

KANTORENONDERZOEK DEVENTER 2009

DEFINITIEF RAPPORT

Deventer, april 2009

COLOFON

Auteur: Bas Doets B&A

B&A Consulting bv
Leeuwenbrug 115a
verdieping 8
7411 TH Deventer

t 0570 - 750620

f 0570 - 750621

e-mail: info@bagroep.nl

http: www.bagroep.nl

© Copyright B&A Groep 2009.

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke wijze dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

B&A is gevestigd in Den Haag, Deventer, Amsterdam en Eindhoven.

April 2009

INHOUDSOPGAVE

1	Inleiding	4
1.1	Deventer performance en aanleiding voor het onderzoek	4
1.2	Leeswijzer	5
1.3	Verantwoording	5
2	De vastgoedketen in beeld gebracht	6
2.1	Beleggers	6
2.2	Projectontwikkelaars	7
2.3	Eindgebruikers	7
2.4	Verbindingen tussen de schakels	8
3	Foto Deventer kantorenmarkt	9
3.1	Huidige voorraad	9
3.2	Huidige vraag	9
3.3	Huidig aanbod	10
4	Nieuwbouw en leegstand	11
4.1	Kwantitatieve match tussen vraag en aanbod	11
4.2	Kwalitatieve match tussen vraag en aanbod	11
4.3	Kansloos aanbod	12
4.4	Investeringen in bestaande locaties?	13
4.4.1	Beleggers in vastgoed komen steeds meer op afstand te staan	13
4.4.2	Rendement nog positief	13
4.4.3	Beleggers opereren weinig vraaggericht	14
5	Deventer kantorenmarkt in de toekomst	15
5.1	Toekomstige vraag	15
5.2	Toekomstig (gepland) aanbod	17
5.3	Confrontatie vraag en aanbod	18
6	Ambitie Deventer kantorenmarkt	19
6.1	Inleiding	19
6.2	Interventies in het toekomstige aanbod	19
6.2.1	Regie voeren op het kantorenprogramma	19
6.2.2	Maak keuzes: ontwikkeling kantorenprogramma bedrijvenpark A1	20
6.2.3	Terughoudendheid ten opzichte van andere locaties	20
6.3	Interventies in het bestaande aanbod	22
6.3.1	Faciliteren proces	22
6.3.2	Transformatie	23
	Bijlage: Bronnen	25

1

INLEIDING

1.1

DEVENTER PERFORMANCE EN AANLEIDING VOOR HET ONDERZOEK

De omvang van het Deventer bruto regionaal product (BRP) bedraagt een kleine 3 miljard euro. Daarvan komt 23% voor rekening van de industrie en daarmee is dit de grootste sector in Deventer. De industrie wordt op de voet gevolgd door de zakelijke dienstverlening met 21%. De handel (groot- en detailhandel) bezet de derde plaats met een aandeel van 12% in het BRP.

De economie van Deventer zat voor de economische crisis duidelijk in de lift. Was het herstel in 2004 en 2005 met 1,5% groei nog aarzelend, in 2006 verscheen een groei van 3,2% op het scorebord en daarmee lijkt Deventer de goede weg te zijn ingeslagen. Deventer overtrof de landelijke ontwikkeling en daarmee is de stad goed uit de startblokken gekomen na de vorige recessie. Die groei zette verder door tot halverwege vorig jaar.

Deventer zet sinds jaren in op een verbreding van haar economie. De Deventer economie wordt de laatste tien jaren gekenmerkt door een sterke groei van de handel, dienstverlening en zorg- en welzijnsector. In alle sectoren is sprake van verdere verdienstelijking. Om die groei ook in de toekomst te kunnen opvangen is voldoende kantorenprogramma nodig. Bedrijven kiezen daarbij voor moderne kantoorlocaties op een goed bereikbare plek.

