

Hoe zou de kantorenmarkt zich de komende jaren ontwikkelen?
Dat vroegen we aan drie onderzoekers bij grote vastgoedbedrijven die dagelijks alle cijfers bestuderen.





Bij grote vastgoedbedrijven werken ze vaak met eigen onderzoekers die analyseren op welke manier de kantorenmarkt zich ontwikkelt. Natuurlijk weten zij alles over de huurprijzen en de markt, maar ze houden ook nauwlettend de gebruiker in de gaten die uiteindelijk bepaalt waar het naartoe gaat in de kantorenmarkt. Als die gebruiker immers het kantoor vooral ziet als een ideale plek om klanten en collega's te ontmoeten en om te ontspannen dan werkt dat allemaal door in het aanbod van de kantorenconcepten. We spreken daarom met **Sven Bertens** (Head of Research & Strategy bij JLL Nederland), **Jordy Kleemans** (Associate director research & consultancy Savills) en **Frank van der Sluys** (Head of research & insight C&W) over de trends die er uit de cijfers te destilleren zijn.

We beginnen maar even met Amsterdam, want daar gebeuren bijzondere dingen op de kantorenmarkt. Uit onderzoek van JLL blijkt dat de kapitaalwaarde, ofwel de waarde per vierkante meter, daar maar liefst met 31 procent is gestegen in het eerste kwartaal van dit jaar in vergelijking met een jaar eerder. Onderzoeker **Sven Bertens** licht toe: 'Nergens ter wereld is die waardegroei zo sterk als in Amsterdam. We zien dat de vraag aan de kant van gebruikers en beleggers naar kantoorruimte nog steeds heel groot is en blijft.'

HISTORISCHE LAGE LEEGSTAND

Er is in Amsterdam in het algemeen een historisch lage leegstand van onder de vijf procent die mede is ingegeven door de transformatie van kantoren naar woningen. 'Ik werk nu twaalf jaar bij JLL en dat niveau ben ik niet eerder tegengekomen. Dat zorgt voor veel druk op de huurders; ze hebben weinig keuze. Je ziet dat

beleggers graag in kantoren willen beleggen, omdat ze weinig risico lopen, maar daar zit ook weinig beweging in, omdat het overgrote deel van de panden reeds in bezit is van langetermijnbeleggers die veel waardegroei zien door de stijgende huren. Ook daar is meer vraag dan aanbod.'

Op zich gezonde ontwikkelingen voor de beleggers, maar voor de huurders die willen uitbreiden is dat minder goed nieuws natuurlijk. 'De panden die leegstaan zijn slechts in beperkte hoeveelheid aanwezig en ze zijn relatief duur dus moet je creatief zijn. Denk aan flexibele plekken voor een deel van je medewerkers en/of nieuwbouwprojecten.' Ziet hij ook dat de vraag zich verplaatst naar andere steden? 'Grote internationale partijen maken een keuze tussen de grote steden. Door die ontwikkeling zie je wel dat sommige Nederlandse partijen niet langer de noodzaak zien om zich in Amsterdam te vestigen en dan gaan ze naar de stationsgebieden van Rotterdam, Utrecht en Den Haag. Een voorbeeld is bijvoorbeeld de verhuizing van vastgoedmerk Property NL van de Amsterdamse Zuidas naar Utrecht. Dat scheelt hen toch bijna 200 euro per vierkante meter per jaar.' Aan de andere kant: 'Het gaat uiteindelijk altijd om het aantrekken van jong talent bij die grote bedrijven. En dus vestigen grote bedrijven zich nog steeds in Amsterdam, omdat ze daar relatief makkelijk expats en young professionals aan zich kunnen binden. Je ziet dat het vinden van goed personeel steeds vaker de belangrijkste factor is.'

1 WEINIG SINGLE TENANT GEBOUWEN

Wat kan **Bertens** vertellen over de trends in de kantorenmarkt? Bijvoorbeeld over de ontwikkeling dat functies van gebouwen steeds meer door elkaar lopen?

123

Sven Bertens
Head of Research & Strategy
bij JLL Nederland



‘Zeker, als je kijkt naar de gebouwen die zijn opgeleverd dan is het aantal single tenant gebouwen echt nihil. Dat komt doordat grote huurders schaars zijn, maar ook doordat er behoefte is aan een ecosysteem in een gebied met recreatie, wonen en werken. Gebieden moeten multifunctioneel zijn en dat geldt steeds vaker ook voor gebouwen, dat is echt een hele belangrijke ontwikkeling. Kijk naar met Sloterdijk Teleport is gebeurd, maar ook naar Utrecht Papendorp waar je die mix ziet.’

