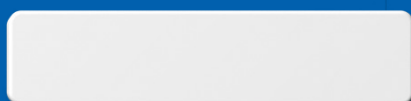




NVM
Business

VIERDE NVM BUSINESS INNOVATIECONGRES 2020



Hoofddijnen van digitaal congres onder leiding van **Jeroen Pauw**



Sander Heidinga



Onno Hoes



Jeroen Lokerse



Coen van Oostrom



Pieter Hendrikse



Renske Miedema



Antoon van de Water



Lesley Bamberger



Gijs Bessem



Wendy van der Horst



Jan Peters



Won Yip



Monique Casteel



Etienne van Unen



Henk Jagersma



Jos Melchers



Jeanette Hoekstra



Paul Oremus



Roel van de Bilt



Hein Wegdam



Ans de Wijn



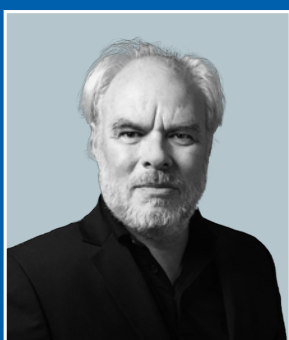
Mathijs Bouman



Tom Berkhout



Flip van Overhagen



Nico Dijkshoorn

In deze uitgave van NVM Business delen we inspirerende visies, innovatieve inzichten, actuele marktanalyses en strategische adviezen. Het fundament van nieuwe vooruitgang leggen we samen.

Alive & Kicking

Alive & kicking

You turn me on

You lift me up

Like the sweetest cup I'd share with you

You lift me up

Don't you ever stop, I'm here with you

Now it's all or nothing

'Cause you say you'll follow through

You follow me, and I, I, I follow you

Simple minds, 1985.

LEES DE VOLLEDIGE SONGTEKST →

De song staat voor NVM Business
symbool voor
veerkracht.





Toekomst & bestendigheid

NVM Business organiseert het Vierde Innovatiecongres met een duidelijke boodschap: het delen van inspirerende visies, innovatieve inzichten, actuele marktanalyses en strategische adviezen. We zijn ervan overtuigd dat innovatiekracht, inclusief de kansen die daarmee gepaard gaan, juist in deze buitengewone COVID-19-tijd bijdragen aan de toekomstbestendigheid van commercieel vastgoed en haar gebruikers.

De titel “Alive & Kicking” symboliseert de veerkracht die we samen tonen en de ideeën die we hebben in een jaar dat zijn gelijke niet kent. Van een voortzetting van de hoogconjunctuur tot diepe dalen als gevolg van een pandemie.

Maar 2020 is ook een jaar van verrassende hoogvliegers, die tegen de stroom in de dynamiek niet schuwen. Wij hebben innovatieve vondsten in kantoren van dichtbij gezien, die veel sneller dan normaal gelanceerd werden. Maar ook vastgoedeigenaren en retailers, die elkaar vonden en nu samen vooruit kijken.

In een coronatijdperk vol begrenzingen kijkt NVM Business vooral naar mogelijkheden. Wat kunnen wij wél doen met elkaar. Het maakt dat we met ons Innovatiecongres een primeur beleven: een digitale variant met absolute decisionmakers aan het woord. Wij zijn er trots op! Vooral omdat het zo belangrijk is dat we elkaar blijven vinden, zodat we als vastgoedsector kennis kunnen delen en onze meningen blijven aanscherpen, waar NVM Business als vereniging voor staat!

Midden in Q4 kijken we vooruit. Naar werken en winkelen in steden, naar retailvastgoed, vastgoedfinanciering, economie, economisch waarderen en het kantoor van de toekomst. Daar zetten wij ons allemaal, alive and kicking, voor in!

Tot ziens op het Vijfde NVM Business Innovatiecongres op 18 november 2021.

Sander Heidinga, Voorzitter NVM Business





Inhoud



Vastgoedadviseurs zijn cruciale schakels in succes van bedrijven



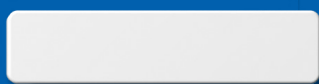
- Jeroen Pauw
- Kantoor van de toekomst is duurzaam én gezond



Bijna geen enkel kantoor is ontwikkeld volgens gezondheidsprincipes



De toekomst van het retailvastgoed



Meer toeristen en woningzoekenden door corona • Ook verhuurder profiteert van realistischer winkelhuur • Manhattan-gevoel in Bossche hotspot Paleiskwartier'



Corona heeft de kracht van de stad niet aangetast



Zonder horecabloed is er geen plaats voor je in deze sector



- Doorkijk naar toekomstige waarde stut vertrouwen in vastgoed
- Mathijs Bouman

“

Als we geen buitenlands talent, bedrijven en kapitaal kunnen aantrekken, loopt ons mooie sociale stelsel gevaar.

ONNO HOES is sinds
1 augustus 2019
NVM-voorzitter.

Cruciale schakels in succes van bedrijven

JEROEN LOKERSE

trad in 2007 in dienst bij
Cushman & Wakefield.
Hedendaags is hij managing
director van de Nederlandse
organisatie, lid van het
Strategic Leadership Team
EMEA en Global Recovery
Readiness Team.



Urgente ruimtelijke vraagstukken zijn alleen oplosbaar als bestuurders hun nek durven uit te steken, stelt NVM-voorzitter Onno Hoes. NVM Business kan daarin een belangrijke kennispartner zijn. De Randstad heeft daarbij de verplichting om de groeimotor van de Nederlandse economie te zijn, betoogt Jeroen Lokorse.

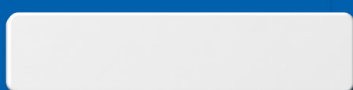
Onno Hoes ziet veel onzekerheid in de markt. Hij hoopt niet op een herhaling van 2008-2013. 'In de vorige crisis traptten markt en overheid op de rem, met als gevolg de huidige woningnood. Het zou rampzalig als nu ook weer alles stilvalt. Als de angst er weer insluipt bij bestuurders, gebeurt er niks meer. Vastgoedpartijen moeten daarom in deze coronatijd een goede partner van overheden worden. De vastgoedsector beschikt over genoeg kennis, kapitaal en lef om overheden van het tegendeel te overtuigen.'

LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL →

“

**Het belangrijkste
voor een goed debat
is urgentie.**

**Het moet ergens
over gaan**

**JEROEN PAUW**

wordt geprezen om zijn flair
en scherpe interviewstijl. In
1999 won hij een Gouden
Beeld met Kwestie van
kiezen en in 2004 werd
hij uitgeroepen tot TV-
persoonlijkheid van het jaar.



‘Minder financiering? Dat ligt genuanceerder!’

Als gevolg van de strengere wet- en regelgeving die voortvloeide uit de kredietcrisis, zouden (groot)banken vaker ‘nee’ zeggen tegen vastgoedontwikkelaars en -beleggers die bij hen aankloppen voor financiering. Volgens Roel van de Bilt (Rabobank Real Estate Finance) en Hein Wegdam (ING Real Estate Finance) behoeft dat beeld op z’n minst enige nuancering

Zeker, zowel Rabobank als ING gaan terughoudender om met financieringsverzoeken vanuit de retailwereld. ‘Maar dat doen we al jaren’, verzekert Roel van de Bilt, Director Rabo Real Estate Finance. ‘De coronacrisis heeft ons beleid op dat gebied niet wezenlijk veranderd, met dien verstande dat de concurrentie van ‘online’ voor fysieke winkels dit jaar zeker niet minder is geworden. Maar vergeet niet dat corona op retailgebied ook winnaars heeft opgeleverd, zoals supermarkten en bouwmarkten.’



ROEL VAN DE BILT

Director Rabo Real Estate Finance (sinds november 2016)
Vorige functies: Diverse functies binnen FGH Bank (1993-2017), waaronder die van statutair directeur (2010-2017).

[LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL](#) ➔



HEIN WEGDAM

Director Sustainable and Innovative Real Estate Products bij ING Real Estate Finance (sinds juni 2018)
Vorige functies: Diverse functies binnen ING (2011-2018), waaronder Sustainable finance-team Asia.

Bijna geen enkel kantoor is ontwikkeld volgens gezondheidsprincipes

De Randstad kan geen 1 miljoen extra huishoudens huisvesten, stelt JLL-ceo Pieter Hendrikse. De bevolkingsgroei moet neerslaan in de provincie. Coen van Oostrom wil de Randstad juist verder verstedelijken. De grootste uitdaging volgens de Edge founder & ceo is de kantorenvorraad gezond, duurzaam en slim te maken.

Tot corona richtten we ons leven in rondom ons werk. Die tijd is voorbij, meent Hendrikse. 'Dat dure, kleine huis in de Randstad was noodzakelijk om die baan in de grote stad te krijgen. Na 8 maanden corona ervaren we dat werken en winkelen prima vanuit huis kan. Ook na corona zie ik ons de helft van de werkweek thuiswerken.

[LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL](#) ➔

COEN VAN OOSTROM

begon zijn carrière in 1995 als projectmanager bij Wilma. In 1997 richtte hij OVG Real Estate op, dat uitgroeide tot de grootste ontwikkelaar van duurzame kantoren met ook vestigingen in Duitsland en de VS. In 2018 volgde de transformatie naar EDGE, ontwikkelaar van slimme en gezonde kantoren.

PIETER HENDRIKSE

is sinds 2017 ceo van vastgoedadviseur JLL. Hendrikse is de oprichter van Inrev en de bestuurder die ING REIM uitbouwde tot een van de grootste vastgoedvermogensbeheerders ter wereld en doorverkocht aan CBRE Global Investors. Tot 2016 bleef hij ceo van CBRE GI.



A photograph of three men in business attire against a blue background with geometric shapes. The man on the left is bald, smiling, and has his arms crossed. The man in the center is standing, wearing a grey blazer over a black turtleneck. The man on the right is sitting, wearing a dark sweater. There are blue circles and a horizontal bar in the background.

De toekomst van het retailvastgoed

In het heetst van de strijd - de horeca is gesloten, winkelstraten zijn verlaten en retailers hebben het logischerwijs ontzettend zwaar - vragen we de top van de markt om een vergezicht: wat moet er gebeuren om het centrum van de stad straks weer te laten glimlachen?

VLNR: Vastgoedeigenaar Lesley Bamberger

NVM Business-lid Gijs Bessem

Retailer Jan Peters

“

Ik hou van compacte binnensteden. De groei moet komen vanuit het centrum, waarbij we moeten waken dat we makkelijk ergens wat neerzetten, omdat groei buiten de ring, niet de oplossing is.

**LESLEY BAMBERGER**

is chief executive officer van Kroonenberg Groep BV. Hij is onder andere eigenaar van diverse vooraanstaande winkelcentra en winkelpanden in de kerngebieden van steden, waaronder de Kalverstraat in Amsterdam.

“

Ik zie lege winkelstraten en illegale coronafeesten. De hunkering naar samenzijn en gezelligheid is enorm. Dat geldt voor de gehele maatschappij. En dat raakt ons vak. Er is een duidelijke correlatie tussen reuring en de waarde van retailvastgoed.

**GIJS BESSEM**

is managing partner bij KroesePaternotte. In maart en april was hij mede betrokken bij het steunakkoord voor de huuropschorting in de retail- en vastgoedsector. Een lobby van jewelste voor de NVM Business-makelaar.

“

De verliezen bij schoenen- en fashionretailers zijn enorm. Verhuurders moeten een deel van de pijn nemen, zeker nu door de tweede COVID-golf de belangrijkste maanden van het jaar de omzetten in de winkels weer dramatisch gedaald zijn en waarschijnlijk ook de eerste helft van 2021.

**JAN PETERS**

is ceo en oprichter van jeansketen Score en Chasin'. In Nederland is hij eigenaar van 70 winkels en in België van 5. In Duitsland is zijn merk Chasin' te vinden in 200 shop-in-shops, waarbij hij over twee jaar mikt op 500 shop-in-shop-verkooppunten.

LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL →

Dynamiek in de regio

Commercieel vastgoed is niet een kwestie van een vergrootglas op de Randstad. De motor van de economie - werken en recreëren - draait in alle windstreken van het land. Zeven NVM Business-leden geven een update vanuit de regio. COVID-19 speelt uiteraard een prominente rol. Maar er is meer.



“

Manhattan-gevoel
in Bossche hotspot
Paleiskwartier

Antoon van de Water
Wendy van der Horst

In Rivierenland en Den Bosch vindt de meeste dynamiek plaats op de logistieke vastgoedmarkt. Bovendien weten ondanks de coronacrisis steeds meer bedrijven en woningzoekenden het strategisch gelegen Den Bosch te vinden.



Jeanette Hoekstra
Monique Casteel

Leeuwarden is meer dan ooit in trek als woon-, toeristen- en studentenstad, weet bedrijfsmakelaar [Jeanette Hoekstra](#).

Historische steden in Oost-Nederland blijven sterk, in kleinere kernen is transformatie het toverwoord, stelt BMO-directeur [Monique Casteel](#).

ACHTERGROND



VLNR:
Flip van Overhagen
Renske Miedema
Ans de Wijn

Makelaars die zich in coronatijd onderscheiden, krijgen opdrachtgevers voor het leven, stelt **Flip van Overhagen**. **Renske Miedema** doet er alles aan om winkelgebieden voor leegbestand te behoeden.



LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL →

Meer toeristen en
woningzoekenden
door corona



video Antoon
van de Water



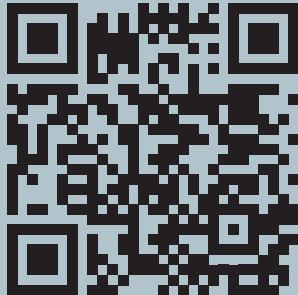
video Wendy
van der Horst



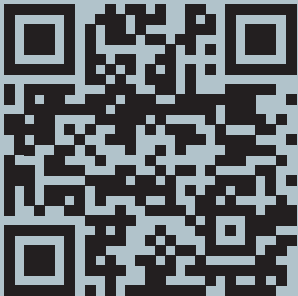
video Jeanette
Hoekstra



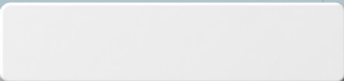
video Monique
Casteel



video Renske
Miedema



video Flip van Overhagen
en Ans de Wijn



“

Juist de horeca is de best georganiseerde sector als het om coronapreventie gaat.

WON YIP

Als kind hielp Won Yip zijn ouders al in hun Chinese restaurant in Brabant en later in Zeeland. In 1989 opende Yip zijn eerste café in Goes, in 1990 volgde café Zwart in Amsterdam. Nu exploiteert hij onder meer zeven horecazaken en is mede-eigenaar van restaurantketen Sushi Samba.



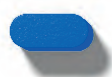
Zonder horecabloed is er geen plaats voor je in deze sector

De tweede coronagolf maakt het eerder voorspelde bloedbad in de horecasector nog aannemelijker. Veel horecaondernemers hebben echter nieuwe verdienmodellen ontdekt. Als omzethuur wordt ingevoerd, overfinanciering wordt tegengegaan en hobbyisten geweerd, ontstaat een veel robuustere sector.

Terwijl Nederland het coronavirus tot maart afdeed als een Chinees probleem, waarschuwde Won Yip eind januari al dat het coronavirus ons land keihard zou treffen. Met grote horecazaken in hartje Amsterdam als Café Zwart, Majestic, Simply Fish en Sushi Samba voelt Yip als geen ander de economische pijn. 'De afgelopen drie jaar heb ik al mijn zaken grootschalig verbouwd in opmaat naar recordjaar 2020. Nu moet ik constateren dat ik 100 procent van mijn doelstellingen niet heb gehaald. In juli en augustus kwamen er weer wat toeristen naar Amsterdam en nam ik zelfs nieuw personeel aan. Ook opende ik een foodhall op de vernieuwde Noordboulevard van 1.300 m2 in Scheveningen. Maar toen vanaf eind september Duitsers en Belgen wegbleven, stortte de hele boel weer in.'



LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL →



ETIENNE VAN UNEN

In 2013 werd Etienne van Unen gevraagd een retailafdeling te starten bij Colliers International. In 2016 richtte hij daar de Food & Beverage-tak op. Hij is daar director en ook co-head EMEA Retail.



Corona heeft de kracht van de stad niet aangetast

Ook in crisistijd blijft de stad een magneet die talent en bedrijven aantrekt. Amsterdam en Rotterdam zijn daarom vastbesloten zich uit de coronacrisis te investeren. Om straks een stedelijk hartinfarct te voorkomen, zijn nu wel miljarden nodig voor nieuwe infrastructuur.

Net als dit voorjaar treft de tweede coronagolf Amsterdam van alle steden het zwaarst. 'Amsterdam is veruit de belangrijkste toerisme-, horeca-, cultuur- en evenementenstad van Nederland, met Schiphol de hardst geraakte sectoren. Amsterdam en het Rijk geven steun waar het kan, zodat zoveel mogelijk bedrijven het overleven. Wel was de markt vóór corona volstrekt overspannen; teveel toeristen, te volle kantoren en te weinig woningen. Nu ontstaat er weer wat lucht', verklaart Henk Jagersma, gemeente Amsterdam.

WAT ZIEN WE HIER

Knooppunten in de stad.

Stationsgebied Rotterdam.



**HENK JAGERSMA**

is sinds 2018 stedelijk
directeur van het cluster
Ruimte en Economie bij

de gemeente Amsterdam. Tussen 2008 en 2017 was hij directievoorzitter van Syntrus Achmea Real Estate & Finance, daarvoor directeur van Staedion en directeur Stedelijke Ontwikkeling van Den Haag.

