SPREKENDE ZAKEN

MAGAZINE OVER COMMERCIEEL VASTGOED IN DE REGIO'S AMSTERDAM, ZAANSTREEK EN NOORD-HOLLAND NOORD | JULI 2022

DYNAMIS KRK
makelaars
taxateurs
hypotheken
verzekeringen

Al 100 jaar dé makelaar van de toekomst.

VOORWOORD

De (commercieel) vastgoedmarkt kent al tijden een overspannen karakter, dat wordt aangezwengeld door het beperkte aanbod aan kwalitatieve kantoor- en bedrijfsruimtes en de stijgende huurprijzen. Dat zien wij in onze dagelijkse praktijk in Amsterdam en in Noord-Holland. Tel daar de huidige ontwikkelingen in Oost-Europa bij op en de onzekerheid rondom de hoge inflatie en gasprijzen, en je ziet de markt veranderen.

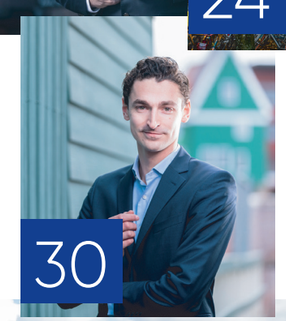
Het belang van goede huurders en dus de vraag om stabiliteit neemt toe, alsmede de druk op grond. In Amsterdam bijvoorbeeld staat een grote hoeveelheid grootschalige projecten op stapel, terwijl het aanbod al zeer beperkt is en in Zaandam en omgeving staan momenteel niet meer dan 100 panden te huur of te koop. Ook beperken deze ontwikkelingen zich niet alleen tot Amsterdam en haar omliggende plaatsen. In Alkmaar is men dringend op zoek naar vierkante meters. Voor commerciële doeleinden, maar ook om te transformeren naar woningen.

Deze schaarste op de markt is één van de redenen dat beleggen in vastgoed nog steeds een zeer interessante investering blijkt. De waarde van vastgoed speelt deels in op de schaarste en anderszins groeien de huren mee als gevolg van de inflatie.

De makelaars en adviseurs van KRK sluiten jaarlijks honderden transacties namens particulieren en bedrijven. Juist in deze tijd volgen zij de verschillende markten op de voet om u van het beste advies te kunnen voorzien.

Meer over de bovenstaande ontwikkelingen en andere actualiteiten leest u in deze jubileumeditie van Sprekende Zaken. Namens onze professioneels wens ik u veel leesplezier en hopen wij u snel te mogen begroeten op onze nieuwe kantoren in Amsterdam en Zaandam of op de vertrouwde kantoren in Krommenie, Alkmaar en Heerhugowaard.

Robert de Joode
Algemeen directeur



INHOUD

4 De kunst van het beleggen
6 De kern van de zaak
8 Actueel aanbod in de Zaanstreek
10 Kostenstijging in de bouw
12 Hoe wapent u zich tegen onderverzekering?
14 Goede relaties, goede transacties
16 Sprekende transacties
18 De adviseur als strateeg
20 Actueel aanbod Noord-Holland Noord
23 Strategisch meedenken over uw vastgoed
24 De Amsterdamse commercieel vastgoedmarkt
26 Actueel aanbod Amsterdam
30 Taxeren en adviseren

Op de foto: Marc Wolthuis

DE **KUNST** VAN HET **BELEGGEN**

De vraag is of beleggen in vastgoed in deze onzekere tijd nog wel verstandig is. Haal je je daarmee niet meer onrust dan rendement op de hals? Wie het antwoord op die vraag kan geven, is Marc Wolthuis die als makelaar en partner van KRK bedrijven en beleggers bijstaat. Hij noemt drie redenen waarom een belegger er wel degelijk goed aan doet om te kiezen voor vastgoed.

"De eerste is dat er altijd behoefte is aan een woning of aan een bedrijfsruimte. Zeker in een gebied dat economisch sterk is zoals de regio groot Amsterdam. Er is schaarste. Wat wil zeggen dat een belegger in vastgoed belegt in een product dat gewild is." De tweede reden is volgens Wolthuis dat een pand altijd een nominale waarde heeft. "Anders dan bijvoorbeeld bij bitcoins." En tenslotte is een contract in het vastgoed in de regel een langdurig contract waarbij de inflatie gecorrigeerd wordt. "Als je over een iets langer tijdspad kijkt naar wat er gebeurt met de prijs, zie je dat die geleidelijk aan omhoog klimt. Dat komt door een tekort aan aanbod en, wat je steeds vaker ziet, doordat een gebouw een andere functie krijgt. Ook inflatie speelt een rol.

RISICOPROFIEL

Het klinkt ook logisch, waar welvaart is, is het fijn om te wonen en te werken en dus is er volop vraag naar een dak boven het hoofd van het gezin of het bedrijf. Wat misschien een bevestiging is van het positieve verhaal, is dat Nederland en de regio Amsterdam in het bijzonder er internationaal goed opstaat. "Al zie je wel dat de perceptie soms iets anders is. In Amerika wordt de Randstad gezien als één geheel en het Groene Hart als een soort Central Park. Hier zien we dat toch iets anders."

"EEN DUURZAAM GEBOUW STAAT WAT MIJ BETREFT VOOR VERTROUWEN IN DE TOEKOMST. IN PRAKTISCHE ZIN IS HET ZO DAT DE LAGERE EXPLOITATIEKOSTEN VAN EEN DUURZAAM GEBOUW VOOR EEN BETERE MARKTWAARDE ZORGEN."

Wat gebeurt er als iemand met een niet omlijnd beleggingsplan in zijn hoofd zich meldt bij het kantoor? Wat is dan de eerste stap?

Wolthuis: "Wat we dan gaan proberen, is om het risicoprofiel vast te stellen." Want de ene belegger is de andere niet. De vraag waarop een antwoord moet worden gegeven is of de belegger zelf bij iedere volgende stap betrokken wil worden of dat hij juist alles uit handen wil geven. En welke belegging past bij deze belegger? Altijd is er immers een zeker risico aan verbonden, maar een lager risico gaat veelal gepaard met een iets lager rendement en een meer risicovol project zal dan ook een hoger rendement opleveren. "Uiteindelijk gaat het erom dat we samen een doelstelling formuleren die precies bij de belegger past."

Wat ook aan de orde komt, is de spreiding van de belegging. Want er zijn beleggers die het fijn en geruststellend vinden om alles op één plek, op één locatie te beleggen. Dat is tenminste overzichtelijk, is dan de gedachte. Andere beleggers kiezen ervoor om de belegging te spreiden over meerdere locaties. "Voor beide zijn goede argumenten aan te voeren." Aantrekkelijk voor beleggers is het dat KRK ook voor veel beleggers het beheer doet, zodat ze er zelf geen omkijken naar hebben.

Als hem wordt gevraagd naar een kans waar andere beleggers misschien nog overheen hebben gekeken, waar denkt hij dan aan? "Met een paar beleggers ben ik nu heel langzaam naar winkelruimtes buiten het centrum aan het kijken. De prijzen staan onder druk en de banken laten ze links liggen, maar in een stad is nu eenmaal altijd behoefte aan voorzieningen."

GEREEDSCHAP

De waarde van een pand kan op verschillende manieren worden berekend. "Je kunt naar de stichtingskosten kijken, wat kost het gebouw als het moet worden neergezet. Als er huurders in het gebouw zitten, is het gebruikelijk om de huuropbrengst te kapitaliseren. Dat betekent het bepalen van het rendement van de investering. Niet voor niks wordt er vaak gezegd: '10 keer de huur is niet duur'."

Wat heeft de belegger van nu eigenlijk te maken met duurzaamheid en alle nieuwe regelgeving die daarvan het gevolg is?

"In Amsterdam gaat men nog een stapje verder dan de landelijke zogeheten BENG norm (bijna energie neutrale gebouwen) "Ze willen hier een beetje het beste jongetje van de klas zijn." Wat positief is volgens Wolthuis. "Een duurzaam gebouw staat wat mij betreft voor vertrouwen in de toekomst. In praktische zin is het zo dat de lagere exploitatiekosten van een duurzaam gebouw voor een betere marktwaarde zorgen."

