

Winkelcentra versloffen

KLINKENDE NAMEN LATEN HET AFWETEN

door RICHARD VAN DE CROMMERT en BARBARA SANDERS

AMSTELVEEN - Nederlandse winkelcentra dreigen hun glans te verliezen. Door de verstikkende wetgeving krijgt vernieuwing van het winkelaanbod nauwelijks een kans. Dat vinden de vastgoedeigenaren. Er worden momenteel gaten in de wet gezocht om het winkelaanbod toch sneller te laten variëren.

Vastgoedfondsen zouden het liefst nieuwe nationale en internationale ketens willen huisvesten in de Nederlandse winkelcentra, maar kunnen dat niet. Ze zijn de wanhoop nabij. De Nederlandse winkelcentra versloffen in hoog tempo. „Vastgoedbezitters zijn met handen en voeten gebonden”, stelt directeur John van Haaren van Unibail Rodamco, die grote winkelcentra als Stadshart Amstelveen en City-mall Almere bezit.

In de gemiddelde grote Nederlandse winkelcentra vindt slechts 3% vernieuwing per jaar plaats. Nieuwe impulsen blijven uit, na een tijdje weet het winkeliende publiek wel welke winkel waar zit. „Jaar op jaar neemt het aantal bezoekers af. Hier moeten we op kunnen inspelen, zoniet, dan is het de dood in de pot.”

Zelden komt er een nieuwe winkel bij die het Nederlandse winkelaanbod als geheel weer elan kan geven. „Wij streven naar een zo gevarieerd mogelijk aanbod en willen het

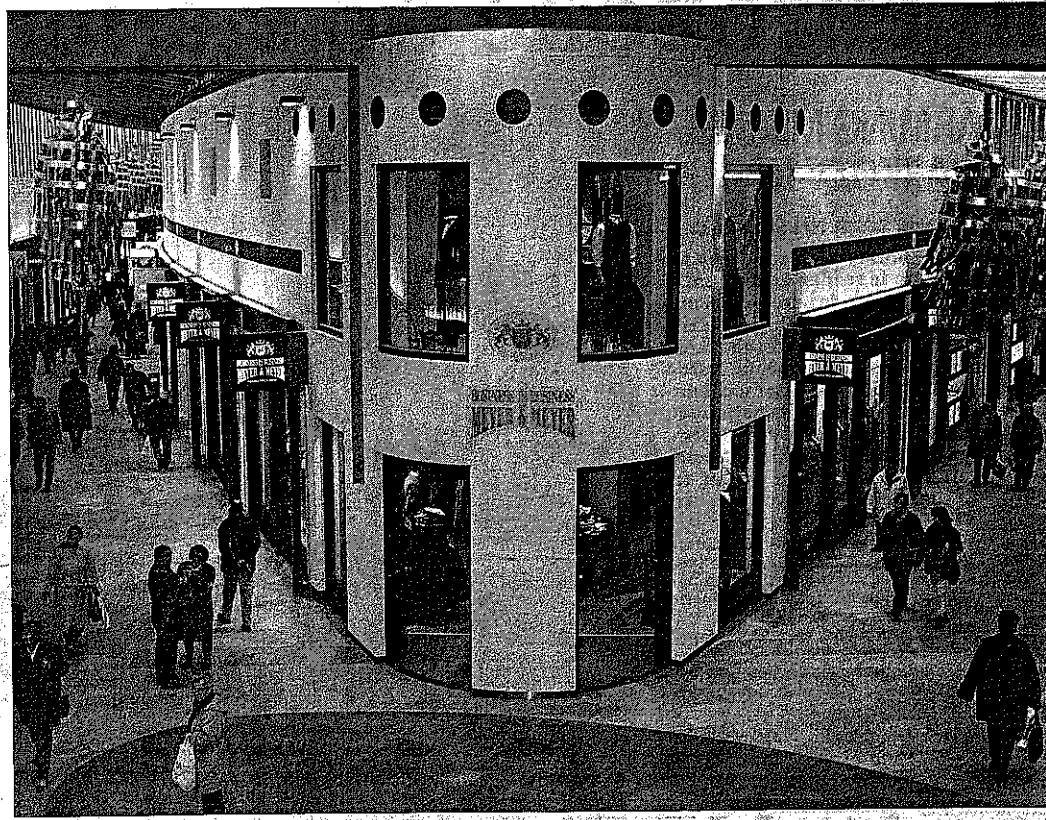
liefst de laatste winkel trends aanbieden. Van heel veel internationale bedrijven horen we ook dat ze graag in Nederland voet aan de grond willen krijgen, maar dat is hier moeilijker dan waar ook in Europa.” Te denken valt daarbij aan Apple-stores, Starbucks en kledingzaken als Hollister. Overigens geldt ook voor succesvolle nationale ketens dat de toegang tot winkelcentra zo goed als afgesloten is. „Wij kunnen nauwelijks tot geen vestigingsplaats bieden.”

