

# La France: douze points!

**SSM Retail Platform doet Parijs en Bordeaux aan**

Hans van Tellingen (Strabo) deelt met u zijn observaties, gemaakt tijdens de SSM-studiereis naar twee Franse steden, die ook voor retailontwikkelingen van belang zijn.





↓ Gare Saint-Lazare, Parijs



↑ Kaasballetjes van de Franse Hema



↑ So Ouest, Parijs

Elk jaar gaat SSM Retail Platform op studiereis. Vier dagen lang netwerken. Vier dagen lang lekker eten. En vier dagen lang mooie wijnen drinken. Maar ook: nieuwe, net opgeleverde winkelcentra bezoeken. Of juist eeuwenoude winkelstraten. En bouwplaatsen waar een nieuw winkelcentrum wordt ontwikkeld. Ja? Echt? Is het in Frankrijk ook niet crisis? Is dat niet het land waar een socialistische regering ervoor zorgt dat mensen bijna niet ontslagen kunnen worden? Waar de mensen op hun zestigste met pensioen kunnen? Waar de inflexibele economie ervoor zorgt dat het land economisch 'vast' zit? En de jongeren dus niet aan de bak komen? Klopt. Frankrijk is een corporatistisch land. Maar toch. Frankrijk is ook het land van Unibail-Rodamco. Het best presterende winkelfonds van Europa. En Frankrijk is ook het land van Klepierre (de ontwikkelaar van de mooiste 'high traffic' winkelvoorzieningen – op Gare Saint Lazare – ter wereld). Maar bovenal is Frankrijk het land van de HEMA. Wabliev? Jazeker: HEMA! 'HEMA, depuis 1926' is een grote hit in 'la douce France'. De typisch Nederlandse formule slaat hier aan. En de Fransen blijven maar wat graag de gekleurde dropstaafjes. Al zijn stroopwafels en cosmetica de absolute favorieten.

DOOR HANS VAN TELLINGEN (\*)

**V**oordat ik inga op enkele specifieke projecten, pak ik eerst een drietal thematische onderwerpen op. Te weten: Unibail-Rodamco, het fenomeen 'sleutelgeld' én de HEMA.

#### UNIBAIL-RODAMCO

Unibail-Rodamco is toonaangevend in Europa en de wereld. Dat heeft een reden. In de filosofie van Unibail zijn er drie typen winnaars in de retail: internet (voor het gemak en de snelheid), dagelijkse goederen (denk aan een succesvol wijkwinkelcentrum) én — met name — grote winkelcentra/-gebieden waar 'beleving' centraal staat. De centra waar Unibail zich op richt dus. Met flagship stores, leisure en groot uniek aanbod. En een ijzersterk winkelcentrummanagement. En dan kom je al snel terecht bij centra met meer dan 8 miljoen bezoekers per jaar. Centra met meer dan 50.000 m<sup>2</sup> aan oppervlakte (het liefst nog veel meer). En centra met groeiende bezoekersaantallen en bestedingen. Ja, zelfs in tijden van crisis. Ook in Frankrijk is de algemene trend een dalende. Maar de centra van Unibail doen het de afgelopen jaren zelfs beter dan in het verleden. Dat geldt niet alleen voor Frankrijk. Maar ook voor Nederland. De bezoekersaantallen stijgen ook in de Nederlandse centra van Unibail. Net als de bestedingen.

Hoe ik dat weet? Mijn bedrijf Strabo doet dagelijks onderzoek in deze centra. Waar het steeds beter mee gaat. Zelfs in deze crisis. En waar er dus ruimte is voor uitbreiding. Te beginnen in Stadshart Amstelveen.

#### SLEUTELGELD, ENTREEGELD EN CBRE

In Frankrijk moet je meestal entreegeld/sleutelgeld betalen. Een eenmalige som geld. Op de Champs-Élysées (en andere A1-plekken) zelfs een smak geld. Kan zo maar een paar miljoen zijn. Of meer zelfs. Entreegeld is een soort borg. Met een beetje mazzel krijg je als huurder (een gedeelte van) het geld terug. Maar niet als je eerder weggaat dan afgesproken. Dit maakt de berekening van de huurprijs per m<sup>2</sup> lastig. Toch een poging: op de Champs Elysees betaal je € 8.000,- per m<sup>2</sup>. En op de Boulevard Haussmann meer dan € 4.000,-. Chris Igwe van CBRE Parijs maakte ons dit duidelijk tijdens een uitstekende presentatie aan onze groep.

