

markt  
strategie  
wonen  
commercie  
vastgoed  
bedrijven-  
terreinen  
economische  
ontwikkeling



Peter van Geffen

VVG Najaarscongres 2008

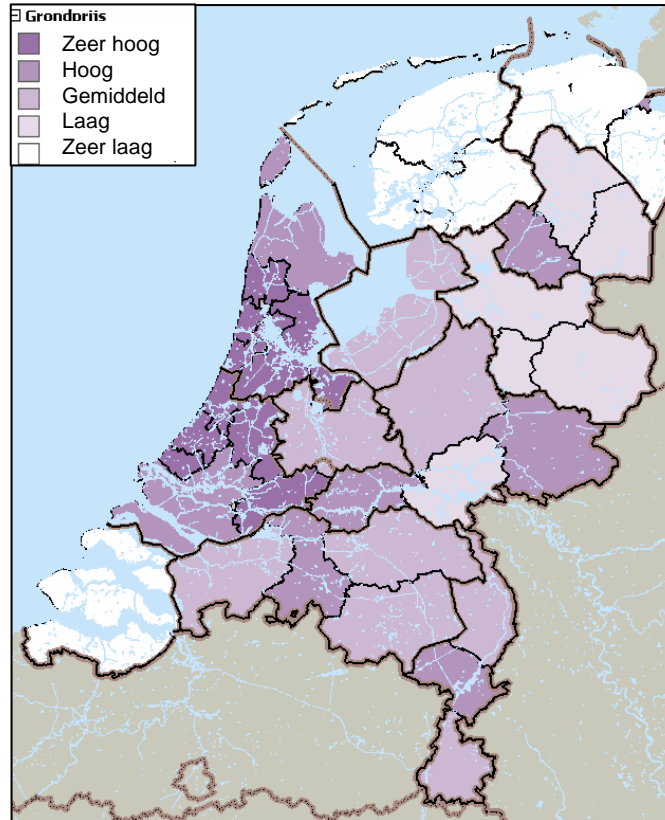
## onze visie op bedrijventerreinen

- minst professionele vastgoedmarkt
- dalende prijzen, slecht teken ...
- kavelgewijs, geen gebiedsontwikkeling
- grote overheidsdominantie
- ingeslepen cultuur
- slechte regionale samenwerking

