



de UTRECHTSE
VASTGOEDWEEK

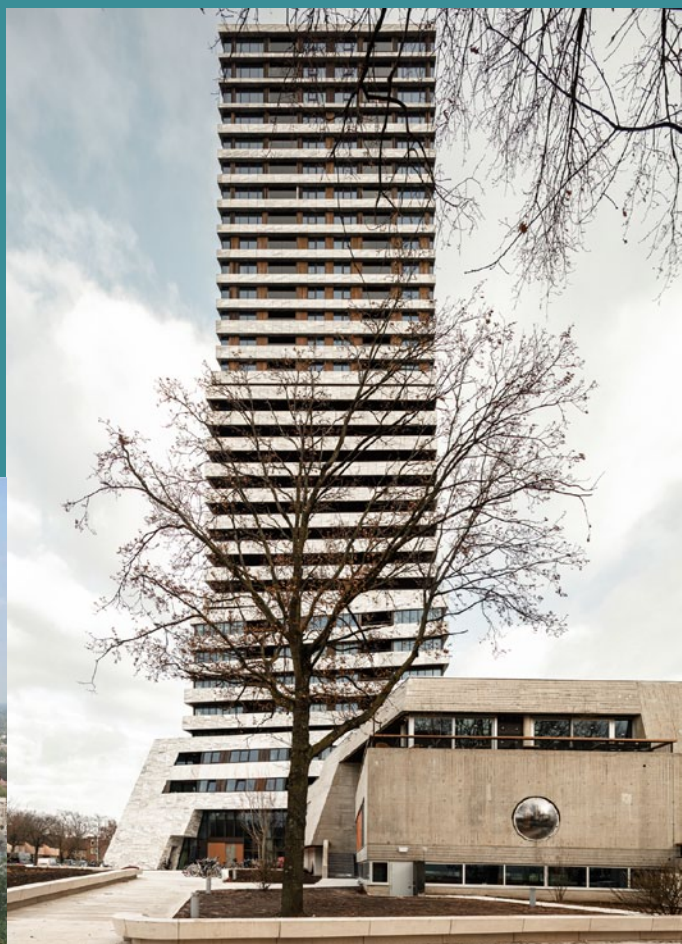
MENSENMAKEN *de* STAD
2023



DIEPENHORST DE VOS EN PARTNERS

Onafhankelijk, betrokken, deskundig, daadkrachtig en integer.

BOUWMANAGEMENT
VASTGOEDADVIES
PLANONTWIKKELING
HUISVESTINGSMANAGEMENT
BOUWKOSTENADVIES
INSTALLATIECONCEPTEN
BOUWTECHNIEK



WIJ ZIJN TE VINDEN OP PRINSES ALEXIALAAN 6 | 2496 XA DEN HAAG | T 088 01 06 800 | WWW.DVP.NL



Met de focus op Utrecht zetten we de uitdagingen en kansen op het gebied van wonen, werken, winkelen, mobiliteit en recreëren uiteen. Lees hier de nieuwste vastgoedverhalen over Utrecht.

Het gezellige Utrecht moet de komende 17 jaar uitgroeien tot een grote stad met 470.000 inwoners. Wethouder **Eelco Eerenberg** zal echter ook de komende jaren moeten organiseren dat iedereen een beetje aardig kan wonen, dat er werk is en de belangrijke plekken goed te bereiken zijn.



Martijn Couwenberg: Iedereen bij Tulp Group heeft een connectie met de stad Utrecht. In een zware kredietmarkt zwemt Tulp Group tegen de stroom in. Adviseurs van internationale en nationale professionele vastgoedbeleggers doen graag zaken met de Utrechtse kredietverstrekker.



In een tijd waarin Utrecht van 370 duizend inwoners doorgroeit naar een half miljoen mensen is de rol van OKRA landschapsarchitecten fundamenteel. Eigenaren **Martin Knuijt** en **Wim Voogt** zoomen met een helikopterview in op de opdracht die er ligt in de stad. 'Meer mensen én toch de leefbaarheid met elkaar vergroten. Dat is de kunst.'



Frank Hazeleger, directeur van Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht (OMU). Utrecht profiteert van bijzonder vastgoed-initiatief. Steeds vaker kijken politiek Den Haag en andere provincies nieuwsgierig mee over de schouder van Frank Hazeleger. Een slim provinciaal initiatief om werklocaties in Utrecht te intensiveren en te verduurzamen



We draaien serieus mee in de Champions League, zegt **Bas Uppelschoten**, oprichter en eigenaar van Uppelschoten Real Estate. Het makelaarskantoor kent zijn fundament in Utrecht, maar is ook breder in de regio actief in het commercieel vastgoed in alle segmenten.



Column **René Maat**, Belastingadviseur en partner Rechtstaete Vastgoedadvocaten en Belastingadviseurs



ADVERTENTIES

DVP ▶▶

VORM ▶▶

RECHTSTAETE ▶▶

NVM BUSINESS ▶▶

PRSC ▶▶

PROVADA ▶▶

van woonwens naar wensbuurt

treffend ontwikkelen



Kijk op de Wijk

Wij geloven dat iedereen recht heeft op een buurt waarin iedere bewoner zichzelf herkent. Dus ontwikkelden wij een unieke integrale werkmethode voor de ontwikkeling van gewilde en fijne buurten. We gaan uit van inzichten die we hebben verkregen van eindgebruikers. Zo weten we wat werkt in een bestaande én nieuwe buurt. Tijdloze wijken waar iedereen wil wonen. Belangrijk. Meer weten over wat onze werkmethode inhoudt?

[VORM.NL/KIJKOPDEWIJK](https://vorm.nl/kijkopdewijk)

Vorm de toekomst



juridische
dienst-
verlening

RechtStaete

VASTGOEDADVOCATEN & BELASTINGADVISEURS



pragmatisch



fiscale
dienst-
verlening



hoog-
waardig



ambitieux



oplossings-
gericht



jarenlange
ervaring



vastgoed



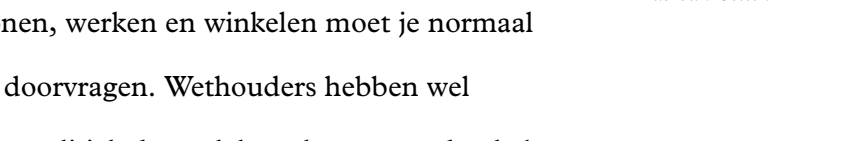
Bijna 25 jaar bestaan wij als vastgoed niche kantoor en beschikken wij over de specifieke expertise die vereist is om onze cliënten helder en oplossingsgericht bij te staan. Onze adviseurs zijn niet alleen in staat onze cliënten van hoogwaardig juridisch en fiscaal advies te dienen, maar kunnen ook het verschil maken bij onderhandelingen en – ter voorkoming van – rechtsgedingen.

Aarzel niet contact met ons op te nemen, goede ondersteuning is immers onmisbaar!

Emmaplein 5
1075 AW Amsterdam
Postbus 75638
1070 AP Amsterdam

T +31 20 573 03 60
F +31 20 570 96 70
info@rechtstaete.nl
www.rechtstaete.nl

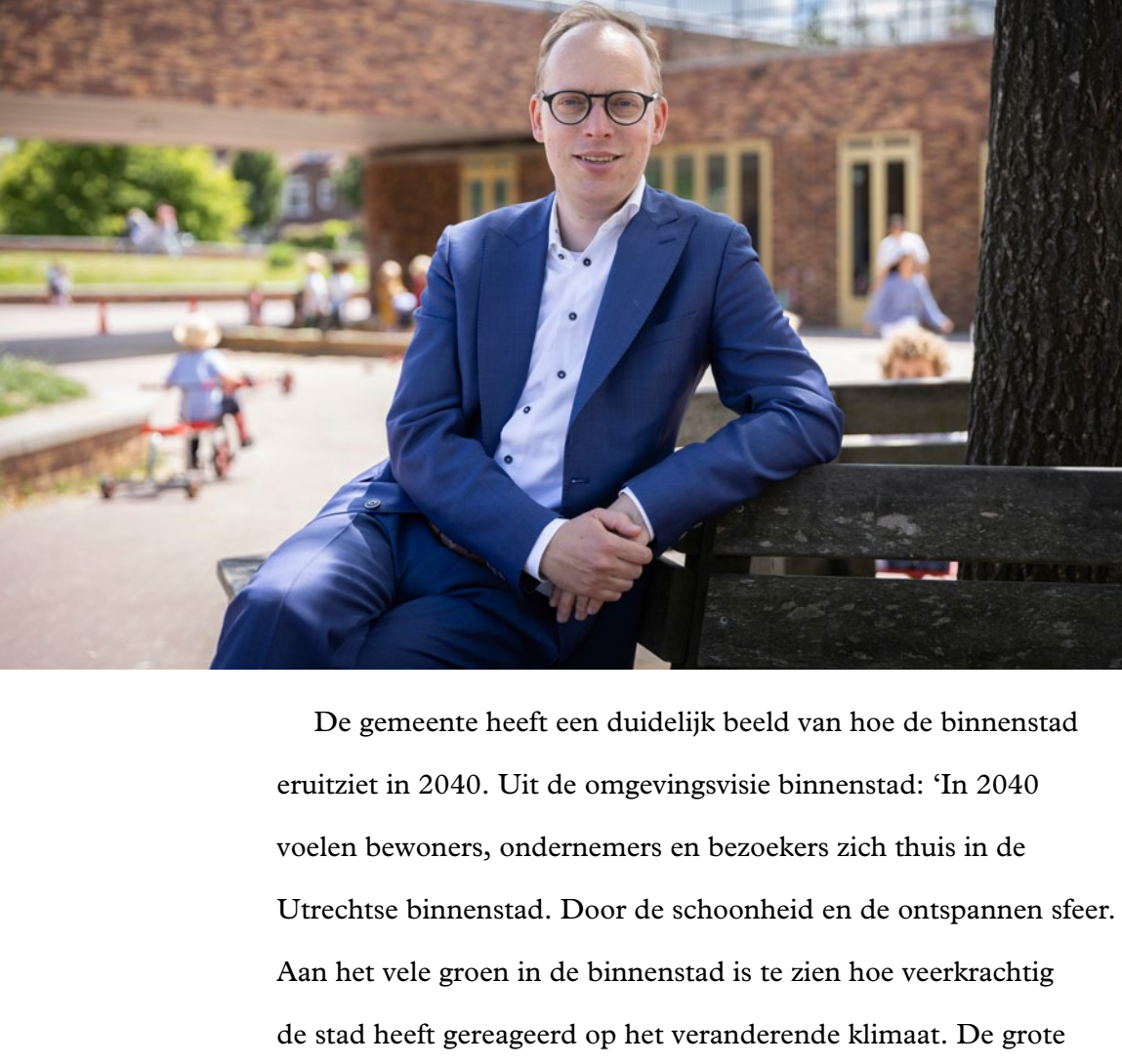
WE WILLEN JUUST DAT DE BINNENSTAD EEN LEVENDIG HART HOUDT MET EEN MIX VAN WINKELS, HORECA EN CULTURELE VOORZIENINGEN'



Het gezellige Utrecht moet de komende 17 jaar uitgroeien tot een grote stad met 470.000 inwoners. Wethouder Eelco Eerenberg zal echter ook de komende jaren moeten organiseren dat iedereen een beetje aardig kan wonen, dat er werk is en de belangrijke plekken goed te bereiken zijn.

- Voor een verhaal over de visie vanuit de gemeente op een stad op het gebied van wonen, werken en winkelen moet je normaal gesproken behoorlijk doorvragen. Wethouders hebben wel plannetjes waarvoor ze politiek draagvlak zoeken, maar dan heb je het vaak over een nieuwe wijk hier, een nieuw winkelcentrum daar en wat kantoorpanden in het centrum van de stad. In Utrecht is dat compleet anders want daar heeft de lokale politiek zich te verhouden tot de Ruimtelijke Strategie Utrecht 2040.
- Het plan kent een paar uitgangspunten:
- Utrecht moet een stad voor iedereen blijven waarin iedereen kan meedoen;
 - Huizen, de openbare ruimte en voorzieningen beschikbaar en toegankelijk zijn voor iedereen;
 - Utrechters zich verbonden voelen met elkaar;
 - De hele stad groener en gezonder wordt;
 - Het karakter van de stad behouden blijft.

Beeld:
Bas van Setten



De gemeente heeft een duidelijk beeld van hoe de binnenstad eruitziet in 2040. Uit de omgevingsvisie binnenstad: 'In 2040 voelen bewoners, ondernemers en bezoekers zich thuis in de Utrechtse binnenstad. Door de schoonheid en de ontspannen sfeer. Aan het vele groen in de binnenstad is te zien hoe veerkrachtig de stad heeft gereageerd op het veranderende klimaat. De grote variatie in woningen, werkplekken, horeca, winkels, culturele en onderwijsvoorzieningen, trekt mensen van alle leeftijden. Met diverse achtergronden en uiteenlopende interesses. De binnenstad is op de eerste plaats het domein van de voetganger en de fiets. De inrichting van de binnenstad sluit daarbij aan. De binnenstad houdt een levendig hart met een mix van winkels, horeca en culturele voorzieningen. De binnenstad is aantrekkelijk en bereikbaar voor alle Utrechters. En voor alle bezoekers die nieuwsgierig zijn naar de bijzondere kwaliteiten van de stad, haar bewoners en haar uitstekende voorzieningen.'

