

MARKTVISIE

Walkavels, Amersfoort

Gemeente Amersfoort

Datum: 16 september 2016

INHOUDSOPGAVE

- 1 PLAN EN OPDRACHT**
- 2 MARKTBESCHRIJVING**
- 3 CONCLUSIE**

BIJLAGEN:

- A: Plattegronden

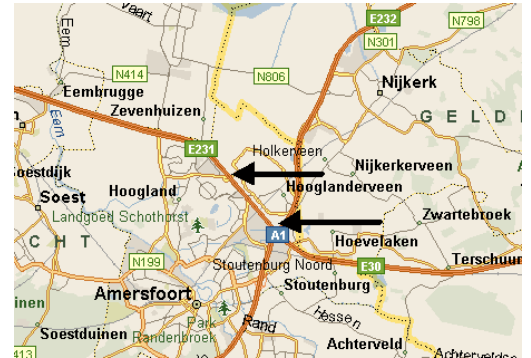
CONCEPT

1

CONCEPT

PLAN EN OPDRACHT

PLAN EN OPDRACHT



Het Object

Adres:	Walkavels, Amersfoort
Beoogd gebruik:	PDV/GDV
Bouwvolume kavels Bergpas:	39.364 m ² BVO
Bouwvolume kavels A1/A28:	114.307 m ² BVO

Opdrachtomschrijving

Op dit moment onderzoekt de gemeente Amersfoort de ontwikkelpotentie van twee percelen grond op de Noordwal aan de A1. Deze twee percelen zijn:

- Een strook grond (walkavels) in de oksel van de A1 en A28
- Een strook grond (walkavels) ten noorden van de Bergpas

Uw specifieke vraag richt zich op:

- De afzetbaarheid
- De branchering en eindgebruikers
- De grondprijs

Locatie

Amersfoort heeft circa 153.000 inwoners en ligt in de provincie Utrecht, gunstig gelegen aan de snelwegen A1 (Amsterdam - Hengelo) en de A28 (Groningen - Utrecht). Amersfoort ligt ongeveer 25 kilometer ten noordoosten van Utrecht en 55 kilometer ten zuidoosten van Amsterdam.

Het besteedbaar inkomen per huishouden ligt in Amersfoort met € 36.500 iets boven het landelijk gemiddelde. Ondanks de centrale ligging, het inwonertal, en de aantrekkelijkheid van het historische centrum en de diversiteit van het winkelaanbod is de verzorgingsfunctie zeer klein. Dit wordt met name veroorzaakt door de nabijheid van de grote winkelstad Utrecht.

Verder is Amersfoort goed bereikbaar per trein. Drie stations verbinden de stad met de belangrijke steden zoals Amsterdam, Apeldoorn, Zwolle and Utrecht. Verder zijn er verschillende busdiensten van en naar de regio.

Situatie

Het betreft twee percelen grond gelegen op en nabij de wal aan de noordzijde van de A1, gelegen aan de Bergpas respectievelijk aan de Hamburgerweg.

Tussen beide percelen grond bevinden zich onder andere vestigingen van IKEA, Loods 5, Prenatal en Kees Smit Tuinmeubelen. Deze strook met commerciële functies wordt begrensd door de A1 enerzijds en de Valutaboulevard en Hanzeboulevard aan de noordzijde. Het vormt een geluidswal ten behoeve van de achtergelegen woonwijk Vathorst.

Plan

Bergpas

Dit perceel wordt globaal ingesloten door Bergpas en de hockeyvelden van HC Eemvallei. Bergpas is de weg met fly-over vanaf de A1 naar Vathorst en naar de PDV/GDV vestigingen aan de noordkant van de A1.

