



Andrew van Houten en Guillaume van Liempt



Perifeer winkelvastgoed biedt kansen

Guillaume van Liempt & Andrew van Houten
Retail Estates Nederland NV

We ontmoeten elkaar op een bijzondere locatie: de eerste meubelboulevard van Nederland, opgeleverd in 1986 te Leiderdorp. Een deel hiervan is vorig jaar verkocht, melden de mannen van Retail Estates Nederland NV: Guillaume van Liempt en Andrew van Houten. Ze willen hun visie delen op deze specifieke tak van vastgoed, op de kansen, de mogelijkheid tot participatie en zoeken bovendien naar uitbreiding van hun team.

Via een onopvallende entree belanden we op de eerste verdieping boven een van de vele winkels hier, waar Retail Estates Nederland NV nog even kantoor houdt en waar ook de directie uit België elke week aanschuift. 'Nog even, want we zijn op zoek naar een kantoor in de buurt van Utrecht. Niet aan de Oudegracht of elders in het centrum, want ons vastgoed zit nooit in centra. Juist in perifere gebieden waar je makkelijk kan parkeren en als winkelier goed de ruimte hebt, daar willen we investeren.'

Dat investeren is het beursgenoteerde bedrijf in een relatief kort bestek onvoorstelbaar snel gelukt op de Nederlandse markt. De teller staat vandaag op

269 van de 987 winkels uit de totale portefeuille met een gemeenschappelijke oppervlakte van 1.177.577 vierkante meter en -niet onbelangrijk- een stabiele bezettingsgraad van 98%. 'Vaak kijkt men gek op als we vertellen wat de portefeuille is. Wij hoeven dan ook niet zo in de spotlights te staan, dit is ons eerste interview', vertelt Van Liempt, 'We vinden het nu wel tijd om ons verhaal te vertellen.'

Geleidelijk zijn de heren het vastgoed ingegroeid. Van Houten groeide op in Rijswijk en wilde aanvankelijk architect worden. Na een opleiding Bouw- en Vastgoedkunde in Den Haag volgde een bijbaan als technisch tekenaar bij

een architectenbureau en een betrekking bij wat nu MVGM heet en vond hij zijn definitieve draai in het vastgoed, aan de kant van het technisch management.

Van Liempt groeide op in Noord Brabant en woont daar nog steeds. Na een vastgoedopleiding belandde hij in 1997 in de ICT en kwam van daaruit ‘voorzichtig terug richting het vastgoed’. Via een tussenstap bij een ‘domotica’-bedrijf dat technologie biedt waarmee je je apparatuur in huis op afstand kunt aansturen, kwam hij in 2010 ‘thuis’ na de start van een eigen bedrijf met twee partners in Retail vastgoed, dat ondersteunende en adviserende diensten verleende aan winkelondernemers. In 2017 kwam de kans om zich aan te sluiten bij de nieuwe Nederlandse tak van Retail Estates: Retail Estates Nederland. Van Liempt rondde zijn lopende projecten af en werd benoemd tot Senior Property Manager bij de NV.

Andrew van Houten was in dat jaar Technical Asset Manager bij NSI en kwam op het dak van het Meubelplein -waaronder we vandaag zitten- de directie tegen van Retail Estates, die een portefeuille meubelboulevards waaronder Leiderdorp wilde overnemen van NSI. Nadat hij enthousiast de aanwezige panden had getoond, vroegen de aanstaande nieuwe eigenaren of hij niet mee wilde gaan als hun eerste vertegenwoordiger in Nederland. Zo werd hij Asset Manager bij Retail Estates Nederland NV, waar hij sindsdien samen met Van Liempt de dagelijkse operatie bestiert. ‘We hebben er nog geen dag spijt van gehad’, beaamt Van Liempt.

