

'Domme beleggers, daar zijn we naar op zoek'



Mathijs Rotteveel, 19-3-2010 voor De Pers, beeld Klaas-Jan van der Weij

Met halve waarheden en hele leugens haalt Grondgedachte onwetende particulieren over om hun geld te stoppen in dure landbouwgrond. De Pers-journalist Rotteveel ging undercover in de boiler room van deze grondspeculant om te leren hoe dat werkt. 'Jij haalt ze binnen, wij trekken ze leeg.'

'Ik ga jou daar naar binnen lullen.' Oud-teakverkoper Marcel wil me helpen. Nu heeft mijn beoogde undercoverproject echt kans van slagen. Hij was jarenlang topverkoper bij de discutabele teakboer Terra Vitalis en kent iemand bij Grondgedachte, het bedrijf waar ik een tijdje als telefonisch verkoper aan de slag wil.

Grondgedachte is marktleider in het aanbieden van Nederlandse landbouwgrond aan particuliere beleggers. Het bedrijf van oud-valutahandelaar Anthony (ook wel Dermot) Pieters verkoopt dure grond rond zogenaamde groeigemeenten, met het verhaal dat die grond hoogstwaarschijnlijk bouwgrond wordt. En dat de rendementen dan door het dak

[+](#) Follow

gaan. De voorgespiegelde toprendementen van Grondgedachte worden betwist door financiële experts en door wethouders van de gemeenten waar de grond ligt. Toch heeft het bedrijf een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) gekregen voor het bemiddelen in grond en zegt het in de race te zijn voor een uitgebreider mandaat. Een aardig bedrijf om eens rond te kijken dus.

Marcel's bemiddeling werkt. Minder dan een uur nadat ik hem gesproken heb, belt Adriaan. Hij is verkoper bij Grondgedachte en heeft van Marcel gehoord dat ik met hem heb samengewerkt bij Terra Vitalis. 'Klopt, een jaar of vier', lieg ik op mijn best. Adriaan is snel overtuigd en wil mij voorstellen aan zijn chef Edwin. Als die belt, heb ik mijn verhaal iets beter voorbereid. Ik ben zogenaamd runner geweest op de beursvloer voor Bank Labouchere, heb een paar jaar telefonisch teakhout verkocht voor Terra Vitalis en ben daarna overgestapt naar de salesafdeling van Superfund, een hedgefonds in Amsterdam. Ik vrees namelijk dat een voorgeschiedenis als financieel journalist bij De Pers geen deuren gaat openen. Ik heet wel gewoon Mathijs Rotteveel, dus als ze me googelen, val ik direct door de mand. Dat heeft Edwin niet gedaan, want na een paar minuten nodigt hij mij al uit voor een sollicitatiegesprek. Volgende week woensdag om 16.00 uur op het kantoor van Grondgedachte in Huizen.

Nonchalant sjaaltje

In mijn beste verkopersoutfit – strak pak, bovenste hemdknoopje los en een nonchalant sjaaltje – meld ik mij een week later bij het kantoor. Om binnen te komen moet ik me door een groep rokende mannen heen worstelen. Twintigers, sommigen begin dertig, aangevuld met een enkele veteraan. Eentje goedgebruind en gladgekamd met succesmatje in de nek, de anderen licht verlopen, met dikke wallen onder de ogen. De verlopen types zijn de telefonisch verkopers van Grondgedachte die – zo leer ik later – aan het einde van elk uur precies vijf minuten de tijd krijgen om buiten een sigaretje te roken. Het matje doet iets in het management.

In het kantoortje waar het sollicitatiegesprek plaatsvindt, staat een leeg blikje Red Bull op tafel. Als ik de gang op kijk, zie ik de videocamera, gericht op de voordeur. Dan komen Edwin en Adriaan binnen. Allebei witte wallen onder de ogen. Edwin in een te ruime krijtstreep, met blikje Red Bull, potlood en aantekenblok, dat hij het hele gesprek niet zal gebruiken. Adriaan, ongeschoren in een oude schipperstrui. In mijn hoofd repeteer ik mijn nep-cv, maar ze stellen nauwelijks lastige vragen. Het enige wat ze echt willen weten is of ik telefonisch kan verkopen. Als ik wat verhalen vertel over Terra Vitalis, kijken ze tevreden. Dan krijgt Edwin een telefoontje. 'Wat, heb je zoveel opgehaald? Top. Ben jij weer binnen.' Vervolgens schetst hij het beeld van de ideale Grondgedachte-werknemer: zichzelf. 'Ik ben in twintig jaar geen dag ziek geweest. Verkopen, verkopen, verkopen. Mijn vriendin wordt er gek van. Dan zit ik op vakantie in een wchokje te bellen om een transactie binnen te halen. Dat ga je doen als je vooral op provisiebasis werkt.'





