



PLEKKEN WAAR MENSEN SAMENKOMEN HEBBEN WAARDE, MAAK DAAR GEBRUIK VAN!

Wij zijn de voelsprietten van onze buitenlandse investeerders naar de Nederlandse markt, zegt Arnaud du Pont, Managing Partner van Dutch Properties Group. Kansen ziet hij in alle segmenten, óók in woningen en retail. Nederland blijft een aantrekkelijk land, maar dynamiek en een sociale infrastructuur zijn cruciaal. 'Voor woningbouw is nog veel plek in de steden, laten we daar bouwen.'

Managing Partners Arnaud du Pont en Pio Fernandez Rijdsijk

'HET FYSIEK WINKELEN IN EEN TRADITIONELE WINKELOMGEVING WORDT WEER EEN BELANGRIJKE TREND'

Als Nederlandse tak van de grote Franse vastgoedbeheerder ESSET PM is het team van Dutch Properties Group in 2019 geland op de Nederlandse markt. Thuishaven is een voormalig bankkantoor in Rotterdam, dat is getransformeerd tot een bijenkorf aan activiteit en energie. Het merendeel van de werknemers is hier jonger dan 30, zegt Arnaud du Pont, die hier, hoewel zelf wat ouder dan dat, zichtbaar op zijn plek is. Het begon met één Franse investeerder en een aantal Nederlandse privé-investeerders. 'De markt weet ons goed te vinden', zegt Du Pont. En dat blijkt: inmiddels is er voor zo'n 300 miljoen aan transacties gedaan. En ook dit jaar ziet er goed uit. Du Pont verwacht naar de markt te komen met onder meer een aantal transacties in zorgvastgoed en retail.

Hoe senang Du Pont zich ook voelt in de vastgoedwereld, aan het begin van zijn carrière wees nog niets richting het vastgoed. Na zijn studie Fiscaal recht kwam hij als belastingadviseur bij PwC terecht. Een volgende functie bij Vastned veranderde de zaak. Du Pont: 'Ik vond de vastgoedbeleggingswereld fascinerend. Die was leuk, daar was actie! Ik mocht zelf ook van alles doen, zoals acquireren.'

Wat bevat jou zo aan de vastgoedsector?

'In het vastgoed draait het sec beschouwd natuurlijk gewoon om stenen. En van al die gebouwen is misschien tien procent echt mooi of bijzonder. De rest is gemiddeld, wat helemaal niet erg is, alles heeft zijn functie. Maar de stenen zijn uiteindelijk niet echt het belangrijkste. Wat het voor mij vooral een bijzondere sector maakt zijn de mensen. De mensen die een verhaal hebben, die de gebouwen gebruiken. Wat ik hier iedere maandag weer mag komen doen noem ik happy hunting, niet op konijntjes maar op zoek naar de mooie kansen. Dat gaat vaak met een schot hagel, maar zo kom je wel bij de bijzondere pareltjes.'

Hoe zijn jullie aan de slag gegaan op de Nederlandse markt?

'We kregen de nodige propositities over ons bureau én we zijn de boer op gegaan. Uiteindelijk hebben we naast een aantal grote Franse investeerders een groot scala van buitenlandse investeerders getroffen, die graag aan onze hand in Nederland willen investeren.'

Ogen, oren en neus

Wat voor rol hebben jullie voor deze partijen?

'Wij zijn de ogen en oren en vooral, het allerbelangrijkst, de neus, voor die buitenlandse investeerder. Je kunt van alles en nog wat in een spreadsheet stoppen en via Google Maps en Streetview kun je heel veel zien, maar ik wil het ruiken. Dat is onze taak, en in 95% van wat wij hebben aangekocht, hebben we het vastgoed sinds de aankoop ook altijd in beheer. Dat vindt de investeerder prettig, hij kan ons altijd aanspreken. Wij zijn de voelsprietten van onze investeerders naar de markt. We hebben bijvoorbeeld een stevige winkelportefeuille, en we kennen dan ook alle ketens. We weten waar ze willen zitten en waar niet. De gesprekken voor verlenging van die contracten gaan dan ook voorspoedig, als je dat vanuit het buitenland moet doen is dat toch een stukje lastiger.'

