

DOOR HET TEKORT AAN NIEUW-BOUW ZULLEN DE PRIJZEN NOG HARDER STIJGEN?



de **UTRECHTSE VASTGOEDWEEK** MENSENMAKEN-6-6-2024

Het gaat eigenlijk best goed met Utrecht of zou je kunnen zeggen dat de stad té populair is? We spreken **Marcel Arendsen** van Brecheisen, **Tom van der Burg** en **Jean-Marie Mulkens** van Cushman & Wakefield en EZ-wethouder **Susanne Schilderman** over de vastgoedkansen en -gevaren in de Domstad.

Utrecht is natuurlijk een ambitieuze stad. Op 1 januari 2023 had Utrecht om precies te zijn 367.984 inwoners. De gemeente verwacht dat dit er in 2027 voor het eerst meer dan 400.000 zijn en in 2040 loopt dat op tot meer dan 470.000 inwoners. Er is door de gemeente een duidelijke visie neergelegd voor de tijd tot 2040. We lezen op de site: 'Utrecht moet een stad voor iedereen blijven, een stad waarin iedereen mee kan doen, Utrechters voelen zich verbonden met elkaar en de hele stad wordt groener en gezonder en er zijn en blijven rustige plekken in de stad. We zorgen er ondertussen voor dat we in alle ontwikkelingen het karakter van de stad behouden.'

Klinkt goed. Maar om die grote ambities waar te maken zijn er voldoende betaalbare woningen, kantoren om in te werken en retailvastgoed nodig om spullen te kopen. We wilden graag weten hoe het daarmee gaat en doken in de verschillende vastgoedmarkten.

De cijfers

Eerst maar even de cijfers. Terwijl de leegstand qua kantoorruimte overall in Nederland wat oploopt, gaat het goed in Utrecht. De leegstand zit op een zeer lage 3,4 procent en de huurprijzen zijn hoger dan in Den Haag en Rotterdam (en lager dan in Amsterdam). Vooral in het stationsgebied en het centrum gaat het heel goed. Qua winkels is het redelijk stabiel. Er is een toename te zien van de winkelleegstand; 5,5 procent in 2023 ten opzichte van de 4,5 procent in 2022. De analyse op de site van de gemeente is optimistisch. 'Ook in het centrum van Utrecht is sprake van een toename (van 6,7% naar 10,0%) in het leegstandpercentage in vierkante meters winkelveeroppervlak. Dit is deels te verklaren door het vertrek van grote winkels uit de binnenstad, zoals de Decathlon.' Qua woningen kunnen we zeggen: het bouwen,



Marcel Arendsen
Directeur Brecheisen

bouwen, bouwen gaat nog niet zo hard; ook niet in Utrecht. 'In 2023 zijn ruim 2.100 nieuwe woningen opgeleverd. De afgelopen jaren lag het gemiddelde aantal opleveringen boven de 3.000. Tegelijkertijd zijn er in 2023 flink meer nieuwe woningen in aanbouw genomen.'

Huizenmarkt

Met Marcel Arendsen, directeur van Brecheisen bespreken we de huizenmarkt die behoorlijk op slot zit in de stad. De Utrechtse vastgoedmarkt kent flinke uitdagingen. Hoewel de huidige marktomstandigheden in sommige segmenten gunstig zijn, voorziet hij grote problemen op zowel de korte als lange termijn, met name door regelgeving en een gebrek aan nieuwbouw.

