



Doorbraak van het nieuwe denken

LOCATIE, CONCEPT, BRANDING
DÉ SUCCESFACTOREN VAN VASTGOED

- 14 Lokale vastgoedadviseur als dokter voor zieke markt**
RENÉ KLOTZ, VOORZITTER VAN NVM BUSINESS:
- 16 Locatie moet zich lenen voor herontwikkeling**
PATRICK HAAVEKOST, STAED REAL ESTATE
- 17 NVM Business adviseur als regisseur**
CORNELIS, WESEP VAN H&W MAKELAARS
- 18 Gemeenten moeten ons weten te vinden**
TJEERD DE BOORDER, NASSAU BEDRIJFSHUISVESTING
- 19 Communicatie in plaats van concurrentie**
ROBERT JAN BUIS, MVGM BEDRIJFSHUISVESTING
- 20 Sterke kanten kennen en vermarkten**
ROBERT KOK VAN COLLIERS INTERNATIONAL
- 21 De schade is er al lang, maar hoe gaan we het blootleggen?**
KLAAS DEEN, DEEN BEDRIJFSMAKELAARS

samen
in business



René Klotz,
voorzitter van NVM Business:

Lokale vastgoed-adviseur als dokter voor zieke markt

HET AANBOD OP DE NEDERLANDSE VASTGOEDMARKT BLIJFT STIJGEN, ZO BLIJKT UIT HET PERMANENTE ONDERZOEK VAN NVM RESEARCH.

Op de vrije markt werd in de eerste zes maanden van dit jaar weliswaar iets meer kantoorruimte verhuurd en verkocht dan in dezelfde periode vorig jaar, maar die toename bleek toch niet afdoende om het stijgende aanbod van leegstaande kantoren een halt toe te roepen.

Er kwamen dan ook meer kantoren leeg te staan dan dat onverhuurde ruimten weer gebruikers kregen. Hoewel NVM Business aan het begin van het jaar nog een verbetering van de markt verwachtte, stijgt steeg het aanbod van direct beschikbare kantoren met ongeveer 300.000 m² tot een recordhoogte van meer dan 7,03 miljoen m², zo rapporteerde NVM Business in augustus. Door die onverwacht grote stijging stond halverwege het jaar 14,4% van de kantorenvoorraad in ons land te huur.

Het valt René Klotz, sinds mei dit jaar voorzitter NVM Business, op dat bij de discussies over leegstand nauwelijks wordt gesproken over de vraag wat de eindgebruiker nou eigenlijk wil. 'Voor vastgoedadviseurs is een primaire klant de belegger en ontwikkelaar, maar voor onze markt is de eindgebruiker belangrijker dan ooit. Je moet grip hebben op de zoekers, daar heb je te maken met een duidelijke scheiding tussen corporates, mid-size onder-

nemingen en mkb-ondernemingen. De goede adviseur makelaar moet weten wat de klant wil, welke bedrijfstakken zijn succesvol: wie zijn groeiende. Kantoortransacties komen altijd voort uit ons netwerk. De grote bewegingen zijn lokaal en regionaal.' Hij wijst erop dat juist de lokale NVM makelaars, met hun sterke netwerk, goed zijn toegerust om in de huidige moeilijke markt een toegevoegde waarde hebben voor de opdrachtgever.

Tussenkop

Klotz constateert dat de vraag naar kantoorruimte in Nederland nog enigszins op peil blijft, wat voor een belangrijk deel is te danken aan een toenemend aantal kleinschalige transacties in de grootteklasse van 500 tot 1.000 m². Verder wordt opvallend meer kantoorruimte gehuurd in bestaande kantoorgebouwen en vertoont de vraag naar nieuwe kantoren een sterke daling. Minder meters worden opgenomen door de zakelijke dienstverlening en de overheid. Die overheid heeft bij monde van de Rijksgebouwendienst aangekondigd terug te gaan naar 10 steden in Nederland waar rijkskantoren zijn gevestigd. Klotz: 'Wij hopen en verwachten dat ze vooral naar de bestaande voorraad zullen kijken.'

Dat wil nog niet zeggen dat er in de toekomst helemaal geen nieuwe kantoren mogen worden toegevoegd, zegt Klotz: 'We moeten alleen aan toplocaties gebouwen toevoegen. Bij locaties met grote leegstand zal afgeboekt en herbestemd moeten worden of herbestemd moeten worden.' Afgelopen zijn de tijden dat eindgebruikers en beleggers in de nieuwbouwmarkt voor kantoren een kant-en-klaar product kregen voorgeschoteld, voorzien van geweldige tegemoetkomingen in de huur (incentives). Hoe ver de praktijk is voortgeschreden om de werkelijke huurprijzen te verbergen achter huurvrije periodes, bijdragen aan verbouwingen etc. wordt pijnlijk zichtbaar in de huidige ontwikkelingen in de huurprijzen. In de eerste helft van 2011 kwamen de huurprijzen verder onder druk te staan door de verruiming van het direct beschikbare aanbod en de – in historisch perspectief – relatief lage afzet van kantoren. Hoewel de gebrekkige kwaliteit van door beleggers en projectontwikkelaars verstrekte data een nadere analyse van de prijsontwikkeling in de weg staat, berekent NVM Research op basis van de beschikbare gegevens dat de gemiddelde huurprijs van kantoorruimte in de eerste zes maanden met ongeveer 4% is gedaald tot € 135 per m². In werkelijkheid was de daling van de huurprijs echter groter, aangezien geen rekening kon worden gehouden met incentives. De omvang van deze 'tegemoetkomingen' kan moeilijk exact worden gekwantificeerd. Wel is bekend dat incentives bij langjarige huurcontracten kunnen oplopen tot 40% van de totale huursom.

