Bérenger Drouin
Managing Director BE Codabel

Pio Fernandez
Country Manager NL Codabel

Arnaud du Pont
Managing Director NL Codabel

ER WERKEN HIER VEEL JONGE MENSEN DIE OP ZONDAGAVOND STAAN TE TRAPPELEN OM MAANDAG WEER AAN DE SLAG TE GAAN

v.l.n.r. Bérenger Drouin, Pio Fernandez & Arnaud du Pont

Bérenger Drouin *Arnaud du Pont*

Codabel is ‘the new kid on the block’ in Nederland. Vijf jaar geleden begon het met het aantrekken van Franse investeerders die interesse hebben in de vastgoedmarkt in de Benelux. Inmiddels staat voor België de teller op 1,5 miljard euro. Nu zijn de ogen op Nederland gericht. Met Bérenger Drouin, Managing Director BE en Arnaud du Pont, Managing Director NL praten we waarom buitenlandse institutionele beleggers juist voor hen kiezen.

Op welke soort klanten ligt jullie focus?
Drouin: ‘Op Franse investeerders die willen investeren in de Benelux met de nadruk op België en Nederland. Die Belgische markt is niet al te groot en ook best een beetje ondoorzichtig voor investeerders; de buitenlandse investeerders kennen de goede locaties niet en weten niet hoe het lokaal werkt. Daarom hebben buitenlandse investeerders in het verleden regelmatig verkeerde beslissingen genomen, en wij zijn dan de perfecte tussenpartij om zorgen uit handen te nemen. Wij kunnen in alle onafhankelijkheid, we zijn niet gelieerd aan een grote makelaar, de perfecte deal vinden en het totale proces afwikkelen zodat zij hun geld verdienen. We zijn sinds 2015 bezig in België en hebben inmiddels een 1,5 miljard euro geïnvesteerd op de lokale markt en focussen nu op de totale Beneluxmarkt waaronder residentieel, zorgvastgoed, retail en kantoren.’

Waarom is de Belgische markt lastig?
Drouin: ‘Het is een lastige markt omdat er, ondanks de omvang, veel mensen actief zijn dus volume is lastig voor elkaar te krijgen. Het is een hele lokale markt, maar wij zijn nu een van de grote spelers geworden. Wij helpen onze klanten alsof het ons eigen geld is en investeren ook vaak mee. Het gaat heel goed, wij zijn nog steeds aan het investeren, dit jaar was wel bijzonder door Corona. Ik ga ervan uit dat Q1 en Q2 van 2021 helemaal top zullen zijn, de financiële middelen staan al klaar.’

Hadden jullie veel last van de ontwikkelingen rond Corona? Minder mensen in de kantoren, minder bezoekers in de shopping malls?
Du Pont: ‘We doen ook veel in woningen en healthcare en dat gaat natuurlijk allemaal prima. Qua retail was het even lastig, maar vergeet niet dat we in de Benelux nog steeds heel veel in de winkels kopen. Een slimme belegging is vastgoed in de buurt van de plekken waar mensen dagelijks hun boodschappen doen. Bovendien geloven we echt in de centra van de steden, we hebben een portfolio van 100 miljoen euro op de meest gewilde plekken zoals in de Grote Houtstraat in Haarlem. Natuurlijk staat er wel eens druk op de huur, maar de retailers willen daar graag blijven want online sales

zijn belangrijk, maar het is nog niet de holy grail. Het grootste gedeelte van de detailhandelsverkopen vindt nog steeds offline plaats.'

Zie je grote veranderingen als je met een helikopter view kijkt?
Du Pont: 'Het gedrag van mensen is tijdelijk anders en zal straks weer teruggaan naar het oude normaal. Het werkt prima om in de buitengebieden een supermarkt te hebben en iets van dagwinkels en horeca, maar mode zal het daar toch zwaar blijven houden. De grote steden zullen echt volledig herstellen. In Nederland komen er de komende jaren twee miljoen mensen bij en die zullen juist in de steden gaan wonen. Mensen willen kleine appartementen in de steden, willen OV in de buurt en die grote lijn met focus op de steden zal zich doortrekken. Landen als België en Nederland zullen mensen uit heel Europa trekken en op die ontwikkeling spelen wij in. Ook zullen wij blijven investeren in health care en daar zijn we druk mee bezig.'

