

**TAXATIERAPPORT
OPBRENGSTEN 'KONINGSOORD'
BERKEL-ENSCHOT**

Taxatierapport

Opbrengsten 'Koningsoord', Berkel-Enschot

Gegevens opdrachtgever:

Gemeente Tilburg
Afd. Projectmanagement Vastgoedontwikkeling
T.a.v. de heer S. Pasmans
Postbus 90157
5000 LL TILBURG

Gegevens taxateur:

Van de Water Makelaars B.V.
De heer C.N. van de Water
De heer P.L.T. Jacobs
Bredaseweg 368
5037 LG TILBURG

Datum:

29 september 2016

Inhoudsopgave

-	Inleiding	03
I.	De woningmarkt in Nederland	04
II.	De woningmarkt in regio Tilburg en Berkel-Enschot	11
III.	Marktomstandigheden volgens Van de Water	16
IV.	De Overhoeken Berkel-Enschot	18
V.	Woningdifferentiatie en waardering woningen Koningoord	25
IV.	Waardering commerciële voorzieningen	27



Inleiding

In Berkel-Enschot wordt volop gebouwd. Deze ontwikkelingen vinden plaats ten westen van Berkel-Enschot en worden de Overhoeken genoemd. Het bestaat uit een viertal ontwikkellocaties. Dit zijn Enschtsebaan, Koningsoord, Hoge Hoek en Akker/Heikant. Enschtsebaan en Hoge Hoek zijn reeds in ontwikkeling. Het plangebied Koningsoord ligt centraal in de bebouwde kom van Berkel-Enschot en zal de komende jaren transformeren tot het nieuwe dorpscentrum.

De gemeente Tilburg heeft Van de Water Makelaars verzocht voor de te realiseren woningen (circa 726 woningen) de opbrengst te bepalen alsmede de huurprijs voor de commerciële voorzieningen en de BAR/NAR te bepalen. Deze opbrengsten kunnen gebruikt worden om de grondwaarde (residueel) vast te stellen. Bij deze waardering gaan we uit van de huidige marktomstandigheden.

In dit taxatierapport worden de uitgangspunten geformuleerd die ten grondslag liggen aan de waardering. Deze uitgangspunten worden meegenomen in de prijsstelling en zijn belangrijke variabelen om tot de opbrengstwaarde te komen. Alvorens we hierop ingaan, behandelen we kort de nationale en lokale woningmarkt. Hierna beschrijven we de locatie en de ontwikkelingen in Overhoeken. Na het formuleren van de uitgangspunten worden de woningen gewaardeerd. Ten slotte gaan we in op de huurprijzen en BAR/NAR van de commerciële ruimte.

Wij hopen u met dit rapport een heldere uiteenzetting te geven van onze visie op de opbrengstwaarden van Koningsoord. Indien er nog vragen zijn of er behoefte bestaat aan nadere advisering, zijn wij uiteraard graag bereid om hier op in te gaan.



I. De woningmarkt in Nederland

Analyse en cijfers NVM

Een goed 2de kwartaal, met meer transacties en stijgende verkoopprijzen verhindert niet dat de tweedeling op de woningmarkt steeds groter wordt. Dat blijkt uit de nieuwste cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM. De verschillen in Nederland zijn groot en worden steeds groter, met regio's die het goed doen en regio's die stelselmatig achterblijven. Ook het aanbod – koop én huur – is niet toegerust om tegemoet te komen aan ieders woonwensen. Vooral de starters krijgen in toenemende mate problemen om aan een betaalbare koopwoning te komen.

In het 2de kwartaal 2016 kregen ruim 42.819 bestaande koopwoningen uit het NVM-bestand een andere eigenaar. Dat is bijna 15% meer dan een jaar geleden. Op de totale bestaande koopwoningmarkt gaat het naar schatting om totaal 55.500 transacties. De laatste vier kwartalen registreerde de NVM in totaal meer dan 153.000 transacties van bestaande koopwoningen bij haar makelaars. Dat komt neer op ruim 199.000 transacties voor de gehele markt. Ook de prijzen zijn het afgelopen kwartaal verder gestegen. Vergeleken met het vorige kwartaal werd voor de gemiddelde koopwoning 2,7% meer betaald. De prijsontwikkeling in vergelijking met een jaar eerder is +5,6%. De verkoopprijs van de gemiddeld verkochte woning ligt nog bijna 7% onder het niveau bij de start van de crisis, maar inmiddels wel 14% hoger dan op het dieptepunt. De looptijd van verkochte woningen bedraagt nu 90 dagen, 21 dagen minder dan een jaar geleden. Bijna 13% van de woningen wordt boven de vraagprijs verkocht. In de NVM-regio Amsterdam gaat het om meer dan de helft van de verkochte woningen. Het aantal woningen dat in Nederland te koop staat neemt steeds sneller af. Halverwege het 2de kwartaal 2016 (de peildatum voor het aanbod) staan er bij NVM-makelaars bijna 111.500 woningen in aanbod (totale markt: 145.000 woningen). Dat is 21% minder dan een jaar geleden. Een potentiële koper kon in het 2de kwartaal 2016 kiezen uit amper 8 woningen. Het vorige kwartaal had een consument nog keuze uit 10 woningen.

Nieuw verkooprecord verhult gebrek aan passende huur- en nieuwbouwwoningen

De NVM-makelaars hebben in het 2de kwartaal 2016 een nieuw verkooprecord geboekt. Er zijn ruim 42.800 bestaande koopwoningen verkocht in een kwartaal tijd (totale markt: 55.500 woningen). Het aantal transacties op jaarbasis is hiermee uitgekomen op ruim 153.000 woningen (totale bestaande koopwoningmarkt naar schatting 199.000 woningen). Het oude NVM-record uit

de eerste helft van 2006 is daarmee uit de boeken; het is voor eerst in de geschiedenis van de in 1898 opgerichte NVM dat er zoveel woningverkopten in een kwartaal zijn gedaan. Het zijn vooral de lage rente en de daaruit volgende lage hypotheeklasten die het gunstig maken om nu een woning te kopen. Laten we hopen dat de huidige lage hypotheekrente geen aanleiding geeft om de woonlasten van woningbezitters op te schroeven met allerlei gemeentelijke heffingen en belastingen, zoals OZB en nutsvoorzieningen. Ook gunstig voor de woningmarkt is het groeiende consumentenvertrouwen. Voor de woningmarkt zit het vertrouwen nog altijd in de lift en bereikte in mei 2016 een nieuwe recordhoogte. Ook het gebrek aan alternatieven maakt een bestaande koopwoning vaak de enig overgebleven mogelijkheid voor – potentiële - kopers. In gebieden met een krappe woningmarkt zijn te weinig nieuwbouwwoningen of vrije sectorhuurwoningen aanwezig om aan de vraag te voldoen. In vergelijking met het 2de kwartaal 2015 is het aantal verkopen in het afgelopen kwartaal met bijna 15% toegenomen. Alleen de vrijstaande woningen springen eruit met een toename van ruim 21%. Verder valt op dat er vergeleken met een jaar eerder in de oostelijke regio's duidelijk meer verkocht is dan gemiddeld, terwijl juist in de regio's binnen de Randstad de toename minder dan gemiddeld is, omdat er te weinig aanbod is. De NVM-regio Amsterdam spant daarbij de kroon: daar daalde het aantal transacties in vergelijking met een jaar eerder met ruim 7%. Ook in omliggende regio's als Zuid-Kennemerland en de Bollenstreek is het aantal transacties niet verder toegenomen ten opzichte van een jaar eerder. Vergelijken we het aantal transacties op jaarbasis nu met het recordniveau van 2006, dan valt op dat het niet alleen de krappe woningmarktgebieden zijn, waar het aantal transacties van destijds overstijgt. In grote delen van het land ligt het aantal transacties nu hoger dan destijds. Vooral in de noordelijke regio's blijft het aantal transacties echter achter. In de regio's in Limburg is het positieve beeld mede het gevolg van het toegenomen marktaandeel van de NVM aldaar. En Zeeuws-Vlaanderen is in trek bij de Belgen.

Prijzen blijven stijgen, vooral in regio's met krappe woningmarkt

De transactieprijzen van de gemiddeld verkochte woning stijgt in vergelijking met een jaar eerder voor de tiende keer op rij. In het 2de kwartaal 2016 is de transactieprijzen uitgekomen op gemiddeld 234.000 euro. Verkochte woningen gingen het afgelopen kwartaal met gemiddeld een 5,6% hogere prijs over de toonbank dan een jaar eerder. Bij alle woningtypen stijgen de prijzen, variërend van 4,6% bij vrijstaande woningen tot 6,4% bij appartementen. In het grootste deel van de NVM-regio's zijn de prijzen van de gemiddeld verkochte woning gestegen. De sterkste stijging van de transactieprijzen op jaarbasis is zichtbaar in de NVM-regio Amsterdam. Daar ligt de prijs

ruim 16% boven het niveau van een jaar eerder. In traditioneel krappe woningmarktregio's als Zuid-Kennemerland (+15%, omvat o.a. Haarlem) en Utrecht (9%) stijgen de prijzen ook harder dan gemiddeld.

Woningen staan gemiddeld nog maar 3 maanden te koop

De verkooptijd van de gemiddeld verkochte woning in het 2de kwartaal 2016 is uitgekomen op 90 dagen. Daarmee daalt de verkooptijd in een jaar tijd met 21 dagen en wordt het weer vergelijkbaar met het niveau van rond het begin van de crisis. Vooral de verkooptijd van 2-onder-1-kapwoningen en van appartementen daalde sterk. De verkooptijd van de gemiddeld verkochte tussenwoning is het laagst van alle woningtypen met 58 dagen. In traditioneel krappe woningmarktgebieden moeten potentiële kopers snel hun slag slaan. 70% of meer van het bestaande koopwoningaanbod dat nieuw op de markt komt, wisselt in deze regio's binnen 90 dagen van eigenaar.

