

ZAKELIJKE GROEI

BEGINT BIJ DE JUISTE LOCATIE



Wat u moet weten vóór u huurt, koopt of herontwikkelt.



BLK & PARTNERS
specialisten in commercieel vastgoed

INHOUD

3	Inleiding	10	Wat maakt een pand courant?
4	Wat maakt een locatie geschikt voor groei?	11	Factoren die daarin meespelen
4	Bereikbaarheid	11	In de regio is er vooral veel vraag naar
5	Zichtbaarheid en imago	12	Minder courant
6	Regels en vergunningen	12	Let op: de regelgeving verandert snel
6	Ruimte om te groeien	13	Praktijkvoorbeelden uit de regio
7	Huren of kopen: wat past bij uw situatie?	13	Project Veluwzicht, Elburg
8	Huren: flexibel en laagdrempelig	14	Posterij, Harderwijk
8	Kopen: stabiliteit en vermogensopbouw	14	De Harder, Harderwijk
9	Wanneer welke keuze?	15	Wat is uw vervolgstap?
9	Regiomarkt		
10	Rendement en risico: wat maakt een pand kansrijk?		

Inleiding

De juiste plek kan uw bedrijf maken of breken. Een goede locatie maakt het verschil tussen redelijk draaien en echt groeien. Het bepaalt hoe uw bedrijf opereert, zichtbaar is, medewerkers aantrekt en op lange termijn kan blijven groeien. Desondanks onderschatten veel ondernemers en beleggers hoe belangrijk een weloverwogen locatiekeuze is. Verhuizen of investeren in een pand doet u immers niet elk jaar.

De keuze voor een nieuwe vestiging, uitbreiding of vastgoedinvestering hangt af van veel meer dan alleen de vierkante meters of de prijs. Het draait om antwoorden op belangrijke vragen.

- *Waar bevinden uw klanten zich?*
- *Waar vindt u personeel?*
- *Welke regelgeving geldt er op de beoogde locatie?*
- *En hoe weet u zeker dat een pand over 5 of 10 jaar nog steeds waarde heeft, voor uzelf of voor de volgende gebruiker?*

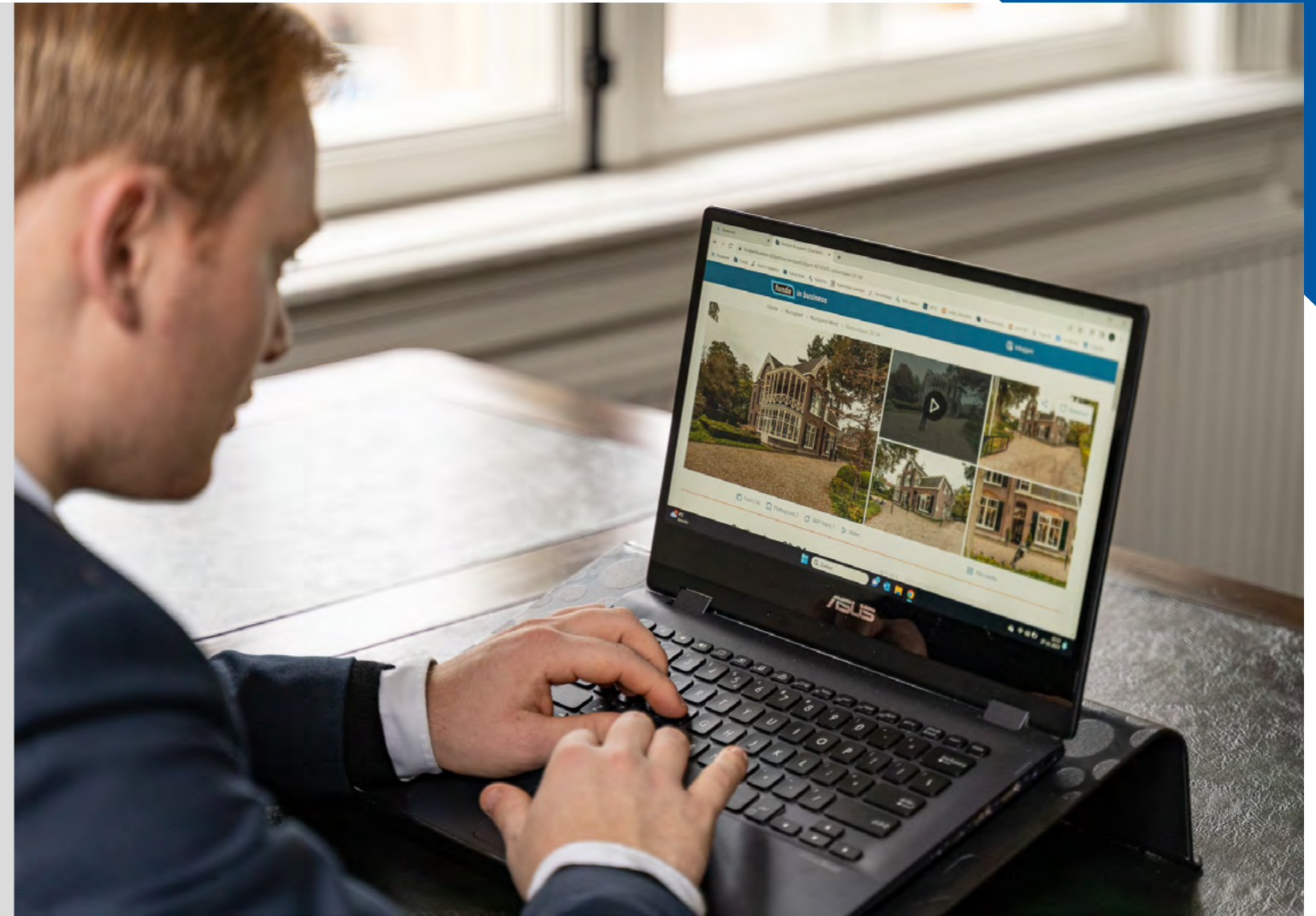
Deze whitepaper is geschreven voor iedereen die serieus nadent over zakelijk vastgoed. Of u nu ondernemer bent met groeiambities, een belegger die kansen zoekt in de regio, of een projectontwikkelaar die scherp wil inspelen op de markt: u vindt hier praktische inzichten, herkenbare voorbeelden en actuele informatie die u verder helpt.

