

## Daadkrachtig Mitros sleept mooie projecten binnen

17-09-2020 08:30

**Mitros staat voor de onverdeelde stad. Dus voegt de corporatie sociale huurwoningen toe aan plekken die gedomineerd worden door woningen in het marktsegment en met weinig sociale huur en verkopen ze bezit op plekken waar de balans naar de andere kant doorslaat. Om dit te bereiken heeft Mitros een bevlogen acquisitieteam, waar Maarten de Kruif onderdeel van uitmaakt.**

Maarten de Kruif is ontwikkelaar én acquireur. Een combinatie die zijn vruchten afwerpt, want eenmaal aan tafel met een grond- of gebouweigenaar ben je een volwaardige gesprekspartner, die vrij snel kan inschatten wat er op de beoogde plek te realiseren is. “Zo hebben we ook de ABC-sstraat (foto) in hartje Utrecht weten te bemachtigen”, vertelt hij.

### **We maakten gelijk werk van de ABC-sstraat**

“Victas had in 2013 het pand nieuw laten bouwen. Het centrum voor verslavingszorg ging in 2017 failliet en via een openbare inschrijving kon geboden worden op het pand. We waren er als één van de eersten bij, maar wonnen net niet. Toen de winnaar, een institutionele belegger, er toch niet uitkwam, zou het pand per executieveiling verkocht worden. Wij kregen daar oren naar, trokken de plannen uit de kast en zijn direct in gesprek gegaan met de verkopend makelaar. Na enige onderhandeling werd ons bod vlak voor de veiling geaccepteerd en zo werden we eigenaar. Ja, echt een fantastisch moment”, aldus De Kruif.

Mitros is proactief en staat er financieel sterk voor. Daarbij zijn er binnen de organisatie korte lijnen en dat maakt dat ze snel konden schakelen én een concurrerende prijs neerlegden. Het acquisitieteam en het bestuur van Mitros handelen snel en dat kan net het verschil maken tussen winnen of naast het net vissen. Daarmee maakt Mitros het imago van daadkrachtige corporatie waar en dat is terug te zien in de resultaten die de afgelopen periode zijn geboekt.

### **Sociale huurwoningen in de binnenstad**

Maarten vervolgt: “De ABC-sstraat is voor ons wel echt een pareltje, want met deze aankoop kunnen we – na de transformatie - 86 huurappartementen realiseren in de binnenstad. Daarmee geven we invulling aan onze ambitie om jaarlijks zo’n 600 sociale huurwoningen toe te voegen aan de woningvoorraad in Utrecht. De overeenkomst die we onlangs sloten met Plegt-Vos voor de aankoop van 83 appartementen op het Heycop-terrein, tegen de binnenstad van Utrecht aan, draagt daar ook aan bij.”



## **Mitros koopt weer 83 appartementen**

De gemeente had de verplichting opgenomen voor 20% sociale huur in de gebiedsontwikkeling van het Heycop-terrein. Plegt-Vos vroeg de drie Utrechtse corporaties een bod uit te brengen op het turnkey project. Mitros had het beste bod en daarmee zijn ze straks eigenaar van 83 appartementen aan de rand van de binnenstad. “We moesten heel snel schakelen, want het ontwikkeltraject loopt al 4 jaar. Maar dat was alleen maar leuk: we zijn op de sneltrein gesprongen en hebben de punten uit ons programma van eisen grotendeels nog kunnen laten verwerken in het ontwerp.”

## **Wij rekenen zakelijk, maar handelen maatschappelijk**

We haalden het net al even aan. Mitros is financieel gezond en kan concurrerend bieden. Maar waar zit hem dat dan in? Maarten legt het uit. “In 2015 zijn wij overgestapt naar een andere rekenmethodiek om de exploitatiewaarde van ons vastgoed te berekenen. Waar we voorheen de huuropbrengsten van 50 jaar als waarde aanhielden, laten we nu ook de locatie en de waarde van het vastgoed meespelen. Na 15 jaar berekenen we de marktwaarde in verhuurde staat en dat telt mee in de kasstroom. Door deze methode kunnen we voor grond of een pand op een goede locatie een hoger en daarmee passender bod neerleggen. Hetgeen ook recht doet aan de vastgoedwaardering waarin de locatie nog altijd cruciaal is. Wat ook meespeelt, is dat wij een lagere rendementseis hebben dan marktpartijen. We moeten uiteraard financieel gezond zijn en blijven, maar ons hoger doel zit in het verbeteren van de woningvoorraad van de stad en het toevoegen van woningen in de sociale huur, zodat we kunnen meegroeien met de stad Utrecht.”

## **Tot slot**

Maarten en zijn collega-acquisiteurs blijven de ontwikkelingen in Utrecht en Nieuwegein op de voet volgen. “Daarvoor houden we oren en ogen open en pluizen we het lokale nieuws uit. In het wekelijks overleg dat het acquisitieteam binnen Mitros heeft, vindt ook veel kennisuitwisseling plaats. We zijn sterk lokaal verankerd, dat helpt zeker. Maar afwachten tot er wat op ons pad komt, dat is niet onze stijl. We gaan er vol voor en dat blijven we doen.”