

Interview met Jeroen Lokense (managing partner bij Cushman & Wakefield) over de vastgoedsector en de bijbehorende ontwikkelingen, de impact van de coronacrisis, de toekomst van fysieke winkels en kantoorruimten

mr. A. de Fouw en mr. K.M. Verdurmen¹

Wat is de impact (geweest) van corona op de retailmarkt?

Corona heeft bepaalde trends even tot stilstand gebracht, terwijl andere zijn versneld, zoals de groei van online. Zo was in de VS de groei van online winkelen in het tweede kwartaal van 2021 groter dan in de afgelopen tien jaar. Sommige winkels spelen niet in op deze trend van online verkoop, wat in mijn optiek gevaarlijk is. Retailers die beschikken over een goed aanpassingsvermogen aan nieuwe trends, zoals online verkoop, blijven ook in de toekomst levensvatbaar. Retailers die zich niet aanpassen aan het snel veranderde consumentengedrag zullen verdwijnen. Veel retailers gaan complexe tijden tegemoet. Ze moeten achterstanden en uitgestelde betalingen inhalen in een markt die in transitie is. Gelukkig lijken de economie en de consumptie hard aan te trekken, maar creativiteit en innovatie zijn voor retailers enorm belangrijk om de veranderende markt aan te kunnen.

Er wordt vaak gezegd dat het bestaansrecht van fysieke winkels gelegen is in het creëren van winkelbeleving en dat retailers zich daar meer op moeten focussen. Hoe denk jij hierover?

In mijn optiek zal het bestaansrecht van een winkel voornamelijk afhangen van klanttevredenheid

en aanpassingsvermogen. In de ene sector leidt een goede winkelervaring inderdaad tot meer klanttevredenheid, terwijl dat in een andere sector niet het geval hoeft te zijn. Waar efficiëntie en leveringssnelheid in de ene sector het belangrijkste is, draait het in een andere sector voornamelijk om het uitgebreid advies en persoonlijke aandacht. Neem als voorbeeld een kwaliteitsbakker die haar klanten – naast het verkopen van lekkernijen – advies geeft over het bakken van broden. Er zijn ongetwijfeld consumenten die bereid zijn om hiervoor meer geld te betalen terwijl ook een groot deel van de consumenten vooral betaalbaar brood wil. Neem mijn persoonlijke ervaring, als trouwe klant van een schoenmaker van 88 bij mij in de straat: je moet lang wachten, weet niet precies wanneer je schoenen klaar zijn en je kan niet met pin betalen. Toch ben ik elke keer weer blij als mijn schoenen vakkundig zijn gerepareerd en we een leuk gesprek hebben gehad. Winkelbeleving heeft dus veel facetten en is subjectief. Het inspelen op de wens van de klant in deze snel veranderende wereld wordt steeds moeilijker. Dit komt mede door een transformatie van winkelstraten en door huidige ontwikkelingen. Zo zijn er bijvoorbeeld winkels die onlangs lange huurovereenkomsten hebben gesloten, omdat zij dachten dat de ontwikkeling van online verkoop minder snel zou gaan. Er zijn ook retailers die hun voorraad niet verkocht kregen door de coronacrisis en nu in financiële problemen zijn beland. Hierdoor verliezen zij mogelijk focus op innovatie en nieuwe verkoopstrategieën.

Verhuurders zullen ook moeten inspelen op de hui-

1. Anneloes de Fouw is werkzaam als advocaat bij BRICKS Advocaten te Amsterdam en redactiesecretaris van dit tijdschrift. Katinka Verdurmen is advocaat bij Act Fort Advocaten N.V en daarnaast hoofdredacteur van dit tijdschrift.

dige ontwikkelingen – zoals de groei van online verkoop – zij worden immers geconfronteerd met een dalende huurwaarde. Hoe denk jij hierover?

Verhuurders worden in de hoofdwinkelstraten inderdaad geconfronteerd met een dalende huurwaarde. Een logisch proces, aangezien de toegevoegde waarde van een winkel voor de maatschappij afneemt als online verkoop groeit. Toch worden niet alle verhuurders door dit proces getroffen, er zijn genoeg winkels die qua locatie en functie waardevoller zijn geworden voor de maatschappij. Denk aan Amsterdam. De waarde van veel winkels op de beste plekken in winkelstraten en rondom de grote OV-knooppunten blijft stijgen, omdat Amsterdam als toeristentrekpleister en als ondernemende stad blijft groeien.

Hoe denk je dat de vastgoedmarkt voor winkels zich in de komende jaren zal ontwikkelen, gelet op de groei van het stedengebied in Nederland, parkeerproblemen in de binnenstad en bereikbaarheid van winkels?

De prijsontwikkeling van winkelvastgoed is onvoorspelbaar door de afhankelijkheid van onder andere de rente, economische groei en het consumentengedrag. Er is een structurele transformatie gaande die al vóór COVID-19 was ingezet. Groei in deze sector vereist visie, ondernemerschap en transformatiemogelijkheden. Als men bereid is om winkelpanden te renoveren, zijn er juist nu mogelijkheden om te investeren en goede rendementen te realiseren. Hetzelfde zagen we bij kantoorvastgoed na de financiële crisis in 2011. De kantorenmarkt had veel schade geleden en velen dachten dat een groot aantal kantoorpanden zou moeten worden gesloopt. Dit bleek niet het geval, veel kantoorpanden zijn sindsdien gerenoveerd of getransformeerd naar bijvoorbeeld hotels. De ontwikkeling van winkelvastgoed in steden zal de komende jaren ook samenhangen met problemen zoals bereikbaarheid en drukte. Als een oude winkelstraat in de binnenstad slecht te bereiken is met de auto (denk bijvoorbeeld aan parkeerproblemen), zullen mensen geneigd zijn om alternatieven te zoeken om te consumeren. Dan is online shoppen snel een geschikt alternatief. Daarom is het bij de (her)ontwikkeling van winkelgebieden van belang om te zorgen voor een goede locatie en bereikbaarheid, naast natuurlijk de beleving die ervoor zorgt dat winkelen een leuke dag uit blijft.