Tussenkop

In september dit jaar liet Tom Meershoek, hoofd toezicht financiële verslaggeving bij de Autoriteit Financiële Markten (AFM), in een interview met Het Financieel Dagblad optekenen dat de AFM meer openheid wil over gegevens die de waardering van vastgoed beïnvloeden. Te denken valt aan 'huurvrije periodes'. Deze periodes worden nu niet gemeld, maar deze zijn wel direct van invloed op de waardering van het vastgoed. Klotz: 'Wij zijn met de AFM van mening dat helderheid geboden is in deze situaties, in lijn met het bredere streven naar transparantie en integriteit in de vastgoedsector.'

Hij gelooft niet dat de verhuiscarroussel met een enorme stroom nieuwbouw als eindstation bij een opleving van de economie weer op gang zal komen. 'Er is natuurlijk iets fundamenteels veranderd voor het bankwezen dat niet meer ongebreideld kan lenen. Beleggers zijn veel kritischer geworden en als er een openbaar register van transacties komt, worden incentives zichtbaar zodat het veel moeilijker wordt om huurders 'weg te kopen' uit hun bestaande gebouw. Bovendien denk ik dat de maatschappelijke druk veel groter is op gemeenten om niet zoveel grond meer uit te geven als vroeger.'

Na 2011 is de kantorenmarkt vermoedelijk van een geheel andere orde dan we tot nu toe gewend waren. Demogra-

fische ontwikkelingen (daling van de beroepsbevolking), veranderende werkprocessen (thuiswerken) en technologische vernieuwingen (voortgaande automatisering) kunnen aanleiding geven tot een sterke reductie in de vraag naar kantoorruimte.

Tussenkop

Daarnaast kunnen ook lokale factoren, zoals afnemende autobereikbaarheid van binnensteden, een verdere rem op de vraag naar kantoren zetten. Veel zal echter afhangen van de mate waarin onze welvaart nog ruimte biedt voor toekomstige groei. Klotz: 'Zonder substantiële welvaartsverbetering is het toekomstperspectief van de kantorenmarkt uiterst somber. Dat geldt ook voor de winkelsector en de bedrijfsruimtemarkt. Voor de huidige leegstandsproblematiek hebben genoemde

'XXXXXX XX XX XXXX XXXX
XXXXXXXX XXXX XX XXXX XXXX
XXXXXXXX XX XXXX XX XX XXXX
XXXX XXXXXXX XXXX XX XXXX'

ontwikkelingen verstrekende gevolgen. Het is niet denkbeeldig dat alsnog flink zal moeten worden afgeschreven op een groot deel van de

langdurig leegstaande kantoren. Het is duidelijk wie in dat geval de rekening gepresenteerd krijgt.' Klotz denkt dat de bedrijfsmakelaar in deze veranderde wereld een belangrijke rol kan blijven vervullen. Door zijn specifieke marktkennis kan de makelaar goed meedenken over de wijze waarop nieuwe behoeften kunnen worden bevredigd in de bestaande gebouwenvoorraad. Daar waar het oplossen van structurele leegstand evenwel neerkomt op sloop of herbestemming van gebouwen, zal de rol van de makelaar vooral gericht moeten zijn op het bepalen van de huidige en toekomstige waarde van het vastgoed.

'Voorwaarde daarbij is wel dat de actoren in de vastgoedmarkt zich willen inspannen voor verdere professionalisering en een niet al te defensieve houding aannemen. Het betekent ook dat beleggers op hun beurt bereid zijn om adviezen van makelaars op te volgen en hen actief te betrekken in het besluitvormingsproces. In de praktijk is dat niet altijd het geval. Duidelijk is dat voor de makelaardij de huidige leegstand een enorme uitdaging vormt.'



Regio West-Noord

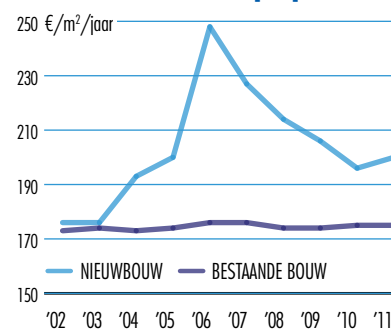
Locatie moet zich lenen voor herontwikkeling

‘STEDEN IN NOORD-HOLLAND KUNNEN BETER SAMENWERKEN IN PLAATS VAN IEDER VOOR ZICH ‘DE EIGEN’ STAD OF REGIO TE PROMOTEN, WANT NU BECONCURRENEN ZIJ ELKAAR EN WORDEN DE VERSCHILLEN, OOK OP HET GEBIED VAN LEEGSTAND, HOE LANGER HOE GROTER.’ REGIOCOÖRDINATOR PATRICK HAAVEKOST VAN STAED REAL ESTATE AAN HET WOORD.

