



Roderik Lüschen (L) en Gert-Jan Veldkamp

WP RETAIL INVEST BRENGT WIJKWINKELCENTRA TOT NIEUWE BLOEI

Als je middelgrote winkelcentra met expertise herontwikkelt en ze zorgvuldig klaarstoomt voor de toekomst, kan dat flink rendabel zijn, bewijst WP Retail Invest. In gesprek met directieleden en oprichters Roderik Lüschen en Gert-Jan Veldkamp.



Roderik Lüschen
Founder/Partner WPRI



Gert-Jan Veldkamp
Founder/Partner WPRI

We zien elkaar op veilige afstand in het mooi transparante kantoor in de Pedro de Medinalaan te Amsterdam IJburg, met spectaculair uitzicht op de witte verbingsbrug. Tijdens hun carrière (zie curricula vitae) trok een ‘niche’ in Nederlands vastgoed de aandacht van Gert-Jan Veldkamp en Roderik Lüschen: namelijk herontwikkeling van bestaande wijkwinkelcentra. Als je ze van nieuwe impulsen voorziet en ze klaarstoomt voor deze en de komende tijd, zou dat zeer interessant kunnen zijn! Ze besloten voor zichzelf te beginnen en maakten van deze business hun bedrijf, samen met de oud eigenaren van William Properties als investeerder. WP Retail Invest was geboren.

Wat maakt de lokale wijkwinkelcentra waarin jullie investeren kansrijk?
Veldkamp: ‘We signaleerden dat veel wijk-

en buurtcentra in de jaren negentig en nul “uitgemolken” zijn. Als investeringsobject zijn ze vaak te klein voor grote ontwikkelaars en te ingewikkeld voor kleine beleggers. Ontwikkelen in dit type winkels is namelijk, ondanks de schaalgrootte, vaak toch echt complex.’

Lüschen: ‘In de tien grootste steden van Nederland liepen de winkels in de stadscentra voor corona goed. Aantrekkelijk voor de consument, veel keuze, mooie veelal historische setting, goede horeca. Echt een bezoektrip waard. Kijk je verder dan die steden, dan zakt de aantrekkingskracht vaak sterk in. Een stap lager in het winkelaanbod constateren wij dat veel stadscentra in het slop zijn geraakt: tussen servet en tafellaken. Denk aan winkelcentra als In De Bogaard te Rijswijk, Centra in Utrecht Overvecht of WoenselXL te Eindhoven, die doen het slecht. Daar

is grootschalige heroriëntatie en indikking van het aanbod echt hard nodig. Enkele uitzonderingen in dat segment zijn Alexandrium, Stadshart Amstelveen en Gelderlandplein. Die doen ‘t weer goed. Wij zijn de faal- en succesfactoren gaan analyseren en tellen die op bij consumententrends - nu versterkt door corona - dat men voor de boodschappen en dagelijkse benodigdheden meer voor lokaal gaat. Naast de lokale wijkwinkelcentra met goede supermarkten als trekker, biedt dit voor sommige lokale dorpscentra onder de goede omstandigheden nieuwe kansen. “Liever het dorp in, dan naar de grote stad”, denkt de klant immers. Je zag de afgelopen maanden dat retail in kleine dorpskernen een ervaring kreeg, terwijl de omzetten en de huurprijzen in bijvoorbeeld de Amsterdamse Kalverstraat duikelden, ook door de mondkapjesplicht.’

