

BODEMPROCEDURES

Dankzij de jongens van Terra Vitalis valt er weer ergens in te beleggen: landbouwgrond. Gewone Hollandse klei, die explosief in waarde zal stijgen bij bebouwing. Althans, volgens bedrijfjes die deze grond doorverkopen. Maar... 'Laat ik het zo zeggen: op die locaties verwacht ik de komende tien jaar helemaal niets.'

Jarenlang groeiden de aangeplante teakhout-boompjes tot in de hemel. Argeloze beleggers investeerden enkele honderden miljoenen in fondsen als GoodWood en Terra Vitalis. Nu resten slechts geblakerde stronken en zullen nog maar weinig beleggers de hoop koesteren hun inleg ooit terug te zien. Over de beloofde rendementen van vele procenten hoor je al helemaal niemand meer. Het is niet verwonderlijk dat

deze fondsen faalden. Terra Vitalis stak maar een fractie van de honderd miljoen euro uit de zak van beleggers daadwerkelijk in plantages. Het geld werd vooral verbrand door de oprichters en medewerkers. Zo keerde directeur **Hans Noomen** zichzelf bijvoorbeeld een maandelijks salaris uit van 45 duizend euro. Daarnaast liet hij op kosten van de zaak zijn huis verbouwen en liep hij rond in een pak van twintig ruggen dat hij met de bedrijfscreditcard bij Oger had gekocht, vertelde medeoprichter van Terra Vitalis **Frans Boot** eerder aan Quote. Noomen heeft beschuldigingen van onjuiste declaraties altijd ontkend. Voetbalwedstrijden van Ajax volgde hij echter vanuit een even comfortabele als kostbare vipbox, die van PSV eveneens. Omdat hij nogal gek op auto's was, stak hij namens het bedrijf bovendien miljoenen in de sponsoring van het Minardi Formule 1-team en in coureurs **Patrick Huisman** en **Tom Coronel**, die in andere raceklassen hun snelle rondjes reden.

Het gros van het geld dat beleggers Terra Vitalis toevertrouwen, ging evenwel in de verkooporganisatie



zitten. Liefst 54 miljoen euro slokte dat deel van het bedrijf op; de veertig verkopers werden dan ook vorstelijk betaald. Wie niet presteerde, werd ten overstaan van de rest uitgeoeterd, verrot gescholden of anderszins met de grond gelijk gemaakt. Noomen kon ontzettend tekeergaan, erkent een voormalige werknemer. 'Tijdens een van zijn donderpreken hield hij zelfs een biljet van vijfhonderd euro omhoog en stak dat in brand. "Als jullie niet doorwerken, is dit het bedrag dat we elk half uur verbranden!", raasde hij. Dat maakte op iedereen diepe indruk.' Wie wel presteerde, werd als een held op het schild gehesen en aangemoedigd deals uitbundig te vieren. Iets wat je de doorgaans jonge, gretige verkopers geen twee keer hoeft te vertellen, erkent Frans Boot vandaag de dag. 'Er is geen school waar je het verkopen kunt leren, dus het waren bijna allemaal jongens die hun schoolcarrière aan de wilgen hadden gehangen en opportunistisch gingen proberen hun geld dan maar op die manier te verdienen. Dat zie je regelmatig in de telemarketing. Ja, die jongens namen ook af en toe een snuifje. **Martijn Koolhoven** van *De Telegraaf* heeft weleens een verhaal geschreven over mij, dat er een wolk van cocaïne boven het zwembad hing toen ik in een huis op Ibiza zat. Als je jongens van 25 tot 35 jaar naar zo'n feesteland laat komen, hoeveel van hen zullen het dan bij een drankje laten?'