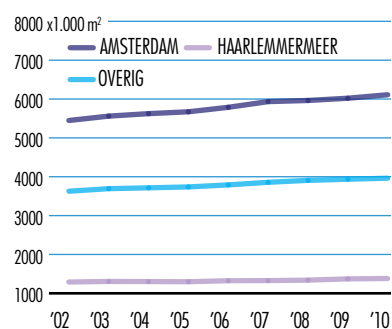
‘Op goede zichtlocaties aan de rand van een snelweg of op een stationslocatie is de leegstand onder controle. De binnenstedelijke (monumentale) locaties zijn nog redelijk in trek, maar de pijn zit met name in de verouderde gebouwen op de kantorenparken. Uit NVM onderzoek is ook gebleken dat 60% van de leegstand ouder is dan 18 jaar. Per stad is het beeld verschillend. Haarlem richt zich meer op de kleinschalige, creatieve sector en heeft weinig kantorenparken dus de leegstand is beperkt in verhouding tot de regionale gemiddelden. In Amsterdam is het aanbod aan kantoren, en daarmee ook de leegstandsproblematiek, veel schrijnender. Zeker op traditionele bedrijventerreinen. Alkmaar heeft een spilfunctie voor de regio, en de leegstand daar is ook te overzien. Naar verhouding vormt de opname van kantoorruimte in deze regio een positieve uitzondering. Op de winkelmart neemt vooral de leegstand op B en C locaties flink toe, op A1 en A2 locaties neemt de verhuurtermijn toe, maar is de leegstand nog beperkt. Als de economie naar verwachting stabiliseert of licht terugvalt, zal de leegstand verder toenemen, want winkeliers hebben over het algemeen door dalende omzetten en marges weinig reserves meer.’ ‘Er worden wel initiatieven genomen om structurele leeg-

stand op te lossen door bijvoorbeeld een gebouw of een gebied te herontwikkelen. In mijn opinie is echter slechts zo’n 10% van de structurele leegstand hiervoor geschikt. Allereerst moet de locatie geschikt zijn; niemand maakt bijvoorbeeld appartementen in een monofunctioneel, leegstaand kantoorgebouw in een kantorenpark. Is de locatie goed, dan zien we tal van mooie herontwikkelingsvoorbeelden. Zoals de verbouw van een kantooortoren langs de A10 door BAM tot het grootste Ramada Hotel van Europa, het Apollo Amsterdam Centre (23.000 m2), in opdracht van vastgoedbelegger Pronam Aurora (Inter Ikea Holding). Een mooie regionaal georiënteerde gebiedsontwikkeling is de transformatie van het verouderde bedrijventerrein aan de Haven in Heemstede. De locatie, aan het water tussen aantrekkelijke woonbebouwing, is al goed. Vanwege deze ligging is het al geruime tijd de wens van het college om het gebied een woonbestemming met bijpassende functies, zoals horeca en bibliotheek, te geven. De ontwikkeling is dit jaar gestart.’ ‘Als NVM Business adviseur ben ik vooral werkzaam in de kleinschaliger locaties (< 750 m2) in Alkmaar, Haarlem en Zaanstad, ‘besluit de regiocoördinator.’ Doordat we ‘midden’ in het regionale netwerk opereren, hebben

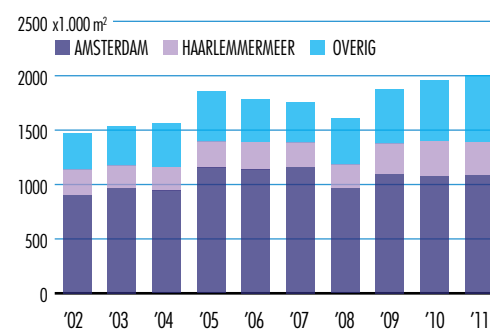
Gemiddelde huurprijs



Voorraad



Aanbod



Regio West-Zuid

NVM Business adviseur als regisseur

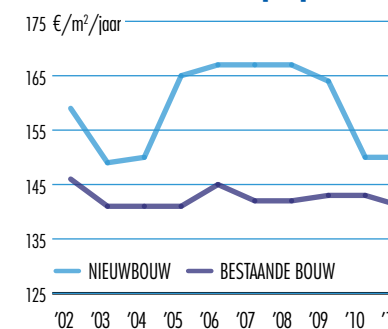
HOEWEL HERONTWIKKELINGEN VOLGENS REGIOCOÖRDINATOR CORNELIS VAN WESEP VAN H&W MAKELAARS, VAAK WORDEN TEGENGEHOUDEN DOOR DE SLECHTE MARKT, ZIJN ER IN DE REGIO WEST-ZUID, OFWEL DE PROVINCIES ZUID-HOLLAND EN ZEELAND TOCH TAL VAN BIJZONDERE INITIATIEVEN TE MELDEN.