We hebben het ook even over de AFM waar Grondgedachte een vergunning heeft aangevraagd. Edwin speelt open kaart. 'We opereren op het randje', zegt hij. 'De AFM is gemakkelijk te ontwijken. Door te verkopen boven de 50.000 euro natuurlijk. En je mag ook investeringen verkopen die geen seriematig karakter hebben. Een serie is twintig, dus wij verkopen telkens 19 stukken grond. Daardoor kunnen we ook onder die 50.000 euro zitten. Dat is wel erg fijn, want die 50.000 blijkt toch een barrière voor beleggers.' Ik krijg tot mijn eigen verbazing meteen een aanbod. Edwin: 'Kijk, voor ons is het niet zo'n groot risico om jou aan te nemen. Het kost ons een minimumloon van ruim duizend euro en telefoonkosten, de rest is provisie; 8 procent van het opgehaalde bedrag. Goede verkopers zetten 100.000 euro per maand om, dus dat is 8.000 euro bruto aan provisie. Dat moet je zien te halen.' Ik moet beginnen met koud bellen, met bellijsten van uitgeverij Wegener of informatiebureau Cendris. Mensen binnenhalen, vragen of ze een folder willen. Voorlopig verder niks. Edwin: 'Jij haalt ze binnen, wij trekken ze leeg.' Het wonder is geschied: volgende week mag ik beginnen.

Don't pitch the bitch

Ruim een week later, op donderdagavond, maak ik mijn entree in de boilerroom. Een man of tien zit aan zijn bureau te bellen. Verkoopmanager John introduceert me. 'Jongens, dit is Mathijs. Hij komt hier werken, maar gaat voorlopig alleen meeluisteren. Dus als hij naast je komt staan, zet je je telefoon op de speaker. Ik verwacht dat iedereen netjes meewerkt.' Ik ga zitten naast Adriaan, die een 'hele hete' klant gaat bellen, meneer Vogel. Hij heeft deze man de afgelopen maanden al een keer of tien aan de lijn gehad en vindt dat het nu tijd is om door te bijten. Voordat hij belt, controleert hij zijn computerscherm met daarop zijn avatar: een schermje met alle gegevens van meneer Vogel. Het belangrijkste is dat meneer geld heeft. Alleen zit hij midden in een verbouwing. De telefoon gaat op de speaker en Adriaan vraagt belangstellend naar de

[+](#) Follow

voortgang van de verbouwing. Meneer Vogel heeft duidelijk geen zin in small talk: 'Gaat goed, maar je belt natuurlijk over die grond in Steenwijk. Ik heb het er met mijn vrouw over gehad...' Adriaan schudt direct zijn hoofd. Hij weet dat als de vrouw in beeld komt, er niet wordt geïnvesteerd. Het boilerroom-adagium 'Don't pitch the bitch' gaat hier ook op. 'We doen het niet', zegt Vogel. 'We willen over een jaar of twee misschien verhuizen. Dan hebben we dat geld hard nodig. Dus nee, we doen het niet.'

Een duidelijk antwoord, zou je zeggen. Niet voor de verkopers van Grondgedachte. Adriaan plugt gewoon een ander stuk grond, op een locatie die volgens hem veel eerder rendement zou moeten opleveren. 'Oh meneer Vogel, u wilt over een paar jaar verhuizen? Had dat nou meteen gezegd. Dan had ik u direct info over Borger gestuurd. De gemeente is daar al grond aan het inkopen, rond ons perceel. Wij hebben het sterke vermoeden dat ze er snel willen bouwen. Hoogstwaarschijnlijk over drie tot vijf jaar. Ik moet u wel zeggen dat die kavels erg hard gaan. Die zijn eind deze week wel uitverkocht.'

