

‘HET ZIT GEWOON IN ONZE IK EET MIJN SCHOENEN OP ALS GENEN DAT WE MENSEN IEDEREEN GAAT THUISWERKEN WILLEN ONTMOETEN.’

De coronacrisis heeft alle sectoren onder druk gezet en dus ook de kantoorvastgoedsector. Hoe zullen we in post-corona gaan werken en welke gevolgen heeft dit voor het investeren in kantoorvastgoed?

We spreken hierover met **Bas Jochims** (Bouwinvest),
Eduard Schaeplman (Tribes) en **Huib Boissevain** (Annexum).

Ongeveer een maand of drie, vier geleden maakten we bij VGVisie een aantal verhalen over de kantorenmarkt. De teneur was zo'n beetje dat het allemaal niet opkon als je het vanuit de kant van de bouwers, eigenaren en investeerders bekijkt; vooral in de binnensteden rond de OV-knooppunten zal de prijs van de vierkante meter alleen maar toenemen dus het is zaak om flink te bouwen en de geïnvesteerde euro's komen altijd weer terug. Relatief kleine zorgen, zoals de vierkante meterprijs die té hard opliep in de binnensteden of de stikstofcrisis die zorgde voor vertraging van het bouwen waren relatief ver weg.

Sinds begin maart de coronacrisis serieus toesloeg is het echter allemaal anders. Mensen op kantoren gingen noodgedwongen bijna allemaal thuiswerken en de grote gebouwen op de Zuidas en in de centra van Utrecht, Amsterdam en Rotterdam kwamen leeg te staan. Er zou ook permanent iets veranderen in die kantoorsector, maar wat precies? De researchafdeling van Bouwinvest maakte wel een aardige analyse die de lading wel zo'n beetje dekt: 'Doordat bedrijven massaal kiezen voor

thuiswerken, zijn veel kantoorvloeren momenteel leeg. Omdat deze bedrijven langjarige contracten hebben met kantoorverhuurders zullen de directe effecten in de reguliere verhuurmarkt beperkt zijn. De effecten voor de meest flexibele wijze van de kantoorverhuurmarkt, het zogenaamde co-working, zal daarentegen aanzienlijk zijn. Dit is echter een relatief beperkt deel van de totale kantorenmarkt. De algehele onzekerheid ten aanzien van de economische ontwikkelingen leidt waarschijnlijk tot het tijdelijk wegvallen van een deel van de gebruikersvraag en zal daarmee mogelijk ook een stabiliserend effect hebben op de forse huurstijgingen in de afgelopen jaren. Alleen bij het optreden van een recessie (met faillissementen, stijgende werkloosheid en een blijvende terugval van de gebruikersvraag) zal er een breder effect zijn. Dit effect zal naar verwachting kleiner blijven dan tijdens de financiële crisis, aangezien er destijds sprake was van veel leegstand in de markt. Aan de beleggingskant zien wij dat de kantorenmarkt minder geraakt wordt dan andere commerciële sectoren.'

De vraag is natuurlijk hoe het thuiswerken zich



© AEROMISTA LICHTFOTOGRAFIE

Nieuwbouw op Utrecht Science Park voor het RIVM,
Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu.

