VASTGOED JOURNAAL

Oranjeborch Bedrijfsmakelaars - ‘Gebiedsvisie van belang om dynamiek vast te houden’

03-12-2019 12:30



Een dynamische regio op het kruispunt van de snelwegen A12, A2, A27 en A28. Zo bestempelen Sven van der Hijden en Louis Bakker van Oranjeborch Bedrijfsmakelaars hun werkgebied dat ruwweg de provincie Utrecht betreft waarbij de nadruk ligt op Nieuwegein, Houten, IJsselstein, Vianen, Utrecht en De Meern. Om de dynamiek vast te houden pleiten zij voor duidelijke gebiedsvisies. Dat betekent volgens Van der Hijden en Bakker dat moet worden gestopt met het lukraak en slechts op persceelniveau transformeren van leegstaande kantoren. “Daarmee creëer je namelijk de problemen voor de toekomst.”

"Er moeten hier 2500
woningen voor in de plaats komen”,
vertelt Sven van der Hijden“

Het kantoor van Oranjeborch aan de Fultonbaan in de wijk Plettenburg is kenmerkend voor de kantorenmarkt in Nieuwegein. Immers, sinds 2010 voert de gemeente een actieve strijd tegen leegstaande kantoren. In de achterliggende jaren zijn zo’n 120.000 m² aan kantoorruimte naar een andere functie en met name naar woningen omgezet. Het aanbod van leegstaande kantoren was in 2010 nog 34 procent en daar is nu ruim tien procent van af. Ook de kantoren in Plettenburg gaan verdwijnen. "Er moeten hier 2500 woningen voor in de plaats komen”, vertelt Sven van der Hijden“. "Het beleid van de gemeente om leegstaande kantoren te

transformeren is op zich niet verkeerd", zegt Louis Bakker. "Als dat op een goede manier gebeurt, is daar niets op tegen. Alleen mis ik de kwaliteit weleens en er moet ook ruimte blijven voor kwalitatief goede kantoren in een aantrekkelijke omgeving. Want daar is nu regionaal veel vraag naar."

Ervaring

Het tweetal weet waar het over praat. Van der Hijden werkt al 15 jaar in de bedrijfsmakelaardij en Bakker ook alweer 20 jaar. Tien jaar geleden zijn ze met Oranjeborch begonnen. "Dat was toen een uitdagende tijd. Vastgoed was taai met slechts weinig animo bij partijen die andere huisvesting zochten. Wij zijn er met volle energie in gegaan door niet in onmogelijkheden te denken maar in kansen." Inmiddels heeft het kantoor een sterke vertegenwoordiging aan de zuidelijke kant van Utrecht. "We hebben in de plaatsen Nieuwegein, Houten, IJsselstein, Vianen, De Meern een groot netwerk en marktaandeel. Dat komt door onze persoonlijke aandacht en door de wijze waarop wij klanten meenemen in het zetten van een stap naar nieuwe bedrijfshuisvesting", zegt Van der Hijden. Daarbij beweegt het kantoor zich op de bedrijfsruimtemarkt, de kantorenmarkt, retail maar ook onderwijs. "We hebben inmiddels heel wat scholen aan nieuwe huisvesting geholpen."

Booming

Als ze een schets van de regio moeten maken dan kunnen ze niet om Utrecht heen. De kantorenmarkt is daar booming. Van der Hijden: "De meeste bedrijven en organisaties hebben een voorkeur voor de stad Utrecht. Alle voorzieningen zijn aanwezig en ook het openbaar vervoer is er goed geregeld. Kortom, de eerste aandacht gaat uit naar Utrecht." Gevolg is dat het aanbod van kantoorruimte er schaars is en de vierkante meterprijs hoog. Daarmee worden de omliggende plaatsen een soort van overloopgebied. "Niets nieuws", zegt Louis Bakker, "want van oudsher is het zo dat als Utrecht vol is, de blik naar Houten, Nieuwegein en De Meern wordt verlegd." Alleen lijkt het aanbod dat in die plaatsen beschikbaar is, niet langer te matchen met de vraag. "Dan moet je denken aan volledig gerenoveerde duurzame kantoren met goede klimaatbeheersing op een goed bereikbare locatie. In de periferie zie je dat juist dat aanbod nu sterk achterblijft. Simpelweg omdat het oudere gebouwen zijn of omdat er minder budget of wil is om in te investeren", aldus Bakker.

Beleidskeuze

Over Sven van der Hijden

"Als bedrijfsmakelaar en als ondernemer probeer ik mijzelf altijd te verplaatsen in de opdrachtgever waardoor ik echt met de klant mee kan denken. De rationele kant van de advisering wordt echter niet vergeten. Hierdoor ontstaat er wederzijds vertrouwen en kunnen wij ons werk goed uitvoeren. De persoonlijke aandacht en de lokale marktkennis maken dat wij in de regio zeer goed vertegenwoordigd zijn."