Om de mogelijkheden voor de afzet nader te onderzoeken is in 2008 een verkenning voor de kantorenmarkt van de gemeente Deventer uitgevoerd en zijn de resultaten op 24 juni 2008 gepresenteerd aan uw college. Het onderzoek gaf inzicht in de werkgelegenheidsontwikkeling, de ontwikkeling van vraag en aanbod naar bedrijventerreinen en meer in het bijzonder naar kantoren. Aan de hand van scenario's is een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd op het Deventer kantorenprogramma. De analyses wezen uit dat meer regie nodig is voor de kantorenprogrammering. Het college heeft daarop opdracht gegeven tot een vervolgonderzoek, waarbij de mogelijke programmaruimte naast de A1 eveneens nader diende te worden onderzocht.

Op basis van een uitgebreide literatuurstudie en gesprekken met enkele 'keyplayers' in Deventer is de kantorenmarkt in het algemeen en in het bijzonder de vraag en aanbod van kantoorruimte in Deventer in beeld gebracht.

Onderhavig onderzoek heeft een vierledige doelstelling:

1. Aangeven in hoeverre sturing moet worden gegeven aan de kantoorontwikkeling in Deventer opdat vraag en aanbod zich in onderling evenwicht zullen ontwikkelen.
2. Actief waarderen van het Deventer kantorenprogramma op basis van gegeven informatie.
3. In beeld brengen van de mogelijkheden van transformatie.
4. In beeld brengen van de strategische ambitie en keuzes.

1.2

LEESWIJZER

Het rapport is als volgt opgebouwd. In hoofdstuk 2 is de vastgoedketen in beeld gebracht. Hoofdstuk 3 geeft inzicht in de huidige, waar mogelijk gekwantificeerde, situatie op de Deventer kantorenmarkt. In hoofdstuk 4 is nader ingegaan op de oorzaken van de huidige leegstand. Hoe kan het dat de er leegstand is terwijl een deel van de vraag niet kan worden geacommodeerd? In welke mate sluit dit aanbod aan op de wensen vanuit de markt, is hier de hamvraag. Hoofdstuk 5 werpt een blik op de toekomstige kwantitatieve en kwalitatieve behoefte aan kantoren en er vindt een vraag-/aanbodconfrontatie plaats. Tot slot worden in hoofdstuk 6 de ambitie en keuzes beschreven en worden aanbevelingen gedaan om een balans te behouden.

1.3

VERANTWOORDING

Voor het onderzoek is een uitgebreide literatuurstudie uitgevoerd, waarbij diverse rapporten, artikelen en sites zijn geanalyseerd en vertaald naar de Deventer situatie. Verdere Deventer verdieping heeft plaatsgevonden in gesprekken met enkele keyplayers in Deventer. Gesproken is met Hanzevast als een van de belangrijkste investeerders en met enkele grotere makelaarskantoren met een sterke positie op de Deventer markt voor bedrijfsonroerend goed (Rodenburg, Van der Worp en Thoma). Daarnaast is een analyse uitgevoerd van de Deventer kantorenmarkt en beoordeeld.

2

DE VASTGOEDKETEN IN BEELD GEBRACHT

Het aanbod van kantoorruimte wordt vooral bepaald / mogelijk gemaakt door gemeenten, beleggers, projectontwikkelaars, makelaars en in sommige gevallen eindgebruikers. Deze partijen verzorgen de beleidsmatige (planologische) mogelijkheden, de financiering, de ontwikkeling en de afzet van de panden. De partijen die feitelijk bepalen of kantoren in ontwikkeling worden genomen zijn marktpartijen: beleggers, ontwikkelaars en eindgebruikers. Deze drie categorieën vormen de belangrijkste schakels in de vastgoedketen en worden hieronder kort behandeld.

