

DE BEHOEFTE VAN MERKEN OM UIT TE BREIDEN IS ENORM, MAAR HET KLIMAAT OM DIE GROEI TE VERWEZENLIJKEN IS NOG NIET OPTIMAAL

Inspirerende plekken creëren waar de werelden van Food & Beverage, Hospitality en Retail samenkomen. Dat is waar Etienne van Unen van VanUnenVastgoed warm voor loopt en waar hij zijn klanten graag in bijstaat. Zijn kracht: het smeden van ijzersterke combinaties in deze nichemarkt.



Sushito

Als voormalig partner/director F&B en Head EMEA Retail bij Colliers en huidig lid van de adviesraad van de Global Restaurant Investment Forum is Etienne van Unen van veel markten thuis. Zijn brede achtergrond staat garant voor een gedegen kijk op de ontwikkelingen in de markt en het vermogen die te vertalen naar een passende vastgoedoplossing. Zo signaleert hij trends die nu wind mee hebben, zoals groen eten, de duurzame keuken, connected streetfood, automatisering en AI en het creëren van loyaliteit. Wat kansrijk is op dit moment: 'Het echt hoge segment doet het de laatste decennia goed in Nederland. Maar het lager/midden segment heeft het zwaarder. Hier zijn zeer veel niet echt onderscheidende formules. Streetfood is een blijvertje: altijd leuk, gevarieerd en betaalbaar. Dat zien wij ook bij onze

relatie Sushito die zeer expansief is. Ook de bistro's doen het goed. Een formule als De Beren heeft het daarentegen lastiger. Om succesvol te zijn moet je echt een duidelijk eigen profiel hebben: uitstralen wie je bent, wat je wil en wie je wil bedienen.'

Een voorbeeld van zo'n formule waarin alles klopt, is 't Zusje, waarvoor Van Unen exclusief optreedt. 'Een fantastische samenwerking', zegt hij enthousiast. 'Korte lijnen en een eigenaar die precies weet wat hij wil, waardoor we snel kunnen schakelen. Dat moet ook wel, want we moeten per jaar 4 restaurants openen. Het mooiste vind ik dat we posities weten te pakken waarvan mensen denken: 'Daar kan nooit een Zusje landen...'' Dan bewijst hij graag het tegendeel, zoals met de laatste aanwinst, de oude Bierfabriek in Delft.



The Wharf,
Willemstad
Curaçao

THE WHARF

Een andere bijzondere samenwerking vindt plaats in Willemstad op Curaçao. Hier begeleidt Van Unen in opdracht van Architect den Heijer, Heren 2 Caribbean en C&c de ontwikkeling van The Wharf: een multifunctioneel complex met 35 luxe appartementen, pooldeck, fitnessruimte, parkeerplaatsen, 1.000 m2 horeca en een openbaar gebied met terrassen aan het water. Een mooie uitdaging, vindt hij. 'Het toerisme op Curaçao beleeft een enorme boost. Daardoor willen veel Nederlandse en Europese merken die kant op. Maar zo'n initiatief moet wel opgepakt worden en dat vraagt in de huidige markt dat je out of the box denkt. De wereld van Food & Beverage is momenteel bijzonder dynamisch. De behoefte van merken om uit te breiden is enorm, maar het klimaat om die groei te verwezenlijken is nog niet optimaal. Dat is iets waar ondernemers wereldwijd tegenaanlopen. Belangrijke bottleneck: het vinden van lokale ondernemers en personeel. En natuurlijk de financiering, want de banken doen helemaal niets meer. Dat maakt het best ingewikkeld om te groeien.'

DE JUISTE VERBINDINGEN LEGGEN

En dat is nu juist waar Van Unen Vastgoed meerwaarde kan leveren. Complexe situaties vragen om creatieve oplossingen en het leggen van verbindingen. Of het nu gaat om grote internationale merken of kleine ondernemers, Van Unen gaat graag met iedereen om de tafel, op zoek naar een mogelijke klik. Zijn voelsprietten staan altijd uit. Zo sprak hij tijdens de wintersport met een hoteleigenaar die een Heineken-bar exploiteert, over de mogelijkheid om zijn personeel buiten het winterseizoen op een zonbestemming in te zetten - een winwin. En hij zoekt met partijen als de Hotelschool en TIO naar mogelijkheden om lokale mensen op Curaçao op te leiden voor de horeca. Daarbij moeten de merken die interesse hebben in uitbreiding overigens zelf ook over de brug komen, benadrukt hij.

WIJNBAR

Die koppeling waar hij voor zijn klanten naar zoekt, wil hij ook voor zichzelf leggen. Want behalve VanUnenVastgoed heeft hij ook zijn eigen wijnbedrijf: Van Unen Wijnkopers. Zijn missie: een mooie verbinding maken tussen die twee. 'Ik wil dat VanUnenVastgoed op de kaart komt te staan als de partij waar je moet zijn als je met een horecaconcept aan de slag wil en het is leuk om dat te combineren met Van Unen Wijnkopers. Wijn is een mooi middel om de werelden van vastgoed en F&B te verbinden. Zo kunnen de twee bedrijven elkaar versterken.' Het begin is er al. Bij zijn afscheid van Colliers is er in het hoofdkantoor een wijnbar ingericht met zijn wijnen. Dat concept gaat hij doorzetten, want hij weet het zeker: 'Een Van Unen Wijnbar heeft potentie!'



ETIENNE VAN UNEN

directeur/eigenaar
VanUnenVastgoed

WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?

Nooit opgeven en altijd doorzetten

WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN?

Eerlijk zijn en dingen bespreekbaar maken ook als dit lastig is

WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?

Mijn auto-ongeluk op 9 maart 1991

WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALLEN?

Eerlijk, vertrouwen, oprecht, respect

WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?

Voor een kopje Earl Grey thee van Twinings en dan 40 banen zwemmen

HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN?

Recht op het doel af

WAT MOTIVEERT JOU?

Om iets voor elkaar te krijgen wat anderen niet lukt

WAT WIL JIJ BIJDAGEN?

Nieuwe monumenten creëren voor binnensteden

WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?

Café Bonte Paard in Laren. Nostalgie waar de tijd is stil blijven staan. Vooral buitenlanders vinden dit een monument

WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?

NIETS

WAAR KOM JE TOT RUST?

In de keuken en wijnkelder

WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI-PLEK?

De tuin

HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?

Mooi glas wijn uit bijvoorbeeld de Alsace/Frankrijk

HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?

5 keer een half uur zwemmen en 1,5 uur rondje Gooimeer op de fiets

IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN?

Waar ik nu woon in Laren of nog eens een sabbatical in Parijs voor 3 maanden