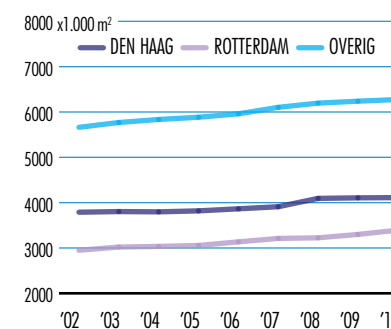
‘De leegstand in deze regio is aanzienlijk. Herontwikkelingen zijn een loffelijk streven, maar worden vaak tegengehouden door de beperkte mogelijkheden in de markt, en de medewerking van de gemeentelijke overheden bij herbestemming. Immers, na de kantorenmarkt, bevinden ook de woning- en winkelmart zich in een dip. Op het gebied van nieuwbouw moeten we voorkomen dat op locaties die daar minder voor geschikt zijn, zoals oorspronkelijke industrieterreinen, kantoren worden gerealiseerd, zoals in de regio Haaglanden, Plaspoelpolder, Binckhorst, Kerketuinen en Wateringseveld. Niet alleen hebben deze gebieden vaak een slechte infrastructuur voor wat betreft openbaar vervoer, ook leidt deze gang van zaken tot een steeds verder gaande versnippering en leegstand in kantoren. Bovendien zijn de prijzen op deze gebieden met ca € 100,- per m2 lager waardoor een spanningsveld in aanbod op de echte kantoorlocaties ontstaat.’ ‘Qua winkels kun je in deze regio spreken van een overaanbod/overbewinkeling, dat negatieve gevolgen heeft voor bepaalde projecten, waaronder MegaStores in Den Haag. Gemeenten, zoals Rotterdam en Den Haag, proberen een proactieve voortrekkersrol te spelen en

ontwikkelingen te faciliteren, en mede hierdoor komen er in samenwerking met creatieve ondernemers soms mooie dingen tot stand. Ik wil als voorbeeld noemen de dieren-speciaalzaak AVONTURIA De Vogelkelder (5.000 m2) aan de Kerketuinenweg in Den Haag. Hier is een verouderd hoveniersbedrijf in een industriegebied herbestemd tot een uniek ‘dieren gerelateerde’ businesscentrum waarin onder meer een winkel, Avonturia (o.a. voor kinderefeestjes), brasserie en een dierenkliniek zijn gevestigd. De gemeente Den Haag heeft hier een actieve rol gespeeld bij de bestemmingswijziging. Een tweede voorbeeld is Post Rotterdam, de herontwikkeling van het oude postkantoor aan de Coolsingel te Rotterdam. Hoewel momenteel de winkelmart niet skyhigh is, is het initiatief om hier met behoud van de historische gevel een ‘House of Brands’ te realiseren op zijn minst bijzonder te noemen.’ ‘Als NVM Business adviseur denken we actief mee en adviseren op alle mogelijke gebieden. Zo hebben we bijvoorbeeld een haalbaarheids onderzoek gemaakt voor de herontwikkeling van het pand Essenbaan aan de Hoofdweg. Doordat hier een aanzienlijke voorinvestering is gedaan door de belegger, maar ook omdat het pand (vier grote af-

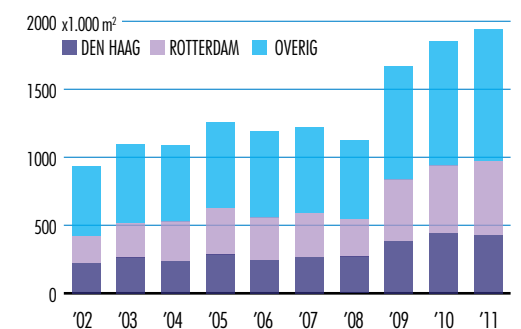
Gemiddelde huurprijs



Voorraad



Aanbod





Regio Midden

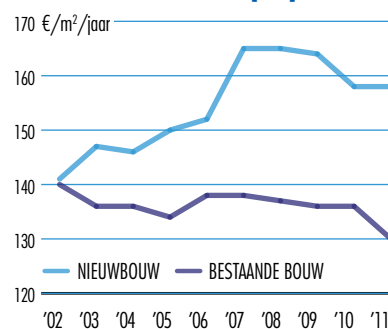
Gemeenten moeten ons weten te vinden

‘OM LEEGSTAND OP TE LOSSEN, MOETEN GEMEENTEN CREATIEVER MET RUIMTE OM GAAN. HARDNEKKIG VASTHOUDEN AAN VAAK ONLOGISCHE BESTEMMINGEN EN LANGDURIGE PROCEDURES, ZORGEN VOOR STAGNATIE OP DE MARKT,’ ALDUS TJEERD DE BOORDER, MAKELAAR NVM BUSINESS BIJ NASSAU BEDRIJFSHUISVESTING IN ZEIST EN REGIOCOÖRDINATOR MID-