2.1

BELEGGERS

Voor wat betreft de exploitatie van kantoren zijn er de volgende spelers in de markt:

- Institutionele beleggers
- Vastgoedfondsen
- Buitenlandse investeerders
- Particuliere beleggers
- 'Full service' aanbieders

De bouwmarkt staat in zekere zin los van de gebruikersmarkt. Het is aan de beleggers om de gebruikersmarkt te analyseren. Zolang beleggers potentie zien, blijven zij investeren in kantoorgebouwen en blijven ontwikkelaars ontwikkelen. In de Randstad wordt door beleggers meer risico genomen dan in de perifere regio's waar ontwikkelingen meestal pas in gang worden gezet bij voldoende voorverhuur. In Deventer vinden beide plaats.

Beleggers gaan niet over een nacht ijs bij het nemen van het besluit tot investeren. Tussen de beslissing om het aanbod te vergroten en de uiteindelijke oplevering van het pand verstrijkt meestal een aantal jaren. De beslissing om een nieuw gebouw te ontwikkelen heeft een lange termijn effect op het aanbod. Door de lange bouwperiode en levensduur moeten investeerders toekomstverwachtingen meenemen in hun investeringsbeslissing, waarbij diverse variabelen (kantorenmarktparameters, bevolkingsontwikkelingen, werkgelegenheidsprognoses, etc.) in ogenschouw worden genomen.

Veel beleggers hebben een Multi-asset portefeuille, waarbij de beslissing voor kantoorontwikkeling moet concurreren met een brede range aan andere mogelijke beleggingscategorieën. Nadat de keuze op kantoren is gevallen en de bouwbeslissing is genomen, is de vestigingsplaatskeuze aan de orde als een van de belangrijkste waardebepalende factoren. Waar liggen planologische mogelijkheden en waar kan binnen deze mogelijkheden maximaal rendement worden verkregen? De huurinkomsten zijn de bepalende factor in investeringsbeslissingen voor beleggers in

kantoorgebouwen. De kantoorhuren en de veranderingen daarin hangen nauw samen met de verandering in de werkgelegenheid van kantoorhoudende sectoren, de afwijking van huurprijzen van berekende evenwichtsniveaus en vertraagde veranderingen in huurprijzen.

Als een belegger besloten heeft om in kantoorruimte te investeren is de volgende vraag in welke vorm dit gaat gebeuren. De belegger heeft de mogelijkheid het gehele pand te kopen, de directe manier van beleggen in onroerend goed of direct vastgoed. Een tweede optie is indirect in onroerend te beleggen door aandelen te kopen in al dan niet op de beurs genoteerde vastgoedfondsen die op hun beurt een directe belegging in kantoren hebben (indirect vastgoed). In Deventer gaat het vooral om de tweede vorm, wat betekent dat beleggers veelal meer afstand hebben tot en daardoor minder direct betrokken zijn bij de Deventer kantorenmarkt.

2.2 PROJECTONTWIKKELAARS

De productie van kantoren ligt voor een belangrijk deel in handen van projectontwikkelaars. Ontwikkelaars ontwikkelen doorgaans niet om de objecten vervolgens zelf in bezit te houden, maar verkopen deze aan beleggers. Een deel van de projectontwikkelaars ontwikkelt in opdracht van derden, soms op risico en soms op basis van voorverhuur, anderen ontwikkelen voor eigen risico, zorgen voor huurders waardoor de waarde stijgt en verkopen de objecten vervolgens inclusief huurcontracten aan beleggers. De meeste projectontwikkelaars zijn dus maar tijdelijk bij vastgoed betrokken en hebben dus ook een tijdelijk belang bij een hoge bezettingsgraad. Ook in Deventer is dit aan de orde.

2.3 EINDGEBRUIKERS

Meestal zijn de eindgebruikers enkel huurder, soms fungeren ze ook als opdrachtgever voor kantoorontwikkeling, zoals sommige grote dienstverleners. In Deventer is dit nauwelijks het geval. De eindgebruiker, op het niveau van de werkgevers en zeker op het niveau van de werknemers, wordt niet of slechts in beperkte mate betrokken bij de ontwikkeling. De markt ontwikkelt zich nog altijd aanbodgedreven, terwijl er inmiddels al geruime tijd sprake is van een vraagmarkt (zie ook hoofdstuk 4).

