

ACHTERGROND INTERVIEW

ook in een stad als Londen. Koffieshop werd in een stad als Amsterdam vooral geassocieerd met het aanbieden en roken van hasj en weed. Een keten als Starbucks was ook nog niet in Nederland actief.’ Habbema heeft er wel een verklaring voor. ‘Ik denk dat Philips met Senseo, later gevolgd door Nespresso, er zeker aan heeft bijgedragen dat de knop omging. Senseo heeft de Nederlander op een andere manier naar koffiedrinken laten kijken dan het vertrouwde kopje filterkoffie met een koekje.’

Huren

Zelf panden kopen voor de expansie van zijn keten is Habbema niet van plan. ‘Dat heb ik ook nooit gedaan bij mijn andere horeca-initiatieven. Ik heb altijd gehuurd. De locatie is voor mij doorslaggevend, maar ook het pand zelf moet onderscheidend zijn. Het tweede pand waar De Koffiesalon in de 1e Constantijn Huygensstraat zit, vond ik altijd al fraai. Toen ik er op een dag langsfietste, zag ik dat er net een bord werd opgehangen dat het te huur was. Ik ben afgestapt, heb de eigenaar aangesproken en nog dezelfde middag werd het huurcontract getekend.’

'Ik denk wel dat het klantenbestand er enigszins anders zal uitzien'

Habbema is te veel vrijbouter om zich nog volledig met de keten en de uitbreiding van de formule bezig te houden. ‘De dagelijkse leiding ligt bij mijn stiefdochter, Georgia Barrett. Ik hou me vooral met de financiering bezig en het opzetten van nieuwe vestigingen. We willen organisch groeien en zijn niet bezig met overnames. Een à twee nieuwe zaken per jaar is wat mij betreft voldoende. Ik financier alles zelf, alleen de nieuwe De Koffiesalon in de Beurspassage doe ik samen met mijn zoon.’ De koffie die De Koffiesalon schenkt, komt trouwens van het Italiaanse topmerk Buscaglione. ‘Dat is een absoluut topmerk, dat ook door een breder publiek lekker wordt gevonden.’ Grote expansieplannen voor De Koffiesalon buiten Amsterdam heeft Habbema niet. ‘Ik wil nog maximaal een jaar doorgaan, totdat ik 65 ben. Dan hebben we zeven zaken en laat ik het over aan mijn opvolgers. Maar we kijken wel naar andere steden waarin ons concept uitstekend zou passen, zoals Haarlem, Utrecht, Rotterdam en Den Haag. Maar het gaat om de locatie en het pand. Als we die hebben, kunnen we misschien een volgende stap zetten.’

Bezwaren

Vooralsnog heeft Habbema het druk met zijn twee nieuwe vestigingen, op de Ten Katemarkt en in de Beurspassage. Vooral van de Beurspassage verwacht hij veel. ‘Ik ben er bij toeval bij betrokken geraakt. Er was nogal wat te doen rond de herontwikkeling van de Beurspassage. Aanvankelijk was de passage geheel verdwenen uit de plannen van

Bouwinvest en TOP, maar dat stuitte op bezwaren van de omwonenden en de gemeente. Dus de passage keerde weer terug in de plannen, maar iets verplaatst. De omwonenden en winkeleigenaren rond de Beurspassage vreesden dat er een plek zou ontstaan voor junks en zwervers. Ik ben toen gebeld door Bakkerij van de Linde, die me vroeg of die passage niet iets voor mij was. Ik ben vervolgens betrokken geweest bij heel wat presentaties en vergaderingen met de omwonenden. Er was ook een bestemmingswijziging nodig. De gemeente heeft bepaald dat binnen het postcodegebied 1012 maar beperkte nieuwe mogelijkheden zouden zijn voor horeca. Gelukkig hebben we die speciale bestemming gekregen, gebaseerd op koffie en andere niet-alcoholische dranken met de mogelijkheid om open te gaan tussen 7 uur ’s ochtends en 10 uur ’s avonds.’