Uiteindelijk zal ook op de winkelmarkt weer balans worden gevonden vanwege marktwerking. Bij vastgoed duurt het echter lang voordat deze aanpassingen, inclusief prijscorrecties, worden doorgevoerd. Die overgangsfase doet vaak pijn voor ondernemingen en vereist een faciliterende overheid.

In tijden van corona werken de meeste mensen thuis en veel kantoren overwegen om hun werknemers na corona meer vrijheid te geven om thuis te werken. Wat vind jij van deze ontwikkeling en wat is de impact van deze ontwikkeling op het gebruik kantoren? Hebben kantoren nog steeds een toegevoegde waarde na corona?

Kantoorruimte zal na corona van grote waarde blijven, ook al is thuiswerken erg populair geworden. We verwachten dat mensen vaker zullen afwisselen tussen thuiswerken en werken op kantoor. Maar ook thuiswerken heeft zijn beperkingen waardoor de behoefte om op kantoor te werken zal blijven bestaan. Zo heeft men minder contact met collega's en kan thuiswerken ten koste gaan van creativiteit en motivatie. Ook is door de coronacrisis de scheidslijn tussen werk en privé vervaagd, wat een slechte ontwikkeling is. Over het algemeen bieden kantoren meer faciliteiten dan de thuissituatie, waardoor men op kantoor geconcentreerder en met meer plezier kan werken. Het kantoor is where the magic happens.

Ik ben een voorstander van meer flexibiliteit waarbij werknemers de ruimte krijgen om zelf te bepalen of en hoe vaak zij op kantoor werken. Veel mensen zullen de afwisseling tussen thuiswerken en werken op kantoor als fijn ervaren. Als werknemers het gevoel hebben dat zij thuis beter kunnen werken dan op kantoor, dan heb je als werkgever echt iets verkeerd gedaan. Een kantoor waar werknemers niet geïnspireerd worden, remt een bedrijf namelijk alleen maar af. Als bedrijven hun kantoren echter zo inrichten dat hun werknemers er graag werken, dan is een kantoorruimte een grote toegevoegde waarde voor een bedrijf. Door samen te werken op kantoor heeft men een groter groepsgevoel en krijgt men een beter zicht op de gezamenlijke doelen, die voornamelijk gelegen zijn in persoonlijke groei en groei voor het bedrijf waarvoor men werkzaam is. Deze toegevoegde waarde van een kantoorpand zal nooit verdwijnen.

Het is voor bedrijven van groot belang om te beschikken over talentvolle werknemers die met veel plezier binnen de organisatie werkzaam zijn. Zeker nu de werkloosheid in Nederland op het laagste niveau van de afgelopen twintig jaar staat. Dit werkplezier hangt misschien wel meer af van de werkplek, werksfeer en locatie, dan van de bedrijfsactiviteiten.

Veel huurders/verhuurders zullen wegens de coronacrisis in de financiële problemen zitten. Wat vind je van de huurprijsherzieningsprocedure ex art. 7:303 BW? Is deze wetgeving verouderd?

De 303-procedure is inderdaad verouderd. Hij sluit niet meer aan bij de huidige praktijk en snelle ontwikkelingen. Tegenwoordig zijn de meeste bedrijven professionele partijen die uitstekend in staat zijn om zelf te onderhandelen en beslissen over de hoogte van de huurprijs en de overige voorwaarden die ze graag met elkaar willen afspreken ten aanzien van het gehuurde. Daardoor is het verstandig om de 303-procedure te moderniseren. Dit is echter erg lastig gebleken de afgelopen jaren omdat alle stakeholders, zowel aan de kant van de huurder als verhuurder, verschillende belangen hebben terwijl ze natuurlijk beide een enorm belang hebben bij een gezonde, fysieke, wijksector.

Er zullen huurders zijn die over zullen gaan tot opzegging van de huurovereenkomst indien zij geconfronteerd worden met een 303-procedure, Er

**zijn genoeg eigenaren die hierop niet reageren.
Wat vind jij van deze aanpak?**

Ik denk dat het te allen tijde goed is om gerechtelijke procedures te voorkomen, omdat hierdoor de dialoog tussen partijen afneemt. De waarde van een pand wordt bepaald door de vraag of de retailer ter plekke met succes zijn bedrijf kan uitoefenen. Dit bepaalt ook de hoogte van een redelijke huurprijs. Op dit moment vindt er een structurele transformatie plaats, waardoor de macht bij onderhandelingen over de huurprijs meer bij de retailers komt te liggen. Er zal de komende periode meer leegstand ontstaan en retailers zullen daardoor meer alternatieve panden ter beschikking hebben. In de nabije toekomst zullen niet veel retailers een huurprijsherzieningsprocedure aangaan, maar eerder een goed gesprek met hun verhuurder en mogelijk een verhuizing naar een aantrekkelijkere leegstaande winkel. Ik verwacht dat veel verhuurders moeten wennen aan de situatie waarbij retailers meer mogelijkheden hebben. Dat zal absoluut meer samenwerking tussen verhuurders en huurders tot gevolg gaan hebben. Die gewenste modernisering van het huurrecht zal dan echt plaatsvinden!