



Sprekende Cijfers

Kantorenmarkten
Tweede kwartaal

'14



Vastgoedconsultants en Makelaars

Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars verschaft door middel van deze Sprekende Cijfers Rapportage inzicht in de Nederlandse kantorenmarkt. Sinds 2007 wordt de nationale kantorenmarkt door de Research afdeling van Dynamis onderzocht. Elk kwartaal verschijnt deze publicatie waarbij de trends en ontwikkelingen, het aanbod, de transacties en de prijsontwikkelingen nader worden besproken. In deze publicatie staat het tweede kwartaal van 2014 centraal.

Aanbod

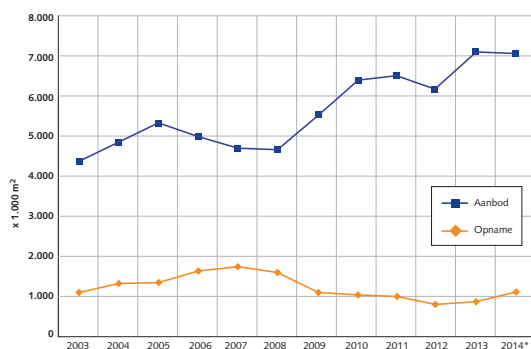
Door de veranderende behoefte van kantoorgebruikers sluit de vraag niet te allen tijde aan bij het huidige kantooraanbod. De problematiek van de ruim 7,2 miljoen vierkante meter beschikbare kantoorruimte op 1 juli 2014 is dat een groot deel verouderde objecten betreft. Vergelijkend met drie maanden geleden is het aanbod met een toename van 2% nog altijd aan een lichte stijging onderhevig. Een toename van de leegstand lijkt dan ook onvermijdelijk, aangezien de kantoorbehoefte daalt en naar verouderde kantoren steeds minder vraag is. Steeds vaker komt de berichtgeving dat bedrijven een nieuw kantoor laten bouwen ondanks dat de markt beschikt over voldoende beschikbare vierkante meters. Op de Zuidas in Amsterdam is reeds aangekondigd dat Akzo Nobel, Deloitte, NautaDutilh en Stibbe een nieuw eigen kantoorgebouw laten bouwen. Ook buiten deze locatie om zijn grootschalige nieuwe kantoren gebouwd zoals 'De Rotterdam' en het nog in aanbouw zijnde Europees Octrooi Bureau in Rijswijk. De vraag naar kantoorruimte past gewoonweg niet bij het huidige aanbod en/of is te kostbaar om te renoveren, waardoor nieuwbouw in veel gevallen de best passende optie lijkt. De achtergelaten kantoorgebouwen blijven leeg achter, worden getransformeerd of gesloopt. Nieuwbouw voldoet aan de hoge kwaliteitseisen ten aanzien van duurzaamheid, is een gezonder gebouw voor medewerkers en past bij de veranderende manier waarop we werken. Zolang nieuwbouw in mindere mate wordt ontwikkeld in ruil voor verouderd kansloos vastgoed is nieuwbouw niet ongepast aangezien structureel aanbod wordt ont-

trokken en de kantorenvoorraad verduurzaamd. Dit is helaas nog maar zeer beperkt het geval

De waarde van vastgoed is mede-afhankelijk van het gebruik. Nieuwe(re) en gerenoveerde kantoorgebouwen waarbij meer aandacht wordt besteed aan een gezonde werkomgeving en het welbevinden van de gebruikers bieden voordelen zoals meer productiviteit en een reductie van het ziekteverzuim. Desalniettemin kan de verhuizing naar een nieuw kantoorpand imagoschade voor het bedrijf opleveren doordat kantoorruimte leeg wordt achtergelaten. Een nieuwbouw object betrekken is een weloverwogen beslissing waarbij rekening dient te worden gehouden met de gevolgen en de mogelijkheden tot het beperken van de nadelen.