Volgens de twee bedrijfsmakelaars mogen gemeenten hier best wat meer aandacht voor hebben. "Het is belangrijk dat Nieuwegein, Houten, IJsselstein en De Meern beleidskeuzes maken over hoe zij zich willen profileren. In het kader van werkgelegenheid moet je als stad ook hoogwaardige kantoorruimte kunnen bieden. En dan bedoel ik", benadrukt Van der Hijden, "een herkenbare kantorenlocatie met voorzieningen, voldoende parkeerplaatsen en een goede ontsluiting naar de uitvalswegen. Kantoorgebruikers die kwalitatief hoogwaardige vierkante meters zoeken met de daarbij horende voorzieningen kunnen in plaatsen als Nieuwegein niet of nauwelijks nog terecht. Die wijken uit naar Utrecht, Papendorp of het stationsgebied. Er zijn hier nog wel een paar locaties maar die moeten dan wel in takt worden gehouden, beter herkenbaar worden en niet ook een woonbestemming krijgen.

VASTGOED JOURNAAL



” Kantoren die niet meer up to date zijn hebben het zwaar en komen dan ook als eerste voor transformatie in aanmerking. Tegelijkertijd zijn er ook nog kantoren die na een investering van de eigenaar naar de eisen van deze tijd kunnen worden aangepast. “Voorheen waren eigenaren hier vaak niet toe bereid omdat ze zich daarmee ten opzichte van de buren uit de markt prijsden. De verduurzaming als proces is echt in gang gezet en we zien dat huurders er ook om gaan vragen. Ze willen het huren maar hebben vervolgens een lijstje met wat er eerst aan moet gebeuren. Dan hebben de eigenaren de keus het vastgoed leeg te laten of te verduurzamen en het voor langere tijd te verhuren. Die stap wordt, met de Label C verplichting in 2023 in aantocht, wel steeds vaker gezet”, aldus Bakker.

Bedrijfsruimtemarkt

Over Louis Bakker

“Gedreven door de ambitie om verder te komen, resultaat behalen en excelleren, daar sta ik voor! Ik heb een stijl van communiceren die open, helder en direct is. Het is niet mijn streven om samen met Sven het grootste makelaarskantoor van Utrecht worden, maar wel de meest waardevolle voor u als klant.”

Meer nog dan de kantorenhuisvesting is Oranjeborch actief op de bedrijfsruimtemarkt. “Bedrijfsmatig doen plaatsen als Houten, De Meern, IJsselstein en Nieuwegein het goed”, zegt Van der Hijden. Dat heeft ook alles te maken met de gunstige ligging ten opzichte van de snelwegen A12, A2, A27 en A28. “Je zit hier fantastisch.” Nieuwegein heeft als nieuw bedrijfsterrein Het Klooster waar veel grote en nieuwe logistieke bedrijven zich hebben gevestigd. “Veel partijen die op zoek zijn naar grote kavels trekken dat bij wijze van spreken uit je hand.” Maar ook naar bedrijfshuisvesting tot 500 meter is nu en komende jaren volgens de bedrijfsmakelaars veel vraag. “Er zijn ook een aantal sterke lokale economieën. IJsselstein is daar een goed voorbeeld van. In die plaats heb je bedrijven die alleen maar in IJsselstein willen ondernemen. Die krijg je bijvoorbeeld ook niet naar Nieuwegein.”

VASTGOED JOURNAAL

Vooruitblikken



Als Bakker en Van der Hijden vooruitblikken naar 2020 verwachten zij dat de schaarste zal toenemen. En dat betekent dat ze voldoende werk zullen hebben. “We hebben een actieve portefeuille verhuur en verkoop. In toenemende mate begeleiden wij partijen in hun zoektraject. Tot een paar jaar terug kon je op Funda alles vinden en gingen partijen zelf op zoek. Nu is het aanbod zo schaars dat ze bij ons aankloppen om hen te helpen bij het zoeken en vinden van de juiste locatie. Uiteindelijk kennen wij de lokale markt als geen ander en hebben we in alle plaatsen een prima netwerk waar we regelmatig een beroep op doen.”

Over Oranjeborch

Oranjeborch Bedrijfsmakelaars is een onafhankelijke dienstverlener, gespecialiseerd in bedrijfsmatig vastgoed. Het kantoor bemiddelt tussen partijen bij het tot stand brengen en sluiten van overeenkomsten. Hoogst persoonlijk, gedrevenheid, creativiteit en professionaliteit zijn kenmerkend voor Oranjeborch. En hierbij committeert het makelaarskantoor graag aan een succesvol resultaat. Sinds Louis Bakker en Sven van der Hijden het kantoor in 2009 hebben opgericht is het uitgegroeid tot één van de meest toonaangevende bedrijfsmakelaars in de regio Utrecht.

VASTGOED JOURNAAL

Redactie