Huisvesting wordt voor bedrijven steeds belangrijker bij de profilering richting klanten en personeel. Zij zullen in toenemende mate hun stempel gaan drukken om kantoorontwikkeling, zowel wat betreft de locaties als de inrichting van de objecten. Nu nog laten ontwikkelaars vooral de oren hangen naar de wensen van beleggers die baat hebben bij enkele verhuurbare kantoorpanden, waardoor lang niet altijd aan specifieke wensen van bedrijven tegemoet kan worden gekomen.

2.4 **VERBINDINGEN TUSSEN DE SCHAKELS**

Er zijn overwegend geen sterke verbindingen tussen de schakels in de keten. Er is onvoldoende vertrouwen en loyaliteit, opportunisme en het korte termijn eigenbelang overheersen. Er is een duidelijk verschil in doelstellingen en belangen en deze zijn niet met elkaar verbonden of op elkaar afgestemd. Alle spelers gaan dus waar mogelijk voor maximaal eigen gewin. Vertrouwen en transparantie zijn essentiële randvoorwaarden voor een verdergaande samenwerking tussen de partijen. Gedwongen door de marktsituatie is er wel mondjesmaat sprake van meer toenadering.

3

FOTO DEVENTER KANTORENMARKT

3.1

HUIDIGE VOORRAAD

Het Deventer vestigingsklimaat heeft een aantal sterke punten: een goede bereikbaarheid, een aangenaam woon- en leefklimaat met een divers woningaanbod, een gevarieerd en kwalitatief hoogwaardig cultureel aanbod en onderwijsinstellingen als Saxion Hogeschool en ROC Aventus die zorgen voor een gekwalificeerd arbeidspotentieel en een omvangrijke talentenpool. Mede door deze sterke punten ontwikkelt Deventer zich steeds meer tot een kantoorstad. Regionaal gezien kan de kantorenmarkt in Apeldoorn en Zwolle als de voornaamste concurrenten van Deventer worden beschouwd.

Deventer heeft globaal gezien vier grotere kantoorlocaties:

- Het Hanzepark (Keulenstraat, Munsterstraat e.o.)
- De Zuid-As (Zutphenseweg, mr. H.F. de Boerlaan)
- De As Binnenstad - Colmschate (Holterweg/Hunnepeweg/Snipplingsdijk)
- Het stationsgebied (Buitensingel, Verzetslaan, Leeuwenbrug, Boreel)

De afgelopen jaren is de totale kantorenvorraad van Deventer per saldo nagenoeg gelijk gebleven. Op 1 januari 2009 bedroeg de totale omvang circa 322.000 m², 2.000 m² meer dan in 2008 en 2007.

3.2

HUIDIGE VRAAG

In de periode tussen 2003 en 2008 bedroeg de jaarlijkse opname tenminste 9.000 m² met als hoogtepunt 2004 met een opname van 23.000 m². De opname van kantoorruimte was in Deventer in de jaren 2006, 2007 en 2008 gelijk en kwam uit op 12.500 m². In 2008 betrof de opname, mede door een beperkte toevoeging van nieuw aanbod, vooral bestaande meters (11.700 m²). In totaal werden in 2008 19 transacties geregistreerd, 5 meer dan in 2007.

De kantorenmarkratio¹ is voor Deventer relatief laag en bedroeg in 2008 19% (3% daling t.o.v. 2007).

Dat betekent dat het beschikbare aanbod relatief groter is dan de vraag. Door een forse opname van kantoorruimte in het centrum van Deventer is de kantoorratio in dit deelgebied in 2008 gestegen van 13% naar 72%. De kantoorratio voor het Deventer Hanzepark bedroeg 10% de overige deelgebieden kenden een ratio van 13%.

