

# Beleggen in retailvastgoed vergt focus en visie

De vele berichten in de media over omvallende winkelketens mogen dan een somber beeld schetsen, ze vertellen niet het hele verhaal. Het perspectief voor beleggen in retailvastgoed is juist positief, zeggen Peter Koppers, Manager van het Achmea Dutch Retail Property Fund, en Chris Doornekamp, Investment Manager van Rabobank Pensioenfondsen. Wel is een scherpe strategie een vereiste.

Door Hans Amesz

## Achmea Real Estate heeft recent een nieuwe retailvisie opgesteld. Waarom?

**Peter Koppers:** 'Wij zien een discrepantie tussen de berichtgeving over retail in de media en onze eigen cijfers. In de kranten gaat het vaak over faillissementen en retailers die het niet goed doen, terwijl wij juist expanderende retailers zien die verder willen uitbreiden. We zien dat in veel gebieden waar wij actief zijn, de leegstand afneemt en de huurniveaus weer stijgen. We zien ook dat het aantal verkopen in fysieke winkels weer aan het toenemen is. Natuurlijk is het niet alleen maar rozengeur en maneschijn in retailvastgoedland, maar er is gewoon veel meer te vertellen. De sector heeft zichzelf opnieuw moeten uitvinden, maar inmiddels zijn er steeds meer positieve signalen te zien en kunnen wij als belegger een robuuste performance

laten zien en een hoog dividendrendement uitkeren. Voor beleggers resulteert dit in een aantrekkelijk risico-rendementsprofiel, mits er focus is op de juiste segmenten en locaties.'

## Hoe heeft de retailmarkt zich na de coronaperiode ontwikkeld?

**Koppers:** 'In het begin van de pandemie was de verwachting dat corona een game-changer zou worden, in de zin dat een aanzienlijk deel van de winkels zou verdwijnen en de online winkel de rol van de fysieke winkel zou overnemen. Dat is niet gebeurd. Natuurlijk hebben partijen het moeilijk gehad door corona en hebben ze schulden opgebouwd die moeten worden terugbetaald. Maar heel veel partijen zijn in staat geweest te herstructureren en zichzelf als het ware opnieuw uit te vinden. Er worden weer nieuwe winkels geopend. Wat betreft de locatiekeuze zijn retailers wel kritischer geworden. Dat is een van de redenen waarom wij de strategie van ons retailfonds een aantal jaren terug hebben aangepast: we hebben een scherpe selectie gemaakt van steden waarin we beleggen. Niet meer in twintig of dertig grote steden zoals vroeger, maar alleen in de negen grootste. Ook hebben we onze allocatie naar op de dagelijkse boodschappen gerichte wijkcentra verhoogd. We hebben echt focus aangebracht en de strategie ook volledig kunnen executeren. Dat heeft gezorgd voor een sterk verbeterde performance van de beleggingsportefeuille.'

## Hoe kijkt Rabobank Pensioenfondsen naar de risico's van beleggen in retailvastgoed?

**Chris Doornekamp:** 'Voor ons is spreiding essentieel. Dat geldt ook voor onze vastgoedportefeuille. Het streefgewicht voor vastgoed is op dit moment 12,5% van onze totale beleggingen. Voor vastgoed beleggen we 60% in Nederland en 40% internationaal. Binnen Nederland beleggen we vooral in woningen, maar ook in winkel- en zorgvastgoed. We zoeken geen retail vastgoedbeleggingen met een hoog risicoprofiel, maar juist een kwalitatief goede portefeuille met stabiele inkomsten op de lange termijn.'

## Waarom heeft Rabobank Pensioenfondsen haar directe winkelportefeuille ingebracht in het retailfonds van Achmea?

**Doornekamp:** 'We hebben in 2022 het besluit genomen om het grootste deel van onze directe winkelportefeuille onder te

'In de kranten gaat het vaak over faillissementen en retailers die het niet goed doen, terwijl wij juist expanderende retailers zien die verder willen uitbreiden.'

brenge in het Achmea Dutch Retail Property Fund. De belangrijkste drijfveer was dat we hiermee een betere spreiding konden bewerkstelligen, zowel qua segmenten als qua winkelobjecten en huurders. De coronaperiode laat zien welke extreme risico's kunnen optreden. Als participant in het retailfonds van Achmea zijn we beter bestand tegen dit soort risico's. Bijkomend voordeel is dat de monitoring aan onze kant efficiënter kan plaatsvinden. Het tijdsbeslag is voor ons nu duidelijk minder. De bundeling van krachten was ook mogelijk, omdat er sprake was van een vergelijkbare beleggingsstrategie met een focus op de grote steden en dominante wijkcentra. Daarom pasten veel van onze winkelbeleggingen in het beleid van het Retailfonds. Via onze rol in de Advisory Board blijven we bovendien nauw betrokken bij het toekomstige beleid.'

