



Aan tafel met...

Op **25 september 2024** om 18u30 organiseert VFB opnieuw een 'aan tafel met...'
Ditmaal zijn we te gast bij
Jan De Nys, ceo van **Retail Estates**.
Gert De Measure zal het geheel
in goede banen leiden.

Plaats: Industrielaan 6, 1740 Ternat.
Inschrijven: [www.vfb.be/evenement/
aan-tafel-met-retail-estates](http://www.vfb.be/evenement/aan-tafel-met-retail-estates)

*“Kleine
beleggers
vormen de
ruggengraat
van ons bedrijf.”*

Jan De Nys

“Wij verhogen ons dividend al 18 jaar op rij”

Jan De Nys bouwde met Retail Estates een portefeuille uit van meer dan 1000 winkels, goed voor dik 2 miljard euro aan vastgoed langs Belgische en Nederlandse wegen. “Beleggers worden vooral aangetrokken door onze capaciteit om in alle omstandigheden dividend te betalen. Ze verwachten geen zotte dingen, geen uitzonderlijke meerwaarden op de verkoop van gebouwen. Nee, gewoon stabiele groei en recurrente inkomsten.”

Ik heb eindelijk eens wat tijd voor andere zaken, ontvangt Jan De Nys ons heel ontspannen. Het is augustus en buiten is het kookmooitijd, al zorgt een crash op de beurs van Tokio ervoor dat beleggers zich geen moment hoeven te vervelen. Bijna twee uur lang zal één van de meest ervaren ceo's op de beurs van Brussel ons onderhouden over de gang van zaken in de retailsector, de aantrekkingskracht van de periferie van de stad en de geheimen van investeren in winkelvastgoed.

De Nys maakt graag gebruik van deze periode van het jaar om met beleggers te spreken. “Dit is het moment om de boer op te trekken. Zaterdag ben ik nog gaan spreken bij een family office. Er waren 18 familieleden aanwezig,” vertelt hij bij het begin van het gesprek. De oprichter van Retail Estates zal verschillende keren benadrukken hoe belangrijk hij de particuliere belegger vindt. “Ik dank het bestaan van deze firma aan hen. Op de algemene vergadering zie ik jaarlijks heel wat mensen die er al van in het

begin bij zijn. Ik beschouw hen als de ruggraat van ons bedrijf.”

De Nys bracht Retail Estates in 1998 naar de beurs, een gouden jaar waarin ook onder meer Kinopolis, Omega Pharma, EVS en Roularta voor het eerst bij de belegger aanklopten. “In een artikel in De Tijd over ‘De klas van 1998’ noemde ze ons saai maar

rendabel,” haalt De Nys met een glimlach aan. Hij is duidelijk niet ontevreden met die omschrijving. “We hebben hier al 26 jaar een bezettingsgraad van 98 procent of meer. Dat krijg je niet zomaar. Daarvoor moet je op problemen anticiperen,” klinkt het.

De sleutel tot succes is volgens hem hands-on management. “Mijn medewerkers trekken er elke dag op uit. Zo weten we hoe een winkel erbij ligt, hoeveel volk er komt en hoe de attitude van de medewerkers is. Wij bezoeken elke winkel makkelijk 2 à 3 keer per jaar.” Dat zijn er ondertussen meer dan 1000 op ruim 150 locaties in België en Nederland. De Nys, een jurist van opleiding, trekt er ook zelfs wekelijks op uit “Elke vrijdag ga ik op pad. Als ik een winkel kan binnen- en buitengaan zonder dat ze mij aanspreken, dan is het voor mij duidelijk dat een huurder zijn huiswerk niet klaar heeft. Voor mij is de essentie van retail dat niemand zomaar een winkel binnengaat. Het moet toch zijn dat die overweegt om iets te kopen?”

“Indexeringen zijn heilig in onze sector.”



“Een bezettingsgraad van 98 procent of meer. Die krijg je niet zomaar.”

“Ik ben een risicomanager,” zal De Nys zijn functie herhaaldelijk omschrijven. Door de vinger zo aan de pols te houden, probeert hij wat hij de ‘balance of knowledge’ noemt in zijn richting te doen overhellen. “Onze belangen en die van onze klanten lopen niet samen, maar op een belangrijke manier toch wel. Als de kassa niet draait, dan wordt dat na verloop van tijd ook mijn probleem. Mijn doelstelling is dat mijn klant succesvol is. Het risico is immers niet dat de klant de huur opzegt, het echte risico is dat de klant geen geld verdient. Dat moet je kunnen inschatten.”