DOMME BELEGGERS

Het zal zo zijn, maar het is de vraag of u uw portemonnee aan dergelijke jongens zou toevertrouwen. Toch blijken veel van hen ook vandaag de dag nog uit

op uw geld. Na vastgoed in Dubai, hardhouten boompjes in Midden-Amerika en levensverzekeringen van Amerikaanse terminalen is nu Nederlands boerenland de winstpakker. Als we tenminste al die voormalige Terra Vitalis-verkopers mogen geloven die daar nu in opvallend groten getale in blijken te handelen. **Dermot Pieters** handelt onder de naam Grondgedachte, **Geert-Jan Boot** (de broer van Frans) opereert onder de naam Groza, **Marco Mus** en **Arnoud van Wijk** – die bij Terra Vitalis goed zouden zijn geweest voor de helft van alle verkooptransacties en derhalve worden getypeerd als de beste verkopers van Nederland – zijn actief met vennootschappen als GVSN, Geo Vastgoed, Arma Projecten, Vastgoedinvesteringen en Grondvergelijk. Het zijn bedrijven die u wellicht kent van advertenties in *Het Financieele Dagblad*, *Elsevier* en op BNR Nieuwsradio. De mannen bieden stuk voor stuk 'warme' grond aan, die nu nog een landbouwbestemming heeft, maar volgens hen over enkele jaren weleens bebouwd zou kunnen worden. Bouwgrond is vele malen duurder dan landbouwgrond, zodat deze voor veel meer geld verkocht kan worden en de winst eruit zal spuiten, zo houden zij beleggers voor. Maar is de grond die deze organisaties verkopen wel echt 'warm', is de kans echt groot dat de grond wordt bebouwd? Of verkopen deze bedrijven eigenlijk luchtkastelen?

Oud-Quote-redacteur **Mathijs Rotteveel** ging in 2010 voor dagblad *De Pers* een week undercover bij een callcenter van grondspeculant Grondgedachte. De grote baas van de tent, Dermot Pieters, stelt daar zijn verkopers de filmklassieker *Boiler room* (2000) tot voorbeeld.

'Als ik een gemeente bel om te vragen of die grond inderdaad in waarde zal stijgen, word ik vierkant uitgelachen'





HANS NOOMEN
OUD-DIRECTEUR
TERRA VITALIS



FRANS ROOT
MEEDOPLICHTER
TERRA VITALIS



PATRICK HUISMAN
GESPONSORD DOOR
TERRA VITALIS

Dat is – zacht uitgedrukt – opvallend: de film gaat over een frauduleus handelshuisje in waardeloze aandelen, die enorm opgefokte verkopers via zeer agressieve verkoopmethoden telefonisch aan de man brengen.

Aan het eind van de film rolt de FBI het bedrijf op. Bij zijn 'sollicitatie' kreeg Rotteveel uitgelegd dat het bedrijf bewust het toezicht van de AFM ontwijkt, en al snel werd hem duidelijk dat het op zoek is naar 'domme beleggers'. Over het algemeen werken grondspeculanten op dezelfde wijze. Een potentiële belegger wordt gebeld met de vraag of hij vrijblijvend een brochure wil ontvangen. Als deze daarmee instemt en de brochure is verstuurd, blijven de telemarketeers net zo lang bellen tot diegene bereid is een stuk grond te kopen. De minimumafname begint bij vijfduizend euro, maar er zijn ook beleggers die voor tonnen de grond in zijn gepraat. De verkopers doen het niet alleen voor de baas; dankzij provisies van vier tot soms acht procent van de omzet harken goede verkopers in een maand zo'n tienduizend euro binnen.

Net als bij Terra Vitalis begint een deal met 'warme' grond doorgaans met een 'koud' belletje. Wie al eens eerder voor een verkooppraatje is gezwich en op een *suckerlist* terecht is gekomen, is het eerst aan de beurt.

En dus staat ook bij **Cor van Erp**, die ooit voor enkele tienduizenden euro's participaties in Terra Vitalis kocht, de telefoon roodgloeiend. 'Ik word nog bijna dagelijks gebeld door bedrijven die boerenland te koop aanbieden. Als ik dan vervolgens een gemeente bel om te vragen of die grond inderdaad in waarde zal stijgen, word ik vierkant uitgelachen. Bij zo'n gemeente zeggen



ze dan vaak: "Dat is gewoon flauwekul. Er is geen bestemmingswijziging en ook geen kans dat die er komt." Logisch, want als er wel een concreet bouwplan is, koopt de projectontwikkelaar die grond natuurlijk direct zelf.'