De plannen zijn gebaseerd op 2040 als Utrecht naar verwachting meer dan 470.000 inwoners heeft. Centraal in de plannen staan: betaalbare woningen, meer stadscentra, snel en makkelijk reizen, alles dichtbij, een sociale stad en een groene stad. Verantwoordelijk wethouder is sinds eind 2019 Eelco Eerenberg die in 2022 aan zijn tweede periode begon namens D66 en hem spreken we over de uitdagingen op vastgoedgebied.



Hoe zou je jouw ideale Utrecht beschrijven in een paar zinnen qua wonen, werken en winkelen?

'In het ideale Utrecht zijn de belangrijkste functies voor dagelijks gebruik binnen tien minuten bereikbaar vanaf de woon- werkomgeving. De kracht van Utrecht nu - en ook straks - is de relatief korte afstand voor het dagelijks gebruik van de stad en het omliggende landschap: de menselijke maat van Utrecht. Door te kiezen voor nabijheid kijkt de gemeente bij de toekomstige verstedelijking integraal naar woninglocaties, dagelijkse bestemmingen zoals voorzieningen, groen, bedrijven, kantoren en winkels en de routes ertussen. De gemeente zorgt voor een fijnmazig, divers, aantrekkelijk en robuust routenetwerk voor wandelaars, fietsers en reizigers in het openbaar vervoer en een plek waar Utrechters van nu en in de toekomst fijn kunnen samenleven en gezond opgroeien.'

Utrecht zal qua bewonersaantallen flink groeien de komende jaren. Zetten jullie daar vol op in of is er ook een beetje reserve want die mensen moeten allemaal ergens wonen natuurlijk?

'Er is een enorme woningbouwopgave in het land en ook in de stad. Onze stad is erg aantrekkelijk, mensen willen hier komen én blijven. We groeien omdat we tegemoet willen komen aan de vraag naar woningen in onze stad. Het is dus geen doel op zich, we streven er juist naar om groei in te zetten voor een kwaliteitsimpuls van de stad, bijv. door verbetering van het OV-netwerk en voldoende groen en voorzieningen. Dit noemen we groei in balans.'

Hoe zorg je voor voldoende woningen in de stad om die mensen te huisvesten? Een kwestie van bijbouwen op de daarvoor aangewezen plekken of hoe kan je daarin slim zijn?

'We willen een stad zijn en blijven waarin men binnen tien minuten lopen of fietsen de dagelijkse voorzieningen (school, supermarkt, huisarts, groen) kan bereiken. Om dit te realiseren zetten we in op binnenstedelijk verdichten. Daarom hebben we besloten om vijf nieuwe knooppunten aan te wijzen naast het: Noord-Noordwest (Leidsche Rijn Centrum, Lage Weide, Cartesius en Werkspoorkwartier, Zuilen), Overvecht, Utrecht Oost (Utrecht Science Park, Rijnsweerd, Galgenwaard en Lunetten Koningsweg), de A12 zone (Papendorp, Woonboulevard en MWKZ deelgebied 6) en Rijnburg waarbij Rijnburg verder uitgewerkt wordt conform scenario 'Klein Rijnburg' tot een compacte gemengde stedelijke wijk in combinatie met permanente energieopwekking. De woningbouw in Rijnburg start niet voor 2035 en de ontwikkeling mag de projecten Merwedekanaalzone, Papendorp, A12-zone en Lunetten-Koningsweg niet schaden.'

Hoe kan je als gemeente een bijdrage leveren aan het vlottrekken van bouwprojecten? We moeten bijbouwen, maar Haagse milieuregels en de crisis maken dat lastig. Hoe je helpen als gemeente?

'De marktomstandigheden voor woningbouw zijn niet gunstig. Projecten komen stil te liggen, onder andere omdat de verkoop stukt als gevolg van factoren als inflatie, bouwkostenstijgingen en rentestijgingen. We hebben daarom sinds begin dit jaar een aantal maatregelen genomen om de woningbouw op peil te houden: de Utrechtse aanpak: Bij de bespreking van de voorjaarsnota 2023 heeft u besluiten genomen om de woningbouw op gang te houden (de eerste tranche met projecten en maatregelen). De Utrechtse aanpak is kort samengevat: projectgericht, met maatregelen die voor specifieke projecten leiden tot het vlottrekken van het project (maatwerk), gericht op betaalbaar wonen en er moet sprake zijn van wederkerigheid.'



Hoe zien jullie de verhoudingen tussen wonen, werken en winkelen in de stad? Het meeste vraag is er naar woningen, maar hoe bewaak je de juiste balans?

'We focussen op gebalanceerde groei van de stad, waarbij alle functies zich in gelijke tred ontwikkelen. En hoe dit ingepast kan worden met de beperkte ruimte, bijvoorbeeld door slimme combinaties in ruimtegebruik. Het bouwen van woningen is van groot belang en daarbij maken we steeds de afweging wat er aan andere functies nodig is om goede stukken stad te maken. Daarbij zetten we nadrukkelijk niet in op altijd dezelfde verhouding tussen woningen en andere functies: soms in een hogere dichtheid, soms juist woonwijken met een lagere dichtheid en rust, soms meer werken of winkelen, enz. Zo zorgen we voor diversiteit en variatie in de stad.'

Denk je dat er een kleinere rol is weggelegd voor winkelen in de binnenstad en meer voor cultuur en horeca? Hoe kun je dat aanbod goed managen?

'We willen juist dat de binnenstad een levendig hart houdt met een mix van winkels, horeca en culturele voorzieningen. Koesteren van het erfgoed en daarnaast veerkrachtiger door veel vergroening. Om de binnenstad aantrekkelijk te houden, hebben wij een aantal jaren geleden het programma 'Morgen Mooier Maken' gelanceerd. Daar gaat het niet om het kiezen voor winkelen dan wel cultuur en horeca, maar om onder andere: het intensiveren en versnellen van transformatiemogelijkheden van lege ruimtes naar wonen, werken of andere functies en 't verbeteren van de inrichting van de openbare ruimte met meer ruimte voor ontmoeten, verblijven en vergroenen inclusief mogelijkheden om hittestress te verkleinen en waterberging te vergroten.'

Welke rol zien jullie voor de kantoren in de binnenstad. Grote bedrijven vestigen zich graag in de buurt van het OV, maar wordt dat niet een beetje druk op die manier? Op welke manier hou je dat aantrekkelijk voor bedrijven?

'We stimuleren het als grote bedrijven zich rondom OV-knoppen willen vestigen, dit vermindert namelijk het autogebruik voor woon-werkverkeer. We hebben een aantal locaties in de stad waar we ruimte bieden voor kantoren. Deels liggen deze bij OV-knoppen, dus rondom Utrecht centraal, Leidsche Rijn en station Lunetten plus en deels op goed bereikbare locaties voor de auto (USP, woonboulevard/Westraven). Ook deze locaties willen we goed bereikbaar maken met OV.'

Hoe zie jij de rol van de buitenvijken van Utrecht? Gaat het daar om bereikbaarheid van de binnenstad of zijn dat ook mini-steden?

'We zetten in op het creëren van hoogwaardige centra op verschillende plekken rondom de binnenstad met dagelijkse voorzieningen zoals winkelen, horeca, huisarts en basisschool. Dit noemen we de polycentrische stad in de Ruimtelijke Strategie Utrecht 2040. Zo zorgen we ervoor dat binnen 10 minuten lopen of fietsen vanaf de woning de belangrijkste voorzieningen aanwezig zijn, en verlagen we de druk op de binnenstad.'

Op welke manier willen jullie de leefbaarheid van kwetsbare wijken zoals Kanaleneiland en Hoograven verbeteren?

'Voor Kanaleneiland en Transwijk hebben we net een omgevingsvisie vastgesteld. Daarin staat hoe wij de leefbaarheid willen verbeteren. Voor Hoograven geldt, dat daar waar mogelijk dankzij binnenstedelijke verdichting we ook een kwaliteitsimpuls willen geven aan bijvoorbeeld de openbare ruimte; groen, sport spelen en bewegen en goede verkeersveiligheid. Dit zijn complexe opgaven in de stad en daarom werken er elke dag veel collega's vanuit verschillende disciplines aan het verbeteren van de leefbaarheid in Utrecht.'

Hoe belangrijk is groen in de binnenstad?

'Zeer belangrijk, net als overal in de stad. De binnenstad is in verhouding tot andere delen van de stad erg verstedend, waardoor hittestress kan ontstaan in de warmere maanden. Vergroening is belangrijk om de leefbaarheid op peil te houden in de zomer, maar ook gedurende de rest van het jaar draagt groen bij aan de verblijfskwaliteit van de binnenstad.'

Iedereen bij Tulp Group heeft een connectie met de stad Utrecht



de **UTRECHTSE** VASTGOEDWEEK MENSENMAKEN&STAD

In een zware kredietmarkt zwemt Tulp Group tegen de stroom in. Adviseurs van internationale en nationale professionele vastgoedbeleggers doen graag zaken met de Utrechtse kredietverstreker. Stabiliteit in crisistijd is een voorname reden, evenals de kennis, expertise en het maatschappelijke kompas van de organisatie. Niet alleen voor de eigen portemonnee, maar voor een betere wereld, vertelt Manager Marketing & Sales, Martijn Couwenberg.

‘We kennen de markten goed. In zowel reguliere consumenten- hypotheek als de markt voor vastgoedfinancieringen zijn de omstandigheden uitdagend. Wij richten ons in de residentiële markt niet specifiek op de oversluiters. Dan zouden we het nu zwaar hebben, ja, maar dat is dus niet aan de orde. We hebben bovendien meerdere producten, dat maakt ons minder kwetsbaar, zelfs in crisistijd doen wij het gewoon goed. Met ons lander-platform zijn we succesvol. Zo kunnen we samen met de adviseur naast de belegger staan. Dat klinkt goed hè’, opent Martijn Couwenberg het gesprek op bedrijventerrein Lageweide met een lach.

Tekst: Jan Bahher
Beeld: Marcel Krijger

Connectie met Utrecht

In het gesprek blijft één term direct hangen: *Domstad-trots*. ‘Dat zit in ons DNA hier. We zijn anders dan een forens zeg maar, die slaapt en eet op de plek waar hij woont. Wij zijn echte bewoners van Utrecht. En dat klinkt door in alles. Dat voedt de specifieke vastgoedkennis die wij hebben van de regio en vertaalt zich in de producten en de adviezen die wij kunnen geven. Inspelen op wat er leeft.’

Hij wijst op een stadsfiets die midden in het kantoor naast een pingpongtafel en een flipperkast staat. ‘Utrecht is onze inspiratie. Wij zien de dynamiek van de stad en de provincie. Met de kennis die we hebben, omdat we er zelf wonen, hebben gestudeerd of er bivakkeren in onze vrije tijd. Ik kom zelf uit Leusden en ging vroeger met mijn ouders al vaak naar Utrecht. Naar het Spoorwegmuseum, de grachten langs. Later volgde ik mijn studie in Utrecht. Zo heeft iedereen zijn connectie met de stad.’

Hij vervolgt: ‘Wat me aantrekt? De ongrijpbare sfeer. Mooie straatjes, cultuur. Slenteren langs de gewelvenkelders. Het lijkt wel of iedereen z’n best doet om alles er zo mooi mogelijk uit te laten zien. Dat is Utrecht ten voeten uit.’

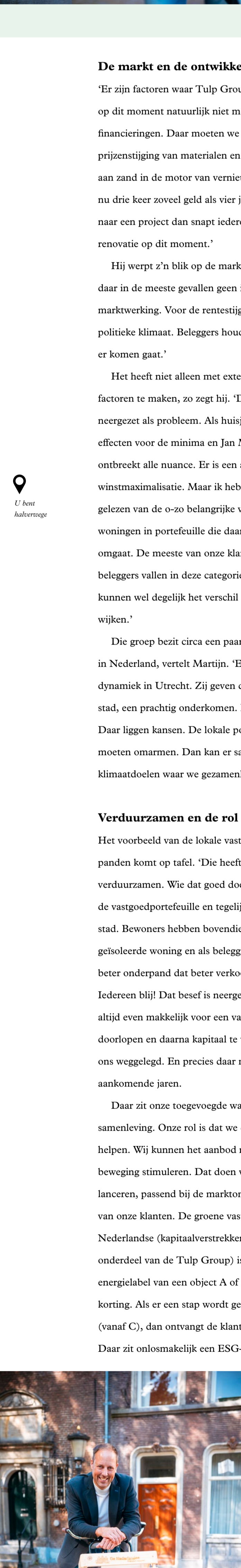
De markt en de stad

‘De populariteit van het vastgoed in Utrecht is heel erg hoog. De top van Nederland, in ieder geval in de top-3.’ Opnieuw spreekt hij over de straatjes in combinatie met cultuur en de studenten die het geroezemoes op straat veroorzaken. ‘Dat is een fijn geluid. Er is bovendien een relaxte sfeer. En dat leidt tot een grote aantrekkingskracht. Mensen komen uit heel Nederland naar Utrecht. Jong en oud. Zelfs uit de hoofdstad.’