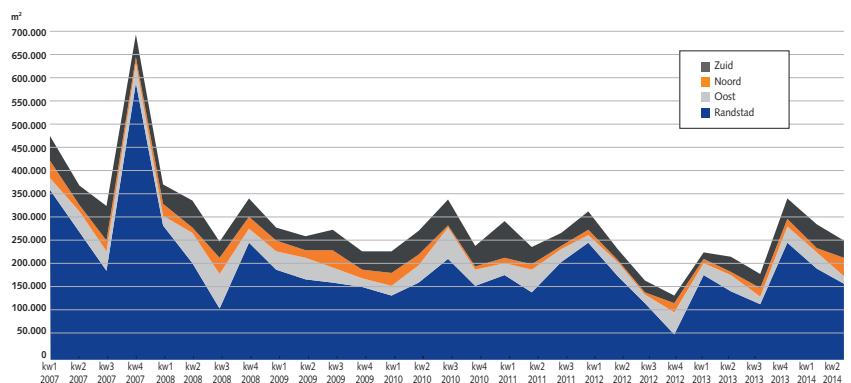
Het kantorenaanbod wordt met 62% voor het grootste deel bepaald door de vier grote steden, te weten Amsterdam, Den Haag, Utrecht en Rotterdam. Ondanks dat het meeste aanbod in deze regio's is gelegen vindt vaak hier nieuwbouw plaats. De kantorenvraag concentreert zich met name in de Randstad waarbij specifieke locaties binnen de vier grootste steden van Nederland een grote vraag registreren terwijl het aanbod beperkt is. Dit heeft tot gevolg dat een specifieke locatie zoals de Zuidas dermate aantrekkelijk is dat nieuwbouw soms nodig is om aan de vraag te voldoen. Indien aan de vraag naar hoogwaardige kantoorruimte in de Randstad niet kan worden voldaan met bestaande bouw of nieuwbouw wordt uitgeweken naar andere locaties. Nog altijd is de vraag naar kantoorruimte in de vier grote steden ten opzichte van het totaal onverminderd groot, circa 59% van het totale opnamevolume in het tweede kwartaal van 2014. Dit is echter minder dan een jaar geleden toen 71% van het kantooroppervlak in deze steden zijn verhuurd of verkocht. Ter vergelijking, in het eerste kwartaal van 2014 vond 60% van de kantooropname in Amsterdam, Den Haag, Utrecht en Rotterdam plaats. Het aandeel beschikbare kantoorruimte in de vier grootste steden van Nederland is door de jaren heen redelijke stabiel en ligt rond de 62%.

Aanbod en opname per jaar

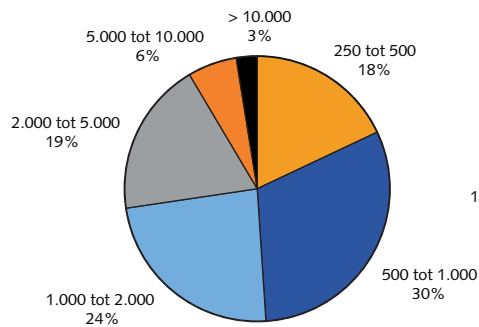


* Opname 2014: Geëxtrapoleerd uit het eerste en tweede kwartaal van 2014, zonder rekening te houden met seizoenschommelingen.

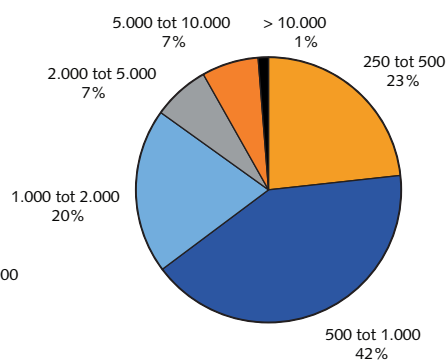
Opname per kwartaal 2007 - 2014



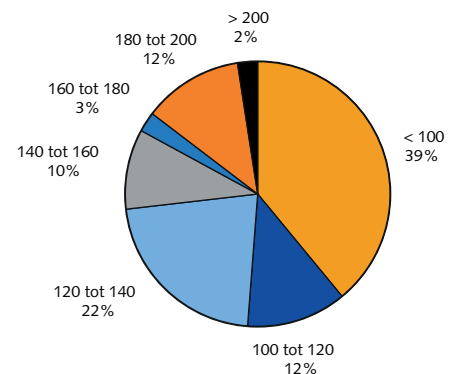
Aanbod tweede kwartaal 2014 naar grootteklasse in m² naar aantallen objecten