Aan de andere kant van de lijn wordt het stil. Meneer Vogel twijfelt weer en Adriaan toont een glimlach van oor tot oor. 'M'neer Vogel, we hebben een van onze planologen ernaar laten kijken: wij liggen duidelijk in het meest strategische gebied. U weet toch dat gemeentes niet zonder liquiditeit kunnen? Dus ze moeten snel woningbouw realiseren. Dit is echt de allerwarmste propositie die we hebben.' We zijn nog geen vijf minuten verder en meneer Vogel is om. 'Hoeveel levert dat dan op?', bedelt hij. Adriaan pakt zijn rekenmachine. 'U koopt nu 1.100 vierkante meter voor 50.000 euro. Als dat over drie jaar 180 euro de meter waard is, komt u op 198.000. Daarvan krijgen wij een winstdeling van 20 procent en blijft er voor u bijna 160.000 over. Dat is ruim tweehonderd procent winst in drie jaar, misschien wat langer, belastingvrij... (stille) Zal ik u hier morgen even over terugbellen? Oké, overmorgen dan.' Adriaan legt de hoorn neer en roept meteen zijn collega Samir (Simon voor klanten) erbij: 'Ik ga 'm erin trekken. Ik ga meneer Vogel erin trekken. Die gaat dinsdag kopen. Zeker!'





Adriaan heeft het nodig. Hij heeft al twee maanden niets verkocht. Afgelopen zomer ging het nog goed, vertelt hij. Hij had zelfs een maand van 100.000 euro, waarmee hij 'het wel even kon uitzingen'. Ondanks de tegenvallende verdiensten zegt hij blij te zijn dat hij bij Grondgedachte werkt. 'We liegen niet. Dat doen onze concurrenten wel, maar ik verkoop liever een product waar iemand echt blij mee is.'

De maandagmiddag daarop meld ik me weer, smart casual gekleed zoals John gevraagd heeft. Om 13.00 uur opent John onze verkoopdag. Hij moet ons oppeppen voordat we de telefoonhoorn pakken. Hij roept dat we niet moeten klagen over de kwaliteit van de leads, de telefoonnummers die Grondgedachte van uitgeverij Wegener en 'informatiebureau Cendris' heeft gekocht. 'Jullie moeten gewoon doorbellen en acht keer per dag een folder versturen. Dat zijn er veertig per week en 200 per maand. Dan kom je nooit zonder goeie prospects te zitten. Massa is kassa. En nu aan de slag. Bellen!'

Ik hoef vandaag nog niet, mag nog een dagje meeluisteren. Ik zit aan tafel bij Harold, die voor 5.000 euro een klein stukje probeert te slijten. 'Mevrouw Vermeulen, doe mij een lol. Nee, ik bedoel: doe uzelf een lol. Bel met Spaarbeleg en haal dat spaargeld terug. Zeg gewoon dat u het geld hard nodig heeft, want mevrouw Vermeulen; als u het aan hen over laat, doen ze nooit iets. We hebben nog maar twee kavels in Steenwijk. Ze gaan heel erg hard.' Ik zie aan de muur papieren met de Steenwijkse koopkavels hangen. Door elke kavel die verkocht is, moet een rood kruis komen. Maar rode kruizen zijn schaars. Het zijn er in ieder geval veel te weinig om Harold's verhaal te onderbouwen. 'Ja, je moet wat hè', legt hij later uit. 'Je moet urgentie creëren, anders wordt het nooit wat. Dit is natuurlijk zakkenvullen en kijken waar het schip strandt. Wie dan leeft, wie dan zorgt. Zo gaat het nu eenmaal.'

Aan het eind van de dag krijg ik huiswerk mee: het verkoopscript met teksten als: 'U weet dat grond in Nederland schaars is, hè? En u weet ook wat schaarste doet met de waarde? Juist...' Veel meer kennis heb ik niet nodig als ik de volgende dag moet gaan verkopen, zo krijg ik te horen. 'Hou je aan de tekst', zegt John. 'Als je het niet meer weet, geef je de telefoon gewoon aan iemand anders.'