Het heeft alles met het klimaat in Utrecht te maken, schetst Martijn Couwenberg. ‘Utrecht lijkt meer in balans dan pak ‘em beet Den Haag of Amsterdam. Het evenwicht tussen werken, wonen, leisure en natuur dichtbij zorgt ervoor dat bewoners dik tevreden zijn. Dat is in Amsterdam, met haar aanzuigende werking op toeristen anders.’

Utrecht gedijt in de luwte van de grote steden, weet hij. ‘En daarmee kunnen we hier het karakter van de stad behouden. Dat is iets om zuinig op te zijn. Maar niet alles is gesetteld. Er is te weinig nieuwbouw. Dat is zeker. Projecten worden mondjesmaat opgestart en moeilijk gerealiseerd. Leidsche Rijn is vanuit dat perspectief bezien een gouden greep geweest. Het is zeg maar de praktische vleugel van ons pittoreske Utrecht. Je kunt er fijn wonen in de buurt van het centrum. Die uitvalsbasis, en het liefste meer daarvan, heeft Utrecht nodig.’

Martijn Couwenberg somt de kansen een voor een op: ‘In de stadskern zijn er mogelijkheden in de hoek van herontwikkeling en de renovatie van industrieel erfgoed. Bijvoorbeeld de Westerkerk aan de Catharijne Singel, daterende uit het einde van de negentiende eeuw. Daar is op een hoog kwaliteitsniveau een transformatie gerealiseerd. Van kerk naar hotel annex restaurant en cultuurpodium. Dat vind ik een positieve ontwikkeling. Zo houden we de historische stad in takt en spelen we met nieuwe functies in op de vraag. Dat soort zaken zouden wat mij betreft vaker mogen en moeten plaatsvinden.’



‘MET DE VERDUURZAMINGSHECK STIMULEREN WE EEN STUKJE GROENER NEDERLAND

De markt en de ontwikkelingen

‘Er zijn factoren waar Tulp Group geen grip op heeft. Het tij zit op dit moment natuurlijk niet mee als je spreekt over vastgoed en financieringen. Daar moeten we onze ogen niet voor sluiten. De prijsstijging van materialen en arbeid is enorm en duidelijk debet aan zand in de motor van vernieuwingen. Een stalen balk kost nu drie keer zoveel geld als vier jaar geleden. Als je dat doortrekt naar een project dan snapt iedereen dat er grote risico’s kleven aan renovatie op dit moment.’

Hij werpt z’n blik op de marktontwikkelingen. ‘Wij hebben daar in de meeste gevallen geen invloed op. Marktwerking is marktwerking. Voor de rentestijgingen geldt hetzelfde. Evenals het politieke klimaat. Beleggers houden hun adem in. En wachten wat er komen gaat.’

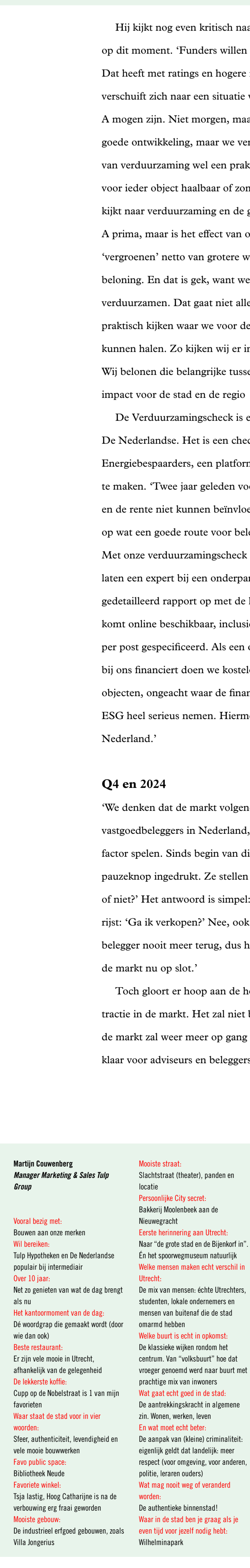
Het heeft niet alleen met externe macro-economische factoren te maken, zo zegt hij. ‘De kleinere vastgoedbelegger is neergezet als probleem. Als huisjesmelker, met alle negatieve effecten voor de minima en Jan Modaal. Dat is framing en daarin ontbreekt alle nuance. Er is een aantal beleggers dat gericht is op winstmaximalisatie. Maar ik heb tot op heden niet het verhaal gelezen van de o-zo belangrijke vastgoedbelegger met een aantal woningen in portefeuille die daar heel zorgvuldig en integer mee omgaat. De meeste van onze klanten en het merendeel van de beleggers vallen in deze categorie. Die moet je koesteren. Zij kunnen wel degelijk het verschil maken voor mensen in straten en wijken.’

Die groep bezit circa een paar honderdduizend wooneenheden in Nederland, vertelt Martijn. ‘En die groep is cruciaal voor de dynamiek in Utrecht. Zij geven de Utrechter, die gek is op z’n stad, een prachtig onderkomen. In een goed onderhouden locatie. Daar liggen kansen. De lokale politiek zou dit type kleine belegger moeten omarmen. Dan kan er samen gekeken worden naar de klimaatdoelen waar we gezamenlijk voor staan.’

Verduurzamen en de rol van Tulp

Het voorbeeld van de lokale vastgoedeigenaar met meerdere panden komt op tafel. ‘Die heeft kapitaal nodig, om te kunnen verduurzamen. Wie dat goed doet, realiseert een hogere waarde van de vastgoedportefeuille en tegelijkertijd een positief sentiment in de stad. Bewoners hebben bovendien minder energielasten in een beter geïsoleerde woning en als belegger kun je rekenen op een kwalitatief beter onderpand dat beter verkoopbaar is (als dat aan de orde is). Iedereen blij! Dat besef is neergedaald in de sector. Maar het is niet altijd even makkelijk voor een vastgoedeigenaar om procedures te doorlopen en daarna kapitaal te verkrijgen. Daar ligt een rol voor ons weggelegd. En precies daar moeten we ons op focussen de aankomende jaren.

Daar zit onze toegevoegde waarde voor klanten en voor de samenleving. Onze rol is dat we de vastgoedbelegger kunnen helpen. Wij kunnen het aanbod niet beïnvloeden, maar wel beweging stimuleren. Dat doen we door nieuwe producten te lanceren, passend bij de marktomstandigheden en de uitdagingen van onze klanten. De groene vastgoedhypotheek van De Nederlandse (kapitaal)verstreker voor professionele beleggers en onderdeel van de Tulp Group) is een treffend voorbeeld. Als het energielabel van een object A of B is, dan krijgen klanten 0,1% korting. Als er een stap wordt gemaakt bij een lager energielabel (vanaf C), dan ontvangt de klant 0,15% korting op de hypotheek. Daar zit onlosmakelijk een ESG-element in.’



‘DE KLEINE VASTGOED-BELEGGER MOET JE KOESTEREN. ZIJ KUNNEN HET VERSCHIL MAKEN VOOR MENSEN IN STRATEN EN WIJKEN’

Hij kijkt nog even kritisch naar de duurzaamheidsbeoordeling op dit moment. ‘Fundeurs willen nu het liefste alleen een A of hoger. Dat heeft met ratings en hogere rendementen te maken. De markt verschuift zich naar een situatie waarin objecten alleen nog maar A mogen zijn. Niet morgen, maar over een aantal jaar. Dat is een goede ontwikkeling, maar we vergeten in de tussentijdse periode van verduurzaming wel een praktisch aspect: ten eerste in dit niet voor ieder object haalbaar of zomaar haalbaar. Ten tweede als je kijkt naar verduurzaming en de grondslag dan is streven naar een A prima, maar is het effect van objecten die van D naar een B-label ‘vergroenen’ netto van grotere waarde. Daar miste tot op heden een beloning. En dat is gek, want we willen met z’n allen in Nederland verduurzamen. Dat gaat niet alleen om vinkjes zetten, maar ook praktisch kijken waar we voor de samenleving echt rendement kunnen halen. Zo kijken wij er in onze financieringsstromen naar. Wij belonen die belangrijke tussenstap dus wel, waardoor de impact voor de stad en de regio groter wordt.’

De Verduurzamingscheck is een ander uniek product van De Nederlandse. Het is een check in samenwerking met De Energiebespaarders, een platform om woningen energiezuiniger te maken. ‘Twee jaar geleden voorzagen we al dat we het aanbod en de rente niet kunnen beïnvloeden, maar wel kunnen sturen op wat een goede route voor beleggers is. Dat is verduurzamen. Met onze verduurzamingscheck ontzorgen we de belegger. Wij laten een expert bij een onderpand langskomen en leveren een gedetailleerd rapport op met de kosten en de baten. Het rapport komt online beschikbaar, inclusief alle toekomstige rendementen, per post gespecificeerd. Als een opdrachtgever minimaal één pand bij ons financiert doen we kosteloos een check bij alle aangekochte objecten, ongeacht waar de financiering loopt. Dit geeft aan dat wij ESG heel serieus nemen. Hiermee stimuleren we een stukje groener Nederland.’

Q4 en 2024

‘We denken dat de markt volgend jaar wat herstelt voor vastgoedbeleggers in Nederland, maar de hoge rente blijft een factor spelen. Sinds begin van dit jaar hebben vastgoedbeleggers de pauzeknop ingedrukt. Ze stellen zichzelf de vraag: ‘Ga ik meer doen of niet?’ Het antwoord is simpel: ‘Nu niet’. Tweede vraag die nu rijst: ‘Ga ik verkopen?’ Nee, ook niet. Dat unieke pand krijg je als belegger nooit meer terug, dus houd je die in portefeuille. En zo zit de markt nu op slot.’

Toch gloort er hoop aan de horizon. ‘We zien na de zomer meer tractie in de markt. Het zal niet booming worden in 2024, maar de markt zal weer meer op gang komen. En dan staan we als altijd klaar voor adviseurs en beleggers!’

Martijn Couwenberg
Manager Marketing & Sales Tulp Group

Vooraf bezigt met:
Bouwen aan onze merken

Wil bereiken:
Tulp Hypotheken en De Nederlandse populair bij intermediair

Over 10 jaar:
Net zo genieten van wat de dag brengt als nu

Het kantoormoment van de dag:
Dé woordgrap die gemaakt wordt (door wie dan ook)

Beste restaurant:
Er zijn vele mooie in Utrecht, afhankelijk van de gelegenheid

De lekkerste koffie:
Cupp op de Nobelstraat is 1 van mijn favorieten

Waar staat de stad voor in vier woorden:
Sfeer, authenticiteit, levendigheid en vele mooie bouwwerken

Favo public space:
Bibliotheek Neude

Favoriete winkel:
Tsjja lastig. Hoog Catharijne is na de verbouwing erg fraai geworden

Mooste gebouw:
De industrieel erfgoed gebouwen, zoals Villa Jongerius

Mooste straat:
Slachstraat (theater), panden en locatie

Persoonlijke City secret:
Bakkerij Moolenbeek aan de Nieuwegracht

Eerste herinnering aan Utrecht:
Naar “de grote stad en de Bijenkorf in”. En het spoorwegmuseum natuurlijk

Welke mensen maken echt verschil in Utrecht:
De mix van mensen: echte Utrechtse, studenten, lokale ondernemers en mensen van buitenaf die de stad omarmd hebben

Welke buurt is echt in opkomst:
De klassieke wijken rondom het centrum. Van “volksbuurt” hoe dat vroeger genoemd werd naar buurt met prachtige mix van inwoners

Wat gaat echt goed in de stad:
De aantrekkingskracht in algemene zin. Wonen, werken, leven