We nemen u mee langs de belangrijkste factoren die de kwaliteit en geschiktheid van een locatie bepalen. We behandelen de vraag 'huren of kopen', laten u zien waar kansen liggen en waar risico's zich verbergen, en illustreren dit met voorbeelden uit onze eigen regio. Zo krijgt u een helder beeld van wat er komt kijken bij een verstandige vastgoedkeuze.



WAT MAAKT EEN LOCATIE GESCHIKT VOOR GROEI?

In deze paragraaf zetten we de belangrijkste factoren op een rij: van bereikbaarheid en uitstraling tot uitbreidingsruimte en regelgeving. Geen theorie, maar aandachtspunten die in de praktijk dagelijks het verschil maken tussen een locatie die functioneert en een plek die rendement oplevert.



Bereikbaarheid

Een goede locatie is bereikbaar voor personeel, klanten en leveranciers. Denk aan ligging bij snelwegen, openbaar vervoer en voldoende parkeergelegenheid. In een regio als de driehoek Lelystad-Amersfoort-Kampen – centraal gelegen, maar verspreid bebouwd – is bereikbaarheid een belangrijk item voor bedrijven in logistiek, productie of retail. Wie geen zichtlocatie heeft, moet het hebben van snelle verbindingen en slimme infrastructuur.

Personeel moet het pand gemakkelijk kunnen bereiken, ook als het buiten de Randstad ligt. Openbaar vervoer is op veel bedrijventerreinen beperkt, waardoor parkeerruimte en ontsluiting via regionale wegen extra zwaar meetellen.

Voor toeleveranciers en klanten geldt hetzelfde:

een filegevoelige of moeilijk bereikbare locatie kost al snel tijd én geld.

Daarnaast loont het om te kijken naar toekomstige ontwikkelingen:

komen er verkeersknelpunten bij, of worden er juist nieuwe aansluitingen of fietsroutes gepland?

Zeker voor bedrijven die afhankelijk zijn van logistieke stromen of regionale distributie, is bereikbaarheid niet alleen een praktisch punt, maar een strategisch voordeel.

Zichtbaarheid en imago

Uw locatie bepaalt mede uw uitstraling.

Zichtlocaties langs drukke wegen zijn aantrekkelijk voor handels- of dienstverlenende bedrijven. Een kantoorvilla of modern verzamelgebouw kan het imago van een organisatie versterken.

