

Plaats



Elke week bespreekt Marcel Verreck heden en verleden van een bijzondere Haagse plek.

## Oranjeplein

Natuurlijk! We doen gewoon wél mee. De rest van Europa zit ons te zieken omdat we niet op het EK voetbal aanwezig zijn. Van die gefrustreerde Belgen kan je het verwachten en de Duitsers proberen met enig leedvermaak hun moppenboekjes eindelijk wat dikker te maken, maar gastland Frankrijk spant de kroon. Bij elk doelpunt, elke wissel of elk tussenstandmoment verschijnt pontificaal 'Orange' in beeld. De smoes is dat het een sponsor betreft, maar die zal wel niet voor niets zijn uitgezocht. We weten hoe de Fransen zijn. Maar wij laten ons niet kisten, we doen gewoon mee.

Het idee is simpel: we creëren een parallel universum. Niets bijzonders, dat gebeurt aan de lopende band. We maken een overzichtelijke wereld waarover we zeggenschap hebben. Religies en ideologieën doen niet anders.

In dit geval: we ontkennen dat we niet meedoen. Een website met een bijbehorende kluwen sociale media is zo gemaakt. Dan kan het beoefenen van 'factfree journalism', een andere trend van het moment, een aanvang nemen. Niet gecorrigeerd door de werkelijkheid bouwen we aan een gemeenschap die hartstochtelijk meeleeft met het uit de as herren Oranje.

Eerst moet er een reden verzonnen worden waarom Nederland alsnog tot het toernooi is toegelaten. We kennen het historische voorbeeld van de Joegoslaven, die in 1992 vanwege de oorlog in hun land plaatsmaakten voor van het strand geraapte Denen. Die ook nog eens kampioen werden! Uitgaande van dit criterium kunnen om te beginnen Rusland en de Oekraïne opzouten. Turkije is een grensgeval, maar dat heeft Nederland uitgeschakeld en we willen niet rancuneus overkomen. Bovendien moeten we voorzichtig zijn met die vluchtelingendeal, we laten onze sportzomer niet verkloten door nieuwe gelukszoekers.

Engeland heeft zijn doorgefokte hooligans, een Brexit wat betreft dit toernooi is zo geregeld. Zeker in ons parallel universum. Nou ja, maakt niet uit, we doen gewoon mee.

Op onze website staan zelf ontworpen voorbeschouwingen, wedstrijdverslagen en onthullende nieuwtjes. Robin van Persie en Arjen Robben spelen alsnog mee, Danny Blind is bondscoach, maar duidelijk is dat de gouden pik van 'onze' Dick (Advocaat) het Nederlands elftal tot ongekende hoogte opkrikt. De stroom gelovigen zwelt en op 10 juli overklast Oranje in de finale onze zuiderburen. Ha!

Met site, reclame en alomtegenwoordige media-aandacht zou je flink binnen kunnen lopen. Alleen al die sneue gedachte maakt dat ik me liever tot de harde werkelijkheid beperk.

Marcel Verreck

Winkels Frederik Hendriklaan gewilde objecten

# Beleggen via de achtertuin



Door Marc Konijn

De Frederik Hendriklaan ('de Fred') ondergaat langzaam een gedaantewisseling. Een voor een worden de winkels opgeknapt en maken de aftandse afdakjes plaats voor nieuwe gevels. De professionele belegger in vastgoed heeft de winkelstraat van het Statenkwartier ontdekt. Niet iedereen is daar even blij mee.

**H**et was even rekenen, maar het is toch zeker 4,5 jaar geleden dat Cor van Mourik een baan kreeg als drogist, op nummer 270 van de Frederik Hendriklaan. "Het was een hele andere tijd, met nauwelijks verkeer," vertelt hij. "De mensen kwamen nog met een kannetje om een liter petroleum te halen. De Salamander heette de winkel toen. De eigenaar stopte er ineens mee, dus ik kreeg de keuze: ontslag of de zaak overnemen."