HOOGBEJAARD

Maar niet alle beleggers uit het klantenbestand van Terra Vitalis zijn door schade en schande wijs geworden. Quote sprak mensen die zowel in Terra Vitalis als in zogenaamde warme landbouwgrond hebben belegd. Onder hen zijn ook mensen die terminaal ziek of hoogbejaard zijn. De vraag hoe netjes het is om deze mensen een belegging aan te smeren in landbouwgrond die op z'n vroegst over een jaar of tien wordt bebouwd, laten we maar even rusten. We begrijpen best dat de kassa van de verkopers pas rinkelt als ze deals sluiten. En het is de eigen verantwoordelijkheid van de klant om op te letten, ook als die dement of zwakbegaafd is. Van de AFM hoeven ze weinig steun te verwachten, want grondverkopers hebben de zaken zo ingekleed dat ze niet onder toezicht staan. Dus zelfs al concludeert de AFM dat er partijen zijn die het niet zo nauw lijken te nemen met de wet- en regelgeving, dan nog kan ze daar weinig aan doen.

Wie de brochures van de grondverkooporganisaties bekijkt, zal in elk geval niets kwalijks ontdekken. Wel valt eruit op te maken dat de winsten voor de oprichters enorm zijn. Zo vraagt Vastgoedinvesteringen 65 euro voor een vierkante meter landbouwgrond in de gemeente Nijkerk, inclusief overdrachtsbelasting

en wat notariskosten. Uit de akte van levering van de grond blijkt dat het bedrijf die voor slechts twintig euro per vierkante meter heeft aangekocht. Weten Marco Mus en Arnoud van Wijk het gehele, in kleine stukjes opgeknipte perceel van drie hectare te verkopen, dan boeken ze een marge van ruim anderhalf miljoen euro. Een ander project ligt in de Brabantse gemeente Steenberg. Daar kocht hun bv Arma Projecten in 2012 een stuk grond van zo'n tien hectare voor bijna 1,2 miljoen euro; per vierkante meter komt dat neer op 11,75 euro. Diezelfde grond bieden ze, inclusief overdrachtsbelasting en notariskosten, aan voor 39,75 euro per vierkante meter. In potentie zitten Mus en Van Wijk op een schatkist van meer dan 2,5 miljoen euro. De brochure suggereert dat de grond weleens bebouwd zou kunnen worden: 'Het aangeboden perceel heeft een grote potentie voor ontwikkeling van een logistiek bedrijventerrein.' Maar uit de structuurvisie van de gemeente Steenberg blijkt nergens dat er een bedrijventerrein is gepland, en ook volgens **Frans Kütschruiter**, werkzaam bij LandRaad, een in Arnhem gevestigd adviesbureau en taxateur gespecialiseerd in grondzaken, wijst niets erop dat de grond bebouwd zal worden, althans niet op korte termijn. De gemeente heeft de bestemming aangemerkt als 'nader te bepalen'. Kütschruiter kent meer bedrijven die op deze manier te werk gaan. 'Bij ons in de regio zijn ook partijen actief die grond kopen en dan voor veel meer geld doorverkopen aan particulieren. Laat ik het zo zeggen: op die locaties verwacht ik de komende tien jaar helemaal niets.' Ook de gemeente Nijkerk stelt dat er nog weinig te

'Het perceel heeft veel potentie voor ontwikkeling van een logistiek bedrijventerrein'





TOM CRONEL
GESPONSORD DOOR
TERRA VITALIS



MARCO MUS
GRONDVERKOPER
DIVERSE BEDRIJVEN



MATHIJS ROTTEVEEL
UNDERCOVER BIJ
GRONDGEDACHTE



MARCEL PROOS
WOORDVOERDER
AFM

zeggen valt over de termijn waarop er gebouwd mag worden op de grond van Vastgoedinvesteringen, maar sowieso zal het nog lang duren. Een woordvoerder van de gemeente: 'Die grond is aangemerkt als potentiële woningbouwlocatie, maar niet op de korte termijn. Er is zelfs sprake van dat daar mogelijk pas na 2020 ontwikkeld zal worden.' Momenteel wordt heren der gebouwd op locaties in het stadje. Pas als die bebouwd zijn, komt de door Vastgoedinvesteringen aangeboden grond eventueel aan de beurt.

