

VAN NIETS IETS MAKEN EN DAT TOT KUNST VERHEVEN

In de familie Bertram schuilt een neusje voor succes. Breadstone is daar een sprekend voorbeeld van. Met een dosis lef en creativiteit weet de jonge club vastgoedprofessionals de commerciële vastgoedmarkt te bestijgen. “Aan de hand van data en nieuwe innovatieve modellen kunnen wij met vertrouwen scherpe keuzes maken”, vertelt manager acquisitie Mark de Graaf.

Als telg van een bekende ondernemende familie besloot Rory Bertram tien jaar geleden zelf het wijde sop te kiezen. In een opwaartse markt richtte hij Breadstone op. “Onze CEO Rory heeft iets ongrijpbaars, een exact gevoel voor kansen in de markt en die grijpen we als Breadstone”, vertelt Mark de Graaf. “We kiezen altijd een creatieve invalshoek: Bricks & Bubbles-events voor BOG-makelaars, een hotdogkraam tijdens een open huis van een locatie. Alles vanuit een hospitality-gedachte.”

Zo groeide de portefeuille in de afgelopen jaren richting de 70 miljoen euro. Voornamelijk commercieel vastgoed in beheer, gericht op de huurmarkt. En daar moet in crisistijd, in 2024, 40 miljoen aan toegevoegd worden, is de ambitie. “Bedrijfshallen, distributiecentra, en kantoren. Waar andere partijen obstakels ervaren, zien wij kansen. En dat doen we op geheel eigen wijze”, verkapt Mark de Graaf van het acquisitieteam met een beetje mysterie.

BREADSTONE-SAUSJE

Hij is trots op de organisatie uit Laren. “We doen het net even anders”, zegt hij wijzend op het hoofdkantoor dat oogt als een soort combi van een data-newsroom en een grand hotel. “We noemen het onze *Finance Boutique*. Hier huist naast Breadstone ook ons label Benkey, de financieringstak voor vastgoedprofessionals, met 1.8 miljard aan financieringsaanvragen in de afgelopen jaren.”

Hij vervolgt zijn verhaal over Breadstone. De onderneming heeft een netwerk van specialisten om zich heen gebouwd in de afgelopen jaren, werkt daarbij nauw samen met een beheerteam en gaat vanaf eind 2023 uitbreiden met een Head of Operations en Projectontwikkelaar.

“Onze business is het aankopen van commercieel vastgoed, daar in de renovatie of transformatie een Breadstone-sausje overheen halen, zodat het gebouw in een duurzame vorm een tweede leven krijgt en weer klaar is voor verhuur. We benutten daarmee als het ware de groeicapaciteiten. Voorafgaand de aankoop is er al een duidelijk plan uitgestippeld van hoe we deze meerwaarde aan de objecten kunnen geven en hiermee de

huurpotentie weten te verhogen. Het meeste vastgoed houden we daarna in eigen portefeuille.”

De markt voor bedrijfsunits is groot. “Er is vooral een gebrek aan”, schetst Mark de Graaf. “80 tot en met 200 vierkante meter. Van Rotterdam, Leeuwarden tot en met het zuiden van het land zie je meer vraag dan aanbod. Daar springen wij in. Maar ook groter, tot 20 à 30 duizend vierkante meter. Het zijn niet altijd de meest eenvoudige cases. Maar daar schrikken wij niet van.”

GROTER DAN DE RANDSTAD

In 2022 en 2023 stapte Breadstone vooral in het Zuiden van het land in. Verouderd vastgoed op bedrijventerrein uit de jaren ‘70 en ‘80 past in de filosofie van de jonge vastgoedprofessionals. “De wereld is groter dan de Randstad. Dat kun je afleiden uit onze aankopen en dat zie je overigens ook bij andere marktpartijen. Natuurlijk zijn er voldoende distributiecentra en bedrijfshallen in de driehoek Amsterdam, Utrecht, Den Haag. Maar de logistieke wereld en bedrijvigheid in Noord-Brabant en Limburg zijn niet te onderschatten. Daar is ruimte voor groei. Sterker nog, dat is economisch noodzakelijk om de BV Nederland te ondersteunen.”

