

‘Een grote vis in een kleine vijver’

Het in het centrum van Utrecht gevestigde Corio is één van de grootste beleggers in retailvastgoed in Nederland en Europa. Het beursgenoteerde bedrijf is de eigenaar van een groot aantal winkelcentra in en buiten Nederland. Met een combinatie van intensief beheer en nieuwe projecten in onder andere Turkije timmert de vastgoedbelegger aan de weg. Volgens topman Jan de Kreij is het winkelvastgoed van Corio vanwege de standaard inflatiecorrectie in de huurcontracten een goede belegging voor pensioenfondsen.

door: Gabor Mooij

Corio ontstond in 2000 uit een fusie van de toenmalige vastgoeddochter Winkelbeleggingen Nederland (WBN) van het ABP en het beursgenoteerde VIB. Tachtig procent van het vermogen heeft Corio belegd in retailvastgoed en 20 procent in kantoren en bedrijfsruimten. Het vermogen in retailvastgoed bestaat voor 48 procent uit winkelcentra in Nederland en voor 52 procent uit winkelcentra in het buitenland. Het bedrijf heeft veel winkelvastgoed in Frankrijk. Daarnaast zijn Italië, Spanje en Turkije belangrijke landen voor Corio.

Het ABP is de grootste aandeelhouder van Corio. “Het ABP bezit 38 procent van de aandelen. De aandelen van het ABP zijn op dit moment circa 1,6 miljard waard”, vertelt Jan De Kreij, CEO van Corio.

Goede belegging

Het Utrechtse vastgoedbedrijf staat er financieel goed voor. Zo is het aandeel Corio tussen 1 januari 2003 en eind januari 2007 gestegen van 24,50 naar 66 euro. “Onze huidige beurswaarde is ruim vier miljard en dat was ongeveer twee miljard. Dat is niet slecht in vier jaar tijd.” Daarnaast bestaat volgens De Kreij een relatief klein deel van het vermogen, namelijk 37 procent, uit geleend geld. “Dat is 1,4 miljard euro. We verwachten niet meer dan 50 procent te lenen, omdat we graag duidelijk onder het wettelijke maximum van 55 procent blijven.”

De topman van Corio vindt winkelvastgoed een goede belegging voor pensioenfondsen. “In onze huurcontracten is indexatie opgenomen. De huren stijgen jaarlijks met hetzelfde percentage als de inflatie. Pensioenfondsen die indexerend weten zo dat ze met deze belegging jaarlijks over geld beschikken dat volledig in de pas loopt met de prijsinflatie.”

Hij benadrukt dat de groei van Corio op meer berust dan alleen de inflatiecorrectie. “De ontwikkeling van ons directe inkomen, dat zijn de huren minus de kosten, is de laatste vijf jaar aanzienlijk beter geweest dan de inflatie.”

Uitbreiding

Corio wil zowel groeien via het uitbreiden van bestaande winkelcentra als door ontwikkelingsmaatschappijen zoals ING Vastgoed en Bouwfonds MAB nieuwe winkelcentra te laten ontwikkelen. “Wat de bestaande centra betreft, richten we ons op het bieden van extra service aan de consument. Die komt daardoor graag terug. Daarnaast willen we de dienstverlening aan huurders steeds verbeteren.”

Bij de ontwikkeling van nieuwe centra richt Corio zich zowel op het binnen- als het buitenland. Een voorbeeld van een nieuw project in Nederland is het Pieter Vreedeplein in Tilburg. Het gaat om winkelgalerijen rond dit plein in de Tilburgse binnenstad. De Kreij legt uit dat een dergelijk project veel voorbereiding en tijd kost. “De onderhandelingen erover duurden zeker zes jaar. In 2002 keurde de gemeente Tilburg het plan goed en toen heeft het nog bijna twee jaar geduurd voor de bouw kon beginnen. Het winkelcentrum wordt in 2008 opgeleverd.”

