

Commentaar: 'Laat a.u.b. V&D failliet gaan zonder doorstart'

02-02-2015 15:50

De media inclusief Vastgoedjournaal hebben de afgelopen dagen zich de blaren geschreven over de malaise rond warenhuis V&D. Veel artikelen en opiniestukken gingen vooral over de verontwaardiging dat een private equity firma het voormalige KBB-concern (waaronder V&D) geheel leeg weet te trekken en de slechtlopende retailformules stuk laat gaan. Toch wil ik de mogelijke verdwijning van V&D uit de Nederlandse winkelkernen van een positieve kant benaderen. Op korte termijn zal ik er geen vrienden mee maken, maar over een aantal jaren zal elke belegger en binnenstad er geheid beter van worden.

Het imago van V&D is al jaren lang stoffig en heeft een assortiment dat tussen wal en het schip valt. Een V&D-vestiging staat van oudsher op een top-A1 locatie in de binnensteden. De vraag die we onszelf kunnen stellen is: moet een retailformule die niet meer sexy is, nog op een A1 locatie zitten? Een V&D-warenhuis was van oudsher een prachtige huurder voor een vastgoedbelegger. Je hebt één aanspreekpunt voor een groot deel van de huurpenningen en het was een trekker voor de overige units.

De realiteit van tegenwoordig is dat de V&D nog steeds veel meters inneemt, maar dat de trekkersfunctie zienderogen afneemt. Er zijn steeds minder consumenten die nog zeggen: goh, ik ga even lekker naar een winkelcentrum of binnenstad om even heerlijk in de V&D rond te lopen.

Even slikken

Op de korte termijn zal het voor winkelbeleggers even slikken zijn als V&D omvalt. Maar de vaak duizenden meters die deze winkelreus achterlaat, kunnen dan met hippe, moderne retailers waar nog wel vraag naar is, beschikbaar worden gesteld. Ik kan me niet herinneren dat er eerder zoveel m2 mogelijk vrij kunnen komen op zoveel prachtige locaties. Ik mag aannemen dat de beleggers van deze panden stiekem ook al dromen van een faillissement van V&D en de kansen die dit biedt om met andere partijen om de tafel te gaan met een mogelijk hogere winkelhuur in het vooruitzicht. Voor diverse locaties kunnen al binnen enkele weken nieuwe contracten af worden gesloten. En de verbouwing wordt in de retailbranche doorgaans door de nieuwe huurders gedaan.

Als retailbeleggers het slim aanpakken, sluiten zij –waar mogelijk - het huurcontract af op basis van omzethuur. Me dunkt dat moderne winkelketens flink omzet gaan plussen op deze locaties. Voor winkelcentra-eigenaren is het een nog mooier verhaal. Die kunnen met de vrijgekomen meters de internationale top'brands' naar ons land halen die nu al tijden vragen om meer m2 en bredere plinten. Deze merken zullen massaal winkelend publiek trekken waardoor het gehele winkelgebied erop vooruit zal gaan.

Grote bezoekersstromen zijn kassa voor winkelcentra-eigenaren. Hetzelfde geldt uiteraard voor binnensteden. Zodra de ruimten opnieuw zijn ingevuld, zal het publiek daar massaal op afkomen. Neem nu bijvoorbeeld de V&D vestiging in het winkelcentrum Hoog Catharijne te Utrecht (in eigendom van Corio). Dit filiaal van V&D heeft een superligging vlakbij de uitgang naar het oude centrum en naast het Vredenburgplein waar de dagmarkt gehouden wordt. Je kunt op deze locatie bijvoorbeeld perfect een tweede Markthal beginnen zoals in Rotterdam. We hebben gezien hoeveel bezoekers het inmiddels heeft getrokken.

Imago huurder

Het is nu beslist geen pretje om V&D als huurder te hebben. We mogen best zeggen dat het imago van V&D een flinke deuk heeft opgelopen. Sun Capital, de Amerikaanse eigenaar van V&D, heeft zijn ware gezicht laten zien. Iedereen moet dokken om V&D te redden behalve zichzelf. Ze zitten erin voor de winst op korte termijn en zullen slechts financieel gedreven beslissingen nemen. Het personeel, de historie en de worteling in de Hollandse traditie zijn daarbij ondergeschikt gemaakt. Ik zal als pandeigenaar mijn conclusies trekken en geen millimeter ruimte geven op het huidige huurcontract. 'Take it or leave it' zal mijn boodschap zijn aan de

Amerikanen. Als private equity firm zijn zij altijd op zoek naar een profijtelijke exit. Als je nu als verhuurder water bij de wijn doet en weer gaat investeren naar de wensen van de huurder, bega je in mijn ogen een grote fout. Als de verbouwingen straks gedaan zijn, is de formule prima verkoopklaar en zal V&D in de etalage gezet worden. De nieuwe eigenaar komt dan vervolgens met de tweede kaasschaaf langs de kassa.

Laat een pandeigenaar maar denken: zonder winkelruimte valt er ook geen formule te verkopen. Ik denk dat dit een veel betere houding is om je tegen een keihard opstellend private equity op te stellen.

Kalvertoren

De Kroonenberg Groep kan als eerste laten zien dat dit mogelijk is. Recent zijn zij eigenaar geworden van de Kalvertoren. Dit is één van de plekken waar het huurcontact met V&D is opgezegd. Ik kijk er nu al naar uit welke retailers zij gaan aantrekken om van dit winkelcentrum weer een hippe trekpleister te maken in hartje Amsterdam.

Persberichten in de toekomst

Ik zie de huilberichten in de toekomst al langskomen van Sun Capital. 'Doordat de pandeigenaren en de werknemers van V&D geen offers willen brengen, zijn wij genoodzaakt geweest om V&D te sluiten'. Kom op zeg, laten we ons vooral niet gek maken door deze club die al zo'n 45 miljard dollar aan wereldwijde investeringen heeft uitstaan.

John Kerkhoven is directeur van VJ

VASTGOEDKALENDER:

11 februari: [Hoe kun je sociale woningen rendabel bouwen?](#) (al 99 deelnemers)

17 maart: [Bricks in Retail event](#) (al 86 deelnemers)

19 maart: [De dag van de Vastgoedfinanciering](#) (al 205 deelnemers)

26 maart: [Landelijk Kerkelijk Vastgoed Congres 2015](#) (al 50 deelnemers)

22 april: [Woningcorporatie Dag 2015](#) (al 70 deelnemers)