Verschil vraag-verkoopprijs stabiel; meer woningen verkocht boven de vraagprijs

Het verschil tussen de laatste vraagprijs en de uiteindelijke verkoopprijs is het afgelopen kwartaal gestabiliseerd. Ten opzichte van de laatste vraagprijs is er gemiddeld 2,8% minder betaald voor de gemiddeld verkochte woning. Dat is zelfs minder dan voor de crisis. Het percentage woningen dat verkocht wordt boven de laatste vraagprijs neemt hard toe. Inmiddels is bijna 13% van de verkochte woningen voor meer dan de vraagprijs verkocht. Dit is ook ruim hoger dan de percentages van voor de crisis. In de NVM-regio Amsterdam gaat meer dan de helft van de woningen boven de vraagprijs van de hand, in NVM-regio's als Zuid-Kennemerland, stad Groningen en Utrecht gaat een kwart tot een derde boven de vraagprijs over de toonbank.

Woningaanbod neemt zienderogen af

In een jaar tijd is het aantal woningen dat in aanbod staat met maar liefst 21% afgenomen. Halverwege het 2de kwartaal 2016 (de peildatum voor het aanbod) staan er bij NVM-makelaars 111.498 woningen in aanbod (totale markt 145.000). Met het aantal transacties halen we de recordaantallen van vlak voor de crisis weer, het huidige woningaanbod ligt echter nog op hoger niveau. In het oude verkooprecordjaar 2006 telde het aantal in aanbod staande woningen op tot zo'n 80.000, ruim 31.000 woningen minder dus dan nu het geval is. Wel daalt het aantal in aanbod staande woningen nu sneller dan sinds 1995, toen gestart werd met meten. De daling gaat voor appartementen het snelst. Vergeleken met vorig jaar staat er landelijk bijna een derde minder appartementen te koop. Van de ruim 39.000 appartementen waaruit de consument vorig

jaar kon kiezen, zijn er op dit moment nog ruim 26.000 over. Voor vrijstaande woningen gaat de daling met 12,2% ten opzichte van vorige jaar het minst snel. De NVM-regio's in de Randstad zijn duidelijk de gebieden waar de daling van het woningaanbod het snelst gaat. In Amsterdam, Utrecht en Zuid-Kennemerland (o.a. Haarlem) is het aantal te koop staande woningen in een jaar tijd met meer dan 40% gedaald. Ook de stad Groningen kent een dergelijke aanboddaling. De gebieden waar het woningaanbod maar minimaal daalt en in een enkele regio in vergelijking met een jaar geleden zelfs nog hoger is, zijn veelal de randen van Nederland: Zeeland, Limburg en het noordoosten van Groningen.

Vraagprijs verhogen werkt alleen in 'gewilde' en 'krappe' regio's

De vraagprijs van de gemiddeld in aanbod staande woning komt in het 2de kwartaal van 2016 uit op 287.000 euro. Dat is 7.000 euro meer dan een kwartaal eerder. Als deze stijging doorzet, passeert de gemiddelde vraagprijs in Nederland eind dit jaar de grens van 3 ton. Het landelijk beeld van stijgende vraag- en transactieprizen geeft veel consumenten het gevoel om de eigen woning ook voor een flinke prijs in de markt te zetten. In ieder geval vragen ze een prijs die ze ooit zelf voor de woning betaald hebben. Dat kan in enkele regio's goed werken, maar voor het overgrote deel van Nederland geldt dit niet. Veel segmenten kenmerken zich nog steeds als een ruime markt, met veel aanbod in verhouding tot het aantal verkopen. Ook zijn dit gebieden waar woningen lang te koop staan, de prijzen nog niet op het niveau van voor de crisis zijn en de vraag-verkoopprijsverschillen nog groot zijn. Bovendien zijn er grote aantallen woningen die langer dan een jaar in aanbod staan en weinig aandacht van kijkers trekken. Een scherpe vraagprijs bij het in de markt zetten van de woning blijft in veel gebieden in Nederland nog steeds de beste keus.

Woningen korter in aanbod, 43% staat langer dan 1 jaar te koop

Een woningverkoper kan er, gemiddeld gezien, vanuit gaan dat zijn woning 305 dagen in aanbod staat. Deze periode is in een jaar tijd met 13% gedaald, een teken van een verder aantrekkende markt. De daling van de looptijd van het aanbod is bij alle woningtypen en dat al 2,5 jaar. Ondanks dat het aantal te koop staande woningen afneemt en de tijd dat woningen te koop staan gemiddeld genomen daalt, is er altijd nog een grote groep woningen die lange tijd in aanbod staat en moeilijk verkoopbaar is. 43% van de woningen staat langer dan een jaar te koop, bijna één op de vijf woningen zelfs langer dan drie jaar.

Keuze voor kopers daalt in jaar tijd van 11 naar krap 8 woningen

In het afgelopen kwartaal 2016 kon een gemiddelde consument kiezen uit 8 verschillende woningen. Een jaar eerder waren dat er nog 11. Op het dieptepunt van de crisis, enkele jaren geleden, konden potentiële kopers kiezen uit 25 tot 30 woningen. Ook hier geldt weer dat er regio's zijn waar de dynamiek zo groot is dat we kunnen spreken van een oververhitte markt. Aan de andere kant zijn er regio's waar consumenten een ruimere keuze hebben aan woningen. De meest dynamische markten zijn de stad Groningen – daar heeft de gemiddelde koper keuze uit 3 woningen - en de regio Utrecht met keuze uit 3,8 woningen. Maar de oververhitting in de regio's in en om Amsterdam is het grootst. De hoofdstad spant de kroon met een keuze uit gemiddeld 2,5 woningen, terwijl ook Zuid-Kennemerland (o.a. Haarlem), Zaanstreek, Haarlemmermeer en Waterland erg krappe markten zijn. Volgens de NVM is er duidelijk sprake van een uitstroomeffect. Daarbij kiezen kopers de gebieden rond Amsterdam als uitvalsbasis nu de krapte en de prijzen in Amsterdam zelf naar recordhoogten gaan. Overigens zijn deze effecten ook binnen de steden te zien. Waar de vooroorlogse wijken in Amsterdam, Utrecht en Groningen al langere tijd oververhit zijn, laten nu ook de jaren '70- en '80-wijken in deze steden tekenen van oververhitting zien. Deze woningen zijn blijkbaar een goed en betaalbaar alternatief wanneer kopers in de vooroorlogse wijken niet aan bod komen door de grote concurrentie van andere kopers.

Bij nieuwbouw wordt steeds meer ontwikkeld voor de doorstroming

Hoewel er volgens de NVM in het algemeen nog onvoldoende passende nieuwbouwwoningen worden gebouwd, hebben NVM-makelaars op de nieuwbouwmarkt een uitstekend kwartaal geboekt. Het afgelopen kwartaal verkochten NVM-makelaars zo'n 7.100 nieuwbouwwoningen (totale markt: 9.500). We zien wel een afvlakking van de groei. In vergelijking met het 2de kwartaal van vorig jaar - ook een goed kwartaal - is het aantal verkopen met bijna 9% toegenomen. Tussenwoningen werden slechts 3% meer verkocht, vrijstaande woningen maar liefst 39%. De NVM constateert daarbij dat er steeds meer voor de doorstroming wordt ontwikkeld. Bij nieuwbouw is het van belang dat die vraag gestuurd is. Geen eenheidsworst, maar gerichte nieuwbouw voor alle typen consumenten.

Regionale verschillen leiden tot tweedeling woningmarkt

Ondanks het goede kwartaal heeft de NVM de nodige zorgen over de grote regionale verschillen. Als dit zo doorgaat, dreigt er een tweedeling op de koopwoningmarkt. De balans raakt zoek. De regio's waar het goed gaat, gaan steeds beter, terwijl het herstel in de achterblijvende regio's

trager verloopt. Dat is structureel. NVM pleit ervoor dat gemeenten in de 'mindere' regio's beter met elkaar gaan samenwerken en afstemmen, om daarmee nieuwe impulsen te geven aan hun woningmarkt. Dat werkt beter dan dat ieder voor zich probeert de markt weer te stimuleren. Zowel de regio's die 'op kop gaan' als de 'achterblijvers' kampen met hun eigen specifieke problemen. In de regio's die achterlopen, zoals de krimpgebieden, is er een grote groep woningen dat te lang in aanbod blijft staan, vaak langer dan een jaar tot soms meer dan drie jaar. De woningen die in die regio's wél worden verkocht, zijn vaak de woningen die nieuw in aanbod komen en scherp zijn geprijsd. De verkoopprijzen in deze regio's zijn nog niet op een niveau van voor de crisis, zodat grote groepen consumenten nog steeds te maken hebben met restschulden, ofwel 'onder water staan'. Voor deze huishoudens blijft een vraagprijsverlaging moeilijk realiseerbaar. In de koplopersgebieden is sprake van krapte, met een laag woningaanbod. Het aantal verkopen is erg hard gestegen, terwijl het aantal woningen dat in aanbod komt achterblijft. Er is hier zelfs sprake van oververhitting. De prijzen zijn hard gestegen en liggen zelfs hoger dan voor de crisis. Hierdoor komen met name starters in de problemen, zeker omdat zij minder kunnen lenen dan voorheen. Daar komt bij dat hier te weinig nieuwbouwwoningen en vrije sectorhuurwoningen beschikbaar zijn.

Meer kansen en mogelijkheden voor koopstarters nodig

De Loan-To-Value (LTV) limiet voor hypotheeklen wordt in de komende jaren verder verlaagd naar 100%. Het gevolg hiervan is dat starters steeds meer eigen geld moeten meenemen. Een nog verdere verlaging van deze limiet, zoals De Nederlandse Bank bepleit, kan de woningmarkt voor koopstarters al snel volledig onbereikbaar maken. Wat de NVM betreft moeten we eerder kijken naar een versoepeling waar de eisen de afgelopen jaren zijn doorgeschoten. Denk daarbij aan de eis om 100% annuïtair af te lossen. Deze eis verhoogt de woonlasten van starters in de duurste periode van hun leven en levert voor de economie uiteindelijk meer nadelen op dan voordelen in termen van financieel-economische stabiliteit. De risico's van overkreditering kunnen ook voldoende worden beheerst met een annuïtaire aflossings eis van 50%. Daarnaast blijken ook de Loan-to-Income (LTI) normen van het Nibud soms onnodig knellend. Kredietverstrekkers mogen hier alleen gemotiveerd van afwijken en blijken in de praktijk huiverig om maatwerk toe te passen. Vooral starters met studieschulden, die als gevolg van het nieuwe leenstelsel de komende jaren fors op kunnen lopen, ondervinden hier nadeel van. De NVM roept politieke partijen op om bij de vorming van een nieuw kabinet dat er meer maatwerk mogelijk wordt binnen de huidige hypotheek eisen. De banken zijn daar nu huiverig voor. Zonder reëel alternatief op de huurmarkt blijft een laagdrempelige toegang tot de koopwoningmarkt voor deze groep starters van

essentieel belang. Niet alleen beperkingen rond de financiering van een koopwoning spelen de starters parten. Met name in de gewilde stadscentra, waar het woningaanbod laag is en de prijzen relatief hoog, komen starters steeds moeilijker binnen. Dat is een gegeven waar starters in hun wensenpakket helaas rekening mee moeten houden. Wonen in het centrum is voor hen vaak te hoog gegrepen. Mijn advies: probeer het eerst buiten de stadscentra.