De Nys leerde het klappen van de zweep bij de private equity- en vastgoedinvesteerder Mitiska. Hij hielp er familiale ondernemingen als Carpetland, Heytens Decor, Vanden Borre, Brantano en AS Adventure bij hun expansie, vaak tot in het buitenland. Met Retail Estates ging hij zich nadien toeleggen op het beheer van hun vastgoed. “Op onze balans staat een eigen vermogen van een miljard euro. Dat is het spaargeld van mensen. Ik zou nooit gedurfd hebben om die spaarcenten te investeren in dingen waar ik niet veel van weet.”

Wie naar jullie beursparcours kijkt, ziet dat er bewogen jaren achter de rug liggen. Als je in de cijfers duikt - en dat geldt voor wel meer gvv's - zie je dat veel minder.

JAN DE NYS (fijntjes) In het coronajaar, toen onder meer Brantano en Blokker failliet gingen en honderden winkels dicht bleven, hebben we ons dividend nog kunnen verhogen, voor het 18de jaar op rij. Dat is iets waar de beleggerswereld misschien te weinig waarde aan hecht.

Het woelige beursparcours heeft vooral met de stijging van de rente te maken. Hoe verwacht u dat die verder zal evolueren?

DE NYS Ik ben 40 jaar bezig. Een rente van 3% vind ik heel normaal, een rente van 0% is abnormaal. Die tijden komen niet terug. Ik ben intern altijd blijven rekenen met 3%. Vandaag zitten we daar zelfs nog niet en zakt de rente terug een beetje, al is dat niet om ‘goede’ redenen.

Een belangrijke drijver van die rente-opstoot was de terugkeer van inflatie. Heeft u die makkelijk kunnen doorrekenen in huurindexeringen?

DE NYS Als een klant belt om van mij een inspanning te vragen, wil ik eerst weten hoeveel hij zijn prijzen heeft verhoogd. De klant van mijn klant, de particuliere consument, heeft namelijk een loonindexatie gekregen van 11% en dan nog een keer 3%. Als je dan je prijzen

niet kunt verhogen, dan heb je een probleem. Als je daarentegen je prijzen hebt verhoogd en alles hebt gedaan wat kan, dan ben ik wel bereid te helpen. Vooral in de kledingsector hebben we wat moeite gekend en hebben we de indexatie soms wat gespreid over meerdere jaren. Maar, en dat is belangrijk, ik laat de indexering niet los. Die is heilig in onze sector. Mocht ik een Angelsaksische investeerder nog maar suggereren dat ik de indexatie wil loslaten, die wordt gek. Dat is namelijk de basisassumptie waarop hun investering gebaseerd is.

Kijk, de huurprijzen hebben een inhaalbeweging gemaakt. In technische termen kunnen we zeggen dat de huren nu rond de Estimated Rental Value (ERV) zitten. Dat is de waardering die schatters aan een gebouw geven. Voor die hun cijfers in hun modellen wilden aanpassen, hebben wij moeten bewijzen dat huurders de indexatie kunnen betalen. Dat heeft ongeveer anderhalf jaar geduurd en nu hebben ze op het einde van ons vorig boekjaar die aanpassing deels gedaan.

Dat verklaart die opwaardering van jullie portefeuille, wat je niet zou verwachten gezien de gestegen rente.

DE NYS Die opwaarderingen zijn inderdaad het gevolg van het feit dat men twee jaar die ERV's niet aangepast heeft.

Vreest u niet dat uw bezettingsgraad van 98% in het gedrang kan komen? Het regent berichten over faillissementen in de retail en beleggers vrezen een recessie.

DE NYS Wie is de klant van mijn klant? Dat zijn niet de mensen uit het centrum van de stad. Die nemen niet de bus om te gaan shoppen in de periferie. Dat zijn ook niet de men-

“Als de kassa niet draait, dan wordt dat na verloop van tijd mijn probleem.”

“Ik ga er vanuit dat we in een derde land beginnen.”



sen vanop het platteland, want die wonen dan weer te ver af. De klant van mijn klant zijn de mensen die leven in de groene gordels rond de steden; vaak tweeverdieners met kinderen, twee bedrijfswagens, een hond en een huis met een tuin. Wanneer moeten wij dus ongerust worden? Dat is wanneer die mensen onzeker worden over hun inkomen. Als hun inkomen bijvoorbeeld niet zou zijn geïndexeerd, dan hadden ze allemaal 10% van hun inkomen verloren.

Een tweede factor heeft te maken met hoe mensen zich voelen over de waarde van hun huis, omdat ruim de helft van onze portefeuille verhuurd is aan winkels die te maken hebben met woninginrichting. Vandaag voeg je nog altijd waarde toe aan je huis als je er in investeert.

Is die grote blootstelling aan wooninrichting geen groot risico?

