

Noord-Holland: Appelhoven Vastgoedadviseurs
 Pim Appel (l) en Stijn Uijthoven: 'Institutionele beleggers bieden nu vier of meer kantoor- en bedrijfspanden met verschillende kwaliteiten aan in één deal.'



Pim Appel en Stijn Uijthoven voeren de scepter over Appelhoven Vastgoedadviseurs in Amsterdam Oud-Zuid. Appelhoven Vastgoedadviseurs opereert op de beleggersmarkt en de aan- en verhuurmarkt voor commercieel onroerend goed voornamelijk in Amsterdam, maar werkt voor zijn klanten als dat zo uitkomt ook buiten de hoofdstedelijke grenzen. Appel en Uijthoven over de huidige situatie, die volgens hen wordt gekenmerkt door een sterke vraag naar beleggingsproducten in de Randstad of Amsterdam. In de verhuurmarkt zit volgens hen sinds ongeveer een half jaar aardig wat beweging.

Om met de beleggingsmarkt te beginnen, die staat volgens Appelhoven Vastgoedadviseurs niet alleen in het teken van een sterke vraag. Appel: 'Er is te weinig aanbod om een redelijk rendement te kunnen behalen. Dat ligt voor langdurig verhuurde kantoorgebouwen nu in Amsterdam-Zuid soms al onder de 5,5 procent vrij op naam, terwijl de rente de afgelopen periode met bijna 100 basispunten is gestegen. Records worden dus gebroken. Deze situatie geldt momenteel niet alleen voor kantoren, in de bedrijfsruimte markt zie je dat de rendementen steeds meer de rendementen van kantoorgebouwen benaderen. Men durft ook meer risico te nemen.' Uijthoven nuanceert dit beeld enigszins: 'Er is wel veel aanbod, maar de 'snoepjes' zijn schaars. Beleggers staan in de rij voor bijvoorbeeld goed verhuurd vastgoed aan de Zuidas, maar verouderde leegstaande kantoorpanden zijn voor hen niet interessant.' Appel beoordeelt deze situatie bij uitstek gunstig voor bijvoorbeeld institutionele beleggers die hun portefeuille willen opschonen. 'Die bieden nu zeg vier of meer kantoor- bedrijfspanden met verschillende kwaliteiten aan in één deal.' 'Dat zijn voor ons werkportefeuilles waarop wij ons volledig kunnen storten', zo vult Uijthoven aan. Zo werken wij niet alleen in Amsterdam, maar bijvoorbeeld ook in Rotterdam, Eindhoven, Waddinxveen en Papendorp in Utrecht. In Papendorp wordt in dit opzicht de Amsterdamse situatie inmiddels dicht benaderd. Bij institutionele beleggers zit veel geld, wat voor een

'Er zit weer beweging in verhuurmarkt Amsterdam'

bepaalde investeringsdruk zorgt. Ook vanuit het buitenland komt veel vraag naar commercieel onroerend goed. Zo zijn naast Duitse en Angelsaksische ook Ierse beleggers hier bijzonder actief.' Appel vat de markt samen: 'Wij bestaan als zelfstandig kantoor nu ongeveer twee jaar en worden door steeds meer partijen, ook buitenlandse, benaderd om voor een bedrag vanaf zo'n 30 tot 35 miljoen euro beleggingsproducten te zoeken. Maar voor een portefeuille van 100 miljoen euro of meer mag je ze ook bellen. En wij zijn nog maar een klein kantoor dat slechts een klein gedeelte van de markt bestrijkt.' Hoewel niet zo pregnant als de beleggingsmarkt, toont momenteel ook de verhuurmarkt in Amsterdam sinds ongeveer een half jaar weer meer dynamiek dan de afgelopen vier tot vijf jaar het geval is geweest, zo stellen beide kompanen. Het betreft overigens voornamelijk verhuisbewegingen waarbij de netto-opname van kantoorruimte niet of nauwelijks wordt vergroot. Appel: 'Toch zie je een trend naar uitbreiding van het aantal vierkante meters bij transacties. Er worden tenslotte toch weer meer mensen aangenomen en dan zit je op een