Porsche

De volgende middag begint met een brainstormsessie. De site moet meer bezoekers lokken. Daarom verzinnen we zoveel mogelijk zoektermen die Google-bezoekers naar <http://www.grondgedachte.nl> moeten sturen. Beleggen, zekerheid, sparen, pensioen, alles is voorbijgekomen als John even out of the box denkt. 'Als iemand nou op Porsche zoekt, of op Breitling, dan moet ie ook bij ons uitkomen.' De conclusie van de verkopers is dat dat niet kan bij

 Follow

Google: de zoekterm moet wel echt op het onderwerp slaan. 'Dan is 'domme beleggers' de ideale zoekterm', grapt Derk. 'Die zoeken we namelijk.'

Derk heeft net een stuk grond verkocht voor 75.000 euro en is dus in opperbeste stemming. Die stemming moeten we volgens John meenemen in onze verkoopsgesprekken. Ik probeer het en... het lukt eigenlijk best aardig. Toneelspelen is een stuk makkelijker dan gedacht. Binnen een uurtje rollen er vloeiende verkoopteksten uit mijn mond. 'Weet u, mevrouw Mos, dat de grondprijs in Nederland de afgelopen 65 jaar is gestegen? Met gemiddeld 8 tot 12 procent per jaar? Ja, in Borger verwachten wij dat er binnen een jaar of drie toch wel gebouwd gaat worden, anders hebben onze planologen hun werk heel erg slecht gedaan.'

Of het allemaal klopt, weet ik niet. Ik weet wel dat Grondgedachte helemaal geen team van planologen in dienst heeft. Dat maakt blijkbaar niet uit. Elke verkoper vertelt zijn eigen verhaal en niemand lijkt te checken of die verhalen kloppen. Teamleider John zit ernaast en weet na drie telefoontjes genoeg: 'Gaat prima zo, bel maar lekker door.' Om zes uur mogen we een uurtje eten. Adriaan en Derk vragen of ik meega naar de Ierse Pub, om de hoek. Bij een biertje vertelt Adriaan dat hij vanavond meneer Vogel gaat 'killen en fillen'. Hij is al zo lang bezig met 'die bokkenlul' en wil er nu wel eens klaar mee zijn. 'Ik ga zijn kop eraf hakken', zegt hij bij een bord met friet. Derk knikt: 'Volpompen die vent. Helemaal uploaden.'

Het is woensdagmiddag. Adriaan is gelukkig, want zijn bonus is binnen. 'Bokkenlul' Vogel heeft gisteravond inderdaad voor 50.000 euro bij hem gekocht. Managers John en Marc zijn een beetje gespannen, want de Bentley Continental GT (nieuwprijs vanaf 260.000 euro) van grote baas Anthony Pieters staat voor de deur. Pieters is op kantoor om vandaag voor ons te pitchen.

Bangladesh van Europa

Iedereen is in de kantoorruimte als hij binnenstapt. Hij is niet groot, heeft vrolijke krulletjes op een bruin hoofd en hij draagt een spijkerbroek en lamswollen V-hals. Je zou hem geen vijftig jaar geven. Pieters is een ziener, zo blijkt al snel na het begin van zijn pitch. Hij ziet Nederland als het Bangladesh van Europa. Dat is het idee dat wij moeten verkopen. 'Iedereen is bang voor de stijging van de zeespiegel. Als die stijgt, loopt het hier onder water. Mensen zoeken veiligheid. Die veiligheid bieden wij: grote stukken grond in het oosten van het land, boven de zeespiegel.'

We hoeven nog net geen paniek te zaaien, als de noodzaak van het Grondgedachte-product maar duidelijk wordt. Hectiek moeten we creëren. Goed toneelspel is daarvoor bittere noodzaak. 'Vanaf het moment dat je hier binnenloopt ben je een topverkoper. Dat hoeft niet als je hier buiten bent, of een kop koffie gaat halen. Maar wel als je die hoorn in je hand hebt. Dan moet je alles op alles zetten om die klant door de telefoon te trekken. Het maakt niet uit hoe. Wees een idioot. Middelmatige verkopers redden het niet. Jij bijvoorbeeld.' Pieters wijst naar een jongen die achterover in zijn stoel hangt. 'Misschien ben jij een tijger aan de telefoon hoor, maar zo ga je niets verkopen. Ga staan, sla met je hand op tafel, doe voor mijn part een dansje, maar **straal**

 Follow

wat uit. Vroeger hadden ze daar coke voor nodig en lieten ze bandjes meelopen met geluiden van de Amerikaanse beurs. Dat hebben we hier niet, dus je moet het zelf doen. En als mensen niet willen kopen, ligt het aan hen. Want wij hebben het beste product dat er bestaat.’

