

FINANCIËEL ÉN MAATSCHAPPELIJK RENDEMENT BIJ HET HART VAN DE WIJK

Door Joost de Baaij

Buurt- en wijkwinkelcentra zijn een belangrijk onderdeel van de winkelstructuur, maar ook van veel beleggingsportefeuilles. Als zij kunnen uitgroeien tot het echte hart van de wijk, levert dit zowel financieel als maatschappelijk een aantrekkelijk rendement op.

Met 3.250.000 m² winkelvloeroppervlak maken buurt- en wijkcentra in metrage ruim 10% uit van de Nederlandse winkelstructuur (bron: Locatus). Ook in de MSCI-index werd ultimo 2017 voor € 821 miljoen (circa 9%) belegd in dit winkelsegment. De centra hebben dus niet alleen een belangrijke rol in de dagelijkse bestedingen van consumenten, maar zijn ook voor investeerders een interessante asset class met een aantrekkelijk risico-rendementsprofiel. Na de betere binnensteden vormen de buurt- en wijkcentra namelijk het

winkelsegment waar historisch gezien het meest aantrekkelijke rendement per eenheid risico behaald kan worden. En daar liggen kansen voor de toekomst.

LESSEN

Maar als we iets hebben geleerd van de dynamiek op de winkelmarkt de afgelopen vijf tot tien jaar, is het dat stilstand achteruitgang betekent. Dat is niet alleen voor retailers van toepassing, maar geldt ook voor winkelgebieden. Het gaat niet vanzelf: tijden van vanzelfsprekende stijging qua bezoekers en dus omzet zijn voorbij. Er is werk aan de winkel; zeker omdat er binnen dit winkelsegment grote verschillen bestaan. Een asset manager speelt een belangrijke rol bij het toekomstbestendig houden van het buurt- of wijkcentrum. Het is daarbij belangrijk te begrijpen welke factoren er meespelen en waarop gestuurd kan worden.

WINKELGEDRAG EN MAATSCHAPPELIJKE TRENDS

De bezoeker vormt altijd het leidende principe wanneer gekeken wordt naar de functionaliteit van het winkelcentrum. De dagelijkse bestedingen moeten vooral snel en gemakkelijk kunnen worden gedaan. Het winkel- en voorzieningenaanbod moet compleet zijn en passen bij de behoefte. Ook fysiek moet het centrum op orde zijn als het gaat om bereikbaarheid, parkeren, lay-out en openbare ruimte. Schoon, heel

en veilig zijn hygiënefactoren. We zien daarnaast de opkomst van technologie en online winkelen, alhoewel dit voor de supermarktbestedingen tot op heden nog beperkt blijft tot 2,9% van de dagelijkse bestedingen (bron: Supermarkt & Ruimte). Maatschappelijk gezien is er sprake van een toenemende vergrijzing, meer en kleinere huishoudens en kans op vereenzaming van sommige groepen in het verzorgingsgebied. De behoefte aan diensten, zorg en ontmoeten neemt dus toe.

VAN BUURT- OF WIJKWINKELCENTRUM NAAR WIJKCENTRUM

Eerdergenoemde ontwikkelingen en verschuiving van behoeften zorgen ervoor dat de functionaliteit van het traditionele buurt- of wijkwinkelcentrum moet veranderen om in alle dagelijkse behoeften te voorzien. De parallel met de binnenstad is makkelijk te maken. Ook daar bestaat het winkelhart niet enkel uit winkels. Er is daar een steeds belangrijkere rol weggelegd voor horeca en leisure, maar ook voor wonen en werken. Omdat op buurt- of wijkniveau ook een brancheverbreiding wenselijk is, is het beter om te spreken van wijkcentra in plaats van buurt- of wijkwinkelcentra. De pure winkelfunctie wordt minder dominant. Is dat een bedreiging voor het investeringsproduct? Nee: het is een belangrijke kans om met een clustering van vastgoed en programmering van functies een nog relevantere rol te spelen in het dagelijkse

Foto: Archief Syntrus Achmea Real Estate & Finance



Joost de Baaij

Voor beleggers betekent de verschuiving van de focus naar complete wijkcentra dat een alternatieve meer holistische blik op vastgoedinvesteringen nodig is.

leven van de bewoners in de wijk. Het wijkcentrum is dan dus niet alleen dienstverlener, maar ook een belangrijke facilitator van sociale structuren en kan daarmee een positieve impact hebben op een gemeenschap van duizenden mensen.

