



DE FREELAND GROEP BIEDT KWALITEITSDIENSTEN, AFGESTEMD OP DE EISEN EN WENSEN VAN DE KLANT

De Freeland Groep werd opgericht in het jaar 2000. In 2004 nam zij het initiatief voor een eigen vastgoedfonds: ShoppingParks. De 'roots' van Freeland liggen bij Rodamco, het voormalige beursgenoteerde vastgoedbeleggingsfonds van Robeco Groep. Vandaag de dag bieden twaalf professionals namens de Freeland Groep kwaliteitsdiensten, afgestemd op de eisen, wensen en normen van de klant. Dit vanuit een uitgebreide ervaring in het bedienen van geavanceerde internationale klanten in complexe Nederlandse en internationale, zakelijke, financiële en vastgoedtransacties en -structuren. **Partners Jacco Mulder en Wilbert van Twuijver** kijken terug op hun 'gedeelde' carrière en de gemaakte stappen binnen het vastgoedfonds ShoppingParks. Ook delen zij hun visie en blik op de toekomst.

Jacco en Wilbert, jullie gaan al een aantal jaartjes terug... Jacco: 'Dat klopt, wij zijn beiden afkomstig van Rodamco. Twintig jaar geleden verzelfstandigden de vijf Rodamco-fondsen vanuit Robeco. Freeland is toen door drie Rodamco-medewerkers, waaronder Wilbert, opgericht om de drie overzeese Rodamco-fondsen te voorzien van directie, hoofdkantoor en alle daarbij behorende activiteiten, inclusief investor relations. Freeland bleek bijzonder goed in staat zelfstandig te opereren met nieuwe klanten en eigen (beleggings)producten. Sindsdien is de Freeland Groep een actief aanbieder van eigen onroerendgoedfondsen en corporate diensten aan beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde bedrijven. Daarnaast voert zij directie voor beleggingsfondsen, beschikt zij over een trustkantoorvergunning en treedt ze op als vereffenaar van beursgenoteerde ondernemingen.'

Wilbert, waarom koos jij voor het partnerschap bij Freeland Groep?

'De overstap van groepscontroller in loondienst naar het zelfstandig

ondernemerschap was voor mij een gouden kans. Die greep ik dan ook met beide handen aan. Als ondernemer met een relatief kleine organisatie heb je veel meer keuzevrijheid en is meer ruimte voor eigen initiatief, zoals bij het ontwikkelen van beleggingsproducten. Zo lanceerde Freeland in 2004 het vastgoedfonds ShoppingParks, dat in een tijdsbestek van enkele jaren uitgroeide tot een fonds met perifeer gelegen winkelcentra. In 2009 bereikte ShoppingParks een omvang van ruim tweehonderd miljoen euro. Kijk, daar doe je het voor.'

Jacco, waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

'Ik verbond me tijdens de groeifase van ShoppingParks in 2008 aan Freeland. Sindsdien ben ik binnen dit fonds verantwoordelijk voor het vastgoed- en financieel management. Sinds 1 januari 2018 mag ik mijzelf daarnaast ook partner en mede-eigenaar van de Freeland Groep noemen. Dankzij proactief management is er binnen ShoppingParks sprake van een nagenoeg volledig verhuurde winkelportefeuille. Zelfs in de jaren van de financiële crisis. In een bewegende retailmarkt moet je slim en snel inspelen op de veranderingen in de markt.

'MET DE VERKOOP VAN DRIE WOONBOULEVARDS REALISEERDEN WIJ EEN AANTREKKELIJKE BONUS VOOR DE BELEGGERS IN HET FONDS SHOPPINGPARKS'

Daarnaast moet je ook goed kijken naar de manier waarop je je vastgoed optimaal kunt laten renderen. Daarbij is het belangrijk dat je goed luistert en meedenkt met de retailers, want uiteindelijk heb je als vastgoedeigenaar hetzelfde belang. Binnen de Freeland Groep krijg ik voor dit alles veel meer ruimte en mogelijkheden dan bij grote vastgoedorganisaties. Daar kom ik 's ochtends graag mijn bed voor uit.'

Deze zomer verkocht Freeland Groep drie woonboulevards, hoe ging jullie dat af?

Jacco: 'Ter realisering van de met de aandeelhouders afgesproken exit verkochten wij de woonboulevards, gelegen in Breda, Zaandam en Naaldwijk aan Retail Estates, een Belgisch beurs-nototeerd vastgoedfonds. Met deze, toch wel bijzondere transactie, realiseerden wij niet alleen een mooie prijs, maar ook een aantrekkelijke bonus voor de beleggers in het fonds ShoppingParks. Een groot deel van de verkoopprijs ontvingen we namelijk in de vorm van nieuw uitgegeven aandelen, met de rest in contanten. Kort na uitgifte werden deze aandelen doorgeplaatst op de beurs en wel tegen een prijs die voor de aandeelhouders van ShoppingParks in een extra opbrengst resulteerde.'

Wilbert: 'De met een dergelijke transactie verbonden risico's, wisten wij dankzij strak management beperkt te houden.'

Freeland is dus niet bang om risico's te nemen?

