

Peter Helfrich van PATRIZIA gelooft helemaal in de Nederlandse kantorenmarkt als beleggingsobject. Dat heeft alles te maken met onze beroepsbevolking, maar ook met de aantrekkelijkheid van de steden.

‘Ons hoofddoel is het een rendement voor de lange termijn’



Op welke basis maak je een keuze voor een kantoor als beleggingsobject? Gaat het vooral om de opbrengt of ook om factoren als duurzaamheid?

‘In een omgeving met langdurig lage rentes blijft vastgoed een interessante investeringscategorie.

Ons hoofddoel is het creëren van een lange termijn stabiel rendement voor onze klanten door te investeren in vastgoed. Bij onze investeringsbeslissingen nemen wij met name de trends, die op lange termijn invloed hebben op de vastgoedmarkt, in ogenschouw. Voor de kantorenmarkt hebben overwegend de demografische ontwikkelingen, de historisch lage werkloosheid en toenemende werkgelegenheid een positieve werking. Ook duurzaamheid is een belangrijk thema. Wij zijn een maatschappelijk betrokken belegger met een lange termijnvisie. Wettelijke verplichtingen gaan de komende jaren leiden tot verdere verduurzaming van de kantorenvorraad. Wij willen echter leidend zijn in het managen van duurzaamheid wat bij PATRIZIA verder gaat dan de wettelijk bepaalde minimale standaarden.’

Peter Helfrich

Senior Managing Director Regional
Head North-West Europe PATRIZIA

In hoeverre is de Nederlandse kantorenmarkt interessant? Hebben Nederlandse kantoren voordelen boven de buitenlandse concurrentie?

‘In Europees perspectief speelt in het bijzonder de Amsterdamse kantorenmarkt een rol. Aanvangsrendementen in Amsterdam zijn aantrekkelijk ten opzichte van steden als Londen en Parijs. Ook de huurprijzen in Amsterdam zijn competitief ten opzichte van deze steden. Dit samen met een talentvolle beroepsbevolking zorgt voor een interessant vestigingsklimaat. Amsterdam is trouwens bij een Brexit zeer gunstig gelegen als transitielocatie voor Europese bedrijven die nu nog gevestigd zijn in Londen. De sterke gebruikersvraag en recente transformaties naar woningen en hotels heeft op de betere locaties tot schaarste geleid, waardoor verdere huurgroei wordt verwacht.’

In hoeverre is het een gevaar dat er weinig beweging zit in de Amsterdamse markt? Weinig leegstand, stijgende huren klinkt goed, maar hoe zit dat met de lange termijn?

‘Het aanbod van beschikbare hoogwaardige kantoorkaasruimte in Amsterdam daalt fors wat in Q1 2019 zelfs heeft geleid tot stagnatie in het aantal verhuurtransacties. Voldoende aanbod is essentieel om interessant te blijven als potentiële vestigingsstad. In Europa staat Amsterdam momenteel onder aan het lijstje als het gaat om beschikbaarheid van nieuwe kantoorkaasruimte. Potentieel risico is dat bedrijven zich willen, maar niet kunnen vestigen in onze hoofdstad. De gemeente Amsterdam heeft ambitieuze nieuwbouwplannen. Ze wil komende vier jaar in totaal 500.000 vierkante meter aan nieuwe kantoren realiseren. De vraag is of dit op tijd is om de huidige druk van de markt te halen, mede gelet op de lange doorlooptijd voor nieuwbouw van kantoren.’

Hoe denken jullie dat ‘werken’ zich gaat ontwikkelen en welke gevolgen heeft die trend voor jullie werk?

‘Werken in kantoren draait steeds meer om flexibiliteit, service en gezondheid. Een groeiend aandeel van het opnamevolume is voor rekening van aanbieders van flexconcepten. Deze concepten zijn gericht op samenwerking en het creëren van een community. Wat je ziet is dat de concepten ook overslaan naar de reguliere kantorenmarkt. Het gaat niet enkel meer om de start-ups en scale ups, maar ook grotere bedrijven zijn op zoek naar flexibiliteit. Steeds meer beleggers laten de verhuur, inclusief services, over aan deze flex-aanbieders. Hiermee verschuift de verhouding tussen belegger, verhuurder en huurder.’