“

Langs een nieuwe metro
naar Schiphol kunnen
we 85.000 woningen
ontwikkelen

**JOS MELCHERS**

is vanaf 2017 directeur
Gebiedsontwikkeling Cluster
Stadsontwikkeling bij

gemeente Rotterdam. Hij werkte maar liefst 28 jaar bij MAB Development, tussen 2000 en 2015 als managing director. In 2016 was hij een jaar directeur Ontwikkeling bij MRP Development.

**PAUL OREMUS**

is sinds 2013 country manager
en vanaf 2016 ook fund
manager Dutch Residential
Fund van CBRE Global
Investors EMEA. Oremus
begon al in 1998 bij ING REIM,
dat in 2011 door CBRE Global
Investors werd overgenomen.

**WAT ZIEN WE HIER**

Knooppunten in de stad.

Stationsgebied Amsterdam.

LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL →



Doorkijk naar toekomstige waarde stut vertrouwen in vastgoed

Nederlandse taxateurs moeten ervoor waken vastgoed net als in Angelsaksische landen puur tegen marktwaarde te waarderen. Ook de waardebepaling op middellange termijn moet een rol spelen. Dat stelt professor of real estate Tom Berkhout van Nyenrode Business Universiteit.

Vorig najaar publiceerde NVM Business de uitgave Economisch waarderen van vastgoed.¹ Deze publicatie had de bestendige waarde van vastgoed op de lange termijn als onderwerp. Dit waardebegrip kwam nadrukkelijk in beeld tijdens de laatste financiële crisis die werd ingeluid door de val van Lehman Brothers. Kort daarna werd het begrip ‘reële economische waarde’ geïntroduceerd door de Europese Centrale Bank en in de Nederlandse praktijk toegepast bij SNS Property Finance bij de waardering van de vastgoedleningen portefeuille, die uitmondde in de nationalisatie van SNS Reaal.

[LEES HET VOLLEDIGE ARTIKEL](#) →



Goed opgeleide taxateurs kunnen het marktvertrouwen terugbrengen en transacties weer op gang laten komen



TOM BERKHOUT

Professor of Real Estate

Director Nyenrode Real Estate Center

Academic Director Master of Tax Law

Chairman Competence Center Real Estate of the Dutch Tax Authorities

Visiting professor of Real Estate and of Tax Law at the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA, Moscow).

5 economische conclusies van Mathijs Bouman

2020: een jaar van crisis. Een jaar van doemdenken én omdenken. Wat ging er mis? En wat ging er goed? We vroegen het aan journalist en econoom Mathijs Bouman.

1

De overheid trad op toen het nodig was. Een alfabet aan noodmaatregelen, van NOW, TOGS en TOZO tot TVL, COL en BMKB. Hierdoor houden werknemers inkomen en gaan ondernemers niet failliet. De recessie doet veel minder pijn.

2

Een zomer van herstel. De internationale economie veerde weer op in de zomer. Industrie en handel trokken aan. Veel sneller dan verwacht. Er zat een duidelijk V-vorm in.

3

Monetair beleid blijft extreem ruim.
Rente negatief, buffereisen banken opgeschort en enorme opkoopprogramma's. Krediet blijft extreem goedkoop en schulden goed betaalbaar.

4

Huizenmarkt blijft historisch positief.
Huizenprijzen boeken record op record. En gecorrigeerd voor inflatie zijn we vrijwel terug op het hoogste punt ooit. De betaalbaarheid blijft prima, dankzij een combinatie van lage rente en NOW. Huizenkopers zijn blijkbaar niet bang voor de recessie.

5

Europa werkt samen.
Het grootste gevaar voor langetermijn-investeerders? Onrust in het eurogebied en crisis in de monetaire unie. Maar de euro staat er juist door de coronacrisis sterker voor. De ECB laat de tanden zien en lidstaten hebben eindelijk een enorm noodfonds opgetuigd. De unie wordt al meer een echte unie.



De verstedelijking neemt toe.



Zie jij nieuwe ruimte voor vastgoed?

Nederland trekt naar de stad. Het gebrek aan vierkante meters groeit met de dag. Steden hebben immers veel te bieden. Maar de aantrekkingskracht van de stad zorgt ook voor uitdagingen. Wie nu nog ruimte voor commercieel vastgoed wil vinden moet buiten de gebaande paden kunnen denken. En dus ook buiten de stad. Daarom verenigt NVM Business vastgoedprofessionals met uiteenlopende kennis en ervaring: zowel landelijk als regionaal. Ook voor jou.

NVM Business. Samen versnellen.

Cruciale schakels in succes van bedrijven

Urgente ruimtelijke vraagstukken zijn alleen oplosbaar als bestuurders hun nek durven uit te steken, stelt NVM-voorzitter Onno Hoes. NVM Business kan daarin een belangrijke kennispartner zijn. De Randstad heeft daarbij de verplichting om de groeimotor van de Nederlandse economie te zijn, betoogt Jeroen Lokerse.

Onno Hoes ziet veel onzekerheid in de markt. Jij hoopt niet op een herhaling van 2008-2013. 'In de vorige crisis traptten markt en overheid op de rem, met als gevolg de huidige woningnood. Het zou rampzalig als nu ook weer alles stilvalt. Als de angst er weer insluipt bij bestuurders, gebeurt er niks meer. Vastgoedpartijen moeten daarom in deze coronatijd daarom een goede partner van overheden worden. De vastgoedsectore beschikt over genoeg kennis, kapitaal en lef om overheden van het tegendeel te overtuigen.'

'Het Nederlandse poldermodel voldoet volgens de NVM-voorzitter op dit moment niet en is toe aan herijking. Er is beloofd dat een volgend kabinet de ruimtelijke regierol na tien jaar afwezigheid weer zal oppakken. De Nationale Omgevingsvisie dient daarbij als leidraad. De visie ziet er goed uit, maar het gaat over de ruimtelijke indeling op de lange termijn. Over acute problemen als de woningnood gaat het niet. De valkuil is dat we weer vervallen in heel veel gepraat met heel veel belangengroepen en er concreet niets gebeurt.' Hoe het wel moet, ervaaarde hij als gedeputeerde van Noord-Brabant. 'In mijn tijd hebben we Brabant-Stad opgezet, waarin vijf grote steden en de provincie samen belangrijke besluiten namen voor 2,3 miljoen mensen. We kregen zaken voor elkaar, omdat onze neuzen dezelfde kant opstonden en we elkaars vuur zagen. Bovendien voorkwamen we ruimtelijke miskleunen, zoals buurgemeenten die beide een logistieke hotspot willen ontwikkelen. Ik pleit voor een landelijk orgaan dat een actieve regierol neemt. Daarvoor hebben we wel bestuurders en ambtenaren nodig die hun nek durven uit te steken.'

Dat is een uitgelezen moment voor NVM Business om een vertrouwensrol te bemachtigen, stelt Hoes. 'We moeten de kans grijpen om een kennispartner te worden. Onze makelaars beslaan 90 procent van de markt en beschikken over een steeds grotere hoeveelheid data. Deze data toont niet alleen aan hoe de huidige markt zich ontwikkelt, maar heeft ook een voorspellende waarde. Hiermee kunnen we voor overheden de commerciële vastgoedbehoefte en benodigde infrastructuur per regio inzichtelijk maken. Zo kan NVM Business bijdragen aan een beter ruimtegebruik. Even urgent is de verduurzaming van de bestaande vastgoedvoorraad. Onze leden beschikken over enorm veel kennis, maar dragen die nog te weinig uit. Als we dat wel doen, kan Nederland in 2030 voldoen aan de Parijs-doelstellingen.'

Dankzij een reorganisatie in 2019 verkeert Cushman & Wakefield in coronatijd in goede doen, verklaart managing director Jeroen Lokerse. 'Omdat we al in 2018 of 2019 een downturn verwachtten, hadden we de organisatie er vorig jaar op voorbereid. Zo hebben we ons Capital Markets-team verkleind van 45 naar 30 man en afscheid genomen van een paar honderd kleine opdrachten en opdrachtgevers waar wij onvoldoende toegevoegde waarde konden bieden. We willen in de hele vastgoedcyclus een datagedreven professional services company zijn waarbij partnership en lange termijn relaties centraal staan.'

Net als in de vorige crisis ziet Lokerse weer blinde paniek over de kantorenmarkt ontstaan. 'Die overshooting is nergens voor nodig. Er is niet teveel maar te weinig goede kantoorruimte. Deze coronacrisis bewijst dat kantoren relevanter dan ooit zijn. Het is niet te doen om volledig vanuit huis te presteren of leiding te geven. Goed werkgeverschap zal de komende jaren belangrijker worden. De basis daarvan is het creëren van een veilige, gezonde maar bovenal een plezierige werkomgeving. Nu onderschatten we het belang van het fysieke en mentale welzijn van medewerkers.'

