

Van planologie tot partner: Hoe Diederik de Geus vorm heeft gegeven aan BRiQ Asset Management.

Diederik de Geus, partner bij BRiQ en ervaren asset manager met een brede blik op de vastgoedsector. Naast zijn rol bij BRiQ is hij actief als commissaris bij een woningcorporatie, deelt hij zijn kennis als gastdocent aan de Universiteit van Amsterdam en binnenkort als panellid tijdens een vastgoed symposium bij de Rijksuniversiteit Groningen. Hij spreekt met ons over zijn carrière, hoe belangrijk betrouwbaarheid is in deze bewegende markt en wat hem drijft in zijn vakgebied. “Ik word niet zenuwachtig van deze tijd, BRiQ is een sterke club waar alles draait om de inhoud, de kwaliteit van het vastgoed en het bieden van écht goed advies. We wachten niet af, maar denken altijd actief mee.”

Voor Diederik draait asset management om het creëren van waarde in vastgoed en het maximaal benutten van het potentieel van panden en portefeuilles. “Dat kan bijvoorbeeld door huurverhogingen, verduurzaming, uitbreiding of efficiënter beheer, zoals gezamenlijke energie-inkoop. Het uiteindelijke doel is altijd om het rendement te verbeteren, of dat nu leidt tot verkoop of een doorlopende exploitatie. Een vastgoedportefeuille kent altijd verbeterpunten, of veranderingen in wet- en regelgeving waarop je moet anticiperen,” legt hij uit. “Het is een leuke en eindeloze puzzel die je telkens opnieuw moet leggen.”

Van opleiding tot leiderschap in vastgoed

Diederiks interesse in vastgoed ontstond al op de middelbare school tijdens een opdracht over economie en ruimtelijke ordening. Na zijn studie Planologie en Managementwetenschappen volgde hij in Engeland een aanvullende opleiding Real Estate Finance, waar hij ook penningmeester was van een vastgoedvereniging. “Bij thuiskomst heb ik Nijmegen verlaten en ben ik verhuisd naar de Randstad waar mijn carrière begon bij de ING. Later volgde ik hier een traineeship Corporate Banking. Hier werd mijn basis van financiële analyse, risicomanagement en financieringsstructuren gelegd.

“Zo laten we zien dat onze betrokkenheid geen belofte is, maar praktijk.”

Toch bleef de interesse voor vastgoed sterker.” Diederik ging aan de slag bij een vastgoedfonds in Hilversum. Op jonge leeftijd kreeg hij veel verantwoordelijkheid: van aan- en verkoop tot asset management in Nederland en Duitsland. Tijdens de financiële crisis stapte hij over naar IBUS Company en later naar Propertize: “Als asset manager bij Propertize beheerde ik na de financiële crisis uiteenlopende projecten: van een failliete bowlingbaan en een winkelcentrum in Luxemburg tot appartementen in de Franse Alpen en een bomenkwekerij. Vanaf het begin stond het al vast dat het bedrijf verkocht zou worden aan een Amerikaanse private equity-partij. Als MT-lid was ik betrokken bij de verkoop.” In 2017 maakte hij de overstap naar BRiQ.



Van eerste klant tot uitgebreid netwerk: groei en vertrouwen bij BRiQ

Asset Management was nog geen onderdeel van BRiQ. Het was aan Diederik om deze tak van het bedrijf vanaf de grond op te bouwen. Hij begon met één klant: Bob en Paul, twee ondernemers die net hun eerste pand hadden gekocht. Diederik vertelt: “Ik zorgde voor het beheer van het pand. Naarmate hun portefeuille groeide, groeide ook mijn klantenbestand. Dat ging heel organisch: via-via, binnen het netwerk.”

Betrouwbaarheid en betrokkenheid vormen de kern van Asset Management en BRiQ. Hoewel een groeiend klantenbestand een belangrijk bewijs is van vertrouwen, is dat slechts één aspect. Diederik bouwt zijn betrouwbaarheid ook actief buiten BRiQ op door zijn rol als lid van RICS, commissaris bij een woningcorporatie, gastdocent aan de Universiteit van Amsterdam en panellid bij het symposium. “Zeggen dat je betrouwbaar bent is één, het laten zien is twee. Zo bouw ik zowel binnen als buiten BRiQ actief aan het vertrouwen en blijf ik op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen en best practices.” Wat BRiQ volgens hem, naast betrouwbaarheid ook onderscheidt van andere partijen in de vastgoedwereld is de oprechte betrokkenheid.