Als je zegt ik wil het ruiken, waar zie jij dan kansen, wat zijn de dingen die jij eruit pikt?

'De echte waarde zit in de sociale infrastructuur van een gebied. Waar zijn de mensen, waar lopen ze, waar leven ze? Met een winkel of kantoor in de binnenstad heb je betere kaarten in handen, puur doordat daar de infrastructuur beter is, de levendigheid. Een buslijn alleen is dus geen infrastructuur, dat is het cafeetje en de broodjeszaak. Voor wat betreft woningbouw in de toekomst pleit ik dan ook dat die in de grote steden plaatsvindt. Er is nog veel plek in de steden. Denk hier in Rotterdam bijvoorbeeld aan de randen van de haven. In Den Haag de Binckhorst. Dan heb je een woning, maar ook gelijk een leven. En dan bedoel ik niet de monocultuur van de Vinex-locaties, het moet veel diverser dan al die gezinnen in precies dezelfde cyclus van hun gezinsbestaan.'

Kansen op lange termijn

'Is de woningmarkt nog wel zo'n aantrekkelijk segment voor investeerders?'

Er is al veel gezegd over wat er nu met de woningmarkt en het beleid gebeurt. Woningen zijn van de meest populaire categorie samen met de logistiek nu ineens naar de minst populaire



Arnaud du Pont, Managing Partner Dutch Properties Group

'HET KANTOOR ALS HONK, ALS HANGOUT, WORDT ALLEEN MAAR BELANGRIJKER'

categorie gegaan. Dat is verrassend en vervelend voor de investeerders, maar ik denk dat op de lange termijn er kansen blijven liggen, omdat de schaarste zal blijven. Net zoals Nederland een populaire plek blijft, voor jongens en meisjes uit landen als Frankrijk, Zwitserland. We liggen als Nederland in de 'Northern Hipster Ring': steden in heel Noordwest Europa zoals Amsterdam, Brussel, Dublin, Oslo en Kopenhagen, zullen mensen blijven trekken. De koopkracht is hier ook gewoon goed en voor de economie is het belangrijk dat de groei blijft bestaan en we talenten blijven aantrekken, wat weer aantrekkelijk is voor onze bedrijven. Dat zal op de lange termijn een steun geven aan de woningwaardes aangezien deze schaars blijven. We hebben een aantal woningen in portefeuille, niet zo heel veel, en we hebben er ook een aantal zelf ontwikkeld. Dan

merk je hoe lastig dat is, door alle voorwaarden en procedures, en begrijp je ook waarom nieuwe woningen zo duur zijn.'

Dutch Properties Group investeert ook in retail, ook al zo'n lastige markt...

'Wij zijn goed in staat om met veranderende marktomstandigheden om te gaan. Lange tijd was retail een soort verboden woord in de beleggingswereld, vanwege de grote onzekerheid. Nu zie je weer meer beweging. En dan gaat het vooral om de plekken waar mensen het fijn vinden om samen te komen. Die plekken hebben waarde, daar moeten we gebruik van maken. We hebben een vrij grote winkelportefeuille, bijvoorbeeld aan de Grote Houtstraat in Haarlem en in Zaandam aan de Gedempte Gracht. We zijn continu scherp: wat wil de retailer? E-commerce heeft een grote vlucht gekregen maar je ziet de kromme nu toch weer terugbuigen. Nu retourzendingen steeds vaker betaald moeten worden gaat het tij toch keren. Het is ook niet duurzaam. Ik denk dat het fysiek winkelen in een traditionele winkelomgeving weer een heel belangrijke trend gaat worden. Gewoon de spullen passen, en een uitje naar de stad is ook hartstikke leuk. Wij zitten met onze beleggingen bijna allemaal in de historische binnensteden. Die zijn dynamisch,

‘WIJ ZIJN DE VOELSPRIETEN VAN ONZE INVESTEERDERS NAAR DE NEDERLANDSE MARKT’

een omgeving waar wat gebeurt en die bovendien uniek is, ze kunnen immers niet gekopieerd worden.’