gegeven moment weer krap. Bij huurders die wij begeleiden, zie je ook dat ze niet alleen verhuizen van a naar b, maar dat ze ook meer meters huren en soms zelfs weer met groei rekening houden. Dat heeft onmiskenbaar met vertrouwen in de toekomst te maken.' Uijthoven: 'Veel bedrijven maken nu ook gebruik van de marktsituatie, verhuizen naar mooier en beter. Voor de verhuurders betekent dit dat het geven van incentives niet meer zo urgent is als het de afgelopen jaren was.' Appel: 'Een jaar huur weggeven is er niet meer bij, of het moet gaan om moeilijk verhuurbare panden.' Wat te doen met die leegstaande, verouderde kantoorpanden, waarvan iedereen weet dat die niet meer als kantoorruimte zullen worden gebruikt? Uijthoven: 'Als het gaat om verouderde gebouwen in het binnenstedelijk gebied waar een herbesteding tot een oplossing zou kunnen leiden, dan moeten alle partijen daar aan wel willen meewerken.' Appel: 'Een belegger die bijvoorbeeld geïnteresseerd is in de herontwikkeling van een leegstaand, wellicht oud, kantoorgebouw naar bijvoorbeeld studentenhuusvesting, loopt daarop meestal financieel leeg. In zo'n geval zou de gemeentelijke overheid water bij de wijn moeten doen. Los van

het meewerken aan een bestemmingswijziging, wat de gemeente meestal wel wil, moet ze ook een verlies willen nemen. Je kan het verlies niet alleen maar op de schouders van eindbeleggers/ontwikkelaars afwentelen. Samen winst nemen, maar ook samen verlies nemen. Bijvoorbeeld, wanneer erfpacht geldt, kan de gemeente daarmee ook rekening houden en tot een bepaalde hoogte haar verlies nemen. Tenminste, als ze een mooiere stad wil en echt af wil van verouderde leegstaande gebouwen.' Gezien de huidige kantorenmarkt maakt Appel zich licht zorgen over de ambities voor de Zuidas. 'Daar moet een miljoen vierkante meter kantoorruimte worden gerealiseerd, waarvoor ik niet zo gauw een nieuwe markt zie. Zeker als je het macro-economisch bekijkt waarbij venture capitalists nu veel Nederlandse bedrijven opkopen. Ik ben benieuwd wat er vervolgens met de hoofdkantoren van die Nederlandse bedrijven gebeurt. Het Zuidasproject lijkt mij te ambitieus; waar haal je, voor die huurprijs, nieuwe huurders vandaan? Die moeten wel uit het buitenland komen of je blijft straks achter met weer die oude gebouwen.' Uijthoven ziet de toekomst wat optimistischer tegemoet: 'De toekomstige huurders aan de Zuidas zullen dus inderdaad wel buitenlandse bedrijven moeten zijn. Ach, het is ook lange termijnwerk. We praten immers over een termijn van zo'n twintig tot dertig jaar. Dan kan de situatie weer heel anders liggen.'

JOHAN MOSTERT

Provincie Noord-Holland

Totaal aanbod kantoorruimte grote steden in m²

	Alkmaar	Amsterdam	Haarlem	Haarlemmermeer	Hilversum
2001	19.000	694.000	27.500	189.000	52.000
2002	22.500	1.154.000	69.000	239.000	62.000
2003	15.000	1.424.000	49.000	227.000	66.000
2004	25.000	1.300.000	37.000	230.000	63.000
2005	17.000	1.361.000	78.000	274.000	72.000
2006	28.000	1.258.000	62.000	248.000	51.500

Bron: Vastgoedmarkt 2006

Provincie Noord-Holland¹⁾

Aanbod en opname in m²

Aanbod	kantoorruimte	bedrijfsruimte	winkels/showroom
2001	391.000	505.000	30.000
2002	482.000	554.000	44.900
2003	436.000	564.000	37.000
2004	479.000	654.000	58.000
2005	561.000	750.000	74.000
2006	520.000	747.000	104.000

Opname	kantoorruimte	bedrijfsruimte	winkels/showroom
2001	148.000	153.000	
2002	106.000	190.000	
2003	131.000	263.000	39.000
2004	80.000	267.000	55.000
2005	121.500	278.000	46.000

1) Exclusief regio Amsterdam

Bron: Vastgoedmarkt 2006

Regio Amsterdam¹⁾

Aanbod en opname in m²

Aanbod	kantoorruimte	bedrijfsruimte	winkels/showroom
2001	694.000	290.000	30.000
2002	1.154.000	355.000	47.000
2003	1.425.000	454.000	51.000
2004	1.300.000	522.000	57.000
2005	1.361.000	439.000	65.000
2006	1.258.000	487.000	30.000

Opname	kantoorruimte	bedrijfsruimte	winkels/showroom
2001	352.000	71.000	
2002	304.000	70.000	
2003	205.000	107.000	11.000
2004	255.000	109.000	17.000
2005	343.000	126.000	6.800

1) Gemeenten Amsterdam, Amstelveen, Diemen en Ouder-Amstel

Bron: Vastgoedmarkt 2006