VASTGOED JOURNAAL

JNW makelaars-taxateurs - 'Gedeelde visie van beleidsmakers op Haagse vastgoedmarkt zou verschil kunnen maken'

10-12-2019 12:23



De commerciële vastgoedmarkt binnen de regio Haaglanden zou met een gemeenschappelijke visie en overkoepelend beleid beter af zijn. Dat stellen de bedrijfsmakelaars Rudmer Tettero en Bart Simons van JNW makelaars-taxateurs. “Gemeenten kijken vanuit eigen perspectief naar de markt en voeren daarbij geen integraal beleid.” Een gesprek over onder andere de schaarste van kwalitatief en monumentaal kantorenvastgoed, het succes van co-workingspaces en retail.

"Den Haag zegt circa 200.000 vierkante meter kantoorruimte nodig te hebben maar er zijn nauwelijks geschikte
plekken om te bouwen"

JNW makelaars-taxateurs is gehuisvest in een monumentaal pand achter het hoofdkantoor van Royal Dutch Shell. Het is het soort gebouw waar Rudmer Tettero en Bart Simons later in het gesprek over zullen zeggen dat daarin nog nauwelijks aanbod is. Ingegeven door een aanzienlijke daling van de kantooropname gedurende de kredietcrisis en de daarmee oplopende leegstand zochten beleggers naar alternatieven voor hun leegstaande kantoorruimte. Door een grootse transformatieslag in steden als Den Haag en Delft zijn kantoren grootschalig getransformeerd.

VASTGOED JOURNAAL

“De van oudsher ruim opgezette kantorenvoorraad is voor een groot deel getransformeerd naar appartementen, met name doordat de waardes van luxueuze appartementen veelal hoger liggen dan de opbrengsten uit kantoren”, vertelt Rudmer Tettero. Het resultaat is een beperkt aanbod van kleinschalige kantoorgebouwen, terwijl de vraag naar een eigen identiteit bij bedrijven en organisaties het laatste jaar weer toeneemt. Desondanks ziet hij ook een aanhoudende groei van de zogenoemde co-workingspaces, zoals HNK, Tribes, Regus en Spaces. “De geboden flexibiliteit spreekt bedrijven erg aan. Dat zie je ook bij de business incubators zoals bijvoorbeeld Yes!Delft, die zich voornamelijk richten op starters. Een slim concept om bedrijven die starten vanuit de universiteit te faciliteren. Het Delftse format zal zich binnenkort ook in Den Haag vestigen.”



VASTGOED JOURNAAL



Over Bart Simons en Rudmer

Hij heeft 30 jaar brede ervaring in makelaardij en bij (institutionele) beleggers. Het motto van Bart is: “Wanneer beide partijen gelukkig zijn hebben we het goed gedaan!”

Rudmer Tettero is sinds 2011 betrokken bij JNW makelaars-taxateurs. Bart Simons is onlangs als partner toegetreden, maar heeft daarvoor zijn sporen in het commercieel vastgoed ruimschoots verdiend. Het werkgebied van het kantoor is de gehele regio Haaglanden. Behalve het advieskantoor in bedrijfsmakelaardij heeft JNW een stevige taxatieafdeling onder leiding van Ad Oosterling. Naast kantoren en overig commercieel vastgoed taxeert JNW Makelaars ook woningen in portefeuille-verband of in opdracht van professionele opdrachtgevers.

Haagse metropool

Als specialisten op het gebied van commercieel vastgoed hebben Tettero en Simons de markt en voorwaarden in de afgelopen jaren flink zien wijzigen. Vooral als het gaat om kwalitatief goede kantorenhuisvesting die aan de vraag en eisen van de gebruikers voldoet. “De vraag is er maar passend aanbod is er in beperkte mate”, zegt Simons. Wanneer Tettero vanuit een helikopterview naar zijn werkterrein kijkt, ziet hij wel grote verschillen. “Den Haag benoemt circa 200.000 vierkante meter kantoorruimte nodig te hebben maar er zijn nauwelijks geschikte plekken om te bouwen. In de Plaspoelpolder in Rijswijk is de helft daarvan direct beschikbaar. In Zoetermeer is dat niet anders.” Volgens het tweetal is er geen sprake van één markt. Simons: “Je ziet in de praktijk dat elke gemeente vanuit eigen perspectief naar de kantorenmarkt kijkt. Den Haag, Zoetermeer, Rijswijk en Delft liggen heel dicht bij elkaar, maar iedere gemeente voert een eigen beleid”. In de visie van de twee bedrijfsmakelaars zou het goed zijn wanneer de regio echt als één werkgebied (Metropoolregio) naar buiten treedt. Dat maakt de regio als vestigingsgebied voor nieuwe bedrijven en organisaties een stuk interessanter. “Er zijn wel initiatieven om samen op te trekken maar dat lijkt nog te versnipperd”, aldus Tettero.

