



PERSBERICHT

VASTNED RETAIL: HIGH STREET, THE WAY TO GO

Aangescherpte strategie voor meer kwaliteit, stabiliteit en voorspelbaarheid

Een substantiële verhoging van high street winkelvastgoed in haar portfolio. Dat is de kern van de aangescherpte strategie van VastNed Retail, die vandaag is gepresenteerd door Taco de Groot, de nieuwe CEO van het beleggingsfonds in winkelvastgoed. VastNed Retail stelt zich ten doel om het aandeel high street in haar toekomstige Europese portfolio te doen groeien van 48% naar 65%.

Met de introductie van een drie-pijler strategie anticipeert VastNed Retail op de veranderende marktomstandigheden. Om de strategie te realiseren brengt VastNed Retail een uitgesproken focus aan op kwaliteit, zowel in haar portfolio, de organisatie als in het financieringsbeleid. “We bouwen aan een kwaliteitsportfolio van het beste winkelvastgoed in de populairste winkelstraten in de grotere steden”, aldus De Groot. “Daarbij is de vraag van huurders selectiever geworden, in een toegenomen competitieve markt. Om die reden brengen we veranderingen aan in het management, de structuur en de cultuur van de organisatie. Ten derde zullen we onze financiering verder optimaliseren door de duur van de leningenportfolio te verlengen en meer financieringsbronnen in te zetten.”

Deze aangescherpte strategie stelt VastNed Retail in staat de stabiliteit en voorspelbaarheid te vergroten. “Investeerders verwachten een solide en duurzame waardeontwikkeling. De focus op de beste winkellocaties in de populairste winkelstraten maakt dit mogelijk”, aldus De Groot. “Daarnaast willen investeerders een gezonde financieringsstrategie, waar we aan tegemoet komen door een optimalisatie van ons huidige conservatieve financieringsbeleid”.

Veranderende markt

De drie-pijler strategie van VastNed Retail is een reactie op veranderingen in de retailmarkt, zoals de vergrijzende en beperkt groeiende bevolking en de voortdurende groei van e-commerce. Daarnaast is winkelen voor consumenten in toenemende mate een vorm van “quality time”. Consumenten zijn steeds meer op zoek naar een unieke en authentieke winkelervaring en retailers spelen op deze trend in. Huurders kiezen daarom voor de beste locaties in de populairste winkelstraten en grote winkelcentra, omdat dit de plaatsen zijn waar goede “loop” en consumentenbestedingen samenkomen. De Groot: “Gezien onze geschiedenis en huidige portefeuille is een sterkere focus op high street, dus de populairste winkelstraten, een logische keuze.”



De high street is bestendiger

Deze selectievere consumenten en retailers vereisen dat VastNed Retail een strengere definitie van high street toepast op de portfolio, waardoor zogeheten aanloopstraten en nieuw ontwikkelde winkelgebieden er niet langer voor in aanmerking komen. Uitgaande van deze meer kwalitatieve definitie van high street, bestaat 48% van VastNed Retail's huidige portfolio uit high street locaties, vergeleken met 55% volgende de oude definitie. Nadere studie toont aan dat de waarde van vastgoed in de high straten veerkrachtiger is, door snellere groei van de huren en een hogere bezettingsgraad. Van 2008 tot juni 2011 was het totale jaarlijkse rendement van VastNed Retail's high street winkelvastgoed 7.6%, vergeleken met 4,9% voor non-high street assets. Dit bevestigt VastNed Retail's aangescherpte strategie, van het ontwikkelen van een sterke winkelvastgoed portefeuille in de populairste winkelstraten in combinatie met een organisatie die een uitgesproken focus op de huurder nastreeft. VastNed Retail heeft de ambitie om jaarlijks €100 tot € 200 miljoen aan te wenden voor selectieve aankopen in de kernmarkten, hetgeen op een realistische en pragmatische wijze zal worden uitgewerkt.

Een herbeoordeling van de portefeuille heeft voorts € 90 miljoen aan assets aangewezen voor verkoop in de komende twee jaar.

Relaties met huurders

De uitvoering van de aangescherpte strategie vereist veranderingen in management, bedrijfsstructuur en de bedrijfscultuur. Het nieuwe managementteam heeft uitgebreide kennis van en ervaring in winkelvastgoed in alle kernmarkten, met een duidelijke focus op retail na de afronding van de fusie tussen VastNed O/I en NSI. Meer eigenaarschap, pro-activiteit en ondernemerschap bij medewerkers zijn belangrijke elementen van de aangepaste bedrijfscultuur. Nog belangrijker is de ontwikkeling van een optimale focus op huurders. "De relatie met onze huurders moet gekoesterd worden en mag nooit als vanzelfsprekend worden beschouwd," zegt De Groot.

Stabiliteit en voorspelbaarheid

De derde pijler onder de aangescherpte koers is een verdere optimalisatie van de conservatieve financieringsstrategie. VastNed Retail zal haar financieringsbasis diversifiëren door de toegang tot additionele banken en alternatieve financieringsbronnen uit te breiden, naar een nieuw doel van 25% van de totale schuld. Daarnaast zal de onderneming de looptijd van haar leningen- en renteportfolio verlengen. Het LTV doel op langere termijn zal tussen 40% tot 45% liggen, met uitzonderlijke afwijkingen bij aantrekkelijke investeringsmogelijkheden.

Taco de Groot: "De aangescherpte strategie stelt VastNed Retail in staat de stabiliteit van de kasstromen te verhogen en het risicoprofiel te verlagen. We hebben een duidelijke ambitie met een aantrekkelijk perspectief en zijn van plan dat uit te voeren met een praktische en realistische aanpak."

Rotterdam, 14 september 2011

Voor meer informatie: Arnaud du Pont , 010 – 2 42 43 10 (arnaud.du.pont@vastned.nl)