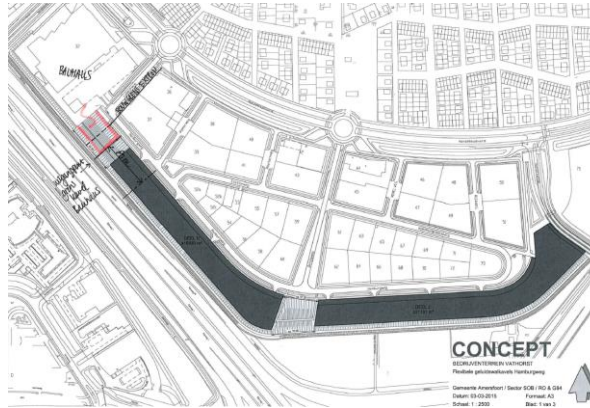


Gebouw	Metrage (in m ² BVO)	Bouwlagen
A	18.382 m ²	2+4
B	20.982 m ²	2+4+8
Totaal	39.364 m ²	

Bovenstaand schema geeft bruto vloeroppervlakten weer en een indicatie van de beoogde bouwvolumes. Zowel bovenstaande metrages als de schetsmatige weergave zijn indicatief.

Oksel van de A1 en A28

Dit perceel wordt globaal ingesloten door de A1 en de Hamburgerweg. Het perceel ligt in de oksel van de A1 en de A28 nagenoeg tegen het klaverblad van knooppunt Hoevelaken.



	Uitgeefbaar (in m ²)	Te bebouwen (in m ²)	Bouwwolume (in m ² BVO)
Kavels tussen kavel 32 (makro) en Nijkerkertunnel (inclusief kavel 74)	30.427 m ²	25.979 m ²	114.307 m ²

Bovenstaand schema geeft bruto vloeroppervlakten weer en een indicatie van de beoogde bouwwolumes. Bovenstaande metrages zijn indicatief.

Planning

Op dit moment is er een partiële herziening van het bestemmingsplan in voorbereiding. Deze studie dient ter verdere onderbouwing en voorbereiding van deze bestemmingsplanherziening.