EEN ANDER BELEGGINGSPRODUCT EN ANDERE EXPERTISE NODIG

Voor beleggers betekent de verschuiving van de focus naar complete wijkcentra dat een alternatieve, meer holistische blik op vastgoedinvesteringen nodig is. Het denken in monofunctionele beleggingssegmenten wordt steeds moeilijker houdbaar. Een trend die niet op zichzelf staat, want bijvoorbeeld ook stedelijke woongebouwen worden steeds vaker gecombineerd met een voorzieningenplint. Met deze trend verandert ook in toenemende mate de rol van de asset manager. In het geval van wijkcentra moet er naast specifieke winkelexpertise ook kennis en kunde aanwezig zijn van woon-, werk-, zorg- en ontmoetingsstructuren. Dus steeds meer een rol van 'community specialist'. Een rol die niet alleen reactief, maar juist zeer proactief moet worden ingevuld en die uitgaat van het standpunt dat financieel en maatschappelijk rendement hand in hand gaan.

DE POTENTIE IS AANWEZIG

De beschermde winkelstructuur in Nederland – met nauwelijks uitbreidingsruimte voor nieuwe buurt- en wijkcentra – zorgt ervoor dat verzorgingsgebieden redelijk constant zijn. Reisafstand en winkelaanbod blijven hierbij belangrijke pijlers. Op basis van een traditionele branchering - met een grote component dagelijkse voorzieningen, zoals

supermarkten - laat het toekomstig bestedingspotentieel zich in grote lijnen voorspellen wanneer gekeken wordt naar bevolkingsgroei, een veranderende samenstelling van de leeftijdsopbouw en bestedingsgedrag. Uit onze analyse van 684 winkellocaties - die aangemerkt zijn als buurt- of wijkcentra - blijkt dat circa 30% te kampen heeft met een afnemend bestedingspotentieel in 2030. Het gaat hier veelal om verzorgingsgebieden die afnemen in potentieel als gevolg van gezinsverdunding. Circa 38% kent een stabiel tot gematigd groeiperspectief van 0% tot 5%. Ruim 30% van de buurt- en wijkcentra kan rekenen op een stijgend bestedingspotentieel van 5% tot 20%. Deze cijfers laten zien dat veel buurt- en wijkcentra theoretisch een aantrekkelijk perspectief hebben.

RISICO'S EN KANSEN

In 2030 zal het bestedingspatroon er per branche waarschijnlijk anders uitzien. Daarnaast gaan de stijgende online bestedingen ook een hapje uit de koek nemen, maar zelfs wanneer de online bestedingen in dagelijkse goederen van 2,9% stijgen naar 10%, blijft het fysieke bestedingspotentieel voor veel centra voldoende en soms zelfs ruim voldoende. Zeker wanneer in ogenschouw genomen wordt dat de bestaande supermarkt een rol kan spelen als distributiepoint. Echter, zoals in het begin van dit artikel geconstateerd, is er geen reden om op de lauweren te rusten. Er zijn kansen die de buurt- en wijkcentra moeten aanpakken om ook richting de toekomst relevant te blijven voor consumenten zodat ze daarmee ook hun financiële beleggingswaarde weten te behouden. Dat geldt met name voor wijkcentra die stabiele tot gematigde groeiperspectieven hebben, zoals in de hiervoor aangehaalde analyse. Er zijn goede perspectieven voor dominante wijkcentra die solitair gevestigde winkels aan zich kunnen binden én die invulling kunnen geven aan de functionele 'transformatie' naar wijkcentra. Nieuwe functies komen in beeld die niet alleen functioneel voor impact in het verzorgingsgebied kunnen zorgen maar die ook financieel aantrekkelijk zijn en 'gewoon' huur kunnen betalen. Een vaak niet heel hoge huur, maar wel stabiel en met cpi-geïndexeerde ontwikkeling. Waar in de

betere binnensteden het aanvangsrendement momenteel tussen 3 en 4% ligt, is dat voor wijkcentra nu nog vaak tussen 6 en 7%. Voor de wijkcentra die een volledige 'fit' hebben en het duurzame hart van de wijk vormen, ligt er een verbetering van de historische risico-rendementsverhouding in het verschiet. Voor investeerders met een brede blik is het dus een uitstekend instapmoment. Zeker omdat financieel en maatschappelijk rendement bij het echte hart van de wijk hand in hand kunnen gaan. «

- Buurt- en wijkcentra zijn historisch gezien aantrekkelijke investeringssegmenten;
- Om tegemoet te komen aan trends en ontwikkelingen is brancheverbreiding naar andere functies nodig en moeten wijkwinkelcentra transformeren naar complete wijkcentra;
- Investeerders moeten minder monofunctionele beleggingssegmenten accepteren en de rol van asset managers verandert van winkelspecialist naar een proactief handelende community specialist met een visie op financiële en maatschappelijke prestaties;
- Uit analyse van toekomstige verzorgingsgebieden van wijk- en buurtcentra blijkt er in 2030 voor ruim 30% een meer dan uitstekend perspectief te zijn op basis van potentiële bestedingsniveaus;
- Wijkcentra die in staat zijn om het echte hart van de wijk te gaan vormen, kunnen naast een aantrekkelijk direct rendement ook nog een waardeinstijging tegemoetzien.