¹ De jaarlijkse opname als percentage van het aanbod.

Uit deze cijfers blijkt de ingezette trend waarbij in tegenstelling tot de afgelopen jaren naast snelweglocaties, ook de binnenstedelijke locaties weer in trek zijn vanwege het voorzieningenniveau en de nabijheid van een NS station. Een kantoorcomplex op een wat ouder bedrijventerrein in Deventer heeft minder de voorkeur van bedrijven. Mede hierdoor is het aantal lastig te verhuren decentrale locaties met een minder gunstige ligging ten opzichte van OV en voorzieningen de afgelopen jaren toegenomen, zeker wanneer er bovendien sprake is van een minder gunstig bereikbaarheidsprofiel. De oudere locaties op het Hanzepark en de Zuid-as hebben voor de huidige vragers aan importantie ingeboet. De nieuwe zijn juist in trek.

3.3 HUIDIG AANBOD

Het aanbod op 1 januari 2009 is ten opzichte van 1 januari 2008 met 7 % toegenomen en bedroeg circa 60.500 m²; oftewel 18,8% van de totale voorraad. Dit is aanmerkelijk hoger dan de frictieleegestand, de leegstand van 5-6% die nodig is als smeeroilie voor een goed functionerende kantorenmarkt.

Het meeste aanbod is te vinden op het Hanzepark en langs de Zuid-as. In totaal zijn er tien locaties met aaneengesloten metrages groter dan 2.000 m².

In onderstaande tabel is per deelgebied het aanbod van kantoorruimte gespecificeerd (> 500 m²).

<i>Deelgebieden</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
Deventer centrum	11.100	10.600	6.600	9.800	7.090
Deventer Hanzepark	39.200	40.900	40.400	39.700	36.430
Deventer overig	9.900	10.900	10.900	7.200	16.980
<i>Totaal</i>	60.200	62.500	57.900	56.700	60.500

Bron: Rodenburg bedrijfsmakelaars Spreekende cijfers 2009

In het volgende hoofdstuk komen enkele oorzaken voor de leegstand aan de orde.

4

NIEUWBOUW EN LEEGSTAND

Door heel Nederland heen is te zien dat vooral de nieuwere kantoorgebouwen in trek zijn, terwijl minder aantrekkelijke en vaak wat oudere, licht gedateerde kantoorgebouwen juist worden verlaten. In Deventer is dat niet anders. Moderne kantoren en kantoorlocaties zijn nodig en gewenst. Zonder nieuwbouw gaan partijen naar concurrerende steden. In onderhavig hoofdstuk kijken we naar de oorzaken van de leegstand in de gemeente. Hoe kan het dat er nog steeds meters aan de markt worden toegevoegd en de vraag vooral in 2007 en begin 2008 is aangetrokken, maar er daarnaast sprake is van een leegstand die eerder groter wordt dan kleiner?

4.1 KWANTITATIEVE MATCH TUSSEN VRAAG EN AANBOD

In de tweede helft van de jaren negentig maakte de Deventer economie een sterke groei door. Vooral de dienstensectoren groeiden sterk met als gevolg dat de werkgelegenheid toenam, evenals de vraag naar kantoorruimte.

Het aanbod (vooral nieuwbouw) werd als gevolg daarvan verruimd, aangedreven door twee motoren. De eerste is dat door de toegenomen vraag het voor beleggers en ontwikkelaars interessant maakte om de Deventer markt op te gaan. Kantoorobjecten bleken goed renderende beleggingsobjecten. De tweede is dat de welvaart er voor zorgde dat de stad Deventer meer plannen maakte voor herontwikkeling van gebieden en veel van deze plannen voorzagen in kantoorruimte. Begin deze eeuw liep de economische groei iets terug en dit had een dempend effect op de ontwikkeling van het aantal banen in de dienstensectoren. Deze kwam eerst tot stilstand en slonk op enig moment zelfs. De vraag liep dus terug, terwijl het aanbod nog groeide. Als gevolg hiervan heeft de kantorenmarkt van Deventer zich in het laatste decennium ontwikkeld van een aanbodmarkt met een geringe leegstand naar een echte vraagmarkt met leegstand, een erfenis waar alle Nederlandse steden mee te maken hebben.