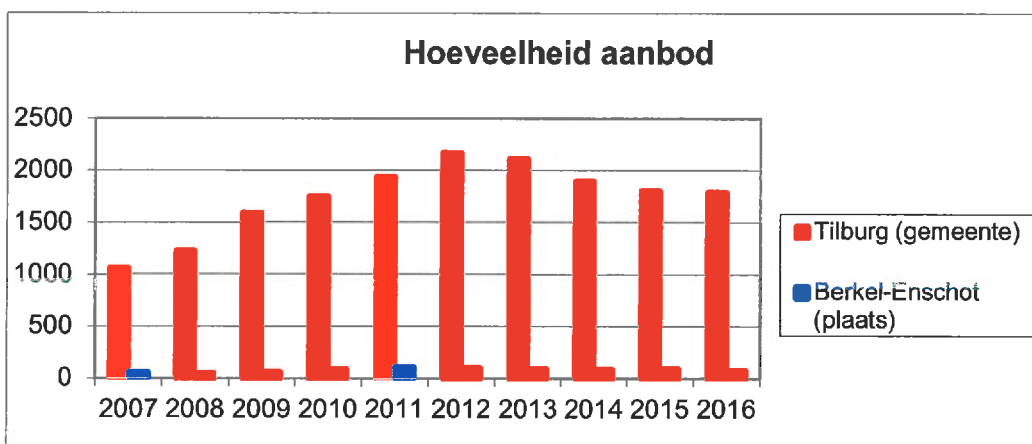
Goed 3de kwartaal verwacht; NVM stelt prognoses voor heel 2016 naar boven bij

De NVM verwacht voor het komende kwartaal een stijging van het aantal transacties met 5 tot 10% vergeleken met het 3de kwartaal van vorig jaar. Ook de woningprijzen gaan ten opzichte van het 3de kwartaal 2015 met ongeveer 5% omhoog. Dit zijn gemiddelden. De verschillen tussen regio's en woningtypen blijven groot en zullen alleen maar groter worden. Voor de rest van 2016 stelt de NVM haar eerdere voorspellingen naar boven bij. Eerder stelde de NVM dat het aantal woningtransacties dit jaar vergeleken met 2015 met 8 tot 10% zouden toenemen, maar nu is de verwachting 10-15% meer transacties. Ook de prijzen ten opzichte van 2015 stijgen dit jaar harder dan eerder voorzien: 5% in plaats van 3 tot 4%. Dit klinkt natuurlijk mooi en aardig, maar ik wil ieders enthousiasme toch enigszins temperen. Het gaat immers om gemiddelden. Daarmee is niet gezegd dat het overal en altijd goed gaat. Net zo goed als de huizenprijzen kunnen stijgen, kunnen ze dalen. We moeten niet weer de fout gaan maken die de crisis mede heeft veroorzaakt, namelijk dat de bomen in de hemel groeien. Ongebreideld kunnen lenen voor een hypotheek zoals vroeger is in mijn ogen geen verstandige weg.



II. De woningmarkt in regio Tilburg en Berkel-Enschot

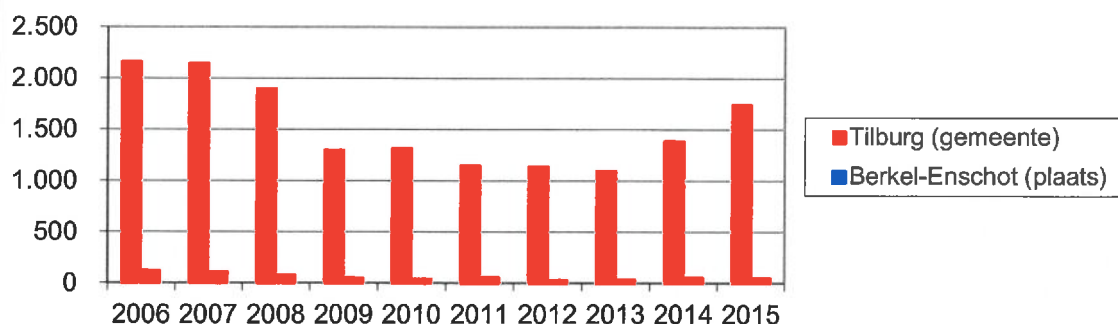
Onderstaand geven wij middels een aantal grafieken inzicht in de marktverhoudingen tussen de gemeente Tilburg en de plaats Berkel-Enschot waarbij we het verloop van de cijfers in beeld brengen over de periode 2005 tot en met 2015. Ten aanzien van het aanbod is een weergave opgenomen van het aanbod per 1 januari van de jaren 2007 tot en met 2016.



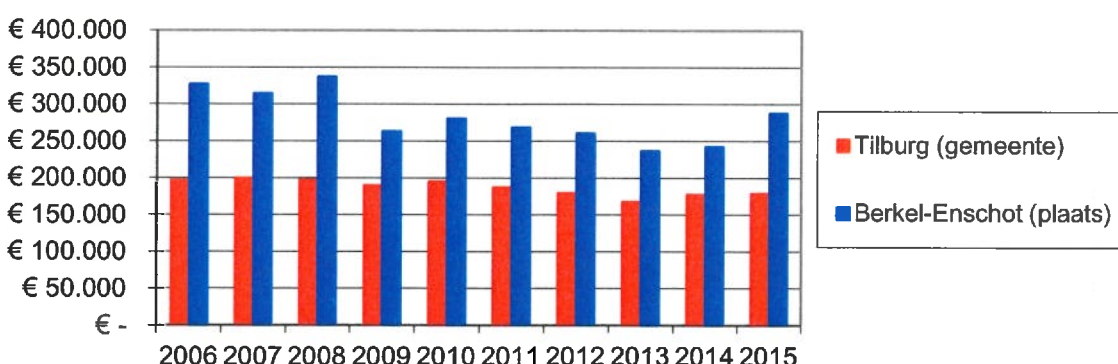
Daar waar het aanbod in Berkel-Enschot in de periode voor de crisis om en nabij de 60 bestaande woningen betrof is dit aanbod vanaf 2009 opgelopen tot een 119 woningen op 1 januari 2011. Sindsdien is het aanbod weer wat gedaald. Op 1 januari 2016 stonden er 90 bestaande woningen via NVM makelaars te koop in Berkel-Enschot, dat is 24% minder dan op 1 januari 2011. In geheel Tilburg zien we het aanbod tot 2012 stijgen. Vanaf 2013 daalt ook in heel Tilburg het aantal te koop staande woningen.

Het totaal aantal transacties van bestaande woningen in de plaats Berkel-Enschot varieert tussen de 34 en 125 woningen op jaarbasis. De piek in het aantal transacties lag in de jaren 2005 tot en met 2007. Daarna is het aantal transacties afgenomen tot 34 in 2012. In 2013 bedroeg het aantal transacties 41 woningen, in 2014 59 woningen en in 2015 totaal 57 woningen. Het herstel van de woningmarkt is dus ook in Berkel-Enschot zichtbaar alleen lijkt de trend in 2015 wel iets af te vlakken. De kentering in het aantal transacties zien we na 2007 ook in geheel Tilburg terug. De daling zet door tot 2013. In 2014 komt het aantal transacties voor het eerst weer hoger uit en in 2015 zet deze stijging goed door.

