

Profiel²



Twee Metrum-ers vertellen over ons bureau, hun vakgebied en hun samenwerking in projecten.

Drs. Maikel de Laet, MSRE (35), Teamleider Vastgoed

Over Metrum:

“Zo'n tien jaar geleden was ik op zoek naar werk bij een middelgroot commercieel bureau in de gebiedsontwikkeling. Metrum sprak me direct aan, vanwege de diversiteit in opdrachten, zelfstandigheid en laagdrempeligheid naar klanten. Ik ging aan de slag bij een van de rechtsvoorgangers van Metrum. Inmiddels is Metrum groter, professioneler en zakelijker geworden. Toch hebben we die waarden altijd weten vast te houden.”

Over zijn vakgebied:

“In mijn periode bij Metrum heb ik veel zien veranderen. Zo is de markt door de vele complexe binnenstedelijke ontwikkelingen en multifunctionele accommodaties om meer vastgoedspecialistische kennis gaan vragen. Om op deze vraag naar meer kennis in te spelen, hebben we dit jaar ons nieuwe Team Vastgoed opgericht.”

Over Rianne:

“Rianne en ik werken samen aan het Dorpshart in Duivendrecht. Rianne is open, vriendelijk, oprecht en inhoudelijk sterk. Ze ontwikkelt zich snel. Heel prettig dus om mee samen te werken. Haar persoonlijkheid herinnert me eraan om ondanks mijn drukke agenda even stil te staan bij bepaalde zaken.”

Drs. Rianne van den Heuvel (25), Plan-/vastgoedeconoom

Over Metrum:

“Tijdens mijn studie heb ik bij een makelaar gewerkt en heb ik stage gelopen bij een ontwikkelaar. Daar kwam ik in contact met planeconomie en raakte ik geïnteresseerd in dit vakgebied. Inmiddels werk ik twee jaar bij Metrum: een dynamisch kantoor met leuke collega's. Je kunt hier snel veel leren, dankzij de diversiteit van de opdrachten en de grote mate van vrijheid en verantwoordelijkheid. In korte tijd ben ik hierdoor als adviseur gegroeid, inhoudelijk en persoonlijk.”

Over haar vakgebied:

“Ik heb altijd een interesse gehad in vastgoed en gebiedsontwikkelingen. Hiermee creëren we plekken in Nederland waar mensen gaan wonen, werken en beleven. Ook bepalen onze projecten voor tientallen jaren het uiterlijk van een stukje Nederland. Door de complexiteit en dynamiek van de projecten is geen dag op het werk hetzelfde. Als planeconoom maak ik deel uit van een hecht team dat de successen viert én er voor elkaar is als het een keer tegen zit.”

Over Maikel:

“Maikel is mijn teamleider in het nieuwe vastgoedteam. Hij is ambitieus en straalt enthousiasme uit voor ons vak. Dat werkt aanstekelijk: ons team werkt bevolgen aan het ontwikkelen van nieuwe diensten. Hij heeft ook een oprechte interesse in mensen. Dat maakt hem een hele goede adviseur. Ik leer van hem om te denken vanuit de wensen van de klant.” ◀

Nieuwe opdrachten

- Nyrstar Budel BV: businessplan voor de ontwikkeling van het Duurzaam Industriepark Cranendonck (DIC).
- Gemeente Cuijk: exploitatieplan voor het bedrijventerrein Laarakker en de herziening van 10 grondexploitaties in het kader van de 'beleidsanalyse grondexploitaties'.
- Gemeente Leudal: advies over de organisatie en positionering van het onderdeel 'grondzaken' binnen de gemeentelijke organisatie.
- Zeestad Beheer BV (een samenwerkingsverband tussen gemeente Den Helder en provincie Noord-Holland): planeconomische ondersteuning bij diverse herontwikkelingen in Den Helder.
- Maastricht Aachen Airport: toets op de eenheidsprijzen van de aanbidding voor het bouw- en woonrijpmaken van het Businesspark Maastricht Aachen Airport.
- Gemeente Baarn: procesmanagement voor het opstellen van een visie en ontwikkelingsstrategie voor de herontwikkeling van het centrumgebied Baarn.
- Ontwikkelingsmaatschappij Vroondaal: financieel-economische planbegeleiding en planning woningbouwproject Vroondaal.
- Gemeente Maasbree: inzet van een projectleider voor diverse projecten binnen de gemeente.
- Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam: advisering over de organisatie, taken, positionering en omvang van de afdeling Werkencoördinatie.
- Provincie Limburg: planeconomische begeleiding van de NV Greenport en het begeleiden van de pilotprojecten 'Rekenmodel Mixed-Use'.