In het buitenland is Corio bezig met nieuwe projecten in Turkije. “De kans is groot dat we daar in drie nieuwe winkelcentra gaan investeren. Verder hebben we in 2005 een belang van 47 procent gekocht in één van de bekendste winkelcentra van het land, Akmerkez in Istanbul.”

De Kreij ziet veel perspectief in Turkije. “Turkije is voor ons een belangrijke groeiemarkt. Daar wonen 75 miljoen mensen en het land kent een grote bevolkingsgroei. Dat betekent dat er snel meer consumenten komen. Wij waren er als eerste. Turkije heeft nog weinig winkelcentra. Ik geloof dat dat land het potentieel heeft om de groei van onze portefeuille nog te versterken zonder dat we al teveel risico's lopen.”

Gemengd

De meeste nieuwe projecten en een deel van de bestaande projecten op retailgebied van Corio zijn gemengd. Dat wil zeggen dat het om een combinatie van winkels, kantoren en woningen gaat. "In principe hebben wij een voorkeur voor alleen winkels, maar dat is bijna nergens meer te realiseren. Gemeenten willen de winkels altijd combineren met woningbouw. Dat zie je trouwens niet alleen in Nederland, maar ook in het buitenland."

Volgens De Kreij kan Corio het beste naast de winkels ook eigenaar zijn van de kantoren bij een winkelcentrum. "In Hoog Catharijne is het bijvoorbeeld maar goed dat we zowel de winkels bezitten als de kantoren die boven op de winkels zijn gebouwd. Met verschillende verhuurders in zo'n winkelcentrum is het lastig om afspraken te maken over uitgangen en parkeerruimte. Nu regelen we dat allemaal zelf."

Wat het beleggen in winkels en kantoren betreft ziet hij een duidelijk verschil. "Winkeliers willen op een locatie zitten, waar zoveel mogelijk consumenten komen. Dat is voor een bedrijf dat in een kantoor zit onbelangrijk. Daar komen alleen de mensen die er werken of er een afspraak hebben."

Centermanagement

"Huurders in een winkelcentrum en Corio hebben een gelijk belang", aldus De Kreij. "Dat is zorgen dat er zoveel mogelijk bezoekers naar een winkelcentrum komen en zorgen dat die daar zo lang mogelijk blijven. Dat bepaalt namelijk zowel de omzet van de winkeliers als de waarde van een winkelcentrum. Bij meer winkelend publiek en een hogere omzet voor de winkeliers kunnen we de huren voor nieuwe huurders verhogen. Ook zullen succesvolle huurders meer ruimte willen en daarvoor willen verhuizen. Wij kunnen de huren dan zowel voor de winkel die die huurders verlaten als voor hun nieuwe winkelruimte verhogen." Hij merkt op dat er ook een positieve kant zit aan minder succesvolle huurders die hun pand moeten verlaten. "Die moeten zich uitkopen of een kleinere winkel huren. De ruimte die ze achterlaten kunnen wij dan verhuren aan een nieuwe huurder. Zo kunnen we onze winkelcentra iedere keer aanpassen aan de behoefte van de consument."

Corio houdt die consument bij het beheer van haar winkelcentra nauwlettend in de gaten. "Als we zorgen voor een goede service en een goede uitstraling van een winkelcentrum komt de klant eerder terug." Het vastgoedconcern past daarom een intensieve vorm van beheer toe. "We noemen dat centermanagement. Dat betekent dat we zelf continu bovenop de ontwikkeling van een winkelcentrum zitten. We houden in de gaten wie succesvolle huurders zijn, wat de wensen van de consument zijn en hoe je de winkelcentra daaraan aanpast. Dan moet je ook denken aan de kwaliteit van het entertainment, waaronder de restaurants en café's."