DE NYS België en Nederland zijn markten met veel particuliere eigenaars en dus is er een grote renovatiemarkt. Non-food heeft het gewoon goed gedaan de voorbije jaren. Tijdens corona zijn mensen volop aan de slag gegaan in hun eigen huis. Ik sluit niet uit dat we op een dag meer supermarkten in portefeuille nemen, maar het probleem in België is dat er een overaanbod is. Als er op vijftien jaar tijd de helft meer aanbod bijkomt, dan wordt het in eender welke sector moeilijk.

Terug naar de huurinkomsten. Kunnen jullie die bovenop de indexatie nog verhogen?

DE NYS Dat bepaalt het spel van vraag en aanbod. We hebben dat recent nog eens gezien toen de speelgoedketen Fun op de klippen is gelopen. Voor de winkel in Leuven was

er geen overnemer uit de sector kandidaat, maar ik heb wel een bod gekregen van MediaMarkt. Die waren al jaren op zoek naar een goede locatie in Leuven. Door renovatiewerken uit te voeren, kan je de prijs verhogen. Dat creëert een win-win.

Voor andere Fun-winkels heeft u snel een overnemer uit de sector gevonden. Welke rol kan u spelen bij een faillissement?

DE NYS Wij worden beoordeeld op onze vaardigheid om obstakels te overwinnen. Dat is nu ook zo bij Bristol. Het bedrijf zit in een procedure van overdracht onder gerechtelijk gezag, maar heel veel winkels zullen waarschijnlijk meteen een doorstart kunnen maken onder een nieuwe eigenaar. Nieuwe wetgeving - en wij hebben ons daarin verdiept, dus ik kan mijn klanten daarin wel wat raad geven - laat dat makkelijker toe. Dat is fantastisch, want zo kunnen wij beter anticiperen

en bijvoorbeeld helpen zorgen dat het personeel niet wegloopt. Een overnemer vinden voor een winkel zonder personeel is namelijk veel moeilijker.

Een opvallende evolutie in jullie cijfers is de daling van de schuldgraad naar 44,6 procent, van zo'n 55 procent in 2020.

DE NYS Ik denk dat de belangrijkste prestatie van Retail Estates is dat de winst per aandeel in die periode gunstig is blijven evolueren. Je moet niet veel gestudeerd hebben om te weten dat als je schuldgraad vermindert, je zou verwachten dat de winst per aandeel stabiliseert of achteruitgaat. Dat hebben we kunnen tegengaan door de rentabiliteit te doen stijgen.

Welke inspanningen hebben jullie moeten leveren om die schuldgraad terug te dringen? Heeft u daarvoor bijvoorbeeld interessante dossiers moeten laten schieten?

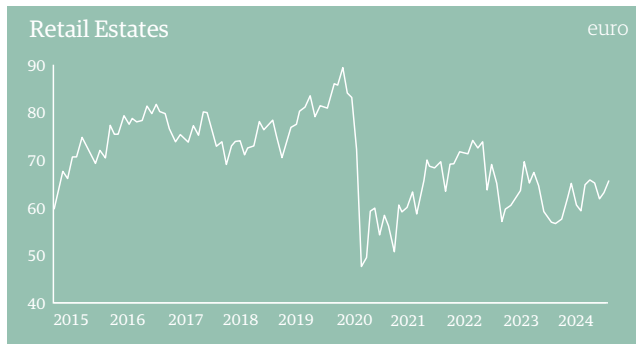
DE NYS We hebben altijd veel meer kredietlijnen dan we onmiddellijk kunnen gebruiken en dat versterkt onze onderhandelingsmacht. Alleen is de markt eigenlijk bevroren, zoals men dat noemt. Potentiële verkopers willen niet verkopen aan een lagere prijs. Ze moeten ook niet verkopen, omdat ze mooie cashflows realiseren. Alleen gesloten vastgoedfondsen moeten soms verkopen, omdat investeerders iets anders willen doen met hun geld. Maar dat gebeurt zelden.

Maar op zich is uw investeringsruimte nooit minder geweest door de afbouw van de schuldgraad?

DE NYS (Beslist) Wij vinden altijd geld als het moet.

“In het coronajaar hebben we ons dividend nog kunnen verhogen, voor het 18de jaar op rij.”

