

uitkomen, maar het gaat heel lastig worden om dat volledig te compenseren. Ik denk niet dat wij op korte termijn extra omzet kunnen genereren van dezelfde omvang als de belastingdruk die op ons afkomt. Er zijn mogelijkheden die wij onderzoeken, maar we gaan niet zelf kopjes koffie verkopen. Om daarmee vier miljoen euro aan winst te maken, moeten we er wel heel veel verkopen.”

**9** U heeft ook drastische opties voor de toekomst bekeken, zoals een verkoop of liquidatie. De conclusie was dat die opties niet haalbaar zijn. Waarom niet? “Er zijn vrijwel geen voorbeelden van succesvolle liquidaties van een beursgenoteerde onderneming. Ook in ons geval was dat geen realistische optie in deze markt. Op het moment dat een bedrijf zijn bestaansrecht verliest, wordt het meestal overgenomen.”

**10** Heeft het u verbaasd dat er nog geen overnamepoging is gedaan? “Wij zijn beursgenoteerd en we hebben geen beschermingsconstructies. De aandelen zijn te koop en als iemand ze wil kopen, kunnen en gaan wij ze niet tegenhouden, maar op dit moment zijn kantoren niet de *flavour of the month*. Wij moeten er nu voor zorgen dat het bedrijf er operationeel goed voor staat. Er komt een tijd dat de rente zal zijn gestabiliseerd. Binnen nu en drie jaar zijn vrijwel alle huurcontracten die getekend zijn voor de coronacrisis vervangen door nieuwe contracten. Dan heeft iedereen de noodzakelijke aanpassingen gemaakt. Als de leegstand in onze portefeuille dan nog steeds 5 of 6 procent is, is het niet onredelijk om aan te nemen dat dit het niveau is dat past bij een markt die zich heeft aangepast aan het hybride werken.”



**11** Tot die tijd moet u in het ondertussen het risico? Wat gebeurt er bijvoorbeeld als er veel meer moet worden afgeboekt op de vastgoedwaardes? “Onze balans is heel sterk en dat zorgt voor rust. We kunnen dus wel een stootje hebben. Pas bij extreme scenario’s zullen er grote problemen ontstaan, maar dan zijn er meer partijen die eerder een probleem hebben dan wij. Dan is er ook een probleem bij alle banken en valt het hele systeem om.”

**12** Ondertussen blijft NSI inzetten op de ontwikkeling van eigen bouwprojecten. Komt dat sommetje nog wel uit? “Toen we ruim vijf jaar geleden aankondigden zelf projecten te ontwikkelen, kregen we de handen op elkaar van beleggers. Het rendement op zelf bouwen lag op circa 6 procent tegenover slechts 3,5 procent voor het kopen

**‘ONZE BALANS IS HEEL STERK EN DAT ZORGT VOOR RUST’**

van een kantoor in Amsterdam. Nu is de situatie veranderd. Nu krijg ik de vraag waarom we zouden ontwikkelen tegen 6 procent rendement als we kunnen kopen tegen 8 procent. Dit is ook de reden dat we vorig jaar een project hebben stilgezet (Well House, redactie). Toch geloof ik dat projecten nog steeds relatief interessant kunnen zijn omdat we de hoogste kwaliteit kunnen leveren. Je moet een flinke afslag nemen op het verwachte rendement als je vandaag bestaand vastgoed koopt vanwege de mogelijk hoge investeringen in verduurzaming.”

**13** De financieel directeur en een commissaris stapten onverwacht tijdens de review op. Wat zegt dat? “Over de commissaris kan ik niets zeggen. Daar gaat de rvc over. Het is uiteraard jammer om onze cfo Alianne de Jong te zien vertrekken. Goede vrouwe-