



Rabobank

Transformatieatlas Retail: omvormen van winkels naar woningen draagt bij aan oplossen woningtekort

Special
Rogier Aalders, Stefan Groot en
Arjen Ouwehand

- Door de toenemende concurrentie met online winkelen en de gevolgen van de coronapandemie staan veel winkelpanden in Nederland langdurig leeg
- Op de woningmarkt heerst momenteel juist krapte, met hoge prijsstijgingen en grote ontevredenheid bij vooral starters als gevolg
- In deze transformatieatlas berekenen we dat ongeveer een miljoen vierkante meters winkelvastgoed in aanmerking komt voor transformatie naar woningen. Daarmee kunnen 10.000 tot 20.000 huizen worden gerealiseerd
- Deze transformatiepotentie is het grootst in de steden, maar ook in meer landelijke gebieden liggen veel kansen

Deze studie is tot stand gekomen in samenwerking met Arjen Ouwehand en Hans-Hugo Smit van Rabobank Real Estate Finance.

Inleiding

Drie jaar geleden hebben we de kansen voor het transformeren van winkelpanden naar woningen in kaart gebracht, en op basis hiervan de [Transformatieatlas Retail](#) gepubliceerd. Sindsdien is er veel veranderd. De woningmarktkrapte is sterk toegenomen. De sterk gestegen huizenprijzen en het scherp afgenomen aantal te koop staande woningen maken het gemakkelijker om via transformatie gecreëerde woningen af te zetten. Tegelijkertijd heeft de coronapandemie geleid tot een toename van online-winkelen. Daardoor staan er meer winkelpanden leeg. De grote veranderingen in marktomstandigheden zijn aanleiding om het transformatiepotentieel opnieuw in kaart te brengen.

Uit onze berekeningen blijkt dat ongeveer een miljoen vierkante meter winkelvastgoed in aanmerking komt voor transformatie naar woningen. Het betreft hier vastgoed dat langdurig leeg staat en qua locatie, omgevingskenmerken en kenmerken van de panden in beginsel geschikt is voor transformatie. Daarmee kunnen tien- tot twintigduizend huizen worden gerealiseerd. In de aanpak van winkelleegstand ligt dan ook een belangrijke kans om via transformatie bij te dragen aan de grote maatschappelijke opgave op het gebied van betaalbare huisvesting van – met name – starters. Deze transformatiepotentie is het grootst in de steden,

maar ook in meer landelijke gebieden liggen veel kansen.

Markten in verandering

De veranderende markt voor winkelvastgoed

In de Nederlandse winkelmarkt woedt, sinds pakweg 2005, een intense concurrentiestrijd tussen fysiek en online winkelen. Onder de fysieke winkels hebben veel gevestigde namen, denk aan FreeRecord Shop, V&D en Halfords, de strijd verloren en zijn uit het straatbeeld verdwenen. Zelden lukte het ketens om daarna nog een goede doorstart te maken, ook online niet. Toch bleek al snel dat de gedachte dat fysiek winkelen geen toekomst heeft, onjuist was. Het marktaandeel van onlinewinkels groeide in de beginjaren heel hard, van niets naar iets. De laatste jaren, tot aan corona, nam het tempo af. Fysieke winkels die vreesden voor hun voortbestaan gingen online de strijd aan. En met succes. De omzet van multichannel (de combinatie van fysiek en online) ontwikkelde zich veel sneller dan die van winkels zonder online strategie, maar ook dan die van de pure webwinkels.

Toen kwam corona en zagen we een duidelijke scheiding tussen essentiële en niet essentiële winkels. Voor bijvoorbeeld supermarkten en verswinkels pakte corona eigenlijk prima uit, maar voor modezaken en kledingwinkels was het [desastreus](#). In het vastgoed zagen we een soortgelijke tweedeling. In de grotere binnensteden bleven toeristen en andere bezoekers weg. De omzet kelderde hard. Kleinere stadscentra en buurt- en wijkwinkelcentra zagen de bezoekersaantallen juist toenemen doordat mensen meer aan huis gebonden waren.

Toekomstperspectief winkelvastgoed

De verandering van de winkelmarkt gaat door. Waar corona onder winkels en winkelgebieden winnaars en verliezers heeft aangewezen, heeft het e-commerce vooral een boost gegeven. Mensen die voorheen nooit online winkelden hebben er nu de voordelen van ervaren. Vooral thuisbezorging van boodschappen, zoals Picnic, wat voorheen nauwelijks marktaandeel had, zag de vraag explosief toenemen. Misschien wel het belangrijkste effect van corona is dat ketens nog meer in online zijn gaan investeren. In hun webwinkels én in het logistieke proces. Al die investeringen maken dat voor ketens de noodzaak om in elk winkelgebied gevestigd te zijn, afneemt. Fysieke winkels blijven - getuige het succes van multichannel - belangrijk, maar grote ketens kunnen met minder vestigingen uit de voeten. Bij aflopende contracten wordt er dus kritischer gekeken naar de toegevoegde waarde van een filiaal. De uiteindelijke strategie verschilt sterk per branche en keten. Supermarkten willen nog altijd graag overal aanwezig zijn, maar in veel andere branches hanteren ketens een grens van 50.000 of 100.000 inwoners. Zit het inwonertal van een plaats daaronder, dan komen ze niet.