verder zal ontwikkelen. Wat zou het nieuwe normaal worden in de kantoorwereld? Uit onderzoek van Great PlacetoWork onder 1.500 thuiswerkers blijkt dat het prima loopt met thuiswerken, maar dat het geen oplossing is voor de lange termijn. 92 procent van de 1.500 ondervraagden vindt dat thuiswerken prima geregeld is, 83 procent vindt dat ze prima kunnen samenwerken met anderen op afstand. Dat klinkt allemaal goed, maar niet alle cijfers zijn goed; 65 procent van de mensen kan zich goed concentreren thuis. Slechts 57 procent van de ondervraagden voelen zich voldoende verbonden met anderen nu ze thuiswerken, ze missen het contact met collega's. Wat je veel hoort als je rondvraagt: het was tijdelijk even prima en er kan een heleboel op afstand, maar de mens is toch gemaakt voor persoonlijk contact. We vragen aan **Bas Jochims** (Bouwinvest), **Eduard Schaepman** (Tribes) en **Huib Boissevain** (Annexum) welke verwachtingen zij hebben over de effecten van corona op de kantorenmarkt. 'Niemand weet wat er precies gaat gebeuren dus wij maakten scenario's in samenwerking met onze researchafdeling,' zegt **Jochims**. 'Ons uitgangspunt is nu de pessimistische versie van het CPB met 7 procent krimp voor dit jaar.' Behalve kantoren heeft Bouwinvest natuurlijk ook retail en horecavastgoed in haar portefeuille en daar zijn de klappen groter dan in de kantoorwereld. **Jochims**: 'De grote vraag is hoe het weer opengaan van restaurants en hotels gaat verlopen met de beperkte bezettingsgraad en een andere vraag is hoe snel klanten weer terugkomen.'

AFSPRAKEN MET HUURDERS

Voor Bouwinvest heeft de crisis ook gevolgen voor de afspraken met huurders. 'Je moet maatwerk leveren waarbij je met elkaar naar de beste oplossing zoekt. We zijn coulant voor de bedrijven in de problemen, maar dat vergt wel een onderbouwing.' Zijn er sectoren waarin momenteel echt niet wordt geïnvesteerd? 'We blijven investeren in alle categorieën, maar beleggingsvolumes in de markt voor vooral hotels zullen voorlopig wel behoorlijk afnemen omdat de impact moeilijk te voorspellen is. In de retailwereld is het - behalve voor supermarkten - ook een lastig verhaal.'

Terug naar de kantorenwereld; wat is daar de situatie volgens **Jochims**? 'Je ziet dat partijen even afwachten met huren omdat ze niet precies kunnen inschatten hoeveel meters ze nodig hebben.' **Jochims** schetst

zijn toekomstbeeld van de kantorenmarkt. Voor het bepalen van de effecten op de langere termijn bestaan bij Bouwinvest drie denkrichtingen. De eerste stelt dat de grootschalige transitie naar thuiswerken een radicale omslag als gevolg heeft en dat - ook ná het opheffen van de beperkingen - werknemers en werkgevers dit in stand houden en daarmee fors kunnen besparen op de huisvestingslasten. De andere denkrichting stelt dat juist in deze tijd ook duidelijk wordt wat de toegevoegde waarde van een kantoor is; kantoren moeten een plek zijn waar je graag komt, waar je ideeën opdoet en uitwisselt en gemakkelijk kunt samenwerken en afstemmen met collega's. Die denkrichting zal ertoe leiden dat kantoren ingericht gaan worden om juist die meerwaarde te bieden en zorgt ervoor dat de huisvestingsbehoefte niet per sé kleiner wordt. De derde denkrichting is dat na de Covid-19 crisis alles weer terugkomt bij het oude en dat er dus geen fundamentele wijzigingen plaats zullen vinden.

ONTMOETEN BLIJFT BESTAAN

In de optiek van **Jochims** is het geen of-of maar en-en qua scenario's. 'Het zal een mix worden, maar ik denk dat het ontmoeten zal blijven bestaan. Mensen hebben gewoon behoefte om elkaar fysiek te zien, maar de grote kantoorruimtes gaan er anders uitzien. Thuiswerken zal uiteraard afnemen zodra mensen weer naar kantoor mogen, maar zal wel op een groter aandeel blijven dan vóór de corona-uitbraak. Tegelijk zullen kantoorhoudende bedrijven hun kantoren beter inrichten op samenwerking en de verblijfskwaliteit vergroten. Het ligt daarbij wel voor de hand dat bedrijven kritisch naar het benodigde oppervlakte kijken. Dit leidt dan tot een kleiner maar aantrekkelijker hoofdkantoor, aangevuld met meer flexibele aanhuur in perioden dat het nodig blijkt. De flexkantoren hebben daarmee, ondanks de uitdagingen van het huidige moment, juist een goede toekomst.'

