VASTGOED JOURNAAL

‘Noordoost-Nederland laat veel verschillen zien’

12-12-2019 07:26



REBO Bedrijfsmakelaars is actief in, zoals managing partner Roy Alofs het noemt, Noordoost Nederland. Met vestigingen in onder andere Deventer, Zwolle en Doetinchem ziet Alofs grote verschillen. “Deventer is een lokale markt waar particulieren de kantorenmarkt uit het slob trekken. Zwolle groeit uit tot de poort naar Noord-oost-Nederland en in Doetinchem heerst een sterk saamhorigheidsgevoel.” Kortom, een schets van een gedifferentieerd gebied.

“Toen de crisis begon werd de stad hard geraakt waardoor er heel veel leeg kwam te staan.”

Aan het einde van het gesprek met Roy Alofs valt het woord verduurzamen. Het is een onderwerp waar de REBO Groep, waar REBO bedrijfsmakelaars een onderdeel van is, veel mee heeft. Niet alleen kiest het voor de eigen bedrijfsvestigingen voor duurzame huisvesting, er is in huis ook voldoende kennis om klanten te adviseren. “Tegelijkertijd”, plaatst Alofs als kanttekening, “doen we dit wel met het nodige realisme. We zien de vraag naar duurzame kantoren toenemen, de bewustwording is er. Dat moet ook wel want de Label C verplichting hangt boven de markt. Tegelijkertijd liggen in ons werkgebied de huurprijzen een stuk lager dan bijvoorbeeld in Utrecht of Amsterdam. Met andere woorden, de ruimte om te verduurzamen is een stuk beperkter. De vraag is ook of de waarde van het gebouw op weegt tegen de investeringen die moeten worden gedaan. Helemaal van het gas af is in veel gevallen te kostbaar. Maar met het plaatsen van energiezuinige installaties kom je ook al een heel eind.”

VASTGOED JOURNAAL



Eurocommerce

Alofs start het ‘rondje’ door het werkgebied in Deventer. Een stad waar Eurocommerce zijn roots had en daar in het verleden flink wat kantorenmeters heeft ontwikkeld. “Toen de crisis begon werd de stad hard geraakt waardoor er heel veel leeg kwam te staan.” In Deventer is een paar jaar geleden een beweging ontstaan waarbij particuliere beleggers de leegstaande kantoren van pensioenfondsen en grote vastgoedpartijen overnemen. “Die particuliere hebben een hands on mentaliteit, ze kopen het vastgoed voor relatief weinig en pakken zo’n pand beet om het van onder tot boven te moderniseren, te renoveren en te verduurzamen. Vervolgens zie je dat, in combinatie met een stukje prijsniveau, zo’n gebouw weer tot leven komt. Als je dan in een straat of kantorenpark een aantal van dat soort gebouwen bij de kop pakt leeft zo’n gebied helemaal op. Je krijgt namelijk dat bekende vliegwieleffect.”

“Er komen niet of nauwelijks bedrijven van buitenaf naar Deventer"

Het grootste effect van deze aanpak is volgens Alofs te zien in het Hanzepark. “Dat was ooit beroemd en berucht om z’n leegstand. De leegstand is daar op dit moment nog slechts 24 procent (Bron: ‘Onder de Loep’, REBO Valuation & Research april 2019). Voor een buitenstaander natuurlijk nog hoog maar het is misschien wel zestig procent geweest. Die leegstand loopt de komende jaren wel verder terug. De kwaliteit van het vastgoed is een stuk beter geworden. De huren stijgen er ook weer en dat is meestal een goed teken. Mensen

kiezen nu om naar het Hanzepark te gaan niet alleen meer voor de prijs maar vooral omdat er wat gebeurt."

Ondanks deze ontwikkeling ziet Alofs dat Deventer vooral een interne markt is. "Er komen niet of nauwelijks bedrijven van buitenaf naar Deventer. Het zijn bedrijven die in Deventer beginnen en daar blijven zitten." In de afgelopen jaren zijn er ook veel kantorenmeters uit de markt gehaald. Kantoren die vooral in het centrum getransformeerd zijn in woningen. "Dat roept de gemeente nu deels een halt toe. Het Rijksvastgoedbedrijf heeft een paar panden in de markt gezet maar die kantoor moeten grotendeels blijven. En ook bovenop het station is een kantoor waarvoor plannen waren om hier een woongebouw van te maken, maar ook daar werkt de gemeente niet meer aan mee. Tegelijkertijd", voegt hij er aan toe, "zijn er geen nieuwbouwplannen voor kantoren."