Kantoor als honk

Julie zijn ook actief in het zorgvastgoed, wat voor trends zie je daar ontstaan?

‘Wij zien het zorgvastgoed breder. Traditioneel waren dat vooral de verzorgingshuizen. Wij denken meer in woonomgevingen, met zorg op maat voor een bredere groep zorgvragers, zoals gezinsvervangend wonen. Maar ook aan de plekken waar zorg geleverd wordt, zoals zorgclusters van huisartsen en fysio bijvoorbeeld. Ook zijn wij de een na grootste belegger in kinderdagverblijven in Nederland en hebben we pas nog een school gekocht. Wij investeren in dat brede zorgvastgoed omdat we denken dat er op lange termijn vraag naar blijft. Vanuit beleggers is er interesse omdat de huurders er niet in zitten voor een activiteit voor een paar jaar en dan weer verder gaan kijken. Als een school goed bevalt dan tekent de huurder een contract voor 10 jaar maar eigenlijk willen ze er gewoon 25, 30 jaar blijven zitten. Dat geeft natuurlijk veel rust aan het front van de belegger, voor wie stabiele en voorspelbare opbrengsten belangrijk zijn. In Frankrijk zie je al dat zorgvastgoed niet meer wordt gehouden door de traditionele overheid gerelateerde partijen, maar door marktpartijen. Daarmee is een enorme kwaliteitsslag op gang gekomen.’

Wat zie je gebeuren op de kantorenmarkt: thuis blijven of weer naar kantoor?

‘Met corona is een duidelijke trend gezet, in een aantal gevallen hoeft je ook helemaal niet naar kantoor te komen. We hebben misschien ietsje minder kantoorruimte nodig. Aan de andere kant zie ik dat onze mensen supergraag naar kantoor komen, om met elkaar te lunchen en te pingpongen, naast het harde werken. Het gaat ook allemaal sneller en efficiënter zo met elkaar. Dus, een licht dalende vraag naar kantoren, maar het kantoor als honk, als hangout, wordt alleen maar belangrijker: de fijne plek. Ik zou me dus wel zorgen maken als ik aanbieder zou zijn in kantoren aan de bekende inspiratieloze snelweglocaties.’

Nooit opgeven

Je bent nu al weer jaren vastgoedondernemer. Hoe omschrijf jij jouw ondernemerschap?

‘Ik noem mezelf wel eens de chief poetry officer. Uiteindelijk is het een kwestie van inspireren, enthousiasmeren. Daar steken we veel tijd in en dat lukt zeker heel aardig. Ook belangrijk: de nooit-opgeven mentaliteit. In zekere zin is het ook allemaal veel handel natuurlijk, en dan heb je een klant om iets te kopen en dan zegt de verkoper nee. Dan zeg ik: over een maandje nog maar weer eens vragen, of het nog steeds nee is. Het vastgoed blijft in zekere zin een in-transparante markt, ik weet iets wat jij niet weet, en daardoor kan ik beter acteren in de markt. Daar kun je iets van vinden maar dat is nu eenmaal zo.’

In korte tijd heeft Dutch Properties Group veel voor elkaar gekregen, hoe verklaar je jullie succes?

‘Heel belangrijk is om je medewerkers volwassen te behandelen. Laat ze iets uitzoeken, iets voorbereiden waarbij je als leidinggevende fungeert als klankbord. Ik zeg: regel het maar. Dan zie je mensen echt groeien, dat is heel mooi om te zien. De kracht is om verantwoordelijkheid bij de mensen neer te durven leggen. We werken hier vanuit enthousiasme, eerlijkheid en veel liefde. De kernwaarde is: ‘bring the deal home’. Weet je, we kunnen allemaal wel gaan speculeren over waar de markt naar toe gaat. Het is een gegeven dat waarden naar beneden gaan om de zoveel tijd. Voor een deel moet je de markt ook gewoon de markt laten, die heeft een zelfreinigend vermogen. Het is de vraag of maatregelen die nu geïntroduceerd worden gaan helpen. Zo’n overdrachtsbelasting van 10,4 procent, dat kost investeerders weer een x-aantal jaar om dat terug te verdienen. Ik schaam me als ik dat aan buitenlandse investeerders moet vertellen. Terwijl de woningmarkt wel eens heel lastig kan gaan worden. Als je de transactiekosten verlaagt brengt dat liquiditeit mee die we straks hard nodig hebben om de boel weer een beetje op gang te krijgen. Voor onszelf geldt: maandag gewoon weer met frisse moed aan de slag en mooie dingen doen!’



