

ONDERZOEK: NIEUW COMMERCIEEL VASTGOED IN NEDERLAND 2013

Kwaliteit bepalend bij retailontwikkeling

WINKELONTWIKKELAARS KEREN TERUG NAAR HUN SERVICE-VERLENENDE ROL TEN DIENSTE VAN RETAILERS EN CONSUMENTEN

DOOR JAN FOKKEMA EN MARGRIET SCHEPMAN (NEPROM)

De meest recente cijfers uit het onderzoek NIEUW Commercieel Vastgoed, dat de Neprom voor de tiende maal samen met PropertyNL publiceert, weerspiegelen de dynamiek op de winkelmarkt. Was het in de jaren voor de crisis én én, nu is het steeds meer óf óf. Ontwikkelaars schrappen de plannen die net niet op de perfecte locatie liggen of anderszins niet precies aansluiten bij de vraag. Ook met nieuwe initiatieven zijn zij veel selectiever dan vroeger. Daardoor krimpt de planvoorraad in verschillende ontwikkelingsstadia. In 2011 en in 2012 kromp de planfase met respectievelijk 10% en 15%. De absolute omvang van deze fase slonk in twee jaar tijd met 750.000 m². In het afgelopen jaar kwamen er slechts 35 nieuwe projecten in de planfase. Twee tot vijf jaar geleden waren dat er nog rond de honderd. De helft van deze nieuwe plannen is gesitueerd in binnensteden/centrumgebieden.

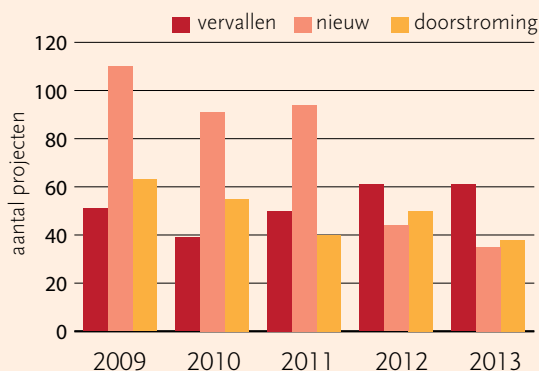
Een voorbeeld daarvan is de herontwikkeling van twee leegkomende gebouwen aan het Damrak en de Nieuwendijk in Amsterdam. Deze herontwikkeling illustreert hoe in een bestaand stadscentrum wordt ingespeeld op de hedendaagse eisen. Kleine winkelruimtes veranderen in ruime etages, passend bij de vraag van moderne internationale retailers.

Het jaarlijks opgeleverde planmatig ontwikkelde winkelloppervlak varieerde de afgelopen jaren tussen de 0,3 en 0,4 mln m² bvo, verdeeld over 50–60 projecten. De opleveringen per 1-1-2013 vallen helemaal aan de onderkant van deze bandbreedte. De jaarlijkse toevoeging ligt lager, doordat een deel van het opgeleverde oppervlak herontwikkeling betreft van een bestaande winkellocatie. In 2012 was in ongeveer een kwart van de opgeleverde projecten sprake van herontwikkeling, goed voor 65.000 m² herontwikkeld oppervlak. Dat is minder dan

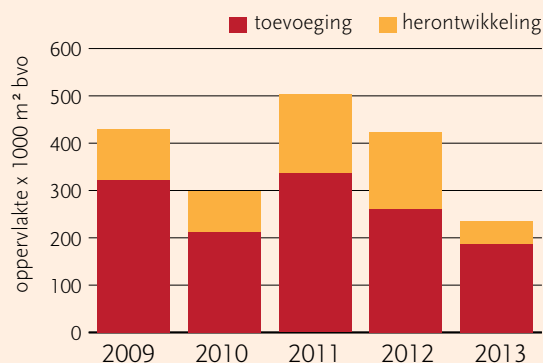
IN 'T KORT

- Ontwikkelaars worden kritischer op kwaliteit
- Aantal nieuwe initiatieven daalt
- Vernieuwing winkelgebieden blijft nodig

ONTWIKKELING PLANFASE PER JAAR (PER 1-1)



NIEUW IN AANBOUW PER JAAR (PER 1-1)



een jaar eerder, toen bijna de helft van de opleveringen een herontwikkelingsproject was.