De locatie moet passen bij uw identiteit én doelgroep.

Let ook op de omgeving:

een bedrijf in een modern bedrijvenpark straalt iets anders uit dan een onderneming op een verouderd terrein met leegstand. De uitstraling van het pand, de burens en de bereikbaarheid van het terrein bepalen samen de eerste indruk bij klanten, leveranciers en toekomstige medewerkers. In sommige sectoren is dat doorslaggevend.

Regels en vergunningen

Controleer vooraf of uw bedrijfsactiviteiten passen binnen het bestemmingsplan.

Denk ook aan milieu-eisen, parkeerdruk en toekomstige regelgeving. Gemeenten in de regio verschillen in beleid, dus lokale kennis is hier onmisbaar.

Daarnaast worden de regels steeds complexer. Denk aan geluidseisen, stikstofnormen of brandveiligheidsvoorschriften. Wat vandaag mag, kan morgen al een uitzondering zijn.

Een vergunningscheck of bestemmingsplananalyse is dus geen overbodige luxe, maar noodzakelijk voor een goed onderbouwde beslissing. Ook subsidies of stimuleringsmaatregelen (bijvoorbeeld op duurzame bouw) kunnen meespelen in de haalbaarheid van uw plannen.

Ruimte om te groeien

Kijk verder dan vandaag.

- *Is er ruimte om uit te breiden?*
- *Wat mag er volgens het bestemmingsplan?*
- *Zit u vast aan een kavelgrens of zijn er herontwikkelingsmogelijkheden?*

Zeker als uw bedrijf groeit, is het belangrijk dat de locatie kan meegroeien.

Ook bij beleggingen telt dit mee:

een pand met uitbreidingsruimte of flexibel in te delen oppervlak biedt in veel gevallen meer verhuurpotentieel. Denk aan units die samengevoegd of opgesplitst kunnen worden, of aan kavels met ruimte voor extra bouwlagen.

Bij de beoordeling van groeiruimte is het bovendien verstandig om te kijken naar gemeentelijke plannen: komen er beperkingen of juist nieuwe kansen?



HUREN OF KOPEN

WAT PAST BIJ UW SITUATIE?

Of u nu voor het eerst een bedrijfspand zoekt of al jaren actief bent in de vastgoedmarkt: vroeg of laat komt de vraag op tafel of u beter kunt huren of kopen. Een simpele keuze is het zelden. Beide opties hebben voor- en nadelen, en wat verstandig is, hangt sterk af van uw situatie, plannen en financiële ruimte.

In deze paragraaf zetten we de verschillen helder op een rij.

Niet in algemene termen, maar toegepast op ondernemers en beleggers in deze regio.

- *Wat past bij groei?*
- *Wat geeft rust?*
- *Wat betekent het voor uw flexibiliteit, liquiditeit en toekomstplannen?*
- *En: hoe speelt de regionale markt hierin mee?*

Of u nu overweegt te investeren in een pand voor eigen gebruik, of juist als belegging, de onderstaande afwegingen helpen u verder.

Huren: flexibel en laagdrempelig

Huren biedt flexibiliteit.

U zit niet langdurig vast en houdt kapitaal beschikbaar voor andere investeringen. Zeker voor groeiende bedrijven of bedrijven met onvoorspelbare ruimtebehoefte is huren vaak logisch. Ook onderhoudsverantwoordelijkheid ligt meestal bij de verhuurder.

In de praktijk zien we dat huurconstructies aantrekkelijk zijn voor ondernemers die snel willen kunnen schakelen of tijdelijk extra ruimte nodig hebben.

Huren betekent minder juridische en financiële rompslomp vooraf en biedt ruimte om eerst de markt te verkennen. Daarnaast zijn huurpanden vaak sneller beschikbaar dan koopobjecten, wat in een krappe markt een belangrijk voordeel kan zijn.



WANNEER WELKE KEUZE?

Huren past bij startende, groeiende of wendbare bedrijven. Kopen bij gevestigde bedrijven met stabiele kasstromen of beleggers die rendement zoeken. Belangrijk is: kijk niet alleen naar maandlasten, maar naar totale exploitatiekosten én uw strategie op langere termijn.

