

COLLIERS INTERNATIONAL | De vastgoedadviseurs van Colliers volgen nauwgezet de ontwikkelingen op de markten van wonen, werken, winkelen en verblijven. Met eigen onderzoek als belangrijke basis wordt strategisch meegedacht met de opdrachtgever. Hoofd Research Frank Verwoerd en Arnold Doornewaard over de trends in de Nederlandse vastgoedmarkt, waar spanning en krapte de boventoon voeren.

Frank Verwoerd
HOOFD RESEARCH

Arnold Doornewaard
HOOFD RESIDENTIAL INVESTMENTS



‘HET IS EEN STRIJD OM DE RUIMTE.’

TERWIJL JE KIJKT DOOR DE OOGHAREN NAAR DE VASTGOEDMARKT IN NEDERLAND, WELK BEELD DOEMT ER DAN OP? Doornewaard begint: ‘Op de woningmarkt is er, zeker in de grootstedelijke regio’s, sprake van een enorme druk. Ondanks een behoorlijke woningproductie wordt er niet voldoende gebouwd om vraag en aanbod meer met elkaar in overeenstemming te brengen. Op zich houden we met circa 75.000 woningen de huishoudensgroei nog wel bij, maar we komen uit een situatie waarin jarenlang te weinig is gebouwd. We hebben dus nog een flinke achterstand in te halen. Prijsstijgingen zijn het gevolg; in Amsterdam en Utrecht zagen we dat vanaf 2015 al ontstaan, maar inmiddels is ook in Den Haag en Rotterdam sprake van krapte op de koopmarkt. Het is een olievlek die zich vanaf de noordvleugel van de Randstad verspreidt. Daarnaast is er een sterk groeiende vraag naar vrijesectorhuurwoningen. Het aantal nieuwbouwprojecten neemt wel toe, alleen is dat nog onvoldoende.’

PAKKEN GEMEENTEN DIE UITDAGING VOLDOENDE OP? ‘Er wordt zeker meer aandacht besteed aan de vrijesectorhuurmarkt in gemeentelijk beleid. Men wil heel graag bouwen en op zich is dat goed. Tegelijk plaatsen we daar een kritische noot bij: het is weliswaar geen hype, maar we constateren dat bijna elke gemeente roept dat er fors moet worden bijgebouwd. Alleen, het is vaak niet helder aan hoeveel woningen precies behoefte bestaat – ook op de langere termijn. Dat kan een risico zijn, door nu halsoverkop voor de korte termijn te gaan bouwen. Ons advies is: maak eerst een goede analyse van de huishoudensontwikkeling. Dan zie je bijvoorbeeld, dat vooral de groep 25- tot 35-jarigen en 75-plussers hierin zijn geïnteresseerd. Zijn deze groepen ook op termijn in de gemeente aanwezig? Stem daar het aanbod op af.’

UIT JULLIE ONDERZOEK BLIJKT DAT BELEGGERS NOG STEEDS BELANGSTELLING HEBBEN VOOR DIT DEEL VAN DE WONINGMARKT. ‘Zeker, maar het is niet eenvoudig om aan voldoende projecten te komen. De concurrentie is

stevig. We zien dat de aanvangsrendementen nog steeds dalen en we verwachten dat die trend in 2019 doorzet. Dat zorgt ervoor dat beleggers inmiddels hun zoekgebied uitbreiden om meer rendement te kunnen behalen. Naast Amsterdam komen dan, bijvoorbeeld, Hoofddorp en Amstelveen in beeld.’