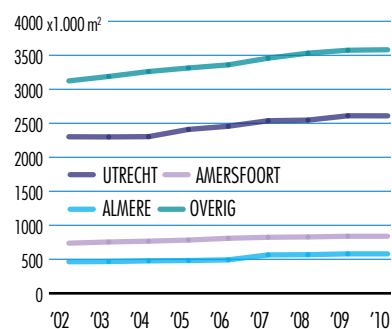
‘Utrecht is en blijft een sterke markt, zeker gezien de 3 andere Randsteden. Het aanbod aan kantoorruimte is daar met 4% het laagst, en de Domstad blijft tevens bij beleggers traditiegetrouw gewild. De gemeente faciliteert mooie dingen. Zoals de herontwikkeling van het 8 hectare grote Douwe Egberts complex op het industrieterrein Lage Weide dat is gekocht door de private vastgoedinvesteerder Somerset Real Estate. De opstallen op dit terrein zijn gedeeltelijk gesloopt. Op het resterend metrage vindt herontwikkeling plaats van 2 hoogwaardige logistieke bedrijfsruimten (45.000 m²). Door de duurzame bouw is dit tevens de eerste grootschalige ‘groene’ logistieke ontwikkeling in de regio Utrecht. Utrecht heeft ook een enorme potentie. Kijk maar naar de binnenstad. Ik weet zeker dat het historische postkantoor aan het Neude een passende herbestemming zal krijgen, en het zelfde geldt voor de ernaast gelegen Neudetoren waar binnenkort de gemeentelijke diensten uit zullen trekken. Richt ik de blik op gemeenten als De Bilt en Zeist, dan zie ik een weinig proactief gemeentebestuur zonder enige vorm van communicatie met de markt. Dat is jammer, want de situatie in bepaalde winkelgebieden in Zeist met name in de

grotere ring rond het centrum, zijn slecht. Deze gebieden lenen zich bijvoorbeeld prima voor een woonbestemming, echter hiervoor wordt nog geen visie ontwikkeld door de gemeente. ‘Uiteraard is het succes van herontwikkeling sterk afhankelijk van de locatie en de vraag vanuit de markt. In een gebied waar bedrijfshallen, maar ook kantoren zijn, wil een alternatief nog wel eens problemen geven. Daarom juich ik ieder initiatief op bijvoorbeeld Lage Weide in Utrecht, maar ook op De Hoef in Amersfoort toe. Een mooi voorbeeld in dit laatste gebied is de herontwikkeling van een leegstand pand tot het concept Places met flexibel huren van bedrijfsruimten, kantoren of showrooms.’ ‘Wat de toegevoegde waarde van de NVM Business adviseur in de huidige markt kan zijn? We hebben als geen ander een helikopterview over ons gebied en beschikken over een enorme lokale kennis en expertise, waarbij we ook kunnen putten uit de R&D databank van NVM Business. We kunnen actief meedenken en oplossingen faciliteren. We zijn als geen ander in staat om verbinding te leggen tussen publiek en privaat. Maar dan moet men ons wel weten te vinden.’

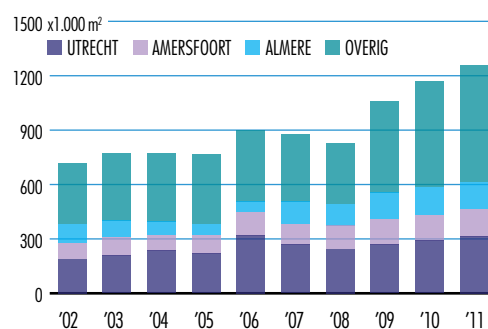
Gemiddelde huurprijs



Voorraad



Aanbod



Regio Oost

Communicatie in plaats van concurrentie

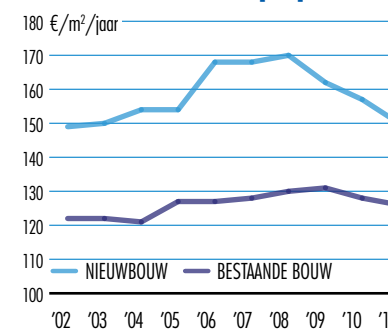
‘VERBINDING. HET IS CRUCIAAL VOOR EEN GOED FUNCTIONERENDE VASTGOEDMARKT. EN DE VERBINDING IS IN DEZE REGIO OP HOOG NIVEAU. VERBINDING TUSSEN MENSEN, MAAR OOK TUSSEN STEDEN, ZOALS BINNEN HET STEDELIJK KNOOPPUNT ARNHEM-NIJMEGEN EN DE STEDENDRIEHOEK (APELDOORN, DEVENTER, ZUTPHEN). HET IS HIER PRETTIG EN EFFECTIEF

‘Utrecht is en blijft een sterke markt, zeker gezien de 3 andere Randsteden. Het aanbod aan kantoorruimte is daar met 4% het laagst, en de Domstad blijft tevens bij beleggers traditiegetrouw gewild. De gemeente faciliteert mooie dingen. Zoals de herontwikkeling van het 8 hectare grote Douwe Egberts complex op het industrieterrein Lage Weide dat is gekocht door de private vastgoedinvesteerder Somerset Real Estate. De opstallen op dit terrein zijn gedeeltelijk gesloopt. Op het resterend metrage vindt herontwikkeling plaats van 2 hoogwaardige logistieke bedrijfsruimten (45.000 m²). Door de duurzame bouw is dit tevens de eerste grootschalige ‘groene’ logistieke ontwikkeling in de regio Utrecht. Utrecht heeft ook een enorme potentie. Kijk maar naar de binnenstad. Ik weet zeker dat het historische postkantoor aan het Neude een passende herbestemming zal krijgen, en het zelfde geldt voor de ernaast gelegen Neudetoren waar binnenkort de gemeentelijke diensten uit zullen trekken. Richt ik de blik op gemeenten als De Bilt en Zeist, dan zie ik een weinig proactief gemeentebestuur zonder enige vorm van communicatie met de markt. Dat is jammer, want de situatie in bepaalde winkelgebieden in Zeist met name in de

