

Mitros: 'Kansen zien en vanuit eigen kracht werken aan de groei ambities'

07-12-2020 14:18

"Er is altijd wel iets: corona, recessie of een wetswijziging. Dan kun je een eindeloze klaagzang voeren óf je ziet kansen en bouwt vanuit je eigen kracht verder aan je doelstellingen. Dat loont, is de afgelopen jaren gebleken." Aan het woord is Gert Roelofsen manager aan- en verkoop, zakelijke verhuur en middenhuur bij Mitros.

Een veelzijdige baan waarbij hij de drie teams met totaal 12 mensen aanstuurt. Daarnaast genereert hij als onderdeel van het acquisitieteam leads en checkt hij de haalbaarheid van plannen. Op die manier kan Mitros de stad weer verrijken met extra, nieuwe woningen. Dat is namelijk heel hard nodig om de enorme druk op de Utrechtse woningmarkt weg te nemen.

'We wachten niet af, we gaan op huizenjacht'

In 2015 werd de woningwet gewijzigd. Gemeenten gunden niet zomaar meer ontwikkellocaties aan corporaties.. Gert: "We werden als niet-commerciële organisatie 'gedwongen' om ons ook op het acquisitieterrein te begeven, terwijl dat voor corporaties een gehele nieuwe activiteit is. Dat was even wennen, maar het schudde ons ook wakker. Dit was een kans! We startten Taskforce 'Huizenjacht' en dat is een succesvolle aanpak gebleken."

"Als ik terugkijk op de afgelopen jaren hebben we met het team fantastische projecten binnengehaald. Zoals de aankoop van het kantoor Zadelstede in Nieuwegein, de A.B.C.-straat, de aankoop van woningen in het project Heijkoop en de overname van een woningportefeuille van corporatie Mooiland. Totaal zo'n 575 woningen. Daarnaast hebben we de focus gelegd op de herontwikkeling van ons bestaande bezit. Zoals de nieuwbouw aan de Dickensplaats en de Omloop en de herontwikkeling van het kantoorpand aan de Lomanlaan. Dit ging totaal om 530 woningen. De afgelopen jaren hebben we onze nieuwbouwpijpijn per jaar met zo'n 250 nieuwe woningen extra weten te vullen en we gaan dan ook door met deze aanpak."

Acquisitie in coronatijd

Als we Gert vragen hoe hij acquireert in coronatijd als er geen persoonlijke ontmoetingen en bijeenkomsten mogelijk zijn, haalt hij een mooi voorbeeld aan.

"Als je nu geen netwerk hebt opgebouwd, wordt het wel heel lastig om de continuïteit van onze ambities te borgen. Gelukkig heb ik een goed netwerk. Ook dankzij mijn lidmaatschap bij RICS, een internationale organisatie voor vastgoedprofessionals. Voor corona trok ik eropuit met dit gezelschap om interessante stedelijke gebiedsontwikkelingen te bekijken. Daarna bespraken we in ronde tafeldiscussies diverse dilemma's van de ontwikkelingen. Geen uitwisselingsproject van visitekaartjes, maar een waardevolle, inhoudelijke netwerkbijeenkomst waar je wat leert en weet wat je aan elkaar hebt. Nu is een belletje voldoende om de contacten warm te houden en met elkaar ontwikkelkansen te verkennen. Zo zorgen we ervoor dat de trein blijft rijden."

De kwaliteit van het netwerk betaalt zich nu terug

Toekomst

Naast het bestaande netwerk dat Gert heeft opgebouwd, blijft hij actief de zichtbaarheid van acquisitie activiteiten van Mitros vergroten én naar manieren zoeken om met nieuwe partners in contact te komen. "We willen binnenkort een webinar organiseren, waarbij een keynote speaker een actuele kwestie in de

woningmarkt belicht. Tijdens zo'n webinar is er alle ruimte voor interactie en zo blijven we 'in gesprek' met beleggers, makelaars, taxateurs en ontwikkelaars uit de regio Utrecht. Deze commerciële spelers zijn onze ogen en oren voor nieuwe ontwikkelkansen."

Wil je naar aanleiding van dit artikel met Gert van gedachten wisselen? Hij is bereikbaar via 06-53794391 of groelofsen@mitros.nl.

Redactie