VASTGOED JOURNAAL



Ruimtevraag

"In onze visie zou het goed zijn wanneer de regio echt als één werkgebied (Metropoolregio) naar buiten treedt"

Er is een ruime vraag naar multifunctionele locaties met een goede bereikbaarheid, met een divers aanbod van winkel- en recreatiefaciliteiten en in de buurt van aantrekkelijke woongebieden. “Doordat”, benadrukt Simons, “gemeenten dit vraagstuk ieder voor zich willen oppakken, vergeet men dat Haaglanden nog meer als metropool gezien zou kunnen worden. Zodat deze vraagstukken beantwoord kunnen worden met bestaande voorraad. Voorwaarde is dat Provincie en Haaglanden de handen ineenslaan om gezamenlijk te investeren in logistiek, verbetering van bereikbaarheid van deze gebieden en nog beter conceptueel denken over hoe er sturing en impulsen gegeven kunnen worden. De behoeften aan zorg, onderwijs, wonen en werken is vandaag de dag immers anders dan 10 jaar geleden en dat zal altijd aan verandering onderhevig blijven. Door meer overkoepelend beleid op het beheer van gebouwen en gebieden kan beter worden ingespeeld op de operationele, technische en emotionele behoeften van mens en maatschappij.”

Positionering

"Je ziet nu beleggers huurprijzen verlagen in ruil voor langere contracten zodat deze retailers kunnen overleven"

Overigens benadrukken ze dat binnen zo’n gemeenschappelijk werkgebied de steden of kernen elk hun eigen

positionering kunnen behouden. Zo positioneert Zoetermeer zich nadrukkelijk als ICT stad en zien kennisgeoriënteerde bedrijven Delft als ideale vestigingsplaats. Zo nam de gemeente Delft eind jaren negentig het initiatief voor het Delftechpark om de positie als kennisstad verder te vergroten. “Door de jaren heen is gebleken dat internationaal georiënteerde klanten binnen deze sector er waarde aan hechten Delft op hun visitekaartje te hebben.” Partijen die een scherpe huurprijs belangrijk vinden kiezen voor een plek als Rijswijk. “Daar is, zoals aangegeven veel aanbod, maar er gebeurt de afgelopen jaren ook veel”, zegt Tettero. Een goed voorbeeld daarvan is volgens hem het Kessler Park dat door Shell is verkocht. Koper Kadans Science Partner richt zich op de ontwikkeling en exploitatie van inspirerende bedrijfs- en kantoorgebouwen met laboratoria en cleanrooms voor onderwijsinstellingen en kennisintensieve bedrijven. Het Kessler Park ligt in het hart van de Plaspoelpolder waarvoor een duidelijke toekomstvisie is opgesteld. “Het gebied moet de komende jaren transformeren in een aantrekkelijk woon- en werkgebied. Een kleine stad waar wonen, werken en in een bescheiden vorm retail hand in hand kunnen gaan.”



En dan is er natuurlijk nog regeringsstad Den Haag. Simons: “Bedrijven in de dienstverlening en diverse overheidsdiensten vestigen zich graag in Den Haag.” In Den Haag zijn er diverse initiatieven zoals onder andere het Central Innovation District, gelegen tussen Centraal Station, Hollands Spoor en Laan van NOI. Dit gebied moet de komende jaren uitgroeien tot het economische hart van de stad. Met 'The Hague Security Delta' wordt ingezet op een ruim netwerk van bedrijven, overheden en kennisinstellingen op het gebied van beveiliging. Ook wordt er gewerkt aan de transformatie van diverse gebieden zoals de Binckhorst, van oudsher een bedrijventerrein, naar een modern stedelijk gebied met een mix van wonen en werken. “Dit is echt hot en we zien veel bedrijven die zich daar willen vestigen.” Bedrijfsverzamelgebouwen zoals Binck 36 en de

Caballerofabriek merken dat door de grote interesse in de door hun aangeboden ruimten.

Retail



Over Rudmer Tetterro

Rudmer heeft ruim 20 jaar ervaring in de Haagse regio! Behalve in commercieel vastgoed is hij specialist in advisering bij zorgvastgoed en kinderdagverblijven. Hij staat bekend om zijn objectieve en deskundige advies.

Retail is voor JNW makelaars-taxateurs eveneens een belangrijke tak van sport, er is veel leegstand. Maar wanneer je volgens het tweetal een goede visie en strategie op een winkelstraat loslaat, zijn er nog heel veel kansen. Het begint volgens hen dan ook met het hebben van een plan. “Daar ondersteunen wij onze opdrachtgevers mee. JNW Makelaars gelooft sterk in het structureren van lokale belangen. Als de prijs te hoog wordt kunnen vooral mkb-ers die zo’n winkelstraat aantrekkelijk maken het niet meer betalen. Je ziet nu beleggers huurprijzen verlagen in ruil voor langere contracten zodat deze retailers kunnen overleven. Dat kun je zien als lange termijnbeleid. Want er blijft daardoor leven in zo’n straat. Beleggers krijgen dan wel iets minder huur maar daarmee wordt langdurige leegstand voorkomen.”

Samenwerken is in de ogen van Rudmer Tettero en Bart Simons duidelijk een sleutel naar succes. Niet alleen als het gaat om samenwerken tussen eigenaren en overheden, maar ook binnen meer lokale interacties tussen het mkb en de verhuurders.

Over JNW makelaars-taxateurs
JNW Makelaars zoekt de dialoog met hun opdrachtgevers op. Adviseert over commercieel vastgoed en relevante onderwerpen met hoogwaardige expertie en voorziet opdrachtgevers van professionele adviezen, taxaties en rapportages.

Redactie