#### HEMA

'HEMA, depuis 1926'. De Fransen krijgen geen genoeg van de HEMA. Emile Ruempol van de HEMA heeft de succesvolle strategie op uiterst interessante wijze toegelicht. Een strategie die in Duitsland maar matig werkt. En die in België pas in tweede instantie (zeer) succesvol was. Maar die in Frankrijk direct al erg goed aanslaat. →



← De entree van Abercrombie & Fitch, Parijs

↙ So Ouest, Parijs

↓ Hoofdentree van Le Millénaire, Parijs



op zijn retour? 'Ze' zeggen het. In het thuisland althans (maar is dat ook echt zo?). In Parijs nog niet. Mooi om al die gretige kopers gade te slaan.

### LE MILLÉNAIRE CENTRE COMMERCIAL

Tja, en dan kom je in dit centrum. Met 56.000 m<sup>2</sup> het grootste centrum dat de afgelopen tien jaar is ontwikkeld in Frankrijk (door Klepierre). Ik vind So Ouest echter stukken beter. Le Millénaire heeft het net niet. Zes miljoen bezoekers per jaar is daarbij ook erg weinig voor een dergelijk groot centrum. Wat er hier mis is? Op het oog weinig. Het winkelcentrum kent een prima branchering en is mooi afgewerkt. Speelt de locatie een rol? Het zou kunnen. Tijdens het lunch was het in ieder geval rustig. Té rustig. Want die Fransen kunnen eten tijdens de lunch, hoor. Maar dat doen ze hier dus niet...

# PARIS

**H**ierna worden de interessantste projecten en locaties die in Parijs zijn bezocht behandeld.

#### CLICHY-BATIGNOLLES

Dit project is in aanbouw. Lekker projectje wel. 3.400 woningen. 140.000 m<sup>2</sup> aan kantoren. 31.000 m<sup>2</sup> aan winkelvoorzieningen. Een nieuwe rechtbank. En een stadspark van 10 hectare. 'Onze MAB' heeft hier ook een aandeel in. Hier moesten de olympische voorzieningen komen. Maar toen Londen de pitch won, had Parijs geen Plan B. Het was gewoonweg niet in de hoofden opgekomen dat Parijs ook kón verliezen. Wel dus. Maar binnen een jaar kwam er toch een nieuw plan. Dit plan dus. Indrukwekkend.

#### SO OUEST

Dit betreft het nieuwste winkelcentrum van Unibail-Rodamco. Een slordige 50.000 m<sup>2</sup> aan winkelruimte. Met een geweldige branchering. En met zogeheten 'iconische winkelfronten' van de belangrijkste grote huurders. Als

Nederlander moet je misschien lachen bij zulke bewoordingen. Ik niet. Het is namelijk een prachtig centrum. Met een 'op en top' branchering. En inderdaad, met iconische winkelfronten. Kom maar op, zou ik zeggen. Ik wil ook iconische winkelfronten in Nederland.

#### ABERCROMBIE & FITCH OP DE CHAMPS- ELYSÉES

'De hangende tuinen van Babylon'. Dat was mijn eerste ingeving bij het zien van deze winkel. Of beter gezegd: bij het zien van de toegangsroute naar de winkel. Aan de achterkant (!) van een oud bankgebouw. Op het duurste plekje van het land. Je moet eerst de tuin door. Met prachtige bomen en levend groen. Eenmaal binnen zie je de 'usual Abercrombie style'. Mooie, jonge mensen die onnodig staan rond te hupsen. Een donkere winkel. En een stampende beat (iets minder hard dan in andere landen vanwege Franse regelgeving). Een houthakkershirt (made in Cambodja) koop je voor een slordige 80 euri. Maar toch: wat een ge-wel-di-ge retailbeleving weer. Is Abercrombie