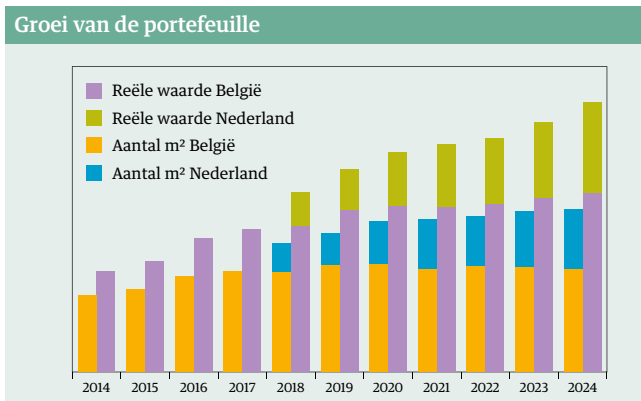
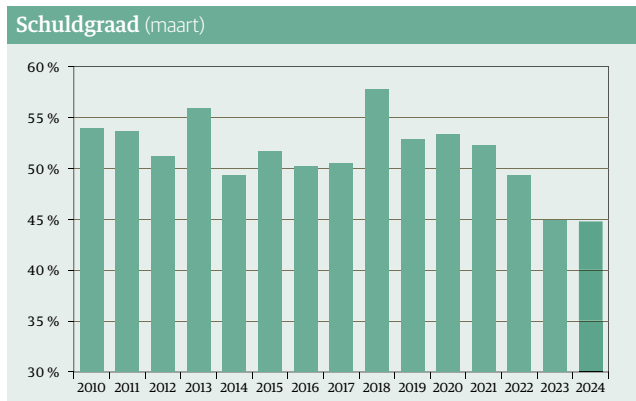
Wat is Retail Estates?



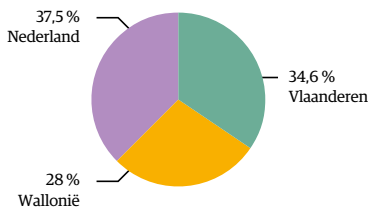
Retail Estates is een gvv, gespecialiseerd in winkelpanden, voornamelijk gelegen in de periferie. In 1998 werd het, vlak na de oprichting, op de beurs van Brussel geïntroduceerd. Sinds 1998 werden er 5 publieke kapitaalverhogingen doorgevoerd, de jongste in 2023. Daarnaast waren er ook ABB's (accelerated bookbuilding) en geregeld een keuzedividend.

Eind maart 2024 bezat het 1020 winkelpanden (718 in België en 302 in Nederland) op 157 sites die een reële waarde van 2,028 miljard euro hadden met een winkelopervlakte van 1,229 miljoen m². 35% is gelegen in Vlaanderen, 28% van de portefeuille bevindt zich in Wallonië. In juni 2017 verrichtte Retail Estates een eerste aankoop van 5 retailparken in Nederland. Ondertussen maakt het land 37% uit van de portefeuille.

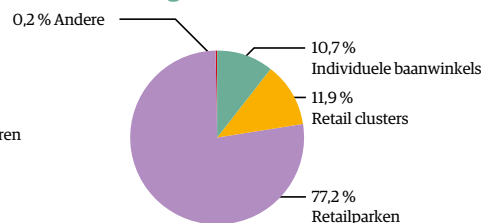
77% van de activa maakt deel uit van een retailpark, 12% behoort tot een winkelcluster, 11% betreft alleenstaande win-



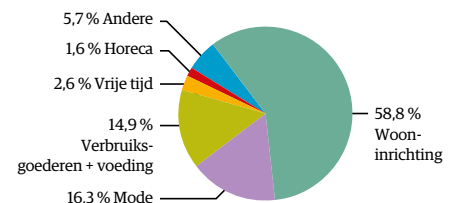
Geografische spreiding



Type gebouw



Handelsactiviteiten van de huurders



In miljoen euro (29 mei 2024)	2019/20	2020/21	2021/22	2022/23	2023/24	2024/25E
Huurinkomsten	107,9	102,6	115,8	125,9	139,5	143,0
Groei in %	13,1 %	-4,9 %	12,8 %	8,7 %	10,9 %	2,5 %
Bedrijfsresultaat	91,6	85,7	96,9	101,1	111,6	114,4
Financieel resultaat	-19,3	-20,4	-18,3	-18,9	-21,6	-21,5
Resultaat portefeuille	-4,9	-4,2	22,1	51,5	50,4	n.b.
Nettowinst	58,1	61,4	131,8	180,6	123,0	90,4
Courant resultaat	69,2	62,9	75,3	88,2	88,4	90,4
Bezettingsgraad (niet-gem.)	97,9 %	97,1 %	97,8 %	98,1 %	97,9 %	n.b.
Winst per aandeel	4,70	4,86	10,23	12,99	8,60	6,23
Courant resultaat per aandeel	5,60	4,97	5,84	6,34	6,18	6,23
Netto dividend	3,08	3,15	3,22	3,43	3,50	3,57
Intrinsieke waarde (reëel)	63,26	63,81	69,63	77,90	81,20	n.b.
Premie/discount	-28,1 %	-5,8 %	6,0 %	-16,4 %	-17,5 %	n.b.
Dividendrendement *	6,8 %	5,2 %	4,4 %	5,3 %	5,2 %	5,3 %

kels. 59% van het huurdersbestand is actief in binnenhuisinrichting, 16% in mode en 15% is actief in verbruiksgoederen en voeding. Horeca is goed voor 1,6% van het totaal. De grootste huurder is Gilde (Kwantum/Leen Bakker), goed voor 6,2% van de huurinkomsten, de tweede grootste is Mandemakers Groep (4,6%).