Opname tweede kwartaal 2014 naar grootteklasse in m² naar aantallen objecten



Opname tweede kwartaal 2014 naar prijsklasse in € naar aantallen objecten



In totaal staan 3.666 kantoorruimten op 1 juli 2014 in aanbod. Hierbij wordt een ondergrens van 500 vierkante meter gehanteerd in de vier grote steden en 250 vierkante meter in de overige regio's. De gemiddelde grootte van een aangeboden kantoorruimte is 1.978 vierkante meter. Wanneer dit vergeleken wordt met drie maanden geleden dan is sprake van een toename in het aantal aangeboden kantoorruimten en een stijging van de gemiddelde grootte. Op 1 april stonden 3.612 kantoren in aanbod die een grootte noteren van gemiddeld 1.969 vierkante meter. In vergelijking tot de gemiddelde grootte van een kantoorruimte die het afgelopen kwartaal is opgenomen is een kantoor in aanbod gemiddeld 448 vierkante meter groter. Van het totaal aantal aangeboden objecten betreft 3% een object met een minimaal aaneengesloten beschikbaar metrage van 10.000 vierkante meter. Het aanbodvolume wordt met name bepaald door objecten die 2.000 tot 5.000 vierkante meter groot zijn, te weten ruim 2,1 miljoen vierkante meter. Het aantal aangeboden kantoorruimten van deze grootte is met 19% niet het meest. De kantoren die 500 tot 1.000 vierkante meter groot zijn registreren het grootste aantal, namelijk 30% (1.125 objecten) van het totaal aantal aangeboden objecten. Hierna volgt met 24% van het totaal de grootteklasse 1.000 tot 2.000 vierkante meter. De verdeling van het aanbod naar grootteklasse blijft daarmee nagenoeg gelijk.

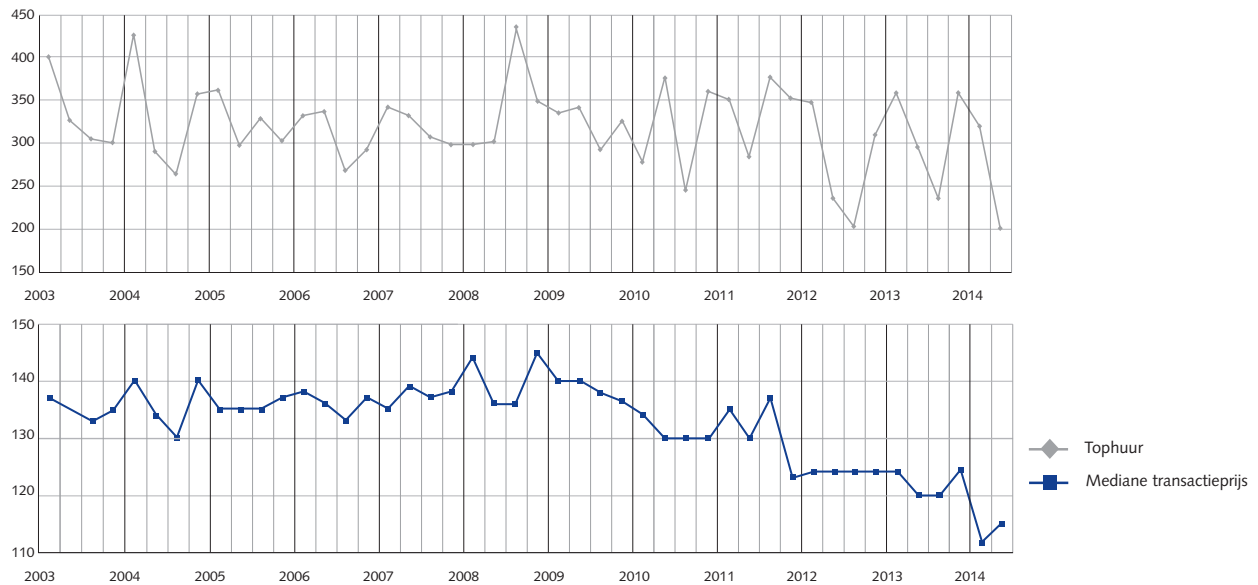
Opname

Inmiddels hebben diverse bedrijven de inrichting van het kantoor aangepast aan de trends van nu waarbij flexibiliteit, kostenbesparing en hogere effectiviteit centraal staan. Ondanks de ontwikkelingen aangaande de manier waarop we werken past niet iedereen deze concepten daadwerkelijk toe. De beste manier waarop het kantoor dient te worden ingericht is mede afhankelijk van de branche van het bedrijf en daarmee de taken die worden uitgevoerd, maar ook de wensen van werknemers. Indien werknemers een prettige werkomgeving hebben is de kans op ziekte-

verzuim kleiner en kan de productiviteit mogelijk worden vergroot. Of eerdere werkplektrends, zoals flexibele werkplekken, hieraan bijdragen is dan de vraag. Het centraal stellen van werknemers wordt bepalend voor de inrichting van het kantoor. Een zo genoemd 'gezond kantoor' vraagt wellicht om andere kwaliteitseisen dan bedrijven die werken volgens het principe van 'het nieuwe werken'.

