

Redevco investeert mondiaal met bouwstenen van Experian

Redevco maakt beleid en neemt beslissingen over aankoop, verkoop en (her)ontwikkeling van met name winkelobjecten op basis van een veelheid aan verschillende data. Data van eigen en externe bronnen, zoals Experian. “Sterker nog: de input van Experian vormt vaak een basis waaraan we gegevens van andere bronnen toevoegen. Alles te samen maakt dat we bestaande en nieuwe objecten goed op hun waarde en mogelijkheden kunnen schatten en gefundeerde adviezen kunnen presenteren”, aldus Dick Vos en Bram Dekker, respectievelijk senior manager research & strategy en research information manager bij Redevco.

Voor wie Redevco nog niet kent:

Redevco, onderdeel van Cofra Holding van de familie Brenninkmeijer, is een zeer succesvolle vastgoedinvesteerder en ontwikkelaar die haar oorsprong

heeft in de detailhandelsactiviteiten van deze familie (bekend van C&A). Redevco bouwt letterlijk en figuurlijk voort op wat de familie Brenninkmeijer in ruim 150 jaar tijd heeft weten op te bouwen. Zo is Redevco inmiddels eigenaar van één van de grootste winkelvastgoedportefeuilles in Europa. De laatste jaren legt het bedrijf zich ook toe op het ontwikkelen van nieuwe winkelcentra. De onafhankelijke en private organisatie is inmiddels actief in 21 landen in Europa en Azië en ontwikkelt en beheert een vastgoedportefeuille met circa 800 projecten met een totale waarde van circa € 7,7 miljard. Een portefeuille die voor ruim tachtig procent bestaat uit retailobjecten in de grotere steden in Europa. Verder bevat de portefeuille kantoor- en logistieke objecten.

Dick Vos: “Onze belangrijkste doelstelling bij het ontwikkelen, beheren en managen van de vastgoedportefeuille is om het vastgoed zo goed mogelijk af te stemmen op de behoeften van onze huurders en op dat van het winkelende publiek. Het functioneren van de objecten ook op lange termijn staat bij ons als investeerder centraal. Een goed onderbouwde visie van de mogelijkheden en de beperkingen, de kansen en de bedreigingen van een pand of locatie in een bepaalde stad van een bepaald land is hierbij van vitaal belang. En die visie bepalen we

mede aan de hand van de bouwstenen van Experian.”

In dat kader maakt Redevco onder meer gebruik van de Experian-producten European Regional Service (ERS), Mosaic, en Micromarketer. “We zijn in 2006 begonnen met het gebruik van Experian forecasts om zo beter de economische risico's en kansen van nieuwe beleggingen in te kunnen schatten voor de komende drie tot tien jaar. Experian levert goede tools om in het verleden te kijken, maar vooral om ons in te laten zien hoe de wereld er over een x-aantal jaren uitziet. En die voorspellingen hebben we nodig ter ondersteuning en als fundament voor onze activiteiten. De service, producten en diensten die Experian ons levert zijn richtingsturend. Ze brengen structuur in onze analyses.”

Bouwwerk van gegevens

Dekker en Vos noemen de producten die Experian levert belangrijke verbindingsstukken tussen vastgoeddata van andere bronnen. En daarmee van groot belang voor het uiteindelijke product, dat hun afdeling op het bordje van de board van Redevco legt.

Dekker: “In de landen waar wij opereren hebben we eigen Redevco-kantoren. Zij moeten de zaken doen. Maar ze komen bij ons voor advies of een second opinion over een project.



Uiteindelijk moet de directie toestemming geven voor aan- en verkopen van deze projecten.”
Vos: “Projecten waarbij het veelal gaat om veel geld en grote belangen. Alles valt of staat dan met een advies op basis van expertise en betrouwbare gegevens. Je hebt steeds weer dat bouwwerk met gegevens nodig - die ons inzicht kunnen geven in het verleden en heden - om op terug te vallen.”
Dekker: „Vastgoed is een opportunistische wereld. Vastgoedhandelaren leven bij de waan van de dag. Eigenlijk kijkt niemand in zijn achteruitkijkspiegel. Weinigen hebben zo'n achteruitkijkspiegel. Wij beschikken over vastgoeddata, beginnend in de jaren tachtig, waarbij we bepaalde cycli en trends kunnen ontdekken. En die kunnen we koppelen aan de macro-economische data van Experian. Zodoende kunnen we modellen creëren waarmee we de nabije toekomst op vastgoedgebied kunnen voorspellen. Wij worden derhalve niet door de waan van de dag geregeerd, maar baseren ons op goed onderbouwde forecasts.”