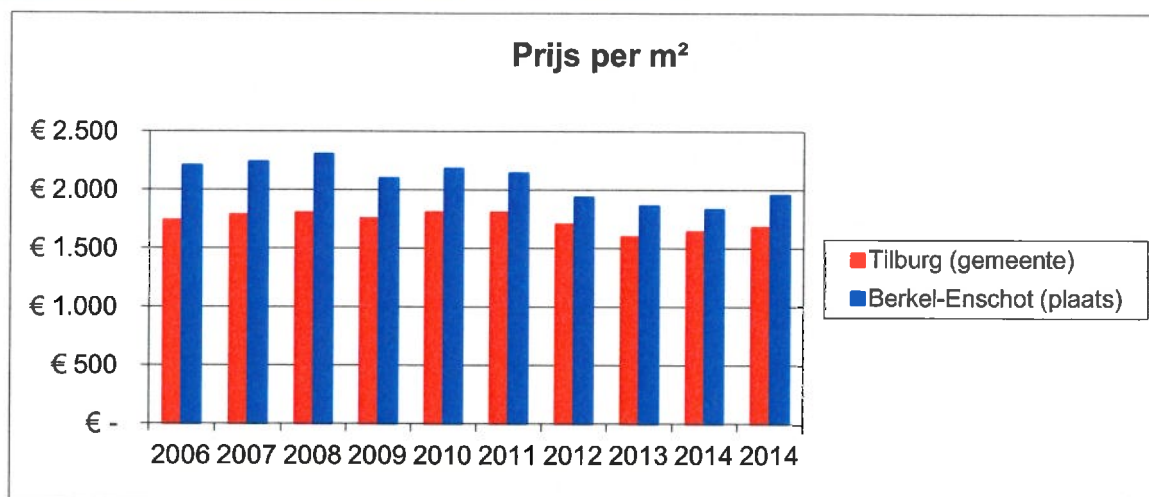
Aantal transacties



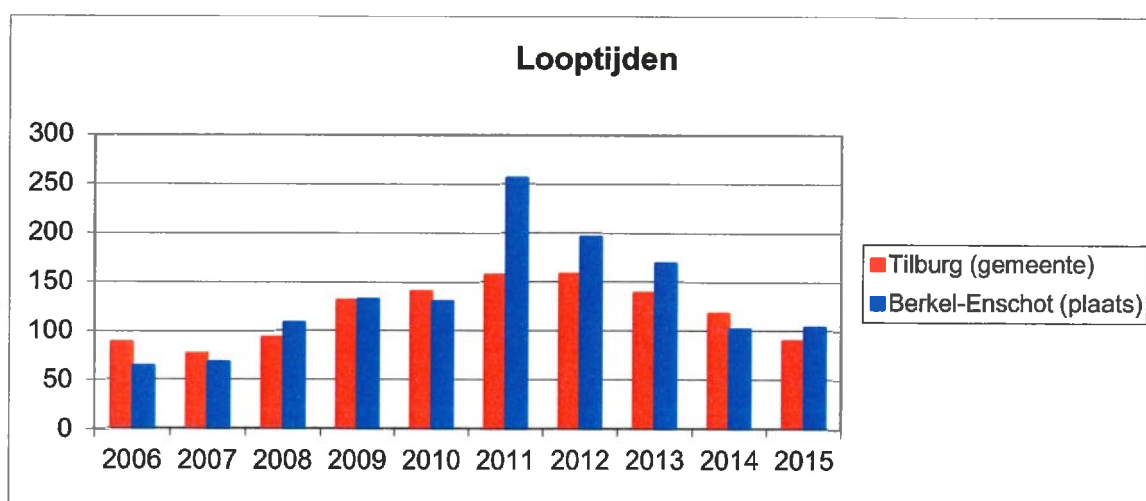
Mediaan transactieprijs



De transactiepreizen liggen in Berkel-Enschot duidelijk hoger dan in de plaats Tilburg. De grote hoeveelheid kleine woningen en appartementen die kenmerkend is voor de woningvoorraad in Tilburg zien we in Berkel-Enschot niet terug. Ook constateren we dat de transactieprijs in de plaats Berkel-Enschot in 2013 29% lager ligt dan in 2008. Sindsdien zijn de prijzen weer aan het stijgen, echter in 2015 lagen de prijzen nog 18% lager dan in 2008. Een minder sterke daling zien we terug in de prijs per m². Als we deze cijfers analyseren zien we dat er sprake is van een daling van ruim 19% van de m² prijs in 2013 ten opzichte van de m² prijs in 2008. Dit verschil was in 2015 nog 5%. Dit komt doordat er aan de onderkant van de markt relatief meer beweging zit dan in de duurdere panden. De m² prijs is in Berkel-Enschot in de jaren 2012 tot 2015 nagenoeg gelijk gebleven. De grafiek op de volgende pagina geeft hier inzicht in.



Als laatste grafiek hebben we onderstaand de looptijden opgenomen van de verkochte woningen. Met andere woorden, hoe lang stond een woning te koop alvorens deze verkocht is. Ook hier zien we de sterke toename tijdens de crisis. Opvallend is de enorme stijging van de looptijd in 2011. Met het verbeteren van de woningmarkt neemt de looptijd van het verkochte aanbod in Berkel-Enschot weer sterk af. Daarmee is de looptijd in 2014 net onder het gemiddelde van heel Tilburg uitgekomen. In 2015 is in Berkel-Enschot de looptijd weer iets toegenomen terwijl de dalende trend in de gemeente Tilburg wel doorzet.



Aanbod Berkel-Enschot 01-09-2016				
Type woning	Vraagprijs		Looptijd	Prijs per m ² GO
	Aantal	Mediaan	Mediaan	Mediaan
Tussenwoning	15	€ 243.429	328	€ 1.986
Hoekwoning	11	€ 269.500	190	€ 2.068
Twee onder één kap	26	€ 344.460	202	€ 2.233
Vrijstaand	36	€ 564.000	326	€ 3.002
Appartement	3	€ 449.500	512	€ 3.016
Totaal	91	€ 409.059	281	€ 2.472

Grijze en cursieve waarden zijn gebaseerd op minder dan 25 waarnemingen.

Bron: nvm.nl

In bovenstaande tabel staat het actuele woningaanbod in Berkel-Enschot weergegeven. Er stonden per 1 september 2016 totaal 91 woningen te koop via NVM-makelaars. Verhoudingsgewijs is er veel aanbod van tweekappers en vrijstaande woningen en maar een zeer beperkt aanbod aan appartementen. Opvallend is ook dat de vrijstaande woningen en de appartementen die worden aangeboden in een behoorlijk duur segment te koop staan. De transactiecijfers van 2014 en 2015 zijn weergegeven in onderstaande tabel.

Transacties NVM Berkel-Enschot 2014 en 2015				
Type woning	Transactieprijs		Looptijd	Prijs per m ² GO
	Aantal	Mediaan	Mediaan	Mediaan
2014				
Tussenwoning	14	€ 198.667	44	€ 1.669
Hoekwoning	10	€ 232.688	35	€ 1.683
Twee onder één kap	28	€ 273.500	185	€ 1.992
Vrijstaand	7	€ 381.667	773	€ 2.117
Appartement	0			
Totaal 2014	59	€ 261.659	196	€ 1.871
2015				
Tussenwoning	9	€ 189.000	44	€ 1.582
Hoekwoning	10	€ 245.750	56	€ 1.875
Twee onder één kap	22	€ 285.160	200	€ 2.006
Vrijstaand	14	€ 477.583	196	€ 2.444
Appartement	2	€ 237.500	56	€ 2.265
Totaal 2015	57	€ 308.652	144	€ 2.018

Grijze en cursieve waarden zijn gebaseerd op minder dan 25 waarnemingen.

Bron: nvm.nl

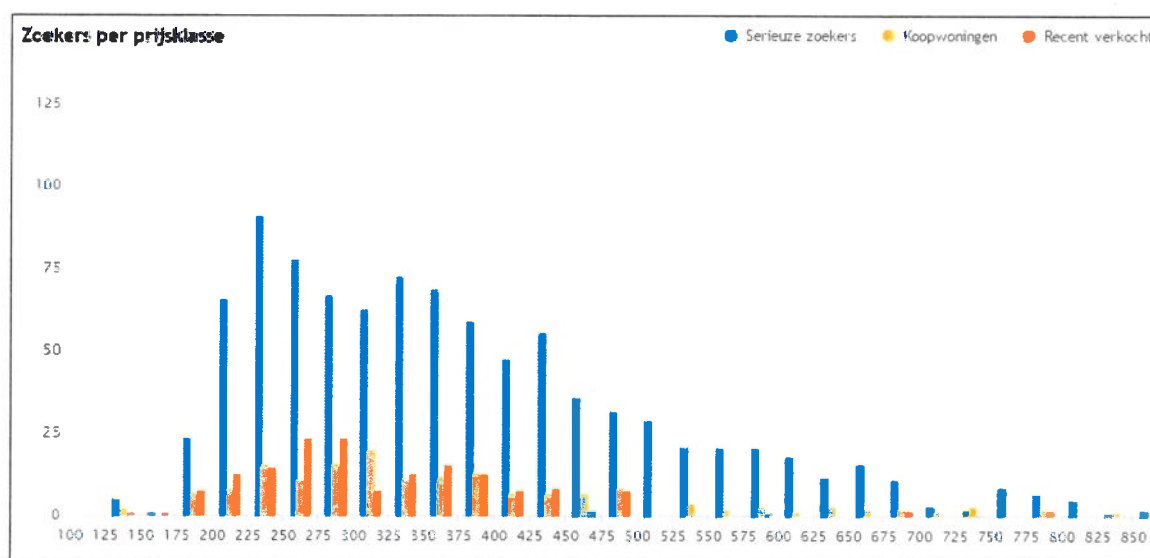
Taxatie: Opbrengsten 'Koningsoord' Berkel-Enschot
Datum: 29 september 2016

Paraaf taxateur:



Als we het grote aanbod (95) afzetten tegen het aantal transacties (57 in 2015) moeten we concluderen dat de woningmarkt in Berkel-Enschot zich nog steeds kenmerkt als een kopersmarkt.

Het beeld van de transacties en het aanbod wordt via de Funda Marktverkenner per prijssegment afgebeeld met daarbij een inzicht in de vraag die zich in de markt manifesteert. Dit inzicht in de vraag is gebaseerd op het zoekgedrag op Funda van de zogenaamde serieuze zoekers. Dit zijn zoekers die regelmatig terugkeren en doorklikken op panden c.q. concreet informatie opvragen. De Funda marktverkenner is een instrument dat afgelopen jaar beschikbaar is gekomen. Er zijn derhalve nog geen conversiecijfers beschikbaar ten aanzien van de serieuze zoekers ten opzichte van het aantal daadwerkelijke kopers. Ook dient er rekening mee gehouden te worden dat de vraag creëert mede door het aanwezige aanbod gecreëerd wordt. We gebruiken deze tool vooral om inzicht te krijgen in de vraagverhoudingen per prijssegment.



Deze vraag manifesteert zich met name in de prijsklasse vanaf € 175.000 tot € 450.000. Wat opvalt is dat het aantal transacties in het afgelopen jaar het huidige aanbod in een aantal prijssegmenten overtreft. Dit is tot € 375.000 in nagenoeg elke prijsklasse het geval.

Het totaal aantal 'serieuze zoekers' voor de plaats Berkel-Enschot bedraagt momenteel 955.

III. Marktomstandigheden volgens Van de Water

De cijfers en trends zoals deze door de NVM landelijk worden waargenomen worden door Van de Water duidelijk herkend in het eigen marktgebied.

Ook de nieuwbouwafdeling van de Van de Water Groep behaalde het afgelopen jaar een flinke stijging van het aantal transacties. De teller kwam in 2015 op 35% meer transacties dan het jaar daarvoor. Deze stijging lijkt zich ook in 2016 door te zetten. De inschrijving op nieuwe projecten overtreft in nagenoeg alle gevallen het aantal beschikbare woningen. Van de Water stuurt actief in zijn rol als adviseur op programmering en woningdifferentiatie binnen de projecten die op de markt gebracht worden. Hierbij wordt het aanbod, voor zo ver mogelijk, optimaal afgestemd op de vraag vanuit de markt. Steeds meer richt deze vraag zich ook weer op de hogere marktsegmenten. Binnen het marktgebied valt op dat met name in Breda en omgeving er een enorm tekort is aan grondgebonden nieuwbouwwoningen.