Denk ook aan de fase waarin uw organisatie zich bevindt. *Bent u net gestart en weet u nog niet hoe uw ruimtebehoefte zich ontwikkelt?* Dan biedt huren lucht. Zit u juist in een stabiele fase en wilt u investeren in uw toekomst? Dan kan kopen een slimme zet zijn, zeker als u daarmee grip houdt op huisvestingskosten in een stijgende markt.

Kopen: stabiliteit en vermogensopbouw

Kopen is aantrekkelijk voor bedrijven met langetermijnplannen.

U bouwt vermogen op, profiteert van waardeinstijgingen en bent onafhankelijk van huurders of -voorwaarden. Fiscale voordelen, zoals afschrijvingen en renteaftrek, kunnen een extra stimulans zijn.

Voor beleggers is het eigendom van een bedrijfspand ook een strategische keuze:

het biedt verhuuropbrengst én waardeontwikkeling. Wel vraagt het om voldoende liquiditeit en een goede inschatting van onderhoudskosten, financieringslasten en waardebehoud. Vooral panden op zichtlocaties of met meerdere gebruiksmogelijkheden blijken op termijn waardevast.

Regiomarkt

In plaatsen als Nunspeet en Elburg is het aanbod beperkt, waardoor huren vaak de eerste stap is. In Harderwijk en Lelystad is meer dynamiek, maar de concurrentie is er ook groter. Vraag en aanbod zijn niet in elke plaats gelijk, wat een goede marktverkenning vereist.

Uit onderzoek blijkt dat in de regio driehoek Lelystad-Amersfoort-Kampen veel ondernemers in eerste instantie huren, maar binnen vijf jaar alsnog overstappen naar koop – vaak vanwege gebrek aan geschikte huurpanden of om grip te krijgen op stijgende huurprijzen.

Tegelijkertijd is in Lelystad en Zeewolde het aanbod van koopobjecten groter, wat kansen biedt voor beleggers of ondernemers met een langetermijnstrategie.

REDEMENT EN RISICO:

WAT MAAKT EEN PAND KANSRIJK?

Niet elk pand is even aantrekkelijk voor gebruikers, huurders en (zeker niet) voor beleggers. Of een pand waarde houdt, courant blijft of rendement oplevert, hangt af van meerdere factoren die u vooraf goed moet beoordelen.

In deze paragraaf kijken we naar de eigenschappen die een bedrijfspand kansrijk maken, zowel voor eigen gebruik als voor verhuur of herontwikkeling. Denk aan ligging, duurzaamheid, indeling en de flexibiliteit om met de markt.

Met deze inzichten kunt u als ondernemer of belegger betere keuzes maken, met oog voor vandaag én morgen.

WAT MAAKT EEN PAND COURANT?

Het gaat hierbij niet alleen om hoe een pand er nu uitziet, maar vooral om hoe flexibel inzetbaar het is voor verschillende gebruikers.

De courantheid van een pand hangt sterk samen met aanpasbaarheid:
kan het eenvoudig worden opgedeeld, samengevoegd of verbouwd?

Daarnaast speelt mee of het past binnen de ruimtelijke plannen van de gemeente. In krappe markten zijn courante panden snel weg; in minder gewilde gebieden vormen ze juist de stabiele factor voor beleggers.



Factoren die daarin meespelen:

Ligging

Panden op goed bereikbare locaties met zichtbaarheid of nabij voorzieningen behouden hun aantrekkingskracht. Nabijheid van een afrit of station maakt verhuur eenvoudiger en verhoogt marktwaarde.

Duurzaamheid

Energielabels, isolatie, zonnepanelen of warmtepompen zijn niet alleen kostenverlagend, maar worden ook steeds vaker als voorwaarde gesteld door huurders en financiers.

Flexibele indeling

Een ruimte die geschikt is voor meerdere functies (bijv. productie én opslag, of werken én klantontvangst) is beter toekomstbestendig.

Toekomstige bestemmingsmogelijkheden

Een pand dat eenvoudig herbestemd of uitgebreid kan worden, biedt perspectief bij functieverandering of groei.

In de regio is vooral veel vraag naar:

Moderne logistieke panden

Dankzij online handel en distributiecentra blijft de leegstand hier laag. Vooral langs de A28 en A6 zijn nieuwe hubs in trek.

Kleine bedrijfsunits (light industrial)

Ideaal voor zzp'ers en kleine mkb-bedrijven. De populariteit is groot, mede door de beperkte instapkosten en veelzijdige gebruiksmogelijkheden.