Jullie investeren ook in kantoren. Zal het werken blijvend veranderen?
Du Pont: 'Er waren al teveel kantoren, we hebben steeds wat minder ruimte nodig. Die ontwikkeling heeft zich verduidelijkt door Corona en hier blijft iets van hangen, dat moet ook wel vanwege het verkeer. Maar ik denk dat op de lange termijn 80 procent van alle mensen naar kantoor zal blijven komen, je zal altijd van elkaar blijven leren. Bedrijven die dat niet doen zullen de verliezers zijn.'
Drouin: 'Op ons kantoor in Brussel werken 100 man. Tijdens de eerste lockdown vond iedereen het heerlijk om even thuis te werken, maar nu zeggen ze: ik wil naar kantoor. Wat we dus gedaan hebben is 600 vierkante meter erbij gehuurd zodat we meer ruimte hebben en mensen afstand kunnen bewaren. Dus voor ons zorgt Corona juist voor meer vraag naar vierkante meters en ik hoor meer mensen daarover. Mensen vinden het prettig om met elkaar te werken, elkaar te spreken en even van huis weg te zijn. Je merkt dat wij goede medewerkers kunnen vinden omdat wij een aantrekkelijk kantoor hebben waar mensen welkom zijn.'
Du Pont: 'Wij geloven erin dat je elkaar nodig hebt, dat je in elkaars nabijheid moet zijn om tot goede plannen te komen, om te ondernemen en dat is wat we zijn.'

Werken jullie nauw samen met de investeerders?
Du Pont: 'Zeker. Wij managen niet alleen portfolio's, maar sourcen ook portfolio's voor onze investeerders. Wij zijn heel goed in het zien van de kansen, het maken van een snelle analyse van de locatie, doen snel de berekeningen en hebben korte lijntjes met de investeerders. Dat is ondernemerschap, het heeft te maken met commitment. Er werken hier veel jonge mensen die op zondagavond staan te trappelen om maandag weer aan de slag te gaan.'

Zijn jullie daarin onderscheidend van andere partijen?
Du Pont: 'We zijn in vijf jaar gegroeid van nul naar 1,5 miljard euro 'assets under management'. Die groei willen we blijven doormaken in de komende drie jaar. Goed voorbeeld vind ik dat we anderhalf jaar geleden met wat investeerders uit de Rotterdamse haven een "non-glamorous" vastgoedportfolio hebben samengesteld in Rotterdam; winkels met appartementen boven de strip. Die portefeuille heeft in anderhalf jaar 40 procent geplust en we hebben deze verkocht in oktober. Verwacht niet dat we dit altijd kunnen, maar je moet de mogelijkheden zien en wij doen dat. Je moet trouwens vooral luisteren naar die investeerders, als zij tevreden zijn vertellen ze het door.'

Zie je de kansen?
Du Pont: 'Wij krijgen meer dan 100 files aan projecten op ons bureau en we halen er 5 of 6 per jaar uit. Er zijn nog genoeg mogelijkheden.Het echte geld is nog steeds beschikbaar en er is dus nog wat werk te doen. Wij zijn voorzichtig als je te maken hebt met regels van de overheid. Wat we vaak doen is winkels ombouwen tot woningen en daar zitten beperkte regels aan vast. We bouwen dan in twee maanden mooie appartementen.'
Drouin: 'We zien veel investeringsmogelijkheden voorbijkomen en door die ervaring weet je wat een perfect gebouw is. Wij zoeken projecten waar je nog iets moet doen, waar de huur nog laag is, maar waar er potentie zit qua locatie. Daarom investeren we samen met de investeerders zodat we allebei ondernemend zijn. Wat vooral goed in de smaak valt is dat we al het werk van A tot Z voor hen doen.' •

'Natuurlijk staat er wel eens druk op de huur, maar de retailers willen daar graag blijven want online sales zijn belangrijk, maar het is nog niet de holy grail'

ARNAUD DU PONT
Beste restaurant in de stad: Kaat Mossel
De lekkerste koffie: Door Marieke, onze office manager gezet
Favoriete public space: De zaterdagmarkt in Rotterdam
Favoriete winkel: De Bijenkorf, scherpe neus voor de mooiste spullen
Mooiste gebouw: La Fondation Louis Vuitton
Nieuwe hotspot: Depot Boymans Van Beuningen
Mooiste straat: Rue Faubourg Saint Honoré
Persoonlijke citysecret: Essen in Noord Rijn Westfalen, alles is lelijk behalve Villa Hügel
Eerste herinnering aan Amsterdam: 14 jaar oud elke dag skateboarden op Bickerseiland (nu Squash City)
Passie voor: Kunst
Bijleren: Geduld
Dit raakt mij persoonlijk: Teloorgang van ondernemingen door Corona-maatregelen
Mijn inspiratiebron: Wall Street 1987
Ultieme ontspanning: Witte Bourgogne
Beste sportprestatie: Top tien NK skateboarden (eeuw geleden)
Welke krant lees je: FT en NRC
Guilty pleasure: Surinaamse broodjes eten met mijn compagnon Pio Fernandez

'Bij die grote partijen zijn ze heel strikt terwijl bij ons iedereen oog voor elkaar heeft, wij hebben dat gretige ondernemerschap'