Nextensa is de grootste aandeelhouder (9,4%), gevolgd door AXA (5,3%), FPIM/Belfius (5%), Shopinvest (4%), BlackRock (3,19%) en Petercam Degroof Asset Management (3%). Het boekjaar loopt van 1 april tot en met 31 maart.

GDM

Op zich lijken het boeiende tijden voor gvv's. Zolang de rente daalde, ging in vastgoed investeren bijna vanzelf. Geld was toch gratis en vastgoed steeg alleen maar in waarde. Dat is vandaag wel anders.

DE NYS Mensen weten terug wat risico's zijn. Risicovrije beleggingen bestaan namelijk niet. Ik was gisteren nog op een seminarie in Amsterdam. Bij een klant die investeert in kantoren is 20% van de waarde van de gebouwen afgeboekt. 20%. En dat is nog niet heel extreem.

Wij hebben in 26 jaar nog nooit een gebouw moeten afwaarderen. Het mooie aan onze niche is dat je al een aanvaardbaar rendement bereikt op lage huren. Ik heb geen huren van 200 euro per m² nodig om rendabel te zijn. Bij ons bedraagt de huur ergens tussen de 115 à 130 euro per m². Aan de Meir in Antwerpen is dat 2000 euro. Dat moet je klant - ik spreek altijd van klanten, nooit van huurders - kunnen opbrengen. Dat is de reden waarom we altijd bij onze niche zijn gebleven.

Welk huurrendement haalt u en volstaat dat in verhouding tot de financiële kost om nog te kunnen groeien?

DE NYS Er is altijd een voldoende afstand of spread nodig tussen beide natuurlijk. Maar de situatie hangt ook af van de regio. In Nederland is de financieringskost 0,5% hoger dan in België, maar daar staat een structureel hoger aanvangsrendement tegenover. Dat soort situaties creëert opportuniteiten voor Belgische gvv's die een goede respons krijgen van hun Belgische banken wanneer ze in Nederland acquisities willen doen.

Jullie portefeuille is vandaag ongeveer 2 miljard euro waard. Hoe ziet u die verder evolueren?

DE NYS De regel is dat we 100 miljoen euro per jaar proberen te groeien. Groei moet beheersbaar zijn, is mijn regel. De complexiteit van onze business, die altijd als een nadeel gezien werd, is vandaag een groot voordeel. Wie vandaag nog een portefeuille van 2 miljard bij elkaar wil zien te krijgen, zal het niet makkelijk hebben. Ik geef met plezier toe dat we in Nederland veel geluk hebben gehad. Van de top 10 retailparken in de periferie hebben we er 7 kunnen kopen. Dat was echt een meevaller.

Vorig jaar kocht u nog 17 winkels in een retailpark in de buurt van Rotterdam voor zo'n 80 miljoen euro, maar u zal misschien niet elk jaar zo'n slag kunnen slaan. Hoe kan je de portefeuille dan nog jaarlijks met 100 miljoen doen groeien?

DE NYS We rekenen daarvoor op een bonte mix van investeringen. Enerzijds kunnen we



vastgoed kopen van andere partijen vanuit het idee dat we het beter kunnen managen. Onze winkelpanden zijn eigenlijk niet zo gek anders dan de logistieke magazijnen van WDP, alleen staat er een mooie gevel voor. En op de parking ligt geen asfalt maar klinkers. Maar achter die gevel schuilt gewoon ook een grote hal. De muren van de winkels erin kan je in beweging brengen. Sommige winkels hebben oppervlakte te veel. Die kan ik duurder verhuren aan een andere winkelier die ze nodig heeft. Dat is wat we graag en veel doen, concepten laten evolueren.

Anderzijds doen we ook aan forward financing. Dat zijn projecten op langere termijn. Het gebeurt dat een ontwikkelaar problemen heeft om een project verhuurd te krijgen. Dan vragen ze ons om mee aan het stuur te komen zitten en met onze kennis van de markt de juiste klanten te zoeken. Onze beloning voor onze inspanningen is een hoger rendement wanneer we het vastgoed kopen en het bijkomende voordeel dat we de klanten zelf kunnen kiezen.

“Mensen weten terug wat risico's zijn. Risicovrije beleggingen bestaan niet.”

U spreekt van winkels in beweging brengen. Om de hoeveel tijd moet je de puzzel van een retailpark zo opnieuw leggen?