2

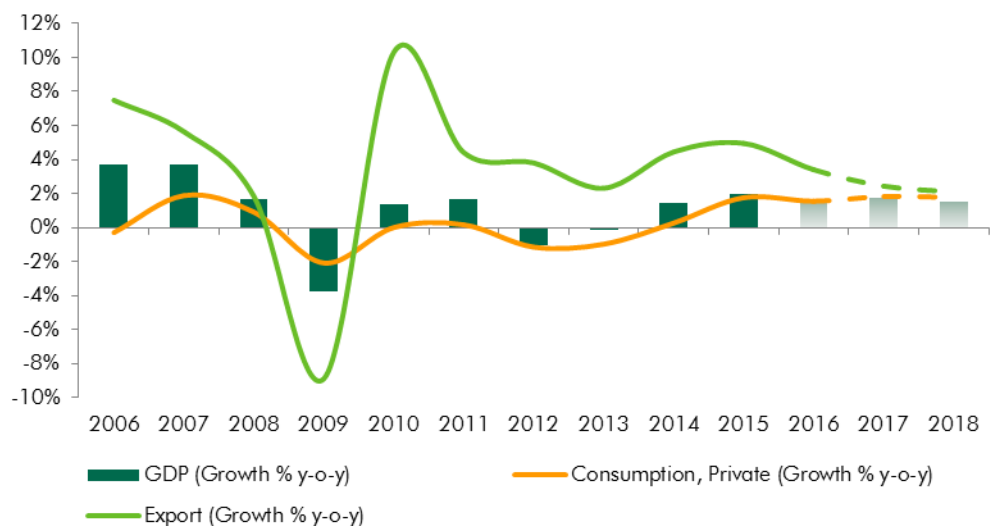
MARKTBESCHRIJVING

MARKTBESCHRIJVING

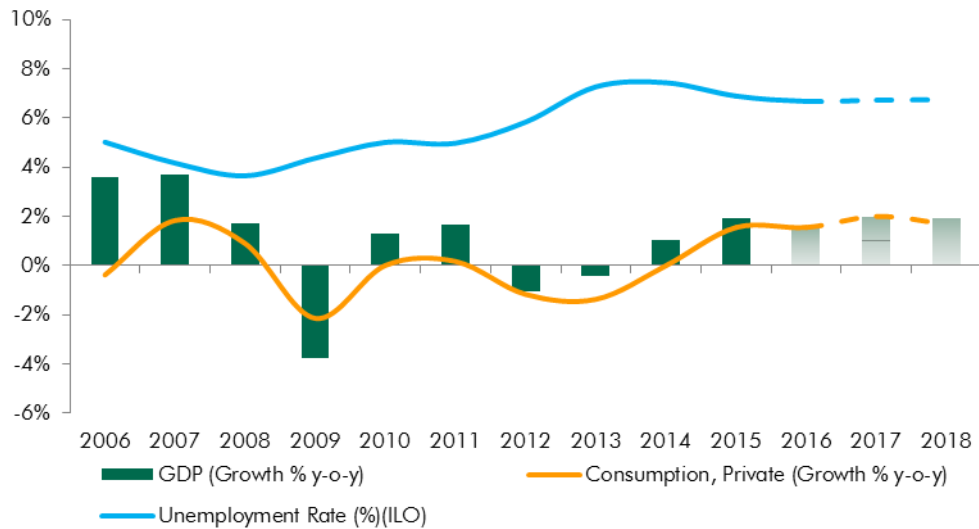
Marktontwikkeling Nederland

Economie

Het herstel van de Nederlandse economie heeft zich doorgezet in 2015. Dit herstel werd grotendeels gedreven door exportgroei, hoewel ook consumentenbestedingen geleidelijk zijn aangetrokken. Vanaf Q2 2014 zijn de werkloosheidscijfers verbeterd tot het huidige niveau van 6,4% (ILO definitie), hetgeen relatief laag is vergeleken met het EU-gemiddelde van 9,5%. In 2015 was een verdere groei van de consumentenbestedingen te zien. Dit valt te verklaren door zowel de binnenlandse vraag als de daling van de olieprijsen. Exportgroei wordt bovendien gestimuleerd door een toename van de buitenlandse vraag versterkt door de waardedaling van de euro. In 2015 was er sprake van een economische groei van 2,0%, terwijl deze in 2014 0,9% bedroeg.

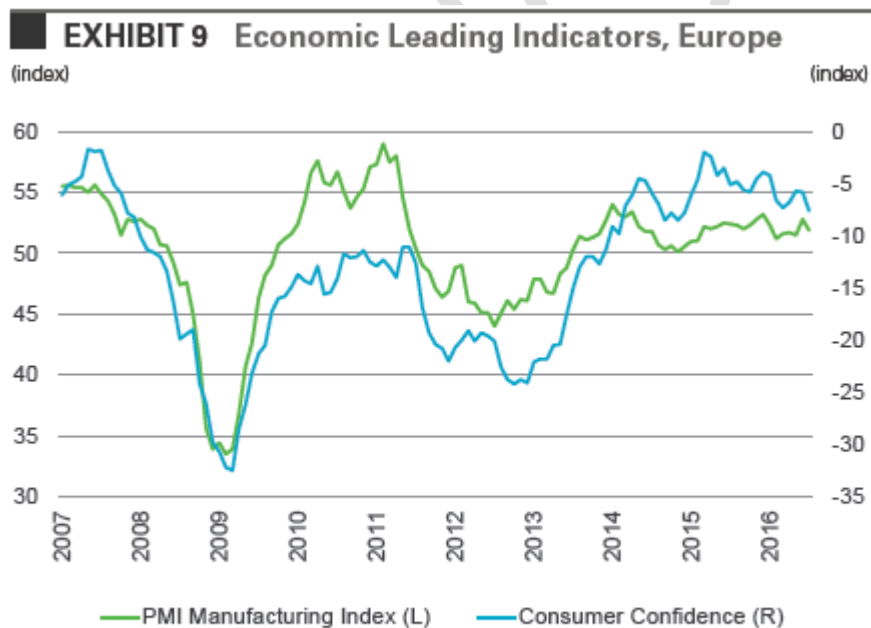


Bron: Oxford Economics



Bron: Oxford Economics

In onderstaand schema worden de productie index en het consumenten vertrouwen naast elkaar gezet. Het is aardig om te zien dat na een korte opleving van de markt in 2010 en 2011 er een nieuwe dip in de markt te zien is geweest rond 2012 en 2013. Indertijd werd gesproken over de W-vorm van de economische ontwikkeling.



Source: Markit Economics, European Commission

Marktstructuur

De grootschalige detailhandel heeft in Nederland een andere vorm gekregen dan in andere landen. Enerzijds heeft het zogeheten PDV/GDV beleid van de overheid geleid tot een strakke regulering van perifere detailhandel geleid, anderzijds waren (en zijn er) gemeenten en winkeliers die vreesden dat de vestiging van dit type winkels de bestaande detailhandel in de binnensteden zou aantasten.

