

'Commercieel vastgoed is complexer dan we denken'

In Nederland komen steeds meer bedrijfspanden leeg te staan. In de Valleiregio is dat niet anders. De grote vraag is hoe hiermee wordt omgegaan. Een ontwikkeling op dit gebied is het herontwikkelen van bedrijfspanden. Leegstaande gebouwen krijgen op deze manier een andere functie en kunnen dus voor andere doeleinden worden gebruikt. Herontwikkeling voorkomt bijvoorbeeld verpaupering en komt het straatbeeld ten goede. Aan de andere kant kan dit op bestuurlijk niveau voor moeilijkheden zorgen, bijvoorbeeld bij het herzien van bestemmingsplannen.

Deelnemers:

David Gebbink, ActiVast

Arend Ottink, Buro Ottink

Thea Kraaij, gemeente Nijkerk

Gert Pater, ING

Hanneke Schoeman,

Zoonen Commercieel Vastgoed

Vallei Business nodigde een vijftal professionals uit in Het Oude Politiebureau in Ede om mee te praten over dit onderwerp. Aan tafel zitten David Gebbink van ActiVast uit Ede, Arend Ottink van Buro Ottink uit Wageningen, Thea Kraaij van gemeente Nijkerk uit Nijkerk, Gert Pater van ING uit Ede en Hanneke Schoeman van Zoonen Commercieel Vastgoed uit Ede.

Stelling 1: De herontwikkeling van bedrijfspanden biedt kansen aan alle betrokkenen.

Arend Ottink: "Het is een open stelling en het is één van de kansen die er op dit moment zijn. Het zijn tevens punten die juist aandacht nodig hebben. Ook die projecten moeten gefinancierd worden en hoever wil men daar in gaan? Wat is de procedureproblematiek die er omheen zit? Dat kunnen kantelpunten voor beslissingen zijn. Is het financieel en commercieel aantrekkelijk genoeg. Er zijn wat dat

betreft wel voldoende mogelijkheden.

Alleen, men steekt zijn nek niet meer uit."

Hanneke Schoeman: "Het geld moet ervoor zijn. En dat is natuurlijk ook een groot probleem."

Ottink: "In Wageningen staat in de binnenstad een oud kantoorpand wat direct 'gepakt' kan worden. De prijs is inmiddels gehalveerd en nog steeds durft niemand zijn vingers eraan te branden. Maar dan begint die procedure weer en vraagt de kopende partij zich terecht af wie er in de tussentijd voor de kosten op moet draaien. Voor de locatie in Wageningen waar ik het zojuist over had, is herontwikkeling dé oplossing."

David Gebbink: "Maar dat is het hem. Je zit vaak ook met een locatie. Nu heb je een centrumlocatie."

Ottink: "En in Wageningen, waar het veel studenten zijn."

Gebbink: "Als je die kant op zou gaan, is het bij wijze van spreken morgen gevuld. Hier in het centrum van Ede heb je wel een aantal oude kantoren die inmiddels

wel 'omgeturnd' zijn naar kamerbewoning of appartementen. Maar als je kijkt naar het industrieterrein is dat heel lastig. Je mogelijkheden worden een stuk beperkter. Niemand zit te wachten op kamerbewoning op een industrieterrein. Dus dan val je automatisch terug op de oude bestemming en zou je het moeten revitaliseren, maar dan moet er wel vraag zijn."

Thea Kraaij: "Die rol is voor de overheid vaak ook erg lastig. Wij zijn als gemeente verantwoordelijk voor de bestemming. Je kunt over transformatie nadenken, dat je een gebied een compleet andere bestemming geeft, maar het moet passen binnen een werkgebied van een industrieterrein. Dát maakt het vaak heel erg lastig. Want als je daar een zware categorie 4 opzet die veel geluid of geur produceert, daar wil je als kamerbewoner of kantoor niet naast zitten. Aan de andere kant wil je dat als gemeente ook niet faciliteren. De gemeente Nijkerk probeert ook meer samenwerking te vinden met commerciële



partijen. Samen met makelaars zijn we begonnen met het inventariseren van de huidige stand van zaken van de leegstand, omdat wij die markt minder goed kennen. Als gemeente zit je daar toch verder vanaf."

Lars van Bergen: "Is het een goede zaak dat gemeentes toenadering zoeken naar bijvoorbeeld makelaars?"

Gebbink: "Ja, absoluut!"

Kraaij: "Wij moeten als gemeente ook wel. Wij willen ook signalen uit de markt horen over waar behoefte aan is en wij eventueel bestemmingen moeten aanpassen. Dat kunnen we niet allemaal zelf bedenken."