Wat betekent dit voor de toekomst van winkels en winkelgebieden? Corona leidt tot een tijdelijke verstoring. Vooral [kleding en modewinkels zijn hard geraakt, net als horeca](#). Nu steunmaatregelen aflopen moeten we er rekening mee houden dat in de branches meer faillissementen ontstaan met olopende leegstand tot gevolg. Als het gaat om winkelgebieden die hard geraakt zijn, dan moeten we vooral denk aan gebieden waar deze branches gevestigd zijn en waar bezoekers massaal wegbleven. Grote binnensteden en stadsdeelcentra dus. Hoewel de pijn daar dus nu sterk gevoeld wordt, zullen ondernemers altijd interesse houden in plekken waar geld te verdienen valt. Drukke plekken dus. Op termijn, als corona definitief achter ons ligt, keren bezoekers uit binnen- en buitenland terug naar de gebieden met het grootste en meest diverse aanbod, waar altijd wat te zien en te doen valt. Onze grote binnensteden en stadsdeelcentra hebben het nu nog zwaar, maar uiteindelijk hebben zij veel veerkracht en is het perspectief gunstig. Waar we ons zorgen over moeten maken zijn de plekken waar dat draagvlak ontbreekt. Plekken die moeite hebben om te concurreren met online en met aantrekkelijke, grotere stadscentra. Plekken waar al langere tijd meer commerciële meters staan dan waar, nu

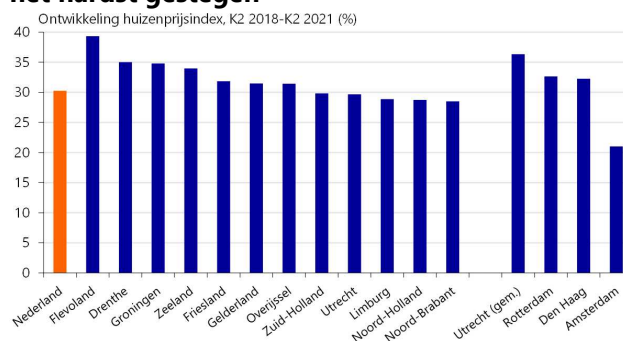
en straks, vraag naar is. Daar praten we over structureel overaanbod en moeten we kijken naar ander gebruik: transformatie dus. In dit artikel richten we ons op de meest populaire variant: de ombouw van winkels naar woningen.

De steeds krappere woningmarkt

Waar de winkelmarkt kampt met overaanbod, heerst op de woningmarkt grote krapte. Huizenprijzen liggen in augustus 2021 maar liefst 37 procent hoger dan in 2018. Daardoor zijn de opbrengsten van woningen die na transformatie op de markt worden gebracht flink toegenomen. Natuurlijk zijn ook bouwkosten van woningen sindsdien toegenomen (met 15 procent), maar deze toename is minder groot dan de toename van huizenprijzen en bovendien hoeven bij transformatie geen geheel nieuwe woningen worden gebouwd. Terwijl de vraag naar woningen verder is gestegen, is het aanbod van woningen juist sterk afgenomen. Volgens Makelaarsvereniging NVM stonden er in 2018 gemiddeld nog 68.000 woningen te koop, in het derde kwartaal 2021 waren dat er nog maar [24.000](#). Bovendien zijn verkooptijden [historisch laag](#). Dit alles vergroot het transformatiepotentieel.

In alle regio's zijn huizenprijzen sinds 2018 sterk gestegen, maar de stijging verschilt per regio. In Amsterdam stegen huizenprijzen de afgelopen jaren het minst hard, terwijl de stijging in de provincies Flevoland, Drenthe en Groningen duidelijk boven het landelijke gemiddelde lag (figuur 1). Doordat de prijsgroei juist ook buiten de grote steden hoog was, biedt dit nieuwe kansen voor transformatie. In deze regio's was transformatie in het verleden door de lagere opbrengsten minder snel rendabel, maar hebben huizenprijzen nu een inhaalslag gemaakt.

Figuur 1: Huizenprijzen sinds 2018 in Flevoland het hardst gestegen



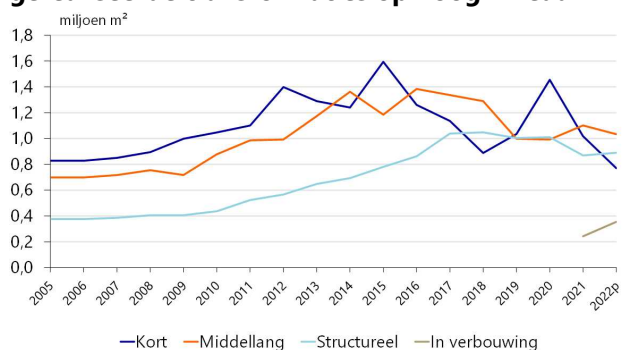
Bron: CBS, Kadaster

Kansen voor transformatie

In deze Transformatieatlas draait het in beginsel om de vraag welke winkelpanden in aanmerking komen voor transformatie. We veronderstellen dat transformatie, in algemene zin, wenselijk is als de markt geen interesse meer toont voor het pand in de huidige bestemming. De commerciële waarde van het pand als winkelruimte is in dat geval meer theoretisch dan reëel. Voor de eigenaar gaat deze situatie na verloop van tijd knellen. Er komt geen huur binnen, terwijl sommige kosten doorlopen en het pand van tijd tot tijd onderhoud nodig heeft.

De belangrijkste indicator voor het transformatiepotentieel is dan ook de leegstandsduur. We veronderstellen dat naarmate panden langer leeg staan en daar geen ontwikkeling gaande is, transformatie serieuzer moet worden overwogen. Uitzonderingen daargelaten, zal er vaak een reden zijn dat bepaalde panden langer leeg staan en dat het perspectief er minder gunstig is. Mocht de markt ondertussen toch aantrekken en de vraag naar winkelruimte toenemen, dan zal de vraag nog altijd eerder uitgaan naar kortlopende dan naar de meer langdurige leegstand.