Paradoxaal is dat de woningmarkt bij Brecheisen momenteel op volle toeren draait, maar dat lijkt tijdelijk te zijn. Door de verkoop van bestaande huurwoningen, die dus op de markt komen, wordt er goed verdiend, maar Arendsen is best somber over de toekomst. 'Over een jaar of vier is alles uitgepand en valt de verkoop stil. Door het tekort aan nieuwbouw zullen de prijzen nóg harder stijgen,' stelt hij. De huidige regels rondom middenuur en de beperking van financieringsmogelijkheden maken commercieel vastgoed voor beleggers minder aantrekkelijk. 'Daarnaast heeft de stapeling van overheidsmaatregelen, zoals beperkingen op huurverhogingen en de aftrekbaarheid van rente, een negatieve invloed. 'Beleggers worden door die regels ontmoedigd en ontwikkelen nauwelijks meer. Dat heeft grote gevolgen voor de woningvoorraad,' aldus Arendsen. De bedrijfsmakelaardij presteert beter, zo legt hij uit. Vooral de vraag naar kleine bedrijfsruimtes in Utrecht is groot. 'We zien veel beweging in hallen van zo'n 300 tot 1000 vierkante meter,' vertelt Arendsen. 'Utrecht blijft hierin een aantrekkelijke stad door de centrale ligging en bedrijvigheid.'

Gemeentelijk beleid werkt tegen

Arendsen uit scherpe kritiek op de houding van de gemeente Utrecht. Volgens hem worden commerciële partijen regelmatig tegengewerkt in plaats van geholpen. 'De traagheid van procedures, zoals erfpachttformaties, zorgt ervoor dat projecten jaren stil liggen. Dat maakt de markt onwerkbaar,' zegt hij. Ondanks de uitdagingen blijft Brecheisen zich aanpassen. Door jaarlijks de strategie te evalueren en in te spelen op marktrends, probeert het bedrijf flexibel te blijven. 'Je moet als ondernemer goed kijken naar de mogelijkheden en daarop anticiperen,' legt Arendsen uit. Het verleggen van focus, bijvoorbeeld naar kleinere projecten, heeft geholpen om in beweging te blijven. Arendsen pleit daarnaast voor een stabielere en minder vijandig overheidsbeleid. 'De overheid zou spelregels niet halverwege moeten veranderen. Investeerders trekken zich terug omdat Nederland onbetrouwbaar lijkt.' Het vooruitzicht voor de Utrechtse vastgoedmarkt is dan ook best zorgwekkend. 'Over vier jaar is er niets meer te verkopen, omdat er nu nauwelijks wordt bijgebouwd,' waarschuwt Arendsen. Dit zal de woningnood verder vergroten en de koopprijzen nog hoger drijven. Hij roept op tot samenwerking tussen overheid en marktpartijen om de groei van Utrecht mogelijk te maken. Zonder structurele oplossingen blijft het vooral overleven in een markt die op slot lijkt te zitten.'

Kantoor- en retailvastgoed

We spreken Jean-Marie Mulkens (Head of Retail Agency Netherlands) en Tom van der Burg (Associate Offices Leasing) van Cushman & Wakefield over de retail- en kantoorvastgoedmarkt in Utrecht. Zowel op de retail- als de kantorenmarkt zijn er kansen, maar ook uitdagingen. Volgens Van der Burg heeft de



Jean-Marie Mulkens
Head of Retail Agency Netherlands
Cushman & Wakefield

kantorenmarkt in Utrecht zich goed hersteld na de coronajaren. 'De vraag concentreert zich sterk rond het stationsgebied, het Central Business District (CBD). Daar liggen de huurprijzen wel hoger, maar bedrijven zijn bereid te investeren in hoogwaardige plekken om talent aan te trekken en medewerkers terug naar kantoor te krijgen.'

Nieuwe ontwikkelingen, zoals Central Park, Wonderwoods en nu ook Central Plaza, zorgen voor een aantrekkingskracht op bedrijven. Tegelijkertijd zijn er in de omliggende gebieden, zoals Papendorp en Kanaleneiland, ook kansen. 'De druk op het CBD is gigantisch en daar profiteren andere gebieden ook van, mits er in kwaliteit is geïnvesteerd,' legt Van der Burg uit. Duurzaamheid, kwaliteit en voorzieningen in het gebouw en de omgeving zijn onmisbaar. 'Het gaat om de totale kwaliteit van een gebouw,' benadrukt hij. Utrecht concurreert hiermee met steden als Rotterdam en Den Haag, waarbij het stationsgebied in Utrecht zelfs hogere prijzen kan vragen dan deze andere steden.