Bij 'PDV' is doorslaggevend de omvang van de artikelen. De branches die als 'PDV' werden aangemerkt betroffen auto's, boten, caravans, bouwmarkten, tuincentra, keukens en meubels. Wegens gebrek aan ruimte in de binnensteden voor dit soort artikelen, mochten deze branches zich vestigen buiten de bestaande winkelcentra, echter nog wel binnen de bebouwde kom. PDV is vaak te vinden op industrieterreinen, in Amsterdam bijvoorbeeld op De Schinkel en Amstel Business Park. Tegenwoordig echter verwijst de term 'PDV' doorgaans naar woonboulevards.

Bij 'GDV' gaat het juist om de omvang van de winkelunits, in het buitenland wordt vaak de term 'big shops' gebruikt. GDV betreft winkels groter dan 1.500 m². Anders dan 'PDV' kent 'GDV' geen branche restricties. Een bekende GDV-locatie is ArenA Boulevard in Amsterdam Zuidoost. In Amersfoort zien wij bijvoorbeeld op het bedrijventerrein De Isselt aan de Amsterdamseweg een combinatie van PDV en GDV objecten, met woninginrichters/doe-het-zelvers en andere grootschalige retailers.

Het Nederlandse PDV/GDV beleid heeft in hoge mate bijgedragen aan de huidige en vrij unieke winkelstructuur van Nederland en aan de leefbaarheid en veiligheid in steden en kernen. Een nadeel van dit beleid is echter dat Nederland geen detailhandel outlets heeft in de perifere delen van steden. Hierdoor konden er ook geen hoogwaardige en regioverzorgende winkelcentra ontstaan. Gaandeweg echter is de traditionele aanblik van PDV en GDV-locaties dankzij een iets liberaler beleid in de loop der jaren veranderd. Steeds vaker herbergen PDV/GDV-locaties branches die zich voorheen alleen in de traditionele winkelcentra vestigden, zoals winkels in baby- en zwangerschapsartikelen. Een relatief nieuw concept is het 'Retail Park', dat ook winkels voor dagelijkse boodschappen herbergt, zoals een Blokker en een supermarkt. Voorts valt het op dat het assortiment van de 'echte' PDV/GDV-branches ook steeds vaker niet-volumineuze en/of branchevreemde artikelen omvat (brancheervaging). Bovendien voldoen GDV-winkels tegenwoordig ook lang niet meer altijd aan de vereiste winkelvloeroppervlakte van minimaal 1.500 m². Om leegstand te voorkomen vindt men op GDV-locaties ook wel winkels met een kleiner metrage.

De totale voorraad van PDV ligt boven de 4,3 miljoen m², oftewel meer dan 15% van de totale Nederlandse winkelvoorraad. De voorraad van GDV winkelruimte is onbekend. Afgezien van afwijkende winkelconcepten zoals factory outlet centres (Lelystad, Roermond, Roosendaal), XL supermarkten (Albert Heijn) en retail parken (Roermond, Hengelo), heeft Nederland bijna 137 woonboulevards. De meeste zijn gelegen in de provincies Noord-Holland en Zuid-Holland.

Nederland beschikt over drie factory outlet centres, bij Lelystad (Bataviastad), Roermond (Designer Outlet Centre Roermond) en Roosendaal (Rosada). Bataviastad en DOC Roermond zijn goed functionerende locaties. Bataviastad (circa. 27.000 m²) is al tweemaal uitgebreid. Een derde uitbreiding wordt momenteel bestudeert. Het succes van DOC Roermond (36.000 m²) is vooral te danken aan Duitse bezoekers. DOC

Roermond is inmiddels toe aan haar vierde uitbreiding. FOC Rosada trekt minder bezoekers dan de andere twee locaties maar wordt momenteel uitgebreid.

Met deze uitbreiding verkrijgt Rosada een schaalgrootte die vereist is om consumenten een uitgebreid winkelaanbod te kunnen bieden.