## onze visie op Noordanus

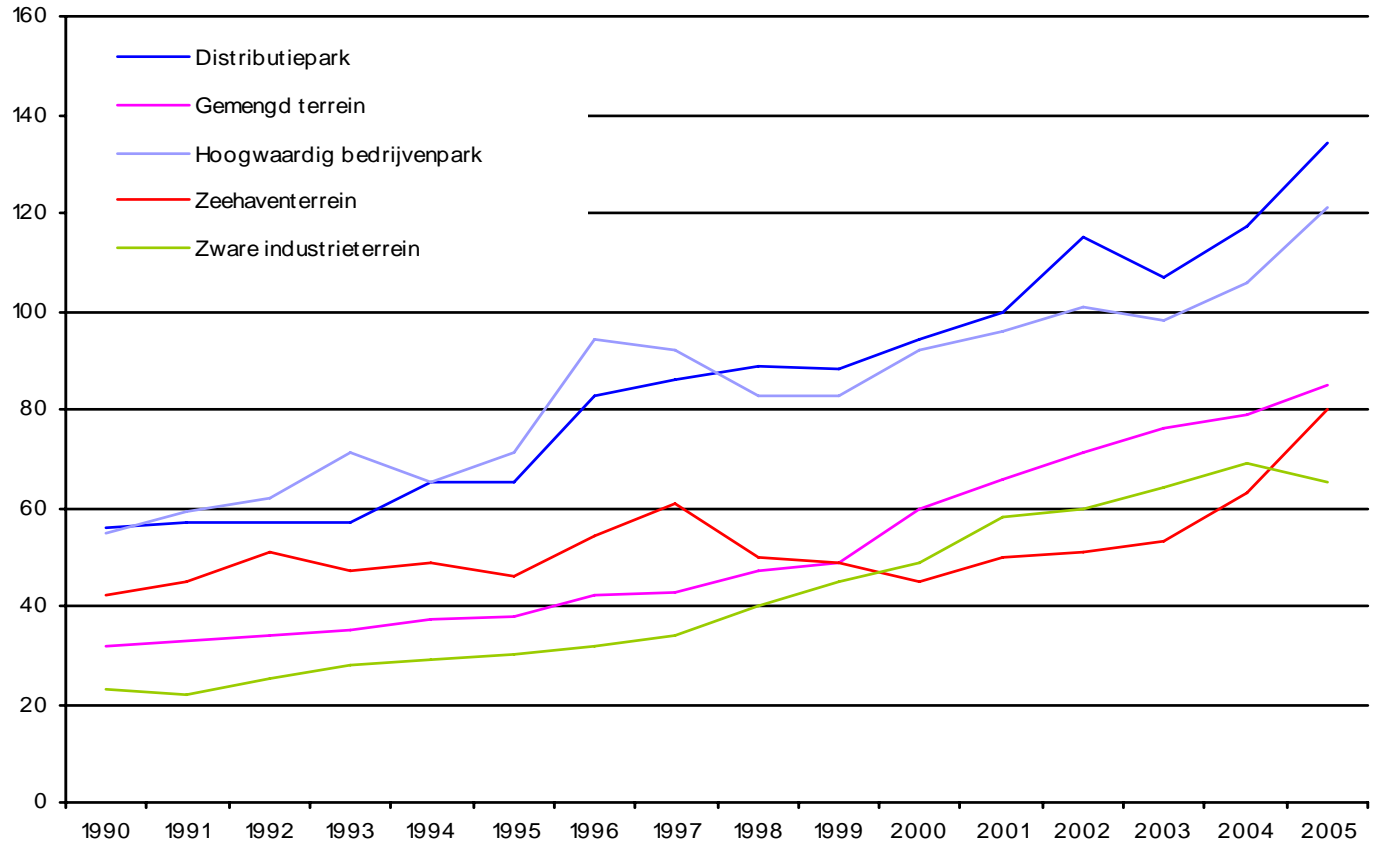
- meegewerkt twee onderzoeken
- sterke analyse, van grote waarde
- net als Werklandschappen VROM-raad
- rekensommen kloppen
- verandert werkwijze gemeenten en provincies?
- ontwikkeling vastgoedmarkt: niet uitgewerkt
- momentum

# waar hebben we het over?



- gemiddeld 115-130 euro per meter
- 30 tot 350 euro per meter
- verschillen binnen één regio
- verschillen nemen toe
- veelal kostprijbenadering
- veelal comparatief
- angst om residueel te rekenen