Het concept van een kantoor blijft onverminderd belangrijk en wordt waarschijnlijk steeds belangrijker. Een groot deel van onze tijd brengen we binnen door, circa 85%. De tijd die men op het werk doorbrengt op basis van een fulltime dienstverband is circa 42,5 uur per week. Oftewel 25% van het totaal aantal uur per week. Daartegenover, uitgaande van acht uur slaap per nacht, brengt men één derde van zijn tijd door in bed. Daarmee is naast de privé omgeving de werkplek een omgeving waar je als werknemer je graag prettig voelt. Toch wordt steeds vaker gebruik gemaakt van andere werkplekken zoals thuis of onderweg. Deze werkplekken kiest een werknemer vanwege een prettige werkomgeving voor hem persoonlijk. Thuis in je eigen omgeving voelt men zich prettig en onderweg kiezen werknemers het restaurant waar ze lekkere koffie schenken en WiFi hebben. Maar op kantoor is een werkplek toegewezen of is het elke dag een werkplek uitkiezen op basis van beschikbaarheid, terwijl dit wellicht niet de prettigste plek is om te werken. Het kantoorconcept dient niet alleen aan te sluiten bij het bedrijf maar ook bij de medewerkers. Een kant en klaar kantoorconcept is niet altijd de oplossing en moet gelegenheid bieden voor kleine veranderingen die voor huurders en de gebruikers wenselijk zijn. Op deze wijze kan een kantoor bijdragen aan de optimalisatie van een bedrijf.

In de voorbije drie maanden is 243.249 vierkante meter kantoorruimte opgenomen. In vergelijking met het tweede kwartaal een jaar geleden is sprake van een toename van 33.000 vierkante

Tophuren en mediane transactiepreizen in € per m² per jaar


meter. Het transactievolume is tot stand gekomen door 159 gebruikerstransacties. In het tweede kwartaal van 2013 werden 178 transacties geregistreerd van gemiddeld 1.179 vierkante meter groot. In het afgelopen kwartaal is een kantooropname gemiddeld 1.530 vierkante meter groot. De toename van het transactievolume en het verschil in gemiddelde transactiegrootte is mede te verklaren door een enkele grote transactie van 24.500 vierkante meter aangekocht. Onder andere ING neemt in het kader van een optimalisering van de huisvesting en kostenbesparing in dit gebouw zelf haar intrek. Het gebouw wordt ingericht volgens het nieuwe werken, heeft een goed energielabel en is voor de medewerkers van ING beter bereikbaar. De vraag naar kantoorruimte betreft met name een verbetering en optimalisatie van de huidige locatie. In het tweede kwartaal van 2014 is de vraag naar kantoorruimte met een grootte van 500 tot 1.000 vierkante meter het grootst, namelijk 42% van het totaal aantal geregistreerde transacties. Verder is de vraag naar kantoorruimte van 250 tot 500 vierkante meter met drie procentpunt iets groter dan kantoren met een oppervlakte van 1.000 tot 2.000 vierkante meter die 20% van het totaal aantal opnamen noteert.

Huurprijs

Zoals eerder in de rapportage Sprekende Cijfers Kantorenmarkten is genoemd heeft de kantorenmarkt in Nederland te maken met een tweedeling op het gebied van huurprijzen. De mediane huurprijs is in vergelijking met een jaar geleden gedaald van € 120,- naar € 115,- per vierkante meter in het tweede kwartaal van 2014. Wanneer de prijs wordt vergeleken met de mediane vierkante