Waarom Experian?

Vos: “Toen we met Experian in contact kwamen, hebben we hen eerst gevraagd naar de betrouwbaarheid van hun voorspellingen. De door onafhankelijke partijen opgestelde ranglijsten van goede voorspellingsbureaus gaf ons een goed gevoel. Experian kwam daarin steeds in de top-5 voor. In de praktijk leveren ze ons daarvan nu het bewijs. De inschattingen die Experian maakt, nemen ze heel goed en secuur. En die zitten achteraf gezien helemaal niet zo ver van de werkelijkheid.”
“Uiteraard hebben we ook andere argumenten laten meewegen in onze keuze om voor Experian te kiezen. Een voordeel is het bijvoorbeeld dat veel andere partijen actief met Experian samenwerken en van haar diensten gebruik maken. Heel veel retailers, beleggers, wetenschap-

pers, makelaars, overheden vermelden de bron Experian bij hun voorspellingen. Met andere woorden: waarom zouden wij dan twijfelen en niet met ze gaan samenwerken?”

En die samenwerking gaat inmiddels heel ver, letterlijk en figuurlijk. De ontwikkeling die Redevco en Experian samen op vastgoedgebied doormaakt, is volgens Dekker te vergelijken met het gebruik van Google Earth. “We hebben de afgelopen jaren samen een verdieping- en ver-

“Redevco is inmiddels actief in 21 landen in Europa en Azië en ontwikkelt en beheert een vastgoedportefeuille met circa 800 projecten met een totale waarde van circa € 7,7 miljard”.

breidingslag gemaakt waarbij wij andere Experian-producten aan ons pakket hebben toegevoegd. We zijn steeds specifiek en concreter gaan analyseren. We zijn begonnen met ons te richten op landenniveau, vervolgens op regio- en stadniveau. En we zijn nu zover dat we zelfs kunnen inzoomen op straatniveau. En dat alles kunnen we geografisch presenteren.”

Dekker doelt op het Winkelcentraalconcept waarvan Redevco in 2007 de eerste afnemer was. In een GIS systeem is alle relevante Experian-data voor Redevco ontsloten. “Het gebruik van dit MMG3-systeem brengt Redevco veel gemak. Om een loca-

tie bij een presentatie onder de aandacht te brengen, kunnen we in eerste instantie volstaan met een digitale kaart van Europa. En dan is het een kwestie van inzoomen en aanklikken en wij krijgen alle ins- en outs over die specifieke locatie in beeld. In een paar klikken kunnen we interessante gebieden en sterke regio's laten zien met de randvoorwaarden die wij er aan hebben gesteld. En met die randvoorwaarden kunnen we spelen. De mogelijkheden die dit systeem ons schenkt, scheelt ons een hoop tijd en werk. Bovenal krijgt de presentatie hiermee een zeer professionele uitstraling.”

Bouwen op Experian data

Niet alleen bij de strategie en operatie van Redevco hebben de producten en diensten van Experian een toegevoegde waarde. Zo ook bij vraagstukken rond individuele winkelpanden en winkelcentra.
Vos: “Al met al kun je zeggen dat we bouwen op de data die we van Experian afnemen. En dat kan ook. Experian is niet zo maar een cowboyclubje dat net begonnen is en dat zich nog moet bewijzen en maar raak kan experimenteren, fantaseren en aannames kan doen. Nee, Experian is een bedrijf dat staat en dat eigenlijk alles en vooral haar naam heeft te verliezen in wat ze doet. Het is Experian er dus aan gelegen met zeer betrouwbare informatie te komen. En daarmee hebben ze ons nog nooit in de steek gelaten...”

Door Pieter van Vliet

ERS biedt essentiële marktinformatie voor investeerders, ontwikkelaars en planners. ERS biedt een schat aan historische gegevens en tien-jaarsramingen voor zo'n 2.000 regio's in 30 Europese landen.
Mosaic is de belangrijkste consumentenclassificatie ter wereld. Het is beschikbaar in 26 landen, classificeert meer dan een miljard consumenten en wordt door meer dan 10.000 organisaties ter wereld gebruikt.
Micromarketer is de software van Experian met betrekking tot geografische analyse.

“Al met al kun je zeggen dat we bouwen op de data die we van Experian afnemen.”

Meer informatie?

Bel 070 – 440 40 00 of mail info@nl.experian.com