Toch is het percentage herontwikkeling in het totale oppervlak van de opgeleverde projecten met 22% ongeveer gelijk gebleven, doordat het gemiddelde herontwikkelde oppervlak per project groter is dan vorig jaar. Dat kwam niet alleen door de omvangrijke herontwikkeling en uitbreiding van Woonboulevard Bouman-Potter in Poortvliet, Zeeland. Een tweede belangrijk verschil is dat er slechts één project was waarin minder dan 1500 m² werd herontwikkeld, terwijl dat vorig jaar in ongeveer een derde van de herontwikkelingen het geval was.

In de helft van de herontwikkelingsprojecten die per 1-1-2013 zijn opgeleverd, is weinig of geen winkeloppervlak toegevoegd. Een voorbeeld is wijkwinkelcentrum Emmerhout in Emmen. Dat is gesloopt en er is een nieuw, compacter winkelcentrum teruggebouwd met een compleet en volwaardig winkelaanbod, aangevuld met sociale en maatschappelijke functies en woningen.

MINDER PROJECTEN IN AANBOUW

Een soortgelijke opgave speelt in wijkwinkelcentrum Babberspolder in Vlaardingen. De vernieuwing van het bestaande, gedateerde winkelcentrum is onderdeel van de transformatie van het Van Hogendorpkwartier. Het langgerekte winkelgebied is verdeeld over drie blokken, waarvan het middelste wordt gesloopt. Hier komt een nieuw winkelcentrum met ruimte voor de bestaande winkeliers, nieuwe formules en een tweede supermarkt in combinatie met woningbouw. De beide andere blokken krijgen op termijn een andere functie, waardoor een compact winkelcentrum overblijft. Dit is een van de 29 projecten die in 2012 in aanbouw zijn genomen.

Wijkwinkelcentra en pdv/gdv-locaties vertegenwoordigen respectievelijk een zesde en een kwart van de in aanbouw genomen projecten. Ongeveer de helft van de projecten die in 2012 startten, zijn ontwikkelingen in binnensteden of centrumgebieden. Het aantal projec-

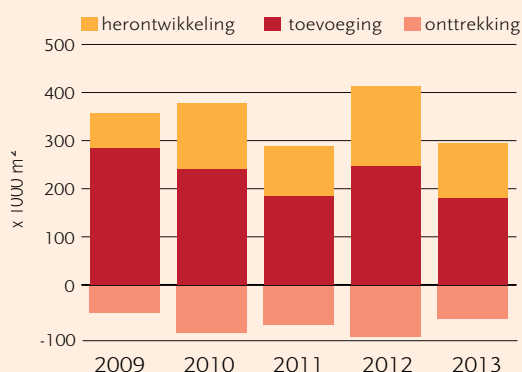
GROTERE VLOEROPPVLAKKEN

Om consumenten te blijven trekken zijn herontwikkeling en nieuwe ontwikkelingen van winkelvastgoed noodzakelijk. Zelfs populaire winkelcentra op goede locaties moeten vernieuwen om hun klanten te behouden. In veel centra is er een tekort aan grote vloeroppervlakken en hoge ruimtes. In verschillende winkelgebieden bestaan plannen die hierop inspelen. In Leiden zijn bijvoorbeeld concrete plannen om grotere units mogelijk te maken in de monumentale binnenstad en om de winkelstraten beter met elkaar te verbinden. Als eerste onderdeel van het plan is in 2012 gestart met de herontwikkeling van het Waagblok aan de Aalmarkt. Door het vloeroppervlak van V&D terug te brengen, komt extra A1-winkelruimte beschikbaar voor andere formules.