Ook de positieve ontwikkelingen op de markt voor bestaande woningen is lokaal goed waarneembaar. Deze draagt vervolgens weer bij aan de verbeterde afzet van nieuwbouwprojecten. Een belangrijke stuwende factor is de goede betaalbaarheid. Huizenprijzen zijn al wel licht aan het stijgen maar de hypotheekrente is historisch laag. Daarbij komt dat de leencapaciteit op basis van de Nibud-normen gemiddeld genomen in 2016 iets hoger uitkomt doordat een tweede inkomen zwaarder meetelt dan voorheen. De sterke stijging van het aantal transacties heeft alles te maken met het hernieuwd vertrouwen van de consument in de woningmarkt. Voor de komende periode verwachten wij een verdere verbetering van de woningmarkt.

De vraag naar nieuwbouwwoningen heeft de afgelopen jaren een vlucht genomen. De hoge kwaliteit van de hedendaagse nieuwbouwwoningen spreekt de consument erg aan. Als gevolg van de crisis zijn de nieuwbouwwoningen welke momenteel worden aangeboden, zeer consumentgericht ontwikkeld. De uitdaging voor de komende jaren is om toch vooral de belangen van de consument niet uit het oog te verliezen en te blijven sturen op kwaliteit en woonwensen. De enorme stijging van het aantal vergunningsaanvragen is ons inziens een indicator voor het gegeven dat kwantiteit wellicht weer de boventoon gaat voeren. Dit zijn wij als een mogelijke bedreiging.

Het gebied Koningsoord heeft unieke onderscheidende kwaliteiten. Dit gebied heeft absoluut de potentie voor een kwalitatief hoogwaardig en onderscheidend plan. In de verbeterde markt biedt dit zeker kansen. Gezien de grote aantallen reeds gebouwde nieuwbouwwoningen in Berkel-Enschot is het van belang om met een onderscheidend plan weer nieuwe doelgroepen te bereiken.



IV. De Overhoeken Berkel-Enschot

In de periode 2009-2020 krijgt Berkel-Enschot er in het gebied Overhoeken ongeveer 2.500 woningen bij. De vier deelgebieden van Overhoeken zijn:

- Enschootsebaan;
- Akker-Heikant;
- Hoge Hoek;
- Koningsoord.

Voor de ontwikkeling van de Overhoeken is een stedenbouwkundige visie ontwikkeld. In het stedenbouwkundig plan worden maatschappelijke voorzieningen in de overhoek Koningsoord geconcentreerd. Het bestaande winkelcentrum Eikenbosch verdwijnt en in de plaats daarvan komt er een nieuw winkelcentrum. Daarnaast komen er ongeveer 726 woningen in een dorpse sfeer en maatschappelijke functies zoals een gemeenschapshuis en een bibliotheek. Het klooster Koningsoord wordt het middelpunt van het nieuwe centrum. Onderstaand een afbeelding van het gebied Koningsoord.



Enschotsebaan

In de Overhoek Enschtsebaan is ruimte gereserveerd voor ca. 360 woningen, een 8,2 ha. kleinschalig bedrijventerrein en enkele kantoorvilla's. Ook is een aansluiting op de Burgemeester Bechtweg onderdeel van het plan. Het plan kenmerkt zich door een dorpse sfeer. Er komen vooral vrijstaande woningen en tweekappers, met een beperkt aantal rijwoningen. Alle woningen zijn koopwoningen. In het gebied zijn 30 bouw kavels beschikbaar voor particulieren die zelf een woning willen (laten) bouwen. Ook een nieuw schoolgebouw met peuterspeelzaal, welke inmiddels is gerealiseerd, maakt onderdeel uit van het plan.



De woningbouw in het gebied loopt al vanaf 2009. Onderstaand de stand van zaken van de verschillende deelprojecten in dit gebied.

Echt Enschtsebaan (Enschotsebaan buurtschap noordoost)



In het voorjaar 2009 is door AM Wonen gestart met Echt Enschootsebaan. In 3 fases zijn totaal 53 woningen op de markt gebracht. Het project is relatief goed verlopen. In een periode van circa 2,5 jaar is het plan volledig verkocht. AM heeft hierbij kunnen profiteren van het feit dat ze als eerste op de markt zijn gekomen.

<i>Aantal</i>	:	<i>53 woningen</i>
<i>Grootte</i>	:	<i>433m³ tot 733m³</i>
<i>Koopsommen</i>	:	<i>van € 259.000,- tot € 569.000,- v.o.n.</i>
<i>Status</i>	:	<i>Uitverkocht</i>

Bewust Wonen (Enschootsebaan buurtschap zuidoost)



<i>Aantal:</i>	<i>25 woningen (fase I)</i>
<i>Grootte:</i>	<i>van 499m³ tot 671m³</i>
<i>Kaveloppervlakte:</i>	<i>van 199m² tot 480m²</i>
<i>Koopsommen:</i>	<i>van € 315.000,-- tot € 525.000,-- v.o.n.</i>
<i>Status:</i>	<i>fase I in verkoop en grotendeels gerealiseerd; nog één beschikbaar</i>

Meyer-Van de Ven is in april 2010 gestart met de verkoop van de eerste fase van de door hen te ontwikkelen woningen in buurtschap zuidoost van Enschootsebaan. Het betreft een fase van totaal 25 woningen (twee-onder-één-kap en vrijstaand). Het project is in verschillende deelfases gerealiseerd. Enkele woningen moeten nog gebouwd gaan worden. Op dit moment is nog één perceel beschikbaar.

De Bloemenvallei (Enschootsebaan buurtschap zuidoost)

In een vervolgfase is door Meyer-Van de Ven in mei 2015 gestart met de verkoop van 8 twee onder een kapwoningen in het deelplan 'De Bloemenvallei'.



Aantal:	8 woningen (fase II)
Grootte:	van 469m ³ tot 517m ³
Kaveloppervlakte:	van 223m ² tot 354m ²
Koopsommen:	van € 250.000,-- tot € 287.500,-- v.o.n.
Status:	alles verkocht

Enschotsebaan zuidoost Van Wijnen



Van Wijnen is in buurtschap zuidoost in het eerste kwartaal van 2010 gestart met de verkoop van 24 woningen (twee-onder-één-kap en vrijstaand). De architectuur van deze woningen is gelijk aan die van Meyer-Van de Ven. De woningen zijn echter wel op grotere kavels gelegen.

Door een beperkt aantal verkopen is dit plan deels weer van de markt gehaald. Van Wijnen heeft in dit gebied ook bouw kavels in verkoop. Deze verkoop is redelijk goed verlopen.

De Brink, Enschtsebaan noordwest Van Wijnen



Van Wijnen heeft in buurtschap noordwest in 2011 het plan De Brink op de markt gebracht. Totaal 81 woningen in diverse typen, waarvan er 38 bestemd voor de koopsector. Het betreft 4 vrijstaande woningen, 16 twee-onder-één-kapwoningen, 4 twee-onder-één-kapwoningen (met volledig woonprogramma op de begane grond), 16 vier-onder-één-kapwoningen .

Aantal: 38 woningen
Grootte: van 481m³ tot 637m³
Kaveloppervlakte: van 199m² tot 480m²
Koopsommen: van € 249.000,-- tot ca. € 500.000,-- v.o.n.
Status: in verkoop sinds november 2011, nog enkele woningen beschikbaar

Akker-Heikant

Overhoek Akker-Heikant biedt ruimte aan ongeveer 940 woningen in alle woningcategorieën en reserveringen voor zorg, onderwijs en sport. De realisatie van dit gebied zal voorlopig niet aan bod gaan komen.

Hoge Hoek

De Hoge Hoek ligt verscholen achter de dorpsrand in het platteland. De locatie ligt betrekkelijk geïsoleerd in de omgeving door de aangrenzende spoorlijn alsmede de aangrenzende achterzijden van bestaande bebouwing. De gereserveerde ruimte in de huidige bebouwing wordt gebruikt als aansluiting op de nieuwe buurt. In de Hoge Hoek worden ca. 275 woningen gerealiseerd. De woningen welke op de kaart op de volgende pagina zijn verkaveld zijn grotendeels gerealiseerd en deels nog in aanbod. In de eerste twee fasen (lichtblauw en donkerblauw) zijn inmiddels zo'n 220 woningen gebouwd of in aanbouw. Het deelplan Elegence (rood) is momenteel in verkoop.

Elegence Hoge Hoek

De fase welke momenteel wordt aangeboden is het deelplan Elegence (in verkoop vanaf september 2016).

Aantal: 15 woningen (9 rij-, 4 twee-onder-één-kap- en 2 vrijstaande woningen)
Grootte: van 532m³ tot 949m³
Kaveloppervlakte: van 166m² tot 482m²
Koopsommen: van € 270.000,-- tot € 550.000,-- v.o.n.
Status: onlangs opgestart



Koningsoord

In de Overhoek Koningsoord wordt vanaf 2017 een nieuw dorpscentrum gerealiseerd voor het huidige Berkel-Enschot en de toe te voegen Overhoeken. De Overhoek Koningsoord wordt een multifunctioneel en levendig dorpshart, met ruimte voor winkels en bedrijvigheid, diverse soorten woningen, sociaal-culturele voorzieningen, sport en recreatie.

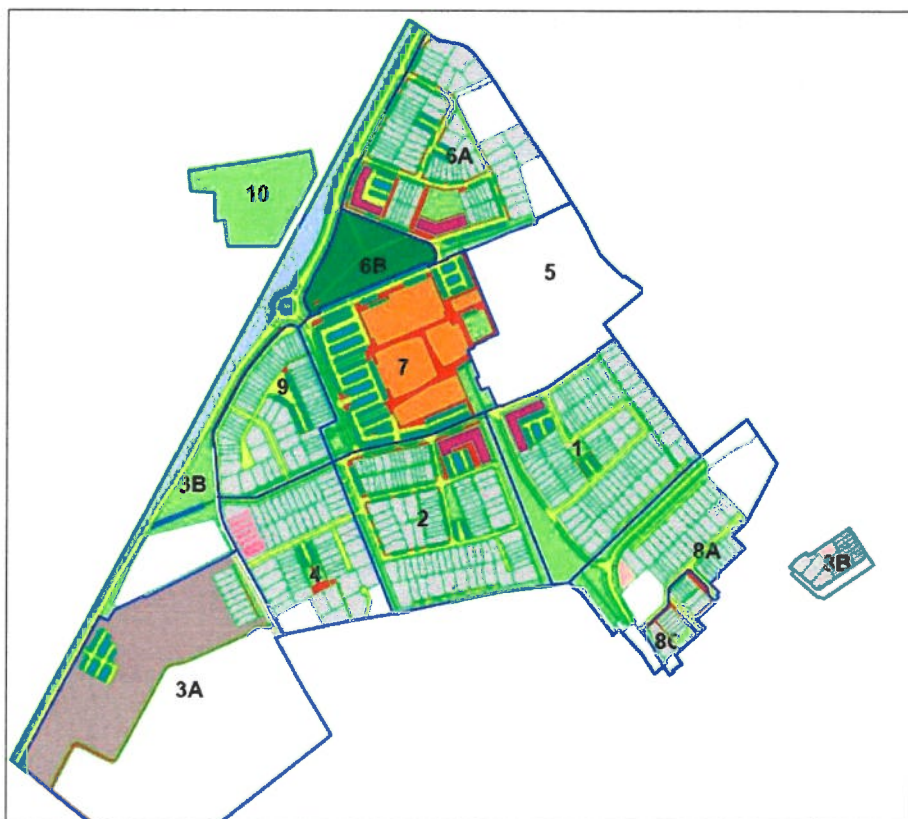
Ten zuiden van het bestaande klooster van de zusters Trappistinnen wordt een nieuw winkelcentrum gebouwd. Totaal komt hier circa 11.000m² commerciële ruimte voor winkels, dienstverlening en horeca . Boven de winkels komen appartementen.