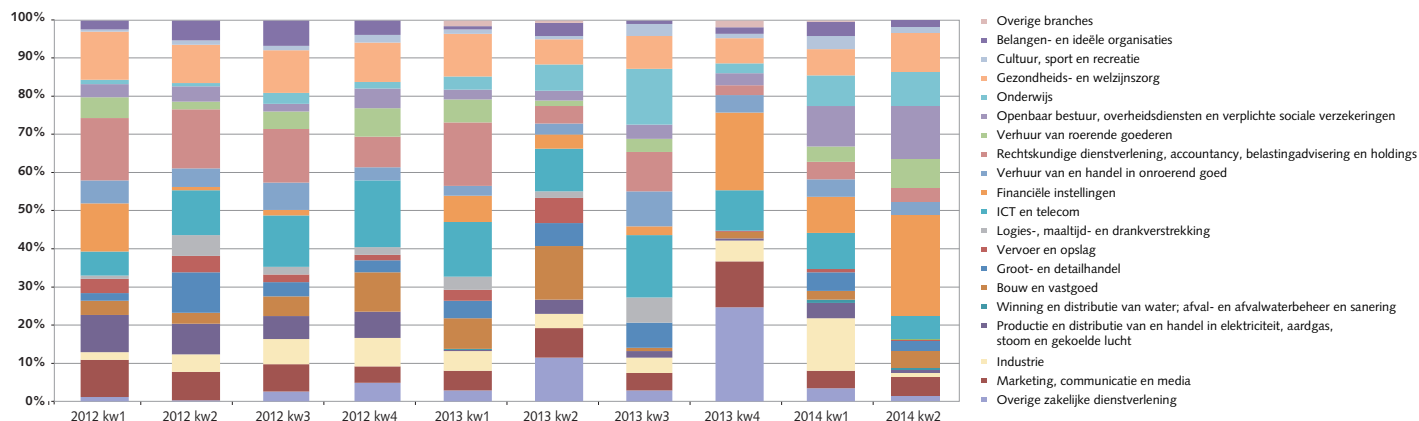
meterprijs die is gerealiseerd in de eerste drie maanden van 2014 dan is het afgelopen kwartaal € 2,- meer betaald. Nog altijd wordt een groot deel van de kantooropnamen gesloten tegen een huurprijsniveau onder € 100,- per vierkante meter per jaar, te weten 39% van het totaal aantal opnamen waarvan de huurprijs bekend is gemaakt.

De verwachting is dat in de markt een driedeling in het huurprijsniveau ontstaat. Allereerst de verouderde objecten, waar veelal fors in geïnvesteerd moet worden om aan de huidige eis te voldoen, worden voor veelal onder de € 100,- per vierkante meter per jaar aangeboden. Verder is vraag naar hoogwaardige kantoren op gewilde locaties zoals de Zuidas in Amsterdam, waar prijzen tot ruim boven de € 200,- kunnen komen. Hiertussen zitten de vernieuwde en duurzame kantoren die wellicht niet op de meest gewilde locatie gevestigd zijn, maar wel de service en faciliteiten bieden waar op dit moment vraag naar is. Deze kantoren zijn duurder dan de goedkoper geprijsde objecten, maar daar staan meer faciliteiten en services tegenover. Organisaties worden op deze wijze ontzorgd. Waarnaast ook de huisvesting mogelijk een positieve toevoeging heeft op het imago zonder daarvoor de hoogste huurprijs te moeten betalen.

Branches

In het tweede kwartaal van 2014 is opnieuw duidelijk dat de branches 'Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadviesing, holdings en 'ICT en telecom' niet het merendeel van het transactievolume opnemen. In de afgelopen drie maanden was dit de branche 'Financiële instellingen'. Door de

Opname naar branche



grote kantooropname van ING in Amsterdam is dit niet onverwacht. De meeste transacties zijn geregistreerd in de branche 'Gezondheids- en welzijnszorg', te weten 13% van het totaal aantal genoteerde transacties in het tweede kwartaal van 2014. Aangezien de kantooropname met name wordt bepaald door de vervangingsvraag, verschuift de opname naar branchering aangezien dit niet altijd is gebaseerd op de groei binnen deze branches.

Kleine metrages

Door een effectievere manier van werken en de dalende kantoorbehoefte, onderzoekt Dynamis tevens de kantorenvraag op de gebruikersmarkt tussen 250 en 500 vierkante meter in de vier grote steden en onder 250 vierkante meter in de overige 20 regio's. In het tweede kwartaal van 2014 zijn 143 transacties waargenomen met een opnamevolume van in totaal 27.655 vierkante meter. De gemiddelde grootte van een transactie bedraagt derhalve 193 vierkante meter. De mediane huurprijs is € 110,- per vierkante meter. In deze grootteklasse is de branche 'Marketing, communicatie en media' verantwoordelijk voor het grootste opnameaandeel, namelijk 17%. Verder noteert de branche 'Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en holdings' 15% van het totaal aantal verkochte en verhuurde vierkante meters kantoorruimte in de voorbije drie maanden.