Figuur 2: Structurele leegstand blijft ondanks gerealiseerde transformaties op hoog niveau



Bron: Locatus, bewerking Rabobank

Naast de vraag of een pand nog toekomst heeft als winkelruimte, moeten we bij transformatie rekening houden met allerlei randvoorwaarden. Voor de bestemming wonen geldt dat sommige locaties, zoals een woonboulevard of overdekte passage, minder geschikt zijn voor transformatie naar woningen. Bouwkundige aspecten zoals ontsluiting, daglichttoetreding, vorm en indeling van een pand, situering van bouwkolommen, etcetera, spelen ook een belangrijke rol. Het gaat hier echter om details die niet altijd in data zijn vastgelegd en dus om maatwerk vragen. In onze methodiek beperken we ons dan ook tot de hoofdlijnen bij het schatten van het 'transformatiepotentieel'. Lokaal maatwerk moet inzicht bieden in de conceptuele, bouwkundige, financiële en juridische haalbaarheid.

Methodiek

Transformatiepotentie van de leegstand

Onze verkenning is gestart met een analyse van de winkelleegstand (bron: Locatus) vanuit het oogpunt van noodzaak en/of kansrijkheid van transformatie. Hiervoor is voor elk individueel winkelpand in Nederland op basis van een aantal stappen (zie box 1) bepaald of het kansrijk is voor transformatie naar woningen. Deze pandscores aggregeren we tot op gemeenteniveau omdat het toekomstperspectief in belangrijke mate afhangt van huishoudensgroei en die wordt geraamd op gemeenteniveau. Vervolgens hebben we twee indicatoren gebruikt om de 'retailscore transformatie' op gemeenteniveau te bepalen:

1. Aandeel langdurige en structurele leegstand per gemeente (juli 2021)

In onze berekening telt een winkelpand als leegstaand, als het object minstens een jaar lang niet in gebruik is. Vervolgens wordt de totale winkelvloeroppervlakte (wvo) van alle leegstaande transformeerbare objecten (zie box 1 voor onze definitie) opgeteld en gerelateerd aan de totale wvo van alle winkelpanden in een gemeente. De aanname luidt: des te hoger het aandeel leegstaande objecten in de gemeente, des te groter is de noodzaak om deze objecten te transformeren. Overigens is het niet zo dat we nul procent leegstand beschouwen als ideaalbeeld. Een gezonde aanvangsleegstand (circa 3 tot 5 procent van de voorraad) biedt juist ruimte voor nieuwe toetreders en kansen voor bestaande ondernemers om te verplaatsen.

2. Aantal vierkante meters langdurig en structureel leegstaande winkelpanden (juli 2021)

De totale wvo van langdurig en structureel leegstaande transformeerbare objecten - passend binnen de voorwaarden van box 1 - worden bij elkaar opgeteld. Dit geeft een indicatie van de totale transformatiepotentie per gemeente, en hoe groter de totale transformeerbare wvo, hoe groter de transformatiepotentie in een gemeente. De data van beide indicatoren is afkomstig uit de Locatus database.

Box 1: Wanneer is winkelvastgoed kansrijk voor transformatie?

Wij hebben zeven voorwaarden opgesteld waaraan een winkelpand minimaal moet voldoen om voor transformatie naar een woning in aanmerking te komen:

1. Het winkelpand staat langdurig of structureel leeg, dat wil zeggen minstens één jaar. Kortlopende leegstand komt (nog) niet in aanmerking voor transformatie. Leegstand in ontwikkeling laten we buiten beschouwing, omdat dit al een nieuwe functie krijgt.
2. Het leegstaande object ligt niet in een hoofdwinkelstraat (A- of B-locatie), maar solitair of in een aanloopstraat.

3. Het leegstaande object ligt buiten een planmatig winkelgebied, zoals een overdekt centrum of passage.
4. Het leegstaande object ligt binnen de bebouwde kom.
5. Het leegstaande object ligt niet op een bedrijventerrein.
6. Het leegstaande object heeft daglichttoetreding en ligt dus niet (volledig) in een kelder.
7. Het leegstaande object heeft een winkelvloeroppervlakte van minstens 35 m² wvo. Dat is exclusief niet-publiektoegankelijke ruimtes. Dit komt ongeveer overeen met een woonoppervlak van 50 m², wat wij als minimaal aanvaardbaar achten in dit onderzoek. Uiteraard zijn er steden waar kleinere woningen ook worden geaccepteerd, maar dit is niet overal het geval.

Transformatiepotentie voor de woningmarkt

Om de potentie van transformatie voor de woningmarkt te berekenen, houden we rekening met de krapte op de markt, de prijsindex van bestaande koopwoningen en de verwachte huishoudensgroei. Samen geven deze indicatoren een goede indruk van de (toekomstige) vraag naar woningen en daarmee voor de transformatiepotentie.

3. De krapte op de lokale koopwoningmarkt (januari 2021 - februari 2021)

In een krappe woningmarkt staan relatief weinig woningen te koop. Potentiële kopers hebben daardoor weinig keus en azen met andere kopers op dezelfde woningen. In gemeenten met een relatief hoge krapte is de transformatiepotentie hoger, want het is daar relatief gemakkelijk om een huis te verkopen. De krapte berekenen we door het gemiddelde aanbod van koopwoningen in januari en februari van 2021 te delen door het gemiddelde aantal transactie in de afgelopen tien jaar.

4. De prijsindex van bestaande koopwoningen (januari 2018 - juni 2021)

In gemeenten met relatief hoge huizenprijzen heeft getransformeerd winkelvastgoed waarschijnlijk meer potentie. De woningen kunnen immers tegen een hogere prijs worden verkocht. Voor de huizenprijzen gebruiken we een prijsindex. Deze is berekend op basis van alle verkoopprijzen van woningverkoop in de periode januari 2018 tot en met juni 2021, waarbij is gecorrigeerd voor de volgende kenmerken van de woning: type woning, perceelgrootte, woonoppervlakte en bouwperiode. De index geeft weer in hoeverre de huizenprijzen in alle gemeente afwijken van die van Nederland als geheel. De gebruikte data is afkomstig van het Kadaster en vanuit het BAG.