4.2 KWALITATIEVE MATCH TUSSEN VRAAG EN AANBOD

De kwaliteit van in de eerste plaats de locatie en in tweede instantie het gebouw wordt steeds belangrijker. Locaties met een uitstekende bereikbaarheid (zowel per auto als per openbaar vervoer) en een duidelijk profiel zijn erg in trek.

Die locaties die hier niet aan voldoen bevinden zich in de gevarenzone; in de vraagmarkt laten bedrijven deze locaties steeds vaker links liggen.

De projectontwikkelaars wijten de groeiende leegstand en de onverhuurbaarheid van dit verouderde deel van de voorraad vooral aan een slechte prijs-kwaliteit verhouding. Oudere kantoren kunnen niet langer concurreren tegen nieuwe kantoren vanwege de

mindere uitstraling, de matige bereikbaarheid en het lagere comfortniveau als belangrijkste kwaliteitsfactoren. Het zijn de doorsnee kantoren met een suboptimale bereikbaarheid die het eerste leeg komen te staan in een ruimere marktsituatie en ook in Deventer zien we dit gebeuren (Hanzepark).

Aan kleinschalige panden is daarentegen een tekort in Deventer. Vanwege de beperkte schaalvoordelen is de markt voor kleinschalige kantoorruimte vaak minder interessant voor beleggers, projectontwikkelaars en makelaars. De groei van het kleinbedrijf zorgt wel voor een structurele vraaggroei naar kleinschalige kantoorunits. In de afgelopen jaren was dit reeds het geval en deze groei zal zonder twijfel in de komende jaren aanhouden. Het verkrijgen van de grond en vastgoed in eigendom is daarbij vaak een voorwaarde.

4.3 KANSLOOS AANBOD

Het huidige aanbod bedraagt zoals gezegd 60.500 m². De kwaliteit van deze meters laat te wensen over. In 2008 analyseerde de gemeente Deventer de toenmalige leegstand. Uit deze analyse bleek dat ongeveer de helft van de kantoorruimtes meer dan drie jaar leeg stond. Nog eens 10% stond tussen de twee en drie jaar leeg. Projectontwikkelaars definiëren structurele of kansloze leegstand als de gebouwen van na 1990 die drie jaar of langer niet verhuurd zijn geweest. Voor gebouwen die dateren van voor 1990 of voor gebouwen waarvoor geen perspectief kan worden geboden op een toekomstige renderende exploitatie geldt dit al bij een periode van twee jaar. Volgens deze definitie is dus een deel van het Deventer aanbod als 'kansloos' te betitelen.

In theorie zou in een vraagmarkt met een deel kansloos aanbod de markt zichzelf corrigeren door een aanpassing van het prijsniveau. Echter ondanks de grote leegstand zijn de huurprijzen van de kantoren niet substantieel gedaald. Beleggers en ontwikkelaars doen nou eenmaal liever geen concessies in de aanvangprijs, omdat dit doorwerkt in de huurindexering en in de waardebeoordeling. Wie belangstelling heeft krijgt concessies in de vorm van huurvrije periodes, tijdelijke huurkortingen en een tegemoetkoming in de inricht- en verhuiskosten. Deze aanmoedigingspremies lopen soms op tot wel 30% van de totale huursom van het contract. Ook worden bedrijven soms weggekocht van locaties door overname van lopende huurverplichtingen in ruil voor een nieuw pand met een goedkoper lange termijn contract. Ook in Deventer is dit aan de hand. Het is een gangbare marktwerking.

