

# Ontspannen winkelen, werken en wonen

**Dat willen we natuurlijk allemaal: ontspannen winkelen, werken en wonen. Alleen vereist dat wel topvastgoed op toplocaties. En voor die combinatie kom je uit bij Vastned. Reinier Walta, CEO, legt de focus en visie uit van deze bijzondere, sinds 1987 beursgenoteerde winkelvastgoedeigenaar.**

**W**alta (1974) is sinds april dit jaar CEO van Vastned. Daarvoor was hij zes jaar CFO. In een notendop beschrijft hij de belangrijkste activiteiten van het bedrijf: “Wij hebben een unieke portefeuille die je niet tegenkomt bij de andere beursgenoteerde vastgoedbedrijven. Wij investeren in binnenstedelijk vastgoed, vooral winkelpanden. Voorheen keken we vooral naar de belangrijkste straten in historische binnensteden, maar de laatste tijd nemen we dat ruimer. Ook een pand met een populair restaurant, een supermarkt of een andere conveniencefunctie, dicht bij het centrum en met goede kwaliteit appartementen erboven of de mogelijkheid daartoe, kan een interessante investering zijn. Tegelijkertijd bestaat een groot deel van de portefeuille nog uit het hogere segment winkelvastgoed in de aantrekkelijkste grootstedelijke straten in Nederland, België, Frankrijk en Spanje. Belangrijkste is hierin Amsterdam, met 22% van de totale portefeuillewaarde, waaronder het Rokin Plaza en verschillende panden in de PC Hooftstraat. Verder hebben we panden in onder meer Utrecht, Brussel, Antwerpen, Parijs, Bordeaux, Lille en Madrid.”

## **Belletje trekken**

Vastned telt slechts 35 werknemers. Daarmee overziet en exploiteert het een







DEEL ONLINE

vastgoedportefeuille van 1,4 miljard euro. Walta: “Wij hebben een echte hands-on mentaliteit. Wat we aan expertise missen om ons bezit te optimaliseren, huren we in. Onze portefeuille is uniek en niet replicerbaar, echt een USP. Wij bezitten 272 *individuele* toppanden in de beste winkelgebieden met in totaal circa 440 commerciële huurders. Wij hebben veel expertise om nieuwe pareltjes te vinden, passend bij ons profiel. En als het moet, gaan we daarvoor gewoon ouderwets belletje trekken. Zo hebben we in Parijs de afgelopen jaren een grote portefeuille opgebouwd in het stadsdeel Marais. Een heel hippe en authentieke wijk, naadloos passend bij onze strategie. Met kleinere winkels en boetieks in een historisch deel van de stad. Dáár willen mensen graag zijn. In dit metier zijn wij expert en vaak vragen taxateurs ons om advies. Wij weten wat er gebeurt in de markt en dat onderscheidt ons.”

#### Mixed-use

Vastned heeft het liefst panden met een winkeloppervlak van tussen de 150 en 300 m<sup>2</sup>. Die zijn erg gewild. Daarboven neemt het aantal potentiële huurders sterk af. Eronder wordt de huurbrengrang te klein om de structurele kosten voor onderhoud en reno-

#### Reinier Walta:

‘Wij hebben een echte hands-on mentaliteit’

vatie nog te rechtvaardigen. Walta: “Een winkelpand van 300 m<sup>2</sup> heeft een vaak grote, leegstaande bovenverdieping. Die is prima voor kantoren en met name voor appartementen geschikt te maken. Hard nodig, want woonruimte is overall schaars.”

Deze ‘mixed-use’ past naadloos bij het diversificatiebeleid van Vastned en is vaak ook de sleutel tot meer verduurzaming. Probleem is dat lang niet alle panden bouwtechnisch geschikt zijn voor ombouw, of een monumentenstatus hebben. En dan moet de winkelhuurder ook nog willen meewerken. Uiteraard is het kostbaar, zeker ook omdat Vastned liefst het hele pand in één keer onder handen neemt en verduurzamt tot een EPC-label van A of A+. Walta: “Daarmee dragen we ook bij aan de bestendinging van het cultureel erfgoed en helpen we om steden leefbaar te houden. Dat is ook belangrijk voor onze huurders – winkelpubliek blijft dan graag komen – en dus goed

voor onze portefeuille. Maar dit lukt vooral op plekken waar de huurniveaus aantrekkelijk genoeg zijn, zodat we de investering op termijn ook terugverdienen.”

#### Uitstraling

Aangaande diversificatie kijkt Vastned naar meer verschillende typen winkeliers en de volgende generatie huurders. Dit ook als reactie op de trend van online shopping, waardoor bepaalde middensegmentketens het aantal vestigingen verminderen en zo de totale vraag naar winkelruimte afneemt. Deze nieuwe huurders moeten bij voorkeur solide, toekomstvaste partijen zijn die heel bewust hun vestigingen kiezen en dan geruime tijd bij Vastned willen huren. Daarnaast ziet Walta ook veel kansen in ‘phygital retailers’. Oftewel e-commerce-bedrijven die ook een fysieke winkel willen hebben, liefst een experience-store op een heel zichtbare plek in de binnenstad. Walta ziet ook een aanhoudende vraag van monobrand- en flagshipstores. Die willen allemaal op een toplocatie een karakteristiek pand met de nodige merkversterkende uitstraling.

Walta: “Wij hebben voor hen de juiste panden beschikbaar, want zij willen een winkel op die plekken waar mensen graag willen zijn. Die partijen benaderen wij gericht. Hetzij via hun makelaar, die we meestal goed kennen, of gewoon direct. Zo vinden wij de huurders die met ons matchen en dan zorgen we er meteen voor dat we elke meter van het pand kunnen gebruiken. Duurzaam. Wij hebben een unieke portefeuille, in unieke steden, op toplocaties. Dat is Vastned!” 