



aandelen zitten. Zij hebben dat belang niet in hun wereldwijde, maar in hun Europese fonds ondergebracht. Als wij ze vragen waar daarvoor de grens ligt, dan blijkt dat onze marktwaarde weer boven de miljard moet komen. Bij banken zien we hetzelfde. Banken zijn nog wel bereid om ons te financieren, maar het worden er wel steeds minder. Tegelijk hebben we oplopende vaste kosten, mede door eisen op ESG-gebied (duurzame, sociale en bestuurlijke factoren, redactie). We hebben al drie mensen op ESG. Als dat er vijf of zes worden, dan wordt dat wel een last. Die is beter te dragen door een wat groter bedrijf.”

### 3 **Waarom kunt u niet uitbreiden in Nederland?**

“Toen we met deze strategie begonnen, dachten we dat we in Nederland zouden gaan groeien. Alleen is in de tussentijd de overdrachtsbelasting gestegen van 6 naar 10,4 procent en is de FBI-status afgeschaft. Dat laatste betekent dat wij over onze resultaten in Nederland vennootschapsbelasting gaan betalen. Beide ontwikkelingen samen maken dat wij de rekensom voor overnames niet meer rond krijgen.”

### 4 **Uw voorganger Dirk Anbeek noemde de interesse van buitenlandse vermogensbeheerders als reden om naar Frankrijk te gaan.**

Dat liep verkeerd, die centra zijn met verlies verkocht. Waarom zou het nu wel goed gaan? “Dat is een hele valide vraag. Als ik als analist kijk, dan is de reputatie van Wereldhave in het buitenland natuurlijk heel slecht. Als we een nieuw land toevoegen, moeten we dat geleidelijk doen. Wij zullen dus niet in een keer een hele grote portefeuille kopen. We moeten het daar van de grond af opbouwen. Met die aanpak is Eurocommercial Properties heel succesvol. Toen zij in 2000 naar de beurs gingen, lachte iedereen om dat bedrijf dat maar een paar