### Hoe belangrijk is de locatie?

**Koppers:** 'Voor winkelvastgoed is locatie essentieel, want zelfs op straatniveau kan het uitmaken waar je zit. Je ziet ook steeds meer dat het pand moet aansluiten bij de identiteit van de retailer. Als je een luxe merk hebt, wil je ook een winkel die die luxe uitstraalt, bijvoorbeeld met hoge plafonds, goede zichtbaarheid en een monumentale status. Een fysieke winkel is als het ware een verlengstuk van de merkidentiteit. Het moet de zintuigen prikkelen en verleiden tot aankopen, offline of online.'

### Is er nog een bedreiging van online voor fysieke winkels?

**Koppers:** 'E-commerce is al vijftienvier jaar een wezenlijk onderdeel van de retailmarkt. Het winnende model blijkt steeds vaker een model te zijn waarin een fysieke aanwezigheid en de online webwinkel elkaar versterken. De fysieke winkel wordt gebruikt om producten te testen, advies in te winnen en ondergedompeld te worden in de beleving van het merk, terwijl online er is voor de consument die op zoek is naar bestelgemak.'

### Welke rol speelt ESG bij retailbeleggingen?

**Doornekamp:** 'Voor Rabobank Pensioenfonds is maatschappelijk verantwoord beleggen een belangrijke leidraad. Uiteraard moeten we altijd blijven letten op een goede risico-rendementsverhouding, maar ESG en impact maken met je beleggingen telt ook mee. Vastgoed speelt daarbij zeker een goede rol. Verduurzaming

van (winkel)vastgoed zien we aan de ene kant als een manier van risicoreductie. Aan de andere kant creëer je ook een maatschappelijk rendement, met name op het gebied van de E (milieu) en de S (sociaal).'

**Koppers:** 'Wij zijn intensief bezig met het verduurzamen van onze retailportefeuille, onder meer door het plaatsen van zonnepanelen, het gasloos maken van onze portefeuilles en het verder isoleren van gevels en daken van onze winkelobjecten. Dat heeft ertoe geleid dat we nu een portefeuille hebben met 91% A-labels, wat in retail heel hoog is. We hebben een CO<sub>2</sub>-routekaart, waarin we onze ambities ten aanzien van CO<sub>2</sub> hebben gekoppeld aan investeringen op het gebied van duurzaamheid voor de komende vijftien jaar. Ook om ervoor te zorgen dat we niet in één jaar heel veel investeringen moeten doen, want het gaat vaak om investeringen die tijd nodig hebben om rendabel te worden.'

**Doornekamp:** 'Ik vind House Modernes, één van de objecten van het retailfonds van Achmea, een mooi voorbeeld van ESG. Dit voormalige warenhuis in de binnenstad van Utrecht is volledig gerenoveerd, waarbij de historie van dit monumentale pand wel bewaard is gebleven. Diverse kenmerken van ESG komen hier goed bij elkaar. Zo is bij de renovatie slim gebruikgemaakt van bestaande bouwmaterialen. Het energielabel van dit pand uit 1941 is sterk verbeterd naar A++, er is een multifunctioneel gebruik door huurders en het gebouw is weer de blikvanger, zoals het ooit bedoeld was. Op die manier kunnen financieel en maatschappelijk rendement hand in hand gaan.'

### Waarom is het juist nu aantrekkelijk om in de retailmarkt te stappen?

**Koppers:** 'Consumenten weten de winkelstraten weer te vinden. Mede als gevolg van de inflatie zijn de lonen gestegen en is de koopkracht toegenomen. Door corona zijn huren en waardes gedaald. Die laatste zijn nu aantrekkelijk en daardoor is een goed instapmoment gecreëerd. Omdat de waardes nu op een aantrekkelijk niveau liggen, kunnen wij een hoog dividendrendement uitkeren aan onze participanten. Dat onderscheidt retailvastgoed van andere vastgoedsectoren, waar het dividendrendement in het algemeen lager ligt.' ■



**Peter Koppers**

Manager Achmea Dutch Retail Property Fund, Achmea Real Estate



**Chris Doornekamp**

Investment Manager, Rabobank Pensioenfonds

## IN HET KORT

Anders dan verwacht is corona geen gamechanger geworden. Veel retailers zijn in staat geweest te herstructureren en zichzelf opnieuw uit te vinden.

Voor winkelvastgoed is locatie essentieel, zelfs op straatniveau. Het is zaak voor retailers om een model te faciliteren waarbij online en fysiek samengaan.

De waardes van veel fysieke winkels bevinden zich nu op een aantrekkelijk niveau, waardoor voor beleggers een goed instapmoment is gecreëerd.

Impact maken met een retailportefeuille is heel goed mogelijk.