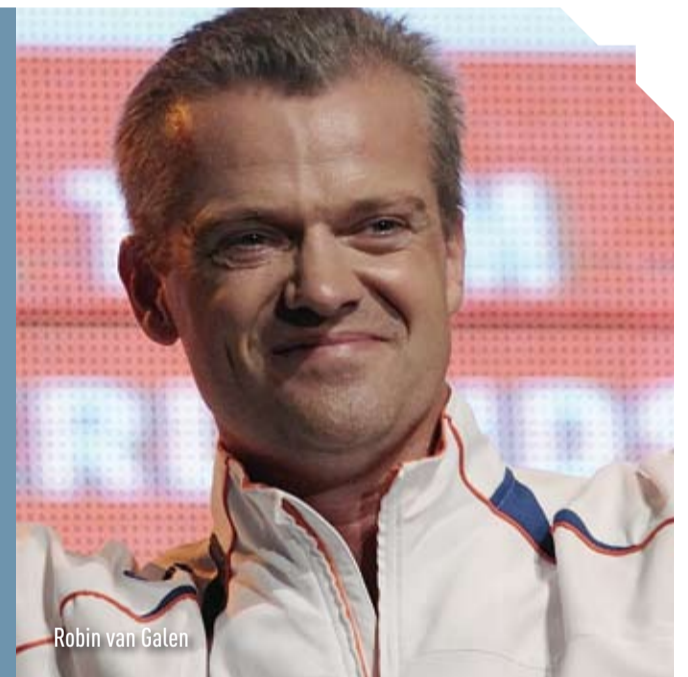
Kort nieuws

Relatiemiddag Metrum

Op donderdag 25 juni a.s. vindt onze jaarlijkse relatiemiddag plaats in de omgeving van Utrecht. Vanaf 13.00 uur bent u van harte welkom voor verschillende workshops door adviseurs van Metrum. Waterpolocoach en Olympisch kampioen Robin van Galen treedt op als gastspreker en de middag wordt afgesloten met een borrel. Meer informatie of aanmelden? Neem contact op met Metrum. ◀

Nieuwe medewerker

Maurits Moes (MSc) is onlangs als adviseur bij Metrum in dienst getreden. Maurits is afgestudeerd in de stadsgeografie en tijdens zijn studie werkzaam geweest bij een stedenbouwkundig bureau en een ontwikkelaar. Hij gaat aan de slag als junior adviseur en procesmanager binnen het team bedrijventerreinen. ◀



Robin van Galen

Publicaties



Spuikwartier, Den Haag

Project Spuikwartier Den Haag

Op 15 april heeft de Nederlandse Raad van Winkelcentra de NRW jaarprijs 2009 uitgereikt aan het project Spuimarkt in Den Haag. Het Spuikwartier is een integrale ontwikkeling van wonen, winkelen en uitgaan in Den Haag. Senior adviseur Patrick Gering treedt namens de gemeente Den Haag op als projectmanager Spuikwartier. Metrum feliciteert de gemeente Den Haag en de Ontwikkelingsmaatschappij Spuimarkt met deze prachtige prijs. ◀