Old school boilerroom-werk, daar staat Pieters voor en hij kent zijn klassiekers: Glengarry Glen Ross en Boiler Room. ‘Als ik die films laat zien op de toneelschool en die studenten dan een telefoon geef, vreten ze hem op.’ We mogen niet voor bescheiden bedragen gaan, alleen voor de hoofdprijs. ‘Ik heb het zien gebeuren, verkopers die in één keer een half miljoen ophalen. Als je er niet in gelooft, red je het niet.’ Als ik die middag weer met die hoorn in mijn hand zit en een totaal ongeïnteresseerde dame grond probeer te verkopen aan de rand van een Drents dorp van nog geen 5.000 zielen, schieten de woorden van Pieters opeens weer door mijn hoofd. ‘Als je er niet in gelooft, red je het niet. Dan kan je net zo goed gaan zitten wachten totdat je de loterij wint.’ Ik loop naar John om te zeggen dat ik echt naar huis moet. Een smoesje over kinderen halen. Ik loop naar buiten om nooit meer terug te keren.

Een dag later bel ik John om te vertellen dat ik niet meer kom en uit te leggen waarom. ‘Oh, je bent journalist en je bent hier alleen geweest om een stuk over ons te schrijven? Apart. Wat vind je er nou zelf van, van deze manier van werken? Nou ja, je hebt het in ieder geval goed gedaan. Jammer dat je weggaat, want ik dacht: dit is een blijvertje, dit is een goeie. Geef maar een belletje als je nog informatie nodig hebt. Dan ga ik dat regelen voor je.’ Als ik heb opgehangen, besef ik pas hoe knap dit is: zo voor de gek gehouden en dan zó’n reactie. Ik moet het ze nageven, de heren van Grondgedachte zijn topverkopers. Tot het bittere einde.

‘Grond aan de verkeerde kant van de snelweg’

Grondgedachte Beheer uit Huizen verkoopt kavels landbouwgrond aan particuliere beleggers. Het bedrijf zegt dat dit strategisch gelegen grond is, die in aanmerking komt voor bebouwing, waardoor de waarde explosief zou stijgen. Financieel planner Kapé Breukelaar van Capital Consult gelooft echter weinig van dit verhaal. ‘Ik heb gekeken naar een stuk grond dat ze aanboden in Blaricum, zogenaamd potentiële bouwgrond. Dat stuk lag aan de verkeerde kant van de snelweg A27 en is dus helemaal niet geschikt voor dorpsuitbreiding.’ Bovendien vraagt Grondgedachte veel te hoge prijzen voor zijn grond, vindt Breukelaar. ‘Ze kopen het in voor 5 euro de m2 en verkopen het door voor 40 euro. Een kleine marge is prima, maar 700 procent is absurd.’

Reactie Grondgedachte

In dit artikel wordt de suggestie gewekt dat de grond altijd van bestemming wijzigt en als gevolg daarvan meer zal opleveren. Dit is pertinent onjuist. Er worden door Grondgedachte diverse argumenten genoemd waarom grondinvesteringen interessant zijn. Bovendien wordt in de koopovereenkomst geen enkele garantie gesteld. Ook is Grondgedachte de enige (grond)partij die serieus werkt volgens de toezichteisen van de AFM. Het geeft verkopers duidelijk aan binnen welke richtlijnen ze mogen opereren. Het management houdt streng toezicht en heeft een aantal controle procedures ingebouwd om er zeker van te zijn dat de klant koopt wat hij denkt te kopen. Deze

 Follow

essentiële onderdelen ontbreken in het artikel, alleen daardoor al ontstaat een onjuist en onvolledig beeld.’

☺

 Follow