Ze mochten dan ook meteen in de hoogste versnelling. Hun opdracht was in het eerste jaar 100 miljoen in perifeer winkelvastgoed te investeren en in totaal 500 miljoen in vijf jaar. Van Houten: ‘Eind 2017 hadden we al 260 miljoen euro geïnvesteerd, er kwam een grote kans voorbij. De Nederlandse portefeuille groeide snel met woonboulevards in Cruquius, Zwolle en Heerlen. In december waren alle deals rond.’

Nogal ‘agile’. Maar waarom eigenlijk? Wat is de drijfveer van Retail Estates en wat is de oorsprong van het bedrijf?

Van Liempt: ‘We hebben een aantal grote aandeelhouders, voornamelijk grote institutionele

beleggers zoals banken en verzekeraars. Maar grofweg de helft van de aandelen wordt gehouden door kleine en particuliere beleggers. We werken dus met spaarcenten van gewone mensen zoals u en ik. Van origine zijn we niet het type bedrijf dat een object opkapt en dan twee jaar later verkoopt. Wel: kiezen voor de lange termijn en de huuromzetten elk jaar een beetje laten groeien. De aandeelhouders willen dat, zij krijgen minimaal 80 procent van de winst uitgekeerd als dividend. Dat gaat al 20 jaar zo gestaag naar boven.’

En waarom deze focus?

Van Liempt: ‘Wij zijn experts in perifeer winkelvastgoed. In Nederland is dit vaak beperkt tot “home improvement”, dus woninginrichting, doe-het-zelf, tuincentra en bruin- en witgoedwinkels.’ Van Houten: ‘Het liefst willen we volledig eigendom van een retailpark, soms is dat niet mogelijk en doen we het stapje voor stapje. Het is een stabiele belegging. Met 100 procent kun je zelf de koers uitzetten, vandaar.’

Biedt Nederland nog voldoende groeiruimte qua perifeer winkelvastgoed? En moet er niet meer ‘fun’ bij, in vorm van bijvoorbeeld terrasjes?

Van Liempt: ‘Nederland heeft ruim voldoende meubelzaken, het uitbreiden van de boulevards hoeft niet. Voor de meeste retailparken is in de regelgeving opgenomen dat horeca slechts een ondersteunende functie mag hebben, met een of twee zaakjes. Vergelijk dat met België, waarin zich tweederde van onze retailportefeuille bevindt: daar zie je veel minder regulering dus ook een bredere bezoekersstroom. Enerzijds is een focus op alleen maar “home improvement” een uitdaging, maar anderzijds kun je zo’n meubelboulevard ook makkelijker samen promoten. In plaats van samen met bijvoorbeeld de drogist en supermarkt. Een winkelcentrum als The Mall of The Netherlands wordt toch anders beheerd, meer als trekpleister waar alles is tot en met automerken aan toe, voor een recreatief bezoek. Een woonboulevard wordt veel meer doelgericht bezocht.’

Van Houten: ‘Wij zien dat doelgerichte bezoek continueren. Ik zie de consument geen bank of bed kopen via internet. Hij of zij bereidt zich wel wat

‘Een woonboulevard wordt meer doelgericht bezocht’



‘Retail Estates kent een bezettingsgraad van maar liefst 98 procent: dat komt ergens vandaan’

Naam: Guillaume van Liempt	Leukste collega: Ze zijn alle vier het leukst!	LIJSTJES 2022 Boeken: Revolusi, David van Reybrouck	2° wereldtitel Max Verstappen	Mooiste moment: 5 jaar bestaan RE NL	8
Bedrijf: Retail Estates Nederland N.V.	Buiten de deur naar: Winkels en klanten	April in Spanje, John Banville	Songs: Alles van Frank Sinatra	Mooiste deal: Alle deals zijn even mooi	Vakantie: Italië en Frankrijk
Werkt als: Senior Property Manager	Belangrijkste persoon/ personen: Heel afgezaagd, mijn familie	Rood gevaar, Chris Ryan	Favoriete vakantieplekken: Italië	Beste zakelijke bijeenkomst: Ons jaarlijkse bedrijfsseminar	Afscheid: Een voormalig compagnon en vriend overleed overwacht
Vooral bezig met: Onze klanten	Weggeven: Als het moet? Alles	Podcasts/RTV programma's: Geschiedenis	Oostenrijk	Grootste irritatie: De terugkeer van files	Geluk: Mijn gezin!
Het kantoomoment van de dag: Tóch die eerste koffie terwijl er kort bijgepraat wordt	Goede voornemens: Gezonder leven	podcasts van Klara/VRT	ZAKELIJKE TERUGBLIK 2022 Welk cijfer geef je 2022:	PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2022 Welk cijfer geef je 2022:	Held van 2022: Mijn echtgenote
	Vrije tijd: Te weinig	Snobcast	Sportmomenten:		