De traditionele aanblik van PDV en GDV-locaties is inmiddels wel wat veranderd, dankzij een wat liberaler overheidsbeleid. Er zijn steeds vaker branches te vinden op PDV/GDV-locaties die van oudsher in de traditionele winkelcentra zijn gevestigd, zoals winkels met baby- en zwangerschapsartikelen. Overigens tonen ontwikkelaars, lokale autoriteiten en winkelorganisaties echter nog steeds weinig animo voor eventuele vestiging van mode op woonboulevards, omdat mode zeer sterk gerelateerd is aan 'fun shoppen' in de binnensteden. Voorts valt op dat het assortiment van de originele 'PDV/GDV-locaties' in toenemende mate niet-volumineuze en branchevreemde artikelen omvat ('branchevervaging'). Tot slot voldoen GDV winkels ook niet altijd aan het vereiste van een minimale vloeroppervlakte van 1.500 m². Om leegstand tegen te gaan zijn er hier en daar ook GDV winkels te vinden met een kleiner metrage.

Huurprijzen en leegstand

De gemiddelde huurprijs op een grootschalige detailhandelslocatie komt niet boven de € 175 per m² per jaar. Alhoewel het onderscheid tussen PDV en GDV verdwenen zou moeten zijn sinds een wijziging in het bestemmingsplanbeleid, blijkt in de praktijk dit onderscheid nog steeds een belangrijk criterium voor het bepalen van de huurprijsniveaus.

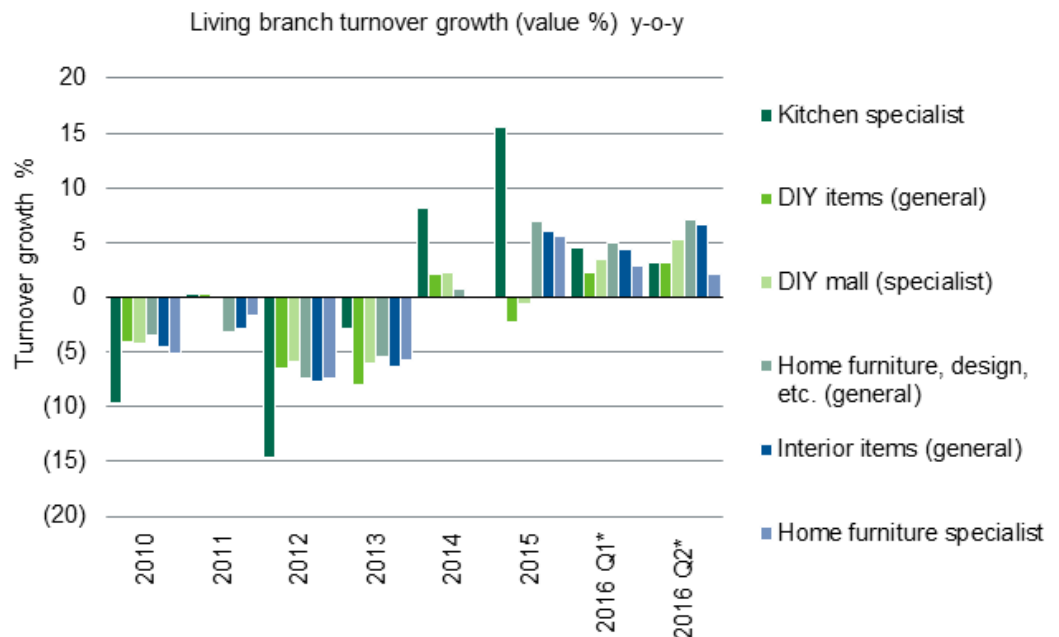
Gemiddeld toont de huurprijs op GDV-locaties een bandbreedte van € 90 tot € 140 per m² per jaar, terwijl de huurprijs voor PDV-winkelruimte (bouwmarkten, tuincentra, etc.) indicatief varieert van € 50 tot € 120 per m² per jaar. Naar schatting zijn de huurprijzen voor PDV winkelruimte circa € 20 lager dan de huren voor GDV winkelunits. De reden hiervoor is dat in het algemeen PDV retailers niet de jaarlijkse omzet kunnen realiseren die door GDV retailers wordt gegenereerd. Andere factoren die de huurprijs beïnvloeden zijn de locatie van de perifere detailhandel, de bevolkingsdichtheid en het verzorgingsgebied, de aanwezigheid van concurrentie, de omvang en (de staat van) onderhoud.

