

BAS UPPELSCHOTEN: EEN GOEDE VASTGOEDADVISEUR IS ONONTBEERLIJK IN DEZE HUIDIGE MARKT

De trends in de vastgoedmarkt op tijd signaleren, maakt zijn werk uitdagend. **Bas Uppelschoten** van het makelaarskantoor **Uppelschoten Real Estate** handelt snel bij maatschappelijke ontwikkelingen zoals de steeds maar oplopende rente, schaarste in bouwkavels en gebrek aan stroom. ‘Je moet alternatieve oplossingen bedenken.’



Zorgboulevard in Utrecht

Nichespeler Uppelschoten Real Estate is gespecialiseerd in commercieel vastgoed. Het boetiekkantoor met 25 jaar ervaring in de branche adviseert onder meer (internationale) beleggers en ontwikkelaars bij diverse vastgoedprojecten. Makelaar Bas Uppelschoten, eveneens regiovoorzitter NVM Business en zittend in de regionale ledenraad van de Rabobank, geeft advies in bedrijfshuisvesting, aankoop en aanhuur, project- en herontwikkeling, beleggingen, taxaties en denkt mee in maatschappelijke dilemma's. ‘Omdat we onze klanten

en hun portefeuilles goed kennen, zijn we slagvaardig. Het afbreukrisico in huisvesting is groter geworden door problemen met nutsvoorzieningen, de gewijzigde omgevingswet en schaarste van grond. Het is een hele uitdaging om een locatie voor je bedrijf te vinden.’

WAT KUN JIJ DAARIN VERANDEREN?

‘Feitelijk niks, je hebt hiermee te dealen, maar je kunt het wel tijdig signaleren. Ik kom geregeld bedrijven tegen die in



de problemen zijn gekomen, omdat ze zélf het traject zijn ingegaan en niet goed geïnformeerd waren. En dan loopt je planning in de soep of sta je als bedrijf op straat met je hele hebben en houden. Ik ken bedrijven die hun bestaande pand al verkocht of verhuurd hadden en bij wie het nieuwbouwpand véél te laat werd opgeleverd. Of er lagen al vijfduizend zonnepanelen op het dak, die niet aangesloten konden worden. Dat zijn dure missers. Daarnaast zijn gemeentes zijn ook voorzichtiger geworden in het uitgeven van grond, omdat ze geen leverzekerheid kunnen geven. Netwerkbeheerders zullen kabels moeten bijleggen of we moeten meer off grid bouwen. Hopeloos is het ook weer niet, want er zijn alternatieve oplossingen te bedenken.’

WELKE?

‘Oude gebouwen opkopen en ze herontwikkelen bijvoorbeeld. Bestemmingsplannen en stroom zijn er al; je hoeft alleen nog maar de aannemer in de arm te nemen. Je kunt ook denken aan het opsplitsen van je bedrijf in meerdere bestaande panden bij elkaar in de buurt. Het voordeel daarvan is dat je aan risicospreiding doet; bij een mindere markt stoot je een locatie af en kun je alsnog door. Organisatorisch is dat misschien ingewikkelder, maar het is iets of niets.’

ZIJN ER GENOEG PANDEN OM TE HERONTWIKKELEN?

‘Veel kantoorpanden zijn al herontwikkeld naar woningen en er is weinig leegstand in bedrijfshallen, want de maakindustrie en e-commerce gaat wel door. Veel industrie uit Azië wordt deze kant opgehaald, omdat de logistiek verstoord is geraakt doordat containerschepen bijvoorbeeld moeten omvaren. Verstoringen kosten handen vol geld. Gelukkig zijn er genoeg bedrijfspanden van veertig jaar en ouder, die gerenoveerd kunnen worden!’

JE NOEMDE AL MEER OFF GRID BOUWEN. IS DAT NIET MAKKELIJKER GEZEGD DAN GEDAAN?

‘Als je het écht wilt lukt het. Onlangs is een hele grote bakkerij van het gas afgegaan, zette een nieuw bedrijfspand neer en achteraf bleek dat de elektra niet werd geleverd. Die eigenaar zat met een gebouw zonder stroom en gas. Met batterijen, zonnepanelen en het omdraaien van het productieproces hebben we dit opgelost. Ze bakken nu niet ‘s nachts maar overdag, want dan schijnt de zon. Dat was vooral logistiek een enorme omschakeling, maar uiteindelijk is het hele productieproces goedkoper geworden.’

KOMEN WE NOOIT VAN DIE OPLOPENDE RENTE AF?

‘De rente is het afgelopen jaar redelijk fors opgelopen en er zijn zelfs geluiden dat het volgend jaar weer iets gaat stijgen. Eindgebruikers die normaal liever kopen, gaan huren. Ze nemen het vastgoedrisico niet meer, verkopen aan beleggers, en huren hun panden terug.’

IS DE NIEUWBOUWMARKT NOG STEEDS OVERSPANNEN?

‘De markt was behoorlijk overspannen, maar begint iets beter te worden. Er worden minder bouwvergunningen afgegeven dus hebben bouwers meer ruimte in het orderboek. Hoewel de prijzen in de bouw nog redelijk onvoorspelbaar blijven.’

BEN JE TROTS OP EEN BEPAALD PROJECT?

‘De ontwikkeling van de Zorgboulevard met vijftien gebruikers in Utrecht is een bijzonder project. De zorg privatiseert steeds meer, en werkt nauw samen met ziekenhuizen. Deze specialisten zijn vaak wat sneller en wendbaarder en vallen buiten de bureaucratie van de grote ziekenhuizen. Dat is een enorme aanwinst in een vergrijzende maatschappij.’