beter voor met digitale informatie, waar die eerst drie of vier winkels langsging is het voorwerk nu vaak al gedaan. Voor een bed of bank ga je niet meer een dagje naar de binnenstad van Amsterdam. Je zoekt een goed bereikbaar punt met een uitgebreid assortiment waar je snel slaagt.’

Vindt de beleving dan ook plaats vanuit de woonboulevard?

Van Liempt: ‘Meestal maak je daar je keuze en wordt het vanuit magazijnen elders gecustomized en direct naar je thuis verstuurd. Vanuit sommige winkels kun je kleinere goederen kun je direct meenemen, maar de meeste hebben een showroomfunctie.’

Wat zijn de voorwaarden die een winkelcentrum voor jullie interessant maken?

Van Houten: ‘We kijken naar agglomeraties met circa 100.000 mensen en sinds kort ook naar wat kleinere cirkels. We hebben graag een mooie mix met bijvoorbeeld Kwantums, Leen Bakkers en speciaalzaken. En solide filiaalzaken die je overal in Nederland ziet.’

Van Liempt: ‘Acquisities doen we op locatieniveau. Met klanten, de (aspirant) huurders, bespreken we de expansieplannen en proberen de plannen samen te brengen voor de komende vier jaar. Retail Estates kent een bezettingsgraad van maar liefst 98 procent, dat komt ergens vandaan.’

Ja kunnen jullie dit toelichten, zo’n hoog percentage?

Van Liempt: ‘Zeker. In 2023 bestaat Retail Estates 25 jaar. Het bedrijf is in 1998 opgericht door retailers en die “retail spirit” is nog steeds de leidende houding van onze directie. Wij spreken over “klanten” in plaats van huurders. De taal van de winkelier moet je goed verstaan, dus veel medewerkers hebben een Retail achtergrond. Andrew en ik doen het beheer in Nederland dan ook gewoon zelf. Direct. Dat zorgt voor “close” contact met de klanten. Je weet nauwgezet hoe het gaat, wat de plannen zijn en kan dus ook anticiperen op leegstand of expansiewensen. Vandaar die 98 procent.’

Van Houten: ‘Dat is inderdaad bovengemiddeld. Dicht bij je klant staan, zegt de directie. We mogen best trots zijn dat we dit met nog drie collega’s in vijf jaar tijd in Nederland hebben neergezet. Ondanks dat we veel onderweg en op onze locaties zijn, hebben we onderling veel contact met elkaar. Door de goede sfeer en een goede balans tussen werk en privé, werkt ons team als een geoliede machine. Hoe meer

winkels je aankoopt, hoe meer werk je krijgt en daarom zijn we nu ook op zoek naar nieuwe collega’s.’

Grijp jullie kans in dit medium bij uitstek. Welke profielen worden gezocht?

Van Houten: ‘Een financieel talent voor een administratieve functie op kantoor. En iemand die komt helpen bij het property management. Dus die goed kan werken op het snijvlak van commercie en aan technisch beheer, in rechtstreeks contact met klanten. Zodat je ze eerstelijns hulp kan bieden.’

