf gehaald. En gelukkig is de Turkse lira de afgelopen twee jaar stabiel geweest. Maar daarvoor is de munt een paar keer 30 procent naar beneden gegaan.”

Waarom dan Turkije?

“Omdat we in Nederland, Spanje, België een beetje met onze kop tegen de muur liepen, de yields waren zo laag dat investeren niet zinvol zou zijn voor onze winst per aandeel. Finland en Oost-Europa bleken ook heel duur, op westers niveau. Het is moeilijk dingen te vinden die niet te duur zijn. Goede investeringen kosten al gauw 4 à 5 procent netto en dat begint nauw te luisteren. Je denkt in deze tijd dat je zaken op 6 procent netto zou kunnen kopen, onze fundingkosten voor vreemd vermogen liggen rond 4 procent, dus je probeert daarboven te blijven met je rendement, tenzij je denkt dat het rendement snel omhoog kan. In Turkije kun je een aanvangsrendement van 7 procent krijgen, al daalt die richting 6 procent.”

Wat heeft u gedaan met een recente lening?

“We hebben lopende variabele kredieten afgelost. Daarentegen hebben we een bankgebouw van Yapi Kredi gekocht in Istanbul en een winkelcentrum in Spijkenisse.”

Wat is uw financiële armslag voor overnames?

“De kredietlijnen zijn ruim, 150 tot 200 miljoen. En we hebben 80 miljoen balansruimte voordat de solvabiliteit slechter wordt dan 55 procent. Anderhalf jaar geleden hadden we 75 miljoen uit de markt gehaald,