Een voordeel voor de net iets grotere klant of de belegger uit het buitenland noemt hij het KRK lidmaatschap van Dynamis. Een grote, landelijke makelaarsorganisatie met 50 kantoren en meer dan 600 mensen, die met elkaar kennis en kennissen delen zodat de klant altijd kan rekenen op een onderbouwd advies. "Makelaars werken lokaal. Sterker nog, de kennis van de lokale markt is voor de makelaar precies het gereedschap waarmee hij zijn klant kan helpen op een manier zoals niemand anders dat kan. Door als Dynamis kantoren met elkaar samen te werken, ook als het over de kennis van de beleggingsmarkt gaat, maken we elkaar nog sterker." Wat daarbij komt is dat makelaars door heel Nederland bij de vereniging zijn aangesloten wat wel zo handig is als je belegt ver van je eigen stad of dorp."

Hoe zit het met die zogenaamde 'off market deals'. Is dat niet een beetje een ondoorzichtige boel?

"Totaal niet, als wij een kans tegenkomen voor een belegger waarvan wij denken dat die past binnen het beleggingsprofiel van de klant, dan stellen wij dat voor. Dat is ons werk. De ruim 600 professionals van Dynamis en KRK zijn allemaal iedere dag in deze wereld actief en houden hun ogen en oren open. Er komt dagelijks zoveel aanbod voorbij dat het voor een particulier ondenkbaar is om daar allemaal mee in aanraking te komen." ■

DE **KERN** VAN DE **ZAAK**

Een bedrijfsmakelaar als Edwin Doets, die zich al jarenlang bezig houdt met commercieel vastgoed in de Zaanstreek, moet van veel markten thuis zijn. Zo is het een voordeel als hij zijn talen spreekt. Veelvuldig is er tenslotte contact met internationale partijen. Onlangs verkocht hij een kantoorpand genaamd 'De Zaanse Golf' pal naast het station in Zaandam van ca. 5.119 m² aan een investeringsfonds uit Duitsland. Nadat hij startte met de verkoopactiviteiten meldde zich deze koper, die kwam met een delegatie uit Duitsland, om het kantoorgebouw te bezichtigen. De bezichtiging deed Doets in het Duits, wat de koper kon waarderen.

Een zaak zoals de Zaanse Golf is er niet een zoals alle dag. In de Zaanstreek heeft KRK het grootste marktaandeel. De verklaring daarvoor is volgens Doets eenvoudig. Hij licht toe: "Wij zetten ons 100% in voor onze opdrachtgevers om hen te helpen met hun vastgoedbeslissingen. Dat doen we op een betrouwbare en integere manier. Daarnaast is bij KRK veel kennis van zaken. Daardoor bestaan we niet alleen 100 jaar, maar zijn we ook al heel lang (in dit segment) de grootste speler".

Over het aanbod van commercieel vastgoed in de Zaanstreek zegt Doets het volgende: "Er staan niet meer dan 100 objecten te koop of te huur. In de jaren voor corona bezat alleen KRK al een aanbod van dergelijke omvang."

De Zaanstreek is populair bij ondernemers. De prijzen bevinden zich op een lager niveau dan in Amsterdam, terwijl de hoofdstad vanuit de Zaanstreek prima bereikbaar is."

Op de foto: Edwin Doets

"DE SPANNING DIE EEN PARTICULIERE OPDRACHTGEVER VOELT BIJ HET AANKOPEN OF VERKOPEN VAN EEN WONING IS VAAK HOGER DAN BIJ DE PROFESSIONELE OPDRACHTGEVER."

Een representatief voorbeeld voor de ontwikkeling in de Zaanstreek is Hoogtij (langs het Noordzeekanaal), een gebied van 100 ha dat zo'n 10 jaar geleden door de gemeente is aangewezen als de plek om bedrijvigheid te huisvesten. In de eerste jaren bleek er nauwelijks animo voor te zijn, echter kwam na een lange aanloopperiode de interesse op gang en inmiddels is vrijwel het gehele terrein door gemeente Zaanstad verkocht en grotendeels bebouwd.

INGEWIKKELD PROCES

Het Duitse investeringsfonds (dat in Nederland acht vergelijkbare panden in bezit heeft) kwam na een zeer grondige inspectie tot de conclusie dat zij de Zaanse Golf inderdaad wilde kopen. Gedurende enkele maanden daarna werd er een due diligence onderzoek uitgevoerd en vond er veelvuldig overleg plaats met de aankopende makelaar, de opdrachtgevers en de advocatenkantoren die door koper en verkoper waren ingeschakeld. Een due diligence onderzoek wordt veelal uitgevoerd als het om een omvangrijke transactie gaat. Doets noemt de onderhandelingen scherp en boeiend. "Geen enkel detail werd over het hoofd gezien." De doelstelling van de kopers was om hoe dan ook iedere onaangename verassing uit te sluiten.

Voor de eigenaar, die had besloten om het kantoorpand te verkopen, is KRK al zo'n 30 jaar actief. In die periode is een goede relatie ontstaan waarbij vertrouwen het sleutelwoord is.

WONEN EN WERKEN

Doets was eerst woningmakelaar voordat hij ca. 10 jaar geleden als bedrijfsmakelaar verder besloot te gaan. Hij meent dat er veel overeenkomsten zijn tussen beide professies, maar weet ook zaken in perspectief te plaatsen. Hij legt uit: "De spanning die een particuliere opdrachtgever voelt bij het aankopen of verkopen van een woning is vaak hoger dan bij de professionele opdrachtgever." Wat uiteraard wordt veroorzaakt door de omstandigheid dat de aankoop of verkoop van een huis voor een particulier een grote beslissing is, waar diezelfde aankoop of verkoop voor de professionele vastgoedondernemer veel meer een zakelijk karakter draagt.

Zijn leven lang werkt hij al in de Zaanstreek en het gebied kent hij dan ook goed. In het midden van het gebied bevinden zich veel dorpjes in een landelijke omgeving waar als het gaat om commercieel vastgoed niet ontzettend veel gebeurt. Het komt wel voor dat er een bedrijfsruimte wordt verhuurd of verkocht, maar het aanbod is bescheiden. In het Noorden en in het Zuiden van de Zaanstreek zijn de bedrijventerreinen te vinden. In het Noorden veelal in Wormerveer, in het Zuiden bevindt zich een lange strook langs het Noordzeekanaal waar de nodige bedrijventerreinen zijn gevestigd. De gemeente heeft het voornemen om in de Achtersluispolder de bedrijvigheid deels in te ruilen voor woningen. Langzaam zal het gebied waar bijna alleen maar wordt gewerkt, veranderen in een gebied waar wonen en werken wordt gecombineerd.

Tenslotte de vraag hoe het Doets is gelukt om in contact te komen met het Duitse investeringsfonds? Hij legt uit dat het bij een dergelijke transactie niet gebruikelijk is om het pand aan te melden op bijvoorbeeld Funda in Business.. KRK heeft een groot netwerk waardoor de doelgroepen voor verschillende objecten snel benaderd kunnen worden. Doets vertelt: "Gekeken is welke partijen op basis van hun trackrecord voor de transactie in aanmerking zouden kunnen komen. vervolgens hebben heeft ons kantoor contact met hen gezocht en bleef de partij uit Duitsland over." ■

Neemt contact op met onze vastgoed-adviseurs in de regio voor meer informatie.

Edwin Doets
Register makelaar en partner

Joost van der Meer
Register makelaar

Kim Woudenberg
Commercieel Medewerker Business

Scan de QR-code voor meer informatie en ons actueel aanbod

Grote Tocht 100 Zaandam
€ 125,- per m² per jaar

Functionele kantoorruimte van ca. 139 m² op bedrijventerrein Westerspoor. De zijgevel van het kantoor is gelegen aan de Hoofd Tocht, op een zichtlocatie en er zijn riante mogelijkheden om te parkeren.

Irene Vorrinkplein 40 Zaandam
€ 150,- per m² per jaar

Binnen dit representatieve kantorencomplex in het centrum van Zaandam is ca. 605 m² kantoorruimte beschikbaar, verdeeld over de 2e en 3e verdieping. Het complex bevindt zich op loopafstand van het NS station.