Artikel Property NL

Afgelopen maart is het artikel 'Geen revolutie op de grondmarkt' verschenen in de Property NL. Dit artikel gaat in op de belangrijkste conclusies van de studie 'Voorbeeldprojecten gebruik grondbeleidsinstrumentarium', dat Metrum samen met Royal Haskoning en de Radboud Universiteit in opdracht van het ministerie van VROM heeft uitgevoerd. ◀



Uitgave 6 / 2009

Voorwoord

Een mooie zomer

Hoofdartikel

Beleggen in bedrijventerreinen

Ontwikkelen aantrekkelijk vestigingsmilieu

Bedrijvigheid in de Harnaschpolder

Nieuwe Wro vraagt om aanpassingen

Nota Grondbeleid up-to-date

Voorwoord

Een mooie zomer

Crisis als afbouwmoment, als laatste tussenstation naar het eind? Of als nieuw begin, als opmaat voor een mooie zomer?

Voor ons is de crisis tot dusverre een mogelijkheid met uitdagingen, dus een nieuw begin. Veel relaties doen juist nu een beroep op onze expertise financiën en risicomanagement. Zowel wanneer een locatieontwikkeling vast dreigt te lopen op de financiering, als wanneer een grondbedrijf last heeft van een stagnerende grondproductie.

In deze nieuwsbrief komt een nieuw begin vaker aan bod. U leest over onze ideeën om de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen anders te financieren, om nota's grondbeleid aan te passen aan de nieuwe wetgeving en over weer een stap in ons nimmer aflatende streven om projecten en processen beter in de hand te houden.

Ik wens u veel leesplezier én een mooie zomer.

Gé Vossen, Algemeen Directeur



Gé Vossen

Bedrijventerreinen aantrekkelijk én renderend

Beleggen in bedrijventerreinen

Veel bedrijventerreinen kampen met leegstand en verloedering van de openbare ruimte. Nieuwe terreinen ontbreekt het vaak aan identiteit en er is nauwelijks sprake van differentiatie in het aanbod. Gemeenten en ondernemers investeren daarbij onvoldoende in beheer en onderhoud. Een onwenselijke situatie, waarbij de oorzaak in de organisatie zit. Wij zijn van mening dat meer partijen geïnteresseerd zouden moeten worden om te beleggen in bedrijventerreinen, om daarmee de kwaliteit van deze terreinen hoog te houden. Maar dan moet er nog wel wat gebeuren.

Traditionele bedrijventerreinen kenmerken zich doordat de ondernemers eigenaar zijn van de grond en opstallen, en de gemeente van de openbare ruimte. Ondernemers investeren niet in de openbare ruimte en zijn gewend om hun bedrijfspanden in twintig tot dertig jaar af te schrijven. Zij gaan ervan uit, of hebben zich erbij neergelegd, dat bedrijfsroerend goed nu eenmaal niet rendeert. Na verloop van tijd zoeken zij een nieuw pand op een 'vers' terrein. Hergebruik van bedrijfstvastgoed is vaak geen haalbare kaart, omdat het als maatpak voor de vorige eigenaar en voor de korte termijn is ontwikkeld.

Leegloop en achterstand

Iedere afzonderlijke gemeente heeft belang bij voldoende lokaal aanbod aan bedrijfskavels. Op een hoger schaalniveau lukt het daarom nauwelijks om in deze markt een schaarste te creëren, waarmee herontwikkeling of hergebruik een interessante optie zou worden. Gevolg is dat gemeenten blijven zitten met leeggelopen terreinen en tegen de hoge kosten van herstructureren aanhikken. Daarnaast is vaak ook het achterstallig onderhoud van de openbare ruimte opgelopen. Bottom-line: niemand voelt zich écht probleem eigenaar en niemand kan écht sturen. Op een aantal essentiële punten zijn de belangen van de ondernemer, de gemeente en de regio met elkaar in conflict.