First class

Habbema verwacht veel van deze zevende vestiging van De Koffiesalon. ‘Als de Primark volgend jaar zomer opengaat, zitten wij first class. We buigen ons nu samen met TOP, Bouwinvest en de kunstenaars over de manier waarop wij De Koffiesalon gaan inrichten. Maar ik weet zeker dat de Beurspassage een fantastisch nieuwe plek wordt in Amsterdam, net als de Markthal in Rotterdam. Meer dan ooit tevoren ben ik ervan overtuigd dat, wil je internationaal meetellen, je een fotografeerbare plek moet hebben. En dat wordt de nieuwe Beurspassage.’ Over het huurniveau van de Beurpassage wil Habbema niets kwijt. ‘Het gaat hier niet om winkelruimte die we moeten overnemen. Het is ook een ruimte die gezien de lengte en geringe diepte voor weinig retailers interessant is. We hebben op de begane vloer maar 27 vierkante meter en op één hoog nog eens zoveel meter voor opslag. Dat is heel klein, met maximaal vijftien zitplaatsen in de passage. Ik krijg als het ware een grote etalage op een van de drukste plekken in de stad. Ik denk wel dat het klantenbestand er enigszins anders zal uitzien dan in de andere De Koffiesalons. Daar hebben we veel vaste bezoekers en in de Beurspassage zullen het meer passanten zijn.’

Om die reden overweegt Habbema het assortiment aan te passen. ‘Dus naast koffie allerlei verse sappen, frisdranken en zelfs soepen. In de VS en Groot-Brittannië is het heel gewoon dat iemand in een koffieshop langs komt en met een kop koffie in de hand verder gaat, de take-away. In Nederland wil men gaan zitten en aan een tafeltje de koffie nuttigen. De Beurspassage leent zich daar niet voor.’

Een punt wil Habbema nog kwijt. ‘De gemeente heeft in het geval van de Beurspassage goed meegewerkt om een De Koffiesalon mogelijk te maken. Maar dat begrip voor een middenstander of retailer is er niet altijd. Vorige jaar moesten wij een ‘shop-in-shop’ in een meubelwinkel in de Westerstraat in Amsterdam op last van de rechter sluiten omdat dat in strijd is met het bestemmingsplan. En wat in bepaalde wijken wel kan, mag elders niet. Gemeenten hebben in mijn ogen te weinig oog voor de snel veranderende retailontwikkelingen – met een combinatie van retail, horeca en dienstverlening - en de behoeften van de consument.’

■ OVER DE AUTEUR

Ruud de Wit is voormalig hoofdredacteur van Vastgoedmarkt

HERONTWIKKELING

HERONTWIKKELING / WINKELS / NOWADAYS

Een van de belangrijkste vastgoedprojecten in Nederland vindt plaats in het winkelhart van Amsterdam. Top Vastgoed ontwikkelt hier voor het Bouwinvest Dutch Institutional Retail Fund de panden aan het Damrak 70 en 80 en Nieuwendijk 196, met in totaal 27.500 m² winkelruimte. Ruud de Wit schreef al vijf artikelen in Vastgoedmarkt over belangrijke aspecten van de herontwikkeling Nowadays, zoals het project wordt genoemd. In deze zesde aflevering staan twee prominente huurders centraal, in de personen van Rob Zeedijk (C&A) en Roel Schulte (Inditex-Zara). **RUUD DE WIT**



Het herontwikkelingsproject Nowadays in hartje Amsterdam - met als belangrijkste huurders Primark, C&A en Zara nadert zijn voltooiing. De huurders zijn al voor de opening positief over het herontwikkelingsresultaat.

Nowadays: recrafted for Amsterdam

De panden die onderdeel van Nowadays uitmaken in het centrum van Amsterdam, aan het Damrak en de Nieuwendijk, hebben historisch gezien een sterke verbintenis met C&A. Het C&A-concern is immers een eeuw lang de ‘hoofdbewoner’ geweest. Het was niemand minder dan H.P. Berlage die de oorspronkelijke gevel in de eerste jaren van de twintigste eeuw voor de Algemene Maatschappij voor Levensverzekering en Lijfrente aan het Damrak ontwierp. Dat gold ook voor de aangrenzende Beurspassage, die in de plaats kwam van de Baafjes Steeg. Juist in deze Baafjes Steeg hadden in 1894 de broers Clemens en August

In de herontwikkeling Damrak 70 en Nieuwendijk 185-189 behoudt C&A met een flagshipstore 8.000 m² van de in totaal 22.400 m² beschikbare winkelruimte.

www.vastgoedmarkt.nl

www.vastgoedmarkt.nl

HERONTWIKKELING ACHTERGROND

In de winkel van C&A straks ook Primark en Zara

‘Dit is een zeer gecompliceerd herontwikkelingstraject’