De fantastische omgevingskwaliteit welke gevormd wordt door het karakteristieke kloostergebouw en de 'groene kamers' met de fraaie boomprijen geven de locatie Koningsoord een absolute meerwaarde. De Kloostergebouwen zijn en worden getransformeerd. Deze functies maken geen onderdeel uit van onderhavige taxatie.

Met betrekking tot de architectuur en uitstraling is het de nadrukkelijke wens van de gemeente dat het nieuwe centrum een dorpse sfeer krijgt. De maximale bouwhoogte in het gehele plan is vier verdiepingen. Het nieuwe winkelcentrum krijgt een gevarieerd gevelbeeld, dat bestaat uit allerlei verschillende panden. Voor de woningbouw wordt gezocht naar een gevarieerde en dorpse uitstraling met eigentijdse accenten.

Rond het nieuwe centrum worden circa 726 woningen gebouwd in alle prijsklassen. Ongeveer 63% daarvan zijn grondgebonden eengezinswoningen. Daarnaast zijn appartementen opgenomen in kleinschalige gebouwen in de deelgebieden en boven de winkels. Het programma met de woningaantallen per type zijn weergegeven in de tabellen in hoofdstuk V.

De ligging van de verschillende deelgebieden in het plan is aangegeven op onderstaande afbeelding.



Afbeelding plan Koningsoord met aanduiding deelgebieden.

V. Woningdifferentiatie en waardering woningen Koningsoord

Voordat we de uitgangspunten van de referentiewoningen vaststellen beschrijven we de geplande woningtypes. In de ontwikkeling Koningsoord zijn de onderstaande woningtypes opgenomen:

Programma Woningen Koningsoord Berkel-Enschot		
Woningtype	procentueel	aantal
Appartementen boven WC en in deelgebieden 1 t/m 4 en 6 t/m 8	35,8%	260
Sociale huur boven WC	8,3%	60
Vrije sector koop boven WC	9,1%	66
Sociale huur in deelgebieden	1,7%	12
Middelduur in deelgebieden	8,5%	62
Duur in deelgebieden	8,3%	60
Grondgebonden in de deelgebieden 1 t/m 4 en 6 t/m 8	64,2%	466
Sociale huurwoningen	4,7%	34
Rijwoning (tussen)	17,1%	124
Rijwoning (hoek)	10,5%	76
Semi bungalow/Patiowoningen	4,7%	34
Tweekapper	16,3%	118
Vrijstaande woning	11,0%	80
Totaal	100,0%	726

Ten aanzien van de in het programma opgenomen woningen is door opdrachtgever aangegeven welke uitgangspunten gelden ten aanzien van woningoppervlakte, inhoud en bij grondgebonden woningen ook het kaveloppervlak. Op basis van deze kerngegevens is door ons per variant een opbrengstwaarde gewaardeerd. We gaan bij de waardering uit van onderstaande uitgangspunten:

- Beeldkwaliteit conform het Beeldkwaliteitsplan Koningsoord, herziene versie d.d. 20 januari 2016;
- Verkavelingsopzet conform het voorlopig ontwerp verkaveling d.d. juni 2016;
- Aantallen per woningtype alsmede kaveloppervlakte per woningtype conform opgave opdrachtgever als referentiewoning per type, in het daadwerkelijke plan zal ook per type een nadere differentiatie gerealiseerd moeten worden;
- Woningen met hoogwaardige kwaliteit in uitstraling en architectuur (referentie kwaliteit conform Bedaux de Brouwer Architecten of vergelijkbaar);

- Complete afwerking inclusief keukenopstelling;
- Alle appartementen in de deelgebieden inclusief één eigen parkeervoorziening welke voor de appartementen in de dure sector deels half verdiept worden uitgevoerd, de bewoners van de appartementen boven het winkelcentrum maken gebruik van de openbare parkeergelegenheid bij het winkelcentrum;
- Gefaseerde afzet en realisatie over een periode van 10 tot 12 jaar.

Onze waardering van de opbrengsten van de te bouwen woningen en appartementen in Koningsoord is weergegeven in onderstaande tabellen.

Waardering opbrengst appartementen deelgebieden 1 t/m 4 en 6 t/m 8 Koningsoord Berkel-Enschot					
Omschrijving	GO NEN 2580	Gemiddeld perceel	Gemiddelde koopsom v.o.n.	Aantal	Totale opbrengst
sociale huur boven WC	71 m ²	n.v.t.	€ 175.000	60	€ 10.500.000
vrije sector koop boven WC	85 m ²	n.v.t.	€ 205.000	53	€ 10.865.000
vrije sector koop boven WC	100 m ²	n.v.t.	€ 245.000	13	€ 3.185.000
sociale huur deelgebieden	71 m ²	n.v.t.	€ 177.500	12	€ 2.130.000
middelduur deelgebieden	95 m ²	n.v.t.	€ 250.000	62	€ 15.500.000
duur deelgebieden	120 m ²	n.v.t.	€ 325.000	60	€ 19.500.000
Totaal:				260	€ 61.680.000

Waardering opbrengst woningen deelgebieden 1 t/m 4 en 6 t/m 8 Koningsoord Berkel-Enschot					
Omschrijving	Inhoud NEN 2580*	Gemiddeld perceel	Gemiddelde koopsom v.o.n.	Aantal	Totale opbrengst
sociale huurwoningen	350 m ³	120 m ²	€ 185.000	34	€ 6.290.000
rijwoning (tussen)	425 m ³	160 m ²	€ 235.000	124	€ 29.140.000
rijwoning (hoek)	445 m ³	225 m ²	€ 260.000	76	€ 19.760.000
semi bungalow/Patiowoning	460 m ³	240 m ²	€ 295.000	34	€ 10.030.000
tweekapper klein	580 m ³	240 m ²	€ 335.000	38	€ 12.730.000
tweekapper groot	610 m ³	280 m ²	€ 365.000	80	€ 29.200.000
vrijstaand klein	675 m ³	405 m ²	€ 435.000	39	€ 16.965.000
vrijstaand groot	700 m ³	510 m ²	€ 495.000	41	€ 20.295.000
Totaal:				466	€ 144.410.000

*) Inhoud bij tweekappers en vrijstaand inclusief garage



VI. Waardering commerciële en maatschappelijke voorzieningen

In de Koningsoord, Berkel-Enschot, wordt een nieuw dorpscentrum gerealiseerd. De Koningsoord wordt een multifunctioneel en levendig dorpshart, met ruimte voor winkels, bedrijvigheid, diverse soorten woningen, sociaal-culturele voorzieningen, sport en recreatie. Binnen de ontwikkeling van het plan is in deelgebied 7 circa 11.000m² (bvo) commerciële ruimte ingepland voor winkels, horeca en dienstverlening. Daarmee wordt door de ontwikkelaar gestreefd naar een hoog voorzieningenniveau van het gebied. De locatie van het nieuw te bouwen winkelcentrum is goed te noemen. Door nieuwbouwprojecten in de nabije omgeving neemt het verzorgingsgebied toe.

De winkels die nu gehuisvest zijn in het bestaande winkelcentrum Eikenbosch zullen verhuizen naar het nieuwe winkelcentrum. Voor het optimaal invullen van het nieuwe winkelcentrum is het van belang dat Eikenbosch verdwijnt. Op deze manier wordt versnippering tegengegaan. Daarnaast is het realiseren van voldoende parkeervoorzieningen belangrijk voor het aantrekken van winkelend publiek en het daarmee maximaliseren van de omzet van de winkeliers.

Naast deze commerciële voorzieningen worden nog een aantal maatschappelijke voorzieningen opgenomen in het Kloostergebouw. Deze functies zijn geen onderdeel van onderhavige waardering.

Nederlandse winkelmarkt

Algemeen

Ondanks het faillissement van verschillende landelijke detailhandelsketens is het de Nederlandse winkelmarkt in 2015 duidelijk beter vergaan dan in voorgaande jaren. Onder invloed van een verbeterd consumentenvertrouwen en toegenomen consumentenbestedingen steeg de opname van winkelruimte met ruim 20%, terwijl het aanbod van te huur en te koop staande winkelruimte met slechts 0,7% omhoog ging. Dit is de laagste stijging sinds jaren. Wat hierbij ook meespeelde, was dat de winkelvoorraad iets afnam. In totaal werd er in 2015 ruim 1 miljoen vierkante meter winkelruimte opgenomen. Er werden niet alleen meer vierkante meters verhuurd en verkocht, ook het aantal transacties lag hoger dan in 2014. De meeste grote steden van ons land profiteerden van de toegenomen vraag en zagen het aanbod dalen. Op de beleggingsmarkt was het beeld eveneens positief. In 2015 werd voor een recordbedrag in Nederlands winkelvastgoed geïnvesteerd. Het beleggingsvolume bedroeg bijna 2,5 miljard euro, ruim 75% meer dan in 2014.