Actief beheer winkelcentra

In tegenstelling tot bedrijventerreinen is er bij veel winkelcentra en sommige kantoorparken wél een duidelijke relatie tussen het belang van de kavel, het terrein en de regio. Zo spelen ontwikkelaars en beleggers tegenwoordig dikwijls een belangrijke rol in het onderhoud van de openbare ruimte van winkelcentra. Zij willen het rendement op hun bezittingen zeker stellen en zijn zich daarom gaan bekommeren om het beheer van de openbare ruimte. Om deze zekerheid te bieden zijn de openbare ruimte en opstallen van winkelcentra daarom vaak in het bezit van één partij. Bovendien houden ontwikkelaars en beleggers, omdat het gaat om een langjarig rendement, reeds bij de ontwikkeling rekening met de beheer- en exploitatiefase.

Creëren van een markt

Om het voor beleggers mogelijk te maken te investeren is er tenminste een markt nodig, met een verhandelbaar product en een zekere schaarste. In de markt van winkelvastgoed is de onbeperkte aanbodgroei afgeremd

en zijn ondernemers inmiddels gewend geraakt aan universeel en verhandelbaar vastgoed. Een belangrijke rol daarin is gespeeld door de Distributie Planologische Onderzoeken, waarin de vraag naar en aanbod van winkelsegmenten in beeld wordt gebracht, en de vertaling daarvan in bestemmingsplannen.

Toekomst

Biedt een ontwikkelingsmodel met verhuurbaar vastgoed en openbare ruimte in privaat eigendom ook mogelijkheden voor bedrijventerreinen? Op plekken waar schaarste is, zien we reeds dat de eerste succesvolle logistieke en bedrijfsverzamelcomplexen zijn ontwikkeld. Beleggers en pensioenfondsen oriënteren zich en zetten voorzichtig de eerste stapjes. Via de ontwikkelaars zoeken zij diversificatie in hun portefeuille, een langjarig stabiel rendement en beheersbaar risico. Zij hebben daarvoor nodig:

- Een huurmarkt voor vastgoed op bedrijventerreinen. Ondernemers moeten bereid zijn om te huren en het ontwerp van bedrijfstvastgoed moet worden geïnformeerd, zodat de gebruiksmogelijkheden en dus ook de verhandelbaarheid toenemen.
- Een zekere schaarste. Beheersing van de aanbodgroei is mogelijk wanneer de overheid en de markt regionaal de planning van nieuwe terreinen en de herstructurering van bestaande terreinen afstemmen.
- Regionale samenwerking tussen de overheid en de markt om de identiteit, segmentering en exploitatievorm van terreinen vast te stellen.
- Voorbeelden en successen om twijfelende overheden en ondernemers over de streep te trekken.

Kunnen bedrijventerreinen op langere termijn zowel aantrekkelijk als renderend zijn? Wij denken van wel. Pakt u deze handschoenen met ons op? <





Ontwikkelen van een aantrekkelijk vestigingsmilieu Bedrijvigheid in de Harnaschpolder

Centraal gelegen tussen Den Haag, Delft, het Westland en Rotterdam beslaat de Harnaschpolder een landelijk gebied met veel glastuinbouw. Ruim 85 hectare van dit gebied wordt ontwikkeld tot een nieuw en modern bedrijventerrein voor de zuidelijke randstad. Verantwoordelijk voor de ontwikkeling is het bedrijf Harnaschpolder, een samenwerkingsverband tussen de gemeenten Den Haag, Delft en Midden Delfland. Metrum levert een belangrijke bijdrage aan de ontwikkeling: zij verzorgt de planeconomische begeleiding, de uitgifte van kavels en levert strategisch advies. Een gesprek met Rob Plattel, lid van het uitgifteteam, en Remko van der Kleij, planeconoom.

