

VERTROUWEN VAN BELEGGERS DRIJFT DUPROFA PROPERTY MANAGEMENT VOORT

Om meteen maar duidelijk te maken dat Duprofa een no-nonsense familiebedrijf is: na 'Du(tch)' en 'Pro(perty) Management' wordt de laatste lettergreep in de naam gevormd door de eerste letters

van de voornamen Frank en Alexander. 'Begonnen als taxateur bij de FGH-bank, zit mijn vader al sinds 1974 in het vastgoed,' schetst Alexander in het kantoor op het Brainpark in Rotterdam desgevraagd de bedrijfshistorie. 'Na verschillende managementfuncties in de bancaire wereld en de projectontwikkeling, is hij in 1988 voor zichzelf begonnen met een vastgoedfinancieringsbedrijf. In 2011 begon hij met de oprichting van vastgoedfondsen.'

Na een studie International Management aan Nyenrode, werkte Alexander zelf enkele jaren bij de bouw- en vastgoedafdeling van Lidl GmbH, om in 2017 in het familiebedrijf te stappen dat toen ook de naam Duprofa kreeg. Voor hij uit kan wijden over de start, ziet hij dat de blik van de verslaggever wordt getrokken door twee eeuwenoude familieportretten aan de wand. 'Twee van mijn adellijke voorouders,' legt hij uit. 'Een van mijn voorvaders is burgemeester geweest in Dordrecht, waar je nog steeds de Gevaertsweg hebt.'

Voor Duprofa geldt dus letterlijk dat 'adel verplicht'?

'Haha, nee, wel figuurlijk. Dat we in april van dit jaar met succes een nieuw fonds hebben kunnen starten, het Duprofa Retail Fund I BV, kun je niet los zien van het

succes van de zes eerdere fondsen. Dat particuliere investeerders er ook dit keer instapten, komt door vertrouwen in ons en het directe rendement van acht procent waarmee beleggen in Duprofa-fondsen tot dusver gepaard is gegaan.'

Wat is de rode draad in de zeven fondsen?

'Het zijn meestal wijkwinkelcentra, op goede locaties in verstedelijkte gebieden, die bestaan uit één of twee supermarkten met goede winkels eromheen en soms appartementen erboven. Er is ook een fonds met een aantal monumentale panden in Delft, met winkels op de begane grond en appartementen erboven. Het meest recente fonds dat we zijn gestart is met 60 beleggers het grootste tot nu toe: het Duprofa Retail Fund I BV bestaat uit twee wijkwinkelcentra in Maastricht en Rijswijk, die naast hun retailfunctie ook een duidelijke sociale functie hebben. Daardoor zullen ze ook nooit verdwijnen, zeker niet als ze op een goede locatie zitten. In het verlengde daarvan geloven wij in supermarkten: ook in slechte tijden moeten mensen boodschappen doen. En zeker bij dagelijkse levensbehoeften, zal online shoppen voor veel mensen nooit de enige optie worden.'

Wat het rendement betreft heeft Duprofa een goed track-record. Wat is jullie geheim?

'Daar kan ik uren over praten, maar het belangrijkste is dat we er 24/7 bovenop zitten. Het administratief, commercieel en technisch beheer doen we zelf, telefoontjes van huurders komen hier binnen, en binnen

alle fondsen streven we voortdurend naar een optimale huurdersmix. Dat is een must als je een winkelcentrum aantrekkelijk wil houden voor consumenten en daarmee voor onze beleggers.'

De fondsen hebben op dit moment een gezamenlijke waarde van circa 60 miljoen euro. Vanaf 100 miljoen euro moeten we in het bezit zijn van een AFM-vergunning, tot die tijd vallen we nog onder de registratieplicht van de AFM, het zogenoemde 'retail regime'. Ik ben blij met de wet- en regelgeving vanuit de AFM en de DNB, al wordt die door gevallen in het verleden steeds scherper. We houden ons uiteraard aan de AFM-regels, maar het geeft een soort schijnveiligheid richting beleggers. Zo van: het AFM-stempel staat erop, dus het zal wel goed zijn. Het blijft beleggen. Vertrouwen en een visie hebben, daar draait het om. Onze beleggers vertrouwen ons, en terecht, wij zijn dag en nacht bezig om dat vertrouwen waard te zijn. Dat begint ermee dat we zelf ook belegd geld hebben zitten in alle fondsen. Als het bij onze beleggers pijn doet, is dat bij ons ook het geval. Dat is een extra stok achter de deur om er nog meer tijd, energie en passie in te stoppen.'

Kun je daar een voorbeeld van geven?

'Als er een unit leeg staat, proberen we die via een bedrijfsmakelaar in te vullen, maar we gaan er zelf ook actief mee aan de slag. Hierdoor is de leegstand in de portefeuille lager dan 1%. Een recent voorbeeld is een unit van 220 m² waar we, met het oog op de in onze ogen ideale huurdersmix, graag een bloemist in wilden hebben. In de stad in kwestie ben ik actief bloemisten gaan

Met de focus op (wijk)winkelcentra in stedelijke gebieden, beheert Duprofa Property Management diverse vastgoedfondsen in Nederland. Met succes, getuige het directe rendement van zeven tot tien procent dat sinds de start in 2011 wordt gerealiseerd. Directielid Alexander Gevaerts (29) licht de visie en strategie van Duprofa toe.

benaderen. Met succes: een ondernemer stapte erin en heeft na verbouwing een mooie bloemenzaak geopend. Een resultaat om trots op te zijn!

