

Regio-analyse Zuid-Nederland

'Het leegstandsrisico wordt hier hoger ingeschat'

Een trend die al langer gaande is in Zeeland, is het vertrek van de grote bedrijven. Neem het oer-Zeeuwse Roompot, inmiddels gefuseerd met Landal en vertrokken naar Amsterdam. Daar staat tegenover dat er ook bedrijven zijn die de regio juist opzoeken, vanwege de ruimere arbeidsmarkt. **Rick Hengst:** 'Overall blijft het kantorenaanbod redelijk stabiel. Door transformaties is de leegstand gering in onze regio.'

In de Zeeuwse markt gaat het vooral om het MKB en de grotere lokale bedrijven, zoals marketingbureaus, maar ook overheidsinstanties. Bij die laatste categorie wordt nog veel thuisgewerkt, dus veel vraag is daar niet. De arbeidsmarkt is inmiddels aan het kantelen, constateert Rick, waarmee het werven van personeel wat makkelijker wordt.

Winkeldochters

De grotere kantoorvloeren zijn veelal verouderd, zowel wat betreft inrichting als installaties. Rick: 'Die raak je gewoon niet meer kwijt. Het worden winkeldochters die op de plank blijven liggen. Het probleem is daarbij dat een eigenaar enorm moet gaan investeren, vaak zonder dat er een huurder is. Dat vindt men moeilijk. Maar soms kan het beter zijn om op voorhand tóch te >



Regio-analyse Zuid-Nederland

investeren, zodat je potentiële huurders een mooi kantoor kunt aanbieden. Aanbod creëert soms ook de vraag. Wat hier ook meespeelt is dat we in de regio veel kleinschalige beleggers hebben. Die gaan niet zomaar miljoenen investeren in een inbouwpakket als er geen gebruikers zijn.'

Splitsing

In tegenstelling tot de landelijke trend die neigt naar stationslocaties als vestigingsmilieu, is in Zeeland vooral de auto bepalend. Rick: 'De meeste mensen komen gewoon met de auto, dus de vraag is vooral naar goed bereikbare autolocaties met voldoende parkeergelegenheid.' Omdat het personeel van de meeste bedrijven, op de overheidsinstanties na, toch weer naar kantoor kwam

na corona, is het aanbod redelijk constant. 'Nieuwe kantoren worden snel verhuurd of verkocht, het zijn de verouderde panden die achterblijven. Daar ontstaat echt een splitsing. Er zijn ook te weinig goede nieuwbouwlocaties.'

Flinterdun

De markt in Zeeland voor de grotere oppervlakten vanaf 500 meter is een echte koopmarkt. Dat maakt het vaak lastig om precies het juiste product te vinden qua meters en locatie. Het gaat vaak om eigenaar-gebruikers, stelt Rick. 'Sporadisch wordt er gebouwd door een ontwikkelaar, die dan direct verhuurt aan een eindgebruiker. Maar het gaat bij deze omvang echt om een paar transacties per jaar. De markt is

flinterdun, het volume is laag. Ons dagelijkse werk draait echt om de kleinere oppervlaktes voor het MKB. Vandaar dat wij ook een breed georiënteerd kantoor zijn, de kantorenmarkt is hier gewoon niet zo omvangrijk. Dat heeft ook een voordeel: van ieder type dossier leer je weer wat!'

Voldoende voorraad

Het gebrek aan voldoende voorraad aan nieuwe kantoren is een groeiend probleem. Maar ook in Zeeland is bijbouwen moeilijk

vanwege een gebrek aan beschikbare grond. Rick Hengst: 'Je ziet dat ontwikkelaars het moeilijk vinden om in deze regio op risico een kantoor te bouwen. Want stel ik bouw een kantoor van 1.000 meter en er komen een paar partijen maar het past net niet. Het leegstandsrisico is hier gewoon groter. De lange doorlooptijd komt daar nog eens bij. Wat als over drie jaar de vraag er niet meer is? In de Randstad is dat allemaal niet zo'n probleem, je krijgt je gebouw toch wel gevuld. Bij ons wordt het risico veel hoger ingeschat.'

Wie is Rick Hengst?

Rick Hengst werkt als vestigingsmanager bij de afdeling Bedrijfsmakelaars van Sinke Komejan, een allround kantoor met vestigingen in Middelburg, Goes en Zierikzee. De focus ligt op Zeeland maar het netwerk is landelijk. 'Als makelaar zijn wij de spil in het web. We kennen alle partijen en organisaties en weten waar behoefte aan is. Dat persoonlijke contact en de meerwaarde die je daarvoor kunt bieden vind ik nog steeds het leukste van dit vak.'



'Ontwikkelaars vinden het moeilijk om in deze regio op risico te bouwen'