Gebbink: "Vaak zijn de lijntjes naar de gemeente toe ook te lang. Je moet niet tegenover elkaar staan. Je kunt beter hand in hand gaan staan en zorgen dat je nieuwe ondernemers binnenhaalt en bestaande ondernemers binnenhoudt."

Kraaij: "In die zin verandert de rol van de overheid inderdaad. Wij zijn steeds meer bezig met koesteren van het bedrijfsle-

ven. Maar je moet ook wel. Je hebt elkaar nodig. Vroeger dicteerde de overheid, maar nu heb je input en invloed nodig van de markt."

Gebbink: "Je hebt over het algemeen drie partijen: huurder/koper, makelaar en gemeente. Maar je kunt als makelaar en gemeente beter samen een partij binnenhalen. In Veenendaal doen ze dat sinds kort ook en dat gaat op den duur z'n vruchten afwerpen."

Schoeman: "Je hebt daar kortere lijnen, je zit direct met de juiste wethouder aan tafel. Je praat dan gelijk op een ander niveau. In Ede blijkt dat wat lastiger, de lijnen zijn langer."

Ottink: "Zijn de lijnen lang? Of doelen jullie op de proceduretijd? Want er zijn allerlei partijen in een gemeentelijke organisatie die ermee te maken hebben. En daardoor wordt een dergelijke procedure vaak verlengd, met als gevolg dat klanten soms wegvallen."

Schoeman: "Je hebt soms inderdaad een hele lange adem nodig."

Kraaij: "In mijn beleving zijn het twee verschillende dingen. In Nijkerk ben ik het aanspreekpunt voor bedrijven. Heel ondernemend Nijkerk weet mij te vinden en dat helpt. Ik kan natuurlijk niet alles oplossen, maar ik begeleid bedrijven met waar ze naartoe moeten en aan wie ze welke vraag moeten stellen. En wat betreft procedures, daar kun je nu eenmaal niet altijd omheen."

Gebbink: "Voor ons als makelaars moet die drempel om naar de gemeente toe te stappen omlaag. Het zou ontzettend handig zijn om een direct contactpersoon te hebben die je even kunt bellen voor een snelle vraag."

Kraaij: "Ik geef altijd mijn directe nummer aan mensen met wie ik regelmatig contact heb, dat is veel handiger. Je wilt niet dat zijn vaak minuten lang via het centrale nummer in de wacht staan."

Gert Pater: "Maar zou dat betekenen dat de attitude van de gemeente moet veranderen? Van afstandelijk naar coöperatief? Want je hebt er met z'n allen belang ▲

bij dat er over oplossingen wordt gesproken in plaats van bedreigingen.”

Kraaij: “In Nijkerk is die discussie zeker gaande. Vroeger was mijn functie veel meer dienstverlenend en informatiegevend. Nu ben ik veel meer op pad en haal ik informatie op.”

Stelling 2: Leegstaande bedrijfspanden moeten eerst herontwikkeld worden naar commerciële woningbouw voordat er aan nieuwbouw wordt gedacht.

Pater: “In Ede zijn de mogelijkheden beperkt. Op het industrieterrein is genoeg leegstand, maar moet je niet willen wonen. Daarnaast mag het natuurlijk niet. Ik denk dat diverse partijen met de gemeente in gesprek moeten gaan om te kijken waar wél potentie is. Stel dat er potentie is in de binnenstad van Ede, dan moeten die partijen gaan kijken wat er mogelijk is. De keerzijde van de medaille is natuurlijk het aantal woningen wat gebouwd mag worden in een stadscentrum. Daarnaast moet er rekening gehouden worden met partijen die andere com-

merciële belangen hebben dan het revitaliseren van mooie projecten in de binnenstad. Het is dus complexer dan we met z'n allen denken. Er wordt op dit moment veel gesproken over projecten die geschikt moeten worden gemaakt voor woningbouw. Ik heb het gevoel dat als je gaat kijken waar de mogelijkheden liggen en welke partijen daar daadwerkelijk over nadenken en praten, dat dat beperkt is.”

Gebbink: “Maar ook bij andere bestemmingen heb je vaak met de gemeente te maken. En al is het pand nog zo geschikt, heb je de huurder en alles op orde... dan wil nog niet zeggen dat de gemeente meewerkt.”

Ottink: “Een bebouwing is vaak van binnen naar buiten als volgt opgebouwd: winkelgebied (kern), woonzones, industrieterreinen. Met het wegvallen van functies in de oude industriezones rond de kern, dienen er juist daarvoor visies te worden ontwikkeld en dat wordt naar mijn inschatting te weinig of geheel niet gedaan.”

Kraaij: “Als gemeente kun je daar denk ik creatiever mee omgaan door er een ruimere bestemming aan te geven. Zo flexibel mogelijk, dus niet alles specifiek gaan

bestemmen want dan creëer je nog veel meer leegstand.”