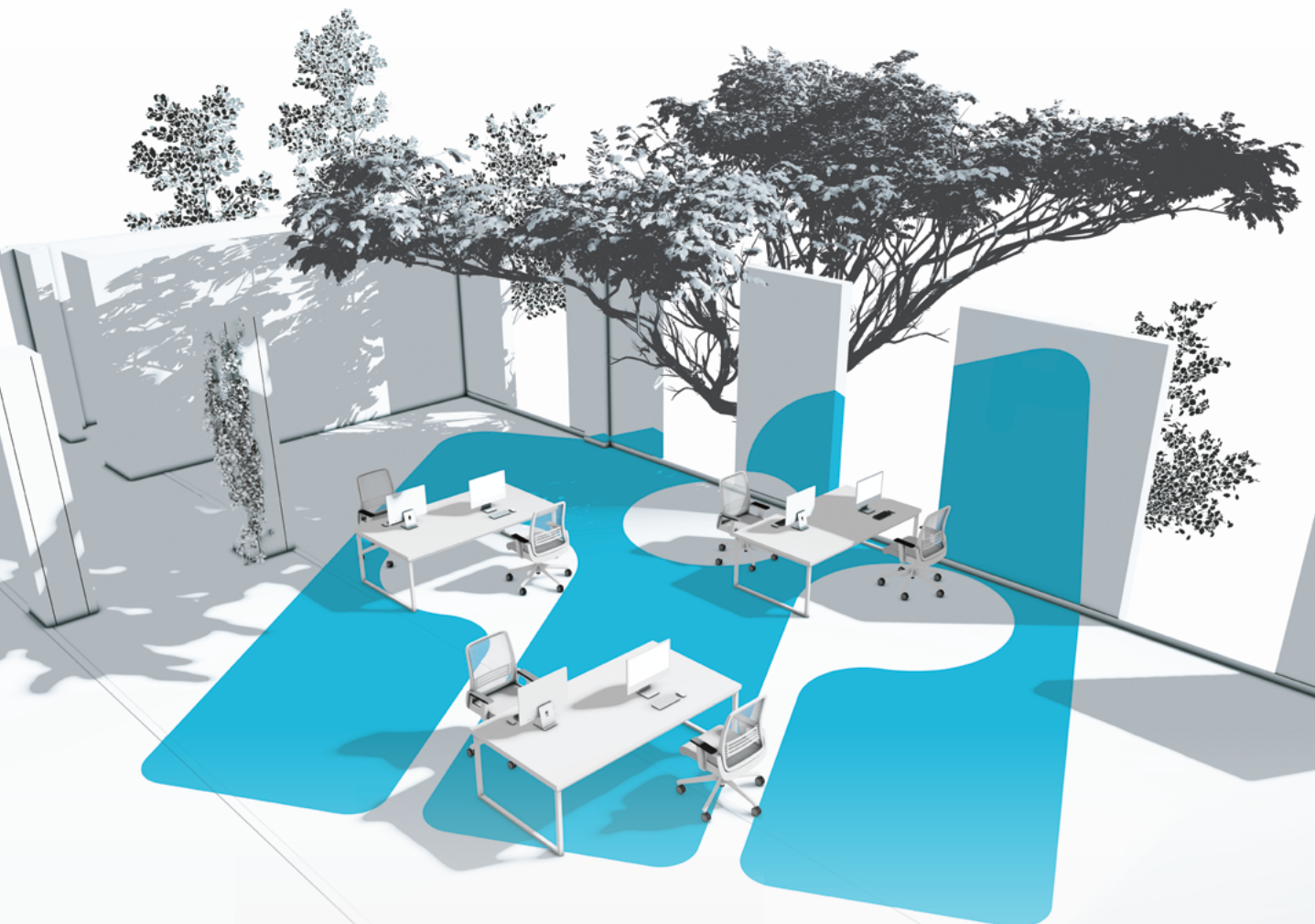
En wat moet echt beter:
De aanpak van (kleine) criminaliteit: eigenlijk geldt dat landelijk: meer respect (voor omgeving, voor anderen, politie, leraren ouders)

Wat mag nooit weg of veranderd worden:
De authentieke binnenstad!

Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:
Wilhelminapark

Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen:
Buitengebied richting Bunnik of juist rondom het Utrechts Landschap (Uithof). Allebei op een steenworp van het stadse

ESG is het nieuwe duurzaam.



Duurzaam 3.0

Duurzaamheid blijft een werk in uitvoering. De ambitie is een energieneutraal gebouwde omgeving in 2050. Niet alleen het gebouw zelf, maar ook onze manier van werken en besturen kan duurzamer. Onder de noemer ESG – Environmental, Social and Governance – zijn hiervoor een aantal meetbare criteria opgesteld. Het zijn de voorwaarden voor een duurzame toekomst. NVM Business volgt deze ontwikkeling, ook voor jou.

NVM Business. Samen versnellen.

<https://www.nvm.nl/nvm-business/campagne/esg-is-het-nieuwe-duurzaam/>

UTRECHT ZIT OP EEN BERG LANDSCHAPSGOUD



de UTRECHTSE VASTGOEDWEEK MENSENMAKENdeSTAD 2019
Wim Voogt en Martin Knuijt

In een tijd waarin Utrecht van 370 duizend inwoners doorgroeit naar een half miljoen mensen is de rol van OKRA landschapsarchitecten fundamenteel. Eigenaren Martin Knuijt en Wim Voogt zoomen met een helikopterview in op de opdracht die er ligt in de stad. ‘Meer mensen én toch de leefbaarheid met elkaar vergroten. Dat is de kunst.’

‘Als je tegen mij zou zeggen ‘wanneer je in Utrecht alles verkeerd doet, dan komt het nog goed’, dan moet ik je in feite gelijk geven’, trapt Wim Voogt het gesprek ambitieus af. ‘De stad zit op een berg landschapsgoud van jewelste. Maar door de verworvenheden van mensen moeten we in essentie zoveel compromissen sluiten, dat we voor we het weten de plank helemaal misslaan. Onze rol als landschapsarchitecten is om dat te voorkomen. Mensen in heldere taal meenemen waarom we niet voor parkeerplaatsen aan de gracht moeten kiezen, maar voor paaiplaatsen voor vissen.’

Tekst: Jan Bakker
 Beeld: Mareike Bos

Dat lukt steeds beter, vindt Martin Knuijt: ‘Al levert veel groen in de kern natuurlijk geen geld op, tenzij we anders gaan meten en het op een andere schaal gaan wegen. En die tijd is nu aangebroken. De crisis biedt ons kansen om het anders te doen. Om niet meer alleen naar financiële waarde te kijken, maar vooral naar leefbaarheid.’

Healthy cities

OKRA huist gezellig aan de Oudegracht. Ooit geboren tijdens een studententrip in de Ardennen en 25 jaar later bestaande uit een internationaal multidisciplinair team van bijna 50 medewerkers, alom geprezen in de wijde professionele wereld. Ofwel, prijswinnend en veelgevraagd in metropolen als Londen, Athene en andere wereldsteden om met een natuurinclusieve blik naar het leven te kijken. ‘Healthy cities, daar gaan we voor’, zegt oprichter Martin Knuijt. ‘Met klimaatadaptatie in het ontwerp, zodat mensen fijner kunnen leven en weerextremen beter op te vangen zijn. Het moet geen technisch klimaat worden hè, maar vooral leefbaar. ‘Living with water’ en ‘nature based design’, roepen we internationaal.’

Dat gaat voor OKRA niet over een beetje natuur in de vorm van een paar struiken, maar over een holistische kijk op het landschap. Bijvoorbeeld in het dichtbevolkte westen van Nederland, met de zee en de rivieren in combinatie met stedelijke uitbreidingen in de Randstad. Maar ook in andere delen van de wereld wordt het ontwerp-lab uit Utrecht gevraagd om haar visie op het gebied van landschap en modern leven. Met water, mobiliteit en natuurinclusie als pijlers ervan.



Park Oosterspoorbaan

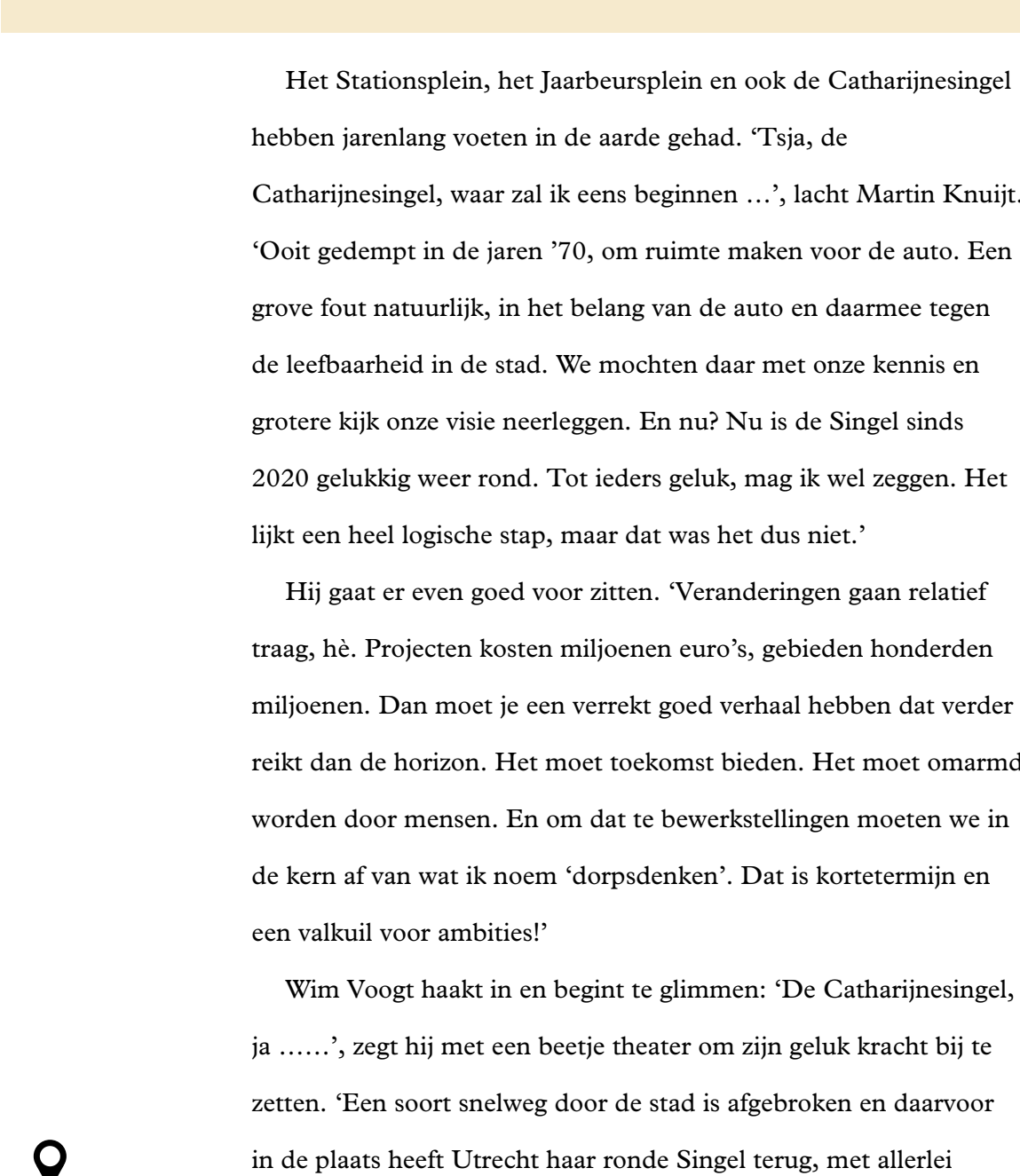
‘HET MOET GEEN TECHNISCH KLIMAAT WORDEN, MAAR VOORAL LEEFBAAR’

‘En vergeet vooral interactie tussen mensen niet’, zegt Wim Voogt, om er direct zijn eerste verhaal van de middag aan te koppelen. ‘De stad Utrecht was vroeger een beetje zoals het Vaticaan. Met al haar immuniteiten. Een stad in een stad. Als buitenstaander kwam je niet zomaar een wijkje binnen. Zo is de stad eigenlijk nog steeds opgebouwd: bestaande uit hofjes en buurtjes. Wat ik dan ontzettend leuk vind, is dat we met een aantal interventies die grenzen hier en daar hebben kunnen doorbreken. De Utrechtse ‘Highline’ (officieel Park Oosterspoorbaan - red.) is zo’n mooi project. Het oude spoor van Hilversum naar Utrecht is omgetoverd tot fietspad met groenstroken en zorgt ervoor dat er letterlijk stedelijke barrières zijn weggenomen. Het Singelpark en de Kromme Rijn zijn met elkaar verbonden en zo ontstaan er nieuwe looproutes en ontmoetingsplaatsen in het groen. Mensen die letterlijk jarenlang met de rug naar elkaar toe leefden en zelfs vroeger ruzieden, met de spoorlijn tussen hen in, komen elkaar nu tegen in het weekend. Hun kinderen spelen met elkaar in het park en er ontstaan nieuwe vormen van interactie en gebruik van de stad.’

De Utrechtse Singel

‘We zoomen in en we zoomen uit’, verduidelijkt Wim Voogt het werk van OKRA. ‘Wat is de ziel van een plek en wat is de betekenis ervan? Als je dat weet, dan kun je echt aan de toekomst bouwen. En dat is belangrijk in een tijd waarin steden in rap tempo uit hun jasje groeien. De stad Utrecht wordt in pakweg dertig à veertig jaar dubbel zo groot, dat moet je verantwoord laten plaatsvinden. Er zijn voldoende fouten gemaakt in het verleden.’

Verantwoorde keuzes, de woorden blijven even op tafel liggen. In Utrecht werkte OKRA aan de meeste in het oog springende veranderingen van de stad, waar belangen van stakeholders en uiteindelijke keuzes niet zelden tegen elkaar vonkten.



Catharijnesingel

‘PROJECTEN KOSTEN MILJOENEN, GEBIEDEN HONDERDEN MILJOENEN. DAN MOET JE EEN VERREKT GOED VERHAAL HEBBEN’

Het Stationsplein, het Jaarbeursplein en ook de Catharijnesingel hebben jarenlang voeten in de aarde gehad. ‘Tja, de Catharijnesingel, waar zal ik eens beginnen ...’, lacht Martin Knuijt. ‘Ooit gedempt in de jaren ‘70, om ruimte maken voor de auto. Een grove fout natuurlijk, in het belang van de auto en daarmee tegen de leefbaarheid in de stad. We mochten daar met onze kennis en grotere kijk onze visie neerleggen. En nu? Nu is de Singel sinds 2020 gelukkig weer rond. Tot ieders geluk, mag ik wel zeggen. Het lijkt een heel logische stap, maar dat was het dus niet.’