MIX VAN FUNCTIES

Maakt dat het werk voor vastgoedbedrijven als JLL complexer? ‘Ja, en daar zit de meerwaarde van een goede adviseur. We hebben NLUnlimited opgericht, een team met vastgoedadviseurs die zich vanuit verschillende disciplines richten op de uitdagingen in de vastgoedmarkt. Het doel is om nieuw ontwikkelpotentieel voor gebieden en gebouwen aan te boren, juist door het te zoeken in die mix van functies. Functievermenging wordt steeds belangrijker; er moet een plek zijn waar kennis over hotels, woningen en kantoren samenkomen.’ Uiteindelijk gaat JLL steeds meer onderzoek doen naar wat de gebruiker wil, want daar begint het allemaal mee. ‘Die slag van denken wordt nu pas ingezet; de komende jaren zullen de industrieën steeds meer de stad uitgaan en op die plekken komen kantoren en wonen samen. Ik woon zelf bijvoorbeeld in Tilburg en daar wordt in het stationsgebied echt gewerkt aan de combinatie van wonen, werken en cultuur. Daar zie je die functiemening terugkomen. In Amsterdam zijn de Van Gendhallen daar een voorbeeld van en dat geldt ook voor het Rotterdamse stationsgebied. In het verleden haalde je dat wonen en werken uit elkaar, maar dat gaat steeds meer bij elkaar komen.’

ZIET HIJ VERDER NOG TRENDS?

‘Wat ik zie is dat de mens, de gebruiker van het vastgoed, altijd centraal staat. Je moet vastgoed steeds meer zien als een service die de gebruiker faciliteert in zijn werkende leven. Daar krijgen we steeds meer inzicht in door onderzoek waarbij je iets kunt zeggen over factoren zoals ziekteverzuim en gezondheid in gebouwen. Daar werken we hard aan. Voor een eigenaar is het handig als hij de huurder kan informeren over de manier waarop zij zich op hun gemak voelen zodat er een lange relatie ontstaat tussen huurder en verhuurder.’

STIJGENDE HUREN IN DE HOOFDSTAD

Ziet Jordy Kleemans van Savills het ook als een potentieel gevaar dat de huren zo hard stijgen in de hoofdstad? ‘Natuurlijk. In het verleden was er teveel vastgoed en dat is flink omgeturnd in woningen. Nu zeggen ze eigenlijk in de steden; we doen rustig met die transformaties. Een goed voorbeeld vind ik Amstel III in Zuidoost waar veel kantoren woningen zouden worden maar waar ze dat nu weer omdraaien. Toen ik geschoold werd was een leegstandpercentage van 15 procent normaal en nu zitten we gemiddeld op 7. In sommige gebieden en steden zorgt dat voor een serieus tekort.’

MIX VAN WONEN, WERKEN EN LEVEN

Kleemans ziet vooral veel potentie in gebieden waar er een goede mix ontstaat van wonen, werken en leven. ‘Ze zetten overal in op mixen in functies en op flexibiliteit. Er zijn in het verleden bijvoorbeeld in Zuidoost veel kantoren gebouwd die (technisch gezien) lastig te transformeren zijn, maar dat zal niet zo snel

123

Jordy Kleemans
Associate director research
& consultancy Savills



meer gebeuren. Twintig jaar geleden had ik een lezing over het Martini Ziekenhuis dat helemaal een flexibel gebouw moest worden waarbij ik dacht: waarom zou je van een ziekenhuis iets anders willen maken? Maar nu is dat allemaal heel normaal. Ik geloof ook in die verschillende functies in een gebouw, kijk naar de A'DAM Tower en The Student Hotel waar die concepten al door elkaar lopen. Wij zitten met Savills op de Zuidas dat ooit als kantorenlocatie is bedacht, maar een van onze buurmensen is nu Martin Garrix. Zo'n jongen zou een paar jaar geleden zeker voor een grachtenpand in Amsterdam Centrum gekozen hebben dus dat zegt wel iets.'

FLEXIBELE CONCEPTEN

De flexibilisering van de maatschappij, daar hebben we het over natuurlijk. Savills publiceerde onlangs een rapport over flexibele kantoorconcepten. In de rapport wordt de centrale vraag gesteld in hoeverre de flexibele concepten conjunctuurgevoelig zijn. Of het, met andere woorden, een tijdelijk fenomeen is dat weer verdwijnt als straks de economie het weer wat zwaarder krijgt?

Kleemans: 'In het verleden waren flexibele concepten een manier om onverhuurbare panden in de markt te zetten, maar dat is echt veranderd. Je zag destijds de vraag naar die concepten afnemen als de economie aantrok, maar ook nu het goed gaat met de vastgoeden kantorenmarkt groeit de flexmarkt als een raket. In Londen is 25 tot 30 procent van de kantoren in handen van een flexibele operator en dat is de richting die het ook opgaat in Nederland. In Amsterdam zit dat percentage nog net onder de 10 procent.' Verwacht hij dat het verder zal stijgen? 'Ik denk dat Londen daarin altijd blijft vooroplopen, maar het gaat zeker die kant

op. De cultuur en structuur in Londen zijn niet veel anders dan bij onze steden dus het zal snel richting de 20 procent gaan.'