Hij somt een aantal succesverhalen op, die zijn verhaal kracht bij zetten. Op het grootste bedrijventerrein van Den Bosch ‘de Rietvelden’ bijvoorbeeld kocht Breadstone de Koffiebrandery, zo vertelt hij. Een multifunctioneel businesscenter, met een stempel ‘moeilijk vastgoed’. “Maar wel met een goede huurstream en 40 huurders. Na marktonderzoek was de conclusie helder: aankopen! Daar is lef voor nodig, dat klopt, maar we geloven heilig in deze aanpak. We werken veel samen met onze huisarchitecten en andere businesspartners om hier een groot succes van te maken. We starten voor het einde van het jaar nog met de aanvraag voor het vergunningstraject en dan kunnen we aan de slag.” In Heerlen een vergelijkbare situatie. Mark de Graaf vertelt over 10.000 m² leegstaand commercieel vastgoed. “Heren, doe het niet, klonk het. Ook makelaars durfden het niet aan, maar wij kijken anders. We hadden het voordeel dat het buurpand

als eigendom van ons was en kennen het gebied. We gebruiken de tools van nu en daarmee is het ineens niet onverantwoord, maar een gouden kans.” Hij lacht breeduit. “Binnen drie weken hadden we de hallen en de kantoorruimten verhuurd en is ons bouwteam vanaf oktober gestart met de transformatie van het pand. Je zou de before en after foto’s moeten zien.”

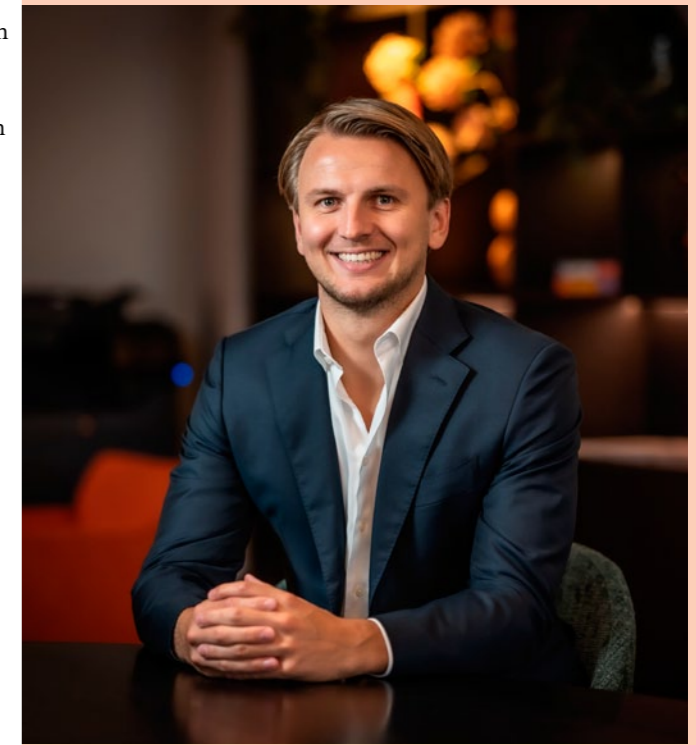
DATAGEDREVEN QUICKSCAN

De tools van nu? Mark de Graaf geeft ‘hoog over’ een inkijkje. “We kopen niet zomaar ‘wat’. We hebben een eigen ontwikkeld softwaresysteem, waarin we veel openbare data kunnen inladen. Ja, ook surseance van betaling-meldingen en aanstaande faillissementen van organisaties. We krijgen een dealflow van circa 75 tot 100 miljoen euro per week binnen. Op basis van al die data maken wij onze plannen en kunnen we scherp keuzes maken. Een quickscan met eigenaarschap, huurprijzen, vierkante meters, regionale markeigenschappen, concurrentiepositie en tegenwoordig ook elektriciteit.” De laatstgenoemde is een heet hangijzer anno nu. “Er zijn voorbeelden van ondernemers die willen beginnen en pas in 2027 elektriciteit geleverd krijgen. Dat kan natuurlijk niet. Wij hebben het zelf ook meegemaakt met een ontwikkeling in Roermond. Daardoor schiet er veel in de vertraging. Het voordeel van de bestaande panden die wij kopen, is dat er een energieaansluiting ‘op’ zit. Dat geeft zekerheid en dat maakt een renovatie van onze hand direct interessant voor een flinke groep nieuwe huurders.”