Retail: herstel in een compacter landschap

Op de retailmarkt ziet Jean-Marie Mulkens positieve ontwikkelingen. 'Utrecht heeft zich de afgelopen jaren sterk ontwikkeld, vooral dankzij Hoog Catharijne. Dat heeft een nieuwe dynamiek gebracht, waarbij enkele grote retailers ruimte vonden die ze in de binnenstad niet of nauwelijks konden krijgen.' Toch zijn er ook zeker nog uitdagingen. De aanwezige leegstand wordt gaandeweg ingevuld, maar de overgang van Hoog Catharijne naar het historische centrum moet meer aandacht krijgen. 'Dat neemt niet weg dat de binnenstad aantrekkelijk blijft, zeker voor 'kleinere' ondernemers en kleinere concepten. Je ziet dat online retailers ook fysieke winkels openen, wat kans biedt,' zegt Mulkens. Hij prijst de samenwerking met de gemeente en vastgoedeigenaren. 'De gemeente is actief in herbestemming van panden en stimuleert functiemenging, zoals woningen boven winkels. Dit draagt bij aan de leefbaarheid en dynamiek van de binnenstad.'

De rol van functiemenging

Een trend die je landelijk natuurlijk ook ziet, is de integratie van wonen, werken en winkelen, vooral in nieuwe gebieden zoals Leidsche Rijn. Van der Burg: 'Leidsche Rijn heeft tijd