DE NYS Huurcontracten lopen 9, 18 en 27 jaar. Wij verhuren eigenlijk gewoon vier muren en een dak. De winkelrichting - alles wat je ziet van verlichting tot verwarming - is van de klant. Typisch is die afgeschreven na 18 jaar. Dat is dus het moment waarop de klant gaat nadenken of hij nog wel goed zit. Dat is dus ook een goed moment om te praten, want het volgende rendez-vous is nog eens 9 jaar later. Ideaal is dus om een retailpark na 18 jaar te herbekijken.

Bij de jaarcijfers maakte u bekend dat u overwoog een bod uit te brengen op een retailpark van Nextensa, met 9,4 procent uw grootste aandeelhouder. Hoe staat het met die deal?

DE NYS Dat was een piste die we aan het af-toetsen waren. Onze advocaten hebben geanticipeerd op mogelijke opmerkingen van de FSMA en ons dwingend geadviseerd om daar over te communiceren. Ik vond dat zeer vervelend, want dat was heel voorbarig. Ik heb nog niet meegemaakt dat een gvv een dossier op tafel moet leggen dat nog zo prematuur is. Het was zelfs nog niet door de raad van bestuur goedgekeurd.

Betekent dat dat die deal er niet komt?

DE NYS Inderdaad, die komt er niet.

Het leek een voorbode om ook het winkelvastgoed van Nextensa in Oostenrijk over te nemen. U heeft zelf al geregeld gesproken over een derde land naast België en Nederland. Hoe ver staat u daarmee?

DE NYS Ik ga er inderdaad vanuit dat we in een derde land beginnen. Dat zal niet noodzakelijk van hieruit gerund worden en dus heb-

ben we al investeringen gedaan die het mogelijk maken om met verschillende afdelingen te werken. Mijn visie is dat je de ruggengraat moet kweken van iets wat meer kan dragen. We hebben er ons dus al op georganiseerd.

We hebben iemand in de directie die permanent de markt afspeurt. We zitten echt wekelijks in de markt. We hebben het geld ook klaarliggen. Maar het is vandaag moeilijke om interessante deals te vinden. Ik werk graag in markten waar ik zelf ook nog makkelijk naartoe kan. Nederland bijvoorbeeld was mijn droom. Elke donderdag gaan we er met verschillende medewerkers heen om te overleggen met het lokale team.

U zal dus niet snel naar Oost-Europa trekken zoals veel collega's in de vastgoedsector?

DE NYS Als je iets wil doen in Polen ofzo, dan moet je het uit handen geven. Dat is niet echt de mentaliteit in ons bedrijf. Ik heb een tijdje naar Oostenrijk gekeken, een aantrekkelijk land met een grote baanwinkelmarkt. Je zou dat kunnen combineren met investeringen in Tsjechië of Slovakije. Ik heb daar al veel zaken bekeken, maar ja...

Naar wat bent u precies op zoek?

DE NYS We kijken eigenlijk niet naar landen, maar naar grootstedelijke agglomeraties. Rond Parijs wonen evenveel mensen als in België. Het is maar 300km van hier. Je kan er ook een belastingvrijstelling krijgen (gvv's betalen in België geen vennootschapsbelasting, in Nederland wordt het fiscaal gunstregime afgeschaft, red.) Dat vind ik allemaal heel aantrekkelijke factoren. Ik ben ook al in Madrid geweest. Dat is één van de snelgroeiende steden van Europa. Demografie speelt ook een rol. We zoeken in de periferie natuurlijk. We gaan elders niets anders doen dan wat we hier doen.

Frankrijk heeft ook beslist dat er geen retailparken meer bijkomen. Nederland heeft eind jaren '80 al 191 potentiële locaties vastgelegd en dat is nooit veranderd. Dat wil niet zeggen dat al die parken goed zijn, maar je weet tenminste dat er morgen niet nog een pak winkels aan de overkant van de straat bijkomen.

Bekijkt u ook grote overnames van sectorgenoten?

DE NYS Er zijn in Frankrijk spelers die hetzelfde doen als wij, maar het probleem is de fiscaliteit. Het makkelijkste is om een Belgische speler over te nemen. Vanaf dat je de grens overgaat, dan komt er heel wat bij kijken. Er is wel al eens gespeculeerd over een samengaan met Ascencio. Zij doen hetzelfde en staan sterk in regio's waar wij weinig aan-



wezig zijn. Misschien dat zo'n deal er ooit zal komen als beide partijen hierin een voordeel zien, maar vandaag zeker niet. Ik denk dat de intrede in een derde land eerder geleidelijk zal gebeuren. Tenzij er misschien een fonds opduikt met een paar locaties dat plots wil verkopen. Dat zou mooi zijn.

Zijn retailparken wel toekomstbestendig in een snel veranderde wereld waarin e-commerce een groter deel van de markt inneemt?