5. Verwachte huishoudensgroei (2021 - 2030)

Tot slot geeft de verwachte ontwikkeling van het aantal huishoudens tot 2030 een indruk van de toekomstige vraag naar woningen. In gemeenten met een hoge verwachte groei is de transformatiepotentie hoger. De cijfers zijn afkomstig van [ABF Research](#).

Totale transformatiepotentie

Om de totale transformatiepotentie per gemeente in kaart te brengen, zijn bovenstaande vijf indicatoren genormaliseerd, gewogen en gemiddeld tot een totaalscore (zie onder). Eerst worden de twee leegstandsindicatoren gemiddeld tot een score voor de transformatiepotentie van de leegstand. Ook de drie woningmarktindicatoren worden gemiddeld tot een score voor de transformatiepotentie voor de woningmarkt. De krapte-indicator is daarbij negatief, want een hoge waarde van de krapte-indicator betekent een lage krapte. Tot slot worden de scores voor de transformatiepotentie van de leegstand en voor de woningmarkt gemiddeld tot een totaalscore.

$$\left(\frac{\text{leegstand abs.} + \text{leegstand rel.}}{2}\right) + \left(\frac{\text{krapte-indicator} * -1 + \text{prijsindex} + \text{huishoudensgroei}}{3}\right) / 2$$

Methodische wijzigingen ten opzichte van de Transformatieatlas 2018

In onze analyse van 2021 hebben we vanwege voortschrijdend inzicht een aantal methodische wijzigingen doorgevoerd ten opzichte van de analyse van 2018. Allereerst in de data. Locatus brengt sinds enkele jaren in beeld welk deel van de leegstand 'in ontwikkeling' is. Deze leegstand is niet meegenomen in de huidige berekening, want hier is al een bestemming voor. Daarnaast zijn de gekozen indicatoren voor de berekening van de transformatiepotentie voor de woningmarkt gewijzigd. Daardoor zijn de uitkomsten van deze Transformatieatlas niet één op één vergelijkbaar met die van 2018.

Transformatiepotentieel in kaart

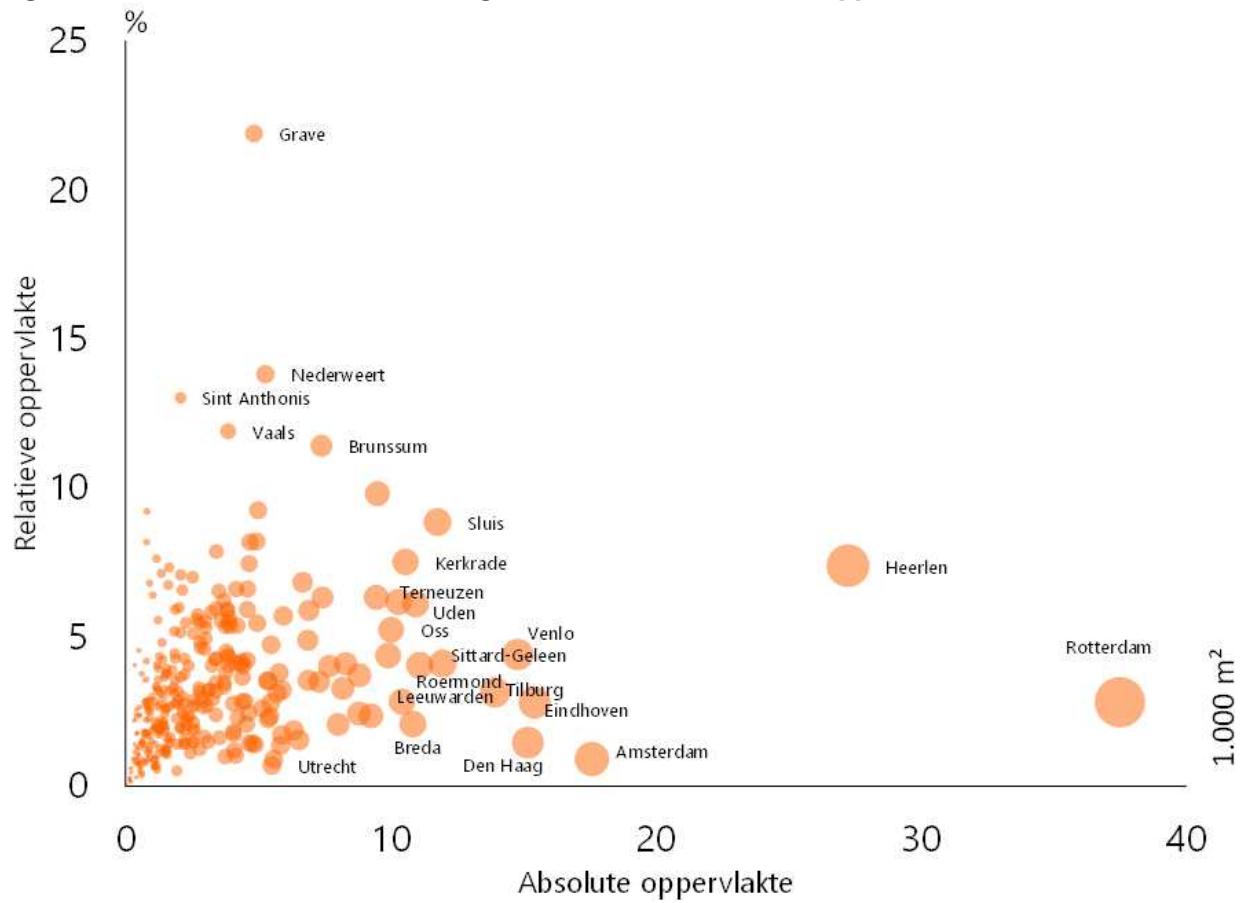
Van de totale winkelvloeroppervlakte (wvo) stond halverwege 2021 ongeveer 3,1 miljoen vierkante meter leeg, wat neerkomt op ongeveer 7,5 procent van de voorraad. Rekening houdend met de voorwaarden uit box 1 is iets meer dan 1 miljoen vierkante meter daarvan, ongeveer een derde van de totale leegstand, kansrijk voor transformatie. In 2018 stonden net iets meer vierkante meters leeg en was het potentieel transformeerbaar metrage ongeveer gelijk. Voor een groot deel gaat het niet om dezelfde meters. In de afgelopen jaren zijn veel winkelpanden aan de voorraad onttrokken, waarvan in 2019 alleen al [1.455 zijn getransformeerd](#) naar woningen. Er zijn echter ook weer nieuwe panden leeg komen te staan. Per saldo is vooral het structurele aanbod daardoor nog maar weinig gedaald.