NIET OP KANTOOR BLIJVEN

Heeft dat vooral te maken met de millennials die niet de hele dag in dezelfde kantoren willen rondhangen? 'Het is een combinatie van elementen, vlak ook de start ups niet uit. Die millennialgeneratie wil sowieso nergens aan vastzitten; het is een combinatie van demografische en persoonlijke factoren.' Kan de aanbieder hierin meebewegen? 'Je zag lange tijd kantoren met flexibele concepten ontstaan bij transformaties, maar nu zie je dat die flexibele kantoren echt vanaf het beginstadium ontstaan. Er wordt direct gedacht aan de gebruiker; wat wil hij of zij?. Dit noemen wij ook wel build-to-flex. Die flexibilisering zal zich steeds verder ontwikkelen en niet voor niets zie je initiatieven waarbij hotels en kantoorruimtes in een pand te vinden zijn. Ook ga je dan steeds meer naar betalen per dag toe.'



Frank van der Sluys, Partner en Head of Research & Insight Cushman & Wakefield Nederland, ziet dat op specifieke locaties de ingebruikname van kantoren toeneemt, maar geeft ook aan dat er veel plekken in Nederland zijn die op steeds minder vraag moeten rekenen. 'De leegstand is op veel plekken nog altijd een probleem en de huidige markt kenmerkt zich door kwalitatieve schaarste en kwantitatief overaanbod. Kantoren op loopafstand van intercitystations zijn erg populair, daar wordt de leegstand steeds lager.' Neem Utrecht bijvoorbeeld: 'de leegstand voor de hele gemeente ligt op 5 procent,



Frank van der Sluys
Head of research
& insight C&W



maar in het Stationsgebied bedraagt deze minder dan 1 procent. In het centrumgebied van de Zuidas ligt de leegstand momenteel op 0,2 procent van de voorraad. Die leegstanden zijn te laag om gezonde marktbeveging mogelijk te maken.'

EXEMPLARISCH VOOR DEZE TREND: UTRECHT

'De marktontwikkelingen in het Stationsgebied van Utrecht zijn exemplarisch voor deze trend. Hoewel de leegstand daar de afgelopen tien jaar altijd laag is geweest, is na de vele kwalitatieve toevoegingen in het gebied, de afgelopen jaren de leegstand toch verder gedaald. De marktdynamiek concentreert zich steeds nadrukkelijker op specifieke steden en binnen die steden op specifieke locaties. Deze concentratiebeveging zet door, ongeacht de conjuncturele ontwikkeling zolang er voldoende kwalitatief aanbod is dat aan de latente behoefte kan voldoen. En dat geldt op deze locaties voor wonen, werken en winkelen.'

GOED TE BEREIKEN

Locaties die op meerdere manieren goed te bereiken zijn en die een hoog voorzieningenniveau kennen zijn dan ook populair bij kantoorgebruiker. Aldus [Van der Sluys](#). 'Hier is reuring en er zijn voldoende passanten om voorzieningen te laten renderen. Dit type stedelijke locaties kunnen van invloed zijn op het aantrekken van het schaarse talent voor werkgevers en zijn dus ook om die reden populaire vestigingslocaties voor bedrijven.'

De verstedelijking is volgens [Van der Sluys](#) het gevolg van drie megatrends. 'Allereerst bepalen technologische ontwikkelingen in hoge mate de manier

waarop we met ruimte omgaan. Veel toepassingen zorgen ervoor dat we niet meer fysiek aanwezig hoeven te zijn om activiteiten uit te voeren die we voorheen 'ter plaatse' deden. Daadwerkelijk naar bepaalde plekken gaan is daarom veel meer gericht op ontmoeten, ervaren en beleven. Locaties die dit doel het beste faciliteren, kunnen ook de komende jaren op vraag blijven rekenen.'

DE VOLLE AGENDA'S

Ten tweede zorgen de drukke levens van mensen voor een concentratiebeveging in zijn ogen. 'De volle agenda's gevuld met uiteenlopende prioriteiten hebben effect op het gebruik van ruimte. De hang naar ontzorging voor veel andere zaken - zo gaan we in Nederland bijvoorbeeld steeds vaker uit eten - zorgt ervoor dat interesse in locaties met een mix aan functies toeneemt. De aantrekkelijkheid van monofunctionele gebieden neemt af terwijl de aantrekkelijkheid van multifunctionele locaties stijgt.'

De derde trend heeft alles te maken met een groter bewustzijn rondom sociale en maatschappelijke issues, volgens hem. 'Ons denken en doen moeten een goed gevoel geven, met respect en oog voor de impact op onze planeet en op onze omgeving. De maatschappelijke en politieke druk om verantwoord te acteren nemen toe. Er wordt meer nagedacht over het terugdringen van de CO²-uitstoot, de leefbaarheid in steden en het welzijn van medewerkers wordt steeds belangrijker voor werkgevers: well-working en well-being. Dat zorgt ervoor dat kantoorhoudende organisaties anders zijn gaan nadenken over locaties. De nabijheid van openbaar vervoer, toegang tot de arbeidsmarkt en een goed leefklimaat voor medewerkers worden steeds belangrijker.'

'Toen ik geschoold werd was een leegstandpercentage van 15 procent normaal en nu zitten we gemiddeld op 7'