CV RODERIK LÜSCHEN

- opgegroeid in Wilnis
- Makelaardij in Groningen gestudeerd, lid beleggingsclub
- via belegger Uni-Invest vak ingerold
- Cushman & Wakefield
- William Properties, later Fortis Vastgoed Ontwikkeling
- Rood Winkelvastgoed
- 2011-2012 start WP Retail Invest C.V.
- vrouw en drie kinderen, woont op Amsterdam-IJburg



‘Wij outsourcen als ontwikkelaar en investeerder veel maar zitten wel zelf achter het stuur’

OVER WP RETAIL INVEST EN DE LOSSE VENNOOTSCHAPPEN

De commanditaire vennootschappen zijn de specifieke eigenaren in een samenwerkingsverband per winkelcentrum, in handen van een zeer select aantal stille vennoten. WP Retail Invest heeft thans 4 objecten voor herontwikkeling in een CV gestructureerd. Het asset management van de exploitatie en het ontwikkelingsmanagement voor de herontwikkeling doen we als beherend vennoot WP Retail Development & Management BV.

Waarmee begon WP Retail Invest?

Veldkamp: ‘Met het besluit ons te gaan richten op lokale boodschappencentra. Die keuze stond aan de basis toen we 2011 en 2012 ons nieuwe bedrijf zijn gestart. De ontwikkelingen in 2020, maar ook in voorgaand decennium met de ontwikkeling van het aankoopgedrag via internet, versterken wat wij aanvoelden: een met alle stakeholders uitstekend gerefurbished winkelcentrum voor alle dagelijkse aankopen herwint veel waarde en sorteert extra traffic, omzet en dus beleggingswaarde. Je wilt er behalve de basisbehoeften en artikelen voor je dagelijkse verzorging ook aanvullende dienstverlening vinden, denk aan een opticiens en aan kleinschalige horeca. Dus in onze zoektocht naar geschikte objecten letten we altijd goed op branchering, concurrentiepositie en mogelijkheden tot herontwikkeling.’

Lüschen: ‘In plaats van een “noodzakelijk kwaad” wilden we geselecteerde en geacquireerde winkelcentra dus graag omtoveren naar een plek van nu. Waar je graag heengaat, een poos blijft en ook wat eet of drinkt.’

Dat klinkt gemakkelijker gezegd dan gedaan.

Lüschen: ‘Zeker. Consumenten kunnen overal shoppen, dus geeft de doorslag: wat is het gezelligst, prettig bereikbaar en breed gesorteerd? Huurders blij, klanten blij, wij blij. Maar hoe fix je dat? Wij ontwikkelen vanuit eigendomspositie, geen raden van bestuur of andere overbodige

lagen. Wij kopen bijvoorbeeld een winkelcentrum dat is “vastgelopen”. Er zijn wel plannen voor, maar de eigenaar stagneert. Herontwikkelen betekent bovendien veel uren verbranden, dat vindt niet elke belegger leuk. Het is veel gedoe: onderhandelen met de Gemeente, omwonenden en bestaande huurders en andere stakeholders. Tegenwoordig zijn er amper winkelontwikkelaars meer, dus dat is die nichemarkt waarin wij juist bewust zijn ingedoken. Wendbaar, ervaren en enthousiast: geef ons zo’n klus maar.’

Veldkamp: ‘Vele bestaande winkelcentra zijn gebouwd als multifunctionele doos met een parking eromheen gedrapeerd. Vrij dood. Je wilt dat hart in de wijk terug, in plaats van losse stenen in een veld. De synergie kan veel groter worden als je dat goed doet door een betere inpassing in de omgeving met de juiste uitstraling.’

Hoe hangt de vlag er intussen voor? Wat is jullie portefeuille?

Lüschen: ‘We hebben nu 50 miljoen euro in beheer verdeeld over vier winkelcentra: 1. Roosendaal - Tolbergcentrum, 2. Den Haag- Duinzigt, 3. Enschede - Het Stroink, 4. Duiven – Elshofpassage, zonder ontwikkelvolume. Inclusief kom je op circa 90 miljoen.’

Veldkamp: ‘We willen niet een groot bedrijf worden. Daarom bestaan die grote winkelontwikkelaars ook niet meer: lastig te bekostigen. Wij outsourcen veel,

‘WE ZEGGEN WAT WE DOEN EN DOEN WAT WE ZEGGEN’

maar zitten wel zelf achter het stuur.’