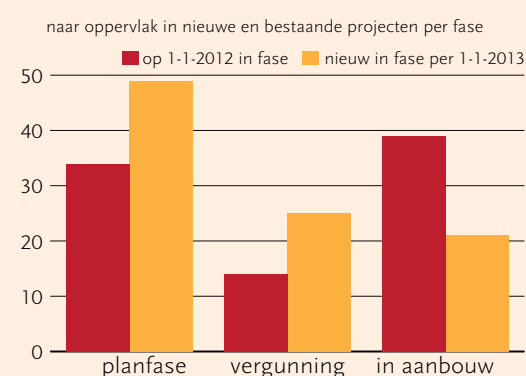
Niet altijd is het bestaande vastgoed geschikt om grotere units mogelijk te maken en hogere verdiepingen te creëren. Dan worden oplossingen gezocht op bestaande locaties in binnensteden en centrumgebieden die voorheen een andere functie hadden. Dergelijke projecten zijn in het onderzoek niet gekwalificeerd als herontwikkeling, omdat in de oude situatie geen winkels aanwezig waren. Oosterdokseiland is hiervan een goed voorbeeld. Op de locatie tussen de binnenstad en het IJ, vlak naast het Centraal Station, zijn het vroegere hoofdkantoor en spoorwegemplacement vervangen door een gemengd programma met woningen, culturele faciliteiten, een hotel en congrescentrum, kantoorruimte en winkelruimte. In Amersfoort is direct grenzend aan het stadscentrum een multifunctioneel gebied gecreëerd met winkels, horeca, een bioscoop en woningen rond een ruim groen plein. Hier zijn grotere winkelunits gecreëerd dan in het bestaande stadscentrum te vinden zijn voor formules zoals Saturn.

ten dat in aanbouw ging, is fors gedaald: eerder gingen jaarlijks 50-60 projecten in aanbouw. In de jaren voor de crisis hebben ontwikkelaars en beleggers, maar ook overheden, uit het oog verloren dat de winkelvastgoedsector primair een service-industrie is. Die tijd is voorbij. Ontwikkelaars zijn een stuk terughoudender dan voorheen. De detailhandel vecht om de consument en het winkelvastgoed speelt daarbij een dienende rol. Het is van toenemend belang dat omvang, aanbod, uitstraling, bereikbaarheid, beleving en dergelijke precies zijn

OPLEVERINGEN PER 1-1



AANDEEL HERONTWIKKELING



TOP 10 HERONTWIKKELING WINKELS - OPGELEVERD EN IN AANBOUW

PROJECTNAAM	PLAATS	HERONTWIKKELING (M ² BVO)	TOEVOEGING (M ² BVO)	PLANFASE 1-1-2013	WINKELLOCATIE
Nieuw Hoog Catharijne	Utrecht	58.800	35.000	in aanbouw	binnenstad/centrum
Meubelboulevard Bouman Potter	Poortvliet	27.000	23.000	opgeleverd in 2012	pdv/gdv
Meubelplein Ekkersrijt	Son en Breugel	21.000	24.000	in aanbouw	pdv/gdv
Aalmarkt, Waagblok (V&D)	Leiden	15.000	8900	in aanbouw	binnenstad/centrum
Run Shopping Center	Hoorn	13.000	0	in aanbouw	pdv/gdv
Raadhuisplein	Drachten	12.000	8000	in aanbouw	binnenstad/centrum
Nieuwe Haagse Passage (M&S)	Den Haag	10.500	0	in aanbouw	binnenstad/centrum
MiroCenter	Enschede	10.000	5500	in aanbouw	wijkwinkelcentrum
De Zeeland	Bergen op Zoom	10.000	12.000	in aanbouw	pdv/gdv
Diemerplein	Diemen	9200	7500	in aanbouw	binnenstad/centrum

afgestemd op het bezoeksdoel van de consument. In de winkelcentra dichtbij huis of kantoor, die hoofdzakelijk bedoeld zijn voor de dagelijkse levensbehoeften, staat gemak voorop. In de grotere, hoogwaardige winkelconcentraties staat beleving in de meest brede zin centraal. Aan beide fronten spelen zich de komende jaren beslissende slagen af. Winkelgebieden die niet precies zijn toegesneden op de specifieke consumentenbehoeften ter plaatse en die zich niet weten te onderscheiden, leggen het af tegen gebieden waar alles klopt. De kloof groeit: gebieden die winnen, trekken hogere bezoekers-

aantallen en meer 'spending power', waardoor zij investeringen kunnen terugverdienen. De gebieden die onvoldoende mee veranderen met hun publiek zijn gedoemd achter te blijven en een marginale rol te spelen. Ging de strijd voorheen om behoud van de buurstrips en de laatste winkels in kleinere kernen op het platteland, steeds vaker zal de slag zich afspelen op een hoger schaalniveau, tussen de centra van middelgrote gemeenten en tussen stadsdeelcentra en het kernwinkelapparaat van een naburige gemeente.