HET WONEN IS DUS VOLOP BOOMING. DE KEERZIJDEN DAARVAN IS DAT DE KANTOREN- EN BEDRIJVENMARKT ONDER DRUK KOMEN TE STAAN, ZO CONSTATEREN JULLIE. ‘Het is een strijd om de ruimte’, zegt Verwoerd. ‘Gemeenten willen iedereen zo goed mogelijk accommoderen, alleen is dat niet eenvoudig. De beschikbare ruimte is beperkt en het wonen drukt het werken steeds meer de stad uit. Zeker voor kantoren is dat een risico. Het dwingt een stad als Amsterdam tot heldere keuzes: ga je ruimte bieden aan nieuwe kantoren en zo nee: hoe zorg je er dan voor dat de mobiliteit zo wordt georganiseerd dat alternatieve werklocaties goed bereikbaar worden? Dat thema is urgent en staat bij veel gemeenteraden op de agenda. In Utrecht zien we dat rondom station Utrecht Centraal zowel woningen als kantoren worden gebouwd, een prima ontwikkeling. Het zorgt voor veel levendigheid en voor een impuls aan het totale gebied. Bedrijven hechten ook steeds meer waarde aan dit soort centrale locaties; in de “war for talent” willen zij hun medewerkers aantrekkelijke plekken bieden. De leegstand op centraal gelegen ov-locaties is in veel steden fors teruggelopen. Dit zien we bijvoorbeeld ook in Eindhoven. Daar moet dus nieuwe hoogwaardige kantoorruimte worden ontwikkeld om de vraag op te kunnen vangen van bedrijven die op zoek zijn naar kantoorruimte.’

EEN ANDERE RUIMTEVRAGER IN DE GROOTSTEDELIJKE REGIO'S ZIJN HOTELS. ‘Ook op die markt is er inderdaad sprake van een grote vraag. Steden als Rotterdam worden steeds populairder bij toeristen en dat is een goede zaak. De inzet zou moeten zijn om bezoekers meer over Nederland te spreiden en zo de druk van Amsterdam wat af te halen. Iemand uit China die hier op bezoek

TERUGBLIK 2018

Verwoerd: ‘Werken in een markt van krapte, dat was de rode draad. Opdrachtgevers willen veel. Kunnen we ze allemaal op een goede manier accommoderen? Een geweldige uitdaging. Met onze toekomstvisie die is gericht op strategische advisering, slagen we erin onderscheidend te zijn.’

komt, ziet Nederland en zeker de Randstad als een stad *an sich*; daar kunnen we op inspelen door attracties en bezienswaardigheden beter te verdelen. Ook daar speelt mobiliteit een belangrijke rol in.’

WAT MAAKTE 2018 VOOR COLLIERS VERDER EEN BELANGRIJK JAAR? ‘We lanceerden twee nieuwe businessunits. Binnen retail was dat Food & Beverage; een markt die zeker in winkelgebieden steeds belangrijker wordt. Mensen komen niet meer alleen voor het winkelen, ze willen een totaalervaring, een belevenis. Dat leidt tot meer vraag naar horeca, in allerlei verschillende vormen. Het is belangrijk om zo’n specialisme op te zetten. Dat geeft de ruimte om ontwikkelingen in deze sector goed te volgen en te begrijpen. Welk foodconcept past waar en waarom? Dat moet je snappen, voelen. Hierdoor kunnen we het juiste advies geven. Een goed voorbeeld is Magna Plaza in Amsterdam waar we bij betrokken zijn. Binnen dit iconische pand wordt nu een *food court* toegevoegd, waardoor mensen weer langer in zo’n omgeving willen blijven.

De tweede toevoeging is Design & Development. Binnen onze fullservice-vastgoedadvisering denken we mee over de herontwikkeling en herpositionering van bestaand vastgoed: kantoren, maar ook in toenemende mate winkels. Hoe kunnen we bestaande centra compacter maken en daarmee toekomstbestendig? Daar ligt voor de toekomst een belangrijke groeimarkt.’ ■

‘WE ZIEN DAT DE AANVANGSRENDEMENTEN NOG STEEDS DALEN EN WE VERWACHTEN DAT DIE TREND IN 2019 DOORZET.’

VOORUITBLIK 2019

‘De trend van 2018 zal zich doorzetten in het nieuwe jaar.’ voorspelt Doornewaard. ‘Spannend wordt het beleid van de Europese Centrale Bank: welke gevolgen heeft dat voor de investeringsmarkt? We volgen dat nauwgezet. Verder moeten we vooral blijven inzetten op versnelling van de nieuwbouw in de woningmarkt, met een accent op het hogere segment. Zowel koop als vrijesectorhuur. Door daarin meer aanbod te creëren, komt er ook in de sociale huur meer vrij en dat is goed voor de toegankelijkheid en betaalbaarheid.’