Hoogwaardige kantoorruimtes op zichtlocaties

Ondanks thuiswerken blijft er vraag naar representatieve werkplekken, zeker op locaties met een professionele uitstraling.

Minder courant

Verouderde kantoren, winkels op B-locaties en panden met beperkingen in het gebruik zijn minder courant. Denk aan gebouwen met hoge energielasten, beperkte ontsluiting of beperkende regelgeving.

In de praktijk blijkt dat deze objecten minder snel verhuren of verkopen, en vaak aanzienlijke investeringen vergen om weer aantrekkelijk te worden.

Voor beleggers betekent dit extra risico, zeker als herontwikkeling lastig of kostbaar is.



PRAKTIJKVOORBEELDEN UIT DE REGIO

We laten zien hoe de keuzes uit de vorige paragrafen in de praktijk uitpakken.

Elk van de volgende voorbeelden komt uit de regio en illustreert een andere situatie:

- een ondernemer die uitbreidt,
- een belegger die inspeelt op functieverandering,
- en een ontwikkelaar die gebruikmaakt van herontwikkelingspotentieel.

De rode draad:

wie vooruitkijkt en op het juiste moment handelt, vergroot zijn kansen op rendement én continuïteit.

Let op: regelgeving verandert snel

Duurzaamheidseisen, labelverplichtingen en gemeentelijk beleid kunnen invloed hebben op verhuurbaarheid en waardeontwikkeling.

Uit ons onderzoek blijkt dat beleggers die vroegtijdig investeren in verduurzaming of aanpasbaarheid, minder last hebben van leegstand en hun rendement stabiel houden.

Vraag bij twijfel om een due diligence of locatieadvies:

een second opinion van een adviseur met lokale én strategische kennis voorkomt verrassingen achteraf.

Project Veluwzicht, Elburg

Kok & Heijkamp Bedrijfshuisvesting verkocht in korte tijd 14 nieuwbouw-bedrijfsunits in project Veluwzicht aan een mix van eigenaar-gebruikers en beleggers.

Dit laat de blijvende vraag zien naar courante, flexibele units (light-industrial) in de regio en benadrukt het belang van schaalbare meters op goed bereikbare locaties.



Posterij, Harderwijk

Het voormalige postsorteercentrum van PostNL aan de Selhorstweg, op loopafstand van het centrum van Harderwijk, werd herontwikkeld tot appartementencomplex 'De Posterij'.

In totaal werden 62 huurappartementen gerealiseerd.

Deze ontwikkeling speelt in op zowel de leegstand in de kantorenmarkt als de groeiende vraag naar betaalbare woonruimte. Alle appartementen waren bij oplevering verhuurd.