ROEP OM REGIE

Met het toenemen van de leegstand laait de discussie op over de wenselijkheid van nieuwe winkellocaties. Vooral over nut en noodzaak van pdv/gdv-ontwikkelingen groeit de twijfel, vanwege het risico dat deze locaties binnensteden uithollen. Gemeenten worden er geregeld van beschuldigd ongewenste grootschalige ontwikkelingen toe te staan vanwege de grondopbrengsten. Provincies zouden gemeenten tot de orde moeten roepen en afstemming van winkelontwikkelingen moeten afdwingen en het Rijk moet op haar beurt – volgens de recent aangenomen motie van De Vries – provincies daartoe aansporen. Een groeiend aantal provincies houdt zich met dit vraagstuk bezig. In Limburg startte in 2012 de bouw van een hotel, amusementshal en fitnesscentrum met een aanzienlijk oppervlak detailhandel in Gronsveld. Het lukte de provincie en de gemeente Maastricht niet deze ontwikkeling tegen te houden. De Raad van State oordeelde in een bodemprocedure onder andere dat er voldoende markt is voor de geplande detailhandel in Maastricht én Gronsveld en dat er is voldaan aan de inspanningsverplichting voor het afstemmen van grootschalige detailhandelsplannen. Mogelijk leidt de eerder genoemde motie tot een kritischer (lees: negatiever) oordeel van de rechterlijke macht over plannen voor toevoeging van winkeloppervlak. De provincie Zuid-Holland blokkeerde de plannen voor FOC Bleizo. Ook schrapt zij ruimtelijke reserveringen voor detailhandel uit bestemmingsplannen die niet passen binnen de kaders van de provinciale Verordening Ruimte. In beginsel is het een goede zaak dat de overheid haar beleid handhaaft, maar op afstand is moeilijk te doorgronden wat er in een concreet project speelt. Het blijft spannend wie werkelijk in staat is om te beoordelen of een ontwikkeling de structuur verstoort of versterkt.

BLIJVEN VERANDEREN

Vooraf in de gebieden die zich niet langer kunnen handhaven, blijft de leegstand oplopen. Vaak wordt de parallel getrokken met de kantorenmarkt. Die vergelijking is onterecht. De leegstand in de retailmarkt ligt veel lager dan in de kantorenmarkt en kent een andere oorzaak. Vooral het lage consumentenvertrouwen en de daarmee samenhangende terugloop van bestedingen hebben negatieve gevolgen voor de detailhandelsector. Steeds meer winkeliers lopen op hun tandvlees. Ze beschikken niet meer over de middelen om te investeren. Dat biedt kansen voor nieuwe ondernemers. Local heroes en grote (inter)nationale winkelketens vullen, ondanks de marktomstandigheden, leegkomende winkels doorgaans snel in. Zo blijven gebieden dynamisch en aantrekkelijk voor de consument.

Geen enkel gebied kan het zich veroorloven stil te blijven staan. Aanpassingen aan de winkelunits kunnen nodig zijn om de uitstraling te verbeteren of om andere formules te kunnen herbergen. Daarnaast kunnen aanpassing van de routing in het winkelgebied, het verbeteren van de openbare ruimte en het toevoegen van voorzieningen helpen de verblijfsduur van de bezoekers te verlengen. Dit soort ingrepen is niet altijd mogelijk binnen de bestaande structuur. Sloop en vervangende nieuwbouw kunnen dan soelaas bieden. Gebieden die de slag met andere winkelgebieden niet kunnen winnen of zijn overgedimensioneerd, zullen moeten krim-

pen. Soms zijn juist toevoegingen noodzakelijk voor een levensvatbare schaalgrootte, of om nieuwe functies of formules te kunnen accommoderen.