Vanuit zijn internationale perspectief maakt Lokerse zich grote zorgen over de mondiale concurrentiekracht van Nederland. 'We slagen er niet in onszelf te verenigen en grote bedrijven te trekken. Sterker, de hoofdkantoren van organisatie als Unilever en mogelijk Shell verdwijnen uit Nederland. Als we geen buitenlands talent, bedrijven en kapitaal kunnen trekken, ben ik bang dat ons mooie sociale stelsel gevaar loopt. Hoe kan het dat provincies onderling knokken om de komst van het Europese hoofdkantoor van Tesla en Berlijn er met de hoofdprijs vandoor gaat? Premier Rutte had Elon Musk moeten uitnodigen en hem rondleiden op de al bepaalde locatie.'

De Randstad biedt volgens hem de beste vestigingsplaats ter wereld. 'Wij zijn Holland Metropole, een stadstaat met prachtige groene buitenwijken, een ongelooflijk hoge levenskwaliteit met de beste infrastructuur, een voorbeeldig onderwijs- en zorgstelsel en bijna alle voorzieningen op loop- en fietsafstand. Het is naïef te denken dat we bedrijven kunnen dwingen zich in de provincie te vestigen. De Randstad heeft de verplichting om de groeimotor van de Nederlandse economie te zijn. Grote steden als Amsterdam zijn helemaal niet vol. Juist door te verdichten kunnen we de kwaliteit van leven verhogen en nog beter laten aansluiten bij de wensen en eisen van jonge generaties.'

Onno Hoes: 'De randstad en zuidoost Brabant zijn ontegenzeggelijk de motoren van de Nederlandse economie, corona leert echter dat 'bovenop' je werk wonen niet voor iedereen noodzakelijk is. De woonmilieus buiten de grote steden en in de provincies bieden hiervoor gelukkig steeds meer emplooi.' •

‘Minder financiering? Dat ligt genuanceerder!’

Als gevolg van de strengere wet- en regelgeving die voortvloeide uit de kredietcrisis, zouden vastgoedfinanciers vaker ‘nee’ zeggen tegen vastgoedontwikkelaars en -beleggers die bij hen aankloppen voor financiering. Volgens Roel van de Bilt - Rabobank Real Estate Finance - en Hein Wegdam - ING Real Estate Finance - behoeft dat beeld op z'n minst enige nuancering

Zeker, zowel Rabobank als ING gaan terughoudender om met financieringsverzoeken vanuit de retailwereld. ‘Maar dat doen we al jaren’, verzekert Roel van de Bilt, Director Rabo Real Estate Finance. ‘De coronacrisis heeft ons beleid op dat gebied niet wezenlijk veranderd, met dien verstande dat de concurrentie van ‘online’ voor fysieke winkels dit jaar zeker niet minder is geworden. Maar vergeet niet dat corona op retailgebied ook winnaars heeft opgeleverd, zoals supermarkten en bouwmarkten.’

Die analyse wordt bevestigd door Hein Wegdam, Director Sustainable and Innovative Real Estate Products bij ING Real Estate Finance, ‘Ons financieringsvolume in Nederland is in 2020 stabiel gebleven. Voor zowel residentiële, winkels als kantoren geldt dat we wegblijven van de randen van de vastgoedmarkt. We gingen en gaan voor kwalitatief hoogstaande proposities. En aan snel scoren in de vorm van bijvoorbeeld forward funding doen we niet: vastgoedontwikkelingen financieren we alleen als we overtuigd zijn van de toegevoegde waarde van het eindresultaat.’

Hoofd koel houden

Volgens Van de Bilt is ook Rabo Real Estate erin geslaagd het financieringsvolume in 2020 stabiel te houden. ‘Met de bedoeling de marktwerking niet te verstoren, hebben we meteen gezegd: we moeten het hoofd koel houden en het gezonde verstand bewaren. Dat is gelukt: nieuwe financieringen en herfinancieringen zijn gewoon doorgegaan, met een stabiel financieringsvolume van ruim 20 miljard euro als resultaat.’

In het verlengde daarvan heeft Rabobank volgens Van de Bilt overheidsmaatregelen als het Borgstellingskrediet Corona (BMKB-C) maximaal ondersteund. ‘En conform de afspraken in NVB-verband en het retailakkoord zijn we ook in de vastgoedsector coulant omgegaan met aanvragen van uitstel van aflossing. Uitgangspunt is dat de liquiditeit in de markt aanwezig blijft en dat we zo snel mogelijk terugkeren naar een gezonde situatie waarin een bedrijf weer in staat is de lening terug te betalen.’

Coronacrisis of niet, volgens Wegdam was het aantal verzoeken om uitstel van aflossingen vanuit de vastgoedsector minimaal. ‘Afgelopen zomer viel het zelfs helemaal stil. Dat kan te maken hebben met het laatcyclische karakter van de vastgoedsector. Het effect komt altijd later dan in sectoren als de retail, de horeca en het toerisme.’

Betrouwbaar en snel

Geluk bij een ongeluk is volgens Wegdam dat de coronacrisis de digitaliseringsslag binnen ING nog meer heeft versneld. ‘Daardoor kunnen we financieringsaanvragen nog sneller afhandelen. Het streven is om in de meeste gevallen binnen 48 uur indicatief uitsluitsel te geven. Naast betrouwbaarheid is ook die snelheid belangrijk: ook als een aanvraag niet wordt gehonoreerd, is het belangrijk dat een klant dat zo snel mogelijk weet zodat hij of zij verder kan.’ Van de Bilt is dat met hem eens. ‘Maar de versnelde digitalisering van alle processen ten spijt, is een langere doorlooptijd soms onvermijdelijk. Dat geldt voor vastgoedmarktsegmenten waarin onder invloed van corona minder marktwerking is, zoals de retail. Het taxeren van een winkelvastgoedportefeuille kost daardoor meer tijd.’

Energielabel C

Door de coronacrisis zou je het bijna vergeten maar richting 2023, kantoren moeten dan minimaal Energielabel C hebben, tikt de klok gewoon door. Wegdam: ‘Het gebruik van kantoren gaat veranderen. Ze worden een soort clubhuis voor de gebruikers. Eigenaren moeten daar wat mee, om hun bezit courant te houden, en ik ben ervan overtuigd dat veiligheid, gezondheid en duurzaamheid daarbij hand in hand gaan. Dat de focus van veel beleggers momenteel vooral gericht is op overleven, neemt niet weg dat de noodzakelijke verduurzaming nog steeds topprioriteit heeft.’

Van de Bilt signaleert wat meer terughoudendheid en kan in het verlengde daarvan niet wachten tot de coronacrisis voorbij is. ‘In de wetenschap dat de deadlines niet veranderen, zal de verduurzaming van de gebouwde omgeving straks weer meer dan ooit bovenaan alle agenda's staan. Ik heb het idee dat de mindset onder invloed van corona aan het veranderen is: het kantoor van de toekomst moet niet alleen duurzaam maar ook coronaproof en gezond zijn.’ •

Bijna geen enkel kantoor is ontwikkeld volgens gezondheidsprincipes

De Randstad kan geen 1 miljoen extra huishoudens huisvesten, stelt JLL-ceo Pieter Hendrikse. De bevolkingsgroei moet neerslaan in de provincie. Coen van Oostrom wil de Randstad juist verder verstedelijken. De grootste uitdaging volgens de Edge founder & ceo is de kantorenvorraad gezond, duurzaam en slim te maken.

Tot corona richtten we ons leven in rondom ons werk. Die tijd is voorbij, meent Hendrikse. 'Dat dure, kleine huis in de Randstad was noodzakelijk om die baan in de grote stad te krijgen. Na 8 maanden corona ervaren we dat werken en winkelen prima vanuit huis kan. Ook na corona zie ik ons de helft van de werkweek thuiswerken. Ik verwacht, én zie reeds, een trek uit de stad. Velen prefereren een groter, goedkoper huis in een groene omgeving boven een kleine woning in de dure, overvolle stad als ze maar twee dagen naar de Randstad hoeven voor werk. Niet dat ik kantoren zie leeglopen. We zijn sociale wezens en hebben het kantoor nodig als cultuurvormer. Maar ik verwacht wel een andere inrichting van het kantoor. Van een kantoor van 1.000 m2 zal 400 m2 nodig zijn voor meet & greet en beleving, 350 m2 voor creatie en teamoverleg en slechts 250 m2 voor concentratie.'

Deze coronacrisis moeten we volgens de JLL-ceo aangrijpen om de woningmarkt beter te verspreiden. 'De komende 20 jaar neemt het aantal huishoudens toe met 1 à 2 miljoen. Het slaat nergens op de Randstad vol te bouwen. We moeten de Randstad ontspannen en woningen en voorzieningen bouwen waar ruimte is. Maak provinciale steden als Almere, Zwolle, Amersfoort, Apeldoorn, Arnhem, Nijmegen en Eindhoven grootstedelijker. Veel belangrijker; zet de 70 procent landbouwgrond waaruit Nederland bestaat in om de bevolkingsgroei op te vangen. We gebruiken ons land voor dierenhuisvesting in plaats van mensenhuisvesting. Het is nogal wat om dure bouwgrond te vervuilen voor de export van vlees en melk.