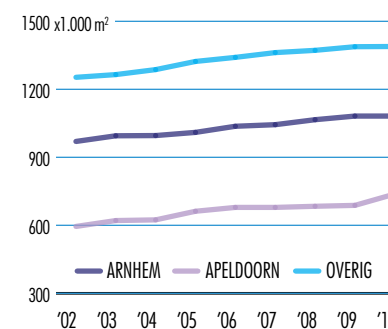


grotere ring rond het centrum, zijn slecht. Deze gebieden lenen zich bijvoorbeeld prima voor een woonbestemming, echter hiervoor wordt nog geen visie ontwikkeld door de gemeente. ‘Uiteraard is het succes van herontwikkeling sterk afhankelijk van de locatie en de vraag vanuit de markt. In een gebied waar bedrijfshallen, maar ook kantoren zijn, wil een alternatief nog wel eens problemen geven. Daarom juich ik ieder initiatief op bijvoorbeeld Lage Weide in Utrecht, maar ook op De Hoef in Amersfoort toe. Een mooi voorbeeld in dit laatste gebied is de herontwikkeling van een leegstand pand tot het concept Places met flexibel huren van bedrijfsruimten, kantoren of showrooms.’ ‘Wat de toegevoegde waarde van de NVM Business adviseur in de huidige markt kan zijn? We hebben als geen ander een helikopterview over ons gebied en beschikken over een enorme lokale kennis en expertise, waarbij we ook kunnen putten uit de R&D databank van NVM Business. We kunnen actief meedenken en oplossingen faciliteren. We zijn als geen ander in staat om verbinding te leggen tussen publiek en privaat. Maar dan moet men ons wel weten te vinden.’

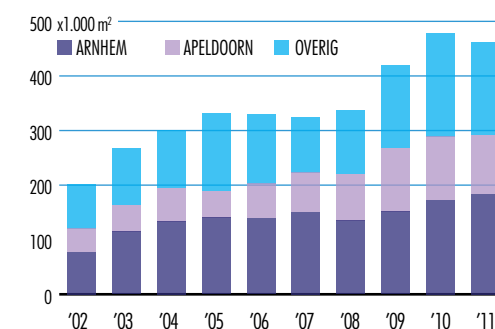
Gemiddelde huurprijs



Voorraad



Aanbod





Regio Zuid

Sterke kanten kennen en vermarkten

REGIOCOÖRDINATOR ZUID, ROBERT KOK VAN COLLIERS INTERNATIONAL IN EINDHOVEN, IS NIET ONTEVREDEN OVER 'ZIJN' REGIO. DE OPNAME NAM TOE. EN DE NIEUWBOUW STAAT WELISWAAR OP EEN LAAG PITJE, MAAR DE TRANSFORMATIEMARKT GROEIT. HELAAS IS DE SAMENWERKING TUSSEN DE STEDEN NOG STEEDS NIET VERBETERD.

zijn om ieder voor zich op de sterke punten te focus- sen en deze beter te vermarkten. Neem nu Eindhoven, dat sleept prijs na prijs in de wacht, maar je hoort er nauwelijks iets van. Zo werd de lichtstad in New York door de internationale denktank van het Intelligent Community Forum (ICF) uitgeroepen tot 'Intelligent Community of the Year 2011' en werd het in nationaal verband uitgeroepen tot Beste Binnenstad 2011 - 2013 in de categorie 'grote' binnensteden. Hopelijk zal de voormalig PSV marketingman Peter Kentie die per 1 november directeur-bestuurder werd van de nieuwe Eindhovense citymarketingorganisatie dit doorbreken. Positief is ook dat het bedrijfsmatig vastgoed steeds sterker concentreert, al naar gelang de branche. Zo is de logistieke sector sterk vertegenwoordigd in Tilburg, Oosterhout en Venlo, terwijl Eindhoven de 'Brainport' gedachte hoog houdt. Als NVM Business adviseur voel ik mij vooral een schakel tussen privaat en publiek, tussen ondernemer en eigenaar, tussen huurder en ver- huurder, tussen verkoper en koper. Integriteit, kennis en het zijn van een goede sparringpartner en adviseur is daarbij cruciaal.'

'De totale opname (kantoren en bedrijfsruimten) was in het eerste half jaar 110.000 m2 hoewel dit enig- zins wordt vertekend door een aantal grote verhuur- transacties. In het nieuwbouwsegment kwam er dit jaar slechts 7.000 m² voor KPMG in Eindhoven bij. Terwijl de pipeline voor nieuwbouw is gedaald tot een absoluut dieptepunt, vinden er in Eindhoven wel de nodige transformaties en herontwikkelingen plaats. Een groot goed, want de leegstand in het centrum is aanzienlijk en verloedering van enkele objecten ligt op de loer. Daarom is het zo mooi dat Camelot Nederland een al jaren leegstaand kantoorpand (3.500 m2) aan de Bomansplaats heeft hergebruikt voor studenten- huisvesting. Gevels en dak bleven behouden, binnen werd alles gestript en de riolering en waterleidingen vervangen. Zo ontstonden 107 studentenappartementen, 24 daarvan zijn voor internationale studenten van Fontys.'