Gebbink: “Je moet natuurlijk niet alles toestaan, maar in sommige gevallen mag het wel wat logischer. Als je hier tegelvloeren mag verkopen en het pand staat leeg, is het toch logisch dat je ook tapijtvloeren mag verkopen? Daar doe je in het centrum niemand pijn mee.”

Schoeman: “Dat soort bedrijven willen niet eens in het centrum.”

Gebbink: “Precies. Krijgen we het bedrijf wel of niet in Ede, daar gaat het om.”

Stelling 3: Geld is de belangrijkste factor bij het herontwikkelen van vastgoed.

Kraaij: “Ja, absoluut. Maar waar ik altijd over verbaas, is hoeveel geld er bij de provincie zit. Gelderland heeft heel veel geld op de plank liggen.”

Pater: “Maar als er veel geld zit, mag je ook verwachten dat de provincie geënthousiasmeerd wordt om er iets mee te doen.”

Kraaij: “Dat is lastig. We hebben voor het opknappen van bedrijventerrein Arkervaat Oost wel geld gekregen van de





Europese Subsidie. Maar het is heel moeilijk om via de provincie subsidies binnen te halen, je moet aan allerlei voorwaarden voldoen."

Van Bergen: "Zijn het nieuwbouwprojecten of herontwikkeling?"

Kraaij: "Dat ligt aan de criteria, bijvoorbeeld duurzaamheid maar ook het geven van een economische boost. Binnenkort moet een aantal ondernemers een pitch houden en de provincie kiest uiteindelijk welk project er subsidie krijgt."

Pater: "Is dat dan subsidiegeld om een bedrijf in de gemeente Nijkerk te laten vestigen?"

Kraaij: "Nee, het is breder. Bijvoorbeeld een duurzaam bedrijventerrein. Een bedrijf geld geven om zich te vestigen in jouw gemeente is niet handig."

Pater: "Vandaar dat ik het ook vroeg, want ik kon het me ook niet voorstellen. Maar je zou toch verwachten dat als er zoveel geld zit en men wil de economie stimuleren, dat er dan iets met dat geld wordt gedaan."

Ottink: "Gaan dit soort provinciale gelden ook naar het herinvesteren van bedrijventerreinen alsook naar gebouwen?"

Kraaij: "Jazeker! Wij gaan dus Arkervaart

Oost opknappen. Daar hebben we in totaal 2,2 miljoen euro voor. 1,2 miljoen van de EU, 6 ton van de provincie en 6 ton van onszelf, want je moet altijd cofinancieren. Dit project start in 2014 en we gaan echt in de openbare ruimte investeren. Asphalt opknappen, meer groen, fiets-suggestiestroken aanleggen."

Van Bergen: "Hebben banken een bepaalde rol bij het herontwikkelen? Hoe gaat zo iets te werk?"

Pater: "Lokaal ligt daar niet onze prioriteit. Het ontwikkelen moet komen vanuit gemeentes, makelaars en dergelijke. Je kunt bijvoorbeeld wel kijken naar wat de mogelijkheden zijn wat betreft financieringen. Dat is momenteel best een lastige discussie."

Van Bergen: "Waarom dan?"

Pater: "Er ontwikkelt zich nog heel weinig. Vroeger was de ontwikkeling van een pand veel duidelijker omdat je vaak van tevoren al wist dat er huurder of bewoners voor waren gevonden. Dan financiert dat makkelijker. Als je momenteel kijkt naar de tendens leegstand en dalende huurprijzen ten opzichte van bestaande huurprijzen, dan zijn er diverse partijen die het lastig hebben. De verwachting van ING is

dat op het gebied van vastgoed de leegstand nog verder zal toenemen. Als je dat verwacht, zowel in het centrum als de ring daarom heen, dan ben je automatisch wat terughoudender met financieren. Aan de andere kant zie je wel steeds meer dat een aantal partijen samen met een bankier naar financieringsmogelijkheden zoeken."

Stelling 4: Het is belangrijk om zo flexibel mogelijk met de herontwikkeling van een bedrijfspand om te gaan.

Gebbink: "Ja, maar met inachtneming van de omgeving."

Kraaij: "Je hebt vaak restricties."

Ottink: "Maar als uitgangspunt is het een stelling waar je volmondig 'ja' op kunt zeggen."

Kraaij: "Je moet rekening houden met de omgeving, dat is natuurlijk belangrijk. Maar als gemeente moet je ook meedenken. Vroeger kregen bedrijven veel vaker 'nee' te horen als ze vroegen of ze zich ergens konden vestigen. Tegenwoordig wordt er gekeken wat er mogelijk is." ■