Hij gaat er even goed voor zitten. ‘Veranderingen gaan relatief traag, hè. Projecten kosten miljoenen euro’s, gebieden honderden miljoenen. Dan moet je een verrekt goed verhaal hebben dat verder reikt dan de horizon. Het moet toekomst bieden. Het moet omarmd worden door mensen. En om dat te bewerkstelligen moeten we in de kern af van wat ik noem ‘dorpsdenken’. Dat is kortetermijn en een valkuil voor ambities!’

Wim Voogt haakt in en begint te glimmen: ‘De Catharijnesingel, ja’, zegt hij met een beetje theater om zijn geluk kracht bij te zetten. ‘Een soort snelweg door de stad is afgebroken en daarvoor in de plaats heeft Utrecht haar ronde Singel terug, met allerlei natuurinclusieve elementen die passen bij het karakter van Utrecht. Water dat stroomt, kano-opstapplaatsen, groen aanplanting, meer kansen voor vissen en sportmogelijkheden. Maar bovenal het leven dat je wenst in een stad. Daar hoort de auto op die plek niet meer bij. Dat gaat over kuierende mensen.’

Station-Oost

De mannen komen op stoom. De ene na de andere anekdote vliegt over tafel. Eentje van het plan Station-Oost in Utrecht dat in schetsvorm eigenlijk al helemaal af was, maar waarop een regen aan klachten bij de gemeente binnenkwam. ‘Er zou een bruggetje naar Hoog Catharijne komen, met een fietsparkeerplaats in de lucht. Dat vond de brandweer niets. De Rijksbouwmeester en de Spoorwegen hadden ook commentaar. En toen mochten wij langskomen. En om eerlijk te zijn, hebben we een vrij eenvoudig concept getekend: we kken door de bril van de reizigers en schetsten de Hollandse straten tien meter omhoog, het middelen van trapstreden, zodat er een mooie overgang naar het station zou komen. Zo ontstond er niet alleen een nieuwe poort van de stad bovengronds, maar ook een ruimte voor een stalling van 12.500 fietsen ondergronds. De grootste van Nederland. Daar kregen we de handen voor op elkaar en deze is inmiddels al een aantal jaren in gebruik. Daar geniet ik van!’, vertelt Wim Voogt.

Naast alle succesverhalen ook een kanttekening. ‘Utrecht is een woonstad’, vervolgt hij. ‘En waar gewoon wordt, daar wordt geleefd. Maar het schiet nog niet zo op met de beloofde woningen. Dat is op dit moment een gemis. Je kunt buiten de spits om een kanon afschieten op het Jaarbeursplein, terwijl daar wel woningen zijn ingetekend. Het zou voor een stad leuker zijn als daar meer reuring is, door een samenkomst van mensen, overdag en ‘s avonds. Natuurlijk komt dat vanzelf wel, maar het gaat allemaal wat langzamer dan gedacht. Ook op die manier kijken wij naar een stad, het gaat niet alleen over de bloemetjes en de bijtjes.’

Naam: Martin Knuijt
 Directeur OKRA
 landschapsarchitecten

Vooraf bezigt met:
 Genereren van ideeën die onze leefomgeving beter maken

Wij bereikten:
 Een impuls voor gezonde, groene en leefbare steden
 Over 10 jaar
 Nog steeds vol ideeën, hoe we onze dromen waar kunnen maken

Het kantsoortmoment van de dag:
 woorde:

Beste restaurant:
 C'est ça in Wittervrouwen.

De lekkerste koffie:
 Bij OKRA, het eerste bakje in de ochtend

Waar staat de stad voor in vier woorden:
 Bruisend, ontwapenend, menselijk, verrassend

Favou public space:
 De werven langs de Oudegracht

Favoriete winkel:
 Blunder, een stripboekenparadijs

Moestige straat:
 De bibliotheek in het oude postkantoor op het Neude

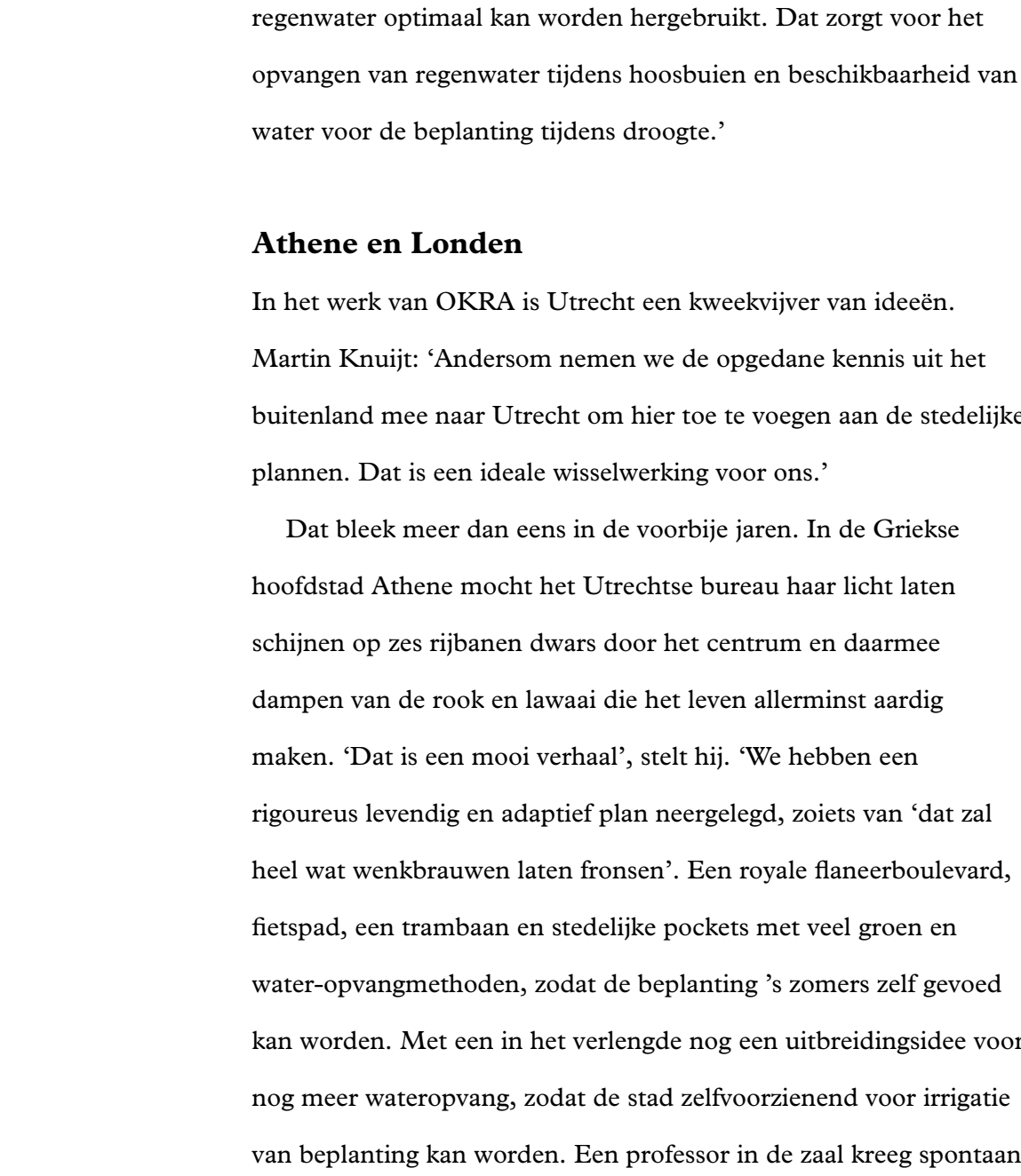
Moestige straat:
 Het zijn er zeven: de Zeven steegjes

Persoonlijke City secret:
 De verandering van het Domplein, een toekomstig hart met de verborgen lagen van de geschiedenis

Eerste herinnering aan Utrecht:
 Koningspleinmarkt

Welke innovatie werkt in Utrecht:
 De groene innovatie

Jaarbeursplein



Merwede Kanaalzone 5, OKRA i.e.m. BURA urbanism

Gelukkig is daar de geplande nieuwe woonwijk Merwede aan de Merwedekanaalzone. Het stedenbouwkundig plan belooft op termijn de modernste nieuwbouwwijk van Utrecht met maar liefst tienduizend woningen. ‘Op en rond een voormalig bedrijventerrein hebben wij het ontwerp voor het openbare gebied mogen maken. Het wordt groen, autovrij en vriendelijk voor fietsers en voetgangers. We passen ook hier natuurinclusieve en klimaatadaptieve technieken toe. Er is een nieuwe biotoop voor het gebied ontwikkeld.’

Martin Knuijt glunderd als hij een van de handelsmerken van OKRA uitlegt. ‘Met wat we het stedelijk biotoop noemen kunnen we de gevarieerd groen maken, biodiversiteit vergroten en hitte tegengaan. Het integrale waterbeheer gaat er straks voor zorgen dat regenwater optimaal kan worden hergebruikt. Dat zorgt voor het opvangen van regenwater tijdens hoosbuien en beschikbaarheid van water voor de beplanting tijdens droogte.’

Athene en Londen

In het werk van OKRA is Utrecht een kweekvijver van ideeën. Martin Knuijt: ‘Andersom nemen we de opgedane kennis uit het buitenland mee naar Utrecht om hier toe te voegen aan de stedelijke plannen. Dat is een ideale wisselwerking voor ons.’

Dat bleek meer dan eens in de voorbije jaren. In de Griekse hoofdstad Athene mocht het Utrechtse bureau haar licht laten schijnen op zes rijbanen dwars door het centrum en daarmee dampen van de rook en lawaai die het leven allerminst aardig maken. ‘Dat is een mooi verhaal’, stelt hij. ‘We hebben een rigoureuus levendig en adaptief plan neergelegd, zoets van ‘dat zal heel wat wenkbrauwen laten fronsen’. Een royale flaneurboulevard, fietspad, een trambaan en stedelijke pockets met veel groen en water-opvangmethoden, zodat de beplanting ‘s zomers zelf gevoed kan worden. Met een in het verlengde nog een uitbreidingsidee voor nog meer wateropvang, zodat de stad zelfvoorzienend voor irrigatie van beplanting kan worden. Een professor in de zaal kreeg spontaan tranen in z’n ogen toen we het plan presenteerden. Dat is wat zeg ... dat deed me wel wat!’

In Londen mocht OKRA ook acte de presence geven. Als expert op het gebied van landschap en water. In een voormalig industriegebied van 85 hectare stroomde een rivier, met beekjes en een bypass-kanaal met regelmaat buiten haar oevers. OKRA ontwikkelde uiteindelijk het zogenaamde Meridian Water. Martin Knuijt: ‘Een plek, waar water juist de ruimte mag krijgen op een plek waar tienduizend woningen worden gebouwd. Zij het enigszins gecontroleerd, met behulp van een zogeheten water-toolbox. We hebben een systeem gebouwd waarin het water geborgen kan worden en zelfs gezuiverd. Zodat hergebruik van het water mogelijk is voor verschillende doeleinden. Nature based, met alle voordelen van dien voor vegetatie en diversificatie voor het ruimtelijke karakter.’

De tijd is rijp voor de plannen van OKRA. Er is breder draagvlak in de maatschappij, zo weten de landschapsarchitecten. ‘Wat vijftien jaar geleden nog door vastgoedprofessionals als ‘lekker warm’ werd gepercipieerd, heet nu hittestress. We hebben ook in Nederland met overstromingen en langere periode van droogte te maken. Ouderen kunnen slechter slapen. De effecten van het klimaat zijn alom voelbaar. Daar zit een van de hogere doelstellingen in opgesloten: verwarming van de aarde tegengaan, en ik weet dat een deel van Nederland daar anders over denkt, maar we vinden elkaar tenminste allemaal onder de noemer ‘kwaliteit van leven’. Dat is waar we aan werken. Vanuit het mooie Utrecht.’

Naam: Martin Knuijt
 Directeur OKRA
 landschapsarchitecten

Vooraf bezigt met:
 Genereren van ideeën die onze leefomgeving beter maken

Wij bereikten:
 Een impuls voor gezonde, groene en leefbare steden
 Over 10 jaar
 Nog steeds vol ideeën, hoe we onze dromen waar kunnen maken

Het kantsoortmoment van de dag:
 woorde:

Beste restaurant:
 C'est ça in Wittervrouwen.