Corio, concurrent van Unibail Rodamco en eigenaar van onder meer Hoog Catharijne, hoopt na de ingrijpende verbouwing van het bekendste winkelcentrum van Nederland, grote internationale namen binnen te halen. „Wij groeien nog steeds als kool, jaarlijks lopen er 30 miljoen bezoekers door Hoog Catharijne.” Corio streeft wel naar een 'gezonde' mix van grote ketens en lokale helden. „We hopen na de verbouwing zo'n allure te hebben dat de Apple-stores van deze wereld zich hier wil vestigen.”

Volgens Van Haaren zijn de verstikkende huurcontracten de belangrijkste reden dat de huidige winkelcentra in Nederland zo saai zijn. Huurcontracten in Nederland zijn niet eindig en dus niet open te breken. Je hebt geen opzegtermijn. Winkelcentrumeigenaren

mogen nu nog alleen eenzijdig de huur opzeggen bij renovatie. Maar ook die mogelijk lijkt op de schop te gaan. Er is een nieuwe wet in de maak om winkelcentra te vernieuwen. Bovendien kunnen verhuurders weinig doen aan de levendige handel in huurcontracten.

„We zijn aan de goden overgeleverd”, verzucht Van Haaren. Hij doelt op de indeplaatsstelling-clausule die uit de jaren zestig stamt en bedoeld is om opvolging van ouder op kind mogelijk te maken zonder tussenkomst van de verhuurder. „Maar in 95% van de gevallen wordt het contract keihard doorverkocht aan de



hoogste bieder”, aldus Van Haaren. „Zolang het om hetzelfde type winkel gaat hebben we niets te zeggen over wie zich in onze winkelcentra vestigt. Op papier zijn we eigenaar van de winkelcentra, maar zo voelen we dat niet.”

Unibail-Rodamco heeft inmiddels een lijst gevonden om de strikte Nederlandse regels te omzeilen. „We tekennen voortaan alleen nog maar contracten voor een periode van vijf jaar. Eigenlijk mag dat niet in Nederland; maar we gaan ervoor naar de kantonrechter. Die geeft een akkoord als beide partijen goed op de hoogte zijn van wat ze hebben getekend. Zonder

dat oordeel van de rechter ondertekenen we geen enkel huurcontract meer. Over vijf jaar kijken we dan wel weer verder.”

Vijfjarige contracten worden de regel

Van Haaren noemt het „de enige mogelijkheid” van vastgoedbezitters om te overleven. „We lopen tegen grenzen aan. We moeten nu veel tijd en geld vrijmaken om huurders uit te kopen om te overleven.”

Advocate Anneloes de Fouw (Bricks advocaten), die een aantal winkeliers in het Stadshart vertegenwoordigt weet van een grote Spaanse partij die een vijfjarig huurcontract heeft getekend. „Dat kan prima werken voor ketens

• Het binnenhalen van hippe internationale ketens is een haast onmogelijke opgave voor winkelcentra. FOTO: GRANDA ROETERS

die eens willen uitproberen of een bepaald winkelcentrum voor hen werkt. Die kunnen dat ook financieel trekken.” Volgens haar wringt die schoen echter voor kleine middenstanders. „Want het duurt gemiddeld 7 jaar voordat de investeringen die ze hebben gedaan terugverdiend zijn.” De advocaat kan zich niet voor-

stellen dat winkelcentrumeigenaren de korte huurcontracten gebruiken om een blijvende, hoogwaardige uitstraling te garanderen. „Het gaat puur om het kunnen verhogen van de huurpenningen.” Beleggers kunnen ook in een 10-jarig contract eisen dat winkeliers hun gevel en interieur netjes houden.