Wilbert: 'De aan ondernemen verbonden risico's gaan wij niet uit de weg, maar perken we wel zoveel mogelijk in. Dat blijkt ook uit onze activiteiten in voormalig Joegoslavië. Hier voeren we sinds 2007 samen met lokale partners, veelal ontwikkelaars en bouwbedrijven, woningbouwontwikkelingen uit. Per project bieden wij onze beleggers aan om middels obligaties met een winstrecht deel te nemen in deze ontwikkelingen die zich in (middel)grote steden in Bosnië, Kroatië en Servië bevinden en steeds een looptijd kennen van anderhalf tot twee jaar. Inmiddels tellen wij in deze regio zo'n vijftien projecten. Stuk voor stuk succesvol afgerond met rendementen voor de Nederlandse beleggers, variërend van zeven tot zeventien procent op jaarbasis.'

Walt valt je op in de vastgoedmarkt?

Jacco: 'In tegenstelling tot andere vastgoedproducten, zien we dat beleggers retailvastgoed de laatste jaren minder waarderen. Aandelen als URW en VastNed noteren significant onder intrinsieke waarde. Dat wordt naar ons idee onder andere veroorzaakt door het negatieve sentiment als gevolg van de toenemende concurrentie van het internet. Hierdoor gingen al veel retailondernemingen in de fysieke winkelstraten ten onder. Wij geloven echter nog heel sterk in het zogeheten GDV/PDV-segment (grootschalige/perifere

detailhandelsvestigingen). Juist omdat deze branche minder last heeft van het internet. Mensen willen producten die op de GDV/PDV-locaties worden aangeboden, zoals bankstellen en bedden, toch zien en voelen voordat zij het kopen. Daarnaast heeft dit type vastgoed, dankzij haar ligging met veelal gratis parkeerplekken, minder last van de steeds verder dichtslubbende binnenstad.'

Hoe ziet de toekomst eruit?

Wilbert: 'Datgene wat Freeland met haar beleggingsproducten neerzette, geeft ons vertrouwen om ook in de toekomst vastgoedbeleggingsproducten aan te bieden. Dit in de lijn van onze succesvolle fondsen, zoals ShoppingParks en de Balkanfondsen. Uitdagingen blijven daarbij dagelijkse kost. Zoals Jacco al zei: wij geloven nog steeds in de sector van grootschalige detailhandel in Nederland. Maar je moet binnen deze sector wel het kaf van het koren weten te scheiden. Dankzij onze jarenlange ervaring hebben we binnen Freeland gelukkig voldoende expertise om dit koren eruit te halen.'

Jacco: 'In een markt met nagenoeg nul spaarrente, komen wij niet met producten die weliswaar op korte termijn een hoog rendement lijken op te leveren zonder dat ze ook op lange termijn garanderen, maar juist met een beleggingsaanbod dat aan onze kwaliteitsnormen voldoet. Het gaat ons immers om een goed product met een solide rendement.'



JACCO MULDER



WILBERT VAN TWUIJVER

TERUGBLIK 2019

Welk cijfer geef je 2019?

Wilbert: 'Als Jacco en ik 2019 een cijfer mogen geven, is dat vooralsnog een 8. Hoewel we op dit moment nog anderhalve maand te gaan hebben, kijken we met trots terug op een geslaagd jaar. We mogen constateren dat Freeland bij uitstek in staat is om complexe zaken, zoals de verkooptransactie met Retail Estates, succesvol op te pakken en af te ronden. Als kleine organisatie kunnen wij flexibel

opereren, maar dan mét de expertise en ervaring van een grote organisatie. Dat in combinatie met onze Rotterdamse bravoure betekent succesvol zakendoen.'

Mooiste deal

Jacco: 'Dat was voor ons natuurlijk de verkoop van de woonboulevards vanuit ShoppingParks aan Retail Estates. Met deze transactie behaalden we voor de beleggers een mooi resultaat over de gehele looptijd van het fonds. Dit alles in een periode waarin we te maken hadden met

een financiële crisis, die ervoor zorgde dat vele andere fondsen de eindstreep niet haalden en beleggers hun geld kwijtraakten.'

Beste zakendiner

Wilbert: 'Het closing dinner waarmee wij de deal van ShoppingParks met Retail Estates afsloten. Al met al een geslaagd Nederlands-Vlaams onderonsje.'

Grootste verlies

Jacco: 'Als gevolg van de naderende Brexit verhuisde een beleggingsfonds, met voornamelijk Britse beleggers maar wel een Nederlandse structuur,

naar Groot-Brittannië. Al sinds 2003 voerden wij voor dit fonds de directie.'

Opvallendste nieuws

Wilbert: 'De plotselinge opkomst van de stikstof- en PFAS-discussie. Het lijkt nu net alsof dit probleem pas in 2019 ontstaan is.'

VOORUITBLIK 2020

Wat staat er op de agenda voor 2020?

Wilbert: 'Nieuwe initiatieven waaronder de lancering van een OG-fonds in de GDV/PDV-sector én het aanbieden van nieuwe

projecten in voormalig Joegoslavië.'

Wat is jullie droom voor de toekomst?

Jacco: 'Als het op Freeland aankomt, delen Wilbert en ik net zoals onze medepartner Tim Koster, dezelfde ambitie. Die luidt: het uitbouwen van Freeland met solide beleggingsproducten en het uitbreiden van het beleggersbestand.'

Waar gaan jullie meer tijd en aandacht aan schenken?

Jacco: 'De komende tijd gaat er meer aandacht naar de selectie van beleggingsobjecten.

Zorgvuldigheid, een kritische houding ten aanzien van rendementverwachtingen en risicoanalyse zijn daarbij onze kernwoorden.'

Wat wordt de grootste uitdaging?

Wilbert: 'Dat blijft het plaatsen van een nieuw beleggingsproduct. Is het risicorendementsprofiel het juiste en passen de belegging en de structuur wel bij onze beleggers?'