Jochims denkt dat de locaties ook belangrijk blijven. 'Wij zijn een lange termijnbelegger en denken dat de A-locaties zoals in centra en bij OV-knooppunten het lang goed blijven doen. Dat zijn de handige plekken om die ontmoetingen te faciliteren. Daar zullen in mijn verwachtingen de ontmoetingen plaatsvinden terwijl het 'produceren' ook op andere plekken kan plaatsvinden.'

'WE ZIJN COULANT VOOR DE BEDRIJVEN IN DE PROBLEMEN, MAAR DAT VERGT WEL EEN ONDERBOUWING'

Bas Jochims

WELKE PERSOON BEWONDER JE IN TIJDEN VAN CORONA EN WAAROM?

Mark Rutte door zijn leiderschap; rust, realisme, duidelijkheid en het aanvoelen van de Nederlandse cultuur.

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE? KIEZEN IS KANSEN CREËREN.

AAN WELKE EIGENSCHAPPEN HEB JE GEWERKT DE AFGELOPEN JAREN? Ongeduldigheid en prioriteren; belangrijke zaken eerst.

WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?

Baan opzeggen en reizen; knopen durven doorhakken, leven zonder verplichtingen en relativeren.

WELK VRAAGSTUK HOUDT JE HET MEESTE BEZIG?

Wat de lange termijn impact van COVID-19 zal zijn.

GELOOF JE IN DIGITAAL VERGADEREN?

Ja, het is efficiënt en effectief dus kan veel fysieke overleggen vervangen.

Creatieve onderwerpen of overleggen met grotere groepen lenen zich er minder goed voor.

WAT DEED JE TOEN DE IMPACT VAN CORONA DOORKWAM? BLEEF JE RUSTIG?

Rustig het nieuws volgen, agenda aanpassen en thuis inrichten op quarantaine.

GELOOF JE IN THUIS WERKEN?

Voor verschillende soorten



activiteiten is thuis voor mij een prima werkplek, maar ik krijg meer energie van ontmoetingen met collega's en relaties.

WAT IS JOUW LIEVELINGS MANAGEMENTBOEK EN WAAROM?

Zeven eigenschappen

van effectief leiderschap van Stephen Covey; raakt nog steeds de kern en is redelijk eenvoudig toe te passen. Nooit meer te druk van Tony Crabbe is door de herkenbaarheid makkelijk en interessant om te lezen.

Zo lang er geen vaccin is zal reizen met het OV beperkt mogelijk zijn, maar op de lange termijn gaat het daar heen. Deze crisis zal de verschillen tussen A,B en C locaties alleen maar groter maken.'

BIJDEHANTE CORPORATES

Interessant op basis van het bovenstaande is om naar de situatie van Tribes te kijken. Het concept van de 22 co-working kantoren in grote steden had aanvankelijk te maken met het feit dat mensen in grote getale gingen thuiswerken. Eigenaar Eduard Schaepman maakt zijn analyse voor de korte termijn: 'In het begin van deze periode viel de omzet van het verhuren van vergaderzalen bij zo goed als alle locaties weg.' Schaepman merkte grote verschillen tussen de verschillende huurders van zijn ruimtes. 'Er zijn omzetten uit bijvoorbeeld de reisindustrie die wegvallen want zij hebben nul inkomsten...dat is normaal. Maar er zijn ook bijdehante grote corporates die direct zeggen dat ze het niet kunnen betalen, de zogenaamde lijkenpikkers. Daar ben je snel mee klaar want je kunt aantonen dat die genoeg geld op de bank hebben.'