Voor verbetering van bestaande winkelgebieden is vrijwel altijd een combinatie nodig van ingrepen in structuur en verschijningsvorm van het winkelvastgoed met een scherpere profilering van het concept dat een winkelcentrum onderscheidend maakt. Dit gaat gepaard met ingrijpende beslissingen die goed zijn voor het functioneren van het winkelcentrum als geheel en voor het collectief van ondernemers, maar voor individuele ondernemers onprettig kunnen zijn. Dit varieert van een noodzakelijke verhuizing tot in het slechtste geval het niet kunnen terugkeren in de nieuwe situatie. Nauwe samenwerking tussen alle partijen is noodzakelijk om draagvlak te creëren. Voor stadsdeelcentrum Leidsenhage hebben gemeente, eigenaren en winkeliers gezamenlijk de ambitie geformuleerd: 'Winkelparadijs Leidsenhage, een topregionaal winkelcentrum'. Belangrijk onderdeel van de plannen is een integraal winkelcircuit ('achtje') te creëren, waarvoor een deel gesloopt moet worden.

Het is zorgelijk dat inmiddels elke toevoeging van nieuwe winkelmeters onder vuur ligt. Zelfs binnenstedelijke ontwikkelingen in of direct grenzend aan stadscentra kunnen op weerstand rekenen van ten minste de winkeliers in de omgeving die concurrentie vrezen. Het debat is beperkt tot het aantal meters zonder oog voor de kwaliteitsimpuls die nieuwe ontwikkelingen met zich mee kunnen brengen. Een kritische houding voorkomt het toevoegen van nieuwe meters om plannen rond te rekenen. Nieuwe ontwikkelingen moeten werkelijk toegevoegde waarde bieden en voor langere tijd in een vraag voorzien. Met het afwijzen van plannen enkel op grond van de aantallen meters in relatie tot leegstand in de omgeving wordt de grens tussen ruimtelijke ordening en economische ordening ontoelaatbaar overschreden. Dan ontstaat schaarste aan kwalitatief goede winkelruimte en gaat bescherming van de belangen van bestaande eigenaren en winkeliers ten koste van nieuwe toetreders. We moeten accepteren dat er verliezers zijn. Alleen als er genoeg ruimte is voor vernieuwing krijgen ondernemers en winkelgebieden de kans om zich te bewijzen als een winnaar. ■

REAL ESTATE RESEARCH QUARTERLY:

CALL FOR PAPERS DECEMBER 2013

Real Estate Research Quarterly (RERQ) signaleert nieuwe ontwikkelingen in de wetenschapsgebieden die relevant zijn voor de vastgoedsector. De uitgave biedt een podium voor onderzoek, analyses en discussies die bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de vastgoedsector. Voor de editie van december 2013 roept de redactie auteurs op een bijdrage te leveren rond het thema **De reële waarde van vastgoedtaxaties**.

Door de financiële en economische crisis is in Nederland momenteel veel discussie over en aandacht voor de waarde van vastgoedtaxaties. Taxeren is niet meer alleen een spel tussen opdrachtgever en opdrachtnemer: de markt moet erop kunnen vertrouwen dat taxaties goed en frequent worden uitgevoerd en dat een goed gefundeerde taxatierapportage een hoge informatieve waarde heeft. Geflatteerde balanswaarderingen in kwetsbare markten kunnen immers leiden tot ontwrichting van de sterkst geachte economieën: er zijn lessen te over uit het verleden. De financiële toezichthouders DNB en AFM zitten nu als een bok op de

haverkist en voeren de druk merkbaar op. Er moet een kwaliteitssprong worden gemaakt, er moet frequenter worden getaxeerd en beter worden gerapporteerd. Conclusies en aanbevelingen moeten niet alleen goed zijn gemotiveerd, maar de informatie moet ook relevant zijn voor de gebruiker.

Real Estate Research Quarterly is benieuwd naar de zin en onzin rondom taxaties. Wij verwelkomen iedere bijdrage die de (Nederlandse) vastgoedprofessional inzicht biedt rondom de reële waarde van taxeren. Dit themanummer wordt mede begeleid door prof. dr. Tom Berkhout MRE MRICS

en drs. Bart Louw. Auteurs die een bijdrage willen leveren, kunnen voor 3 oktober een korte opzet van het artikel inzenden. Het conceptartikel dient uiterlijk 30 oktober en het definitieve artikel uiterlijk 13 november binnen te zijn. Behalve artikelen over het thema, is het ook altijd mogelijk om buiten het thema om artikelen in te sturen. Iedere bijdrage moet gebaseerd zijn op wetenschappelijk of toegepast onderzoek.

Correspondentieadres: vogon@proper-tynl.com