Jammer is volgens Kok dat de samenwerking tussen de steden, onder de noemer Brabant-Stad, ook dit jaar nauwelijks merkbaar is. 'De onderlinge concurrentie blijft bestaan, en dat is spijtig, want het zou sterker

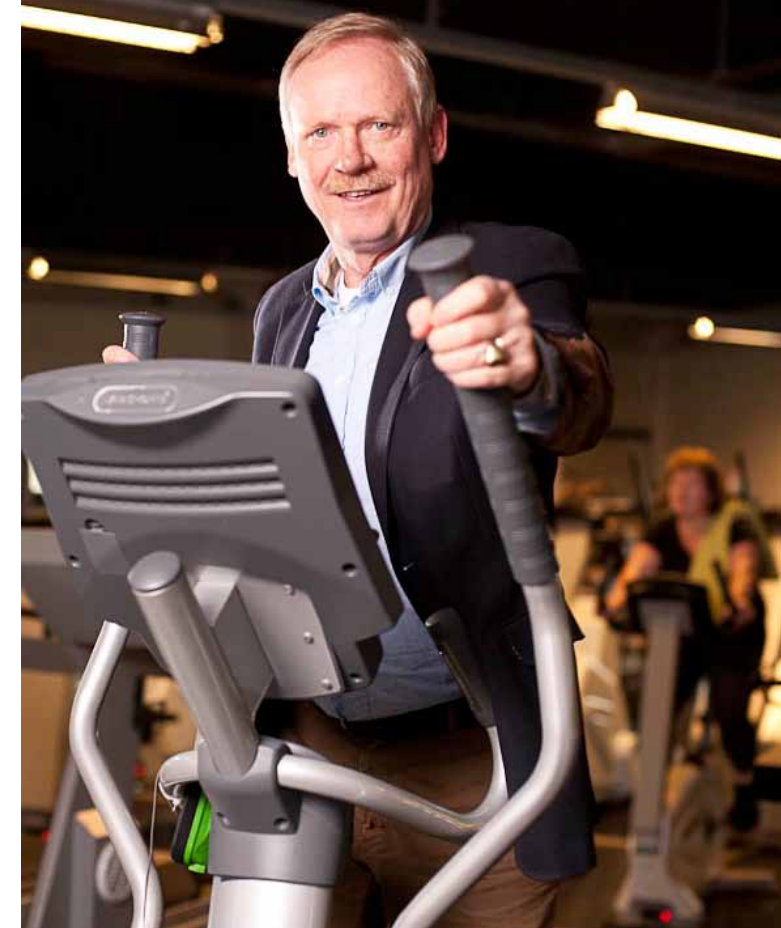
Regio Noord-Oost

De schade is er al lang, maar hoe gaan we het bloot-

'NADAT JARENLANG PRODUCTIEFACILITEITEN IN DEZE REGIO MASSAAL ZIJN UITBESTEED AAN OOST-EUROPA, HOOR IK STEEDS VAKER DAT MEN NIET TEVREDEN IS OVER HET RESULTAAT EN DAT MEN WEER TERUGKEERT NAAR NEDERLAND, ' ZEGT REGIOCOÖRDINATOR KLAAS DEEN VAN DEEN BEDRIJFSMAKELAARS UIT HARDENBERG. 'ONDANKS DE POSITIEVE EFFECTEN DIE DIT

'Onze prijzen zowel qua loon- als huisvestingskosten zijn nu eenmaal hoger dan die van het Oost-Europese achter- land, maar we bieden in Nederland toch veel toegevoegde waarde. Steeds meer is men bereid om de hogere prijzen hier te betalen. Anderzijds zie je op regionaal niveau dat bedrijven al jarenlang blijven zitten waar ze zitten. Er zijn nauwelijks verhuizingen en concurreren op (grond) prijzen heeft geen zin. Het afgelopen half jaar zagen we een - nog verdere - daling van de opname aan kantoor- ruimte. De incentives zijn aanzienlijk, maar helaas tot voor kort niet transparant. NVM Business onderschrijft daarom de beslissing van de AFM om incentives openbaar te maken.'