Duprofa is geen projectontwikkelaar toch?

'Nee, richting beleggers heb je het dan over heel andere rendementsverwachtingen. Bij een winkelcentrum in een van onze fondsen onderzoeken we nu wel of het haalbaar is om erboven 40 appartementen te realiseren. Ook in dat geval zijn we begonnen met een bestaand winkelcentrum, waar we perspectief in zien. Een goed voorbeeld is een van onze wijkwinkelcentra. Toen we het kochten, hadden bijna alle huurcontracten nog een looptijd van maximaal twee jaar. Dat kan een risico zijn, maar wij geloofden in de huurders en locatie. We zijn met alle huurders in gesprek gegaan en hebben vernieuwing en verlenging van de huurcontracten aangegrepen om, onder andere via relocatie, de huurdersmix te optimaliseren. Als dat lukt, met uiteindelijk een nog beter rendement en langjarige stabiliteit voor onze beleggers als resultaat... Daar doen we het voor. Dat is voor mij het mooiste van dit werk, als een strategisch plan slaagt.'

ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2020

'Duprofa wilt graag groeien, maar alleen op een solide basis. Als het vastgoed, de locatie en de perspectieven goed zijn, hopen we net als in 2019 ook in 2020 weer een nieuw fonds in de markt te zetten. Daarnaast ligt de focus uiteraard op het optimaliseren van de bestaande fondsen, wat betreft de huurdersmix én de duurzaamheid. De platte daken van veel winkelcentra lenen zich bijvoorbeeld goed voor zonnepanelen. Als we op die manier de energielasten kunnen

verlagen, komt dat de duurzame relatie met de huurders ten goede. Mijn vader bereikt binnenkort de vitale leeftijd van 70 jaar en heeft aangegeven dat hij wat meer op de achtergrond wil opereren. De dagelijkse leiding en uitvoering komt daardoor meer in mijn handen. Dat vind ik spannend, maar ik zie het ook als een uitdaging.'

De grootste les van 2019

'Het is goed om af en toe even gas terug te nemen en te kijken waar je staat. Ik ben jong en gretig en bijna per definitie geneigd om te hard van stapel

te lopen. Wat ik ook heb geleerd is dat mijn mening en visie er ook toe doen. Mijn vader heeft veel ervaring in het vakgebied en is daardoor een voorbeeld, maar daardoor heeft hij niet automatisch gelijk. De ervaring die ik in mijn jaren bij Lidl heb opgedaan en daarna is ook wat waard en dat geeft vertrouwen.'

Terugblik 2019 privé

'Voor mij was 2019 zowel zakelijk als privé een topjaar. In april 2019 hebben we met succes ons nieuwste fonds gelanceerd. Daarnaast ben ik in mei getrouwd. En in 2020 verwachten we ons eerste kind.'

'WIJKWINKELCENTRA DIE OP EEN GOEDE LOCATIE ZITTEN EN NAAST HUN RETAILFUNCTIE OOK EEN DUIDELIJKE SOCIALE FUNCTIE HEBBEN, ZULLEN NOOIT VERDWIJNEN'

Wat voor cijfer geef je 2019?

'Een 9+.'

Heb je Netflix?

'Ja. De laatste tijd kijken we veel Noorse en Deense misdaadseries.'

Ontspannen

'Ik moet ervoor oppassen dat ik mezelf niet voorbij ren. Om te

voorkomen dat ik me in mijn werk verlies, plan ik heel bewust afspraken in. 's Avonds naar de sportschool bijvoorbeeld. En het weekend zijn voor mijn vrouw, mijn familie en mijn vrienden.'

Laatste boek dat je hebt gelezen?

'Rich Dad, Poor Dad. Van Robert T.

Kiyosaki. Een boek met interessante financiële lessen. Sowieso lees ik meer non-fictie dan fictie.'

Leukste stedentrip

'Toevallig zijn we net naar New York geweest. Fantastisch. Zó imposant. We zijn best in veel steden geweest, maar New York is met niets te vergelijken. The

city that never sleeps, absoluut.'

Favoriete restaurant

'In onze woonplaats Leiden, laat ik me daartoe beperken, komen we graag bij The Bishop.'

Favoriete stad

'In Nederland? Dat hangt ervan af wat het doel is. Een winkel

bezoeken doen we graag in Den Haag, maar ik kom ook graag in Amsterdam en Rotterdam, waar weer andere leuke winkels, cafés en restaurants zitten.'

Mooiste deal

'Het Duprofa Retail Fund I BV. De eerste keer vergeet je nooit, hoor je vaak, dat geldt

wat mij betreft ook voor deze mooie deal.'

Grootste irritatie

'Ik kan niet tegen mensen die uit de hoogte doen, die zich beter voelen dan anderen. Doe maar normaal, dan doe je gek genoeg en ben je op je leukst, ook voor anderen.'

Mooiste feest

'Onze bruiloft. We

Meestgebruikte apps

'Naast WhatsApp is dat Autoblog. Ik ben een autoliefhebber en hoop ooit nog een Porsche te rijden.'

Grootste ambitie

'Dat wat wat mijn vader begonnen is, voortzetten en toekomstbestendig maken. Samen met een team de doelen

bereiken die we stellen en dat ook vieren! Die Porsche waar ik het net over had, maakt me uiteindelijk niet zoveel uit. Daar gaat het niet om. Een gelukkig privéleven en iedere dag met plezier en gezond naar je werk gaan is veel belangrijker.'

Mooiste feest

'Onze bruiloft. We

wilden een knalfeest en dat hebben we gekregen.'