Het antwoord is bekend. 78 jaar is Van Mourik inmiddels, en hij staat nog steeds in dezelfde winkel - de witte stofjas om de smalle schouders - vijf dagen in de week, van half acht tot zes uur. "Mijn vrouw is gestopt op haar 65ste en toen heeft mijn zoon het overgenomen. Maar ik vind het nog steeds veel te leuk om bezig te zijn. Waarom zou ik dan thuiszitten?" Met een schalkse blik: "Ik ben nu de knecht in algemene dienst."

In al die jaren heeft Van Mourik de straat zien veranderen en daar zijn winkels steeds ook op aangepast. Toen Blokker kwam, verdwenen de plastic teilen en ladders uit zijn winkel; na de komst van de drogist-terijketens ging een streep door de verkoop van cosmetica. "Die hadden veel meer dan wij, en goedkoper, dus wij verkochten dan alleen die ene goedlopende lippenstift. We zoeken voortdurend naar kansen. Als de Albert Heijn de Vim uit het assortiment haalt, dan weet je dat je dat bij ons op de plank vindt."

Het is een insteek waarmee Van Mourik met succes de concurrentie aangaat met DA, Kruidvat, Etos en de Trekpleister, even verderop aan de Fred. Dat is volgens de eigenzinnige drogist ook te danken aan het

feit dat hij een kleine winkel heeft, en daardoor een lagere huurprijs. Senior, wijzend: "Een tijdje geleden stond hier een winkel te huur, voor 6000 euro per maand. Mijn hemel, denk ik dan. Wat een bedrag! Wat moet je dan allemaal verkopen om dat te kunnen betalen?"

### Strippen

Een simpele zoekactie op internet leert dat in de winkelstraat meer voorbeelden zijn te vinden van dergelijke huurprijzen. Dat heeft ook te maken met een nieuw fenomeen: als een winkelier stopt, dan laat de eigenaar het pand volledig strippen

en wordt de achtertuin erbij betrokken. Dat levert extra vierkante meters winkelruimte op, en dus meer huur. Ook Peter Cuylenborg van de Italiaanse ijssalon San Marco beziet het met argwaan. "Hier aan de overkant is dat ook gedaan. Daar is Doppio gekomen. Een leuk tentje hoor. Maar hoeveel kopjes koffie moet die jongen verkopen om zo'n huur te kunnen betalen? Ga dat maar eens uitrekenen. Dat is toch niet te doen?"

De winkels op de Fred zijn een gewild beleggingsobject, weet Nelleke Waaijer - familie van de bekende kaasboer. "Toen mijn man overleed, werd ik eigenaar van het pand waar de Kaasspecialist zit, van Emile van den Berg. Ik kreeg in die eerste jaren steeds brieven in de bus: of ik het niet wilde verkopen. Mijn make-



Ook dit winkelpand wordt grondig verbouwd

laar zei: 'Niet doen!' Ze bleven maar komen, die brieven, de meeste van bedrijven uit Amsterdam. Ik heb ze toen zelf maar benaderd om te zeggen dat ik geen enkele interesse had

'Als er geen toegevoegde waarde is, dan hebben wij het lef iemand af te wijzen'

'6000 euro huur per maand! Wat moet je dan allemaal verkopen om dat te kunnen betalen?'

om de winkel te verkopen."

Een blik op de gegevens van het kadaster bevestigt het beeld. Slechts een enkele winkelier heeft de winkel in eigen bezit. Paagman, Veldkamp, groenteboer Koot en bakker Van der Pluijm zijn daar een voorbeeld van. De familie Nolten van de schoenenwinkel gaat daarin het verst; zij hebben naast hun eigen schoenenwinkels ook nog vier andere panden op de Frederik Hendriklaan. Maar het overgrote deel van de 130 winkels op de Fred is in handen van een bont palet aan beleggers. Tussen de vele particulieren zijn Metterwoon en Brinkel de bekendste namen, met een handvol panden.

### Grootste jongens

De grootste jongens op de laan zijn





g verbouwd. | Foto's: Thomas Vahé



Ook snelle ketens vinden hun plek op de Fred.

de gebroeders Rozendaal met elf winkels en Maarten van der Heijden van Marma Vastgoed met dertien panden. "Wij hebben de afgelopen jaren veel aangekocht op de Frederik Hendriklaan," bevestigt zoon Onno van der Heijden. "Niet alleen winkels, maar ook woningen. Dat doen we vanuit de overtuiging dat we iets kunnen toevoegen, dat we de Fred beter kunnen maken. Wij zijn een langetermijnbelegger en pakken daarom vaak een actieve rol in de ontwikkeling van het gebied. Dat is ook in het belang van de waarde van onze belegging."