De overheid moet grootschalige bouwlocaties aanwijzen en de landbouwers een goede uitkoopregeling bieden.'

De Nederlandse pensioenfondsen kunnen hieraan bijdragen door te beleggen in eigen land. 'Dan kunnen we ook eindelijk de broodnodige infrastructurele verbeteringen doen, zoals een snelweg naar Zeeland, een Lelylaan naar Groningen, verbreding van begin tot eind tussen Rotterdam en Amsterdam en betere treinverbindingen, waaronder van Den Haag naar Brussel en Parijs. Om deze plannen uit te voeren, hebben we wel politieke leiders nodig. Helaas prátén we alleen in dit land en iedere vier jaar verandert het beleid weer, zowel nationaal als lokaal. Ik zie de rol van de makelaar als het, naast het bij elkaar brengen van vraag en aanbod, ook adviseren van een beter ruimtegebruik. Nederland is te klein om dit niet belangrijk te vinden.'

Coen van Oostrom heeft een diametraal tegengestelde visie. 'We moeten de verstedelijking beperken tot de Randstad en de rest van Nederland ecologisch goed houden. Het heeft geen zin om kantoren in Arnhem te bouwen. We hebben kantoren rond Schiphol nodig, want daar is de vraag. Als corona iets heeft duidelijk gemaakt, is het hoe onmisbaar het kantoor is. Ik heb nog nooit zulke bedrukte gezichten gezien nadat ons kantoor vanwege de tweede golf weer op slot ging. Er is een overschot aan middelmatige kantoren en een groot tekort aan Paris-proof kantoren. Een kantorenstop zoals in de vorige crisis moeten we niet weer laten gebeuren', waarschuwt de Edge founder & ceo.

Met Edge heeft hij zelf genoeg werk omhanden. 'In Nederland hebben we enkele tienduizenden vierkante meters in aanbouw. Ook in Berlijn en Londen ontwikkelen we projecten. We ontwikkelen momenteel een houten kantoor voor Vattenfal in Berlijn, realiseren Valley op de Zuidas en gaan het voormalige PostNL-hoofdkantoor in Den Haag Beatrixkwartier renoveren en uitbreiden. Op tien locaties voelen we hoe de temperatuur is. Maar het is lastig een propositie te doen nu het marktvertrouwen ontbreekt en huurprijzen en rendementen lastig te voorspellen zijn. Bovendien valt de nieuwbouwmarkt in het niet bij de renovatiemarkt.'

De grootste opgave is kantoren gezond, duurzaam en slim te maken, verklaart Van Oostrom. 'Edge is drie jaar geleden begonnen met gezonde gebouwen. Dat blijkt een schot in de roos, helemaal nu we in een pandemie zitten. Van de 50 miljoen m2 kantoorruimte in Nederland, is 49 miljoen m2 niet ontwikkeld volgens gezondheidsprincipes. Als we raden van bestuur vroegen naar hun behoefte aan een nieuw kantoor, werd ons meestal nee verkocht. Nu krijgen we van alle kanten verzoeken om bestaande kantoren gezond te maken. Niet alleen op de zakelijke markt maar ook vanuit scholen, universiteiten en overheden.'

De technologie staat volgens hem nog in de kinderschoenen. 'Onze sensoren meten hoeveel mensen er in een ruimte zitten en welke luchtkwaliteit nodig is, waarna de lucht wordt verversd. Huurders kunnen zelfs online vergader- en kantoorruimtes boeken waarbij de luchtverversing onmiddellijk begint. Zo is de luchtkwaliteit bij betreding al op peil. Wat nog niet mogelijk is, is de data uit sensoren te koppelen aan de hardware in een gebouw. Zo moet een airconditioner nog handmatig worden bediend. Zodra die connectieve data er wel is, krijgen we zelflerende gebouwen zonder menselijke interventie.'

Makelaars raadt hij aan minder transactiegericht te zijn en nieuwe markten aan te boren. 'Zo zijn veel bedrijven en maatschappelijke instellingen vastgoedeigenaar, terwijl het ze aan kennis ontbreekt. De behoefte om te professionaliseren is enorm, maar ze zijn bang voor marktpartijen. NVM Business kan die angst wegnemen en uitleggen hoe een professionele ontwikkelaar subsidies kan aanvragen, de panden herontwikkelen en een deel afstoten.' •

De toekomst van het retailvastgoed

In het heetst van de strijd - de horeca is gesloten, winkelstraten zijn verlaten en retailers hebben het logischerwijs ontzettend zwaar - vragen we de top van de markt om een vergezicht: wat moet er gebeuren om het centrum van de stad straks weer te laten glimlachen?

Vastgoedeigenaar Lesley Bamberger

Ik hou van compacte binnensteden. De groei moet komen vanuit het centrum, waarbij we moeten waken dat we makkelijk ergens wat neerzetten, omdat groei buiten de ring, niet de oplossing is. In die compacte binnenstad ben ik heel erg van wonen, werken en winkelen. Die combinatie, dat is de formule, want waar mensen wonen, doen ze inkopen, en waar mensen werken, willen ze wonen. Dat betekent dus concreet dat je naar een goede mix van functies moet kijken.

Je kan er niet omheen dat er te veel winkels zijn in Nederland. Dat leidt tot structurele leegstand. Dan moet je de mogelijkheden van clustering of herontwikkeling onderzoeken. Dat kan een oplossing bieden. Als je in staat bent om vastgoed te transformeren op dezelfde plek en daarmee voorziet in de behoefte wonen-werken-winkelen, dan is het goed. Dat zag je ook in de vorige crisis, de financiële crisis, toen veel kantoorpanden tot hotels werden getransformeerd. Lange-termijn-verdedigbaar-vastgoed noem ik dat.

Dat kan natuurlijk niet overal. De Kalverstraat wordt nooit groter en wordt nooit kleiner. Dat is een feit. Het is nu even lastig dat daar geen toeristen lopen, maar daar maak ik me op de langere termijn helemaal geen zorgen over, daar hoeft je niet in te dikken. Maar kijk naar Winkelcentrum Hoogvliet in Rotterdam. Dat is een mooi voorbeeld van hoe het wél kan.

Het is al langer bekend dat winkelruimte op de verdieping moeilijk verhuurbaar is. Daardoor hadden we op die plek leegstand. We zijn winkelruimten gaan herontwikkelen naar woningen. Dat brengt levendigheid en kwaliteit in het gebied. We hebben er inmiddels in fases bijna dertig opgeleverd. Het is een nieuwe kijk en een groot succes. •

NVM Business-lid Gijs Bessem

Ik zie lege winkelstraten en illegale coronafeesten. De hunkering naar samenzijn en gezelligheid is enorm. Dat geldt voor de gehele maatschappij. En dat raakt ons vak. Er is een duidelijke correlatie tussen reuring en de waarde van retailvastgoed.

Op dit moment is het natuurlijk niet rooskleuring voor de retailers in de grote steden. Het bewijs zit in de kassa. We moeten de crisis dus zien door te komen. Daarna zal er marktwerking plaatsvinden. De randen vallen meer af en de kernen zullen stabiliseren. Na de crisis zullen daar weer duizenden mensen over straat lopen om te winkelen en recreëren. Daar geloof ik heilig in.

Het succes komt overigens niet vanzelf terug. Juist nu moeten we inspelen op wat komen gaat. Vastgoedeigenaren zullen verantwoordelijkheid moeten nemen door onder andere te investeren in het bestaande vastgoed. Anderzijds draait het natuurlijk om de verleiding en daar kan door retailers nog een wereld gewonnen worden.

Kijk naar de grote internationale voorbeelden. H&M had het goed begrepen. Die hingen alle abri's vol met schaars geklede vrouwen. Abercrombie & Fitch volgde met sixpacks. Nike doet het anno nu op een andere manier. Na een sneak preview gezien te hebben, mag je bieden op de nieuwe schoen.

Kruip in het hoofd van de consument. Net zoals Coolcat in de jaren '80 deed. Nu is Coolcat failliet. De vraag is namelijk veranderd. Een spijkerbroek kopen in een beton-look-winkel met stalen frames, dat hebben de jongeren nu ook wel eens gezien. En zeg niet: ze kopen nu alles online. Want dat is gewoon niet waar. Ze kopen óók online. Maar het liefste willen ze de stad in. Net als ik. •

Retailer Jan Peters

De verliezen bij schoenen- en fashionretailers zijn enorm. Verhuurders moeten een deel van de pijn nemen, zeker nu door de tweede COVID-golf de belangrijkste maanden van het jaar de omzetten in de winkels weer dramatisch gedaald zijn en waarschijnlijk ook de eerste helft van 2021. Het goede nieuws is dat we in juli, augustus onmiddellijk herstel hebben gezien. Als we straks over zes of negen maanden écht COVID-19 de baas zijn dan ben ik ervan overtuigd dat de omzetten zich weer onmiddellijk op het niveau van 2019 zullen bevinden.