Om centermanagement mogelijk te maken, heeft Corio de laatste jaren veel nieuwe mensen aangetrokken. "Toen we in 2000 begonnen hadden we 70 medewerkers, dat zijn er nu 300." Veel van deze medewerkers houden zich bezig met verhuurmanagement en facilitymanagement. "Bij het verhuurmanagement gaat het onder andere om het werven van huurders, het onderhandelen over huurcontracten en het zorgen dat er een goede mix van winkeliers in een winkelcentrum komt. Wat het facilitymanagement betreft, hebben we managers in dienst die weten hoe je een winkelcentrum onderhoudt en schoonmaakt en hoe je zorgt dat het er veilig is. We hebben daarbij graag dat onze werknemers zelf oplossingen bedenken." Hij geeft een voorbeeld. "Een medewerker heeft bedacht dat als je vuilnis samenperst, afval minder frequent hoeft te worden opgehaald. Dat levert een kostenvoordeel op en het zorgt ervoor dat de geluidsoverlast door de vuilniswagens afneemt."

Voor iedere regio heeft Corio een regiomanager met onder hem of haar verschillende centermanagers in dienst. "De regiomanager bezoekt zeer regelmatig de winkelcentra in zijn regio om goed te weten wat daar speelt. Daarnaast heeft ieder winkelcentrum een centermanager. Deze moet zorgen dat hij of zij de huurders kent. Hij of zij denkt mee hoe een winkelier zoveel mogelijk klanten in de winkel krijgt. Daarnaast onderhoudt de centermanager contact met de gemeente over zaken zoals parkeren en parkeertarieven en het openbaar vervoer."

Winkelcentra

Van de portefeuille van Corio maken bekende winkelcentra zoals Hoog Catharijne en Villa Arena in Amsterdam deel uit. Het bedrijf is actief betrokken bij de renovatie van Hoog Catharijne. "Voor 250 miljoen euro gaan we Hoog Catharijne herontwikkelen en uitbreiden. Samen met andere partijen nemen we het hele stationsgebied onder handen. In maart 2006 heeft de gemeente Utrecht hierover overeenstemming bereikt met de Utrechtse Jaarbeurs, de NS, het rijk en Corio. De onderhandelingen die daaraan vooraf gingen duurden meer dan tien jaar. Hoog Catharijne moet weer het hart worden van winkelend Nederland en moet beter aansluiten bij de Utrechtse binnenstad."

Het winkelcentrum krijgt een meer open karakter dan nu het geval is. Daarvoor komt onder andere in het midden van Hoog Catharijne een vloer van glas. Door deze vloer kunnen de bezoekers de Catherijnesingel zien, die de gemeente Utrecht van een drukke verkeersader zal veranderen in een met water gevulde singel. “De opknabbeurt moet ertoe leiden dat mensen niet alleen door Hoog Catharijne naar de binnenstad lopen, maar er speciaal naar toe komen om er te winkelen.” Naast de positieve gevolgen voor Utrecht en het landelijk bekende winkelcentrum ziet De Kreij nog een positieve kant aan het project. “Het duurt dan wel lang, maar het lukt toch om een dergelijke grootschalige private publieke samenwerking in Nederland van de grond te krijgen.”

Hij benadrukt de lange tijdslijn van projecten zoals Hoog Catharijne. “Hoog Catharijne wordt in zijn geheel opgeleverd in 2015. We zijn nu al bezig met projecten voor de periode 2015-2020. Je bent in Nederland, maar ook in het buitenland afhankelijk van langdurige ruimtelijke ordeningsprocedures.” Naast winkelcentra in de grote steden bezit Corio veel regionale centra. De vastgoedbelegger hecht veel belang aan dominantie in het verzorgingsgebied, het gebied waar de bezoekers van een winkelcentrum vandaan komen. “Soms is het beter om een grote vis te zijn in een kleine vijver dan dezelfde grote vis of zelfs een grotere vis in de zee. In een kleinere stad ben je de eerste en de beste terwijl in een grote stad andere winkelcentra zijn waar de consument ook gemakkelijk naar toe kan.” Regionale winkelcentra hebben nog een ander voordeel. “Met een kleinere locale overheid kun je over bijvoorbeeld parkeren en de bereikbaarheid gemakkelijker afspraken maken dan met een stad als Parijs.”