Van der Heijden begrijpt de zorg over de huurprijs, maar die valt volgens de belegger alleszins mee. "Het gemiddelde contract ligt op 380 euro per jaar per vierkante meter, in de Passage 1300 tot 1400. De Denneweg heeft 250 euro, maar daar is dan ook veel minder loop. Als je dat in perspectief plaatst, dan moet een winkelier hier in principe een goede boterham kunnen verdienen."

Dat betekent niet dat iedere ondernemer het zal redden, stelt Van der Heijden. "Het middensegment heeft het moeilijk, en je moet tegenwoordig echt een relatie met je klant aangaan, blijven vernieuwen en meegaan in de nieuwe media om te overleven. Als dat lukt, dan ben je de winnaar. Maar dat is niet iedereen gegeven. Een winkel als Roobol heeft de slag niet kunnen maken. Ze bleven tapijt verkopen, terwijl dat concept achterhaald was. Dan moet je eerlijk zijn en ermee stoppen. We hebben het winkelpand gesplitst en uitgediept. Nu zit daar Organic in. Dat vind ik veel leuker voor de Fred." De hele Fred zal op termijn 'uitgediept' worden, is de overtuiging van Van der Heijden. "Niet iedereen

nier de omzet kunt verhogen. Voor de huurprijs heeft dat geen al drastische gevolgen: voor de achterkant van de winkel betaal je per vierkante meter minder."

#### Kleinschalig

Marma Vastgoed heeft een duidelijk beeld voor ogen: de Fred moet kleinschalig blijven, met ambachtelijke en luxe winkels, én met meer horeca om de klant langer in de winkelstraat te houden. Het aantal drogisterijen kan wel wat minder, de laatste afdakjes moeten weg, de standhouders zouden naar een permanente markt kunnen op de Willem de Zwijgerlaan, en de gemeente moet vooral die rotonde bij Paagman niet aanleggen. "De stoep wordt veel

nier denkt hij een vuist te kunnen maken om de openbare ruimte te versterken. Maar ook om de branching te verbeteren. "Als er geen toegevoegde waarde is, dan hebben wij het lef iemand af te straat. Je wilt een winkel waar de straat mee verbetert. Maar omdat het vastgoed zo verdeeld is op de Fred, is dat wel een probleem. Want je hebt ook eigenaren met een winkeltje die zeggen: dit is het enige wat ik heb; ik kies voor de partij die de meeste huur betaalt. Met een vereniging kan je in ieder geval het gesprek met elkaar aan. Als wij met alle partijen samenwerken om te komen tot een duurzame ontwikkeling van het gebied, dan stijgt ook de waarde van het vastgoed. Als we de handen ineen slaan, kunnen we er wat moois van maken. Er klopt heel veel van die straat. Maar we moeten ervoor zorgen dat we de Fred de goede kant op blijven duwen."

Nelleke Waaijer heeft toch haar twijfels. "Ik kom natuurlijk zelf uit de middenstand, dus dan sta je er toch iets anders in. Een belegger doet het uiteindelijk puur om het geld. Wij vinden het ook belangrijk hoe de sfeer is in de winkelstraat. De Kaasspecialist, met aan de overkant slager Offers en banketbakker Plasman: dat geeft de straat toch cachet. Dat is toch iets heel anders dan kapperszaak Kinki die hier sinds kort zit."

## 'De Kaasspecialist, met aan de overkant slager Offers en banketbakker Plasman: dat geeft de straat toch cachet'

is daar blij mee, omdat de achterburen in hun tuin dan een grote muur krijgen. Maar het mag van het bestemmingsplan, en er is nu eenmaal vraag naar ruimere winkels - wat ook logisch is, omdat je op die ma-

te smal en de rotonde hakt de straat in twee stukken. Ik hoop echt dat ze ervan afzien!"

Van der Heijden voert al gesprekken om de vastgoedbeleggers van de Fred te verenigen. Op die ma-