Verwachting

Overeenkomstig met de groei van het aantal inwoners in de Randstad blijft de Randstad, en met name de vier grote steden, bepalend voor de kantorenmarkt. De mate waarin de woningmarkt te maken heeft met een woningtekort in de groeigemeenten en op termijn een woonoverschot in de krimpregio's is de verwachting dat bedrijven bij gebrek aan aanbod kiezen voor de periferiegebieden. Hier zijn de prijzen vaak iets lager en hoeft niet te worden gewacht op nieuwbouw. Desondanks blijft nieuwbouw een belangrijk gegeven in de markt dat zorgt voor een verduurzaming van de kantorenvoorraad zolang aan de onderkant van de markt kantoren worden onttrokken. Verder is de verwachting dat bedrijven werknemers steeds vaker centraal stellen en gezonde kantoren creëren. Kantoorconcepten worden daarbij naar verwachting steeds belangrijker.

Begripsomschrijvingen en definities treft u aan in het jaarrapport welke is te downloaden op de site:

www.sprekendecijfers.nl

© Copyright 2014

Alle rechten voorbehouden niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd en/of veelevoudigd of in enigerlei andere vorm openbaar gemaakt worden zonder schriftelijke toestemming van de eigenaar Dynamis B.V.

Orteliuslaan 5
3528 BA Utrecht

t 030 767 03 90
dynamis@dynamis.nl

www.dynamis.nl

 **Boek & Offermans Makelaars**
Akerstraat 39-41
Postbus 677
6400 AR Heerlen
t 045 574 32 33
f 045 560 09 09
info@boek-offermans.nl
www.boek-offermans.nl
(ook in Maastricht)

 **Molenbeek Makelaars**
Maliebaan 77
3581 CG Utrecht
t 030 256 88 11
f 030 256 88 77
info@molenbeek.nl
www.molenbeek.nl

 **Strijbosch Thunnissen
Bedrijfsmakelaars Arnhem**
Sweerts de Landasstraat 27
Postbus 588
6800 AN Arnhem
t 026 355 21 00
f 026 355 21 01
arnhem@s-t.nl
www.stmakelaars.nl

 **Frisia Makelaars**
Javastraat 1a
2585 AA Den Haag
t 070 342 01 01
bog@frisiamakelaars.nl
www.frisiamakelaars.nl

 **Ooms.com**
Maaskade 113
Postbus 24040
3007 DA Rotterdam
t 010 424 88 88
f 010 424 88 89
bog@ooms.com
www.ooms.com
(ook in Dordrecht)

 **Strijbosch Thunnissen
Bedrijfsmakelaars Nijmegen**
St. Canisiussingel 22
Postbus 1005
6501 BA Nijmegen
t 024 365 10 10
f 024 365 10 20
info@s-t.nl
www.stmakelaars.nl

 **HRS Bedrijfsmakelaars**
Pettelaarpark 36
Postbus 2073
5202 CB 's-Hertogenbosch
t 073 80 000 08
f 073 80 000 09
info@hrsbedrijfsmakelaars.nl
www.hrsbedrijfsmakelaars.nl

 **Rodenburg Makelaars**
Paslaan 19
Postbus 10054
7301 GB Apeldoorn
t 055 5 268 268
f 055 5 788 295
info@rodenburg.nl
www.rodenburg.nl
(ook in Deventer en Zwolle)

 **Van der Sande VanOpstal
Bedrijfsmakelaars**
Vijverstraat 1
4818 ST Breda
t 076 514 74 54
f 076 513 93 40
bog@vandersande.nl
www.vandersande.nl

 **Kuijs Reinder Kakes**
Westzijde 340
1506 GK Zaandam
t 075 612 64 00
zaandam@krk.nl
www.krk.nl
(ook in Alkmaar)

 **Snelder Zijlstra
Bedrijfsmakelaars**
Hoedemakerplein 1
Postbus 2022
7500 CA Enschede
t 053 485 22 44
f 053 485 22 04
bedrijfsmakelaars@snelderzijlstra.nl
www.snelderzijlstra.nl

 **Verschuuren & Schreppers
Bedrijfsmakelaars**
Kennedyplein 230
Postbus 8730
5605 LS Eindhoven
t 040 211 11 12
f 040 235 05 05
info@verschuuren-schreppers.nl
www.bedrijfsmakelaar.nu

 **Lamberink Bedrijfsmakelaars**
Stationsstraat 24 -26
Postbus 993
9400 AZ Assen
t 059 233 84 20
f 059 233 84 14
bedrijfsmakelaars@lamberink.nl
www.lamberink.nl