

Op excursie

Het nut van expertmeetings

De gemiddelde winkelcentrumliefhebber is dol op excursies. Talloze lunchbijeenkomsten, themamiddagen, congressen en seminars worden opgeluisterd met een bezoek aan een in aanbouw zijnd of opgeleverd object. Een buitengewoon nuttige exercitie voor alle partijen. Want zelden zult u zo'n kritisch publiek over de vloer krijgen als ontwikkelaar van het project. Dat heeft deels met de rolverdeling te maken.

De concurrent ontwikkelaar gunt zijn collega natuurlijk alle eer, maar had haar graag zelf willen bouwen en ziet dan ook direct allerlei mogelijkheden voor verbetering.

De belegger die het object niet in portefeuille heeft, wil voor zichzelf de bevestiging zoeken dat hij de juiste beslissing genomen heeft om het niet aan te kopen. Hoge leegstand bij oplevering is dan altijd welkom, maar andere gebreken natuurlijk ook. Mocht er desondanks weinig op het object aan te merken zijn dan heeft men het argument van overbewinkeling of de realisatie van concurrerende projecten in naburige gemeenten achter de hand. Mocht ook dat geen soelaas bieden dan kan de gerealiseerde BAR (zo'n rendement past niet in onze strategie) nog uitkomst bieden.

Retailers die niet in het object zitten hebben weer een eigen argumentatie. Het past niet in onze locatiestrategie, die huur hier staat niet in verhouding tot.. of men schermt met dubieuze onderhandse afspraken tussen bepaalde grote partijen.

Tot slot de onderzoeker. Diens rol is per definitie een onafhankelijke, maar de aard van het beestje is doorgaans een wat cynische, kritische inslag. Verder wil de onderzoeker als bureaugeleerde graag de mensen uit de praktijk imponeren met zijn kennis over het functioneren van een winkelcentrum. Het resultaat is een collectieve zoektocht naar wat er mis is met het object door het ene deel van het gezelschap versus een breed uitgemeten exposé over de uniciteit, exclusiviteit en kwaliteit van het object door direct betrokkenen. Omdat de laatste partij vaak als gastheer fungeert, gebiedt de beleefdheid dat men zich tegen hen altijd positief uitlaat. Mooi object, zeer geslaagd, werkelijk bijzonder prestatie op deze locatie. Om vervolgens achter hun rug vol gas te geven tegen de rest van het gezelschap.

Ik pleit er daarom ook voor om excursies in een zo vroeg mogelijk stadium te plannen, waardoor je daadwerkelijk ook iets kunt met de opmerkingen. Een zogenaamde expert-pre-schouw. Kosten: een lunch vooraf en/of een borrel achteraf. Ik weet zeker dat het rendement bijzonder hoog zal zijn.

Jeroen Verwaaijen
Directeur onderzoek Strabo bv
verwaaijen@strabo.nl

verschenen in Shopping Center News april 2006