Industrieweg 60-124 Wormerveer
Vanaf € 13.950,- per jaar

Fraai bedrijvencomplex, genaamd "De Woudaap", gelegen op bedrijventerrein Molletjesveer in Wormerveer. Bestaande uit verschillende units in verschillende afmetingen die uitermate geschikt zijn voor opslag of kleine productie.

Ankersmidplein 2 Zaandam
€ 155,- per m² per jaar

In dit volledig gerenoveerde kantorencomplex, op een unieke locatie in het centrum van Zaandam gelegen, zijn kantoorruimtes beschikbaar in diverse afmetingen. Uitstekend bereikbaar met zowel de auto, als het openbaar vervoer.

REGIO 075 Aanbod Zaanstreek

Gedempte Gracht 3 Zaandam
€ 75,- per m² per jaar

Prachtige multifunctionele winkel-/horecaruimte van ca. 852 m² gelegen op de eerste verdieping, op een prachtige zichtlocatie. Grenzend aan het winkelhart en in het absolute centrum van Zaandam.

Zuiderhoofdstraat 151 Krommenie
€ 5.950,- per maand

Karakteristieke, monumentale kantoorvilla van in totaal 285 m² groot, gelegen in het centrum van Krommenie. Dit voormalige gemeentehuis is een prachtige werkomgeving en een "visitekaartje" voor iedere onderneming.

Heiligeweg 95 Krommenie
€ 3.500,- per maand

Multifunctionele en moderne kantoor-/winkelruimte op een zichtlocatie in het centrum van Krommenie ter grootte van ca. 392 m². Het pand is gelegen aan een doorgaande weg met dagelijks veel passanten.

Gedempte Gracht 86-88 Zaandam
€ 4.250 per maand

Een winkelpand van ca. 110 m² in het levendig stadshart van Zaandam. Omgeven door een nieuw stadhuis, woningen, hotels, horeca en een bioscoop maakt deze locatie voor ondernemers zeer interessant. Deze locatie is hét visitekaartje van de stad en wordt druk bezocht. Daarnaast is de bereikbaarheid zeer goed.

KOSTENSTIJGING IN DE BOUW

OORZAKEN, GEVOLGEN EN OPLOSSINGEN IN BEELD

Terwijl de bouwkosten stijgen, blijft de vraag naar woningen onverminderd hoog. 'Er komt een moment waarop het elastiek knapt.' Zover is het nog niet. Ontwikkelaars en bouwers hebben oplossingen om te kunnen blijven bouwen en ontwikkelen.

Op de foto: Frank Klomp

De bouwmarkt zit in een ongekende dynamiek van kostenstijgingen en tegelijkertijd een grote vraag naar woningen. Was een stijging in de kosten al voor de oorlog in Oekraïne begonnen, bij de uitbraak van de oorlog vertoonde de kostenstijging een lijn zo steil als een rotswand, zegt Frank Klomp, directeur projectontwikkeling bij Van Wijnen.

"We liepen aan tegen een enorm verschil in kostprijs van materialen en dat gebeurde heel plotseling," schetst Klomp het effect van de oorlog op de bouwmarkt. "Veel staal komt uit Oekraïne. Die markt is een beetje uit balans. Maar ook veel transporteurs komen uit Oekraïne. Toeleveranciers uit Duitsland aan de grens met Oekraïne doen vaak zaken met het land, omdat het dichtbij is. En veel Nederlandse bedrijven doen weer zaken met deze Duitse toeleveranciers.''

De kostenstijging in materialen is een onderdeel van het totaalplaatje van het kostenprobleem. "Samen met het energieprobleem dat al bestond, maar is verhevigd, is er een enorm probleem ontstaan." Zo heeft de baksteenindustrie gas nodig om te kunnen produceren. Sommige fabrieken liggen stil door de hoge productiekosten als gevolg van de hoge gasprijs, of de bakstenen zijn extreem duur. En dan kampt ook de bouwwereld met een tekort aan gekwalificeerd personeel.

KEERPUNT

Lichtpuntje is dat de inflatie lijkt af te vlakken. Klomp voorziet dat de wal het schip eens gaat keren. "Er komt een moment waarop een aantal projecten stil komt te liggen. Economisch onverantwoord, maar dat voor een kanteling in de dynamiek. Ik heb het nog niet waargenomen, maar het wordt wel aangekondigd."

De vraag naar woningen blijft onveranderd groot. Die vraag komt van particulieren en er is een onverminderde interesse van beleggers, zowel nationaal als internationaal, constateert Klomp.

De prijsstijgingen maken het afsluiten van contracten met institutionele beleggers lastiger. Een ontwikkelaar weet wat hij over een jaar wil bouwen en plant vooruit. "De belegger wil wel investeren, maar niet op basis van een onbekende prijsstijging," aldus Klomp. Om door te kunnen gaan, worden meer mondelinge afspraken gemaakt. Wanneer de start van de bouw dichterbij komt en er dus meer zekerheden zijn, worden de contracten gesloten.

OPLOSSINGEN

Om met huidige, onstuimige situatie op de markt om te gaan heeft Van Wijnen een reeks oplossingen. Zo is er geïnvesteerd en zijn locaties gekocht. "De bouw moet doorgaan. Die zit ook met medewerkers," zegt Klomp. "In veel gevallen moeten de bouwers aan wie wij uitbesteden een deel van hun resultaten inleveren om door te gaan met projecten. Maar niets doen kost vaak nog veel meer."

Een belangrijke oplossing heeft Van Wijnen met een nieuwe fabriek in Heerenveen - de derde met de nieuwste mogelijkheden - waar woningen fabrieksmatig in elementen worden opgebouwd. "Het productieproces is daardoor veel korter. Ook kan je medewerkers inzetten die minder geschoold zijn dan bouwplaatsmedewerkers. En je hebt minder medewerkers nodig."

Ander voordeel is de reductie van stikstofuitstoot op bouwplaatsen. "Een grote stap naar voren, want het stikstofbeleid vormt een grote beperking voor de bouw."

Verder worden de kosten beter in de hand gehouden. Faalkosten worden tot een minimum beperkt: Of je in weer en wind installaties aanbrengt of werkt met units die al in de fabriek zijn opgebouwd, maakt verschil, legt Klomp uit.

Tenslotte kunnen tegen beperkte meerkosten architectonische woningen worden gebouwd en is het in de nieuwe fabriek mogelijk zowel grondgebonden woningen als appartementen te bouwen. Dat laatste is zeldzaam: "Er zijn meer bedrijven die fabrieksmatig bouwen, maar zij bouwen geen appartementen."

De fabriek in Heerenveen die momenteel in de testfase verkeert, heeft een capaciteit van vierduizend woningen per jaar. "De eerste woningen worden aan het einde van het tweede kwartaal geproduceerd,'' zegt Klomp. Voor onder meer een project in Wormerveer worden 260 woningen en appartementen in de fabriek opgebouwd.

Van Wijnen werkt ook aan de transformatie van een voormalige meelfabriek in een uitgebreid wooncomplex voor particulieren. "De wereld is enorm in beweging. Dat vraagt om nieuwe manieren van bouwen en innovatieve oplossingen," aldus Klomp.

Op de foto: Camiel Honselaar

TRANSPARANTE COMMUNICATIE

Camiel Honselaar is directeur van HSB Bouw uit Volendam. Als bouwer vindt hij het allerbelangrijkste de verwachtingen voor een bouwproces zo inzichtelijk mogelijk te maken en die transparant te delen met de opdrachtgever. Dat is de manier waarop HSB omgaat met de huidige economische situatie.

"Het gaat met name om communicatie. Die moet meer dan ooit open en transparant zijn om met de situatie van vandaag om te gaan. KRK geeft ook open en transparante adviezen, waardoor wij in alle vertrouwen met elkaar samenwerken. Zo kan je stappen maken. ''

Honselaar tackelt problemen door regelmatig met opdrachtgevers om tafel te gaan om de kostenontwikkelingen te bespreken. "Waar staan we met de kosten? Dreigen die te fors op te lopen, dan kan je kijken naar alternatieven. Die kan je vinden in bijvoorbeeld het gebruik van alternatieve materialen. Of je maakt een net iets andere planning waarmee je kosten bespaart. Als de opdrachtgever de alternatieven ook wil, kan je ermee aan de slag." Het komt erop neer de samenwerking te intensiveren. "In de contracten spreek je ook met elkaar af wat je doet in de veranderende markt," zegt Honselaar. "Iedereen wil ook een oplossing. Dat maakt het gemakkelijker." ■

KRK Ongewoon gewoon goed. Al 100 jaar.