Ondanks deze positieve ontwikkelingen was er geen sprake van algeheel herstel. Het structurele aanbod nam in 2015 verder toe en ook lieten de huur- en verkoopprijzen van winkelruimte in het algemeen een verdere daling zien. Daarnaast duurde het ten opzichte van voorgaande jaren langer voordat een nieuwe gebruiker werd gevonden. Onzekerheid over de invulling van de vestigingen van het failliete V&D, het nog broze consumentenvertrouwen en de verdere groei van de verkoop via internet maken dat de Nederlandse winkelmarkt ook in 2016 onder druk zal blijven staan. NVM Business verwacht dat met name de kleine en middelgrote steden geconfronteerd zullen worden met toenemende leegstand.

Opname omhoog

De totale opname van winkelruimte kwam in 2015 uit op ruim 1 miljoen vierkante meter, 20% meer dan in 2014. Dat er meer meters werden verkocht en verhuurd, werd voor een belangrijk deel veroorzaakt door het feit dat de gemiddelde transactieomvang toenam. Waar in 2014 een transactie gemiddeld 225 m² besloeg, was dit in 2015 iets meer dan 260 m². Daarnaast speelde mee dat door de lage rente en een ruimhartiger financieerbeleid van banken het aantal kooptransacties in 2015 een kwart hoger uitviel dan in het jaar ervoor. Circa 12% van de winkeltransacties betrof een kooptransactie, het hoogste percentage sinds 2008. Uitgaande van de cijfers van NVM Business vonden er in 2015 in totaal circa 3.850 winkeltransacties plaats; een stijging van 4% ten opzichte van 2014. In tegenstelling tot het aantal kooptransacties was het aantal huurtransacties vrijwel gelijk aan dat van 2014. Net als in voorgaande jaren werd de opname op de winkelmarkt gedomineerd door kleding- en modezaken. Deze branche was goed voor circa 30% van de winkelopname. Internationale modeketens als Primark en H&M waren hierbij verantwoordelijk voor de grootste transacties.

Sterke vraag grote steden

In verreweg de meeste grote steden lag de vraag naar winkelruimte beduidend hoger dan in 2014. De vraag was het grootst in Amsterdam, waar de opname bovendien ruim 50% steeg. Als een van de weinige grote steden bleef in Arnhem de vraag juist achter bij het voorgaande jaar. Niet alleen vonden er in Arnhem minder transacties plaats, de transacties die er plaatsvonden hadden in het algemeen betrekking op kleinere winkelruimten. Ook in Zwolle en Apeldoorn lag de opname beduidend lager dan in het voorgaande jaar. De kleine en middelgrote steden vertoonden een wisselend beeld.

Aanbod gestabiliseerd

De toegenomen vraag naar winkelruimte had een positieve uitwerking op de ontwikkeling van het aanbod. Het aanbod van winkelruimte bleef voor het eerst in jaren nagenoeg stabiel. Ultimo 2015 stond in totaal circa 2,49 miljoen vierkante meter winkelruimte in aanbod tegen 2,47 miljoen eind 2014; een stijging van slechts 0,7%. Vorig jaar steeg het aanbod nog met bijna 10%. In aantal winkels gemeten was in 2015 zelfs sprake van een lichte daling van het aanbod. Werden er volgens de cijfers van NVM Business eind 2014 nog circa 7.600 winkels te koop of te huur aangeboden, eind 2015 bedroeg het aanbod ongeveer 7.400 winkels, een daling van 2,5%. In de meeste grote steden van ons land ging het aanbod omlaag. Opvallend was de sterke afname van het aanbod in Breda. Het beschikbare metrage winkelruimte daalde hier ten opzichte van een jaar geleden met 25%. Door het schrappen van het nieuwbouwplan Achter de Lange Stallen (circa 19.000 m² winkelruimte) kozen de partijen die in afwachting waren van dit plan voor de bestaande voorraad, wat positief uitpakte voor het bestaande aanbod. In Almere, Tilburg, Eindhoven en Maastricht ging het aanbod evenwel omhoog. Dit had vooral te maken met het feit dat er een aantal grote winkelruimten buiten de stadscentra op de markt kwam. Het ging hierbij voornamelijk om perifere en grootschalige detailhandelsvestigingen. Met uitzondering van Almere bleef het aanbod in de stadscentra stabiel.

Structurele aanbod verder toegenomen

Ondanks dat het aanbod in 2015 nauwelijks veranderde, nam het structurele aanbod van winkelruimte in 2015 verder toe. Het metrage winkelruimte dat langer dan 3 jaar werd aangeboden, steeg met 6% tot 430.000 vierkante meter. Waar eind 2014 nog 14% van het aanbod als structureel kon worden aangemerkt, is dit percentage in 2015 gestegen tot 16% van het aanbod. Net als in voorgaande jaren kampten met name Drenthe, Friesland en Zeeland met een hoog structureel aanbod. Met name kleine gemeenten buiten de Randstad kampten met langdurige leegstand van winkelruimte. Grote steden hadden dankzij een grotere marktdynamiek verhoudingsgewijs minder last van langdurig leegstaande winkelpanden, al gold dit niet voor alle grote steden. In Leeuwarden en Enschede stond ruim een kwart van de beschikbare winkels langer dan 3 jaar leeg.

Huurprijzen

Net als in het voorgaande jaar stonden de huurprijzen van winkelruimte onder druk en lieten deze in zijn algemeenheid een daling zien. Uit cijfers van NVM Business komt naar voren dat de huurprijzen in 2015 over het geheel genomen circa 3% lager lagen dan in het jaar ervoor. Het

verschil tussen de laatste vraagprijs en de gerealiseerde transactieprijs bleef echter nagenoeg gelijk. In 2015 bedroeg de mediane huurprijs € 144 per m² tegen € 149 in 2014. Daarmee daalden de prijzen sterker dan in het voorgaande jaar. De topwinkelstraten in de meeste grote steden wisten zich echter aan deze daling te onttrekken, maar ook hier stonden in het B- en C-segment de prijzen veelal onder druk. Een veelgehoorde klacht op de winkelmarkt is dat de huren te hoog zouden zijn. Hoewel de transactiepreisen in 2015 in de regel naar beneden gingen, blijkt uit cijfers van NVM Business dat de gemiddelde vraagprijs in 2015 opvallend genoeg iets omhoogging. Deze ontwikkeling stond haaks op de trend dat winkeliers en winkelketens in 2015 via heronderhandeling met de pandeigenaren veelvuldig om huurverlagingen vroegen. Doordat in 2014 en 2015 veel winkels failliet gingen en verhuurders bang waren hun huurder te verliezen, zagen veel pandeigenaren zich genoodzaakt akkoord te gaan met een huurverlaging, wat in sommige gevallen kon oplopen tot een huurverlaging van 30%.

Beleggingsvolume hoger

Door de lage rente en de ruimere beschikbaarheid van kapitaal werd er in 2015 voor een recordbedrag in Nederlands winkelvastgoed geïnvesteerd. Het beleggingsvolume bedroeg bijna 2,5 miljard euro, ruim 75% meer dan in 2014. De stijging kwam vooral doordat een aantal grote winkelportefeuilles werd overgenomen door buitenlandse beleggers. Zo nam het Duitse PATRIZIA een portefeuille bestaande uit 100 winkels over voor circa 294 miljoen euro. Het merendeel van de winkels betrof A-locaties. Een andere grote transactie betrof de verkoop van de gehele Nederlandse winkelportefeuille van Delta Lloyd Vastgoed aan een fonds van het Britse Tristan Capital Partners. De portefeuille bestond uit 15 winkelcentra en -panden en wisselde voor 273 miljoen euro van eigenaar. Ten opzichte van voorgaande jaren konden ook supermarkten op goede belangstelling van beleggers rekenen, waarbij moet worden opgemerkt dat het uitsluitend Nederlandse partijen waren die vraag uitoefenden. Door haar relatief kleine investeringsvolume is deze vastgoedcategorie voor buitenlandse beleggers niet interessant.

Bruto-aanvangsrendementen naar beneden

Doordat veel eigenaren de aanvangsrendementen niet wilden prijsgeven, was het lastig een goed beeld te krijgen van de prijsontwikkeling van verhuurd winkelvastgoed. Uitgaande van de cijfers van NVM Business lagen de bruto-aanvangsrendementen op eenzelfde niveau als in 2014, maar hierbij dient te worden opgemerkt dat het een beperkt aantal transacties betreft en het voor het merendeel gaat om winkels buiten de kernwinkelgebieden. Het brutoaanvangsrendement voor dit type objecten kwam in 2015 uit op gemiddeld 11%.

Ontwikkelingen

De fysieke winkelmarkt ondergaat momenteel veel veranderingen door de economische ontwikkelingen en het toenemende aantal online webshops. Het aantal consumenten dat online aankopen doet is al jaren stijgende. De vraag rijst of er nog toekomst is voor fysieke winkels. Toch wordt nog steeds een groot deel van alle producten in fysieke winkels gekocht. Dit komt door de behoefte van consumenten om te kunnen winkelen als vrijetijdsbesteding en daarnaast is er de behoefte om producten aan te kunnen raken en uit te kunnen proberen. Het gemak van online aankopen uit zich in het eenvoudig kunnen vergelijken van producten en prijzen. Daarnaast is het thuisbezorgen vaak een doorslaggevende reden om een product online aan te schaffen.

Consumenten doen tegenwoordig online veelal een eerste oriëntatie, maar fysiek winkelen blijft voor consumenten vooral een vrijetijdsbesteding. Beleving en ervaring spelen hierdoor een steeds belangrijkere rol. De aanwezigheid van voldoende horecagelegenheden in het winkelgebied wordt dan ook steeds belangrijker. Daarnaast zijn technische ontwikkelingen van belang om de fysieke winkels interessant te houden voor consumenten. Zij zien winkelen als een dagje uit. Naast de winkels zelf dienen andere voorzieningen te worden geboden om klanten naar de winkels te kunnen blijven trekken. Naast een aantrekkelijk winkelgebied en voldoende horecagelegenheden is goede bereikbaarheid van belang. Te hoge parkeertarieven in de binnenstad kunnen consumenten afschrikken. De vraag is echter of goedkoper of zelfs gratis parkeren het fysiek winkelen dusdanig interessanter maakt voor consumenten dat omzetstijgingen worden gerealiseerd.