De effecten verschillen, behalve per branche, ook per locatie. 'Grote bedrijven houden de locaties op de goede plekken aan want ze zijn bang dat ze dan straks niks meer hebben. Ik hoor wel van collega's die ruimtes hebben aan de randen van de steden dat ze daar wel opzeggen.' Schaepman gelooft er niet in dat het thuiswerken volledig doorzet. 'Je ziet dat er stress ontstaat, de internetverbinding minder is en dat mensen naar kantoor willen. Mensen willen een rustig plekje om te werken. Bovendien loop je op kantoor veel minder gevaar op besmetting dan in de supermarkt want je kan de temperatuur managen en die afstanden goed organiseren.'

BEWEGING NAAR DE KANTOREN

Kortom, omzetten liepen wat terug, maar hij zag ook weer een beweging náár de kantoren. Als echte ondernemer maakt hij ook een analyse van de iets langere termijn ofwel richting najaar. 'Door mijn contacten in China weet ik een beetje wat ik er gaat gebeuren. Je ziet daar een hele grote verschuiving van vaste lange contracten van grote bedrijven rechtstreeks met een gebouweigenaar naar korte contracten bij

operators. Veel grote corporates denken: als ik een flexcontract maak heb ik geen langlopende verplichting van 10 tot 15 jaar, maar een kortlopende verplichting en dan kan ik snel schakelen bij een volgende pandemie. En het tweede is dat bedrijven, zoals Peugeot/Citroën hebben besloten dat mensen, maar anderhalve dag per week op kantoor hoeven te komen en de rest thuiswerken.' Zijn conclusie is: thuiswerken kan ook, maar alleen thuiswerken of alleen op kantoor is niet wenselijk. 'Dan kan je beter zeggen: ik heb 100 werkplekken, 200 medewerkers en om de dag werken er 100 thuis en 100 op kantoor. Dan heb je operators nodig die dat volledig verzorgen. Tuurlijk mis ik op de korte termijn omzet, maar het komt terug in het najaar. Je ziet ook dat die 100 mensen niet thuis zitten, maar dat zij door het hele land op de knooppunten aan de slag gaan. Bedrijven vragen ons om na te denken over die werkschema's.'

Hij ziet partijen die normaal gesproken voor 10 tot 15 jaar tekenen die zich nu voor 2 tot 3 jaar vastleggen. 'Maar zij zeggen ook: stel er komt in het najaar een tweede golf aan en niemand mag naar kantoor, dan wil ik op dat moment geen huur betalen. Dan bedenk je bijvoorbeeld een constructie waarbij je niet betaalt als er zoiets gebeurt, maar wordt je contract wel verlengd met drie maanden.' Inmiddels gaat hij weer drie nieuwe locaties openen. 'Dat komt doordat grote corporates die flexibiliteit willen en niet door de behoefte aan meer vierkante meters.'

BLUE ZONE

Om zijn 'geloof' in die ontwikkeling van meer flexibilisering te onderstrepen maakte hij zijn 22 vestigingen Coronaproof, inderdaad het zogenoemde 'Blue Zone concept' dat veel aandacht kreeg in de media. Er kwamen mondkapjes, routes, desinfectiegel, maar ook een omstreden temperatuurmeting. 'Daarvoor hebben we ontheffing van de Autoriteit Persoonsgegevens gekregen. Je moet heel veel initiatief tonen in deze wereld en dat is mijn voordeel. De vastgoedwereld is vrij conservatief en probleem voor een eigenaar is dat hij zijn financiering alleen rondkrijgt met lange contracten van 10 tot 15 jaar. Wij kunnen dat opvangen door alles over te nemen; er zit een behoorlijke groeiemarkt voor ons in.' Is die verdergaande



Eduard Schaepman

WELKE PERSOON BEWONDER JE IN TUDEN VAN CORONA EN WAAROM?

Won Yip

WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?

Live and let Die

AAN WELKE EIGENSCHAPPEN HEB JE GEWERKT DE AFGELOPEN JAREN?

Mijn hele leven heb ik al geprobeerd tot 10 te tellen. Dat is mij de laatste jaren gelukt.

WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?

De quarantaine periode in mijn leven (van 10 - 12) door epilepsie.

WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET MEESTE GEVORMD?
Zie boven.
WELK VRAAGSTUK HOUD JE HET MEESTE BEZIG?

