

HET KOMT WEER AAN OP KENNIS EN KUNDE OP DE VASTGOEDMARKT

Het kleine slagvaardige makelaarskantoor Uppelschoten Real Estate speelt razendsnel in op de markt. Issues als gebrek aan stroom, de box-3 belasting en bijzonder beheer voor de banken staan hoog op de huidige vastgoedagenda. Dus ook bij Uppelschoten Real Estate, vertelt eigenaar Bas Uppelschoten.



Uppelschoten Real Estate Witgoudweg Almere

Uppelschoten Real Estate, een nichespeler op de markt, is gespecialiseerd in commercieel vastgoed, de verhuur en verkoop van onder meer kantoren, winkel of bedrijfsruimte. Het jonge boetiekkantoor met ruim twintig jaar ervaring in de branche werkt bijna door heel Nederland, maar met een focus in Utrecht en Flevoland. Uppelschoten Real Estate treedt op bij aankoop en aanhuur, projectontwikkeling, beleggingen, taxatie en ontzorgt. Bas Uppelschoten constateert dat partijen steeds vaker de expertise van zijn makelaarskantoor inschakelen voor advies op de huidige vastgoedmarkt. 'En dan moet je denken aan advies op het gebied van wetgeving, herontwikkeling, verhuren, financieren of maatschappelijke dilemma's. Omdat we onze klanten en hun portefeuille goed kennen maken we hiermee een slag.'

Zoals advies omtrent de belasting op box-3?

'Door de veranderende fiscaliteit zien we dat het voor de box-3-beleggers niet zo interessant meer is om in vastgoed te beleggen. Zeker niet gezien de

overheidsmaatregelen die de hoogte van de huren aan banden legt voor woningen en naar beneden bijstelt. Zo neemt de waarde van het onroerend goed af. Een reden waarom particuliere beleggers zeggen 'we nemen er afscheid van'. De afgelopen vijf jaar zijn veel particuliere beleggers ingestapt en dat zijn niet echt kenners van de materie. Dus vertellen wij wat voor hen de consequenties zijn, en begeleiden ze met de verkoop van hun panden. Een deel wordt verkocht aan de

huidige gebruikers en een deel opgekocht door fondsen.'

Hoe zit het met advies bijzonder beheer banken?

'De rentes zijn het afgelopen jaar gestegen en dat kan een probleem worden voor sommige partijen die moeten herfinancieren. Zij komen in de moeilijkheden. Banken vragen ons om advies om te kijken hoe ze de opbrengsten van bedrijfsgebouwen



BAS UPPELSCHOTEN
Eigenaar

Na corona is het gebruik van kantoren veranderd, wat is de belangrijkste trend voor jou?

Mensen zijn groepsdieren maar ook een beetje lui van nature. Dus we komen terug naar kantoor, maar wel onder protest. Waar moet het kantoor aan voldoen om het moderne werken te kunnen faciliteren?

Een gezellige huiskamer met een zakelijk karakter is wel de trend.

Het kantoor als ontmoetingsplek, of gewoon iedereen weer naar kantoor?

I-2 dagen thuiswerken lijkt wel de nieuwe norm.

Wat betekent het voor de kantorenmarkt als bedrijven structureel minder vierkante meters nodig hebben?

Dat we er iets anders mee moeten gaan doen (wonen of bedrijfsruimte)?

Welke waarden wil je uitstralen?

Betrouwbaarheid en slim.

Wat maakt jou nieuwsgierig?

Ik wil eigenlijk alles wel weten.

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Dagelijks met mijn hond in het park van een oud landgoed.

Hoe ga je om met ergernissen?

Snel vergeten.

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Rondreis door Belize.

kunnen optimaliseren. Je ziet bijvoorbeeld dat het onderhoud van het gebouw verslonst en dan kom je in een neerwaartse spiraal terecht. De waarde daalt en je krijgt het niet verhuurt.

Zo hebben wij een signaalfunctie naar de bank toe. De geldverstrekker maakt een balans op: welke schadepost is groter? Doe je niks dan kost het bijvoorbeeld een ton, pak je het aan dan is het misschien een investering van 50.000 euro.'

Geen stroom beschikbaar op de bouwplek komt steeds vaker voor. Wat kun je daarin betekenen voor de klant?

'Er is een groot tekort aan stroom in Nederland, en enkele nieuwe opgeleverde projecten kunnen niet meer aangesloten worden op het net. Het gebruik van gas is uit den boze. Dan kun je je gebouw niet in gebruik nemen, en staat het leeg. Wij denken mee in oplossingen, want leegstand kost geld. Off-grid bouwen kan een oplossing zijn. De eerste voorbeelden zijn al opgeleverd zoals een groot distributiecentra in de omgeving van Schiphol. Noodgedwongen wordt deze

technologie uitgerold. Dat is dan weer het goede nieuws van een energiecrisis. We verduurzamen sneller.'

Jullie zijn een nichespeler. Geef eens een voorbeeld?

'We zijn actief op het gebied van zorggebouwen en transformaties van winkels naar woningen. De zorg privatiseert en gaat af van het model ziekenhuis, zorginstelling en zorgcentrum. Daarom hebben zorgondernemers andere gebouwen nodig, en dat zijn geen vierkante blokkendozen. In een pand komen meerdere gebruikers en disciplines onder één dak. We zijn net gestart met zo'n zorglocatie aan de Wetering in Utrecht tegenover het St. Antonius ziekenhuis. Maatschappen die voorheen in het ziekenhuis actief waren en nu privatiseren willen graag in de buurt van het ziekenhuis blijven. In het winkelbestand zien we dat winkels leeg blijven door de e-commerce. In een relatief korte tijd kun je in winkels woningen realiseren. Het zijn leuke locaties om te wonen met voorzieningen in de buurt en dus gewild.'