HOE **WAPENT** U ZICH TEGEN **ONDERVERZEKERING?**

Het begrip 'onderverzekering' is niet onbekend in verzekeringsland. Maar in de afgelopen jaren zijn de bouw- en materiaalkosten dermate gestegen dat het ook daarbuiten steeds vaker valt. En nu er een oorlog woedt die de prijzen aanzienlijk beïnvloedt, is het echt oppassen geblazen. Wat betekent dit voor ondernemers die een pand bezitten? Hoe wapenen zij zich tegen het gevaar van onderverzekering, waarbij ze te weinig uitgekeerd krijgen in het onverhoopte geval van schade? Tom Dekker, zakelijke verzekeringsexpert bij KRK, legt het uit.

TE LAGE UITKERING BIJ SCHADE

"In de praktijk komt het steeds vaker voor dat de verzekerde herbouwwaarde onvoldoende blijkt bij schade," vertelt Tom. "In zulke gevallen zijn de historische bouwkosten of het aantal m² inhoud als uitgangspunt genomen. Maar de materialen die daadwerkelijk in een pand verwerkt zijn, kun je niet altijd onder algemene noemers plaatsen."

Het gevolg: onderverzekering van gebouwen. "Omdat de verzekering uitkeert op basis van de herbouwwaarde, kan het voorkomen dat je onvoldoende krijgt uitgekeerd. De herbouwwaarde gaat enkel uit van het neerzetten van een gebouw op dezelfde plek en met dezelfde bestemming, tegen de dan geldende kosten. De financiële consequenties kunnen aanzienlijk zijn, waardoor de continuïteit van een bedrijf gevaar loopt."

Op de foto: Tom Dekker

"OMDAT DE VERZEKERING UITKEERT OP BASIS VAN DE HERBOUWWAARDE, KAN HET VOORKOMEN DAT JE ONVOLDOENDE KRIJGT UITGEKEERD. DE FINANCIËLE CONSEQUENTIES KUNNEN AANZIENLIJK ZIJN, WAARDOOR DE CONTINUÏTEIT VAN EEN BEDRIJF GEVAAR LOOPT."

BEREKENINGEN, AFWIJKINGEN EN VALKUILEN

Tom verduidelijkt het fenomeen 'onderverzekering' met een voorbeeld. "Stel, je hebt een pand in het centrum van Amsterdam verzekerd voor 1 miljoen euro. De taxateur geeft aan dat je dit moet ophogen naar 2 miljoen. Een enorm verschil, maar dat heeft vooral te maken met de locatie. Je zit hier met opruimingskosten die standaard tot 10 procent van de verzekerde herbouwwaarde verzekerd zijn."

Wat als de ondernemer het advies van de taxateur in dit geval niet opvolgt? "Dan is er sprake van een onderverzekering van 100 procent. Dat kan voor fikse problemen zorgen in het geval van schade."

Maar dat is niet de enige valkuil. Tom wijst ook op het belang van de doorlooptijd voor herbouw: "Bij de meeste verzekeraars is 10 procent huurderving standaard meeverzekerd. Vaak stopt de vergoeding hiervoor echter na een jaar. Daarom moeten ondernemers zich afvragen of hun pand na schade binnen 12 maanden weer overeind zou staan. In de binnenstad van Amsterdam is dat vaak niet het geval."

Eigenaars van panden met monumentale waarde moeten bovendien extra zorgvuldig zijn: "Als een monument schade heeft, wil je alles in de originele staat terugbrengen. Oók de ornamenten. Daar zitten haken en ogen aan. Bij het berekenen van de kosten voor herbouw gaan veel ondernemers uit van de WOZ-waarde. Maar dat is enkel een economische waarde. Verzekeraars gaan uit van de herbouwwaarde. Zij bekijken wat het kost om dit zelfde pand weer neer te zetten."

VASTE TAXATIE EN INDEXERING VOORKOMEN DISCUSSIES

Heeft het zin voor ondernemers om een offerte aan te vragen bij een aannemer? "Niet echt, want deze is over twee weken alweer verouderd. Ons advies is om een vaste taxatie te laten uitvoeren, waarbij een deskundige taxateur de waarde vaststelt. Hierdoor ontstaat er bij schade geen discussie over de uit te keren waarde. Als je een indexering op de polis van de opstalverzekering meeverzekert, is de taxatie bovendien zes – in plaats van drie – jaar geldig."

Afwijkende en kostenverhogende factoren zijn bijvoorbeeld dat monumenten vaak gelegen zijn in binnensteden, aan de gracht of in het oude centrum. Juist daar gelden extra kosten in verband met parkeerkosten, slechte bereikbaarheid en dus extra reistijd voor aannemers. Daarnaast zijn vaak meer tijd en kosten gemoeid met het indienen van vergunningen.

Een bijkomend voordeel is dat een taxateur óók een eventuele oververzekering kan signaleren: "Het komt niet vaak voor, maar sommige ondernemers hebben een te hoge verzekering afgesloten. Dat is zonde, want je krijgt nooit méér uitgekeerd bij schade. Dan betaal je dus meer zonder reden. Kort gezegd, een taxatie zorgt dat je voor het juiste bedrag verzekerd bent!" ■

V.l.n.r. Joost van der Meer, Matthijs van Bekkum, Naomi Stolz, Mathieu de By, Patrick Hoogeveen

Wouter Kos, Edwin Doets, Sander Caldenhove, Kim Woudenberg, Marc Wolthuis

AL **100 JAAR** DE **MAKELAAR** VAN DE **TOEKOMST:**

GOEDE RELATIES, GOEDE TRANSACTIES

In de vastgoedmarkt komen continu mogelijkheden voorbij. Een commercieel vastgoedteam moet deze op waarde schatten en daarbij de klantbehoefte combineren met een specifiek aanbod. Bij elke transactie nemen wij een strategische positie in om de beste deal te sluiten. We wegen alle punten af en maken de juiste keuze voor onze klanten.

Ons motto: 'Met goede relaties goede transacties sluiten.' Dat doen we dag in, dag uit. Al 100 jaar is KRK de makelaar van de toekomst - en daarmee ook een betrouwbare kennispartner.

GROOTSTE KRUISPUNT TUSSEN VRAAG EN AANBOD

Bij KRK hechten we veel waarde aan vakkennis en kwaliteit, maar ook aan integriteit. Wij beoordelen de zaken vanuit het perspectief van onze klanten en stellen hun belangen daarbij voorop. Dat leidt tot succesvolle transacties die hen doen terugkeren. Voor meer transacties óf voor andere zaken, zoals taxaties en verzekeringen.

KRK is het grootste kruispunt tussen vraag en aanbod in Amsterdam en Noord-Holland. Door de kennis uit alle disciplines die we in huis hebben te combineren, kennen we de spelers en de marges die marktconform zijn.

Onze 80 professionals zetten zich dagelijks volledig in. En wij stellen alles in het werk om te zorgen dat zij maximale resultaten boeken. Zo staan een prettige werkplek en -wijze voor ons voorop. Onze mensen werken met de juiste middelen. En automatisering zetten we in om hen te ondersteunen. Onze marktkennis combineren wij met efficiënte systemen en (moderne) communicatiemiddelen die aansluiten bij specifieke doelgroepen.

Deze aanpak resulteert in duurzame relaties met klanten die ons hun waardering tonen. Daarvan worden we enthousiast, want uiteindelijk is dat waar we het allemaal voor doen.

Wij zorgen dan ook graag dat klanten in principe voor alle commerciële vastgoedzaken bij ons terecht kunnen. Ons lidmaatschap van Dynamis, dat in Nederland 50 kantoren en ruim 600 professionals heeft, breidt ons netwerk aanzienlijk uit. Elk discipline heeft specialisten in iedere regio.