De mens is een sociaal wezen. Maar we zien dat het stukje 'sociaal' steeds minder belangrijk wordt. Hoe lossen we dat op in deze tijd van individualisering?

GELOOF JE IN DIGITAAL VERGADEREN?

Prima toevoeging op fysiek vergaderen.

WAT DEED JE TOEN DE IMPACT VAN CORONA DOORKWAM? BLEEF JE RUSTIG?

Ben ik hyper geworden. Nieuwe kansen. Nieuw denken. Yes verandering!

GELOOF JE IN THUIS WERKEN?

Altijd al gedaan, maar het is en-en, en niet of-of.

WAT IS JOUW LIEVELINGS-MANAGEMENTBOEK EN WAAROM?

E-Business de Hype voorbij uit 2000 van mezelf.

flexibilisering iets voor de lange termijn? ‘Zeker, die flexibele markt was 3 procent, gaat naar 5 procent en dat zal zich alleen maar doorzetten. Iedereen had het over 35 procent in 2035, maar dat zal veel sneller gaan. Bedrijven gaan denken: wat kunnen mensen thuis doen en wat op kantoor? Het zit gewoon in onze genen dat we mensen willen ontmoeten, dat is gewoon zo logisch als wat. Ik eet mijn schoenen op als iedereen gaat thuiswerken.’

VULKAAN

Hij houdt een ding voor ogen qua crisis. ‘Weet je nog dat de vulkaan op IJsland uitbrak? Toen deed iedereen ook opeens aan video conferencing... Na een week gingen we weer allemaal vliegen. Dit is wel veel groter hoor, je krijgt straks toch rond de miljoen werklozen, maar dat is vooral in de horeca- en evenementenindustrie en minder in de servicebranche waarin wij zitten. De terugval komt wel in juni en juli omdat iedereen on hold zit, maar dat halen we later in dit jaar zodat we op hetzelfde niveau als vorig jaar uitkomen.’ Hoe zit het met de verkoopplannen die er immers waren? ‘Onze Amerikaanse eigenaar (Oaktree Capital, red.) wilde verkopen voor de crisis inderdaad en een aantal partijen had interesse, maar toen brak de Coronacrisis uit. Die Amerikanen dachten toen: het is een van de enige partijen die het goed doen ondanks de crisis dus we willen helemaal niet verkopen. Feit blijft dat er veel geld in de markt is en dat veel bedrijven minder waard worden. Als wij daarentegen aantonen dat we goed door de crisis komen dan neemt onze waarde toe. Voor mij is verkoop niet zo belangrijk, werken is mijn hobby en ze zullen het alleen doorverkopen met mij erbij, beseffen hoe belangrijk ondernemerschap is.’

Huib Boissevain van Annexum, dat beleggingsportefeuilles heeft in winkels, zorg, kantoren en retail vertelt wat de strategie was in de beginfase van de crisis. ‘Wat we deden was: per huurcontract beoordelen wat het risico was voor de komende 12 maanden. Dat leverde categorieën op van het omzetverlies en op basis daarvan zijn we een betalingsregeling gaan afspreken.’ De grootste klappen vallen in de non food retailwereld. ‘Daar hebben we niet zo veel objecten in, maar we houden rekening met het niet innen van 30 tot 40 procent van de huur als dit 12 maanden duurt. Ik denk dat dit de genadeklap

wordt voor een groot deel van die sector en dat hoop ik ook. Er was immers al jaren een sluipmoord aan de gang en dan kan het beter in één keer fout gaan. Dan kan je saneren en door, die anderhalve meter houden we nog wel even en dat zal het toenemen van online bevorderen hoewel ik niet denk dat we alleen nog online winkelen. Het gaat wel weer herstellen, maar dat duurt lang. Kijk, je hebt een probleem als de huur een groot deel van de omzet is. Wij doen veel supermarkten en daar is die afhankelijkheid van de huur veel minder groot natuurlijk.’ Die winkelstraten komen er anders uit te zien in zijn ogen. ‘Wij worden niet voor niets gevraagd om flexibele kantoren in te richten in de winkelstraten. Die fysieke ruimte krijgt wel een bestemming, maar wel anders. Ik zie online concepten zoals Bol en Amazon daar steeds meer een winkel openen, net zoals misschien wel Booking dat daar een reisbureau opent.’