Concurrentie

In Nederland is Corio één van de drie grote partijen op het gebied van retailvastgoed naast Rodamco en ING Retail. “Qua hoogte van de huur per vierkante meter zijn we denk ik zelfs de topspeler in Nederland. Dat is belangrijk, want winkeliers willen Corio dus meer huur betalen dan dat ze op een andere locatie kwijt zouden zijn.”

Bij haar buitenlandse projecten heeft Corio te maken met veel concurrentie uit heel diverse hoek. “Je vindt er eigenlijk iedereen. Het Oostenrijkse Meinl, de Amerikaanse investeringsbank Morgan Stanley, het Duitse ECE en Franse beleggingsmaatschappijen. Maar we komen ook Italianen, Spanjaarden en in Turkije zelfs partijen uit het Midden Oosten tegen. De Amerikanen worden steeds actiever. Veel Amerikaanse banken bieden winkelcentra als investeringsproduct aan hun klanten aan. Een paar jaar geleden was Europa afgeschreven. Het was hier voorbij, Europa als avondland. Nu gebeurt er opeens weer van alles. Wij worden weer de motor van de wereld na Amerika.”

Hij zou graag met minder concurrentie te maken hebben. “Ik heb veel liever dat ik de enige ben die goedkoop kan inkopen. Nu biedt men tegen elkaar op. Dit is echt iets van het laatste anderhalf jaar.” Corio vangt de hevige concurrentie op door goed te timen. “We kijken in Turkije bijvoorbeeld waar we mogelijkheden zien zoals het tien tot vijftien jaar geleden in Spanje was. Daar nam het winkelvastgoed toen een grote vlucht. Ook zoeken we plaatsen op waar de competitie nog wat beperkter is.”

Prestaties

De Kreij ziet niets in een beschermingsconstructie om een overname te voorkomen. “Onze beste bescherming zijn onze prestaties. Als we goed presteren hebben de aandeelhouders vertrouwen in onze koers en ons management. Ze zullen in een overname dan niet zo snel een verbetering zien. Ik vind beschermingsconstructies voor ondermaats presterende bedrijven heel slecht.”

Over de prestaties doet Corio niet geheimzinnig. Dat hoeft ook niet want het bedrijf kent een steeds oplopende aandelenkoers en heeft een goed gevulde ‘oorlogskas’. “In ons jaarverslag bieden we een helder overzicht van onze prestaties. De lezer vindt daarin het directe rendement plus de waarde stijging van het vastgoed zonder dat daarin de financieringslasten zijn opgenomen. Wij publiceren onze vastgoedprestaties al enkele jaren. Lang niet iedereen doet dat. Ik vind 100 procent transparantie belangrijk. We hebben van PropertyNL, een onderzoeksbureau op het gebied van commercieel vastgoed, een transparantieprijs ontvangen.”

Wat de toekomstige prestaties betreft, denkt De Kreij dat Corio over vijf jaar haar Europese portefeuille verder heeft uitgebreid en dat het een aanzienlijk deel van de bestaande eigendommen heeft herontwikkeld. “Ik verwacht dat we sterker zijn geworden in gebieden waar we al zitten. Verder gaan we dan nog steeds voor een groei die hoger is dan de inflatie.”

Jan de Kreij

Bedrijfseconoom Jan de Kreij startte zijn carrière in 1966 bij Shell. Hij was daar onder andere Algemeen Directeur Shell Vastgoed en toen hij in 1997 bij Shell vertrok, was hij wereldwijd controller van de Koninklijke Nederlandse Shell Groep. De Kreij stapte over naar Robeco, waar hij zowel vice-voorzitter werd als algemeen directeur van Rodamco N.V. Vervolgens begon hij in 2000 een eigen bedrijfsadviesbureau op het gebied van financiële beleggingen en vastgoedbeleggingen. In 2001 werd hij lid van de Raad van Commissarissen van Corio. In mei 2003 werd De Kreij bij Corio benoemd tot gedelegeerd commissaris en tot waarnemend CEO. Vanaf 1 mei 2004 is hij CEO van Corio.