‘DE ECHTE WAARDE ZIT IN DE SOCIALE INFRASTRUCTUUR VAN EEN GEBIED’

inspireren Go with the flow of eigen koers varen? Eigen koers. Om Alice in wonderland te citeren: If you don't know where you are going, any road will get you there Visionair of down to earth? Visionair Op welke plek kun jij je echt opladen? In de natuur Hoe reageer jij op tegenslag? Van je af laten glijden, en weer door Waar lig jij wakker van? Geklungel Hoe blijf jij bij leren? Terug naar de basis. Echt dingen willen begrijpen. Niet blind aanhaken bij een opinie Wat zou je willen veranderen aan jezelf? Iets wat meer rust in mijn donder Op welke manier kun jij groeien als persoon? Telkens weer nieuwe actie en ervaring. Kun je nimmer uit een boek halen Wat is het ultieme doel dat je wilt bereiken met je bedrijf? Dat het bij klanten en andere betrokkenen een glimlach op het gezicht tovert Hoe kijk jij naar de volgende generatie/de generatie boven je?	Geloof niet zo in generaties, meer in mensen Welke levensles heb je geleerd en van wie? Enjoy it while it lasts, 'cause it never does. (Wallstreet 1987) Wat wil jij mensen mee geven? Geven is leuker dan nemen Welke waarden wil je uitstralen? Energie Wat maakt jou nieuwsgierig Een moeilijk oplosbare puzzel Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit? Een dag vol actie. Ben een deal junkie Hoe ga jij om met uitdagingen? Neem de tijd om ze te beoordelen, dan handelen Wat motiveert jou? Contact met mensen, niet de steentjes Wat is je diepste drijfveer? Zelfstandigheid Wat wil jij bijdragen? Dat de mensen een glimlach op hun gezicht krijgen Waar spreek je af met vrienden en waarom? Café De Ouwehoer op Katendrecht. Daar zie je nog eens echte Rotterdamse cafékoppen Waar kom je tot rust? De bossen in het Sauerland	Hoe combineer jij hart en verstand? Geef ze allebei ruimte zonder geen van hen voorrang te geven Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven? Voortdurende progressie Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek? Mooie borrel met vrienden Hoe blijf jij trouw aan jezelf? Ik ben niet rigide en een van de regels die ik volg is ontwikkeling. Ik mag niet dezelfde persoon zijn als vijf jaar geleden Hoe ga je om met ergernissen? Diep ademhalen Hoe krijg jij zaken in beweging? Door openheid en handelen Durf jij groot te dromen? En waarover? Ja, er komt nog een Magnus Opus aan
---	---	---

ARNAUD DU PONT
Managing Partner
Dutch Properties
Group

Wie of wat inspireerde jou om een eigen bedrijf te starten?
Mijn Buurman
Welke waarden wil je uitdragen met je bedrijf en waarom?
Snel en wakker, want velen kijken de verkeerde kant uit
Op welke manier is jouw ondernemerschap

gegroeid?
Organisch
Hoe motiveer jij je mensen, ook gezien de grote onzekerheden momenteel in de markt en de wereld als geheel?
Door hen als volwaardige experts te beschouwen
Waar haal jij je inspiratie vandaan?
Lezen, lezen en daarmee de wereld proberen te doorgronden
Welk boek moet iedere

ondernemer lezen/welke podcast moet iedere ondernemer volgen?
Boeken, Geert Mak: In Europa en Grote Verwachtingen.
Podcasts /YouTube-filmpjes met Stephen Schwarzman en Ray Dalio er in
Als je 1 kernwaarde mag noemen die jouw leiderschap kenmerkt, welke is dat dan en hoe herkennen mensen dat?
Vooruitlopen en