Random het woord ‘zekerheid’ blijft hij nog even stilstaan. “Wat gaat er op politiek vlak gebeuren in Den Haag? Wat gaat de markt verder doen in een lastig economisch jaar voor veel sectoren en ondernemingen, die wellicht een minder sterke positie hebben als Breadstone heeft? Er wordt in veelvoud gespeculeerd. Komt er echt zoveel commercieel vastgoed op de markt? Wekelijks voer ik zelf elke week gesprekken met veel vastgoedprofessionals, makelaars en andere partners en de meest wilde verhalen komen voorbij. Aankopen voor twaalf-dertien keer de huur was de standaard, maar hoewel het aanbod er onveranderd is, krijgen verkopende partijen dat niet meer voor hun vastgoed. Acht keer de huur is volgens ons de nieuwe waarheid. En die realiteit die landt langzaam bij vastgoedeigenaren.”

2024 EN VERDER

Met een gezonde dosis vertrouwen kijkt Mark de Graaf naar 2024 en naar de jaren erna. “We hebben een stevige formule voor onszelf ontwikkeld de afgelopen jaren. We doen geen winkelvastgoed, dat vinden we te risicovol. Combinaties van kantoren, distributiecentra en bedrijfshallen waarbij we add value projecten kunnen uitvoeren of kunnen ontwikkelen, dat is onze core. Ontwikkelen en vooral herontwikkelen. In de toekomst zie ik ons best grotere stappen maken”, besluit hij met een lach. “Een keer een ontwikkeling van 50 miljoen? Een project over de grens in het buitenland? Wie zal het zeggen. We laten ons niet gek maken.” Mark de Graaf is en blijft zoeken naar commerciële kansen. Hij sluit in stijl het gesprek af: “Kom eens langs in onze Finance Boutique om te sparren over vastgoed of heb je een propositie die je wilt presenteren? De koffie staat klaar en we denken graag met je mee!”



MARK DE GRAAF

Acquisiteur Vastgoed
Breadstone B.V.

VOORAL BEZIG MET:

Aankopen van Commercieel vastgoed

WIL BEREIKEN:

Bij Breadstone streven we ernaar een toonaangevend bedrijf te zijn in de vastgoedsector. Onze ambitie is het opbouwen en onderhouden van een indrukwekkende vastgoedportefeuille die niet alleen waarde toevoegt aan onze investeerders, maar ook bijdraagt aan de gemeenschappen waarin we actief zijn

WELK CIJFER GEEF JE 2023? 7,5

DE BELANGRIJKSTE LES WAS

Vanzelf gebeurt er niks

MOOISTE MOMENT

Aankopen van nieuw commercieel vastgoed

BESTE ZET

Pand aangekocht in Heerlen.

Veel mensen zagen dit pand als bedreiging. Wij als kans

MOOISTE DEAL

In Den Bosch

OPVALLENDSTE NIEUWS

De vele faillissementen en de rentestijgingen

GROOTSTE IRRITATIE

Aanbod is er, alleen de prijs is nog niet waar het zou moeten zijn

LEUKSTE SPONTANE ONTMOETING

Investeerders- en BOG-evenementen

BESTE ZAKENBOEK

Rich dad poor dad (Robert Kiyosaki)

VASTGOEDMAN VAN HET JAAR

Ton Hillen

WAT IS JE PLAN VOOR 2024?

Zoveel mogelijk commercieel vastgoed aankopen wat in ons zoekprofiel past en waar

wij ons Breadstone-sausje overheen kunnen gieten

WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2024

Nog meer structuur aanbrengen

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP?

Wetgeving en de invloed die het heeft op de markt

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING?

Het aankopen van commercieel vastgoed voor de juiste prijs