4.4 **INVESTERINGEN IN BESTAANDE LOCATIES?**

De reden waarom investeringen in de bestaande locaties en objecten uitblijven heeft onder meer te maken met de eigendomsverhoudingen en de behaalde rendementen.

4.4.1 **Beleggers in vastgoed komen steeds meer op afstand te staan**

Exploitanten van vastgoed komen op steeds grotere afstand van de vastgoedobjecten te staan. Dit geldt voor Nederland als geheel, maar is zeker ook in Deventer het geval. De vastgoedmarkt is een globaliserende markt. Steeds vaker tonen buitenlandse beleggers zich geïnteresseerd in Nederlandse vastgoedportefeuilles. Vooral op de kantorenmarkt zijn veel buitenlandse investeerders actief, vooral Duitse, Amerikaanse en Britse partijen nemen steeds grotere posities in.

Niet alleen door de internationalisering neemt de (geografische) afstand van beleggers tot de kantorenmarkt toe. Ook de beleggingsstructuren dragen daartoe bij. Er kan zowel rechtstreeks als via gespecialiseerde vastgoedvehikels in vastgoedobjecten worden belegd. Rechtstreeks beleggen in vastgoedobjecten wordt aangeduid als direct vastgoed. Beleggen via speciale vehikels heet indirect vastgoed. Er bestaan twee belangrijke verschillen tussen direct en indirect vastgoed. Bij direct beleggen heeft de belegger direct zeggenschap op het te voeren beleid, bij indirect vastgoed wordt de zeggenschap gedelegeerd aan ingehuurd management. De belegger staat daarmee meer op afstand. Een tweede verschil is dat bij direct vastgoed spreiding van risico's minder makkelijk is te realiseren. Bij indirect vastgoed wordt spreiding van risico's een stuk eenvoudiger door een positie in te nemen in een grotere en bredere portefeuille. Ook door verschillen in risicoprofiel staat de indirecte belegger meer op afstand ten opzichte van specifieke objecten.

Naarmate een regio dus meer beleggers in indirect vastgoed telt is de betrokkenheid bij dat vastgoed kleiner. In Deventer is dit duidelijk het geval. Deventer telt namelijk steeds minder beleggers in direct vastgoed. Daardoor staan de feitelijke geldschieters verder af van de Deventer kantorenmarkt, is er een geringere binding met de stad en zijn beleggers niet of minder snel genegen te handel wanneer zich problemen op deze lokale markt voordoen.

4.4.2 **Rendement nog positief**

Het rendement op vastgoed bestaat uit twee componenten:

1. Opbrengsten uit huurovereenkomsten (minus de kosten die moeten worden gemaakt voor onderhoud, verzekeringen, belastingen, e.d.)
2. Waardeverandering van het onroerend goed.

De huurinkomsten vormen het belangrijkste en best voorspelbare deel van het rendement. De huurcontracten zijn veelal gekoppeld aan de ontwikkeling van de inflatie, waardoor de koopkracht van de huurinkomsten intact blijft. Het belangrijkste risico voor vastgoedexploitanten is leegstand van hun panden. Deze hangt natuurlijk samen met de conjunctuur, maar in toenemende mate ook met de gewildheid van de

locatie (gelet op het feit dat er sprake is van een vraagmarkt). Waardeveranderingen zijn grilliger van aard en de ontwikkeling ervan hangt nauw samen met de ontwikkeling van de kapitaalmarktrente. Dalende rentes leiden tot stijgende vastgoedprijzen en vice versa. De huidige rentedaling impliceert een waardestijging van de kantoren.