Lüschen: ‘Wij kijken: kunnen we echt iets aan een winkelcentrum toevoegen? Wanneer er leegstand is: past er een supermarkt bij of ontbreken er branches? We doen net zo graag aan “inbreiden” als uitbreiden. Ieder project heeft weer een andere uitdaging.’

Dan stuit je op een potentieel aan te pakken winkelcentrum. Next step?

Lüschen: ‘In het begin hebben we veel projecten geselecteerd en trokken we belletje bij beleggers. Zo zijn we bijvoorbeeld aan winkelcentrum Tolberg in Roosendaal in 2012 gekomen. Het begint met een longlist. Hier in de kast liggen stapels met voorstellen, ideeën. Je gaat veel bekijken en alles doorrekenen. Tien keer schieten is vaak één keer raak. Nu hebben we een “track record” en worden we benaderd.’

CV GERT-JAN VELDKAMP

- groeide op in Arnhem
- studeerde Planologie op de HTS te Utrecht
- na studie Ruimtelijke Ordening kwam interesse voor vastgoed
- Postdoctorale opleiding UvA in Vastgoed
- gestart in

winkelvastgoed voor o.a. BAM

- eerder werkzaam bij William Properties, later geïntegreerd in Fortis Vastgoed Ontwikkeling
- 2011-2012 start WP Retail Invest C.V.
- vrouw en twee kinderen, wonend te Utrecht

Veldkamp: ‘Van de tien geselecteerde projecten vallen er inderdaad zes tot zeven af. De eigenaar wil niks, een VVE structuur zit in de weg, de structuur is te lastig, de concurrentie is te sterk, het is fysiek te ingewikkeld, de Gemeente heeft andere ideeën, te dure grond: verzin het maar. Een renovatie gaat vaak gepaard met een uitbreiding, dus wil je ingrijpen op de fysieke structuur. In dit type centra is vaak het belangrijkste de uitbreiding van het supermarktmontage alsmede de herstructurering van de omliggende winkels om van het geheel een aantrekkelijke en functioneel goede indeling te maken. Opgeteld gaat dit verder dan een nieuw likje verf. Vastgelopen? Dan kunnen wij het overnemen. Wij gaan het rondrekenen, doen een deugdelijk “diligence”-onderzoek, gaan het conceptmatig inschetsen en beoordelen of het interessant en haalbaar

is. Voor elk winkelcentrum richten we een CV (commanditaire vennootschap, red.) op, eigenlijk een besloten beleggingsfonds. Zo’n acquisitietraject is intensief en duurt vaak circa anderhalf jaar.’

Lüschen: ‘Key is dat er voldoende potentieel moet zijn voor een rendabel project om te investeren. Daarin zijn we rücksichtslos. De eindoplossing is waar je samen naar toe wilt werken.’

Helder. Kan ik ook instappen en waar zijn meer voorbeeldprojecten te vinden?

Veldkamp: ‘Per winkelcentrumfonds, dus per CV werken we samen met drie tot vijf investeerders. Die moeten zich ook committeren aan de voorbereidingskosten om het plan op te starten en het te realiseren. Dat is het risico vooraf. Grote partijen kunnen dat voortraject vaak niet financieren en overzien. Als je mee wilt investeren, maak dat dan kenbaar bij ons.’ Lüschen: ‘Bekijk ons project in Enschede, daar zitten veel duurzaamheidsaspecten in: voor ons een pilot die begin 2021 wordt opgeleverd. Om die reden kan je het wel een vlaggenschip noemen binnen de portefeuille van WP Retail Invest. We hebben de Elshofpassage in Duiven net gekocht, ook eentje om in de gaten te houden. We gaan ook hier “inbreiden” en retailers verplaatsen. Projecten en meer info vind je op www.wpri.nl. Neem gerust contact op voor een nadere kennismaking.’

Projecten en meer info vind je op: www.wpri.nl