Maar het echte probleem van de binnenstad is dan niet getackeld. Die zit dieper en gaat over de toegankelijkheid van de stad, die sinds de jaren zeventig en tachtig decennialang is teruggedrongen. We kennen grote winkelgebieden die niet of nauwelijks toegankelijk zijn.

De kernen zijn autoluw, ov-luw, brommer-luw en soms zelfs fiets-luw. Dat zorgt ervoor dat een mix van wonen-werken-winkelen geen kans heeft gekregen om zich te ontwikkelen. Als we de toegankelijkheid vergroten, zal de dynamiek toenemen. Dan is wonen, werken en winkelen in een compacte stad weer mogelijk. Tandartsen, advocaten, de notaris, klein ambacht, horeca zullen dan zij aan zij met retailers en andere mensen wonen en werken.

Voordat we deze mix van functies terugzien, zal er een behoorlijke operatie moeten plaatsvinden. Het voordeel van de coronacrisis is dat overheden dat nu helder inzien; de binnenstedelijke structuur in de stad dient aangepakt te worden. Als overheden het startschot geven voor deze herstructurering, zullen vastgoedpartijen volgen. Er zal ontwikkeld en getransformeerd worden, zodat het vastgoed opnieuw rendert en bedrijvigheid hoogtij viert. Dat is niet alleen goed voor retailers, maar ook voor vastgoedeigenaren en alle andere stakeholders. •

Dynamiek in de regio

Commercieel vastgoed is niet een kwestie van een vergrootglas op de Randstad. De motor van de economie - werken en recreëren - draait in alle windstreken van het land. Zeven NVM Business-leden geven een update vanuit de regio. COVID-19 speelt uiteraard een prominente rol. Maar er is meer.

In Rivierenland en Den Bosch vindt de meeste dynamiek plaats op de logistieke vastgoedmarkt. Bovendien weten ondanks de coronacrisis steeds meer bedrijven en woningzoekenden het strategisch gelegen Den Bosch te vinden.

RSP Makelaars is een van de grootste vastgoedadviseurs van Zuid- en Midden-Nederland. Directeur Antoon van de Water, al sinds 2001 werkzaam bij RSP, merkt weinig van een afgenomen vastgoeddynamiek. 'Wij hebben het drukker dan ooit. Veel retailers en bedrijven zijn zich aan het herpositioneren, terwijl logistiek vastgoed door de explosieve groei van e-commerce populairder is dan ooit. Zo heeft WDP net een nieuw en volledig verhuurd distributiecentrum van 55.000 m2 opgeleverd in Den Bosch. Tegelijkertijd is het spitsuur op de woningbeleggingsmarkt. Veel beleggers transformeren nu kantoren naar woningen, voordat de overdrachtsbelasting per 1 januari stijgt van 2 naar 8 procent.'

In G5-stad Eindhoven vinden de grootste transacties en projecten plaats. Maar in Den Bosch - waar RSP Makelaars is gevestigd - is een nieuwe hotspot in de maak, schetst Van de Water. 'Het Paleiskwartier aan de westkant van het centraal station was al een populair woon- en werkgebied. Maar met de toevoeging van spectaculaire appartemententorens, nieuwe kantoren, een horecaplein, de Hofvijver en vooral de Paleisbrug wordt het een echte hotspot. Het stadspark op de Paleisbrug - onze eigen Manhattan High Line - is nu een van de meest geliefde plekken. Den Bosch - op 19 treinminuten van Eindhoven en 26 minuten van Utrecht - is mede hierdoor een steeds gewildere locatie voor bedrijven en woningzoekenden. Daar zal corona niets aan veranderen.'

Wendy van der Horst is vanuit Geldermalsen al ruim twintig jaar makelaar/taxateur in de regio Rivierenland. Als directeur van Van der Horst Bedrijfsmakelaardij en inwoner heeft ze het gebied flink zien veranderen. 'Het afgelopen decennium is de streek getransformeerd van tuinbouwgebied naar een logistieke hotspot met veel bedrijventerreinen. Ook tijdens coronatijd blijven deze locaties in trek. PostNL heeft net een nieuwe crossdocklocatie in Zaltbommel geopend. Zelf hebben we in Geldermalsen een nieuw bedrijfsverzamelgebouw op bedrijventerrein Hondsgemet - nabij A2 en A15 - verkocht. Een tweede bouwplan denken we binnenkort te verkopen. Al veel lokale bedrijven hebben interesse getoond.'

De winkel- en kantorenmarkt hebben het wel zwaar, erkent ze. 'Net als in veel kleine tot middelgrote steden kampt de binnenstad van Culemborg met toenemende leegstand. De gemeente gaat de aanloopstraten herbestemmen, zodat een compacter winkelgebied ontstaat. Lege single tenant-kantoren zijn kansrijker als bedrijfsverzamelgebouw. In Rivierenland kunnen zelfstandigen amper geschikte kantoorruimte vinden. Zo is het voormalig PTT-kantoor waar wij ook gevestigd zijn op ons verzoek ingericht als kantoor voor kleine bedrijven. Nu is het gebouw

100 procent gevuld.' •

RSP Makelaars is een van de grootste vastgoedadviseurs van Zuid- en Midden-Nederland. Directeur Antoon van de Water, al sinds 2001 werkzaam bij RSP, merkt weinig van een afgenomen vastgoeddynamiek. 'Wij hebben het drukker dan ooit. Veel retailers en bedrijven zijn zich aan het herpositioneren, terwijl logistiek vastgoed door de explosieve groei van e-commerce populairder is dan ooit. Zo heeft WDP net een nieuw en volledig verhuurd distributiecentrum van 55.000 m2 opgeleverd in Den Bosch. Tegelijkertijd is het spitsuur op de woningbeleggingsmarkt. Veel beleggers transformeren nu kantoren naar woningen, voordat de overdrachtsbelasting per 1 januari stijgt van 2 naar 8 procent.'

In G5-stad Eindhoven vinden de grootste transacties en projecten plaats. Maar in Den Bosch - waar RSP Makelaars is gevestigd - is een nieuwe hotspot in de maak, schetst Van de Water. 'Het Paleiskwartier aan de westkant van het centraal station was al een populair woon- en werkgebied. Maar met de toevoeging van spectaculaire appartemententorens, nieuwe kantoren, een horecaplein, de Hofvijver en vooral de Paleisbrug wordt het een echte hotspot. Het stadspark op de Paleisbrug - onze eigen Manhattan High Line - is nu een van de meest geliefde plekken. Den Bosch - op 19 treinminuten van Eindhoven en 26 minuten van Utrecht - is mede hierdoor een steeds gewildere locatie voor bedrijven en woningzoekenden. Daar zal corona niets aan veranderen.'

Wendy van der Horst is vanuit Geldermalsen al ruim twintig jaar makelaar/taxateur in de regio Rivierenland. Als directeur van Van der Horst Bedrijfsmakelaardij en inwoner heeft ze het gebied flink zien veranderen. 'Het afgelopen decennium is de streek getransformeerd van tuinbouwgebied naar een logistieke hotspot met veel bedrijventerreinen. Ook tijdens coronatijd blijven deze locaties in trek. PostNL heeft net een nieuwe crossdocklocatie in Zaltbommel geopend. Zelf hebben we in Geldermalsen een nieuw bedrijfsverzamelgebouw op bedrijventerrein Hondsgemet - nabij A2 en A15 - verkocht. Een tweede bouwplan denken we binnenkort te verkopen. Al veel lokale bedrijven hebben interesse getoond.'

De winkel- en kantorenmarkt hebben het wel zwaar, erkent ze. 'Net als in veel kleine tot middelgrote steden kampt de binnenstad van Culemborg met toenemende leegstand. De gemeente gaat de aanloopstraten herbestemmen, zodat een compacter winkelgebied ontstaat. Lege single tenant-kantoren zijn kansrijker als bedrijfsverzamelgebouw. In Rivierenland kunnen zelfstandigen amper geschikte kantoorruimte vinden. Zo is het voormalig PTT-kantoor waar wij ook gevestigd zijn op ons verzoek ingericht als kantoor voor kleine bedrijven. Nu is het gebouw

100 procent gevuld.' •

Historische steden in Oost-Nederland blijven sterk, in kleinere kernen is transformatie het toverwoord, stelt BMO-directeur Monique Casteel.

Monique Casteel is vennoot en directeur van BMO Bedrijfsmakelaardij. Als bedrijfsmakelaar en taxateur ziet ze dat de commerciële vastgoedmarkt in Oost-Nederland een flinke knauw heeft gekregen van corona. 'Er is veel onzekerheid en weinig partijen durven te bewegen. BMO helpt bedrijven in te zien dat er wel mogelijkheden zijn. Zo kwam in het dorpshart van Twello een bedrijfspand van ruim 2.300 m2 leeg te staan na het vertrek van Rabobank. BMO heeft de topetage van 800 m2 weten te verhuren aan een fitnessketen. BMO heeft er zelf zijn kantoor gevestigd. Rabobank bleef aanwezig met een bankfiliaal, de overige ruimte is verhuurd aan retailers.'