Uitermate positief is Rob Zeedijk, manager building & real estate Benelux van de internationale modeketen C&A, over de ‘nieuwe’ winkel die langzaam maar zeker een definitieve vorm en inhoud krijgt met zowel een ingang aan de Nieuwendijk als aan het Damrak. ‘Half oktober gaat onze flagshipstore open. Aanvankelijk waren we uitgegaan van 1 september, de datum waarop C&A traditioneel zijn nieuwe wintercollectie presenteert, maar dat bleek vanwege onverwachte omstandigheden bij de werkzaamheden niet mogelijk.’

C&A heeft een historische binding met de locatie en het pand aan het Damrak (zie kader), maar in het begintraject van de herontwikkeling zag het er naar uit dat de modeketen helemaal niet meer zou terugkeren. Toen in 2010 Bouwinvest besloot het hele complex van Damrak tot Nieuwendijk te herontwikkelen, werd het onverwacht heel spannend voor C&A. De modeketen was ervan uitgegaan dat zij op basis van de huurwetgeving kon blijven zitten. Zeedijk: ‘We kregen tekeningen te zien en ons werd door ontwikkelaar TOP verteld: C&A kan diè unit krijgen of diè. Op een gegeven moment hadden we zelfs de indruk dat we helemaal niet meer in de plannen voorkwamen. Dat wilden we niet laten gebeuren.’ TOP voelde er inderdaad eigenlijk niets voor om C&A in het totaalconcept van de herontwikkeling als huurder op te nemen. Zeedijk: ‘Wij kregen van TOP te horen dat C&A niet meer paste in hun plannen. TOP vond C&A in eerste instantie niet passen in deze beoogde nieuwe top-retaillocatie. TOP ging voor de nieuwe internationale spelers op het gebied van mode.’

Eigen plan

C&A liet het er niet bij zitten en kwam met een eigen plan voor de invulling van het hele pand. Zeedijk: ‘Dat hebben we samen met V&D gemaakt. Die ene helft van het pand zou daarin een C&A blijven en de andere, kleinere helft moest een V&D worden, met bovenop het dak een La Place, met een indrukwekkend uitzicht over de stad. Wij vonden het een geweldig plan.’ De reactie van TOP was positief, maar ze zagen het plan in deze vorm toch niet zitten. Zeedijk: ‘Ze wilden een internationale retailer in het pand, met eventueel een hotel op de bovenste verdieping.’ Op een gegeven moment dreigde het geschil tussen TOP en C&A te escaleren. ‘Wat ons nog het meest stoorde, was dat TOP van mening was dat wij met ons concept en modeproduct niet meer in het tijdsbeeld zouden passen. We hebben contact opgenomen met vertegenwoordigers van de gemeente Amsterdam en hebben hen kunnen overtuigen dat ons nieuwe C&A-flagshipstore-concept, dat we al in Düsseldorf hadden gelanceerd, wel degelijk paste in de retailambities die de gemeente met het Damrak had. Wij wisten verder uit de markt dat Primark ook naar het pand zou komen en met deze info en wetenschap zijn we weer met TOP aan tafel gegaan. Met succes. Wij hadden alle tekeningen - die wij zelf al hadden gemaakt voor onze eerdere plannen met V&D - en wij zijn zo gelukkig geweest dat wij daardoor in een vroeg

stadium hebben kunnen vaststellen en bepalen hoe wij onze nieuwe winkel wilden hebben. Daar kwam bij dat het niet in het belang van Bouwinvest als belegger en TOP als ontwikkelaar was om het tot een juridische procedure te laten komen, want die zou de herontwikkeling met jaren hebben vertraagd.’

Positief traject

Vanaf het moment dat de kogel door de kerk was en er een deal was met TOP, ging het voorspoedig met de herontwikkeling. Zeedijk: ‘Ik kan nu zeggen dat we een geweldig positief traject doorlopen. Alles is heel snel gegaan, ondanks de complexiteit van de herontwikkeling, waarbij in feite het casco van het oude gebouw is blijven staan en C&A tijdens de herontwikkeling gewoon open is gebleven. Dit is verreweg de meest ingewikkeld klus waarmee ik ooit ben geconfronteerd. Alle betrokkenen, zowel FiMek als projectmanager, Bouwinvest als belegger, TOP natuurlijk en de bouw ers Dura/De Nijs zeggen hetzelfde. Er is hier een zeer professionele organisatie aan het werk gegaan, die gekenmerkt wordt door goede samenwerking. In elke bouwproces komen strubbelingen en tegenvallers voor. Maar als dan de omzetting de C&A-winkel tijdens de herontwikkeling redelijk op peil blijft, kun je constateren dat het heel erg is meegevallen.’