Stap 1: Transformatiepotentie van de winkelleegstand

Gemeenten met een grote transformatiepotentie van de leegstand hebben veel transformeerbare meters, een groot percentage transformeerbare meters of beide (figuur 3). Steden hebben vanwege hun omvang over het algemeen veel winkelmeters en daardoor een grotere transformatiepotentie. Dat geldt vooral voor Rotterdam, Heerlen, Amsterdam, Eindhoven, Den Haag, Venlo en Tilburg. Gemeenten met een hoge relatieve transformeerbare leegstand zijn Grave, Nederweert, Sint-Anthonis, Vaals en Brunssum. De combinatie van de absolute en de relatieve oppervlakte resulteert in figuur 4.

De positie van Rotterdam valt op. In de vorige editie van de Transformatieatlas kende Rotterdam verhoudingsgewijs een groot transformatiepotentieel. De gemeente heeft hier de laatste jaren flink werk van gemaakt. Toch heeft dat nog niet geresulteerd in een afname van het transformeerbare oppervlak in absolute zin. Dat Rotterdam ondanks alle inspanningen nog hoog scoort, heeft vooral te maken met een negatief effect van de coronapandemie op het perspectief van bestaande leegstand. Uiteindelijk zal de transformatieaanpak van Rotterdam lonend zijn. Het winkelareaal raakt haar rotte plekken kwijt, terwijl er via transformatie extra woningen aan de voorraad worden toegevoegd.

