

## De B-locatie als A-locatie

**Wie investeert bij Meerdervoort, kiest voor hypothecaire zekerheid met renderend vastgoed als onderpand. Een succesformule, want inmiddels beheert de vastgoedonderneming een portefeuille van ruim 400 miljoen euro.**

**G**evraagd naar het wezen van de bedrijfscultuur van Meerdervoort zegt commercieel directeur Wijnand Groenen: “We staan op dezelfde manier in het leven. We houden van hard werken en plezier maken, maar voor alle aandeelhouders – en dat zijn er inmiddels zes – staat het bedrijf altijd op nummer één.” En dan is er nog iets wat Meerdervoort volgens Groenen karakteriseert: de aandeelhouders van de vastgoedonderneming zitten er voor de lange termijn in. “We zouden het geweldig vinden als de kinderen het bedrijf ooit overnemen. Als je een wolkenkrabber aan het bouwen bent, wil je ook niet dat die na je dood wordt afgebroken. Dan hoop je dat anderen verder bouwen.”

Zo zie je maar dat de bouwmetafoor nooit ver weg is bij een onderneming die de vastgoedmarkt van haver tot gort kent. Het avontuur van Meerdervoort begon tien jaar geleden in Den Haag, toen Groenen samen met de huidige CEO Federico Angius een vastgoedbedrijf begon dat was gevestigd op de statige Haagse Laan van Meerdervoort. Anno 2023 is Meerdervoort uitgegroeid tot een bloeiend vastgoedbedrijf met een eigen beheermaatschappij en onderhoudstak. Momenteel beheert het bedrijf, waar ruim vijftig mensen werken, een portefeuille met een marktwaarde van ruim 400 miljoen euro.

### STABIEL HOOG RENDEMENT

Het basisidee van Meerdervoort is simpel, legt Groenen uit: “Van oudsher gingen particulieren naar een bank en openden ze een spaarrekening tegen 1% rente. De bank leende het geld van die particulieren vervolgens uit tegen 5% aan een bedrijf als Meerdervoort. Wij hebben de banken er simpelweg tussenuit geschoven, dus particulieren lenen hun geld rechtstreeks uit aan ons. In feite nemen zij de rol van de bank over. Onze investeerders – vanaf 100.000 euro kun je meedoen – hebben naast de zekerheid van een stabiel hoog rendement het eerste recht van hypotheek. Mochten wij ooit onverhoopt failliet gaan, dan



## ‘Wij kopen een gebouw om het niet meer te verkopen – we investeren er echt in’

zien we de B-locatie als A-locatie. We knappen het op en zorgen dat het winkelcentrum weer aantrekkelijk wordt – dus we investeren er echt in. Ook hier draait het om de lange termijn: onze grondhouding is dat we iets kopen om het niet meer te verkopen. Dus wij gaan aan de slag met onze eigen assetmanagers, verhuurmakelaars, aannemers en klusjesmannen. We hebben alles in huis om zeer actief te ondernemen en dat maakt het verschil. Doordat de prijs van het vastgoed relatief laag is, komt er altijd meer geld binnen dan dat eruit gaat – ook als de rente stijgt. Op die manier zoeken we altijd weer naar nieuwe kansen.”

### A-LABELS

Een andere kans is investeren in duurzaamheid. Ook dat doet Meerdervoort volop, vertelt Groenen. “We streven naar zo veel mogelijk A-labels voor onze gebouwen en bekijken per project wat we voor huurders kunnen doen om het nog aantrekkelijker voor ze te maken. Niet alleen vinden we duurzaamheid zelf belangrijk; we merken dat ook onze huurders er waarde aan hechten. In de centrale hal van steeds meer van onze gebouwen hangen monitoren waarop allerlei data op het gebied van duurzaamheid te lezen is. Zo merken huurders dat we hier prioriteit aan geven.”

Waar wil Meerdervoort over vijf jaar staan? Groenen: “We groeien nu hard. Als het zo doorgaat, is onze portefeuille over vijf jaar gegroeid tot 1 miljard. Maar geen idee of het echt zo gaat. We gaan echt niet een te duur gebouw kopen omdat we graag willen groeien; ons uitgangspunt is juist altijd dat we er voldoende rendement uit willen halen. Want zoals ik al eerder zei: we bouwen niet voor niets aan die wolkenkrabber; we zitten er voor de lange termijn in.” <<

gaat het geld primair naar de mensen die in het vastgoed hebben geïnvesteerd. We merken dat particulieren die zekerheid enorm waarderen.”

Het is een prettig gevoel voor investeerders, al zou je het ook een hypothetische kwestie kunnen noemen; Meerdervoort heeft een bewezen trackrecord van 100% als het gaat om het (maandelijks) uitkeren van rendement.

### ACTIEF ONDERNEMEN

Het grootste deel van de portefeuille van Meerdervoort bestaat uit zakelijk vastgoed. Veel vastgoedbedrijven worden verleid door de glitter en glamour van A-locaties, maar volgens Groenen is het juist de truc om te zoeken naar locaties met groeikansen. Waarom? “Voor vastgoed op pak ’m beet de Amsterdamse Zuidas wordt enorm veel geld betaald, maar er komt nauwelijks rendement uit de verhuur. Als de rente een beetje stijgt, kom je meteen in de problemen. Wij zoeken juist naar kansrijke locaties in volksbuurten, zoals winkelcentra. In feite