Aan de andere kant van de IJssel blijft er in Hanzestad Deventer genoeg reuring, vertelt Casteel. 'De stad mist een hoop inkomsten doordat populaire festijnen als het Dickensfestival en de Boekenmarkt niet doorgaan. Maar de oude binnenstad, de vele couleur locale-winkels en hoogwaardige horeca blijven publiek trekken, zeker in deze zomer. Ook de kantorenmarkt blijft in beweging. Zo is een opleidingsinstituut na twaalf jaar in een historische kantoorvilla op zoek naar een groter pand in Deventer. Ondanks de coronacrisis praten we nu al met potentiële huurders van deze kantoorvilla aan de Stroommarkt.' •

Zonder horecabloed is er geen plaats voor je in deze sector

De tweede coronagolf maakt het eerder voorspelde bloedbad in de horecasector nog aannemelijker. Veel horecaondernemers hebben echter nieuwe verdienmodellen ontdekt. Als omzethuur wordt ingevoerd, overfinanciering wordt tegengegaan en hobbyisten geweed, ontstaat een veel robuustere sector.

Terwijl Nederland het coronavirus tot maart afdeed als een Chinees probleem, waarschuwde Won Yip eind januari al dat het coronavirus ons land keihard zou treffen. Met grote horecazaken in hartje Amsterdam als Café Zwart, Majestic, Simply Fish en Sushi Samba voelt Yip als geen ander de economische pijn. ‘De afgelopen drie jaar heb ik al mijn zaken grootschalig verbouwd in opmaat naar recordjaar 2020. Nu moet ik constateren dat ik 100 procent van mijn doelstellingen niet heb gehaald. In juli en augustus kwamen er weer wat toeristen naar Amsterdam en nam ik zelfs nieuw personeel aan. Ook opende ik een foodhall op de vernieuwde Noordboulevard van 1.300 m2 in Scheveningen. Maar toen vanaf eind september Duitsers en Belgen wegbleven, stortte de hele boel weer in.’

De ondernemer vreest dat de horeca tot voorjaar 2021 zal bloeden. ‘Ik ben al 32 jaar actief in deze sector. Tijdens alle crises was geld de oplossing. Dit keer niet. Pas als het virus in kracht afneemt - hopelijk ergens tussen maart en mei - zal er voorzichtig herstel zijn. Tot die tijd blijf ik onverminderd bijstorten. Ik moet 35 tot 40 procent van de personeelskosten bijleggen naast alle vaste lasten. Gelukkig heb ik in de goede jaren gespaard en ben ik niet afhankelijk van bankfinanciering. De meeste horecaondernemers hebben die luxe niet. Als de staatssteun in juni 2021 afloopt en banken en Belastingdienst hun rekeningen vereffen, is 80 procent van de horeca failliet.’

Over de ‘steun’ van banken en verhuurders is hij niet te spreken. ‘De meeste verhuurders eisen de volledige huur op. Van mijn verhuurders is er slechts één bereid tot enige huurkorting. De banken gaven een half jaar uitstel van rentebetaling. Ik ken horecaondernemers bij wie onlangs zonder overleg zes maanden aflossing en rente zijn afgeboekt, terwijl ze geen cashflow hebben. We moeten de pijn eerlijk verdelen tussen verhuurder, huurder en de overheid. Zelf heb ik 17 onderhuurders in onze Scheveningse foodhall. Ik hanteerde een bodemhuur met een minimum van 10 procent van de omzet. Vanwege de lockdown hebben ze geen omzet en betalen geen huur. De ondernemers voelen zich daardoor gesteund.’

Yip denkt dat na corona een gezondere horecamarkt kan ontstaan. ‘Voor crowdfundende hobbyisten en vriendenclubjes moet geen plek meer zijn. Je moet horecabloed hebben. Verhuurders en banken moeten strenge criteria hanteren waarbij alleen professionele partijen met horeca als hoofdactiviteit financiering krijgen. Ook het jarenlang opdrijven van de huur moet stoppen. We moeten toe naar een omzetgerelateerde huur, waarbij zoet en zuur eerlijk worden verdeeld. En we moeten de gifeconomie aanpakken. Partijen als Take Away die 20 tot 30 procent bezorgkosten rekenen, maar ook Airbnb en Amazon maken de lokale economie kapot.’

Etienne van Unen zag tijdens de eerste coronagolf hoe alle transacties uit- of afgesteld werden. Deze zomer kwam de markt weer op gang, constateert de Colliers-director Food & Beverage. ‘Een grote keten als Hema tekende voor drie nieuwbouwprojecten, Loetje opent weer nieuwe restaurants. Maar na de semi-lockdown half oktober werden vier bijna-deals onmiddellijk afgezegd. Grootste slachtoffer is weer de horeca op A1-locaties in de grote steden. Ik was laatst op de Dam en je kon er een kanon afschieten. De nieuwe foodhall in Magna Plaza was vorig jaar met 3 miljoen bezoekers een doorslaand succes. Hoewel een zaak als Tacos & Tequila dankzij afhalen goed loopt, zijn al zes standhouders vertrokken en moet worden gevreesd voor het voortbestaan.’

Horeca in kleine steden en in welvarende woonbuurten als Amsterdam Zuid doen het volgens hem juist uitzonderlijk goed. ‘Ook in de kustplaatsen en op de Veluwe kon je deze zomer over de hoofden lopen. In mijn woonplaats Laren hebben horecaondernemers deze zomer zelfs beter gedraaid dan in 2019. Dat is nu voorbij. Nu zet Gall & Gall elke maand weer meer om dan in een gemiddelde decembermaand. Het is wel goed om te zien dat de horeca snel kon inspelen op de tweede golf. Binnen een dag kwamen take away en delivery op gang. Het afhaaloket van Loetje in Laren is weer net zo druk als dit voorjaar met 400 bestellingen per dag.’

Dat laat volgens Van Unen onverlet dat de horecasector het kind van de rekening is. ‘Het is moeilijk te verteren dat de overheid bij elke aanscherping van de maatregelen als eerste de horeca treft. Juist de horeca is de best georganiseerde sector als het om coronapreventie gaat. Ook vinden er nauwelijks besmettingen plaats. Het beleid is ook weinig consequent en oneerlijk. Restaurants die deel uitmaken van een hotel mogen wel open blijven. Hoewel het gevreesde bloedbad is uitgebleven, zal de grote klap vroeg of laat komen.’

Toch ziet hij de toekomst niet somber in. ‘Grote partijen en ondernemers met vet op de botten redden het. Een positief effect van de pandemie is dat horecaondernemers hun businessmodel breder insteken. Afhalen en bezorgen blijven vaste elementen, net als het online reserveren in shifts en het doen van een aanbetaling. Reserveren in blokken leidt tot een hogere omzet per tafel en een maximale bezetting. Als mensen 20 euro aanbetalen, komen ze ook echt opdagen. Ook komt er allerlei creativiteit los. Ik zie een soort tafeltje-dek-je voor me, een kok die thuis komt koken of een kok die via Teams het menu bereidt.’ •

Corona heeft de kracht van de stad niet aangetast

Ook in crisistijd blijft de stad een magneet die talent en bedrijven aantrekt. Amsterdam en Rotterdam zijn daarom vastbesloten zich uit de coronacrisis te investeren. Om straks een stedelijk hartinfarct te voorkomen, zijn nu wel miljarden nodig voor nieuwe infrastructuur.

Net als dit voorjaar treft de tweede coronagolf Amsterdam van alle steden het zwaarst. 'Amsterdam is veruit de belangrijkste toerisme-, horeca-, cultuur- en evenementenstad van Nederland, met Schiphol de hardst geraakte sectoren. Amsterdam en het Rijk geven steun waar het kan, zodat zoveel mogelijk bedrijven het overleven. Wel was de markt vóór corona volstrekt overspannen; teveel toeristen, te volle kantoren en te weinig woningen. Nu ontstaat er weer wat lucht', verklaart Henk Jagersma, gemeente Amsterdam.

De schade op de vastgoedmarkt ziet Paul Oremus CBRE Global Investors uit eerste hand. 'Onze winkelportefeuille heeft de grootste klappen gekregen. De huurinkomsten zijn teruggevallen, omdat we de pijn van onze retailers wilden verzachten. Omdat wij alleen kantoren op toplocaties in de G4-steden hebben, viel het effect hier mee. Vooral flex office operators zien inkomsten wegvallen doordat vergaderzalen leeg blijven en bedrijven korter huren. De impact op onze woningportefeuille is verwaarloosbaar klein en onze logistieke portfolio geeft geen krimp.'