# prijs naar type terrein



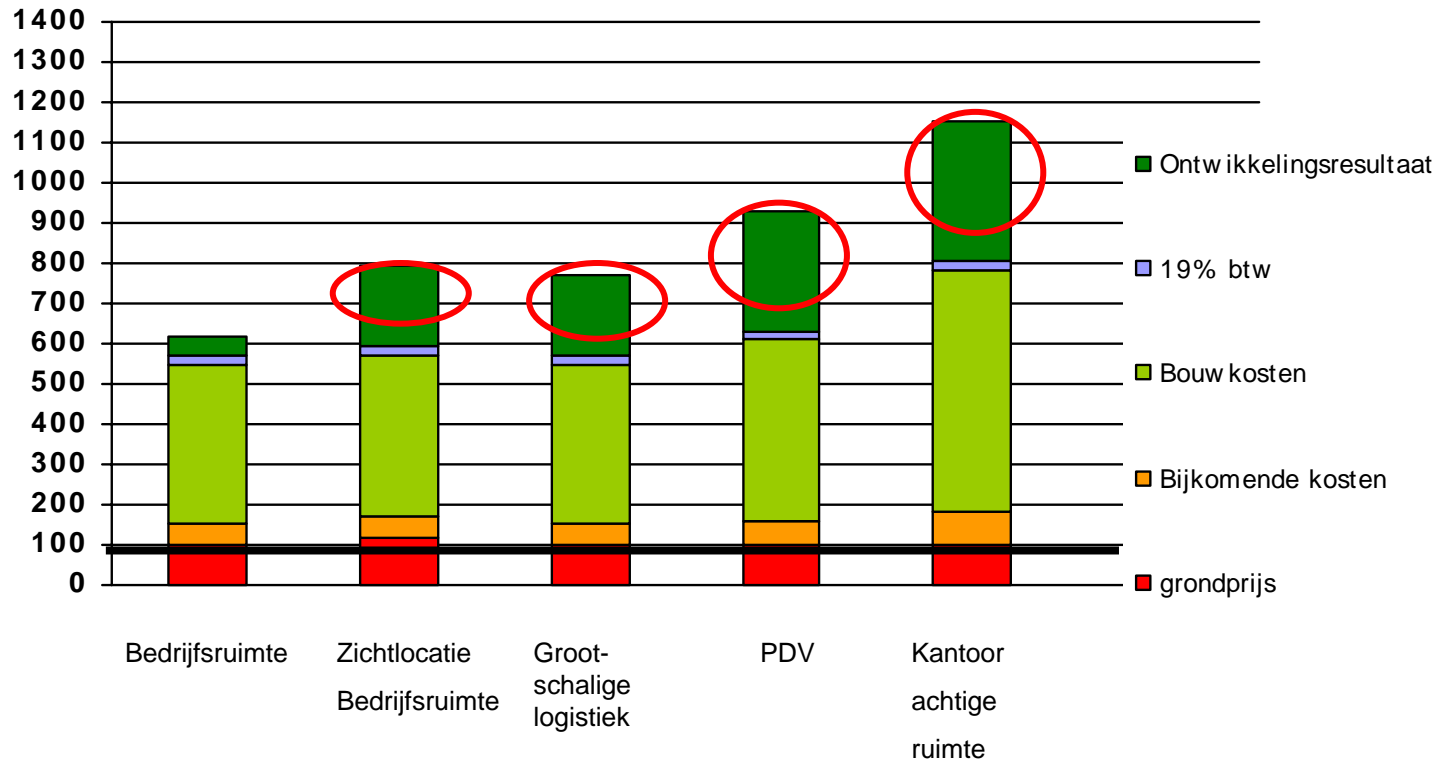
## wat zien we...

- grondprijs blijft achter bij residuele waarde
  - gemiddeld: 15 - 30 euro per meter
  - in Randstad vaak meer!
  - 10 tot 20%
- neiging 'middelen'
- angst voor vertrek bedrijven
- werken met eenheidsprijzen

... dus u laat geld liggen

Nederland: 2,5 miljard euro

# meer denken in commerciële waarde



# meer denken in commerciële waarde

	rekenvoorbeeld				
	vormfactor	huur	bar	stiko	residu
bedrijfshal	0,9	60	0,085	450	185
zichtlocatie	0,9	70	0,0825	550	214

	rekenvoorbeeld				
	vormfactor	huur	bar	stiko	residu
pdv	0,9	80	0,0775	500	429
kantooracht	0,9	110	0,08	750	488



## wat doen?

- marktconform rekenen (residueel)
- regionale afspraken, tijd rijp
- niet bang zijn voor vertrek ondernemers

Vooraf: differentiëren

- naar ligging binnen terrein
- naar type gebruiker
- naar aandeel kantoorvloer
- naar kavelgrootte