Wilt u uw commerciële vastgoedvraagstuk eens vrijblijvend bespreken? Neem gerust contact op met KRK. Onze professionals lichten de mogelijkheden graag aan u toe. ■

SPREKENDE TRANSACTIES

Sluispolderweg 8A Zaandam

Provincialeweg 33 Zaandam

Westzijde 81 Zaandam

Industrieweg 59 Wormerveer

Sint Cathrijnestraat 12 Zaandam

Sperwerstraat Alkmaar

Schoffel 6 De Goorn

Kavels Olympiapark Alkmaar, o.a. Van der Valk hotel en restaurant De Beren

12 Kavels Velsen-Noord

Olmenlaan 8 Heerhugowaard

Comeniusstraat 6 Alkmaar

Lutkemeerweg 298 Amsterdam

Herengracht 180 Amsterdam

Bolstoen 38 Amsterdam

Grote Lijster 1-9 Uithoorn

Tt. Vasumweg 148-156 Amsterdam

DE ADVISEUR ALS STRATEEG

De grond in Alkmaar is op. In Vroonermeer Noord zijn de laatste nieuwbouwwoningen gebouwd en daarna was er binnen de stadsgrenzen geen bouwgrond meer te vinden. Volgens Sander Caldenhove die als adviseur commercieel vastgoed in Alkmaar de panden in de stad goed kent, is het inderdaad een bijzondere situatie. Hij licht toe: "De laatste jaren is er in een fors tempo doorgebouwd. Nu is de grens bereikt en ligt de focus meer op transformatie." Een proces waarbij bijvoorbeeld een leegstaand schoolgebouw, een kantoor of zelfs een bedrijventerrein plaats maakt voor woningen.

Veelal wordt Caldenhove ingeschakeld door de eigenaar van een gebouw. Dat kan een particulier zijn, een ondernemer of een institutionele belegger waarbij het zijn taak is om op zoek te gaan naar een nieuwe gebruiker van het pand. Soms is dat relatief eenvoudig, dan gaat het om een kantoor dat moet worden verhuurd en soms is dat complexer. Vooral als het om een mix van functies gaat. "Dan is strategie van belang en kennis van de lokale markt een vereiste."

Hoe gaat het met de commercieel vastgoedmarkt in Alkmaar?

Caldenhove: "Alkmaar heeft duidelijk een centrale rol in de regio. Dat is goed te zien als je kijkt naar de vraag naar bedrijfshallen die nodig zijn voor productie of opslag. Daar zijn er nu te weinig van. Er is volop vraag naar ruimtes van 50 m² tot 5.000 m², wat natuurlijk alles te maken heeft met de economische groei van de laatste jaren."

Anders is het met de markt voor kantoren. Caldenhove: "De totale voorraad in Alkmaar bedraagt ca. 300.000 m², eigenlijk is dat een beetje teveel." Wel ziet hij dat kleinere ondernemers die een kantoor willen kopen van 200 m² tot 500 m² het juist lastig vinden om te slagen. De koopvoorraad is zeer beperkt. Dergelijke kantoorruimtes zijn vaak enkel te huur.

Als het gaat over de winkels in Alkmaar ontkomt Caldenhove er niet aan om van een neerwaartse spiraal te spreken. Hij illustreert de ontwikkeling: "Steeds vaker zie je gebeuren dat wanneer er een winkelruimte vrij komt, de huurprijs voor de nieuwe huurder een stukje lager uitvalt. Echter geldt dat niet altijd voor de allerbeste winkellocaties."

Ook een andere ontwikkeling speelt een rol. Het hedendaagse winkelgebied wordt kleiner en compacter en verandert langzaam van gezicht. Voorheen waren wonen en werken strikt gescheiden, nu kruipen die functies dichter naar elkaar toe. Caldenhove daarover: "Het is al een tijdje geen raar gezicht meer als in dezelfde straat woningen, winkels, kantoren en horeca te vinden zijn."

De focus voor woningbouw ligt in Alkmaar vooral langs de Kanaalzone. Hieronder vallen onder andere de bedrijventerreinen Oudorp, Overdie en de Viaanse Molen. Hier zijn de eerste initiatieven al een feit. Dit zijn oudere bedrijventerreinen die voor wat betreft kantoorgebouwen te maken hebben met leegstand.

Het is de bedoeling dat van die bedrijventerreinen de (zwaardere) bedrijvigheid gaat verhuizen. Hiervoor zijn bouwkavels gereserveerd op de Boekelermeer, het hoogwaardige bedrijventerrein langs de A9. Het is momenteel wel complex dat nutsbedrijven beperkte stroomcapaciteit kunnen leveren. Dat maakt een verhuizing lastig.

RECENTE PROJECTEN

Kavels Alkmaar

In opdracht van de gemeente Alkmaar verkocht KRK vier kavels aan het Olympiapark. Een gebied dat bij uitstek wordt gebruikt voor sport en recreatie. Er is een ijsbaan, er zijn hockeyvelden, er wordt gevoetbald en getennist. En dus ging het kantoor op zoek naar kopers die het sportieve karakter van het gebied op hun eigen manier konden versterken. Een extra doelstelling was daarbij om de mensen nog langer in het gebied te laten verblijven. "Zo zijn wij uiteindelijk uitgekomen bij Van der Valk." De bedoeling is nu om een fraai hotel met alle voorzieningen te realiseren. Dat is voor de stad een enorme opsteker en op deze plek betekent het dat er nu internationale trainingskampen of toernooien kunnen worden georganiseerd. Voor de andere kavels zijn er afspraken gemaakt met restaurant De Beren en een ontwikkelaar die een multidisciplinair gezondheidscentrum gaat realiseren." Caldenhove besluit: "We hebben met de gemeente Alkmaar echt waarde gecreëerd voor de stad."

Nieuwbouw in Velsen-Noord

In Velsen-Noord, aan de Stuwadoorstraat op bedrijventerrein de Grote Hout, heeft KRK nu 14 bedrijfsunits (tot 200 m2) in de verkoop. De interesse hiervoor is groot en het overgrootte deel is binnen enkele weken verkocht. Kopers waren vooral bedrijven die actief zijn in de bouw en beleggers die de units weer zullen gaan verhuren. Vanwege de grote interesse komt er binnenkort een vergelijkbaar project op hetzelfde bedrijventerrein op de markt.

Winkelcentrum Alkmaar

De lange termijn is waar het voor een belegger uiteindelijk om draait. De adviseurs van KRK vragen zich daarom bij iedere locatie en bij iedere ontwikkeling af wat het perspectief is en waar de kansen liggen. Caldenhove daarover: "Je bent pas een adviseur als je een strateeg bent."

Een representatief voorbeeld is de metamorfose van Winkelcentrum Ringers in Alkmaar. Een winkelcentrum dat jarenlang kampte met leegstand en teruglopende bezoekersaantallen. Toen de eigenaar het winkelcentrum eenmaal had opgeknapt, heeft KRK samen met de eigenaar een strategie bedacht waarmee partijen als Decathlon, Bever, Only for Men en Prenatal werden overtuigd om in Ringers hun winkels te openen. "Nu is het een goed lopend en aantrekkelijk winkelgebied." ■

Neemt contact op met onze vastgoedadviseurs in de regio voor meer informatie.

Sander Caldenhove
Vastgoedadviseur

Patrick Hoogeveen
Vastgoedadviseur

Nina Hoetjes
Commercieel medewerker

Scan de QR-code voor meer informatie en ons actueel aanbod

Comeniusstraat 6 Alkmaar
€ 120,- per m² per jaar

Representatieve kantoorruimte, gelegen direct op zicht vanaf de N9. Het gebouw omvat ca. 3.940 m² VVO en er is ca. 1.900 m² beschikbaar voor verhuur.

Verhuur is mogelijk vanaf ca. 20 m².

Helderseweg 54 Alkmaar
€ 95,- per m² per jaar

In het fraaie, solitair en representatieve kantoorgebouw "'Noorderpoort'' gelegen nabij centrum Alkmaar met diverse uitvalswegen op de N245 en N9 richting Bergen, Den Helder en Heerhugowaard. Bij aankomst op de Helderseweg 54 is er voldoende parkeermogelijkheid op eigen terrein. De indelingsmogelijkheden zijn zeer flexibel en de kantoren zijn netjes afgewerkt.

Verkeerstorenweg 3 Den Helder
€ 5.250.000,- k.k.