Tom van der Burg
Associate Offices Leasing
Cushman & Wakefield

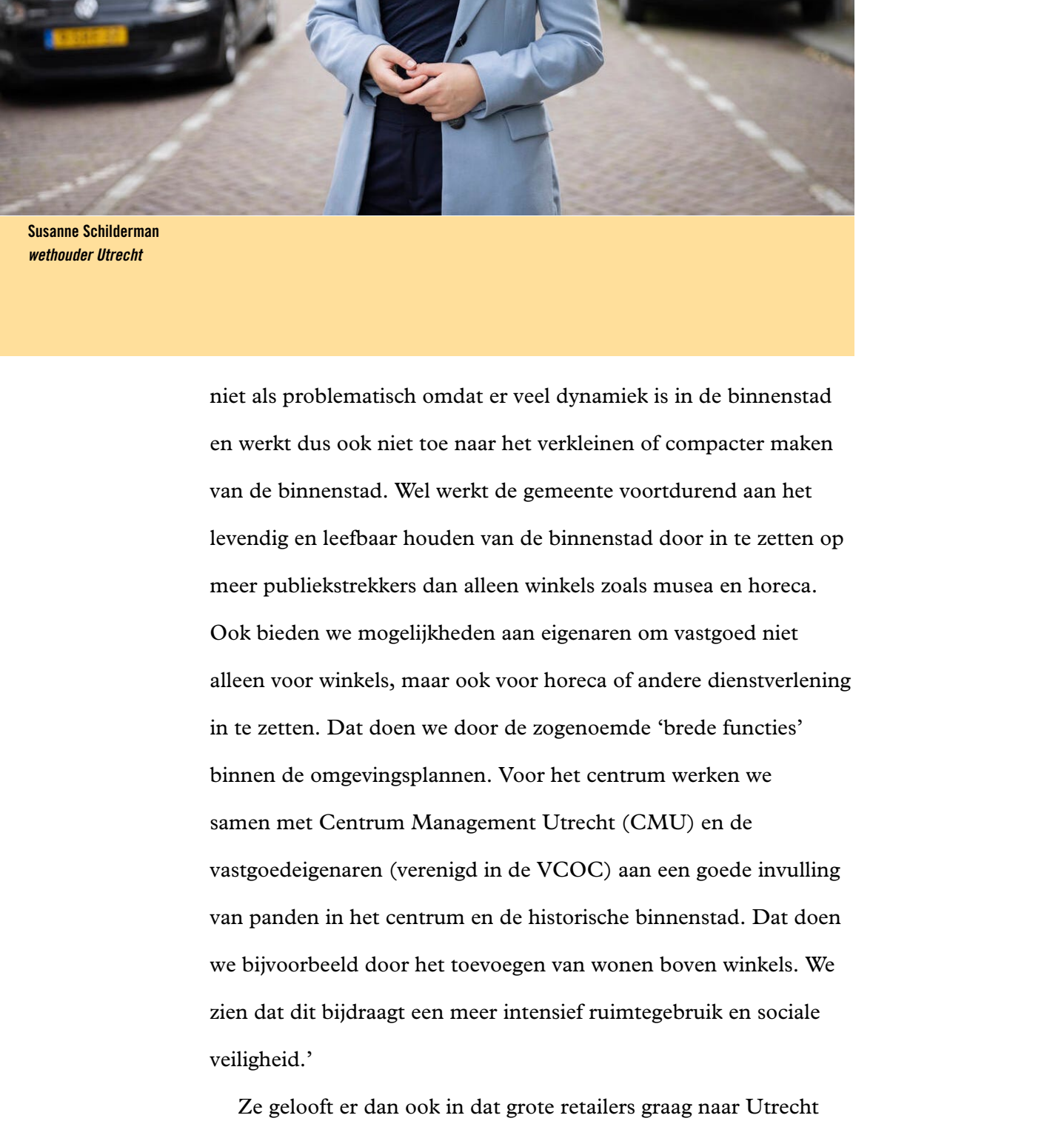
nodig gehad, maar je ziet nu dat het centrum volwassen wordt. Het treinstation en de nabijheid van snelwegen maken dit gebied aantrekkelijk voor kantoren en winkels.' Ook in het historische centrum is functiemenging belangrijk. Mulkens: 'Eigenaren zoeken manieren om ruimte efficiënter te benutten. Bijvoorbeeld door woningen boven winkels toe te voegen, wat bijdraagt aan een hogere inwonerdichtheid en meer winkelbezoek.' Hij wijst wel op de beperkingen. 'De historische structuur maakt dit niet altijd haalbaar, zeker als de gevel aantrekkelijk moet blijven voor retailers.'

Toekomstperspectief: groei met balans

Zowel Mulkens als Van der Burg zien Utrecht als een stad met veel potentie. Van der Burg: 'Utrecht blijft een van de meest aantrekkelijke steden van Nederland. De combinatie van hoogwaardige kantoren, groeiende bevolking en de strategische ligging maken de stad uniek.' Mulkens benadrukt het belang van samenwerking om de stad leefbaar te houden. 'Het moet een plek blijven waar mensen graag wonen, werken en winkelen. Dat vraagt om continue aandacht voor kwaliteit en innovatie.'

Wethouder

EZ-wethouder Susanne Schilderman legt uit dat de gemeente de oplopende leegstand qua winkels niet als problematisch ervaart. 'We zien een groot verschil in vraag naar winkelvastgoed, afhankelijk van de plek in de stad. In de binnenstad is het aantal beschikbare vierkante meter door het leegkomen van een groot pand op dit moment relatief hoog. De gemeente ziet de leegstand momenteel



Susanne Schilderman
wethouder Utrecht

niet als problematisch omdat er veel dynamiek is in de binnenstad en werkt dus ook niet toe naar het verkleinen of compacter maken van de binnenstad. Wel werkt de gemeente voortdurend aan het levendig en leefbaar houden van de binnenstad door in te zetten op meer publiekstrekkingen dan alleen winkels zoals musea en horeca. Ook bieden we mogelijkheden aan eigenaren om vastgoed niet alleen voor winkels, maar ook voor horeca of andere dienstverlening in te zetten. Dat doen we door de zogenoemde 'brede functies' binnen de omgevingsplannen. Voor het centrum werken we samen met Centrum Management Utrecht (CMU) en de vastgoedeigenaren (verenigd in de VCOC) aan een goede invulling van panden in het centrum en de historische binnenstad. Dat doen we bijvoorbeeld door het toevoegen van wonen boven winkels. We zien dat dit bijdraagt aan een meer intensief ruimtegebruik en sociale veiligheid.'

