

samen
in business



Martini Trade Park in Groningen gezien vanaf het Stadspark. (foto: Leon Minnema)

Noordelijke bedrijfsmakelaars optimistisch gestemd voor 2017

De zakelijke vastgoedmarkt stond dit jaar in het teken van herstel. Zet dit herstel zich door in het nieuwe jaar en wat zijn straks de bepalende trends? We vroegen het aan NVM-bedrijfsmakelaars uit Groningen, Drenthe en Friesland.



Theo Overduin
Overduin & Casander
Bedrijfsmakelaars
Groningen

Alternatief voor sparen
Zakelijk vastgoed blijft ook in 2017 in beweging. Zo blijven de A1-winkelgebieden en de grotere kernen het goed doen. Ik verwacht dat het aanbod van courant vastgoed verder afneemt terwijl de vraag blijft toenemen. Het spaargeld op de bank levert een zeer beperkt rendement op. Daardoor is zakelijk vastgoed een prima alternatief. Vanwege de lage rentestand is het bovendien aantrekkelijk om geld te lenen. In het afgelopen jaar was deze trend al duidelijk zichtbaar. Als gevolg van een mogelijke rentestijging in 2017 zal deze ontwikkeling wel iets afnemen.



Herbert Houwen
Houwen Bedrijfshuisvesting
Emmen

Scherpe huurprijzen
Gelukkig trekt de markt van zakelijk vastgoed in het noorden iets aan. 2016 stond in het teken van een verbeterde vraag naar bedrijfshallen tot 500 vierkante meter. Vooral in de tweede helft van dit jaar was er volop animo voor koopobjecten. Blijkbaar krijgt het MKB wat makkelijker een financiering en zijn ondernemers bereid om de nek weer uit te steken. Op de kantorenmarkt blijft de situatie zorgelijk, maar ook daar zijn er kansen. Neem bijvoorbeeld de transformatie van kantoren tot kleinschalige woonruimte. Appartementen en studio's met huren tot zo'n 550 euro per maand zijn zeer gewild. Ook de vraag naar winkels neemt toe.

Wel is daarbij het credo: lagere huren, kortere looptijden. De trends voor 2017 zijn daarom wat mij betreft: transformatie, scherpe huurprijzen en aangepaste looptijden.



René Hoving
VosHovingTijssen
Groningen

Streekeigen producten
In het vastgoed zie je soms tegenstelde trends. Neem de kantorenmarkt. Daar speelt op dit moment de vraag van potentiële huurders naar zowel langere als kortere huurtermijnen. Die tweedeling geldt voor objecten in alle soorten en maten. Het laat zien dat huurkandidaten zich meer laten leiden door hun eigen wensen dan door het aanbod. Met de crisis nog vers in het achterhoofd reageren verhuurders daar genuanceerd op. Ze kijken vooral naar wat de andere partij te bieden

heeft. Bij winkelvastgoed is dezelfde trend zichtbaar. Hier zie je verder een verweving van functies. De tijd van de ongebreidelde groei van hippe koffietentjes en kapsalons voor mannen met baard en tattoos lijkt een beetje voorbij. Streekeigen producten, ambachtswerk en accessoires zijn in opkomst, net als de megawinkels waar 'veel voor weinig' het belangrijkste devies is.



Mikloos Knijff
Noordland Makelaars
Drachten

Andere blik
De markt verandert snel. Incourant vastgoed wordt nog steeds voor bodemprijzen verkocht. Courant vastgoed wordt daarentegen, mede door de lage rente, voor de hoofdprijs verkocht. Door creatief te denken en goed advies in te winnen hebben sommige kopers de afgelopen periode veel geld verdiend. Niet door de massa te volgen, maar door anders naar dingen te kijken. Is een winkel- of kantoorpand wel altijd zo'n slechte aankoop? Of is een duur betaalde woning belegging wel de juiste investering?

Soms liggen dingen toch complexer dan je zou verwachten.



Wouter Muller
Boekenrode makelaars
Groningen

Shop-in-shop
Online shoppen en bevolkingskrimp in bepaalde regio's zorgen voor leegstand in winkelcentra. Toegegeven, het consumentenvertrouwen is gestegen. Toch is er in bepaalde gemeenten simpelweg te veel winkelruimte. Verder is er een toenemende vraag naar minder vierkante meters vloeroppervlak en flexibel gebruik van het pand. Denk bij dat laatste aan zogeheten shop-in-shop concepten. Hier is een belangrijke rol voor bedrijfsmakelaars weggelegd. Zij kunnen verschillende ondernemers met elkaar in contact brengen en de mogelijkheden voor een gezamenlijk pand onderzoeken. Ook moet er meer aandacht komen voor transformatie van bestaande panden. Met zijn kennis van de lokale markt kan de makelaar hierin een adviesrol spelen. Samenwerking met andere partners in de bouwketen biedt kansen. Dit geldt trouwens ook voor de transformatie kantoorpanden.