De lekkerste koffie:
 Bij OKRA, het eerste bakje in de ochtend

Waar staat de stad voor in vier woorden:
 Bruisend, ontwapenend, menselijk, verrassend

Favou public space:
 De werven langs de Oudegracht

Favoriete winkel:
 Blunder, een stripboekenparadijs

Moestige straat:
 De bibliotheek in het oude postkantoor op het Neude

Moestige straat:
 Het zijn er zeven: de Zeven steegjes

Persoonlijke City secret:
 De verandering van het Domplein, een toekomstig hart met de verborgen lagen van de geschiedenis

Eerste herinnering aan Utrecht:
 Koningspleinmarkt

Welke innovatie werkt in Utrecht:
 De groene innovatie



Martin Knuijt en Wim Voogt

Wim Voogt
 Directeur OKRA
 landschapsarchitecten

Vooraf bezigt met:
 Vormgeven aan de stad van morgen

Wij bereikten:
 Een gezonde leefomgeving voor mens, plan en dier

Over 10 jaar:
 Dat wat we nu doen schaalbaar maken, zodat deze kennis eenvoudiger en wereldwijd kan worden toegepast

Het kantsoortmoment van de dag:
 Fietsstocht van Hilversum naar Utrecht

Beste restaurant:
 Karel V

De lekkerste koffie:
 Van GUZO uit onze eigen koffiemachine

Waar staat de stad voor in vier woorden:
 Cultuur, landschap, kennis, gezondheid

Favou public space:
 Oosterspoorbaanpark

Favoriete winkel:
 Broese

Moestige gebouw:
 Domboren

Moestige straat:
 Oudegracht

Persoonlijke City secret:
 Logeren in Mother Goose hotel

Eerste herinnering aan Utrecht:
 1990, op bezoek bij mijn oudste zus op kamers in de Ambachtstraat

Welke buurt is echt verschil in Utrecht:
 Moelijk te zeggen, verschil maken is een teamprestatie

Welke innovatie werkt in Utrecht:
 Het accent op gezond stedelijk leven

Welke buurt is echt in opkomst:
 Overvecht

Wat gaat echt goed in de stad:
 Visie op de verdere groei van de stad

En wat moet echt beter:
 Visie op de historische binnenstad

Wat mag moeit weg of veranderd worden:
 Het water in de stad

Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:
 Pandhof

Wat is de moeiste route om te hardlopen of te fietsen:
 Rondje Singel

UTRECHT PROFITEERT VAN BIJZONDER VASTGOED-INITIATIEF



UTRECHTSE VASTGOEDWEEK
MENSENMAKENDE STAD 2017

Steeds vaker kijken politiek Den Haag en andere provincies nieuwsgierig mee over de schouder van Frank Hazeleger. Hij is de directeur van Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht (OMU), een slim provinciaal initiatief om werklocaties in Utrecht te intensiveren en te verduurzamen. Een organisatie zonder winstovermerk en met een groter doel in de provincie Utrecht voor ogen.

Werken gaat ook over wonen

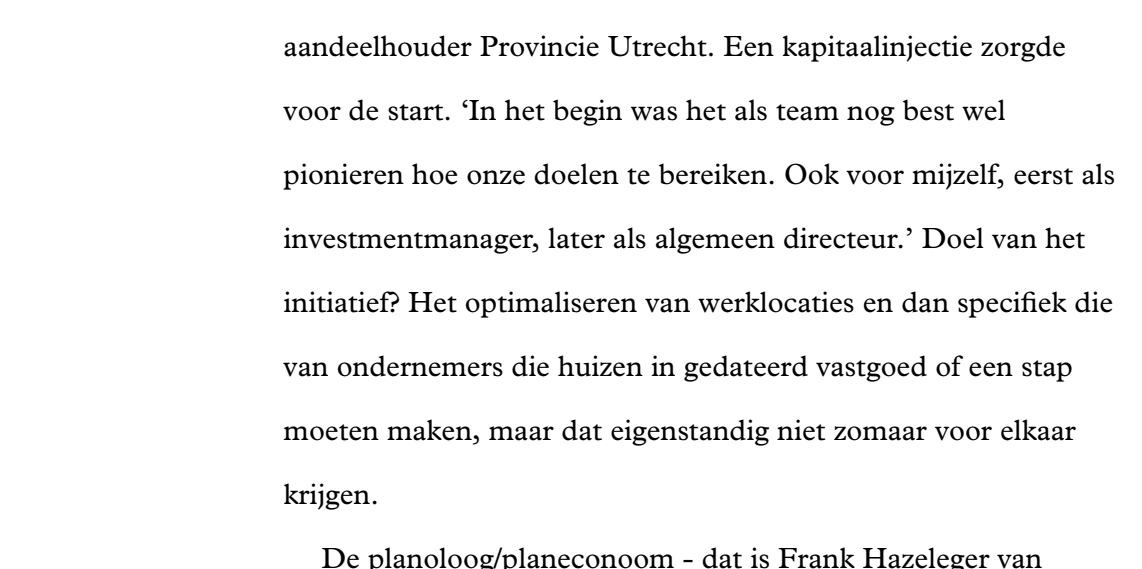
Terwijl heel Nederland over “wonen, wonen, wonen” praat, speurt de Ontwikkelingsmaatschappij Utrecht bedrijventerreinen in de provincie af. Het is een belangrijke economische en maatschappelijke opdracht, zo wordt snel in een gesprek duidelijk. Niet alleen gericht op ondernemers, maar op de gehele wonen-werken-en-leven-structuur van meer dan 1.500 km² bevolkt Nederland in het centrum van ons land.

Frank Hazeleger legt de urgentie van zijn ontwikkelingsmaatschappij haarfijn uit: ‘Ons werk is veel meer dan een opknappertje langs een geasfalteerde weg, dat voor een nieuw aanzicht van een bedrijf zorgt. Het gaat over toekomstperspectief van een ondernemer, met arbeidsplaatsen in het kielzog en niet veel verder de positionering en de kansen van een hele stad of provincie.’

Hij spreekt over de herstructurering van tientallen (verouderde) bedrijventerreinen. ‘En die opdracht is onlosmakelijk verbonden met de woonsituatie en nood die daarmee samenhangt. Om een woning te kunnen kopen of huren zal er ook gewerkt moeten kunnen worden, bij voorkeur in de buurt. Zonder aantrekkelijke werklocaties is een gebied al snel uit evenwicht en minder interessant. Dat maakt de opdracht van OMU met veel jaren ’70 en ’80 bedrijventerreinen uiterst belangrijk. Natuurlijk geldt dit voor veel meer provincies in ons land, alleen hebben ze daar veelal nog geen Ontwikkelingsmaatschappij zoals wij hier in Utrecht kennen. Wat dat betreft is onze regio een echte koploper.’

Tekst:
Jan Bakker
Beeld:
Marcel Krüger

‘NATUURLIJK GELDT DIT VOOR VEEL MEER PROVINCIES IN ONS LAND, ALLEEN HEBBEN ZE DAAR VEELAL NOG GEEN ONTWIKKELMAATSCHAPPIJ’



De urgentie van de OMU

OMU werd in 2011 in het leven geroepen door de enige aandeelhouder Provincie Utrecht. Een kapitaalinjectie zorgde voor de start. ‘In het begin was het als team nog best wel pionieren hoe onze doelen te bereiken. Ook voor mijzelf, eerst als investmentmanager, later als algemeen directeur.’ Doel van het initiatief? Het optimaliseren van werklocaties en dan specifiek die van ondernemers die huizen in gedateerd vastgoed of een stap moeten maken, maar dat eigenstandig niet zomaar voor elkaar krijgen.

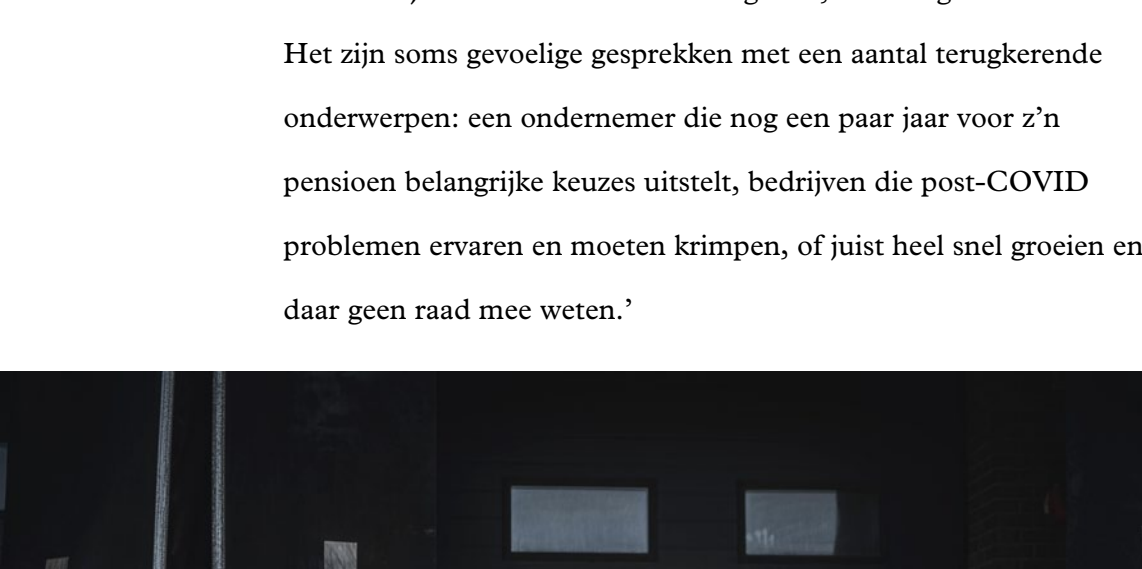
De planoloog/planeconoom - dat is Frank Hazeleger van oorsprong - schetst een reeks voorbeelden van ondernemers die alleen een gezonde toekomst tegemoet kunnen na uitbreiding of na centralisatie van diverse vestigingen. Dat is een ingewikkelde casus. ‘Utrecht is zo’n beetje de kleinste provincie van Nederland. Wij hebben geen Maasvlakte zoals Rotterdam heeft, waar je kunt bouwen tot en met de Noordzee. Hier in het midden van het land moeten wij nog zuiniger zijn met onze ruimte en met creatieve oplossingen onze vooruitgang regisseren.’

Ondanks de (inmiddels zeer beperkte) leegstand - her en der op de bedrijventerreinen - koken ondernemers in het afgelopen decennium vaak liever voor nieuwbouw op green field-locaties. Een optie die door de enorme druk op de ruimte steeds schaarser is geworden. ‘Kiezen voor een weiland levert daarnaast drie problemen op: ten eerste blijven de verouderde panden op de bedrijventerreinen leegstaan of niet optimaal benut en dat werkt criminaliteit en negatieve uitstraling in de hand. Ten tweede wordt het groen aan de rand van de steden in onze mooie provincie aangetast. En dan is er nog het energievraagstuk en het duurzaamheidsverhaal, dat op een greenfield-locatie tot nieuwe aansluitingen en extra infrastructuur zal leiden.’ Daarom wil de provincie graag intensiever gebruik maken van de mogelijkheden op bestaande bedrijventerreinen.

De OMU-directeur is bescheiden, zo blijkt direct tijdens het gesprek. Maar na enig aandringen beaamt hij met een glimlach dat zijn OMU zorgt voor een stimulering van de brown field-ontwikkeling. Niet zozeer door van bovenaf een gebiedsvisie op te stellen, maar juist door van onderaf zelf te beginnen. ‘Locatie per locatie, onderneming per onderneming. Telkens opnieuw voor een vastgoedoplossing zorgen. In gesprek gaan met ondernemers. Dat kost veel tijd. Ja, natuurlijk. Maar we hoeven niet te wachten op een integraal blauwdrukplan. Een stip op de horizon is voor ons al voldoende. We hebben de afgelopen jaren ondernemers geholpen met adviezen en vervolgens concrete locatiesuccessen kunnen behalen. Dat straalt op termijn af op bedrijventerreinen specifiek maar ook op de provincie in z’n geheel.’

Successen in de provincie

Verplaatsing van bedrijven, nieuw- en verbouw, centralisatie van commerciële ketens, verduurzaming van commercieel vastgoed. Frank Hazeleger somt een aantal praktijkcases op. Stuk voor stuk groot geluk voor ondernemers, waar hij met OMU aan de regietafel zat. ‘Het begint altijd met een werkbezoek en een rondleiding door een bedrijf. ‘Wat is nu echt het vraagstuk’, die vraag staat centraal. Het zijn soms gevoelige gesprekken met een aantal terugkerende onderwerpen: een ondernemer die nog een paar jaar voor z’n pensioen belangrijke keuzes uitstelt, bedrijven die post-COVID problemen ervaren en moeten krimpen, of juist heel snel groeien en daar geen raad mee weten.’



‘ONDERNEMERS LOPEN NIET SNEL TE KOOP MET HUN UITDAGINGEN EN ZEKER NIET MET HUN SORES. DAN KOMT OMU OM DE HOEK KIJKEN’

Hij vervolgt: ‘Ondernemers kunnen soms niet meer voor- of achteruit op de plek waar ze zitten. Ze zien geen uitweg en hebben geaccepteerd dat er geen alternatief meer is. Ondernemers lopen niet snel te koop met hun uitdagingen en zeker niet met hun sores. Dan komt OMU om de hoek kijken. En dat is toch anders dan een commerciële partij of een financiële dienstverlening. We geven vrijblijvend vastgoedadvies. In eerste instantie zorgen we voor de broodnodige kennis en kunde. En daarna, alleen gewenst, voor vastgoedoplossingen voor ondernemers. Dat kan b.v. middels financiering en/of investeringen. Zij zoeken naar continuïteit van hun organisatie. En die bieden wij.’