Plattel: "Het bedrijventerrein Harnaschpolder is een typische uitleglocatie. Glastuinbouw maakt hier plaats voor nieuwe vormen van bedrijvigheid. Het uitgeven van nieuwe kavels is noodzakelijk om de herstructurering van oude bedrijventerreinen in Delft en Den Haag mogelijk te maken. Deze nieuwe kavels zorgen voor de benodigde 'schuifruimte', waarmee bedrijven naar een geschiktere locatie kunnen verplaatsen." Van der Kleij voegt daar aan toe: "Beide gemeentes hebben dan ook een bouwclaim op een deel van de bedrijfskavels. Het overige deel wordt vrij aan de markt aangeboden."

Inspelen op mogelijke kentering

De gevolgen van de crisis zijn voor het bedrijf Harnaschpolder nog niet duidelijk zichtbaar. Maar vooruitlopend op een mogelijke kentering is het inspelen hierop op dit moment het belangrijkste vraagstuk en de meest uitdagende taak voor het team van Plattel: "We zitten er bovenop, in nauw contact met onze collega's die over de strategie en over de financiën gaan". Van der Kleij: "Het feit dat we daarbij directe collega's bij Metrum zijn werkt in ons voordeel. Het houdt de lijnen kort en dat is prettig samenwerken."

Goed vestigingsmilieu creëren

Plattel: "Binnen ons team richt ik mij vooral op het opstellen van de contracten met de marktpartijen, en de financiële en ruimtelijke optimalisatie van de kavels. Het creëren van een goed vestigingsmilieu voor ondernemers staat daarbij voorop. Daarnaast zoeken we steeds naar optimalisaties van het plan, zowel stedenbouwkundig als financieel, zodat het voor bedrijven nóg aantrekkelijker wordt om zich in de Harnaschpolder te vestigen. Het versterken van het profiel, vooral in de regio, verdient momenteel alle aandacht. Want een sterke positionering en profilering zijn, meer dan tevoren, van doorslaggevend belang om de juiste bedrijven voor het terrein te vinden." ◀

Focus op langjarig stabiel rendement

Ontwikkeling Business Park Gouda

Gemeente Gouda en ontwikkelaars TCN en OVG hadden de ambitie om te komen tot een hoogwaardig winkel- en kantorenpark met innovatief detailhandelsconcept: project Business Park Gouda (BPG). Uit tussentijdse beoordelingen bleek echter dat de ontwikkeling niet langer haalbaar is. In de zomer van 2008 besloten partijen daarom hun ontwikkelovereenkomst te beëindigen. Het project wordt gezien als een van de eerste slachtoffers van de kredietcrisis. Maar is dat ook zo, of was de realiteit uit het oog verloren? En wat is het scenario voor de toekomst? We vroegen het Joost Okkema van Metrum, projectleider BPG bij de gemeente en gespecialiseerd in (de conceptontwikkeling van) bedrijventerreinen.

Okkema: "De ambities waren 'torenhoog'. Niet alleen omdat de gebouwen flink de hoogte ingingen, maar met name omdat topkwaliteit steeds vooropstond. Een innovatief detailhandelconcept, circa 40 duizend m² winkels en 70 duizend m² kantoren voor de bovenregionale markt. Rode functies die zijn verweven met parkachtig groen en water. Een optimale bereikbaarheid met een nieuwe aansluiting op de snelweg. Een enorme parkeerbehoefte die wordt opgevangen binnen het plangebied en dan uitsluitend in gestapelde vorm of in de grond."

Tussentijdse beoordeling cruciaal

"Als één van de eerste projecten is het BPG als gevolg van de financiële crisis gestopt. De onzekerheid in de financiële en vastgoedmarkt zijn doorslaggevend geweest voor de afgenomen kansen op een succesvolle ontwikkeling. Toen dit door de tussentijdse beoordelingen aan het licht kwam, hebben we wel naar meer realistische alternatieven gezocht, die ook gevonden en doorgerekend, maar dit heeft niet geleid tot een kansrijk plan. De kans op het welslagen van deze gebiedsontwikkeling binnen de kaders van de ontwikkelovereenkomst was daarmee dusdanig afgenomen dat de gemeente en ontwikkelaars de overeenkomst hebben beëindigd. Dit was een pijnlijke, maar wel moedige en verstandige beslissing. TCN en OVG onderzoeken nu of zij met kleinschaliger initiatieven kunnen komen om samen met de gemeente en enkele andere ontwikkelaars de revitalisering van de hele Goudse Poort (waarvan BPG de hoogwaardige kern zou vormen) aan te pakken."