Zoals boven is uiteengezet is het onderscheid tussen PDV en GDV nog steeds zichtbaar in de huurprijsniveaus. Villa ArenA in Amsterdam en Alexandrium in Rotterdam zijn voorbeelden van een gemengde PDV/GDV locatie. Villa ArenA laat een maximum huurprijs zien van circa € 130 per m² per jaar. Alexandrium II (GDV) kent een tophuur van indicatief € 190 per m² per jaar en Alexandrium III (PDV) van circa € 115. Een voorbeeld van een high-profile PDV locatie in Utrecht is The Wall; hier liggen de huurwaarden op dit moment rond €125- €140 voor de begane grond en rond €100- €115 per m² per jaar.

Net zoals in de andere vastgoedsegmenten is er een tweedeling ontstaan tussen oude en nieuwe (moderne) perifere winkellocaties (polarisatie) en op de lange termijn zal de huurprijs voor hoogwaardige locaties naar verwachting toenemen. Door de economische crisis kwamen de huurprijzen voor PDV-winkelruimte onder een neerwaartse druk. De huurprijzen voor GDV winkelunits zijn tot nu toe redelijk stabiel gebleven dankzij relatieve schaarste.

Aan het begin van de economische crisis was de leegstand op PDV/GDV-locaties nog vrij beperkt. Echter, met name de meubelbranche werd hard getroffen door de economische crisis, afnemende consumentenbestedingen en een stagnerende woningmarkt. Momenteel beweegt het leegstandspercentage in de perifere detailhandel rond de 6,8%.

Inmiddels laat de branche in 2016 weer een omzetstijging zien. Deze wordt met name verklaard door de verbeterde woningmarkt en de toegenomen consumentenbestedingen.



Bron: CBS

Beleggingsmarkt

Als nichemarkt laat de beleggingsmarkt voor perifere detailhandel vastgoed een volatiel patroon zien. Zo was er sprake van lage investeringsvolumes tussen grofweg 2007 en 2010, en waren er helemaal geen transacties in 2008. In 2011 en 2012 was echter sprake van fors verhoogde beleggersactiviteit. 2013 werd weer een rustig jaar, terwijl vanaf 2014 weer een hoger beleggingsvolume werd genoteerd.

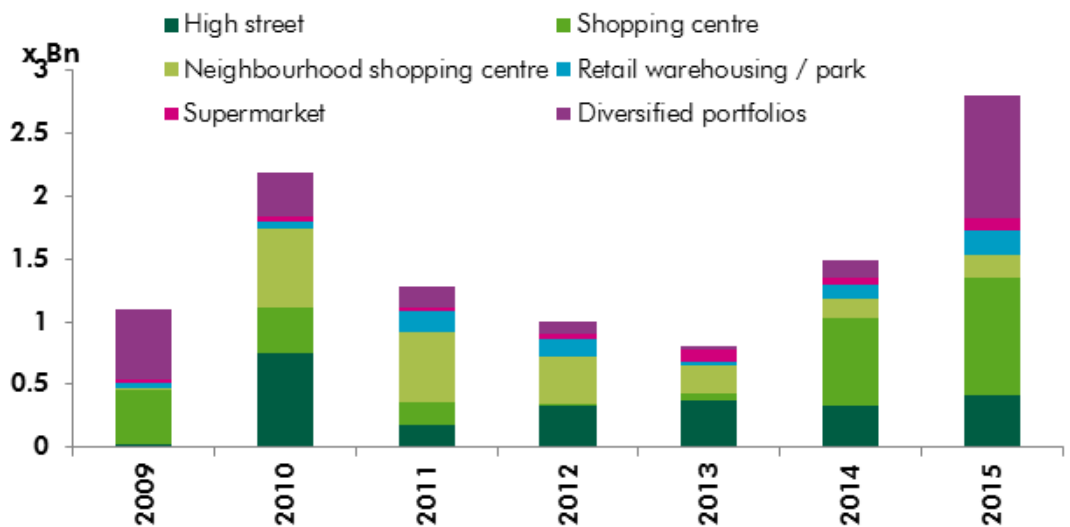
De belangrijkste deal van 2014 was de verkoop van Factory Outlet Centre Bataviastad bij Almere. Meyer Bergman kocht Bataviastad voor circa € 115 miljoen. Er werden ook 5 Praxis bouwmarkten verkocht middels één transactie, Europa Capital Partners betaalde naar verluidt circa € 49 miljoen voor deze assets die gelegen waren op verschillende locaties in het land.

