

# INTERVEST GAAT BEYOND REAL ESTATE



VLNR: Maarten Storms, Joel Gorsele, Boaz Bertrams

Sale-and-lease-backoperaties, built-to-suit projecten en turnkey solutions zijn de ankerpunten van de *beyond real estate* missie en een breder groeiplan van Intervest. Hoe dat groeiplan vorm krijgt? Daar vertellen Joel Gorsele (chief investment officer), Maarten Storms (investment manager) en Boaz Bertrams (asset & portfolio manager) over.

Intervest is een real-estatepartner die in België & Nederland verder gaat dan het louter verwerven en verhuren van vierkante meters logistieke ruimte. Als vastgoedpartner richt Intervest zich op dienstverlening en flexibele oplossingen, zodat haar klanten zich kunnen focussen op hun kernactiviteiten. Door te luisteren naar de wensen van haar klanten, mee te denken en vooruit te denken, kan Intervest hen 'ontzorgen' en meerwaarde bieden.

***Het afgelopen jaar is de samenwerking tussen de verschillende teams verder***

***versterkt en werd er flink geïnvesteerd in nieuw talent, vertel..***

Gorsele: 'Intervest wil een gewaardeerde en erkende vastgoedpartner zijn. In het logistiek vastgoed hebben we de ambitie om prominent aanwezig te zijn langs belangrijke logistieke assen tussen de havens en het hinterland. Om daar te komen, namen wij het afgelopen jaar bewust extra vastgoedexperts aan, waaronder Maarten Storms en Boaz Bertrams. Daarnaast denken we niet met een specifieke landen focus, maar vanuit één team Intervest. Door samen te werken,

kunnen we onze huurders sneller ontzorgen en sneller schakelen wat betreft transacties.'

***Boaz, jij bent nieuw aan boord, waar gaat je focus naar uit?***

Bertrams: 'Ik richt me op het onderhouden en verder versterken van de relaties met bestaande huurders. Daarnaast kijk ik samen met hen naar de huisvestingsvraagstukken. Hebben we ergens een leegstaand plot? Dan kijken we samen naar built-to-suit oplossingen. En hebben onze huurders elders nog panden in eigendom waar men afscheid van wil

nemen? Dan kunnen we kijken naar sale-and-lease-back transacties.'

***Een van de strategische pijlers van Intervest betreft 'duurzaamheid', hoe krijgt dat vorm in de praktijk?***

Gorsele: 'Als wij een investering doen, kijken we altijd naar de impact voor de omgeving. Zien we een bouwgrond of pand in een moeilijk ontsloten zone? Dan gaan wij daar bewust niet in verder. En hebben we te maken met nieuwbouw? Dan houden we rekening met inplanting en mobiliteit: hoe verankeren we een



Roosendaal, Bosstraat 9 (DC Braak)



Raamsdonksveer, Zalmweg

gebouw zo in, dat het opgaat in de omgeving? Dan kun je denken aan voldoende groenaanleg en focus op de afwerkingsgraad, waardoor het geheel een andere 'look & feel' krijgt, dan alleen een parking met een grijs gebouw.'

**Twee andere strategische pijlers zijn 'waardecreatie' en 'klantgerichtheid', hoe geven jullie daar, op onderscheidende wijze, invulling aan?**

Bertrams: 'Wij hebben aandacht voor onze klant. Wij kennen onze huurders en weten wat hun huisvestingvraagstukken zijn. Doordat wij een langetermijnspeler zijn, treden we op als partner, in plaats van enkel verhuurder van vastgoed. We kopen een portefeuille en houden die ook aan, hiermee creëren wij stabiliteit voor onze huurders.'

Storms: 'Om dat stapje extra te kunnen zetten, kijken wij heel bewust naar de stad waarin het vastgoed zich bevindt. We gaan

in overleg met onze huurders en denken met hen mee of er bijvoorbeeld voldoende arbeidskracht in de omgeving aanwezig is. Wij kunnen onze huurders adviseren om verder te kijken dan de grotere hotspot locaties zoals Venlo, Tilburg en Roosendaal; daar ontstaat knappe en is het lastig om aan logistiek personeel te komen. Momenteel kijken wij ook naar regio's waar werkgelegenheid meer voor handen is, dat kan onze casus versterken in een nieuwe investering.'

**2022: wat staat er op het programma?**

Bertrams: 'Wij optimaliseren onze bestaande portefeuille, over de as Roosendaal - Nijmegen, maar schuiven daarnaast ook verder op, richting het noorden. Op die manier willen we onze geografische aanwezigheid in Nederland oprekken.'

Storms: 'Als onderdeel van onze bedrijfsstrategie richten wij ons op



Joel Gorsele

**'Hebben we ergens een leegstaand plot? Dan kijken we samen naar built-to-suit oplossingen. En hebben onze huurders elders nog panden in eigendom waar men afscheid van wil nemen? Dan kunnen we kijken naar sale-and-lease-back transacties'**



Breda, Steltbeemd



Vuren, Hooglandseweg

clustervorming. Inmiddels ligt een derde van de Intervest portefeuille in Nederland, bestaande uit circa 350.000 vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak. Momenteel kijken wij ook naar investeringsmogelijkheden in West, Midden en Oost Nederland.'

Gorsele: 'In onze zoektocht naar nieuwe ruimte kijken we over de landsgrenzen heen. En bij nieuwe panden of ontwikkelingen, schieten we als Nederland en België samen op om te investeren. Dat biedt nieuwe kansen, voor zowel Intervest als voor onze klanten.'

**Intervest**  
Lichttoren 32  
5611 BJ Eindhoven  
[www.intervest.eu](http://www.intervest.eu)



Maarten Storms

**'Om dat stapje extra te kunnen zetten, kijken wij heel bewust naar de stad waarin het vastgoed zich bevindt. We gaan in overleg met onze huurders en denken met hen mee of er bijvoorbeeld voldoende arbeidskracht in de omgeving aanwezig is.'**

**'Doordat wij een langetermijnspeler zijn, treden we op als partner, in plaats van enkel verhuurder van vastgoed. We kopen een portefeuille en houden die ook aan, hiermee creëren wij stabiliteit voor onze huurders'**



Boaz Bertrams