# tips regionale afspraken

- tijd rijp, momentum
- proces lastig, stapje voor stapje
- organiseer medestanders, reduceer emotie
- alle disciplines, bestuurlijk niveau
- koppel los van doel opbrengst
- uitgangspunten transparant houden
- leren uitleggen en onderhandelen
- NMA-proof: publiek belang, het gaat niet om inperken marktwerking

# veroudering: ontsluiting



# uitstraling



**stec  
groep**

# ruimtegebrek



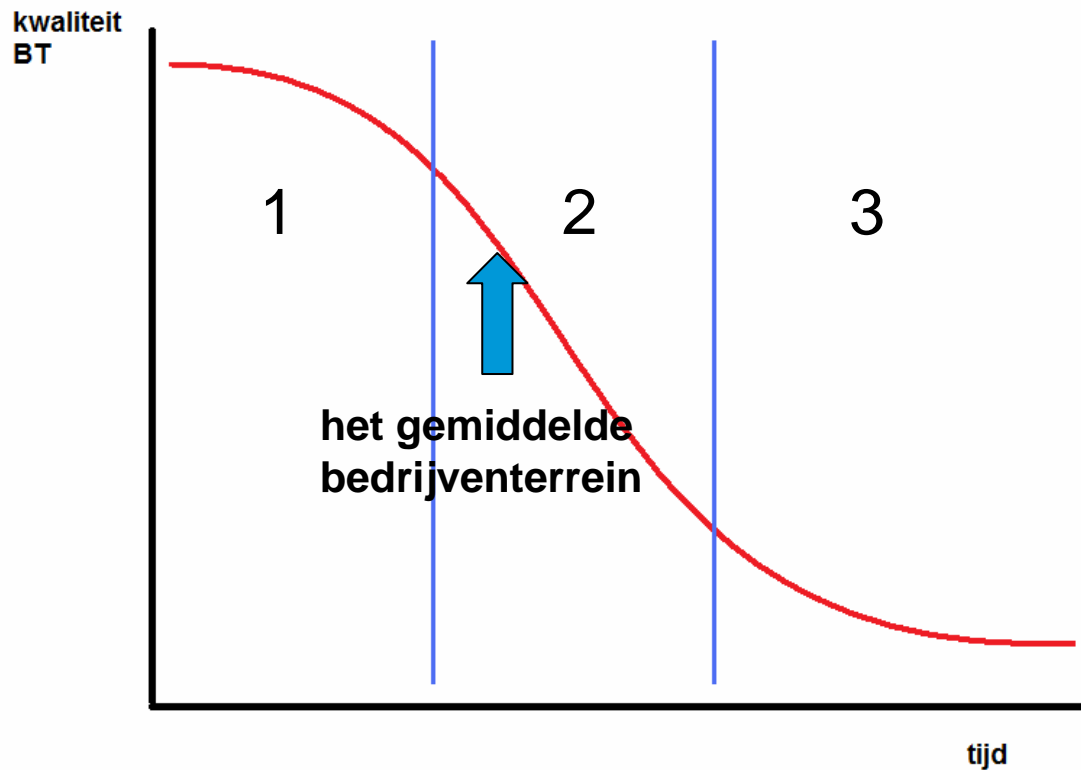
stec  
groep

maar ook...



# veroudering op BT

- mate van veroudering
- aanpak



## tips

- maak vastgoedstrategie
- momentum
- betrek ondernemers ... of juist niet
- zorg voor quick wins
- koppel oud aan nieuw
- vertraag uitgifte op nieuw



## regionale constructies in opkomst

- 't Gooi fonds transformatierechten
- Hattem-Heerde ontwikkelingsmij
- Groningen-Assen verhoging prijzen en fonds
- Twente: verhoging prijzen
- denk positief mee

## conclusie: voordelen voor grondbedrijven

- hogere prijzen, meer opbrengsten
- efficiëntere herstructurering
- betere positie grondbedrijven
- betere vastgoedmarkt, meer kwaliteit