Focus op kwaliteit

"Door de kredietcrisis zien we in de gebiedsontwikkeling een verschuiving van de focus op korte termijn winst en hoge ambities naar langjarig stabiel rendement en het beperken van risico's. Beleggers en ontwikkelaars gaan meer op zoek naar waardevastheid in hun beleggingen. Dat streven komt de kwaliteit ten goede. Als de economische ontwikkelingen leiden tot een verandering in aanpak en gedrag is dat het begin van meer mooie en waardevolle ontwikkelingen." ◀



Nieuwe Wro vraagt om aanpassingen Nota Grondbeleid up-to-date

De nieuwe Wet ruimtelijke ordening (Wro) is van invloed op alle beleidsvelden van het gemeentelijk grondbeleid. Het is daarom verstandig om het grondbeleid opnieuw te overwegen en te beoordelen. Dit heeft ook consequenties voor het transparante toetsingskader: de Nota Grondbeleid. In dit artikel leest u wat er is veranderd.

Een Nota Grondbeleid geeft de visie, uitgangspunten, kaders en doelstellingen aan van het grondbeleid en legt deze vast in beleidsregels. Het document geeft daarbij aan welke vorm van grondbeleid de voorkeur heeft: actief, faciliterend of een samenwerkingsvorm zoals PPS. Maar ook welke instrumenten beschikbaar zijn om het grondbeleid goed te kunnen uitvoeren, zoals kostenverhaal (Grondexploitatiewet), onteigening en inzet van de Wet Voorkeursrecht Gemeenten.

Veranderingen

Op tenminste vier punten vraagt de nieuwe situatie om een aanpassing van de Nota Grondbeleid:

1. Gemeenten moeten bij gebiedsontwikkelingen afwegen of het noodzakelijk of opportuun is om (alle) gronden in eigendom te hebben. In de artikelen 6.12 tot en met 6.25 van de Wro staat namelijk dat de gemeente gebieden in ontwikkeling brengt. Vanuit het oogpunt van het verhalen van kosten is het voor gemeenten daarom niet noodzakelijk om (alle) gebieden in eigendom te hebben. Kostenverhaal is immers verzekerd.

2. Het kostenverhaal is in een wettelijk kader gegoten. Het is voor gemeenten niet langer een vraag, maar een door de wet opgelegde plicht om kosten te verhalen. Bovendien is de wijze van kostenverhaal zowel inhoudelijk als procesmatig voorgeschreven.
3. De uitgifte van grond in eigendom dient heroverwogen te worden. Zeker waar de toekomst uit herstructurering en transformatie bestaat, is het verstandig te kijken of er naast grondverkoop ook andere mogelijkheden voor gronduitgifte zijn, zoals erfpachtconstructies.
4. De nieuwe Wro stelt eisen om de kwaliteitsnormering en borging voor de aanleg van het openbaar gebied beter te onderbouwen. Dit kan bijvoorbeeld door middel van het vaststellen van een kwaliteitshandboek als beleidskader.