↑ La Millénaire, Parijs

→ Toegangsweg van Abercrombie & Fitch



**GARE SAINT-LAZARE**

Maar dan: Gare Saint-Lazare! Ook van Klepierre. In samenwerking met de Franse NS (SNCF) ontwikkeld. Wat een adembenemende mooie ontwikkeling. Qua architectuur. Qua branching. Qua loopstromen. En qua beleving. Dit nieuwe winkelcentrum is terecht onderscheiden met een ICSC Award (voor kleine centra). Winkelcentrum Gaire Saint-Lazare is gevestigd in het (qua reizigersaantallen) tweede station van Europa. 11.000 m<sup>2</sup> winkels. Dagelijks 450.000 reizigers. Drie verdiepingen winkelgenot voor de snelle shopper. Maar ook geschikt als winkelbestemming 'an sich'. Veel bezoekers komen namelijk voor de winkels, terwijl ze echt de trein niet hoeven te nemen. Enige nadeel nu: ik wil niet meer langs de winkelgalerijen door Nederlandse stations lopen. Wat zijn dat armetierige frutselkiosken.

↓ Gare Saint-Lazare, Parijs



↑ Winkelfronten in So Ouest



→ Quai des Marques, Bordeaux

# BORDEAUX

**B**ordeaux betrouwt de finale bestemming.

Stad van de wijn. Maar ook de stad van 'onze eigen Redevco'!

**PROMENADE SAINTE-CATHARINE**

Redevco ontwikkelt hier een winkelcentrum van 18.000 m<sup>2</sup>. In hartje Bordeaux. Als een soort doorsteek tussen de belangrijkste winkelstraten Rue Sainte-Catharine (de langste winkelstraat van Europa van 1,8 kilometer) en de Rue de la Porte Dijeaux. Alles draait natuurlijk om de conversie. Hoeveel mensen maken de doorsteek naar het winkelcentrum? De meningen liepen uiteen van 5% tot 70%. Mijn mening? 20%. Ook die andere 'telmeneer' van Locatus noemde een dergelijk getal. Genoeg voor een succesvol winkelcentrum? We hopen het! Aan de mate van afwerking zal het niet liggen. Het winkelcentrum zal er geweldig uit gaan zien.

**MÉRIADECK**

Dit winkelcentrum was tegenover het hotel gevestigd. En is daarom ook bezocht. Het gebouw ziet er niet uit. En heeft een 'seventies'-uitstraling. En toch: het was er druk om 10.30 's ochtends. En alleen op de tweede verdieping zag ik wat leegstand. Soms doen 'lelijke' winkelcentra het verrassend goed. Zolang ze maar op de goede plek liggen. 'It's the location, stupid!'

**QUAI DES MARGUES**

Over locatie gesproken: het outletcenter Quai des Margues ligt

iconisch (daar heb je 'm weer). Aan de oevers van de Garonne. Met uitzicht over de binnenstad. In oude hangars zijn hier 34 winkels en horecavoorzieningen gevestigd. Of het loopt? Misschien is de langgerektheid een probleem. Ook staan er wat units leeg. Toch: zet mij hier op een terras neer en ik vermaak me uren, zo langs de rivier. En dan koop ik er per ongeluk ook nog een overhemd.

**CHATEAU DU TERTRE**

Inhoudelijk gezien was dit een waanzinnige reis. Veel gezien, gehoord en bewonderd. Maar het absolute hoogtepunt van de reis betrof het bezoek aan Chateau du Tertre. Het wijnhuis van Eric Albada Jelgersma. Juist: 'Mister Edah en Mister Basismarkt'. In een waanzinnige setting is daar geweldig gegeten en is van de allerbeste wijnen gedronken. En passant werd ons ook nog verteld dat de Médoc alleen pas kon gedijen nadat de Nederlanders dit drassige gebied hebben ingepolderd. De Médoc is dan ook 's werelds beste polderwijn!

Mijn complimenten voor de ssm. Wat een fijne reis. Wat een fijne organisatie. En wat een weergaloze wijn! ←

(\*) Drs. Hans P. van Tellinggen is algemeen directeur van Strabo bv, Marktonderzoek en Vastgoedinformatie, [www.strabo.nl](http://www.strabo.nl). Reacties?: [vantellinggen@strabo.nl](mailto:vantellinggen@strabo.nl) Twitter: @hansvtellinggen