Zeer representatieve, solitaire kantoorgebouw welke volledig verhuurd is. Het gebouw omvat een oppervlakte van ca. 4.633 m² VVO, gelegen op een perceel van totaal ca. 13.625 m² met 234 parkeerplaatsen.

Informeer naar de huurgegevens.

Business Center Stuwadoor Velsen-Noord
Koopsommen vanaf € 165.000,- k.k.

Op bedrijventerrein Grote Hout te Velsen-Noord worden dit jaar aan de Stuwadoorstraat in totaal 14 nieuwbouw bedrijfsunits gebouwd. Er zijn drie verschillende types en de oppervlaktes van de units variëren van ca. 100 m² BVO tot en met ca. 304 m² BVO.

REGIO 072 Aanbod Alkmaar

Gooiland 13 Beverwijk
€ 5.450.000,- k.k.

Multifunctioneel solitair bedrijfsobject, gelegen op het bedrijventerrein 'Kagerweg' in Beverwijk met goede aansluiting op de rijksweg A9 en A22. Het object omvat totaal ca. 7.350 m² VVO en is o.a. voorzien van een drietal loading-docks.

Blocks Velsen-Noord
Binnenkort in de verkoop

14 Nieuwbouw bedrijfsunits gelegen aan de Concordiastraat te Velsen-Noord. Het betreft bedrijfs-/ kantoorunits met een oppervlakte van ca. 112 m², verdeeld over twee bouwlagen.

TE HUUR **Koraalstraat 5a** Alkmaar
€ 12.500,- per maand

- Bedrijventerrein Boekelermeer
- Direct aan Kooimeerplein / Rijksweg A9
- Totale oppervlakte ca. 2.104 m² VVO
- Solitair bedrijfspand op royale kavel

Representatief solitair bedrijfspand, direct aan knooppunt Kooimeer / Rijksweg A9.

Op bedrijventerrein Boekelermeer bieden wij dit vrijstaande bedrijfspand aan, gelegen op een ruim afsluitbaar verhard perceel. Het object heeft een totale oppervlakte van 2.104 m² VVO en het perceel omvat een oppervlakte van ca. 4.982 m².

TE HUUR Boekelermeerweg Alkmaar

Op maat te bouwen logistiek-/bedrijfsobject met een totale oppervlakte van ca. 30.000 m².

Deelverhuur is mogelijk vanaf ca. 4.000 m². Het gebouw wordt gerealiseerd op het representatieve bedrijventerrein de Boekelermeer met goed aansluiting naar de rijksweg A9.

O.a. voorzien van loadingdocks en eventueel kantoorruimte, alles in overleg te bepalen.

- Nieuw te bouwen logistiek object
- Bedrijventerrein Boekelermeer
- Vanaf ca. 4.000 m² tot en met 30.000 m²

Winkelcentrum Geesterduin Castricum

In het winkelcentrum van Castricum (Geesterduin) hebben we nog diverse mogelijkheden op uitstekende zichtlocaties naast bekende partijen als een Albert Heijn, Jamin, Keurslagerij en Hans Anders.

Neem contact op voor de beschikbaarheid en de mogelijkheden.

Parallelweg 45A Beverwijk

€ 18.750,- per maand

Representatief solitair bedrijfspand van ca. 2.675 m² VVO met goede ontsluiting naar rijkswegen A9 en A22. Het pand staat op het industriegebied 'De Pijp'. Naast het object vindt u o.a. een Swiss Sense, Keuken Kampioen, Beter Bed, Woonexpress Beverwijk en een Baby-Dump vinden.

STRATEGISCH MEEDENKEN OVER UW VASTGOED: zo ziet dat eruit

Als commercieel vastgoedbeheerder is Tim de Smet het eerste aanspreekpunt voor onze beleggers en hun huurders. Tim: "Ik doe meer dan het beheren van de panden van onze klanten.We denken strategisch mee over vastgoed. Zo hoeven onze klanten zich geen zorgen te maken over het verstrijken van termijnen, ad hoc reparaties of het opstellen van een meerjarenplan voor het laten renderen van hun vastgoed." Tim noemt een aantal succesvolle voorbeelden.

Op de foto: Tim de Smet

"Het indexeren van de huurprijs is zeker bij onroerend goed voor bedrijven van belang, omdat het contract eens in de vijf jaar opengebroken kan worden."

MARKTCONFORME HUUR BEPALEN

De huur van uw panden zorgt voor een maandelijkse vaste stroom aan inkomsten. Wanneer u wilt dat dit blijft groeien, is het van belang de huurprijs ieder jaar te indexeren. "Gebeurt dat niet dan blijft de huur hetzelfde terwijl de markt wellicht zo is veranderd dat u meer kunt vragen voor uw panden", legt Tim uit.

"Toen een belegger bij ons aan tafel schoof, waren zijn panden al vijf jaar lang niet goed geïndexeerd. Een team aan experts nam de huurprijzen onder de loep. Er wordt onder andere gekeken naar soortgelijke panden in de buurt en welke huur zij vragen. Het bleek dat de huurprijs veel lager was dan het marktconforme."

Naast het marktonderzoek is een gesprek met de huurder van groot belang. Tim: "We willen voorkomen dat de huurder plots vertrekt doordat een huurprijs na vijf jaar substantieel groeit. Om dat risico voor de verhuurder te minimaliseren verhogen we een huur naar aanleiding van een indexactie pas na goed overleg. Het moet immers een prettige relatie blijven tussen huurder en verhuurder."

VERKOOP EN BEHEER VAN VASTGOED

Naast het strategisch meedenken over de verhuur van uw vastgoed is KRK ook de schakel tussen verkoop en beheer van vastgoed. Als fullservice makelaarskantoor pakken onze experts moeiteloos de verkoop op. Om het vervolgens na de koop door te geven aan het team vastgoedbeheer.

"Dat deden we al eerder voor een complex in Amsterdam", vertelt Tim. "Door vanaf de start betrokken te zijn bij een gebouw weten we exact wat er nodig is om de appartementen te verhuren. En welke doelgroep uiteindelijk passend is voor de belegger. Vervolgens nemen wij ook het beheer in handen om de belegger volledig te ontzorgen."

VAN A TOT Z GEREGELD

Geen zorgen om het zoeken van de juiste huurders, het bepalen van een goede huurprijs en het afhandelen van de contracten. "Voor een belegger is het zeer voordelig de verhuur van een pand door ons te laten uitvoeren. Voor het complex in Amsterdam bespraken we de huurprijs met de investeerder en welke huurafspraken van belang zijn voor goed verhuur. Bijvoorbeeld of er huisdieren welkom zijn. Ons team nam het contact met potentiële kandidaten op. Door aan de voorkant de afspraken helder te hebben tussen investeerder en huurder wordt lange leegstand voorkomen."

Nadat het complex in Amsterdam werd gevuld, bleef KRK alles regelen rondom het beheer van de woningen. Eventuele kleine reparaties worden opgepakt, vragen over contracten worden behandeld en eens in het jaar wordt er gekeken naar het optimaliseren van het vastgoed. ■

DE AMSTERDAMSE COMMERCIEEL VASTGOEDMARKT

"We zijn niet zo dol op makelaars." Zo begon het eerste gesprek met de familie waarvoor Matthijs van Bekkum nu al jarenlang monumentale panden in de Amsterdamse binnenstad verhuurt. Blijkbaar hadden ze wat minder gunstige ervaringen opgedaan. Wat zeg je in zo'n geval als bedrijfsmakelaar? Van Bekkum: "Ach, ik geloof niet dat ik zoveel zei toen, het gaat er uiteindelijk om dat je laat zien dat jij het anders doet."

Recent heeft hij voor de familie, die vooral bijzondere kantoorruimtes verhuurt, het huurcontract verlengd met een internationaal reclamebureau voor drie panden aan de Herengracht. "Wat we hebben gedaan, is de prijs opnieuw vastgesteld en met het bureau (dat in de tussentijd flink gegroeid was) afspraken gemaakt voor de huur van een naastgelegen pand." Van Bekkum vult dan het gehele traject in, van het eerste, verkennende gesprek tot het uiteindelijke contract waarbij hij steeds met de familie ruggenspraak houdt. "De relatie die je met elkaar opbouwt, is wat mij betreft een pijler onder het succes."