Figuur 3: Absolute en relatieve omvang van de transformeerbare oppervlakte

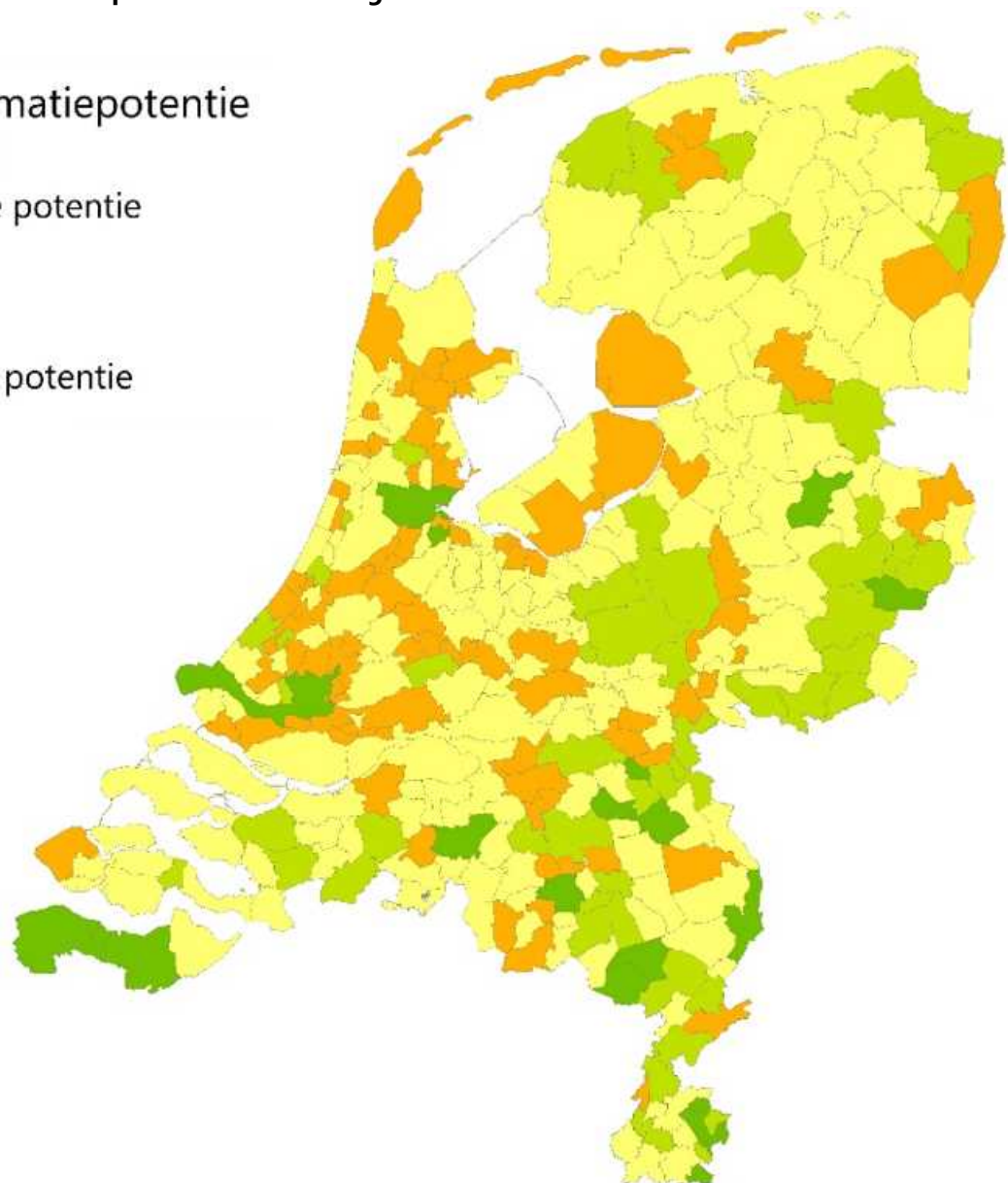


Bron: Locatus, bewerking RaboResearch

Figuur 4: Transformatiepotentieel van de leegstand

Transformatiepotentie

Leegstand

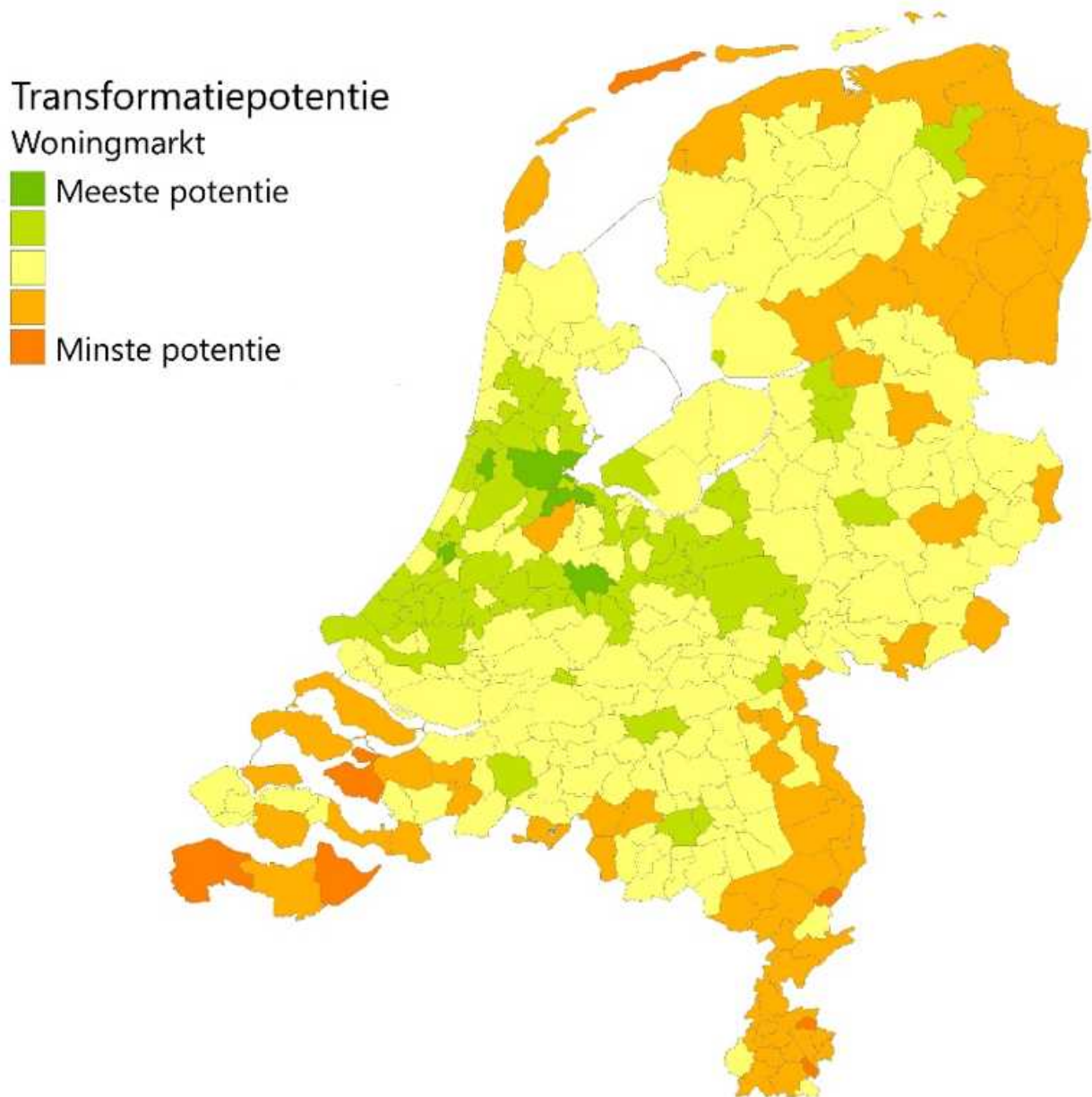


Bron: Locatus, bewerking RaboResearch

Stap 2: Transformatiepotentie voor de woningmarkt

De transformatiepotentie voor de woningmarkt berekenen we met de krapte-indicator, de prijsindex en de verwachte huishoudensgroei. Het zal daarom niet verwonderen dat de potentie het hoogst is in en rondom de Randstad. Vooral de krapte en de prijzen zijn hier hoger dan elders. Aan de randen van het land is de potentie lager. Naast minder krapte en lagere prijzen zijn hier ook de verwachtingen voor de huishoudensgroei beperkt. Dit wil echter niet zeggen dat transformatie hier in het geheel niet kansrijk is. Vrijwel overal in Nederland is de woningmarkt krap en zijn de prijzen fors gestegen (figuur 5). Dat betekent dat de transformatiepotentie voor de woningmarkt vrijwel overal aanwezig is, zij het in de ene gemeente hoger dan in de andere.