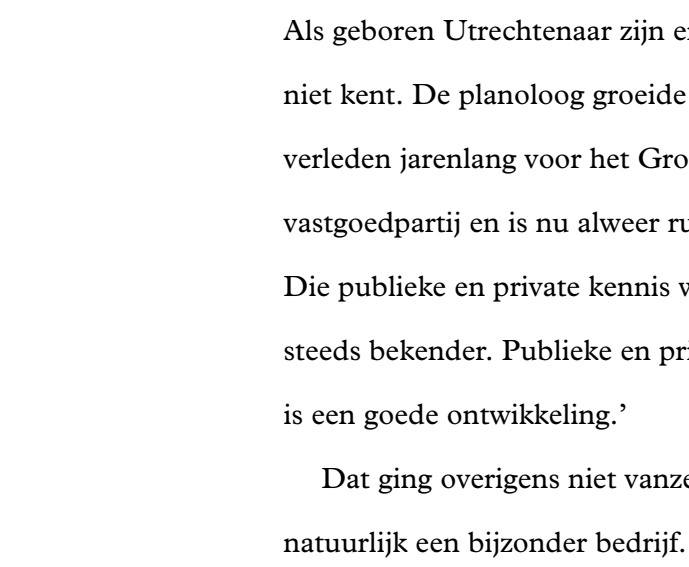
Hij vertelt uitvoerig over z’n werk en zijn persoonlijke missie om “het ondernemersklimaat een beetje beter te maken”. Zoals bijvoorbeeld bij een van onze eerste projecten toen hij in Amersfoort door de voormalige Prodent-fabriek liep. ‘De fabriek was leeg. De geur van tandpasta en fluoride kwam je van alle kanten tegemoet. Het was treurig en toch ook hoopvol. Acht jaar later - laat duidelijk zijn dat ik niet de uitvinder van het gehele formatieproject ben, maar we hebben bij de start wel met OMU een belangrijke rol gespeeld - is de oude fabriek een bruisende plek. Een broedplaats van creativiteit. Dat is exemplarisch voor wat we kunnen doen met elkaar als we werklocaties opnieuw tegen het licht houden en oplossingen bedenken voor ondernemers.’

Landelijk blijft het succes in de provincie Utrecht niet onopgemerkt. Andere provincies vragen of zij op werkbezoek mogen komen en ook politiek Den Haag is geïnteresseerd in de maatschappelijke aanpak van OMU. ‘Dat is een compliment voor ons en voor de provincie die haar nek heeft uitgestoken!’

Dichtbij de ondernemer

Als geboren Utrechternaar zijn er weinig plekken in de regio die hij niet kent. De planoloog groeide op in de domstad, werkte in het verleden jarenlang voor het Grondbedrijf, daarna 7 jaar voor een vastgoedpartij en is nu alweer ruim elf jaar onderweg met OMU. Die publieke en private kennis werpt zijn vruchten af. ‘We worden steeds bekender. Publieke en private partijen praten over ons en dat is een goede ontwikkeling.’

Dat ging overigens niet vanzelf, beaamt hij. ‘We zijn in de kern natuurlijk een bijzonder bedrijf. We hebben geen aandeelhouder die op winstmaximalisatie uit is. Wij komen bij ondernemers langs om hun huisvesting te verbeteren. Net zo vaak gevraagd als ongevraagd geven wij advies en komen we met oplossingen. Dat is iets wat in de markt onbekend is. En ook voor een ondernemer kan het best even raar overkomen als er een partij wil helpen.’



‘ALS HET ONKRUID HOOG STAAT, DE GORDIJNEN DICHT, DAN WEET IK GENOEG’

Hij analyseert samen met zijn collega’s de ruim 150 bedrijventerrein in de provincie. ‘Als de conditie van een pand op een bedrijventerrein te wensen overlaat, het onkruid hoog staat, de gordijnen dicht, dan weet ik genoeg en proberen we de ondernemer of de eigenaar te benaderen. Dat lukt niet altijd direct maar we blijven het proberen. Vaak zijn ze blij met een organisatie die niet vanuit een winst gedreven opdracht op hen afstapt en zegt ‘volgens mij kunnen wij jou helpen!’’

Een nieuwe fase

De oorspronkelijke financiële investering van de provincie Utrecht uit 2011 is nog grotendeels in takt. Toch heeft OMU in 2023 een nieuwe kapitaalinjectie ontvangen van de provincie. Het heeft enerzijds met de lopende projecten te maken, maar vooral met een koersaanscherping van de ontwikkelingsmaatschappij. Nog nadrukkelijker meer ruimte maken op bestaande bedrijventerreinen om te kunnen (blijven) werken. Met name voor het (regionale) MKB, de maakindustrie en familiebedrijven uit de omgeving. Zij leveren een belangrijke bijdrage aan de regionale economie van de provincie Utrecht.

Waar OMU in ruim tien jaar tijd talloze ondernemers heeft bijgestaan en bedrijventerreinen heeft geherstructureerd, ziet Frank Hazeleger dat hij met de aankoop van vastgoedlocaties grotere stappen kan zetten. Daar is geld voor nodig. En dat heeft OMU met de nieuwe middelen van de provincie nu in portefeuille. ‘Daar zijn we ontzettend blij mee. Het geeft ons de kans om nog altijd ondernemers van advies te kunnen voorzien, om met hen te tekenen en rekenen aan oplossingen, maar we kunnen nu als aanvullende extra ook locaties kopen. En dat zorgt voor een versnelling van onze doelstellingen.’

Een kaasopslag en -verwerkingsfabriek in Woerden noemt hij als voorbeeld. ‘Het is een fabriek uit de jaren ’80. De onderneming is gezond en levert aan supermarkten, maar kent een flink vastgoedprobleem. Investeren op de huidige locatie is niet praktisch en duur. Terwijl aanschaf van een nieuwe locatie financiële risico’s met zich meebrengt, omdat de ondernemer niet precies weet wat de verkoopprijs van de oude locatie wordt.’

OMU heeft de oude kaasfabriek gekocht. Zeker niet de hoofdprijs, maar wel met de flexibiliteit die een ondernemer zoekt. ‘Het is een veel voorkomende situatie. Een ondernemer heeft verstand van een bepaalde sector en vooral van ondernemen. Niet per definitie van projectontwikkeling. Dat is gewoon andere business. Wij schieten te hulp en brengen onderwerpen op tafel waar de ondernemer niet aan heeft gedacht.’

De kaasondernemer heeft op die manier een nieuw onderkomen gevonden, met de zekerheid van een verkoopprijs in z’n binnenzak. OMU wacht tot de kaasondernemer gaat verhuizen en heeft een plan klaar om de locatie te saneren en vervolgens opnieuw uit te geven als bedrijfskavel. Met een hogere intensiteit van nieuwe bewoners. Beter benut, duurzamer in gebruik en met de garantie van energielevering. ‘Het mes snijdt op deze manier aan meerdere kanten. De kaasondernemer is allereerst blij. Daar begon alles mee. Daarnaast realiseren we een intensiever en duurzamer bebouwd locatie met meer werkgelegenheid in de toekomst op deze oude plek, bij voorkeur in meerlaags grondgebruik. Dit is het ideale plaatje wat wij voor ogen hebben.’

De strategie van aankopen van verouderde locaties, bedrijven verplaatsen en weer nieuwe ondernemers helpen op de oude locatie, die helemaal is geherstructureerd, dat is het plan voor de toekomst. Frank Hazeleger lacht als hij spreekwoordelijk in een glazen bol kijkt. ‘In de aankomende jaren willen we meer locaties aankopen in de provincie Utrecht. We mogen daar van onze aandeelhouder zelfs een beetje verlies maken, al is dat niet het uitgangspunt. Het maakt in ieder geval duidelijk dat we een partij zijn die commercieel actief is, met een maatschappelijk-economisch doel in de regio. Zo stimuleren we de regionale economie middels het aanbod van vernieuwde werklocaties, behouden we de ruimtelijke kwaliteiten van de provincie Utrecht en verduurzamen we de verouderde bedrijventerreinen in deze regio. Met bovenal gelukkige ondernemers!’

Frank Hazeleger
Directeur NV OMU

Vooraf bezigt met:
Het gesprek met stakeholders op bedrijventerreinen

Wil bereiken:
Het beter benutten van de bestaande bedrijventerreinen in de provincie Utrecht

Over 10 jaar:
Heeft OMU een strategische (en flexibele) vastgoedportefeuille

Het aankomend moment van de dag:
Het gesprek bij de koffieleuautomat

Beste restaurant:
De waterforen in Utrecht (mede vanwege het schitterende uitzicht)

De leukste koffie:
Sorry.....komt toch echt uit Italië

Waar staat de stad voor in vier woorden:
Compact, bruisend, gezellig, sportief

Favo public space:
Het stadhuissplein (oud en nieuw)

Favoriete winkel:
It's a present! (of bakkerij de Groot vanwege de Domtorentjes)

Moestige gebouw:
Toch de Doorn

Moestige straat:
Oudegracht (met name het zuidelijke deel)

Persoonlijke City secret:
Het Griftpark

Eerste herinnering aan Utrecht:
Kleding kopen in de Binnenstad

Welke mensen maken echt verschil in Utrecht:
De Utrechtse zelf

Welke innovatie werkt in Utrecht:
We drive Solar

Welke buurt is echt in opkomst:
Leidsche Rijn Centrum

Wat gaat echt goed in de stad:
De ontwikkelingen rondom het Centraal Station

En wat moet echt beter:
De infrastructuur rondom de stad

Wat mag nooit weg of veranderd worden:
De singelstructuur (gelukkig weer in

ere hersteld)

Waar in de stad ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:
Langs de kromme rijn

Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen:
De singelroute, op skates

Jouw doelgroep verover je niet meer op onderbuikgevoel.

Vastgoed is een forse investering voor jou doelgroep. Effectieve vastgoedcommunicatie draait dan ook om oprechte verhalen. Wij weten wat jouw doelgroep beweegt en stellen hun behoeftes centraal. Door een doelgroepgerichte klantreis, onderscheidende creatie en slimme data tref je mensen recht in het hart, en in het hoofd. Zo creëren we waardevolle ambassadeur voor jou merk. Ons team werkt – voor onder andere Bouwinvest, COD, Dura Vermeer, KBK Bouwgroep, Kondor Wessels Vastgoed, Life Europe, Provast, Union Investment, Van Omme & De Groot en Vorm.

Zullen we kennismaken? Bel 010 524 19 40 of mail naar welkom@prsc.nl



www.persc.nl

ALS MAKELAAR BEN JE ALTIJD CREATIEF BEZIG



We draaien serieus mee in de Champions League, zegt Bas Uppelschoten, oprichter en eigenaar van Uppelschoten Real Estate. Het makelaarskantoor kent zijn fundament in Utrecht, maar is ook breder in de regio actief in het commercieel vastgoed in alle segmenten. Hij is momenteel, samen met Waltmann Bedrijfshuisvesting, druk bezig met verkoop en verhuur van een groot nieuwbouwproject voor zorgverleners aan de Zorgboulevard Utrecht in Leidsche Rijn. 'De zorg professionaliseert, ook grotere bedrijven en private equity stappen in.'

Inmiddel is Bas Uppelschoten al zo'n 25 jaar actief in de bedrijfsmakelaardij. Ruim 3 jaar heeft hij zijn eigen kantoor in Utrecht. De stap naar het ondernemerschap was niet moeilijk om te zetten, zegt hij. Het dealen zit makelaars immers in het bloed. 'Als makelaar ben je altijd al ondernemer. Je moet vraag en aanbod bij elkaar brengen. Als je dat niet lukt heb je geen inkomsten en geen blijde opdrachtgevers.' Uppelschoten Real Estate werkt voor MKB, grootbedrijf en de professionele vastgoedmarkt zoals projectontwikkelaars en beleggers, in regio's Utrecht, Flevoland 'en daarbuiten'. Daarbij komen alle segmenten voorbij: kantoren, logistiek, winkels, zorg. 'Echt alles wat het commercieel vastgoed te maken heeft.'

Tekst: Anne Luijten

Schaalvoordeel

Als makelaar heb je een vrije rol, zegt Bas. 'We werken met allemaal partijen samen, en als je het goed doet komt de handel ook automatisch naar je toe.' De afgelopen jaren is het bedrijf dan ook fors gegroeid. 'Het gaat goed, we draaien serieus mee in de Champions League. We hebben veel grote projecten gedaan, grote beleggingen en nieuwbouwprojecten.' De zorgsector is van de segmenten waarin Bas momenteel actief is. 'De zorg is nog een nichemarkt maar wél een gestaag groeiende markt. Dat heeft te maken met de professionalisering van de zorg', constateert Bas. 'Vroeger zaten de artsen en zorgverleners in een gemeentegebouw of waren ze solitair gevestigd. Maar mensen willen niet meer zeven dagen per week bereikbaar zijn, er wordt nu veel in maatschappen gedaan, in grotere praktijken. Ik zie ook dat grotere bedrijven en private equity instappen in de zorgbranche. Er ontstaan ketens, waarmee schaalvoordeel kan worden behaald.'