Waardering commerciële voorzieningen

Huurprijs/ Bruto aanvangsrendement winkels Koningsoord

Wij achten op onderhavige locatie een huurprijsniveau voor de kleinere winkels tot circa 100m² van € 220,-- per vierkante meter (vvo) per jaar marktconform. Voor winkels vanaf 100m² tot 250m² achten wij € 200,-- per vierkante (vvo) meter per jaar marktconform en voor de grotere winkels vanaf 250m² € 180,-- per vierkante meter per jaar. Hierbij hanteren wij m²-prijzen op basis van unitgrootte welke als gemiddelden voor het gehele winkelcentrum gehanteerd kunnen worden. Indien units worden ingevuld met dienstverlening of horeca dan zal dit om gering metrages gaan. Daarbij achten wij een huurprijsniveau van € 150,- per vierkante meter (vvo) voor dienstverlening en tussen de € 175,- en € 200,- per vierkante meter (vvo) voor horeca per jaar

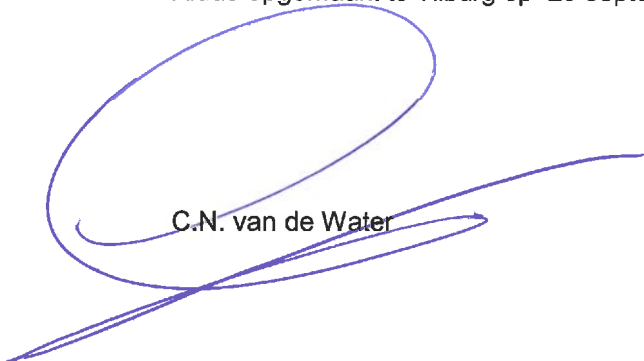
marktconform. Wij achten op onderhavige locatie bruto aanvangs-rendementen van circa 8,50% reëel, dit is exclusief incentives. Wij verwachten overigens dat er in dit project slechts in geringe mate sprake zal zijn van incentives (2 of 3 maanden huurvrij).

Huurprijs/ bruto aanvangsrendement supermarkten Koningsoord

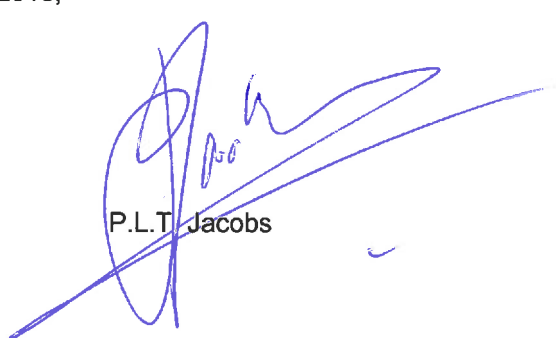
Naast zaken als de verkoopoppervlakte wordt de hoogte van de huurprijs ook bepaald door de geografische ligging en de winkelformule welke zich in de betreffende ruimte zal vestigen. Wij achten op onderhavige locatie een huurprijsniveau tussen de € 140,-- en € 160,-- per vierkante meter (vvo), per jaar marktconform.

Bruto aanvangsrendementen zijn afhankelijk van een aantal aspecten van het onroerend goed. Hierbij gaat het bijvoorbeeld om locatie en afwerking, maar ook voorwaarden in eventueel lopende huurcontracten. Wij achten op onderhavige locatie bruto aanvangsrendementen van circa 7,0% tot 7,5% reëel, dit is exclusief incentives. Ook bij de verhuur van supermarkten in onderhavige locatie verwachten wij dat er slechts in geringe mate sprake zal zijn van incentives.

Aldus opgemaakt te Tilburg op 29 september 2016,



C.N. van de Water



P.L.T. Jacobs

MEMO

Aan: Heijmans, Christa Ippel
Van: Stec groep, Erik de Leve en Jan Paul Stouten
Datum: 3 oktober 2016
Onderwerp: Vastgoed- en grondwaarde programma Koningsoord, concept

Inleiding

U bent bezig met de ontwikkeling van het plan Koningsoord in Tilburg, een combinatie van winkels met woningen. Ten behoeve van uw plannen wenst u een onderbouwing van de grondwaarde van het programma. We gaan hierbij uit van de door u en uw adviseur Van de Water aangeleverde informatie over VON-prijzen, huren en bruto aanvangsrendementen voor de winkels en oppervlakten voor zowel woningen als winkels. In deze memo leest u de onderbouwing van de grondwaarde van het totale programma.

Conclusies

De grondwaarde van het totale programma bedraagt € 57,3. De 726 woningen hebben een grondwaarde van € 45,7 miljoen. € 35 miljoen voor de 466 eengezinswoningen (inclusief 34 sociale huurwoningen) en € 10,8 miljoen voor de 260 appartementen (inclusief 72 sociale huur appartementen). De circa 11.000 m² bvo aan winkeloppervlak heeft een grondwaarde van € 11,6 miljoen.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van het programma en de bijbehorende grondwaarden.

Tabel 1: Overzicht programma en grondwaarde

	Aantal woningen/m ² bvo	Residuele grondwaarde (x miljoen)
Eengezinswoningen markt	432	€ 34,2
Eengezinswoningen sociaal	34	€ 0,5
Appartementen markt	188	€ 9,1
Appartementen sociaal	72	€ 0,8
Totaal woningen	726	€ 44,7
Winkels	11.300 m ² bvo	€ 11,6
Totale grondwaarde		€ 56,3

Uitgangspunten

Woningbouwprogramma

Een overzicht van het woningbouwprogramma en de vastgoedexploitatie per type woning staat opgenomen in onderstaande tabel.

Tabel 2: Programma en vastgoedexploitatie woningbouw

Type woning	Aantal	m ² Gbo	m ² Bvo	VON	Stiko incl. parkeren	Grondwaarde incl. parkeren
Tussenwoning	124	115 m ²	155 m ²	€ 235.000	€ 143.000	€ 51.000
Hoekwoning	76	115 m ²	165 m ²	€ 260.000	€ 152.000	€ 63.000
Semi bungalow/patio	34	125 m ²	135 m ²	€ 295.000	€ 203.000	€ 41.000
2 [^] 1 Kap klein	38	135 m ²	190 m ²	€ 335.000	€ 199.000	€ 78.000
2 [^] 1 Kap groot	80	150 m ²	200 m ²	€ 365.000	€ 210.000	€ 92.000
Vrijstaand klein	39	160 m ²	220 m ²	€ 435.000	€ 237.000	€ 123.000
Vrijstaand groot	41	170 m ²	230 m ²	€ 495.000	€ 247.000	€ 162.000
Sociale huur	34	95 m ²	130 m ²			€ 15.000
App. soc. huur op wc + pp maaiveld	60	71 m ²	96 m ²	€ 175.000	€ 115.000	€ 11.250
App. koop op wc + pp maaiveld	53	85 m ²	120 m ²	€ 205.000	€ 144.000	€ 26.000
App. duur koop op wc + pp maaiveld	13	100 m ²	140 m ²	€ 245.000	€ 168.000	€ 35.000
App. soc. huur dg + pp maaiveld	12	71 m ²	96 m ²			€ 11.250
App. middel duur in deelgebieden + pp maaiveld	62	95 m ²	125 m ²	€ 250.000	€ 150.000	€ 57.000
App. duur in dg + pp half verdiept	60	120 m ²	160 m ²	€ 325.000	€ 205.000	€ 64.000
Totaal	726					

Bron: Stec Groep 2016. Bedragen marktoningen afgerond op duizendtallen.

Als bronnen zijn onder meer gehanteerd:

- Programma Woningen Koningsoord Berkel-Enschot obv stedenbouwkundig plan incl. sociaal, 29-09-2016, Heijmans
- Branchering winkelcentrum, 13-09-2016, Heijmans
- Taxatierapport Opbrengsten 'Koningsoord' Berkel-Enschot, 10-03-2016, Van de Water
- Waardering taxatie woningen en appartementen Koningsoord, 29-09-2016 Van de Water
- Bouwkostenkompas, 2016
- Kader Grondprijzen 2016, gemeente Tilburg

Op basis van bovenstaande gegevens is door Stec per type woning en type commerciële voorziening de residuele grondwaarde bepaald. Deze is bepaald door bij de woningen van de VON-prijs exclusief BTW de totale stichtingskosten inclusief kosten voor parkeren, maar exclusief BTW, af te trekken. Wat resulteert is de residuele grondwaarde exclusief BTW. Voor de sociale huurwoningen zijn de voor de gemeente Tilburg geldende grondprijzen voor sociale-goedkope woningen gehanteerd. Voor de sociale appartementen is hierbij een stapelingsfactor van 0,75 gehanteerd, dit betekent dat deze appartementen gemiddeld tot 4 lagen worden gerealiseerd. Dit kan uiteraard nog wijzigen naar aanleiding van het definitief ontwerp, en zal dan worden aangepast conform het gemeentelijke grondprijzbeleid.

Voor de commerciële voorzieningen worden de totale stichtingskosten exclusief BTW afgetrokken van de beleggerswaarde van het object. Deze wordt bepaald door de jaarhuur van het object te delen door het bruto aanvangsrendement. Wat resulteert is de residuele grondwaarde exclusief BTW.

Commerciële voorzieningen

Onderstaande tabel toont het overzicht van het commerciële programma.

Tabel 3: Programma en vastgoedexploitatie commerciële voorzieningen

Type	m² Bvo	m² Vvo	Huurprijs/m²	BAR	Beleggingswaarde	Stiko	Grondwaarde
<100m²	791 m²	732 m²	€ 220	8,5%	€ 1.894.000	€ 854.000	€ 1.039.000
100-250m²	3.359 m²	3.107 m²	€ 200	8,5%	€ 7.311.000	€ 3.628.000	€ 3.683.000
>250m²	1.255 m²	1.161 m²	€ 180	8,5%	€ 2.458.000	€ 1.355.000	€ 1.103.000
Supermarkt	5.400 m²	4.995 m²	€ 150	7,25%	€ 10.334.000	€ 4.698.000	€ 5.636.000
Horeca	244 m²	226 m²	€ 188	8,5%	€ 499.000	€ 264.000	€ 236.000
Dienstverlening	60 m²	56 m²	€ 150	8,5%	€ 98.000	€ 65.000	€ 33.000
Om niet*	122 m²					€ 132.000	-€ 132.000
Totaal	11.231 m²	10.276 m²			€ 22.594.000	€ 10.995.000	€ 11.599.000

Bron: Stec Groep 2016. Bedragen afgerond op duizendtallen.*Alle expeditieruimtes en vluchtwegen zijn opgenomen als gebouwd en meegenomen in de betreffende grootteklasse van de hoofdgebruiker. Alles 'om niet' betreft containerruime en technische ruimte.