Deze veranderingen vormen een belangrijke aanleiding de Nota Grondbeleid opnieuw te bezien. En deze mogelijk te herschrijven. Meer weten? Neem contact op met Jaap de Kruijff of Jan van der Bent op telefoonnummer (024) 388 85 05. <



Voor in de gereedheidskist Nieuw Proces- schema Gebieds- ontwikkeling

Metrum heeft in een integraal processchema gebiedsontwikkeling alle facetten en fasen in het proces van gebiedsontwikkeling overzichtelijk bij elkaar gebracht. Het schema biedt inzicht in de te leveren producten en activiteiten van de initiatieffase tot en met de realisatiefase van een ruimtelijk project. Hierbij is onderscheid aangebracht tussen de verschillende disciplines, zoals: proces, (ruimtelijke) procedures, planeconomie, ontwerp en onderzoek. Zo is in één



oogopslag duidelijk hoe de verschillende stappen in de gebiedsontwikkeling geïntegreerd kunnen verlopen: van intentieovereenkomst via het bestemmingsplan tot en met de eindafrekening van het exploitatieplan.

Handig hulpmiddel

Het processchema is een handzaam instrument voor professionals in de ruimtelijke ontwikkeling. Interesse in het schema? Neem contact op met Metrum. <

Column Wat mij bezig houdt

De financiële crisis kwam, sloeg toe en overmeesterde. Vergelijk het met een vloedgolf die een schipbreuk veroorzaakt. Iedereen die aan boord van een schip gaat, weet dat er een kans bestaat dat het schip zinkt, toch komt het moment dat het werkelijk gebeurt altijd onverwachts. Ondanks de heldere instructies over reddingsvesten en reddingsboten ontstaat er in nood-situaties altijd chaos. Op dit moment gebeurt in de vastgoedbranche hetzelfde.

De vastgoedbranche moet roeien met de riemen die er zijn. Net als drenkelingen in beweging blijven. Anders gaan we met z'n allen kopje onder. Als alle commerciële én sociale projectontwikkelaars de bouw stopzetten, is er een grote schaarste als de economie weer aantrekt. Hierdoor werken we zelf prijsexplosies in de hand. Het gevolg? Mensen met een lager inkomen kunnen nóg moeilijker aan een woning komen. Bij Mooiland Vastgoed zijn we overgeschakeld op een overlevingsstrategie: doorgaan met bouwen, maar de ontwikkeling van nieuwe projecten spreiden. Door de kosten voor het financieren van bouwprojecten te spreiden, houden we de kostprijs binnen de perken en blijft het mogelijk om de huur van sociale woningen onder de normstand te houden. Maar, ondanks dat we in een reddingsboot zitten en we onze lippen boven water kunnen houden, wachten we met smart op een reddingsboei.

De overheid heeft verschillende reddingsboeien in handen, maar houdt ze stevig vast. Ze gooien wel lijntjes uit, maar bieden geen structurele oplossing. Zoals het verlagen van de grondquote, het opnieuw in gesprek gaan over de integrale Vpb-heffing (vennootschapsbelasting, red.) of het afzien daarvan. Of wij zijn ondernemers voor de Vpb en betalen deze belasting of wij zijn maatschappelijk ondernemer. En dat laatste zijn wij! Voorkom dat we met z'n allen verdrinken in gelegenheidsmaatregelen. Ook hoop ik dat de crisis een goede les is voor de kapiteins van de vastgoedbranche. Afgelopen jaren is er teveel gehandeld uit hebzucht en opportunisme, en te weinig gekeken naar de marktvraag. Hierdoor zijn er vooral woningen gebouwd in de duurdere segmenten terwijl er een enorme vraag is naar sociale/betaalbare woningen. Ik hoop dat als we straks aan wal komen, dat we dan weer met beide benen op de grond staan.

Als directeur van Mooiland Vastgoed schakelt Paul Vos Metrum regelmatig in voor advies op het gebied van o.a. projectontwikkeling, grondexploitatie en ruimtelijke ordening. Mooiland Vastgoed is de projectontwikkelaar van de corporaties Mooiland Maasland en Mooiland Vitalis. Samen bezitten zij circa 27 duizend woningen in heel Nederland. Naast huur- en koopwoningen bouwt Mooiland Vastgoed winkels, kantoren, bedrijfsruimtes, zorgvastgoed en wijkvoorzieningen.



Paul Vos