'WAT ECHT UTRECHTS IS? EEN GEMOEDELIJKE SFEER EN MENSEN DIE DOEN WAT ZE ZEGGEN'

Energieneutraal
Zo ontstaat ook in de huisvesting clustering van dit soort bedrijvigheid, dat een gemeenschappelijk belang dient. 'Ze werken allemaal met patiënten en hebben bepaalde hygiëne-eisen, uitstraling en locatievoorwaarden, zoals OV-bereikbaarheid. Ze willen graag in de omgeving van een regulier ziekenhuis zitten, zodat ze kunnen doorverwijzen.' Aan al die eisen voldoet de Zorgboulevard Utrecht, die schuin tegenover het St. Antoniusziekenhuis wordt ontwikkeld. Het gebouw gaat straks 4.300 m² aan praktijkruimtes bieden, die te koop of te huur zijn vanaf 180 m². De units zijn in verschillende groottes te krijgen en zijn flexibel aan elkaar te verbinden. Bas: 'Het voordeel is ook dat ze grote algemene ruimtes hebben, waar patiënten kunnen verblijven of wachten, er kan receptie worden ondergebracht. Vervolgens heeft elke zorgverlener een eigen ruimte. Het gebouw wordt volgens de BENG-normen gebouwd, dus bijna energieneutraal. Het lage energiegebruik is natuurlijk een groot voordeel voor de gebruikers. Als makelaar hebben we een coördinerende rol en zorgen we dat er een goede gebruikersmix ontstaat in het gebouw. In de voorverkoop is al 60 procent van gebruikers behaald, we hopen binnenkort de start bouw bekend te kunnen gaan maken.'

'DE ZORGBOULEVARD LIGT CENTRAAL IN DE UTRECHTSE STADSREGIO'



'OOK GROTERE BEDRIJVEN EN PRIVATE EQUITY STAPPEN IN DE ZORG'

Bloedgroep
Het gebouw van drie verdiepingen ligt mooi centraal in de stadsregio, zegt Bas. Hier komt de zogenoemde tweedelijnszorg, op verzoek van de gemeente Utrecht: zorg met een doorverwijzing naar een arts of zorgverlener. Het aanbod is dan ook heel breed en aanvullend. Naast samenwerken is het belangrijk dat dezelfde bloedgroep in het gebouw zit. 'Een advocatenkantoor tussen de patiënten, dat zou niet werken.' Bas heeft inmiddels flink wat expertise opgedaan in gezondheidscentra. Een zorgboulevard als deze in Utrecht is niet per se uniek, zegt hij. 'Ook in andere steden zie je dit ontstaan.' In de stad Utrecht is de vraag naar ruimte in het algemeen nog onverminderd groot. Bas: 'Er is schaarste, het aanbod van ruimte is beperkt, ook van bedrijfsruimte. We zijn natuurlijk een centraal punt in het land, met een sterke economie. Het grootste probleem is ruimte en grond vinden voor allerlei nieuwe initiatieven waar van alle kanten om wordt gevraagd: voor woningbouw, zonneparken, bedrijven en natuur. Iedereen vecht om de laatste paar meters.'

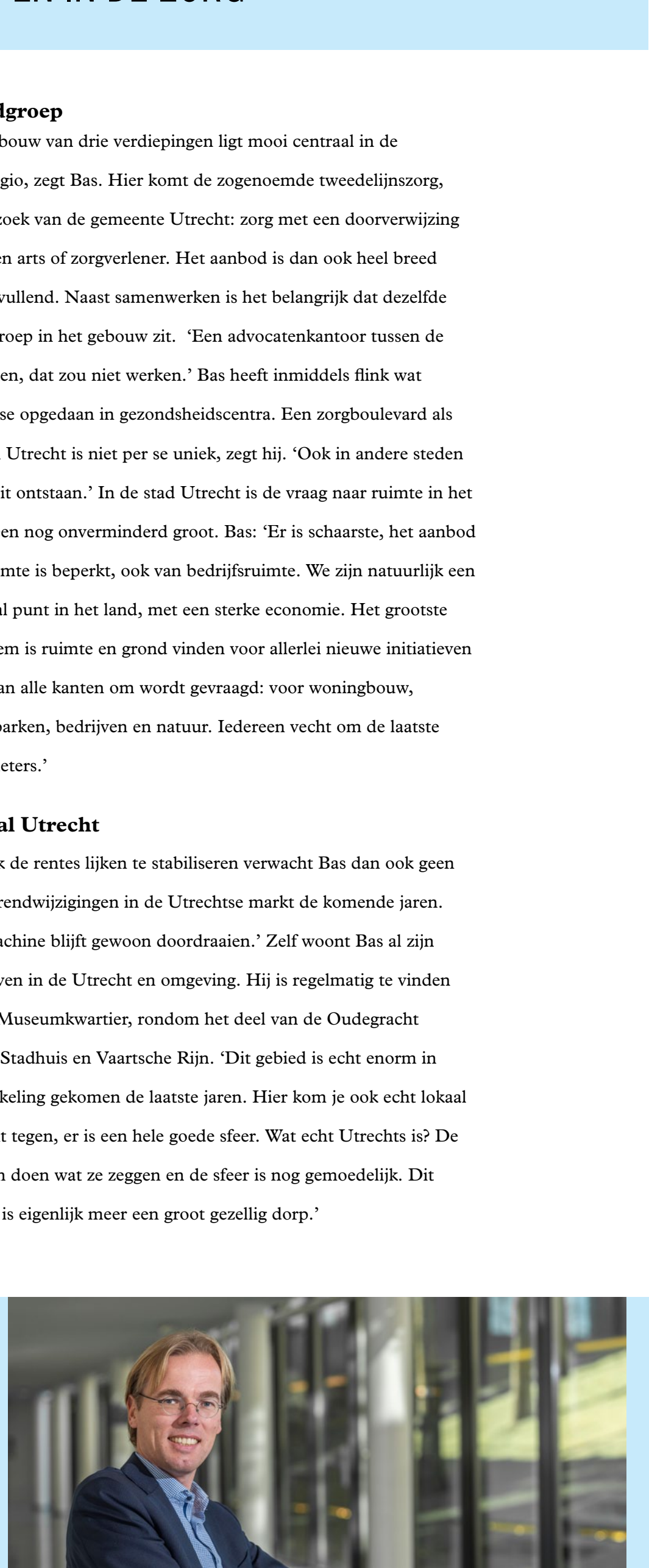
Lokaal Utrecht

Nu ook de rentes lijken te stabiliseren verwacht Bas dan ook geen grote trendwijzigingen in de Utrechtse markt de komende jaren. 'De machine blijft gewoon doordraaien.' Zelf woont Bas al zijn hele leven in de Utrecht en omgeving. Hij is regelmatig te vinden in het Museumkwartier, rondom het deel van de Oudegracht tussen Stadhuis en Vaartsche Rijn. 'Dit gebied is echt enorm in ontwikkeling gekomen de laatste jaren. Hier kom je ook echt lokaal Utrecht tegen, er is een hele goede sfeer. Wat echt Utrechts is? De mensen doen wat ze zeggen en de sfeer is nog gemoedelijk. Dit gebied is eigenlijk meer een groot gezellig dorp.'

- Bas Uppelschoten**
Makelaar/taxateur
Uppelschoten Real Estate
- Vooraf bezig met:**
Klanten blij maken
- Wij bereiken:**
100 jaar worden
- Over 10 jaar:**
Meer vrije tijd
- Het kantoormoment van de dag:**
Ligt daarvoor, rondje met de hond
- Beste restaurant:**
De Watertoren
- De lekkerste koffie:**
Is thuis
- Favo public space:**
Ledig Erf
- Mooiste straat:**
Maliebaan
- Welke innovatie werkt in Utrecht:**
Megafietsenstalling bij GS Utrecht

- Wat mag nooit weg of veranderd worden:**
De Domtoren

- Wat is de mooiste route om te hardlopen of te fietsen:**
Kromme Rijn richting Rhijnauwen



BOX 3 TOCH EERDER NAAR EEN HEFFING OVER LAGER WERKELIJK RENDEMENT?

COLUMN



deUTRECHTSE
VASTGOEDWEEK

MENSENMAKENdeSTAD
2023

Box 3 is zoals u wellicht weet sinds het zogenaamde “kerstarrest” van de Hoge Raad volop “in beweging”. In dat arrest besliste de Hoge Raad dat met name spaarders vanaf 2017 ten onrechte voor meer werden belast dan het daadwerkelijke rendement. Als gevolg van dit arrest moest de politiek aan de slag om met name de spaarders die tijdig bezwaar hadden gemaakt te compenseren. Alsnog al die spaarders vragen naar het werkelijke rendement werd te bewerkelijk geacht. Daarom heeft men een systeem in elkaar geknutseld (“Herstelwet”), waarbij voor spaargeld een lager fictief rendement in aanmerking wordt genomen dan voor overige bezittingen (zoals vastgoed). Op basis van die Herstelwet krijgen de bezwaarmakers vervolgens een teruggave. Het systeem dat is gekozen in de Herstelwet biedt echter volgens een aantal bezwaarmakers nog steeds niet afdoende compensatie. Op 1 september jl. heeft de advocaat-generaal van de Hoge Raad (adviseur van de Hoge Raad) zich uitgelaten over dit nieuwe systeem. Het oordeel van de advocaat-generaal is vernietigend, zoals blijkt uit onderstaande citaten uit de samenvatting van de conclusie:

“De A-G meent dat de Hoge Raad voor statistibete politici duidelijk moet uitspreken dat - hoe een inkomstenbelasting naar een gemiddeld beleggingsresultaat ook wordt gepresenteerd, op basis van welke cijfers uit welk verleden dan ook - zo'n heffing nooit, onder geen enkele omstandigheid, als voldoende benadering van het feitelijke individuele beleggingsrendement kan worden aanvaard. Een gemiddeldebelasting is grondrechtelijk een onbegaanbare weg. Zij is nooit verenigbaar met het discriminatieverbod en het eigendomsgrondrecht, óók niet als de enorme standaarddeviatie verkleind zou kunnen worden door afzonderlijke gemiddelden per vermogenstitel te berekenen of door geen langjarig gemiddelde, maar jaargemiddelde te gebruiken”



U bent halverwege

“A-G Wattel concludeert dat de Herstelwet systemisch rechtsherstel onthoudt aan ondergemiddeld fortuinlijke beleggers en nog steeds fortuinlijke beleggers privilegieert”

Wel geeft hij aan dat niet ieder lager feitelijk rendement aanleiding zou moeten geven tot een verlaging van de box 3 heffing zoals blijkt uit onderstaand citaat:

“Een schending van EVRM-rechten kan volgens de A-G pas aangenomen worden als het feitelijke nettorendement significant lager is dan het wettelijke op het gehele vermogen. Het zou de feitenrechtspraak zeer helpen als de Hoge Raad die significantie kwantificeert, dus aangeeft in hoeverre zijn term ‘op rechtsherstel gerichte compensatie’ in het Kerstarrest een marge toelaat tussen heffing op basis van het werkelijke nettorendement en heffing op basis van het wettelijke rendement”

Indien de Hoge Raad het advies van de advocaat-generaal volgt dan heeft dat niet alleen gevolgen voor de Herstelwet, maar waarschijnlijk ook voor de huidige tijdelijke box 3 wetgeving. De Staatssecretaris voelt op dat punt al “nattigheid” zoals blijkt uit een kamerbrief van 29 september jl.

Mogelijk ontstaat tot en met 2026 (vanaf 1 januari 2027 beoogt men de box III heffing te baseren op het daadwerkelijke rendement) een soort van keuzemodel, waarbij degenen met een hoger rendement dan het fictieve rendement kunnen profiteren van het “te lage” fictieve rendement, terwijl degenen met een lager rendement dan het fictieve rendement met succes kunnen stellen dat zij enkel belast

zouden moeten worden over het werkelijke rendement. Voor de staatskas is dit geen goed nieuws. Voor box III beleggers is het advies om goed het werkelijke rendement (inclusief waardeontwikkeling vastgoedportefeuille) bij te houden, zodat eventueel richting belastingdienst goed gemotiveerd kan worden dat het werkelijke rendement van alle box III bezittingen lager was dan het door de wetgever veronderstelde fictieve rendement.



René Maat
Belastingadviseur en
partner Rechtsaete Vastgoedadvocaten
en Belastingadviseurs



REAL CONNECTIONS

CREATE

REAL VALUE

PROVADA 20 jaar van:

Ontmoeten, verbinden & samenwerken

PROVADA, het grootste vastgoedplatform van Nederland, viert haar 20-jarig jubileum! Al twee decennia lang is PROVADA dé plek waar de vastgoedsector samenkomt om te ontmoeten, te verbinden en samen te werken aan inspirerende projecten.

Al 20 jaar brengen wij op ons platform de publiek-private verbindingen tot stand. Waar overheid en vastgoedmarkt samen in gesprek gaan over de uitdagingen op het gebied van wonen, werken en winkelen.

Waar nieuwkomers uit aanverwante markten ook een plekje vinden. Waar de laatste innovaties een podium krijgen. Van de allereerste ontmoeting tot aan duurzame partnerships, bij PROVADA geloven we in de waarde van goede connecties.

Van 11 tot 13 juni vindt PROVADA 2024 plaats in RAI Amsterdam. Kom langs en ontmoet de pioniers van de sector, deel ideeën en inspiratie, en werk samen aan projecten die de toekomst vorm zullen geven.

11 | 12 | 13 JUNI 2024

RAI AMSTERDAM

www.provada.nl