2015 werd echter nog een beter beleggingsjaar dan 2014. In totaal werd er € 164,3 miljoen in winkelvastgoed geïnvesteerd. De 'landmark deal' van 2015 betrof de verkoop van de voormalige Aabee fabriek (30,000 m²) in Tilburg: dit object werd gekocht door Savills IM European Retail Fund (ERF), die hiervoor ongeveer € 46 miljoen betaalde. Een andere grote transactie vond plaats in Apeldoorn: retail park De Voorwaarts (20.000 m²) werd aangekocht door Epic I SARL voor circa € 28,5 miljoen.

In Amsterdam werd nog een bouwmarkt aan De Sierenborch (45.000 m²) aan Valad verkocht voor circa € 20 miljoen. Gramercy Property Europe betaalde voor twee objecten in Kerkrade en Zaandam (samen goed voor circa 26.700 m²) ongeveer € 35,7 miljoen.

In de eerste helft van 2016 werd tot nu toe één pand verkocht. Het betreft de aankoop van een 25,633 m² in Amsterdam Westpoort voor € 15,0 miljoen door Valad Netherlands Diversified Partnership.

In het algemeen richtten beleggers zich op perifere detailhandel winkelvastgoed met een minimale vloeroppervlakte van 3.500 m² ('hoe groter, hoe beter'). Zij hebben daarnaast een voorkeur voor moderne woonboulevards. Toch kan een wat oudere woonboulevard een aantrekkelijk beleggingsobject zijn als deze goed is gerenoveerd. Ook bouwmarkten genieten tegenwoordig meer belangstelling van beleggers.



Bron: CBRE

3

CONCLUSIE

Ontwikkelpotentie en potentiële partijen

De grootschalige detailhandel heeft vanwege de crisis een moeilijke periode achter de rug. Mede vanwege de verbeterde woningmarkt en de toegenomen consumentenbestedingen is er in 2016 weer een bescheiden groei te zien zijn in de sector.

Potentiële partijen

Enkele grote partijen op dit moment zijn op zoek naar ruimte voor ontwikkeling van hun winkelconcept. Te denken valt hierbij aan Bauhaus, Decathlon en Hornbach. Bauhaus wordt zelfs al genoemd in de schetsmatige plannen die wij voor deze beschouwing ontvingen. Het is mogelijk dat een potentiële vestiging van Bauhaus en Hornbach concurrerend werkt voor de bestaande bouwmarkten. Echter eventuele concurrentie met bestaande winkelconcepten zal nog moeten blijken uit onderzoek dat voortvloeit uit de ladder voor duurzame verstedelijking. Nog geen aannames voordat er onderzoek is geweest. Daarentegen is het niet ondenkbaar dat deze concepten elders in de nabijheid ruimte vinden.

Deze partijen zijn op zoek naar vrij omvangrijke locaties. Wij zijn van mening dat hiervoor de kavels aan de Bergpas in aanmerking kunnen komen of zoals genoemd op de tekening kavel 32 (Makro). De reden hiervoor is dat hier enkele omvangrijke stand alone objecten gerealiseerd kunnen worden. De kavels zijn verder voldoende diep.

Ten aanzien van de Kavels in de oksel van de A1 en de A28 zien wij eerder enkele multi let objecten. De kavels zijn lang gerekt en minder diep. Huurders die wij hier zien zijn partijen met een kleinere ruimtebehoefte zoals bijvoorbeeld Keukenkampioen, Leen Bakker, Rofra, Beter Bed, Carpetright etc.

In dit geval ligt het voor de hand de grond uit te geven aan een ontwikkelaar die hier een geschakeld multi-let retail object realiseert.

Afzetbaarheid grond

Zoals wij eerder besproken is in 2016 het eerste herstel te zien in de sector aan de hand van stijgende omzetten. Bovengenoemde grootschalige concepten als Decathlon Bauhaus en Hornbach breiden nu al het aantal vestigingslocaties uit. Concrete interesse zou reeds nu gepeild kunnen worden.