“Bij Asset Management krijg je iemand aan de lijn die echt luistert en meedenkt.” Dat beeld werd onlangs bevestigd in een klantonderzoek: meerdere klanten gaven aan BRiQ als partner te zien. Een prachtig compliment, vindt Diederik en precies de rol die hij met zijn team wil vervullen. “We werken samen, denken mee, blijven realistisch en doen wat we beloven. Wij weten wat er moet gebeuren en we zorgen ervoor dat alle keuzes goed onderbouwd worden. Een goed voorbeeld? Voor een klant met een relatief klein object leverden we een uitgebreid advies met drie scenario's. Later bleek hij een grotere portefeuille te hebben. Omdat hij zich serieus genomen voelde, mochten we ook dat deel oppakken. Zo laten we zien dat onze betrokkenheid geen belofte is, maar praktijk.”

Diederik haalt het meeste voldoening uit complexe trajecten die hij weet om te zetten in succes. “Toen ik in Hamburg verantwoordelijk was voor het management van een gebouw met 600 woningen, hebben we stapsgewijs de leegstand opgelost en dat gaf ontzettend veel voldoening. Bij het opwaarderen van een winkelcentrum in Luxemburg draait het om elk detail: van looproutes tot winkelmix en parkeerbeleid. Je schakelt continu tussen verschillende belangen. Hoe kijkt een taxateur naar het project? Wat heeft de makelaar nodig? Wat verwacht de bank? Alles komt samen in één complexe puzzel, waarin je creatief en oplossingsgericht moet zijn. Bij BRiQ is dat extra interessant, omdat alle kennis onder één dak zit. Je loopt makkelijk even bij een collega binnen. Deze dynamiek maakt mijn werk elke dag uitdagend en leuk.”

Trends en uitdagingen in vastgoed: woningmarkt en logistiek onder druk

Diederik ziet twee belangrijke trends in zijn vakgebied: de kritische staat van de huidige woningmarkt en de druk op logistiek vastgoed. “We willen een project herontwikkelen naar 1.200 woningen, maar wet- en regelgeving houdt het al jaren tegen. Het ligt nu bij de Raad van State en wordt steeds uitgesteld. Terwijl de woningnood enorm is. Intussen zorgen we dat het pand nog voldoende rendement oplevert.” Daarnaast ziet hij hoe de logistiek onder druk staat. “Consumenten



“Ook in een bewegende markt de juiste koers bepalen. Daar ligt onze kracht.”

verwachten steeds snellere bezorging van hun online bestellingen, wat leidt tot een explosieve groei van het bezorgverkeer. Die ontwikkeling vraagt om nieuwe logistieke oplossingen en zorgt ervoor dat logistieke hubs steeds belangrijker worden. Retail is tegenwoordig onlosmakelijk verbonden met een multichannelstrategie. Een merk leeft online, in de winkel én aan de voordeur waar het product wordt bezorgd. Die hele keten moet kloppen, van beleving tot levering en dat zie je terug in hoe logistiek vastgoed zich ontwikkelt.” Als hij vooruitkijkt, ziet hij onzekerheid én kansen. “De hoge inflatie zorgde voor stevige huurverhogingen, wat gunstig kan zijn voor beleggers. Tegelijk stijgt de rente door wereldwijde onrust en dat vraagt om hogere rendementen. Alles hangt met elkaar samen. Waar ontwikkelingen vroeger voorspelbaarder waren, zorgen politieke spelers nu voor grilligheid en instabiliteit. Dat brengt uitdagingen met zich mee. Ik word niet zenuwachtig van deze tijd. Ik geloof dat we voldoende kennis en ervaring in huis hebben om ook in een bewegende markt de juiste koers te bepalen. Daar ligt onze kracht.”

Diederik over de toekomst van BRiQ Asset Management

Diederik kijkt ambitieus vooruit. Op dit moment is hij bezig met een aantal grote internationale partijen. “Daarmee kun je veel meer de spin in het web worden binnen het hele proces. Kennis van waarderingen wordt dan nóg belangrijker, maar ook het oppakken van meer verhueringen, aan- en verkopen met BRiQ.” Daarnaast onderzoekt Diederik hoe zij eigen beleggingen kunnen initiëren, bijvoorbeeld door middel van BRiQ Investment Services. Daarbij stuurt hij een groep investeerders aan met als doel gezamenlijk in vastgoed te stappen. “Een mooie volgende stap voor BRiQ Asset Management, waarbij mijn ervaring en netwerk samenkomen in een nieuw soort ondernemerschap binnen BRiQ.” Of je nu begint met beleggen of een portefeuille opbouwt: bij BRiQ krijg je eerlijk advies, concrete actie en sterke inhoud. “BRiQ is een sterke club waar alles draait om de inhoud. Dat is ook precies wat mij drijft: de kwaliteit van het vastgoed en het bieden van écht goed advies. Zelfs in een bewegende markt worden we gezien als een betrouwbare partner.”

BRiQ

Rethinking Real Estate