

# Kansen in kansarm vastgoed!

# U

it een recent verschenen marktrapportage van Cushman & Wakefield, verricht in opdracht van de NV Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht (OMU), kwam een mooie paradox naar voren. Want wat door de ene partij wordt gezien als kansarm vastgoed, wordt juist door de andere partij gezien als kansrijk vastgoed.

Gek? Nee, juist niet! Het hangt vooral af van de van doelstelling en de rol die een partij in de markt vervult die bepalen wat voor die specifieke partij kansrijk of kansarm is. Wat voor de meeste commerciële partijen, vooral bezien vanuit financieel rendement, wordt gezien als kansarm, kan voor partijen die meer streven naar maatschappelijk rendement juist kansrijk zijn.

De vraag naar kantoor-, bedrijfs- en winkelruimte concentreert zich steeds nadrukkelijker op specifieke locaties, terwijl het genoemde rapport een aanzienlijk deel van de leegstaande kantoor- en bedrijfsruimtemarkt in de provincie Utrecht bestempelt als kansarm. Er is sprake van geconcentreerde schaarste en de verschillen tussen het beste vastgoed en de rest nemen steeds verder toe. Want buiten de zogenaamde toplocaties is er nog altijd veel kansarm vastgoed.

De vraag naar kantoor-, bedrijfs- en winkelruimte concentreert zich steeds nadrukkelijker op specifieke locaties, terwijl het genoemde rapport een aanzienlijk deel van de leegstaande kantoor- en bedrijfsruimtemarkt in de provincie Utrecht bestempelt als kansarm. Er is sprake van geconcentreerde schaarste en de verschillen tussen het beste vastgoed en de rest nemen steeds verder toe. Want buiten de zogenaamde toplocaties is er nog altijd veel kansarm vastgoed.

## **Zorgvuldiger, efficiënter, duurzamer**

De ruimte in ons land is beperkt en dus moeten we zorgvuldiger, efficiënter en duurzamer omgaan met bestaande werklocaties. Commercieel gezien mogen de toplocaties het meest interessant zijn; vanuit maatschappelijk oogpunt bezien moet er natuurlijk ook het nodige gebeuren met verouderde bedrijventerreinen, leegstaande kantoren en retail. Want hoewel er sprake is van toenemende vraag dankzij de economische groei, is er in de provincie Utrecht nog altijd meer dan een miljoen vierkante meter problematische kantoor- en bedrijfsruimte beschikbaar. We moeten dus ook die gebieden aanpakken die commerciële partijen links laten liggen (c.q. waar sprake is van marktfalen).

## **Stimuleren bestaande locaties**

Een goed instrument daartoe is het in het leven roepen van een zogenoemd revolverend fonds waarin door de overheid het werkkapitaal wordt gestort waarmee het fonds op de markt kan opereren. Dit kapitaal is nadrukkelijk niet bedoeld als subsidie maar met name bedoeld voor financiering van marktpartijen dan wel van eigen investeringen. Een dergelijk fonds acteert als ware het

een commerciële partij onder marktconforme condities maar wel met een andere insteek dan de reguliere vastgoedfinanciers. Naast financieel rendement is maatschappelijk rendement dan ook een belangrijke doelstelling. In een kleinere provincie als de provincie Utrecht moet er zorgvuldig worden omgegaan met ruimte en ligt de focus van overheidsbemoeienis bij het stimuleren van slecht functionerende bestaande bedrijventerreinen/werklocaties.

### **Verschuiving**

In de provincie Utrecht is deze rol vooral neergelegd bij OMU. Oorspronkelijk lag de focus van OMU alleen op bedrijventerreinen maar deze is gaandeweg uitgebreid met de leegstand van kantoren en retail, de twee grootste zorgkindjes in vastgoedland op dit ogenblik. Wat je ziet is dat alles prima gaat in het centrum van de stad Utrecht en Leidsche Rijn Centrum maar op andere locaties in de provincie, is nog steeds sprake van structurele leegstand, ondanks de economische groei. Dit is een gevolg van zowel een kwantitatieve als een kwalitatieve mismatch, oftewel er is te veel gebouwd en er is te weinig rekening gehouden met de daadwerkelijke eisen en wensen van gebruikers. Daar komt dan ook nog eens de invoering van energielabel-C per 1 januari 2023 overheen. Er is wat betreft dat laatste aspect nog heel wat (potentieel) kansarm kantoorvastgoed.

Deze projecten worden vaak niet door de markt opgepakt, dit veelal als gevolg van het ontbreken van financieringsmogelijkheden in met name de risicovolle ontwikkelingsfase van projecten. Commerciële partijen kiezen vooral de kansrijkere projecten, waar de risico's lager zijn. De aandacht van een fonds als OMU gaat juist uit naar de complexere projecten, die zonder financiële hulp niet van de grond komen. Er is daarbij vaak sprake van een pioniersrol en een rol als aanjager van het op gang brengen van een project. Als het ontwikkelingsproces eenmaal loopt en risico's (bestemming, vergunning, verhuur of verkoop) zijn geëlimineerd, stappen de commerciële partijen wel weer in.

### **Maatschappelijk rendement**

Het is vaak een samenloop van factoren die ervoor zorgt dat sommige projecten niet van de grond komen. Initiatiefnemers krijgen de ontwikkelingsfase van een project financieel vaak niet rond omdat bijvoorbeeld de gewenste bestemming nog niet is gerealiseerd. Daarnaast financieren commerciële partijen vaak alleen maar het senior deel van de lening (zo'n 60%). Een revolverend fonds financiert ook het resterende deel voor zover dat nodig is. Het gaat daarbij niet alleen om financieel rendement, maar ook om maatschappelijk rendement. De aanpak van een locatie moet een duidelijke meerwaarde hebben voor de plek en de omgeving. Dat vraagt om kennis, maar ook om betrokkenheid. De bemoeienis van een revolverend fonds houdt niet op bij het verstrekken van een lening. Er is een constante monitoring van de effectiviteit van de ter beschikking gestelde financiële middelen. Een fonds beschikt veelal over een grote kennis van de lokale vastgoedmarkt, maar weet ook wat er gemeentelijk speelt en biedt daarmee een duidelijke meerwaarde.

Frank Hazeleger  
**BESTUURSLID VAN DE SKBN  
EN DIRECTEUR BIJ NV ONT-  
WIKKELINGSMAATSCHAPPIJ  
UTRECHT (NV OMU).**