DE NYS De sterkste evolutie vandaag zit in click & collect (online bestellen en in een fysiekwinkelpunt afhalen, red.). In het jaarverslag van Mediamarkt bijvoorbeeld lees je dat zij daar al een kwart van hun inkomsten uithalen. Het mooie van dat concept is dat je je winkelvoorraad kunt gebruiken om e-commerce te doen. Toen ik een bezoek bracht aan het hoofdkantoor van MediaMarkt, was ik getuige van een opleiding voor baliemedewerkers. Zij leiden hun mensen op om klanten nog te bewerken. Ben je wel zeker van het model? Heb je die accessoires gezien? Dat is een

“Het mooie aan onze niche is dat je al een aanvaardbaar rendement bereikt op lage huren.”

groot voordeel in vergelijking met click & delivery, waarbij je de klant nooit kunt spreken en heel veel retours krijgt te verwerken.

Winkels beginnen hun plaats te vinden in het e-commerceverhaal. In de Financial Times stond vorige week een groot artikel dat Wal-Mart, de grootste retailer van de wereld, in het eerste kwartaal in de VS voor de eerste keer meer verkocht online dan Amazon. Dat is fantastisch. Click & collect is een duurzame formule voor de lange termijn, zeker in vergelijking met al die pakjes die anders worden teruggestuurd.

Dat de retailers zich in de handen wrijven, snap ik, maar is de klant ook te overtuigen om zijn bestelling af te halen in een baanwinkel?

DE NYS Mensen blijven niet graag thuis voor een pakje. En vaak loopt het dan nog eens fout met een levering ook. Als je iets gaat afhalen en het is niet goed, kan je tenminste meteen het juiste meenemen. Dat is dus waar we naartoe evolueren.

Zal dat ook maken dat baanwinkels beter standhouden dan winkelvastgoed in het centrum van de stad?

DE NYS Ik woon in de rand van Gent. De lage emissiezone en de circulatieplannen maken dat je nog moeilijk krijgt uitgelegd hoe je naar het centrum moet rijden. Ik geloof wel dat er een toekomst is voor stadscentra, maar dan meer als ontspanning. Één keer per maand naar een koopzondag gaan bijvoorbeeld, dat wil ik wel doen. Maar de mensen waar wij van leven zijn de mensen die 5 tot 10 kilometer rond de stad wonen en die willen niet meer naar het centrum om hun boodschappen te doen.

We moeten vastgoed in een sneltempo verduurzamen om de klimaatverandering tegen te gaan. Hoe groot is die uitdaging voor een groep met meer dan duizend winkels?

DE NYS Veel hangt af van de trends in winkelrichting die onze klanten volgen. Ik ben een kind van de oliecrisis in de jaren '70. Winkels staken toen een vals plafond op 3,5 meter hoogte met daarop isolatie om het volume dat je moet verwarmen niet te groot te maken. Vandaag willen winkels zo geen valse plafonds meer. Je moet het beton kunnen zien, dus die plafonds zijn allemaal weggenomen en de ruimte is vaak tot 8 meter hoog. Dat maakt dat ze om vijf uur 's ochtends de verwarming aanzetten opdat de warmte voldoende gezakt zou zijn als de winkel open gaat.

We kunnen maar zo ver springen als onze klant wil meespringen. De verwarmingstoestellen bijvoorbeeld zijn niet van ons. Toch investeren wij 10 miljoen euro per jaar in de

verduurzaming van onze gebouwen. Dat is 1,5% van 20% operationele kosten die ik maximaal wil dragen. Ik hoor van investeerders dat zij dat ook een aanvaardbaar kostenpercentage vinden.

Bij de klanten ligt de bereidheid om inspanningen te leveren dus eerder laag?

DE NYS Na corona, de inflatie en energiecrisis is die bereidheid inderdaad heel laag. De overheid zal ons moeten helpen. In Nederland is beslist dat alle niet-residentiële gebouwen tegen 2030 van het gas af moeten. Iedereen die een winkel renoveert, weet dus dat hij een warmtepomp zal moeten steken. In België is er geen wetgeving die huurders verplicht te verduurzamen. En aangezien zij de eigenaar zijn van de installaties, hebben wij daar niets aan te zeggen.

Leveren de investeringen die u wel doet ook een meerwaarde op?

DE NYS Vandaag investeren wij in onze winkelpanden in energiebesparende maatregelen en goedkope zonne-energie. Dit levert voor onze klanten een onmiddellijk financieel voordeel op. Ik ga ervan uit dat daar op termijn ook voor betaald zal worden.

Bij WDP is de zon ondertussen de grootste huurder en zorgen de daken vol zonnepanelen voor een pak extra inkomsten. Is dat iets wat jullie ook kunnen doen?

