

Onroerend goed: een benadering in segmenten

BETER INZICHT IN **AFZETRISICO'S DOOR** **NAUWKEURIGE ANALYSE** **VAN DEELMARKTEN**

JEROEN REIJNOUDT

Binnen het vastgoedonderzoek is segmentering een relatief nieuwe term. Marktrapportages en haalbaarheidsstudies met betrekking tot commercieel onroerend goed staan vaak vol met uitspraken over de stand van de totale markten. Het gevolg is dat investeringskansen beoordeeld worden aan de hand van te globale cijfers. Juist in een markt met toenemende concurrentie kan een benadering in deelmarkten een belangrijke meerwaarde opleveren. Een nauwkeurige analyse van deelmarkten leidt tot een beter inzicht in met name de afzetrisico's.

Segmentering is een vraaggeoriënteerde benadering waarbij de markt op basis van behoeften en wensen wordt opgedeeld in redelijk homogene subgroepen. Dit artikel gaat aan de hand van de Amsterdamse situatie in op deze benadering in segmenten, waarbij gebruik wordt gemaakt van een inventarisatie van opnamecijfers uit het blad VastGoedMarkt en van uitgiftecijfers van de gemeente. Volgens wordt een overzicht gegeven van de afzetrisico's voor de verschillende onderscheiden segmenten op de markt voor commercieel onroerend goed.

MARKTPOSITIE

Voor gemeenten kan een benadering in segmenten leiden tot een zorgvuldiger positionering van de kantoor- en bedrijfsterrainen in de markt. Een beter op de markt afgestemde ontwikkeling van kantoor- en bedrijfsterrainen (zowel wat betreft omvang, prijs als kleuring) maakt investeringsrisico's kleiner en vermindert de kans op renteverlies. Bovendien kan door een afgestemde diversiteit van terrainen de vraag beter worden bediend.

Daarmee wordt het risico van het weglekken van vraag sterk verminderd. Voor projectontwikkelaars en beleggers heeft een gesegmenteerde benadering een verminderd risico van verlies aan cash-flow door leegstand tot gevolg. Bovendien opent de gesegmenteerde benadering nieuwe mogelijkheden in gespannen segmenten.

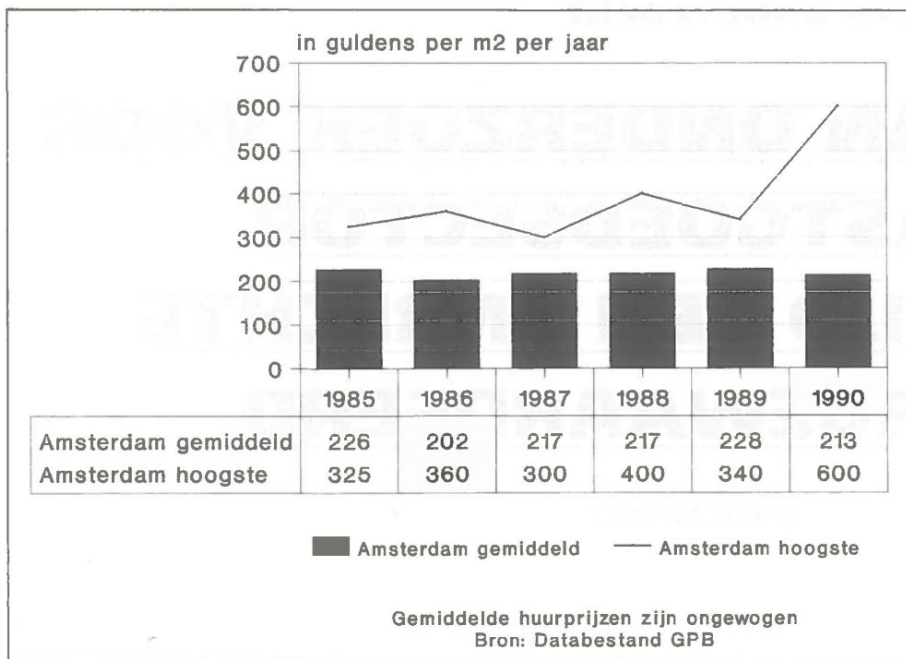
KANTOREN

De markt voor kantoorruimte valt uiteen in drie segmenten: het topsegment, het midsegment en het basissegment. De segmentering is gebaseerd op huurprijsniveaus en getoetst aan de bevindingen van diverse marktpartijen. Het topsegment, dat op dit moment uitsluitend in Amsterdam-Zuid en Buiten-

veldert wordt bediend, laat zich als een 'aanbiedersmarkt' karakteriseren. Regionaal en nationaal is er geen sprake van daadwerkelijke concurrentie. Er bestaat een spanning tussen aanbod en vraag, die zich uit in een opwaartse dynamiek van de prijzen. Verwacht wordt dat de vraag in het topsegment, die nu 16,2% van de markt bedraagt, in de toekomst 25% kan gaan vormen. Bij de huidige ontwikkeling van het aanbod wordt verwacht, dat het zeker tot en met 1996 - wanneer de IJ-oeveren moeten worden opgeleverd - niet in de pas zal kunnen lopen met de vraag. Het merendeel van de grote kantoorlocaties in Amsterdam bevindt zich in het midsegment en kenmerkt zich momenteel vooral door een stabiel huurprijsniveau en een afwachtende markt. Een voorbeeld is Amstel III. De regionale concurrentie is groot en vooral afkomstig van



Het gebied rond Station Sloterdijk biedt goede mogelijkheden om tot toplocatie voor kantoren uit te groeien. Foto: Martijn Gallenkamp.



