

KroesePaternotte over flexibiliteit in de retailsector

27-06-2018 15:07

Bij retailmakelaar KroesePaternotte weten ze als geen ander wat er speelt in de markt. VJ sprak met Robbert Kroese en Floris Paternotte - de zonen van oprichters Jan en Patrick - over nieuwe huurconstructies en alternatieve contractvormen. Hoe flexibel is de retailsector?

Op de kantorenmarkt komt het steeds vaker voor dat grote metrages worden gehuurd of gekocht door een flexoffice aanbieder, waarbij de oppervlakte wordt opgeknipt tot kleinere (onder) te verhuren eenheden. Zo kunnen bedrijven op zulke locaties tijdelijk kantooruimte huren en gemakkelijk inkrimpen of uitbreiden. Kan dat ook in het retailvastgoed ontstaan? "Die ontwikkeling zien we niet", reageert Paternotte. "Grote metrages zou je alleen op deze wijze kunnen verdelen als er een retailer opstaat die meerdere concepten bij elkaar brengt als een soort miniwarenhuis. Die wens zal in elk geval zeker niet vanuit de verhuurder komen."

Flexibiliteit zit in de retailsector dus niet in het samenvoegen van verschillende concepten, maar kan volgens de nieuwe generatie KroesePaternotte wel op andere manieren naar voren komen: door kortere huurperioden en variabele huurbedragen. Kroese en Paternotte verdiepen zich in de snelle veranderingen van de consument en de retailers en passen deze toe in een, volgens hen, weinig innovatieve vastgoedbranche. Kroese: "Niet e-commerce, maar een gebrek aan flexibiliteit is de oorzaak van leegstand."

Kortere huurperioden

Vanuit retailers komt er een steeds grotere vraag naar kortere huurperioden. Enerzijds komt dit volgens de retailexperts door snelle veranderingen in de branche (innovaties, ander consumentengedrag); anderzijds door online retailers die een fysieke winkel willen openen maar dat nog niet aandurven. "Voor een fysieke winkel is een huurperiode van minimaal vijf jaar de standaard", vertelt Paternotte. "Daarnaast zijn de kosten om een winkel te openen vele malen hoger dan die van een webshop. Daarom denk ik dat je er als verhuurder goed aan doet om je flexibeler op te stellen. Er zit namelijk een grote markt bij online retailers die fysiek willen gaan."

Kroese vindt het een grote vooruitgang dat retailers die online succes boeken ook voor fysieke aanwezigheid in het winkellandschap gaan. "Toch is het moeilijk voor winkeleigenaren om voor korte huurperioden te gaan, omdat zij op de achtergrond natuurlijk ook met financieringen en rendementsberekeningen te maken hebben. Institutionele fondsen werken met Excel sheets en dan is de besluitvorming heel anders dan bij bijvoorbeeld een particuliere eigenaar."

De extreem korte huurperioden, zoals enkele weken of maanden in het geval van pop-up stores, zijn echter niet zo kansrijk gebleken. "Eigenaren willen meer zekerheid", legt Paternotte uit. "Bij een pop-up store in de Kalverstraat bleek al gauw dat het niet rendabel was. Hier geldt vooral dat het in slechte tijden interessant is." Kroese vult aan: "Steeds meer retailers richten zich in fysieke winkels tegenwoordig vooral op klantbinding, service en experience - boven transacties. Of de transactie in de winkel of webshop plaatsvindt, is van minder belang. Pop-up stores lenen zich prima voor productlanceringen of het genereren van bekendheid. Bij KroesePaternotte ligt de focus echter op eigenaren en retailers met een lange termijnvisie. Voor onze cliënten zijn locatie en kwaliteit altijd van onschatbare waarde."

Variabele huurbedragen

Een andere vorm van flexibiliteit zit in de manier waarop de huur berekend wordt. Zo komt omzethuur steeds vaker voor, met name in winkelcentra. Kroese zet de wildgroei aan mogelijkheden uiteen: "Soms is 100% van het huurbedrag gebaseerd op de omzet, maar veel vaker is het een combinatie van een vaste basisuur met daar bovenop een omzethuur. Die verhouding kan variëren. Het kan ook zo zijn dat er een percentage van het bedrag boven een bepaalde omzet aan extra omzethuur wordt berekend. Ook komt het voor dat je - wanneer je

VASTGOED JOURNAAL

een bepaalde omzet niet haalt - gebruik kan maken van de volgende break-optie. In sommige gevallen wordt een gemiddelde genomen van de omzet van bijvoorbeeld de eerste drie jaar, die wordt vastgeklikt voor de periode daarna. Sommige retailers hebben daar moeite mee, om hun cijfers zomaar te delen met vastgoedeigenaren.”

De vraag wie het meeste baat heeft bij omzethuur is dan ook sterk afhankelijk van de situatie. “Een retailer die gelooft in zijn eigen omzet, kan het beter niet doen. Die moet dan mogelijk meer huur betalen dan bij een vast bedrag. Tegelijkertijd biedt het kansen voor retailers om panden te huren. Over het algemeen is het risico voor de huurder daarom wat kleiner”, voegt Paternotte tot slot toe.

Ramon Holle