DE NYS Veel van onze gebouwen zijn niet gemaakt om dat gewicht te dragen; het dak zou gewoon instorten. Het tweede is dat je de energie die je opwekt en niet verbruikt ook moet kwijt kunnen op het net. Dat is een gigantisch probleem. Zondag zijn de winkels gesloten en is er heel weinig verbruik, dan moet je al die energie op het net kunnen zetten. In Nederland zijn er heel wat provincies waar je daarom niks meer mag installeren.

Schort er niets aan het concept van een retailpark vanuit duurzaamheidsoogpunt? U vertelde zelf dat jullie mikken op tweeverdieners met twee wagens voor de deur, maar is dat wel houdbaar?

DE NYS Jongeren blijven vandaag langer in de stad. Ik zie dat ook bij mijn eigen kinderen. Maar vanaf ze één of twee kinderen krijgen, gaan ze toch allemaal naar de groene rand. Die aantrekkingskracht is er en zal niet verdwijnen. Bovendien is de rand zo slecht ontsloten door het openbaar vervoer dat mensen altijd auto's gaan nodig hebben.

Hoe zit het met de interesse bij beleggers in retailvastgoed?

“De markt is eigenlijk bevroren. Potentiële verkopers willen niet verkopen aan een lagere prijs.”

DE NYS 30% van onze aandeelhouders zijn particulieren, inclusief family offices. Dat aandeel blijft stabiel, omdat veel beleggers kiezen voor het keuzedividend. 30% zijn Belgische institutionele beleggers en 40% internationale, vooral Angelsaksische investeerders. Ik moet zeggen, de hype die de grote vastgoedinvesteerder British Land gecreëerd heeft rond retailparken is een fantastisch cadeau geweest. Zij hebben aangekondigd dat ze hun belang in een groot winkelcentrum afbouwen en het geld gaan investeren in retailparken. Dat heeft bij veel investeerders de aandacht op onze niche gevestigd.

Baanwinkels en retailparken hebben nooit echt in de bovenste schuif gelezen bij investeerders. Hoe komt dat?

DE NYS Veel investeerders geven de doorslag aan esthetische normen. Een recente shoppingmal waar veel geld is tegenaan gooid vinden ze vaak terecht mooier. De vraag is alleen of die bijkomende kostenstructuur

“Ik zou nooit gedurfd hebben de spaarcenten van mensen te investeren in dingen waar ik niet veel van weet.”

ook in verhouding staat tot de risico's die de beheerders moeten managen.”

U vertelde aan het begin van ons gesprek dat u bij Family offices langsgaat. Wat gaat u daar vertellen?

DE NYS Onze slogan is 'In Retail We Trust.' Wij vertellen vooral over de laatste evoluties in de sector. Hoe kan je het succes van Torfs en het mislukken van Bristol plaatsen? Wat zijn prijszetteren en -nemers? Waarom investeren we zo weinig in supermarkten? We willen vooral dat de mensen de risico's die wij managen beter begrijpen. Welke kunnen we opvangen en welke niet?

Vandaag levert een investering in Retail Estates een bruto rendement van 8,2 procent? Betekent dit niet dat u nog steeds wat misbegrepen bent?

DE NYS Als ik tegen de mensen die jullie bij VFB zo goed kennen, de particuliere beleggers, zeg dat al 99,75% van de huren zijn betaald, dan begrijpen die dat zeer goed. Ik denk dat er weinig mensen zijn die onze aandelen kopen om te traden. Het merendeel zijn echte buy & hold-beleggers. Ze zijn ook aangetrokken door onze capaciteit om in alle omstandigheden ons dividend te betalen. Al 26 jaar gebruikt onze raad van bestuur op vraag van het management het principe om maar 80% van de winst uit te keren. Dat geeft een buffer, zoals we die tijdens corona hebben aangesproken, maar het maakt wel dat je normaal gesproken op je inkomen kan rekenen. Bovendien reserveren we een deel winst om te kunnen investeren als de kansen zich voordoen.

Voor de belegger, onze leden, is dat dividend inderdaad wellicht het belangrijkste. Na 18 jaar het dividend te verhogen mag u zich bijna een 'dividend king' noemen, een bedrijf met 25 jaar van positieve dividendhistoriek. Zal u dat halen?

DE NYS Dat heeft alleen maar zin in de mate dat er dan nog een buffer blijft om tegenvallers op te vangen. Nu, daarin lopen de belangen van de meeste aandeelhouders gelijk. Institutionele investeerders werken ook met geld dat ze op termijn terug moeten kunnen geven. Die verwachten ook geen zotte dingen, geen uitzonderlijke meerwaarden op de verkoop van gebouwen. Nee, gewoon stabiele groei en recurrente inkomsten. ■

Interview
Jasper Vekeman
Hoofdredacteur VFB