BUSSEN REGELEN

Het thuiswerken zal blijven in zijn ogen. ‘Wij maken hier op kantoor een rooster waarbij we niet met volledige bezetting werken. Dan is die anderhalve meter goed te doen. Ik denk trouwens dat het probleem van de kantorenmarkt vooral het vervoer naar de kantoren is. Daar hoor je niks over, maar ik heb net bij een klant een uur naar de snelweg gekeken en daar heb ik nul bussen zien rijden. De busondernemingen rijden niet de jeugd naar Spanje dus waarom regelt de politiek niet dat de overheid de chauffeur betaalt en de reiziger de rit? Mensen die op kantoren werken zijn blij dat ze daar zitten hoor; je werkt in alle rust en die afstand is veel beter te organiseren dan in de huizen. Dat ondernemerschap mis ik wel eens bij de overheid; grote bedrijven krijgen steun, maar je moet gaan organiseren dat mensen weer naar die kantoren gaan.’

Hij geloof er vooral in dat die flexibiliteit zich doorzet op de kantorenmarkt. ‘Wij leveren als vastgoedsector een bedroevend slecht product want het is toch heel lastig te voorspellen hoeveel medewerkers je hebt over vijf jaar, maar je moet wel een vijfjarig huurcontract sluiten en dan leveren we een auto zonder stoelen. De norm is nog steeds dat je een leeg kantoor levert en dat is heel vreemd. Kantoren worden veel meer ontmoetingsplekken dan werkplekken, dat zal zich ook doorzetten.’ ■



‘WIJ LEVEREN ALS VASTGOEDSECTOR EEN BEDROEVEND SLECHT PRODUCT: WANT HET IS TOCH HEEL LASTIG TE VOORSPELLEN HOEVEEL MEDEWERKERS JE HEBT OVER VIJF JAAR, MAAR JE MOET WEL EEN VIJFJARIG HUURCONTRACT SLUITEN’

Huib Boissevain

WELKE PERSOON BEWONDER JE IN TIJDEN VAN CORONA EN WAAROM?

Mark Rutte, omdat hij als echte leider opereert. **WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?** Probeer zo veel mogelijk je eigen capaciteiten te benutten om anderen en jezelf te helpen.

AAN WELKE EIGENSCHAPPEN HEB JE GEWERKT DE AFGELOPEN JAREN? HET MEESTE GEVORMD?

Een completer mens te worden. **WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?** Hoe mijn vader in moeilijke (economische) omstandigheden onvoorwaardelijk voor me heeft gezorgd. **WELKE TEGENSLAG HEEFT JE HET**

MEESTE GEVORMD? WELK VRAAGSTUK HOUDT JE HET MEESTE BEZIG?

Het overlijden van mijn moeder. **HOE IK HET BESTE EEN BIJDRAGE KAN LEVEREN AAN MIJN OMGEVING.** **GELOOF JE IN DIGITAAL VERGADEREN?** Ja, maar alleen naast fysiek vergaderen. **WAT DEED JE TOEN DE IMPACT**

VAN CORONA DOORKWAM? BLEEF JE RUSTIG?

Gebruik maken van de lessen uit de kredietcrisis. **JE OPWINDEN HELPT NIET OM OPLOSSINGEN TE VINDEN.** **GELOOF JE IN THUIS WERKEN?** Doe ik al heel lang. **WAT IS JOUW LIEVELINGS MANAGEMENTBOEK EN WAAROM?**

Zen and the art of motorcycle maintenance van Robert Pirsig. Indrukwekkend verhaal over de grote vragen van het leven.