Op de foto: Matthijs van Bekkum

"ALTIJD ZULLEN ER BEDRIJVEN ZIJN DIE ZICH IN AMSTERDAM EN ALLEEN IN AMSTERDAM WILLEN VESTIGEN"

ONRUSTIGE MARKT

Altijd zullen er bedrijven zijn die zich in Amsterdam en alleen in Amsterdam willen vestigen. Veel start ups zien de Grachtengordel als de ideale locatie om te groeien. Bedrijven met een internationaal karakter kijken vaak eerst naar onze hoofdstad als zij zich in Nederland willen vestigen. Dat zorgt voor een markt die altijd een tikje overspannen is. Zeker nu het aanbod beperkt is en de huurprijzen omhoog blijven gaan. Dat geldt voor kantoren, maar net zo goed voor bedrijfsruimtes. De combinatie van het beperkte aanbod en de hoge prijzen jagen veel van dergelijke bedrijven de stad uit. "Ik zie dat niet zo snel veranderen. Het is en blijft een onrustige markt."

Corona heeft ook in Amsterdam haar sporen nagelaten. Toch is binnen het MKB de situatie weer min of meer als vanouds. Veel medewerkers hebben hun thuiswerkplek ingeruild voor de vertrouwde werkplek op het kantoor. Anders is het bij de grotere ondernemingen, zoals in de IT sector waarbij de situatie eerder omgekeerd is. Dat personeel geeft er de voorkeur aan thuis te blijven werken, veelal omwille van de toegenomen efficiency. Van Bekkum geeft een treffend voorbeeld van de gevolgen voor de vastgoedmarkt: "Nu zie je sneller gebeuren dat de grote kantoorgebouwen worden opgesplitst. Voorheen was een enkele partij de gebruiker, nu zijn dat er een paar." Duidelijk is wel dat het MKB de economische wind in de rug heeft en dus meer dan voor corona actief op zoek is naar kantoorruimte.

TEVREDEN HUURDERS

De lange termijn is nooit ver weg, wat van Bekkum betreft. Twee jaar geleden verkocht hij in Amsterdam West een strip van acht winkelunits van een projectontwikkelaar aan een particuliere belegger, voor wie hij vervolgens op zoek ging naar huurders. Hij deed dat samen met het team bedrijfsmakelaars van de vestiging in Amsterdam. "Het is niet per se een opgave om de winkels verhuurd te krijgen", legt hij uit. "We hebben als kantoor een geweldig netwerk dat ons daarbij uitstekende diensten bewijst, maar wat we doen, is ervoor zorgen dat de verschillende winkelfuncties elkaar versterken. Zo hebben we goed gekeken naar wat er al zat in de buurt en vervolgens is er geïnventariseerd waar er behoefte aan was. Op welke voorzieningen zat men hier echt te wachten? De laatste stap was om daar de huurders bij te zoeken. En dat lukte inderdaad, zodat de belegger ook op de lange termijn verzekerd is van tevreden huurders."

EEN BELEGGING OPTIMALISEREN

Ruim 60% van de klanten van het makelaarskantoor bestaat uit particuliere beleggers. "Daar zijn we bij uitstek het kantoor voor. Behalve de bedrijfsmakelaardij doen we ook taxaties, geven we advies bij de zakelijke financiering en hebben we verzekeringen in huis. We zijn groot genoeg om de klanten op ieder gebied te kunnen helpen en we zijn klein genoeg om het persoonlijk contact te onderhouden."

Een huurprijs is een ding dat verandert. Zeker in Amsterdam. Van Bekkum noemt dat 'een belegging optimaliseren'. Gevraagd naar een voorbeeld, vertelt hij over een bedrijfsverzamelgebouw in Amsterdam Noord waarin ruim 30 kantoren en bedrijfsruimtes worden verhuurd. Het lukte om in vijf jaar tijd (inclusief twee corona jaren) de huurinkomsten meer dan te verdubbelen. Hoe? "Door pro actief met de huurders om te gaan. We sturen geen zakelijk briefje met de mededeling wat de nieuwe huurprijs zal gaan worden, nee, we gaan bij ze op de koffie en leggen uit waarom de huurprijs niet meer marktconform is. Dan volgt er vrijwel altijd een positieve reactie." ■

Singaporestraat 66-80 Lijnden
€ 175,- per m² per jaar

Verdeeld over de begane grond en eerste verdieping ligt deze volledig gerenoveerde kantoorruimte van ca. 1.582 m² v.v.o. Het betreft een zeer duurzaam gebouw met een warmtepomp, zonnepanelen en laadpalen, dat na de oplevering beschikt over energielabel A+++.

Elzenhagensingel 757 Amsterdam
€ 160,- per m² per jaar

Gelegen in het centrumgebied van Amsterdam Noord en op loopafstand van metrostation 'Noord' van de Noord/Zuidlijn en vlakbij winkelcentrum Buikslotermeerplein, vindt u deze maatschappelijke bedrijfsruimte van ca. 625 m² op de begane grond.

Herengracht 577 Amsterdam
€ 350,- per m² per jaar

In een historisch grachtenpand in Amsterdam vindt u op de eerste verdieping deze zeer representatieve kantoorruimte van ca. 86 m2. De locatie is uitstekend bereikbaar met het openbaar vervoer. Het Rembrandtplein met diverse tram- en buslijnen ligt op loopafstand, waardoor u in ca. 15 minuten bij het Centraal Station bent.

Venserweg 1 Diemen
€ 2.950,- per maand

Aan de rand van bedrijventerrein 'Verrijn Stuart' in Diemen liggen twee bedrijfsunits direct aan de weg gesitueerd, waardoor beide veel exposure hebben. De oppervlakte bedraagt in totaal ca. 210 m². De locatie is uitstekend te gebruiken als bedrijfsruimte in combinatie met kantoren.

REGIO 020 Aanbod Amsterdam

Abraham Staalmanplein 11 Amsterdam
€ 175,- per m² per jaar

Volledig gerenoveerde winkelruimte met lichte werkruimte en grote raampartijen. De bedrijfsruimte is bestemd voor een bakker of slager. In totaal is er ca. 80 m² beschikbaar op de begane grond.

Valkenburgerstraat 67A/B Amsterdam
€ 350,- per m² per jaar

Representatieve winkel-, showroom en/of kantoorruimte van ca. 154 m² op een zichtlocatie. De ruimte is gelegen in het centrum van Amsterdam op loopafstand van het Waterlooplein en is uitstekend bereikbaar met zowel het eigen vervoer als het openbaar vervoer.

TE KOOP **Asterweg 17 A26** Amsterdam
Vraagprijs: € 1.725.000,- k.k.

Binnen een modern bedrijfsverzamelcomplex aan de Asterweg, onderdeel van bedrijvencomplex Kaap-Noord, bieden wij unieke bedrijfsruimte aan van totaal ca. 903 m². De ruimte is zeer geschikt om te worden gebruikt voor opslag en lichte productie met bijbehorende kantoren. De bedrijfsruimte ligt op de begane grond, tevens goed toegankelijk via een overheaddeur, en op de eerste verdieping.

TE KOOP

Eef Kamerbeekstraat 200 Amsterdam
Koopsom: € 238.500,- v.o.n.

Gelegen in het nieuwbouwgebied op het Zeeburgereiland, dat volop in ontwikkeling is, bevindt zich het complex Woon& (blok 26). De in het oog springende winkelruimte bedraagt ca. 53 m² en is gelegen op de begane grond. Door de grote raampartijen is de winkelruimte tevens voorzien van voldoende lichtinval.

TE KOOP

Van Slingelandtstraat 37-A Amsterdam
Vraagprijs: € 1.169.000,- k.k.

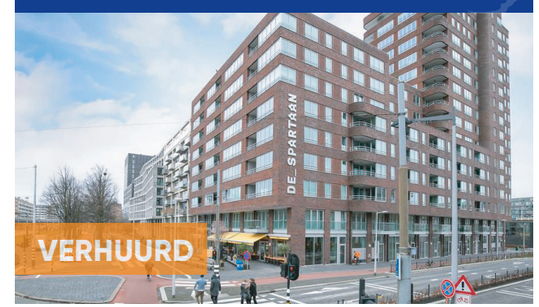
Aan de Van Slingelandtstraat, onderdeel van bedrijvencentrum Westerkwartier, bevind zich dit volledig verhuurde beleggingsobject van in totaal ca. 505 m² bedrijfs-/ kantoorruimte. De ruimte is verdeeld over de begane grond, eerste verdieping en tweede verdieping. De locatie ligt nabij het Westergasterrein en tegen het centrum van Amsterdam aan.

