



Directeur Tim Remmers

# SCM Leasing: van leegstand naar verhuur

**Al jarenlang profileert SCM Europe zich als betrouwbaar beheerder en manager van winkelcentra. Sinds twee jaar beschikt het bedrijf uit Houten over een fonkelnieuwe divisie: SCM Leasing. Directeur Tim Remmers vertelt.**

Met een heldere visie op retailketens, retailconcentraties en consumenten haalt SCM Europe het beste rendement in winkelvastgoed naar boven. Winkelcentra als het Amsterdamse Magna Plaza en de Kalvertoren, alsmede De Terp in Rijswijk varen wel bij het beheer, management en de inzet van het Houtense bedrijf. Tot voor kort was SCM Europe verdeeld in de businessunits Property Management (beheer), Development Services (ontwikkeling) en Asset Management (bedrijfsvoering). Sinds twee jaar is bij SCM nu ook de tak Leasing actief. 'Met mijn eigen bedrijf Remmers Retail werkte ik al veel samen met SCM,' vertelt Tim Remmers (41), directeur SCM Leasing. 'Door mijn ervaring als account manager bij ING Real Estate Development heb ik mij kunnen specialiseren in het adviseren en invullen van winkelcentra. SCM zag dat als een goede aanvulling van hun bestaande activiteiten waarna ze mijn bedrijf hebben overgenomen en daar een aparte businessunit van hebben gemaakt.'

### **Marktkennis & netwerken**

Bij SCM Europe verhuurt Leasing nieuw gebouwde en herontwikkelde winkelcentra. Belangrijkste doelstelling bij dit proces is het tot elkaar brengen van de ontwikkelaar, de investeerder en de retailer. 'Omdat ik zelf bij ING Real Estate Development heb gewerkt, weet ik hoe ontwikkelaars denken,' aldus Remmers. 'Men heeft te maken met architecten, beleggers, gemeenten, procedures... Kortom, een uitdagend proces waarin je in een spannend werkveld opereert. Aan ons de taak met onze werkervaring een vertaalslag te maken en een voor elke partij bevredigend totaalconcept te ontwikkelen. Daarbij zijn een gedegen marktkennis en een groot, persoonlijk netwerk van essentieel belang. Want bij Leasing staat de retailer centraal. Daarom luisteren we goed naar zijn of haar wensen bij de keuze van de voor hen perfecte locatie. Vervolgens proberen wij daar ons brede aanbod van winkelcentra op af te stemmen. Ten slotte realiseren wij huurcontracten die marktconform zijn. Prijs en kansen zijn in balans: de eigenaar krijgt een volwassen rendement voor zijn object, de ondernemer krijgt de kansen van zijn bedrijf een echt succes te maken. Als SCM Leasing komen wij heel vaak heel snel tot succesvolle overeenkomsten. Dit door middel van persoonlijk

contact, korte lijnen en snel schakelen. Een visie en strategie die in economisch lastige tijden als deze van grote waarde zijn.'

### **Bijzondere projecten**

Het voorlopig grootste succes van SCM Leasing is een winkelcomplex aan de Korte Promenade in Almere. Toen supermarkt Konmar daar enige tijd geleden vertrok, kwam er een winkelgebied van 5.000 m<sup>2</sup> braak te liggen. Eigenaar en belegger De Hoge Dennen klopte bij Tim Remmers en de zijnen aan voor advies. 'De eerste stap was het maken van een brancheringsstudie. Daaruit bleek dat er kansen lagen voor discountformules in de boodschappen sfeer. Vervolgens hebben we de 5.000 m<sup>2</sup> ingevuld met partijen als Dirk van den Broek, Action, Aktiesport, een slijter, drogist en een bakker. Binnen driekwart jaar hebben we van de Korte Promenade weer een gezond winkelgebied kunnen maken.'

Inmiddels werkt SCM Leasing ook hard aan andere projecten. Zo is de retailinvulling van 18.000 m<sup>2</sup> van het nieuwe winkelcentrum Oosterpoort in Amsterdam-Oost met trekkers als Albert Heijn, H&M en BCC in volle gang. Daarnaast behartigt Remmers' divisie de verhuur van het herontwikkelde winkelgebied Plein '44 in Nijmegen. SCM Leasing heeft hier de nieuwe speler Primark - een Engelse modeketen - naartoe weten te halen. Voorts ligt de focus ook op het Miro Center in Enschede-Oost en winkelcentrum Meerplein in Beverwijk. 'Tevens is meubelplein Ekkersrijt in Eindhoven in volle ontwikkeling,' besluit Remmers. 'Dat is een groot bedrijvenpark annex woonboulevard naast Ikea dat momenteel wordt herontwikkeld. Het wordt een deels overdekte woonmall van twee lagen van in totaal 45.000 m<sup>2</sup> met huurders als Saturn, Lodewijks, De Mandemakers Groep, Trendhopper en andere bekende meubelketens. Wij zijn nu druk met de planontwikkeling en de verhuur. Een mooie opdracht waar we een prachtig project van zullen maken.' □

---

**'Marktkennis en netwerken zijn van essentieel belang'**

---