Ze gelooft er dan ook in dat grote retailers graag naar Utrecht blijven komen. 'Utrecht heeft een unieke historische binnenstad met veel musea, cultuur en horeca en daarmee een enorme aantrekkingskracht op het publiek. Ook heeft de stad een goede lokale en (inter)nationale bereikbaarheid. Utrecht heeft dus nu en in de toekomst veel te bieden voor grote en kleine retailaanbieders. We zien daarnaast dat de groei van de bevolking zorgt voor een stevige economische groei in de stad en de regio.' Maar natuurlijk zien ze op het stadhuis ook het winkellandschap ingrijpend veranderen. 'Daar heeft de gemeente heel beperkt invloed op. We monitoren continu wat het effect daarvan is, bijvoorbeeld via Locatus-dataset. Met de samenwerking City Deal Vitale Binnensteden willen we op innovatieve manieren sturen op nieuwe invullingen. Daarnaast is er de zogenoemde retailhoofdstructuur, die vastgelegd is in de Ruimtelijke Strategie Utrecht 2040. Hiernaast bestendigen we de positie van het stadscentrum en de buurt en wijzen centra en sturen we op een gevarieerd type aanbod, ook kijkend naar plekken als Woonboulevard en The Wall. De retailaanbieder en/of vastgoedeigenaar heeft daarmee zekerheid over de gemeentelijke richting. De consument is daarmee het beste verzekerd van lokaal aanbod voor dagelijkse voorzieningen dichtbij huis én van grootschalig aanbod aan de rand van de stad bij de woonboulevard of The Wall. In het centrum behouden we zo met Hoog Catharijne en de historische binnenstad het grote en diverse aanbod voor veel Utrechters en bezoekers.'

Centrale ligging

Qua kantoorruimte blijft Utrecht aantrekkelijk voor bedrijven door de centrale ligging en de vele stedelijke voorzieningen. 'Utrecht is daarnaast ook een plek waar talent graag naar toe reist en verblijft. Dat blijven we als stad in brede zin, vanuit meerdere organisatie onderdelen, stimuleren. De vraag naar plekken voor bedrijven is in Utrecht veel hoger dan gemiddeld. De uitzondering zijn kantoren op bedrijventerreinen, daar is een relatief hoge leegstand. We werken eraan om deze plekken om te kunnen vormen naar 'normale' bedrijfsruimte waar weer veel vraag naar is. Qua kantoren valt natuurlijk de populariteit van het stationsgebied op. Belangrijk is daarbij de duurzaamheid. 'De kantoren in Utrecht zijn landelijk gemiddeld koploper in energielabel. De meeste Utrechtse werkgevers eisen een veel hogere vorm van duurzaamheid dan de regels voorschrijven. En ook beleggers streven naar het meest duurzame product omdat dit de beste huurwaarde oplevert.' Belangrijk is de flexibiliteit van de meters, dat bedrijven relatief gemakkelijk kunnen meegroeien qua ruimte. 'We zien dat dat een belangrijke voorwaarde is voor gebruikers maar ook voorbeleggers. De meeste kantoorgebruikers zitten in panden met veel andere huurders. Het is voor veel huurders van belang dat de ruimte mee kan groeien met de behoefte. Zogenoemde 'serviced flexoffices' zoals Regus, Spaces, HNK, Creative Valley en TOO maken dan ook een flink deel uit van het bestand kantoren.'