SPREKENDE TRANSACTIES

Piet Heinkade 211 Amsterdam

Tt. Vasumweg 114 Amsterdam

Jan van Galenstraat 418 A-H Amsterdam, 8 winkelunits.



INTERESSE IN BELEGGINGEN?
KRK Amsterdam heeft nog diverse beleggingen in portefeuille die wij u mogen aanbieden.

Neemt contact op met onze vastgoedadviseurs in de regio voor meer informatie.

Marc Wolthuis
Register makelaar en partner

Matthijs van Bekkum
Vastgoedadviseur

Mathieu de By
Vastgoedadviseur

Naomi Stolz
Commercieel Medewerker Business

TAXEREN EN ADVISEREN

EELCO BAKKER EN ZIJN TEAM WERKEN MET PASSIE

Groot Amsterdam, de provincie Noord-Holland en ook Texel behoren tot het werkgebied van het KRK-taxatieteam waar Eelco Bakker leiding aan geeft. 'Wij taxeren commercieel vastgoed en dat is heel divers: winkels, kantoren, bedrijfshallen, showrooms, grond, wooncomplexen en groot zakelijk vastgoed. Eigenlijk alle onroerende zaken met uitzondering van woningen voor eigen gebruik en agrarisch vastgoed komen langs.'

Een taxateur moet altijd uitgaan van het principe 'Highest and Best use', zegt Bakker. "Oftewel, het meest doelmatig en doeltreffendste gebruik. Een gebouw slopen om vervolgens een wooncomplex te bouwen, kan daarbij het optimale scenario zijn. Als het bestemmingsplan dit toelaat, kan een modern kantoorgebouw ook worden gezien als bouwgrond voor een wooncomplex. Deze residuele expertise helpt onze klanten.

Bakker en zijn team kennen al een breed scala aan klanten: "Wij taxeren onder andere voor projectontwikkelaars met residuele vraagstukken, voor gemeenten met erfpachtuitgiftes, voor ondernemers, maar ook voor beleggers met een kleine of zeer uitgebreide portefeuille.''

Per jaar verricht hij ruim vierhonderd taxaties. Daarbij wordt hij ondersteund door zijn team. "Met het hele team voeren wij ongeveer achthonderd taxaties per jaar uit.''

ONTWIKKELINGEN

De laatste ontwikkelingen op de markt volgt hij op de voet. Bakker noemt de markt van vandaag spannender dan die van een jaar geleden. Dat heeft alles te maken met de oorlog in Oekraïne en de onzekerheid die dat met zich meebrengt.

Op de foto: Eelco Bakker

Na zijn studie Vastgoed & Makelaardij in Groningen ging Bakker zes jaar geleden aan de slag als taxateur van bedrijfsmatig vastgoed. Sinds 3,5 jaar zet hij zijn deskundigheid en enthousiasme in voor KRK.

Deze onzekerheid heeft geresulteerd in een stijging van de rente. Naast nadeliger financieringsvoorwaarden heeft dit ook negatieve invloed op eigen vermogen. Daarnaast blijven bouwkosten ook stijgen. Als er afzetrisico ontstaat door de onbetaalbaarheid van woningen in verband met de doorstijgende rente, zal de opbrengstenkant stagneren. Deze samenloop kan zorgen voor grote consequenties voor nieuwbouwontwikkelingen.

Marktontwikkelingen voorspellen, daar wil hij zich niet aan wagen. "Taxateurs zijn altijd bezig met de situatie van vandaag de dag, maar houden de marktontwikkelingen nauwlettend in de gaten.''

GROEI

Steeds meer projectontwikkelaars weten KRK te vinden, merkt Bakker. "Als KRK maken we een groei door. Ik vind het mooi om te zien dat regionale, maar ook grote, landelijk bekende ontwikkelaars ons vinden.''

Het menselijk contact tussen klant en taxateur is voor Bakker altijd belangrijk. "Kijk, voor relaties lijkt het soms alsof wij de waarde van een gebouw al weten als we op locatie zijn. Maar het echte werk voltrekt zich achter het bureau, als we alle informatie bij elkaar hebben. Dan kunnen wij ook onze eigen expertise toevoegen in het taxatierapport. Daarvoor heb je goed contact nodig tussen jou en je klant.''

LOKAAL STERK

De taxateurs van KRK blinken uit in lokale kennis van de markt. Die kennis is volop aanwezig in de verschillende deelgebieden. "Wij vormen de lokale speler met landelijke kennis. Zelf woon ik in Amsterdam en reken Groot Amsterdam tot mijn werkgebied. Mijn collega woont bijvoorbeeld in de kop van Noord-Holland en taxeert vaker in die regio. Maar zoals bij alle taxateurs is het 'vier-ogen' principe heilig bij ons. Dus wij weten van elkaar wat we doen, waardoor iedereen heel Noord-Holland goed kent.''

De kennis van de lokale markt is essentieel in de dynamiek van de markt. "Commercieel vastgoed verschilt in waarde veel meer van elkaar dan woningen. Zit je met bijvoorbeeld je winkel in een goede of een slechte winkelstraat? En hoe verandert de lokale retailmarkt? Dat moet je weten als taxateur. Twee winkels op een paar honderd meter afstand van elkaar, kunnen qua waarde al enorm verschillen. Ook daarom is het belangrijk dat je als taxateur de lokale markt heel goed kent.''

Binnen KRK zijn drie register taxateurs, inclusief Bakker, actief. Drie junioren, aanstormende talenten, zijn in opleiding. Last but not least zorgt onze coördinator voor een efficiënte en klantvriendelijke taxatieafdeling. ■

KRK DYNAMIC Ongewoon gewoon goed. Al 100 jaar.

Vanuit vijf vestigingen in Noord-Holland is KRK actief als bedrijfsmakelaar, woningmakelaar en commercieel vastgoedtaxateur. Daarnaast biedt zij brede services aan op het gebied van vastgoedmanagement, financieringen en verzekeringen. In 2022 viert KRK haar 100 jarig jubileum. Nog steeds groeit het bedrijf door haar hoogwaardige kennis en brede ervaring in de verschillende vastgoedmarkten. Elke dag opnieuw onderscheiden de mensen achter KRK zich door hun betrokkenheid, persoonlijke aanpak en hun sterke (landelijke) netwerk. Als onderdeel van Dynamis behoort KRK tot een van de marktleiders in haar vakgebied.

De Dynamis Groep bestaat uit 14 regionale vastgoedpartners met 50 vestigingen door heel Nederland. Door de bundeling van kennis en expertise van ruim 600 professionals heeft Dynamis zich in 25 jaar kunnen ontwikkelen tot een van de meest vooraanstaande partijen op het gebied van vastgoed.

De Dynamis partners begeleiden opdrachtgevers bij landelijke vastgoedvraagstukken en verrichten research naar de ontwikkelingen op de kantoren-, bedrijfsruimte-, winkel- en woningmarkt.

De kennis die hierdoor wordt opgebouwd wordt in de dagelijkse praktijk ingezet voor een brede groep van opdrachtgevers.

AMSTERDAM
Purperhoedenveem 7
1019 HE Amsterdam
020 44 000 44
amsterdam@krk.nl

ZAANDAM
Westzijde 340
1506 GK Zaandam
075 55 555 55
zaandam@krk.nl

KROMMENIE
Provincialeweg 1
1561 KK Krommenie
075 64 260 10
krommenie@krk.nl

ALKMAAR
Kanaalkade 91
1811 LT Alkmaar
072 555 55 55
alkmaar@krk.nl

HEERHUGOWAARD
Middenwaard 2C
1703 SE Heerhugowaard
072 55 555 00
heerhugowaard@krk.nl

DYNAMIS KRK makelaars taxateurs hypotheken verzekeringen

NVM RICS vastgoedcert gecertificeerd REGISTER TAXATEUR VASTGOED MANAGEMENT NEDERLAND