Van Liempt: ‘We leren door onze winkelbezoeken heel veel over de klant, meer nog dan je in de boardroom kan voorspellen. Er is bewust voor lokaal beheer gekozen: we spreken dezelfde taal en krijgen de ruimte om naar eer en geweten te handelen. Daarbij wordt nu enige versterking gezocht. Leuke banen!’

OK. Je ziet meer projecten waarbij woningen op shoppingmalls worden geplaatst. Is dit een werkend perspectief ook voor Retail Estates?

Van Houten: ‘Dat is voor ons soort vastgoed qua regelgeving onmogelijk. Dit zijn meer projecten voor ontwikkelaars. Wij zijn beleggers, hoewel we soms wel parallel met een ontwikkelaar meelopen en na oplevering kopen.’

Van Liempt: ‘Bovendien beheren wij “out-of-town” retail. Onze retailparken liggen meestal aan de rand van een snelweg, liefst aan de afrit van een snelweg, daar wil je niet snel wonen.’

Wat zijn de plannen voor de komende tijd en met wie zoeken jullie contact?

Van Houten: ‘We streven naar een groei van de portefeuille door ons nu ook op steden van 70-80.000 bewoners te richten. De focus is alles onder het Amsterdamse en meer groei richting het Noorden. Mits we hiervoor ook nieuwe collega’s vinden, dat is lastig tegenwoordig. We hebben als gezegd extra handjes nodig.’

Van Liempt: ‘We zijn groot geworden in de Randstad en het zuiden van Nederland. Dat was goed bereikbaar en beheersbaar vanuit Leiderdorp en de Belgische roots. Nu willen we andere krenten uit de pap vinden. Retailers kennen ons inmiddels wel. Door als belegger ook bekender te worden in de vastgoedwereld, hopen we onze portefeuille uit te kunnen breiden. Het gaat om omvangrijke trajecten, dus ja, dat begint met een rustige kennismaking bij een kop koffie. In de buurt van Utrecht waar we vanwege de groeiplannen heen zullen verhuizen met het kantoor. Of waar je maar wil: welkom bij Retail Estates.’



‘Binnen een half jaar hadden we al 260 miljoen euro in Nederlands winkelvastgoed geïnvesteerd’

OVER RETAIL ESTATES
Onder het motto ‘in retail we trust’ belegt Retail Estates sinds 1998 hoofdzakelijk in Belgisch en Nederlands perifeer winkelvastgoed, gelegen aan de rand van woonkernen of invalswegen naar stedelijke centra. De teller staat vandaag op 987 winkels, waarvan 269 in Nederland, met een totale oppervlakte van 1.177.577 vierkante meter waarvan 410.955 in Nederland en -niet onbelangrijk- een stabiele bezettingsgraad van 98%.

Naam: Andrew van Houten	Goede voornemens: Meer tijd voor gezin	van Retail Estates Nederland	Vakantie: Zweden/ Denemarken en Curaçao
Bedrijf: Retail Estates Nederland N.V.	Lijstjes 2022 Sportmomenten: Verstappen zijn 2 ^e wereldtitel in de Formule 1	Mooiste deal: Geen, alle deals die we gedaan hebben zijn even mooi	Welke film maakte indruk: Beste film van 2022
Werkt als: Asset Manager	Favoriete vakantieplekken: Azië, Nederlandse Antillen en Amerika	Beste zakelijke bijeenkomst: Onze brainstormsessie met het team op de boot	Leukste Diner: Eten alleen al vind ik leuk
Vooral bezig met: Onze panden	ZAKELIJKE TERUGBLIK 2022: Welk cijfer geef je 2022:	Grootste irritatie: Files	Zorgwekkend: Hoge inflatie
Leukste collega: Alle 4 even leuk	Belangrijkste persoon/ personen: Familie	PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2022: Welk cijfer geef je 2022:	Geluk: Mijn gezin en familie
Buiten de deur naar: Onze panden	Mooiste moment: 5 jarig bestaan	8	Grootste ondeugd: Die fase ben ik voorbij