

Etienne van Unen: 'Deze combinatie is nu een nichemarkt, maar wordt de norm'

Etienne van Unen vond een levendige niche-markt: het combineren van horeca, retail en hospitality. Hij weet zeker dat daarmee straten en winkelcentra kunnen overleven en verlevendigen. Daarvoor startte hij zijn eigen business als adviseur vastgoed specialist in F&B, Retail en Hospitality. Hij heeft een heel eigen kijk op de verhoudingen in deze branches.

NICHEMARKT

Tien jaar lang werkte Etienne van Unen voor het internationale bedrijf Colliers, wereldwijd adviseur voor complexe vastgoedvraagstukken. Eerst zette hij daar succesvol de Retailafdeling op en op zijn aanraden ook de F&B afdeling. 'Colliers was al dominant in de hotelmarkt binnen EMEA en samen met een sterke F&B-poot voorzag ik dat deze ideale hospitality combinatie wel eens een gouden zet zou kunnen zijn. We hadden een mooie start, maar covid trapte op de rem. De herstart ging goed, met bijvoorbeeld de bedrijfscateraar Albron, die ook in winkelstraten horeca wilde bedrijven en het uitrollen van merken als Anne & Max, Coffee Company en Starbucks in winkelstraten. Daar bleef het echter niet bij.'



't Zusje

en ben een adviesbureau begonnen met deze drie pijlers als specialistische vastgoedcombinatie. VanUnenVastgoed is specialist in het vinden van inspirerende locaties, waar de wereld van Food & Beverage, Hospitality en Retail samenkomt.' Hij had in no time mooie opdrachtgevers erbij zoals de volledige uitrol van restaurantketen

't Zusje in Nederland met de ambitie van 5 restaurants per jaar en outletcentrum Bataviastad. 'Hier zien we bij uitstek wat het met een omgeving doet als de wisselwerking tussen Retail, Hospitality en F&B een boost ondergaat. De interesse voor het centrum is al groot, maar wordt door een modernere huurdersmix in Food & Beverage nog aantrekkelijker en verruimt de verblijfsduur, wat weer goed is voor de omzet. Zo kijken we specifiek naar moderne, hippe F&B brands, die internationaal zijn en passen bij de trends zoals Grab en Go en New fast Casual.'

VERHOUDING FOOD/NON-FOOD

Volgens van Unen is de verhouding food/nonfood op veel plekken nog steeds scheef met een verhouding van 10/90. 'Dat is niet meer van deze tijd. Veel retailers, bijvoorbeeld Mediamarkt, wil juist kleinere shops, want online zijn ze groter en de fysieke winkel kan derhalve kleiner. Door een betere mix tussen leuke, trendy restaurants en kleinere winkels, worden straten leefbaarder, gezelliger en is er een aanzuigende werking en meer dynamiek. In mijn ogen zou een verhouding 25/75 veel beter zijn, maar minimaal moet er 20% F&B in een winkelgebied zijn.' Hij ziet in veel steden dat bestemmingsplannen goede mixen dwarsbomen. In Amsterdam mogen er geen hotels meer gebouwd worden of zomaar een horecagelegenheid beginnen als die niet voldoet aan het bestemmingsplan van de gemeente. 'Gemeenten kunnen een belangrijke rol, ten goede of kwade, spelen in deze. Den Haag doet het goed met een aparte vastgoedafdeling, die een actieve rol speelt en samenwerkt met de ondernemers.' De torenhoge huurprijzen zijn een tweede hobbel. 'Betaalbaar voor non-food, maar niet voor horeca.'

TOEKOMST

De Food&Beverage branche is continu in beweging. 'Internationalisering,



'Ik adviseer de juiste vastgoedpropositie voor de combi retail, horeca en hotels'

'De verhouding F&B en retail moet 25/75 zijn voor levendigheid en verleiding'

nieuwe trends zoals Plant-based foods, Indian Street Food, Going cashless, Values and Ethics, Companion beverage bars, vegan, one dish plates, self service, home made en de opkomst van de combinatie hospitality en F&B maken deze branche lekker uitdagend', vindt de ondernemer. Kijk naar zijn klanten zoals Cricket Indiase tandori keuken, Arrendondos Mexicaan Food en Potae the Kumpir Company die de nieuwe trends uitdragen of een coole Chocolate Experience die Van Unen naar Nederland gaat halen. 'Met hippe, nieuwe concepten kunnen we allerlei kanten op.' Maar hij ziet meer veranderen. 'Kijk naar Londen City, daar hebben hotels zoals The Ned of Citizen M hun begane grond omgetoverd tot een feestelijk welkom. In de vorm van een huiskamer of meerdere horecagelegenheden onder 1 dak, voor iedereen. Om te chillen of te werken. Een perfecte combinatie, want zowel horeca als hotels draaien om hospitality. Let op mijn woorden, dit wordt de norm in de toekomst.'

Naam:	Etienne van Unen	beleid moeizaam uitvoerbaar is.	Mijn vrouw Renate en Elisa, Auke en Friso
Bedrijf:	VanUnenVastgoed BV	Voorstander van verhoging kiesdrempel	Weggeven: Warmte en vriendschap.
Werkt als:	Partner Director	De belangrijkste economische ontwikkeling:	Gezelligheid is een mooi medicijn voor lol in het leven
Vooral bezig met:	Food & Beverage, Hospitality en Retail	Revolutie in de energiesector	Veranderen: Wat binnen je mogelijkheden past
Wil bereiken:	Toonaangevend niche kantoor in de wereld van F&B	De belangrijkste ontwikkeling:	Durven: Te zeggen wat je denkt
Het kantoormoment van de dag:	Is als ik mijn 40 banen heb gezwommen en met een espresso fris aan de slag ga	De economische en politieke macht verschuift naar opkomende landen zoals China	Nooit meer doen: Een heel teentje knoflook eten
Leukste collega:	Zijn mijn relaties	Uitkijken naar: Wintersport	Vrije tijd: Ben ik het liefst bezig in de keuken en met mooie wijnen.
Buiten de deur naar:	Vernieuwende concepten op zoek	Zorgen voor/over: De georganiseerde misdaad	Zie ook www.vanunenwinkopers.com
Veel deals met:	't Zusje restaurants in Nederland voor wie wij exclusief optreden	Niet vergeten: Lampen uit en verwarming laag. In deze tijd makkelijk verdiend	
De stand van het land:	Te veel politieke partijen waardoor	Onmisbaar: Een lekker glas wijn	
		Belangrijkste persoon/personen:	