Figuur 5: Transformatiepotentieel voor de woningmarkt

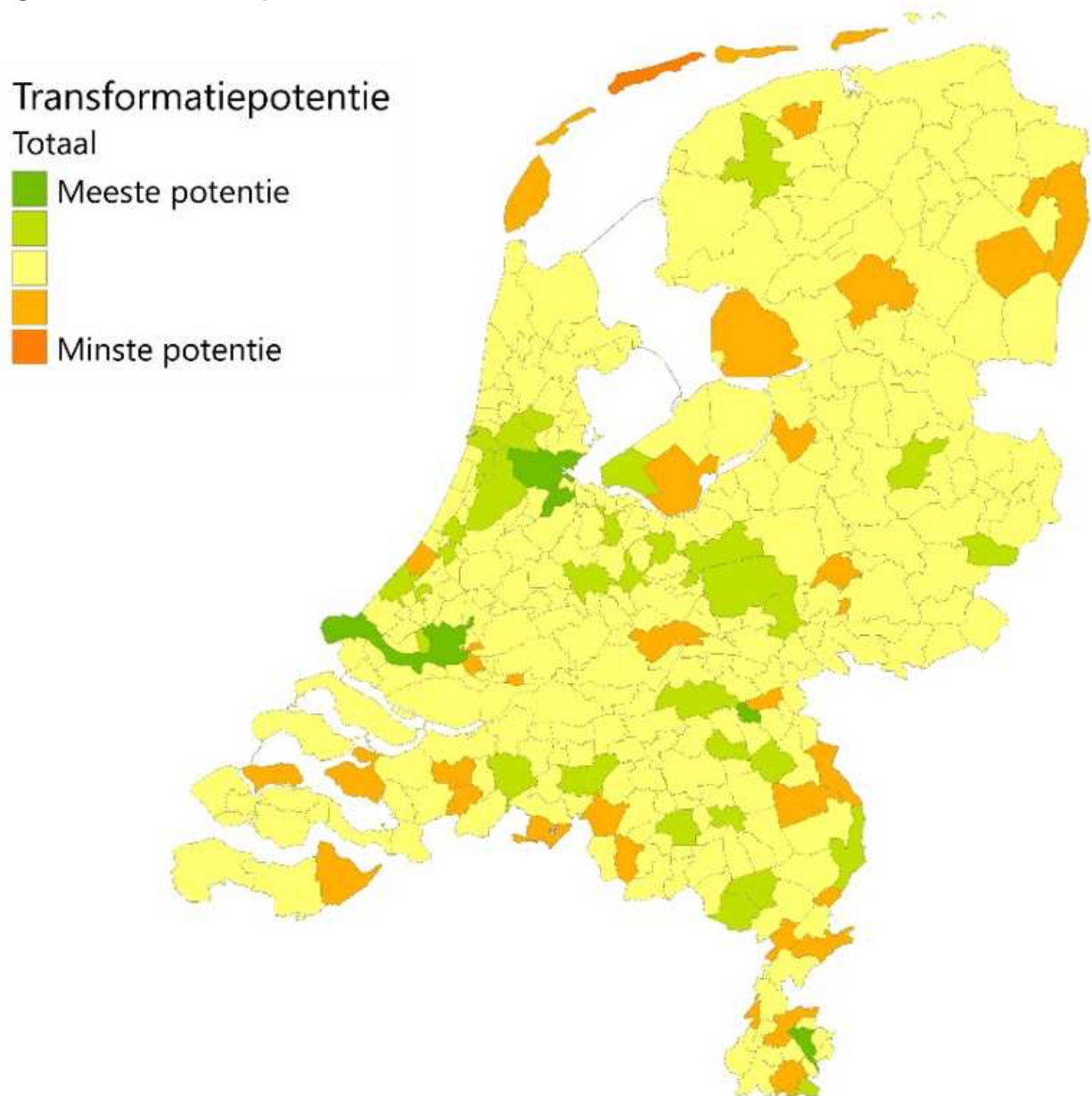


Bron: ABS Research, Kadaster, bewerking RaboResearch

Resultaat: Totaalscore transformatiepotentie

De scores voor de transformatiepotentie van de leegstand en voor de woningmarkt combineren we tot een totaalscore (figuur 6). De gemeenten met de meeste potentie liggen vooral ten zuiden van de denkbeeldige lijn die door Alkmaar en Apeldoorn loopt. De omvang van de gemeente is ook hier zichtbaar. De Brabantse steden (behalve Den Bosch), de G4 en een aantal andere steden kleuren groen op de kaart.