De drie zijn ervan overtuigd dat de grote steden blijven groeien. 'De kracht van de stad is door corona niet verminderd. Hier vindt de economische groei plaats, speelt het sociale leven zich af en trekt het talent naar toe', zegt Oremus stellig. Zowel Amsterdam en Rotterdam bouwen dan ook door. Jos Melchers, gemeente Rotterdam, wijst op het vastgestelde doorbouwmanifest en de onlangs gelanceerde website bouwenaanrotterdam.nl. 'Dit stadsbestuur faciliteert marktpartijen en hanteert een soepeler grondbeleid. De grote woningprojecten op zowel Noord als Zuid vinden gewoon doorgang. Ook versnellen we zeven groene stadsprojecten, te weten Groene long Hofplein en Westblaak, Prins Alexanderplein, Hofbogenpark, Park Maashaven, Schouwburgplein, Rijnhavenpark en Rivieroeverpark Feyenoord. Onze ambitie van een hoge woningproductie in alle prijscategorieën blijft dit jaar overeind.'

Amsterdam wil deze coronatijd benutten om projecten te versnellen, legt Jagersma uit. 'We kijken dan vooral naar grote woningprojecten. Want ik ben ervan overtuigd dat na de pandemie de vraag groot zal blijven. In 2020 zijn we voor het vijfde opeenvolgende jaar met de bouw van ruim 7.000 woningen gestart. Ook op de kantorenmarkt is ondanks het thuiswerken ruimte voor groei: de effectieve leegstand in het centrum en op de Zuidas bedraagt 1 procent, terwijl een frictieleegstand van 4 à 5 procent gewenst is. De tech-industrie en de medische sector blijven groeien, terwijl multinationals en Brexit-bedrijven nog steeds op zoek zijn naar geschikte kantoren.'

CBRE GI blijft investeren in de Randstad en Eindhoven - plekken waar de meeste vraag is en het minste aanbod, aldus Oremus. 'Op het gebied van woningen en logistiek lopen onze investeringsprogramma's gewoon door. Kantoorinvesteringen doen we selectief en bij voorkeur op de hotspots waar we al aanwezig zijn. Door corona en de versnelling van e-commerce zullen we naar verwachting een aantal winkelgebieden herontwikkelen. Zo geven we winkelcentrum Amsterdamse Poort in Zuidoost een tweede leven met onder meer een woningprogramma. Ons doel is leefbare, toekomstbestendige steden creëren die betaalbaar, bereikbaar, gezond, klimaatbestendig en multifunctioneel zijn.'

Wil Nederland zijn verdien capaciteit echt vergroten, moeten er wel miljarden euro's naar infrastructuur. 'We moeten ons uit de crisis investeren', betoogt Jagersma. 'In G5-verband lobbyen we om grote investeringen in infrastructuur. Zo moeten we de zuidelijke Randstad beter ontsluiten door het traject Leiden-Dordrecht viersporig te maken. In de Noordvleugel moeten we de Noordzuidlijn doortrekken naar Schiphol en Hoofddorp en de ring sluiten tussen Isolatorweg en Centraal Station. Zo ontstaat capaciteit voor internationale treinen. Langs de nieuwe metrolijn kunnen we bovendien 85.000 woningen en vele kantoren ontwikkelen. Tussen Amsterdam en Almere is op termijn ook nieuwe infra nodig. Van de 250.000 geplande woningen in Metropoolregio Amsterdam landen er namelijk 100.000 in Almere en 100.000 in Amsterdam.'

Voor Rotterdam ligt er ook een zeer grote opgave op Zuid, schetst Melchers. 'Een inclusieve stad zijn we pas als we Rotterdam-Zuid verbinden met het centrum. Dat doen we met gebiedsontwikkelingen als Feyenoord City en Hart van Zuid en het huisvesten van de hogeschool en universiteit. Een nieuwe oeververbinding en een volwaardig intercitystation op Zuid zijn even belangrijk.' Oremus valt de ontwikkeldirecteuren bij. 'De inrichting van de stad moeten we 20 jaar vooruit plannen. Infrastructuur is daarbij het raamwerk, pas daarna komt het vastgoed. Nieuw en frequenter openbaar vervoer, meer rijbanen, nieuwe bruggen en later wellicht een hyperloop tussen de Europese stedelijke knooppunten zijn nodig. Als overheden nu niet grootschalig in deze infrastructuur investeren, hebben we straks een stedelijk hartinfarct.' Melchers en Jagersma kunnen de hulp van NVM Business-leden hierbij goed gebruiken. 'Makelaars kunnen met hun kennis en data inzicht geven in de structurele vastgoedvraag en daarmee overheden perspectief bieden', aldus Jagersma. Melchers vraagt vastgoedadviseurs ook oog te hebben voor kwetsbare groepen. 'Overtuig marktpartijen van het belang van betaalbare woningen en maatschappelijke voorzieningen.' Oremus stelt dat de beste adviseurs ook helpen met beslissingen naar de toekomst toe. 'Wie de trends en de grote gamechangers het vroegst kan signaleren, heeft mijn volledige aandacht.' •

Doorkijk naar toekomstige waarde stut vertrouwen in vastgoed

Nederlandse taxateurs moeten ervoor waken vastgoed net als in Angelsaksische landen puur tegen marktwaarde te waarderen. Ook de waardebepaling op middellange termijn moet een rol spelen. Dat stelt professor of real estate Tom Berkhout van Nyenrode Business Universiteit.

Vorig najaar publiceerde NVM Business de uitgave Economisch waarderen van vastgoed.¹ Deze publicatie had de bestendige waarde van vastgoed op de lange termijn als onderwerp. Dit waardebegrip kwam nadrukkelijk in beeld tijdens de laatste financiële crisis die werd ingeluid door de val van Lehman Brothers. Kort daarna werd het begrip ‘reële economische waarde’ geïntroduceerd door de Europese Centrale Bank en in de Nederlandse praktijk toegepast bij SNS Property Finance bij de waardering van de vastgoedleningen portefeuille, die uitmondde in de nationalisatie van SNS Reaal.

Niemand had kunnen voorzien dat het onderwerp zo kort na het verschijnen van de publicatie weer prominent op de vastgoed agenda zou komen. Een paar maanden na het verschijnen diende het coronavirus zich aan, met alle ontwrichtende maatschappelijke en economische gevolgen van dien. Meteen werd de vraag actueel welke weerslag deze ontwrichting zou hebben op de waarde en het taxeren en waarderen van vastgoed. Het duurde niet lang of verschillende vastgoed professionals vroegen in de vastgoedpers aandacht voor de langetermijn waarde van vastgoed. Zij betoogden dat men naast de marktwaarde ook oog moest hebben voor deze manier van waarderen. Voor vastgoed investeerders zijn immers de verwachte geldstromen en waardeontwikkelingen op langere termijn relevant. Inmiddels begint de discussie over langetermijnwaarden ook in het buitenland te spelen.

Kortom: langetermijnwaarden en -waarderingen staan wederom nadrukkelijk op de kaart en daarmee ook voor de makelaars en taxateurs in vastgoed. Zij ondersteunen immers dagelijks de economische beslissingen van hun klanten met hun expertise. Voor NVM Business was dit de reden professor Tom Berkhout te vragen een praktijk handreiking te maken over het economisch waarderen van vastgoed. Het doel is de taxateurs good practices en praktijkvoorbeelden van taxatierapporten te bieden, zodat ze zelf met deze materie in hun praktijk aan de slag kunnen.

NVM Business wil met deze publicatie dit relatief nieuwe fenomeen verder vorm geven en toegankelijk maken voor de praktijk mensen in het vastgoed. Het moge duidelijk zijn dat het invulling geven aan nieuwe waarderingsbegrippen geen gemakkelijke opgave is. De schrijvers van deze praktijkhandreiking realiseren zich dat terdege en staan open voor suggesties en opbouwende kritiek. Niet voor niets heeft deze uitgave de toevoeging ‘1.0’.

‘Laten we deze praktijkhandreiking gebruiken om het taxatievak verder te ontwikkelen en – in geest van deze handreiking – ‘toekomstbestendig’ te maken.’ •



NVM Business-voorzitter Sander Heidinga en Tom Berkhout presenteren samen een vervolg op de in 2019 gepubliceerde uitgave Economisch Waarderen. De nieuwe editie komt op een moment dat de handelswijze van taxateurs onder een vergrootglas ligt.

Alive & kicking

You turn me on

You lift me up

Like the sweetest cup I'd share with you

You lift me up

Don't you ever stop, I'm here with you

Now it's all or nothing

'Cause you say you'll follow through

You follow me, and I, I, I follow you

What you gonna do when things go wrong?

What you gonna do when it all cracks up?

What you gonna do when the love burns down?

What you gonna do when the flames go up?

Who is gonna come and turn the tide?

What's it gonna take to make a dream survive?

Who's got the touch to calm the storm inside?

Who's gonna save you?

Alive and kicking

Stay until your love is

Alive and kicking

Stay 'till your love is

Until your love is, alive

Oh

You lift me up

To the crucial top, so I can see

Oh you lead me on, 'till the feelings come

And the lights that shine on...