



## UNIBAIL'S EINDSPEL BEGINT NU PAS ECHT DOOR JEPPE DE BOER

**D**ecember 2017. 'Breaking News! Clicks take over bricks: Amazon neemt Unibail over. Deze transactie consolideert Amazon's controle over wereldwijde retail supply chains.' Volgens Amazon ceo Jeff Bezos is dit goed nieuws voor consumenten. 'Wij kennen iedere behoefte, van iedereen, op ieder moment. Nu kunnen we onze consumenten altijd geven wat zij willen, ook bij het uitgaan en bij het shoppen.' Unibail voerde al jaren een achterhoedegevecht om de wereldwijde consument. Een leidend marktaandeel in shoppingmalls was niet genoeg tegen de dominante 'consumer mindshare' van Amazon.

Science fiction? Mogelijk niet. Onze industrie verandert met de snelheid van het licht. De overname van de Amerikaanse shoppingmall operator Westfield Corporation door Unibail-Rodamco is een teken van deze tijd. Vroeger was vastgoed de ultieme lokale business. Vanuit die gedachte werd het wereldwijde Rodamco in 1999 opgesplitst in vier regionale fondsen. Beleggers hadden genoeg van mislukte transacties in verre landen met hoge kosten en met valutarisico's. Dat was voordat we van big data hadden gehoord of van wereldwijd herkende vastgoedmerken als WeWork, Shurgard en Prologis. Online retail stond nog in de kinderschoenen. In het jaar dat Rodamco werd opgesplitst, begon de Chinese online gigant Alibaba net als start-up.

Vroeger was vastgoed schaars, nu zijn gebruikers en consumenten schaars. Dankzij supergoedkoop geld is er sinds 1999 enorm veel bijgebouwd. Winkels en kantoren zijn alleen op uitzonderlijke locaties nog moeilijk te vinden. Specifieke lokale kennis komt tot zijn recht waar vastgoed bijzonder is. Waar dit niet zo is, draait het om het vinden en het verleiden van de gebruiker en de consument.

Vastgoedbedrijven moeten zich nu onderscheiden door de beste branding, door de beste service, door het beste community-gevoel, en door de beste kennis van de consument. Zo wordt de kantorenmarkt gestaag overgenomen door aansprekende co-working merken. Zij verdienen aantoonbaar meer per meter dan traditionele verhuur-

ders. De winkelmarkt wordt snel onderdeel van de globaliserende consumentenmarkt. Hier hebben spelers met de grootste marketingbudgetten en de meeste inkoopmacht de overhand. De consolidatie tussen Europese en Amerikaanse mall operators zijn dus logische stappen in dit patroon.

Met de verkoop van Westfield geeft de Lowy-familie na 65 jaar de controle uit handen. De Lowy's zijn misschien wel de slimste vastgoedfamilie ter wereld. Keer op keer wisten ze in te spelen op de juiste trends. Ze kochten en ontwikkelden de allerbeste centra en verkochten zelden. Deze stap kan niet los worden gezien van het steeds grotere marktaandeel van online retailers als Amazon. Het sentiment rondom Amerikaanse malls is hierdoor uitgesproken negatief. De herverdeling van de retailmarkt kan nog jaren voortduren. Voor de Lowy's is verkoop dus een begrijpelijke defensieve stap. Voor Unibail geldt dit eigenlijk ook. Als leidende mall operator is Unibail nu eenmaal veroordeeld tot deze sector. Deze vlucht naar voren vergroot de kans dat ze blijven staan in het geweld van de online retailers.

Het echte eindspel begint nu pas voor Unibail. De nieuwe megatrend is de versmelting van de online wereld met de fysieke winkelwereld. Amazon heeft deze trend dit jaar ingezet met de overname van Wholefoods. De online retailer betaalde \$ 13,7 mrd voor deze Amerikaanse concurrent van Ahold. Aan Unibail dus nu de uitdaging om hun mall-bezoekers ook online te bedienen met een aantrekkelijk platform. Het Franse bedrijf heeft hier nog een lange weg te gaan. Kijk maar naar de wat saaie websites, met onmogelijke namen, waar niets te koop is ([stadshartamstelveen.nl](http://stadshartamstelveen.nl)). Als het Unibail gaat lukken om honderden miljoenen mall-bezoekers online te binden, heeft het goud in handen. Als het niet lukt, zou iemand als Jeff Bezos binnen 10 jaar aan het roer kunnen staan.

*Jeppe de Boer is founding partner van real estate corporate finance firma Masterdam*