Inditex

Minder gecompliceerd was de gang van zaken bij het pand aan de andere kant van de Nieuwendijk, ooit verbonden met het C&A-pand door een loopbrug voor het C&A-kantoorpersoneel. Roel Schulte, real estate & expansion manager voor Inditex – en verantwoordelijk voor de vastgoedsbeslissingen in de Benelux voor de Spaanse modeketens Zara, Bershka, Zara Home, Pull&Bear, Massimo Dutti en Stradivarius – had al voor 2010 contact met belegger Bouwinvest over deze locatie Nieuwendijk 196. ‘We zitten al vanaf 2004 met Zara in de Kalverstraat. Maar het is altijd onze strategie geweest om in een stad als Amsterdam een tweede vestiging te hebben. Bij mogelijke locaties voor Zara gaan we uit van A1-winkelstraten. De passantenstromen zijn daarbij doorslag-

gevend. We kijken verder naar de mogelijke omzet op zo’n nieuwe locatie en naar de risico’s van kannibalisatie. Het mag nooit zo zijn dat we met een tweede vestiging te veel omzet weghalen bij de andere vestiging.’ Vanaf het moment dat Bouwinvest TOP Vastgoed had gekozen als ontwikkelaar voor het hele project Nowadays is Schulte constructief met hen in gesprek gegaan. ‘Wij hebben bij TOP onze wensen neergelegd voor een nieuw pand op de locatie Nieuwendijk 196. Denk daarbij aan het aantal vierkante meters, de hoogte van de winkelruimte en de façade.’ Schulte kwalificeert het hele bouwproces, de oplevering en de finale inrichting als een schoolvoorbeeld hoe het eigenlijk altijd moet lopen. ‘Het eindresultaat is zelfs beter dan we hadden durven hopen. Wij realiseren ons heel goed dat het traject niet makkelijk is geweest, zeker voor een zo gecompliceerde binnenstedelijke locatie in het A1-winkelgebied van een stad als Amsterdam. Met een prachtig resultaat. De architect (Frederik Vermeesch van Rijnbout Architecten; red.) en ontwikkelaar TOP hebben daarmee ook iets anders bereikt, namelijk een upgrading van de hele Nieuwendijk. Zara is een kwaliteitsmerk en dit pand straalt hoge kwaliteit uit. Daarmee hebben we een pioniersfunctie, want in de slipstream van onze Zara-vestiging zullen ook andere retailers en beleggers profiteren.’

Gewilde eindgebruiker

Dat collega-retailers als C&A en Primark in hetzelfde Nowadays-complex zitten, ziet Schulte als een pre. ‘De Nederlandse retailmarkt wordt vooral gekenmerkt door panden op high streets. Vastgoedbeleggers als Redevo, Syntrust Achmea, ASR, Bouwinvest of VastNed clusteren en beheren hun A1 retailvastgoed steeds vaker, alsof het een topwinkelcentrum is naar internationale standaard. Denk daarbij aan de branchering, de kwaliteit van de ketens en huurders en de publieke functies. En Zara als zeer gewilde eindgebruiker maakt daar maar al te graag onderdeel van uit. Dat zien we ook bij het project Nowadays.’ Zeedijk denkt er ook zo over: ‘We hebben goed overleg met onze nieuwe ‘buurman’ Primark. Voor C&A is het geen enkel probleem dat we Primark ernaast krijgen. Ook in Rotterdam-Alexandrium hebben we een Primark naast ons. Uiteindelijk versterken we elkaar. Klanten komen eerst in de Primark en stappen daarna bij ons binnen en omgekeerd. Met de andere formules – Zara, JD Sport, Primark en C&A - wordt Nowadays een gouden project. C&A gaat een prachtig winkelconcept neerzetten, waarbij ik zeker weet dat veel mensen zeer positief verrast zullen worden.’

■ OVER DE AUTEUR
Ruud de Wit is voormalig hoofdredacteur van Vastgoedmarkt