Huurprijsontwikkeling kantoorruimte, Amsterdam 1985-1990. Bron: Databestand GPB.

de Haarlemmermeer. De regionale concurrentie voor de locaties die in het basissegment worden aangeboden is eveneens groot.

BEDRIJFSRUIMTEN

De markt voor bedrijfsruimte kan op basis van een aantal gebouw- en terreinkenmerken worden opgedeeld in vijf segmenten:

- kantoorachtige bedrijfsruimte,
 - bedrijfspaviljoens/verzamelgebouwen,
 - bedrijfsruimte met een klein aandeel kantoor en een relatief extensief gebruik (opslagruimten),
 - bouwmarkten en
 - buitengewoon extensieve bedrijven.
- (dit laatste segment wordt hier, in verband met het havengebonden karakter, niet besproken).

Gezien de ontwikkeling van zowel opnamecijfers als uitgiftecijfers blijkt de vraag naar kantoorachtige bedrijfsruimte zich in de regio Amsterdam positief te hebben ontwikkeld. Het aanbod van terreinen voor deze categorie van onroerend goed is op dit moment toereikend. Grote prijsstijgingen zijn in dit segment dan ook niet te verwachten. Zeker niet als in aanmerking wordt genomen dat de concurrentie vanuit de regio steeds groter wordt.

PAVILJOENS

Vooral voor de categorie bedrijfspaviljoens/verzamelgebouwen is de vraag constant op een hoog niveau geweest. In

de afgelopen vijf jaar hebben gemiddeld ongeveer 45 uitgiften in deze sfeer plaatsgevonden. Bovendien is de gemiddelde omvang van de uitgiften aanzienlijk gestegen.

De grote trend is het aanbod van flexibele gebouwen met een kwalitatief hoogwaardig uiterlijk. Opnamecijfers zijn niet toereikend in de beschrijving van deze categorie, omdat in het algemeen voor eigen gebruik wordt ontwikkeld en er derhalve geen transactie te registreren valt. Het aanbod van terreinen en van bestaand onroerend goed is in deze categorie gering. Amstel III, waar al een aantal jaren de meeste uitgiften ten behoeve van bedrijfspaviljoens/verzamelgebouwen plaatsvinden, is bijna uitverkocht. Schaarste dreigt, zeker op moderne bedrijfsterreinen. Daardoor zijn sinds enige tijd prijsstijgingen te constateren.

OPSLAGRUIMTEN

De vraag naar opslagruimte heeft, zowel in hectares als in aantal, een groei onderzocht in het aantal opnamen en in de totale jaarlijkse uitgifte. Het aanbod van terreinen en gebouwen in de opslagsfeer is voor de komende jaren voldoende. De kwaliteitseisen die voor dit type onroerend goed aan de omgeving worden gesteld zijn niet hoog. Met name in herstructureringsgebieden en in het Westelijk Havengebied zijn terreinen en gebouwen ten behoeve van opslag te vinden.

Op dit moment is een grote vraag te constateren naar bouwmarkten op hoogwaardige terreinen. Het aanbod van

grond ten behoeve van bouwmarkten op dit soort terreinen is echter zeer gering.

Op basis van bovenstaande gegevens kan voor de verschillende segmenten de afzetpotentie in beeld worden gebracht. Uiteraard is dit overzicht nog weinig volledig, omdat de ruimtelijke component per categorie niet nader is uitgewerkt. Voor alle segmenten dient daarvoor in feite ook een ruimtelijke toedeling plaats te vinden.

VOORKEUR

Als aan de bovenstaande analyse van afzetrisico's per segment ruimtelijke consequenties voor investeringsbeslissingen op bestaande terreinen worden toegevoegd, betekent dat in feite een voorkeur voor:

- kantoren in de zuid-as en geselecteerde locaties elders (Riekerpolder, Station Sloterdijk),
- bedrijfspaviljoens/verzamelgebouwen op moderne terreinen en
- bouwmarkten op bestaande hoogwaardige terreinen.

Aangezien het aanbod van terreinen en bedrijfsruimten/kantoren voor deze categorieën achterblijft, kan dat als consequentie voor de planontwikkeling hebben dat kantoorterreinen in het topsegment daar waar mogelijk versneld moeten worden aangelegd. Daarnaast moet de ontwikkeling van kantoorterreinen in het middensegment met gezonde reserve worden bekeken. Tenslotte moet op bedrijfsterreinen met een hoogwaardige invulling ruimte worden gecreëerd voor met name hoogwaardige en flexibele bedrijfspaviljoens/verzamelgebouwen.

Zowel wat betreft bedrijfsruimte als kantoorruimte moet geconcludeerd worden dat er met name kansen liggen voor kwalitatief hoogwaardig onroerend goed. Voor een garantie op een succesvolle ontwikkeling van onroerend goed dienen kwaliteit van gebouw en locatie hand in hand te gaan.

Jeroen Reijnoudt is werkzaam bij het Gemeentelijk Grondbedrijf in Amsterdam.