NET EN STABIEL

Mus erkent dat de kavels vooral met fingerspitzengefühl worden geselecteerd. 'Warme grond heeft te maken met gevoel: wat voor gevoel heb je erbij?' Hij hecht eraan te onderstrepen dat klanten altijd duidelijk wordt verteld dat het een investering voor de lange termijn betreft, óók klanten die terminaal ziek of hoogbejaard zijn. Bovendien, zo zegt hij, is in protocollen vastgelegd dat de verkopers zich

aan de wet moeten houden en geen misleidende informatie mogen verstrekken. Bij klanten aan wier inschtingsvermogen wordt getwijfeld, moet volgens hem familielid meetekenen en moet de persoon zelf bij de notaris verschijnen. 'Dit is ook ingegeven door het dat onze medewerkers een provisieregeling hebben in de verleiding kunnen komen hun eigen belangen



laten prevaleren. Daar maken wij direct korte metten mee. Trouwens, de genoemde provisiebedragen van tienduizend euro per maand zijn lariekoek.'

Mus schat dat zijn bedrijven jaarlijks zo'n dertig hectare grond verkopen. Dat zou dus goed kunnen zijn voor een omzet van tientallen miljoenen, waarvan een belangrijk deel als winst in de zakken van Mus en Van Wijk belandt. Helaas weigert hij inzage in zijn boeken. Eerst zegt hij dat de jaarrekening over 2012 nog niet is gedeponeerd vanwege een discussie met de Belastingdienst, maar later stelt hij in een e-mail dat daar geen sprake van is. 'Onze accountant voert louter een fiscale discussie over de toerekening van kosten, en net als voorgaande jaren zal er tijdig worden gepubliceerd. U zult begrijpen dat wij er niet om zitten te springen dat onze cijfers op straat liggen. Niet omdat wij iets te verbergen hebben, maar omdat wij geen enkele baat hebben bij publiciteit op dit punt.'

Van het feit dat hij en Van Wijk bij Terra Vitalis hebben gewerkt, maakt Mus dan weer geen geheim. Spijt heeft hij er niet van. 'Teakhout is een heel mooi product. Wij hebben met heel veel plezier in loondienst bij Terra Vitalis gewerkt en we hebben daar ook veel geleerd. Ik heb het dan over het in de markt zetten van het product, verkooptraining, teambuilding, et cetera. Met het product zelf, het management, de protocollen, de financiën en al dat soort zaken hadden wij als werknemers helemaal niets te maken.' Neemt niet weg dat er nu wat oud-collega's van Terra Vitalis voor Mus werken. 'We hebben een muur om ons bedrijf gebouwd waarmee we gekken buiten houden. Er werken hier vier

mensen die bij Terra Vitalis vandaan komen. Zij werken hier al jaren en hebben ondertussen vrouw en kinderen. Die zijn stabiel. We hebben gewoon een net, stabiel bedrijf.' Maar volgens ingewijden viert ook dit bedrijf weleens een wild feestje met cocaïne of ghb. Verder zouden werknemers op de werkvloer weleens worden uitgescholden als ze hun targets niet halen. Deze verhalen ontkent Mus echter met klem. 'Het is hier geen Terra Vitalis.'

ONGELOGEN

Mus is van mening dat over de verkoop van warme grond vaak ten onrechte wordt gesproken alsof het heel makkelijk is. 'Het is heel moeilijk om kwalitatieve grond binnen te krijgen.' Maar je moet er wel een neus voor hebben, want gemeentes zullen niet aan de grote klok hangen waar ze nieuwe bebouwing plannen. Dat is ook te lezen op de website van Vastgoedinvesteringen: 'Immers, doorgaans zal de gemeente eerst de grond verwerven om deze vervolgens met winst te verkopen aan de betrokken projectontwikkelaar.' Als hij beweert dat de aangeboden grond op de lange termijn bebouwd zou kunnen worden, ach, dan is daar toch geen woord van gelogen? Mus vindt daarin steun bij AFM-woordvoerder **Marcel Proos**, die evenwel zeer kritisch is over de aanbiedingen. 'Akkerbouwgrond wordt vaak aangeboden met de belofte van een bestemmingswijziging, waardoor de waarde zal toenemen, bijvoorbeeld omdat er een woonwijk gebouwd gaat worden. Wij hebben echter nog nooit een geval meegemaakt waarin dat daadwerkelijk gebeurd is.'

'De genoemde provisiebedragen van tienduizend euro per maand zijn lariekoek'