Dynamiek

Dit tot tegenstelling van de gemeente Zwolle. Daar is volgens de bedrijfsmakelaar flink wat dynamiek. "Zwolle ontwikkelt zich in toenemende mate tot de poort van Noord-oost-Nederland. Waar je in Deventer veel transacties ziet van eigenaar-gebruikers kom je in Zwolle toch meestal reguliere verhuur tegen. De stad blijft groeien, de woningprijzen doen het goed. Het is een hele gezonde markt met een goede kantorenmarkt." Ook in Zwolle zijn in de afgelopen jaren vooral in het centrum veel kantoren naar woningen getransformeerd. De beperkte beschikbaarheid van kantoren maar ook de strenge parkeernormen in het centrum doen bedrijven uitwaaieren naar aangrenzende locaties en de buitenrand van Zwolle. Daar is volgens Alofs ook nog voldoende ruimte voor nieuwe ontwikkelingen. Zo is REBO bedrijfsmakelaars bijvoorbeeld betrokken bij de ontwikkeling

van de IT Factory, een nieuw bedrijfsverzamelgebouw van ruim 13.000 vierkante meter aan de rand van de snelweg.

“Het complex is zo goed als verhuurd en wordt straks aan een belegger doorverkocht. De bedrijven die zich hier gaan vestigen zijn allemaal in de IT werkzaam en kiezen bewust voor nieuwbouw en een gezonde werkomgeving. Maar ze willen vooral ook in Zwolle blijven of besluiten er naar toe te verhuizen.”

Andere tak van sport



Over Roy Alofs

Roy Alofs RM/RT is managing partner binnen REBOgroep en daarbinnen verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken binnen de onderdelen Bedrijfsmakelaardij/ Beleggingsmakelaardij/ Valuation en Research.

Doetinchem is volgens Alofs weer een geheel andere tak van sport. Doetinchem heeft een regiofunctie en is de hoofdstad van de Achterhoek met veel bedrijvigheid. “Op de kantorenmarkt is er niet zo heel veel beweging. “ Wel ziet Alofs in en rond Doetinchem een sterk gevoel van saamhorigheidsgevoel. “Daar heerst zoiets als ‘we zitten in de Achterhoek en we moeten er met elkaar iets van maken.” Dat resulteert in initiatieven die door ondernemers gezamenlijk op touw worden gezet. Een typerend voorbeeld daarvan is het realiseren van een duurzaamheidscentrum.

“Dit is een initiatief van negen ondernemers die samen een oude bibliotheek van de gemeente hebben gekocht

en daar een centrum (“De Steck”) in hebben gevestigd om kennis over duurzaamheid naar de Achterhoek te halen. Uiteindelijk moet dit tot concrete duurzaamheidsprojecten gaan leiden die ze op touw gaan zetten.” Ook REBO heeft er een vaste ruimte. Alofs: “Het is echt een enorme inspirerende omgeving. In bijna iedere stad proberen ze wel zoiets op te zetten maar in Doetinchem werkt het ook echt en dat is wel gaaf om te zien.”



Transport en logistiek

In Doetinchem is uiteraard transport en logistiek sterk vertegenwoordigd. “Logisch want via de A18 en A12 ben

je ook zo in Duitsland. Via Doetinchem wordt de Achterhoek ontsloten en zijn er de laatste jaren veel nieuwe bedrijfsterreinen gerealiseerd. De grond wordt er ook schaarser.” Het is een aspect dat ook Deventer in de nabije toekomst in de gaten moet houden. “Er zijn daar weinig nieuwbouwplannen. Ook niet als het gaat om woningbouw. Het is leuk wanneer je als gemeente graag bedrijvigheid naar de stad wil halen maar mensen moeten wel wonen.” Hij bespeurt wel een toenemende druk op de Randstad. “Er ontstaat daardoor een waterbedeffect maar daarvan profiteert qua ligging vooral Zwolle van. De aanzuigende werking op Zwolle is nu eenmaal groot.”

Over REBO Groep

Door de jaren heen is REBO gegroeid tot een bedrijf met zo'n ruim 110 medewerkers en 10 vestigingen in: Amersfoort, Amsterdam, Arnhem, Deventer, Dieren, Doetinchem 2x, Laag Soeren, Utrecht (Leidsche Rijn) en Zwolle. Bij REBO Groep kan men aankloppen voor onder andere het aan- en verkopen van commercieel vastgoed, huurprijsadvies voor nieuwbouwprojecten, vastgoedmanagement voor Retail, Offices en Wonen, dus voor zowel winkels als kantoorgebouwen en woningen, het managen van zorgvastgoed, onderhoud van appartementencomplexen en de techniek daaromheen, plus administratieve, juridische en bestuurlijke ondersteuning van de Vereniging van Eigenaren.

Redactie