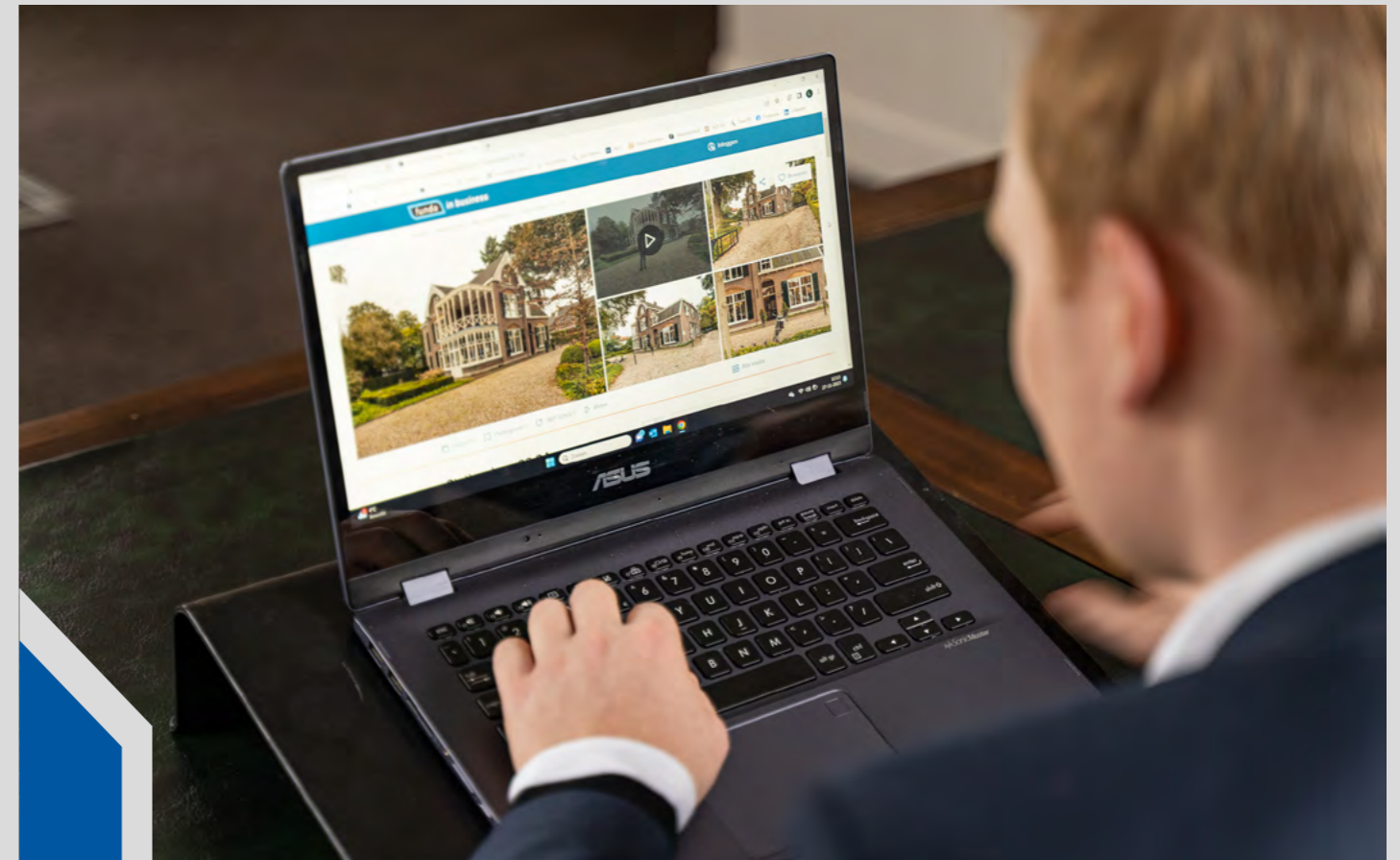
De Harder, Harderwijk

Op de plek van een verouderd bedrijventerrein aan de rand van Harderwijk is de ontwikkeling van winkelcluster 'De Harder' gestart.

Het plan omvat onder andere supermarkten, een bouwmarkt, een woonwinkel en woningen.

De bouw begon in 2020, nog vóór het bestemmingsplan officieel was vastgesteld – een stap die lokaal de nodige discussie oproep. Uiteindelijk gaf de gemeente definitief groen licht via het bestemmingsplan 'Zeebuurt – De Harder 2020', dat ook werd bevestigd door de Raad van State.

Met dit project zet Harderwijk in op een moderne, perifere detailhandelsstructuur die het binnenstedelijk winkelgebied ontlast en inspeelt op veranderende behoeften van consumenten en ondernemers.



WAT IS UW VERVOLGSTAP?

Een goede locatiekeuze vraagt om meer dan alleen gevoel. Kijk naar bereikbaarheid, regelgeving, markttrends en vooral: uw eigen plannen en groeirichting. Laat u adviseren, laat berekeningen maken en kijk breed om verrassingen te voorkomen.

De praktijkvoorbeelden in deze whitepaper laten zien dat investeren in de juiste locatie loont, of het nu gaat om een verhuizing, herontwikkeling of strategische aankoop. Wie vooruitkijkt, kent zijn opties en durft keuzes te maken op basis van feiten, staat sterker in een veranderende markt.

Kok & Heijkamp Bedrijfshuisvesting helpt ondernemers en beleggers bij het maken van deze keuzes. Van locatieadvies tot begeleiding bij aankoop of huur, van marktanalyse tot verkoopstrategie. Altijd met kennis van de regio én oog voor uw doelstellingen.

Wilt u weten welke locatie bij uw bedrijf past?

Neem dan contact met ons op voor een vrijblijvend locatiegesprek.



BLK & PARTNERS
specialisten in commercieel vastgoed

Contactgegevens

BLK & Partners B.V.

Kroonlaan 2

8071 WE Nunspeet

T (0341) 467 009

E info@blk-partners.nl

www.blk-partners.nl