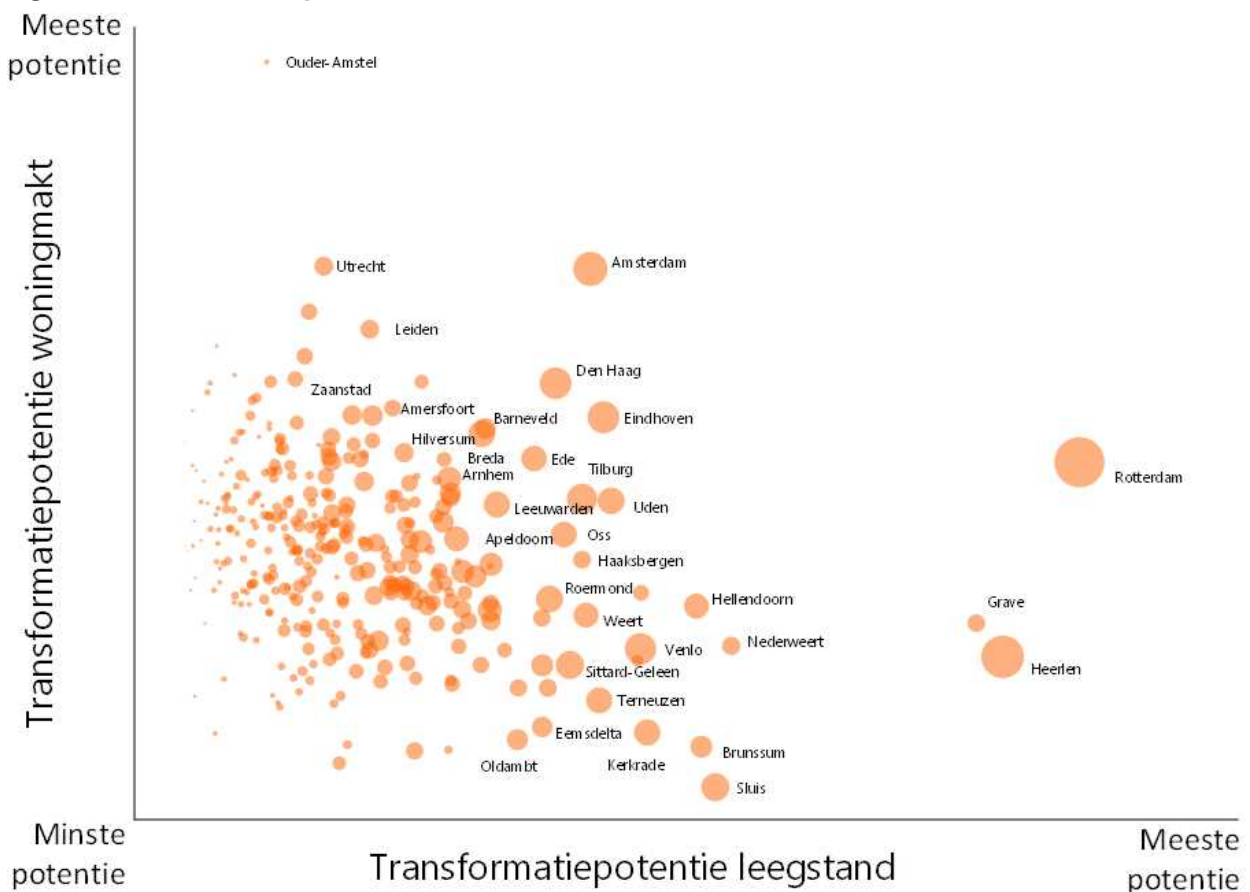
Figuur 6: Transformatiepotentieel totaal



Bron: ABF Research, Kadaster, Locatus, bewerking RaboResearch

Als laatste stap toont figuur 7 de positie van alle gemeenten in een kwadrant. Gemeenten met een bovengemiddelde woningmarktscore (verticale as) en een bovengemiddelde leegstandscore (horizontale as), staan in het kwadrant rechtsboven. De potentie van transformatie is hier het hoogst. De gemeenten in het kwadrant linksboven hebben een hoge woningmarktpotentie, maar beperkte (relatieve) leegstand. Hier zijn dus geen grote slagen te maken, maar de leegstaande panden die geschikt zijn voor transformatie hebben wel veel potentie. In de gemeenten die rechtsonder staan, is de noodzaak van transformatie hoog, maar is de potentie voor de woningmarkt lager. Echter, zoals gezegd manifesteert de woningnood zich vrijwel overal in Nederland, waardoor transformatie ook in die gemeenten kansrijk kan zijn.

Figuur 7: Transformatiepotentieel totaal



Bron: ABF Research, Kadaster, Locatus, bewerking RaboResearch

Conclusies en aanbevelingen

Op veel plekken in Nederland is de leegstand van winkelpanden een groeiend probleem. Tegelijkertijd heersen nagenoeg overal krapte en hoge prijzen op de woningmarkt. Deze combinatie maakt de transformatie van winkels tot woningen kansrijk. Uitgaande van een miljoen vierkante meter transformeerbare winkeloppervlakte en een woonoppervlakte van 50 tot 100 vierkante meter, betekent dat met de transformatie van winkelvastgoed in potentie 10.000 tot 20.000 huizen kunnen worden gerealiseerd.

Om dit grootschalig aan te pakken, zijn kennis, visie en regie nodig. Deze Transformatieatlas biedt hiervoor een eerste inzicht. Daaruit blijkt dat grote steden vanwege hun omvang ook in absolute zin vaak de meeste potentie hebben. Niet alleen staan daar de meeste leegstaande meters, de woningnood is daar ook vaak het grootst. Toch liggen ook elders kansen. Er valt veel te transformeren, mensen willen graag in de buurt van winkelvoorzieningen wonen en met gestegen huizenprijzen ontstaan er ook kansen in de meer landelijke gebieden.

Winkels en winkelgebieden hebben baat bij een lage leegstand. Gemeenten en vastgoedeigenaren zullen samen de handschoen moeten oppakken. Gemeenten voeren de regie en bepalen waar transformatie kansrijk is. Eigenaren hebben het geld en de zeggenschap over hun pand(en). Ze kunnen er dan voor kiezen om zelf te transformeren of om een ontwikkelaar te zoeken die hen daarbij helpt. Onze studie heeft tot doel om partijen inzicht te bieden in de markt. Wat er feitelijk kan en mag, hangt van vele factoren af en moet lokaal worden bepaald.

Auteur(s)

Rogier Aalders

RaboResearch Nederland, Economie
en Duurzaamheid

☎ 06 1096 6790

✉ Rogier.Aalders@rabobank.nl

Stefan Groot

RaboResearch Nederland, Economie
en Duurzaamheid

☎ 06 2150 7715

✉ stefan.groot@rabobank.nl

Arjen Ouwehand