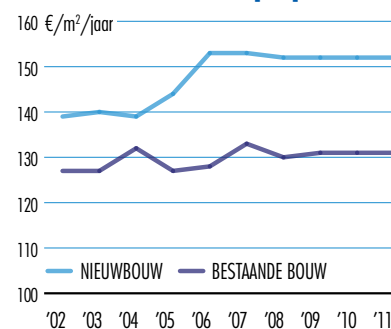
'Kijken we naar de winkelmarkt dan zien we aanzienlijk meer leegstand dan vorig jaar. Het topniveau daalt nog niet, maar in de aanpalende gebieden dalen de prijzen en/ of verschijnt een toenemende leegstand. Die leegstand wordt op de meest uiteenlopende manieren opgelost. Een van de meest extreme zaken was het leegstaande winkelpand in een dorp dat werd gesloopt en bij een tuin werd getrokken. Een enorme afboeking van de waarde? Of is dit het effectueren van de realiteit? Want we maken



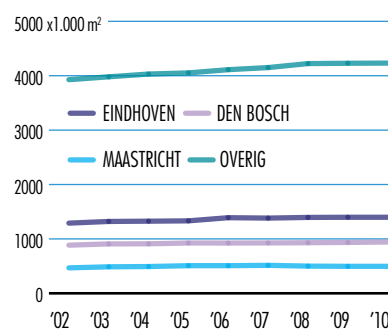
elkaar in het vastgoed heel wat wijs, maar de schade is er al lang. Hoe gaan we het blootleggen? En hoe gaan we het verantwoorden? Dat zijn cruciale vragen voor de toekomst. Voor iedereen in het vastgoed, van ondernemer tot eigenaar tot bank. Want de banken hebben wel een waarde op de balans staan, maar de feitelijke waarde is misschien de helft.'

'Herontwikkelingen zijn prima, maar het zijn druppels op een gloeiende plaat. Een fraaie herontwikkeling is bijvoorbeeld het hotel De Librije van Jonnie Boer geves- tigd in het 18de eeuwse Spinhuis, de voormalige monu- mentale vrouwengevangenis van Zwolle. Het restaurant, de winkel en het hotel De Librije hebben gezorgd voor een upgradng van de hele buurt. Een mooie gebiedsontwik- keling vindt momenteel plaats in Groningen en betreft de herontwikkeling van de oostwand van de Grote Markt. Hier komt een nieuwe oostwand, het Groninger Forum en een ondergrondse parkeergarage. Van een kleinere schaal

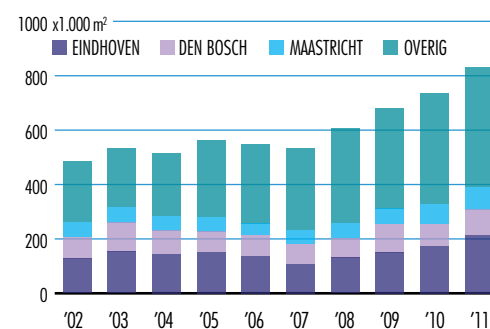
Gemiddelde huurprijs



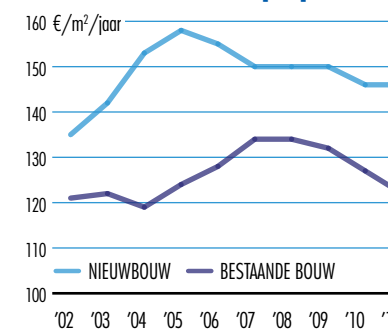
Voorraad



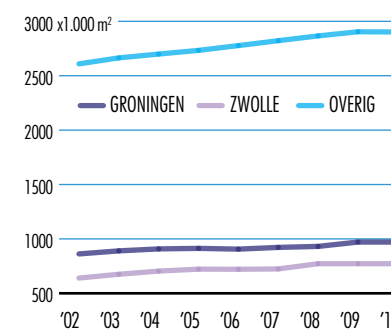
Aanbod



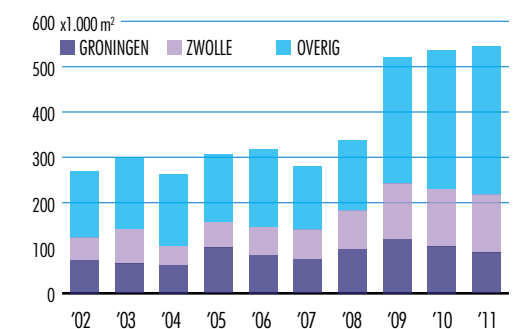
Gemiddelde huurprijs



Voorraad



Aanbod



NVM Business, 500 lokale specialisten

MET 500 VESTIGINGEN IN ZES REGIO'S
IS DE NVM THUIS IN IEDERE REGIO

Professionalisering

De vakgroep NVM Business stelt hoge eisen aan de deskundigheid van de aangesloten leden. Om deze deskundigheid verder te verhogen zet de vakgroep in op verdere verbetering van opleiding, permanente educatie en certificering van de NVM Business makelaar.

Research & Development

De NVM wordt algemeen erkend als de gegevensbank voor informatie over de woningmarkt in Nederland. De vakgroep NVM Business heeft de ambitie om voor het commercieel onroerend goed eveneens de informatiebron van Nederland te worden. De complexiteit van de markt is steeds verder toegenomen, onder andere door steeds wijzigende wet- en regelgeving. In gelijke tred is ook de behoefte aan deskundigheid bij klanten steeds verder toegenomen.

Integriteit

De vakgroep NVM Business zet in op het bevorderen van professionaliteit gedurende de opleiding en (permanente) educatie en het instellen van gedragscodes en het toezicht op naleving daarvan.

NVM Business
www.nvm.nl

Fakkelstede 1
3431 HZ Nieuwegein
(030) 608 51 85

samen
in business