Voor de kavels in de oksel van de A1 en de A28 zijn multi let objecten met meer en kleinere huurders een goede aanvulling op het huidige areaal. Hierin adviseren wij wel een gefaseerde uitgifte waarbij er gebouwd wordt na voldoende voorverhuur. Met name huurders voor deze multi-lets zijn mogelijk nog iets terughoudend. Als er teveel grond tegelijk uitgegeven wordt bestaat het gevaar van overaanbod.

Naast PDV/GDV concepten zien wij ook mogelijkheid voor uitgifte ten behoeve van bedrijfsruimte. In eerste instantie denken wij aan (geschakelde) bedrijfsruimten en dan met name in de oksel van de A1 en A28. De bedrijfsruimte sluit aan bij de reeds realiserende en te realiseren bedrijfsruimte op bedrijventerrein Vathorst. Ook kan gedacht worden aan geschakelde kleinschalige bedrijfsruimte ten behoeve van kleinere zelfstandigen.

Wij adviseren reeds nu in gesprek te gaan met mogelijke eindgebruikers en ontwikkelaars teneinde reeds nu meer zekerheid te krijgen over de mogelijk uitgifte van gronden, en bij interesse spoedig te kunnen ontwikkelen na de vaststelling van de bestemmingsplannen.

In haar nieuwe beleid kan de gemeente de grotere percelen verder verkavelen. Wij zijn van mening dat hiermee het verkoopproces soepeler kan verlopen. Door deze flexibiliteit kan er een betere aansluiting gevonden worden met de wensen van potentiële kopers. Hierdoor wordt de groep potentiële kopers mogelijk groter. Ook begrepen wij dat de een beperkte versoepeling van de bouwregels mogelijk kan resulteren in lagere bouwkosten. De haalbaarheid van mogelijke bouwprojecten wordt daarmee vergroot.

Gronduitgifteprijsen

Wij zijn van mening dat de indicatieve grondprijzen als volgt:

Walkavel	Ligging	Soort object	€/m ² BVO	€/m ²
			Retail	Perceel
Bergpas kavels	Aan de A1	Groot single tenant	€ 225	€ 300
	Bergpas/ Valutaboulevard	Groot single tenant	€ 200	€ 270
Kavels A1/A28		Multilets	€ 185	€ 250

Bij de bepaling van de grondprijzen wij zij uitgegaan van een standaard object van drie bouwlagen met parkeren op maaiveldniveau met daarboven twee bouwlagen retail. Het veronderstelde object ligt op een perceel grond dat anderhalf maal de omvang heeft van de footprint van het gebouw. Ten behoeve van het autoluw houden van de wegen wordt parkeren verplicht onder de retail functie aangelegd. Bij de grondprijs per m² BVO gaan wij uitsluitend uit van een grondprijs per m² retail. Als wij hiervan uitgaan verhouden de grondprijzen zich conform bovenstaand schema. Indien een perceel intensiever bebouwd wordt heeft dat mogelijk een waarde verhogend effect.

Genoemde prijzen zijn indicatief en dienen normaal gesproken bepaald te worden volgens de residuele grondwaardemethode. Te weten de marktwaarde in verhuurde staat bij oplevering minus bouw en ontwikkelkosten. Van belang hierin is de omvang van de bouw en ontwikkelkosten. Het niveau van oplevering, de vorm en omvang van de nieuwbouw worden voor een belangrijk deel bepaald door de kwaliteitsplannen die worden voorgeschreven door de gemeente.

Huurprijzen voor grootschalige detailhandel liggen globaal tussen € 75-100 per m² voor de begane en op circa € 45-65 voor de verdiepingen. De hoogte van de huurprijzen zijn afhankelijk van de ligging en functionaliteit van het object. Huurprijzen voor objecten op een zichtlocatie liggen aan de bovenkant van de marge. De grondprijs voor een zichtlocatie mag daarom globaal 10% hoger liggen dan die van een niet zichtlocatie. Bruto aanvangsrendementen voor grootschalige lang verhuurde nieuwe single tenant objecten liggen net boven 7,5%. Bruto aanvangsrendementen voor lang verhuurde nieuwe multi-let objecten liggen rond 8%.

A

LOCATIE

PLATTEGRONDEN