Ondanks de leegstand laten de rendementen op kantoorinvesteringen nog steeds een positief beeld zien. Gemiddeld in Nederland is de laatste jaren een rendement op kantoorbeleggingen gehaald van meer dan 10% per jaar. De laatste jaren zijn door de grotere leegstand de beleggingsrendementen fors onder druk komen te staan en blijven de rendementen ten opzichte van andere vastgoedcategorieën achter. Door de huidige leegstand zijn verhuurders bereid forse kortingen te geven in de vorm van huurvrije periodes. Deze kortingen zullen in de marktprijzen doorwerken en dat zal gevolgen hebben voor de huuropbrengsten. Bovendien is er in een deel van de kantorenmarkt sprake van een negatieve waardeontwikkeling van de vastgoedobjecten waardoor de rendementen verder onder druk komen te staan. Het rendement is echter nog altijd positief, vooral als gevolg van een goede portefeuillespreiding. Er is echter een groot verschil tussen de gewilde locaties en de ongewilde locaties. Eigenaren op de ongewilde locaties hebben te maken met sterke afwaarderingen en de trend voor de komende jaren is negatief.

4.4.3 Beleggers opereren weinig vraaggericht

Beleggers hebben overwegend een geringe klantoriëntatie. Het vastgoed is in eerste instantie een beleggingsproduct en niet zozeer een product om de eindgebruiker te dienen. Het is niet gebruikelijk tevredenheid van huurders te onderzoeken. Bij expiratie van het contract worden de huurders wel benaderd maar dat gaat over de contractverleningen en eventuele huurverhogingen, niet over de kwaliteit van de dienstverlening of het gebouw. Ze laten zich dus over het algemeen weinig gelegen liggen aan de wensen van de klant en hebben vooral een focus op realisering van nieuw aanbod. De meeste beleggers hebben dus een aanbodgedreven instelling en zijn weinig service gericht. Ze gedragen zich nog alsof er sprake is van een aanbodmarkt, terwijl er zoals gezegd al geruime tijd een vraagmarkt is. Er ontstaat geen binding tussen huurder en verhuurder. Huurders zijn daardoor niet trouw en de mobiliteit is groot, zeker ook door de kortere huurcontracten die door huurders worden bedongen.

Vanwege het feit dat Deventer een vraagmarkt kent en economisch gezien bovendien minder gunstige tijden aanbreken zijn beleggers wellicht geneigd hun portefeuilles kwalitatief beter op peil te houden. Dit zal echter niet structureel van aard zijn. Bij een krappere markt zal de aandacht weer verslappen.

5

DEVENTER KANTORENMARKT IN DE TOEKOMST

5.1

TOEKOMSTIGE VRAAG

De toekomstige vraag naar kantoren zal zich voor de komende tijd moeilijk laten voorspellen omdat deze nauw samenhangt met de sterk verslechterende economische omstandigheden. Er zijn wel trends waarneembaar die duiden op een structureel teruglopende vraag naar kantoorruimte op de langere termijn ongeacht de economische ontwikkelingen.

De verwachting is dat de vraag naar kantoren over een aantal jaren zal stabiliseren en daarna zal afnemen. Voor Deventer zal de groei langer doorlopen, zo wijzen diverse ramingen uit, maar ook hier zal uiteindelijk sprake zijn van een inkrimping, als gevolg van een krimpende beroepsbevolking. Daar komt bij dat het aantal werkplekken op kantoor relatief zal dalen door nieuwe vormen van kantoororganisatie. Nieuwe (innovatieve) kantoorconcepten dringen het ruimtegebruik per werknemer terug. Door het inmiddels breed ingevoerde flexwerken worden kantoorpanden effectiever gebruikt en hebben bedrijven minder meters nodig om een zelfde personeelsomvang te kunnen accommoderen. Hierdoor daalt de vraag naar kantoren en is er behoefte aan flexibel in te delen panden en minder aan het meer traditionele cellenkantoor.

Voor de kwaliteit van een kantoorobject en de omgeving waarin deze objecten staan, zullen in de toekomst een steeds grotere rol spelen. Er zal in de toekomst wel behoefte blijven aan kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte op goede locaties.

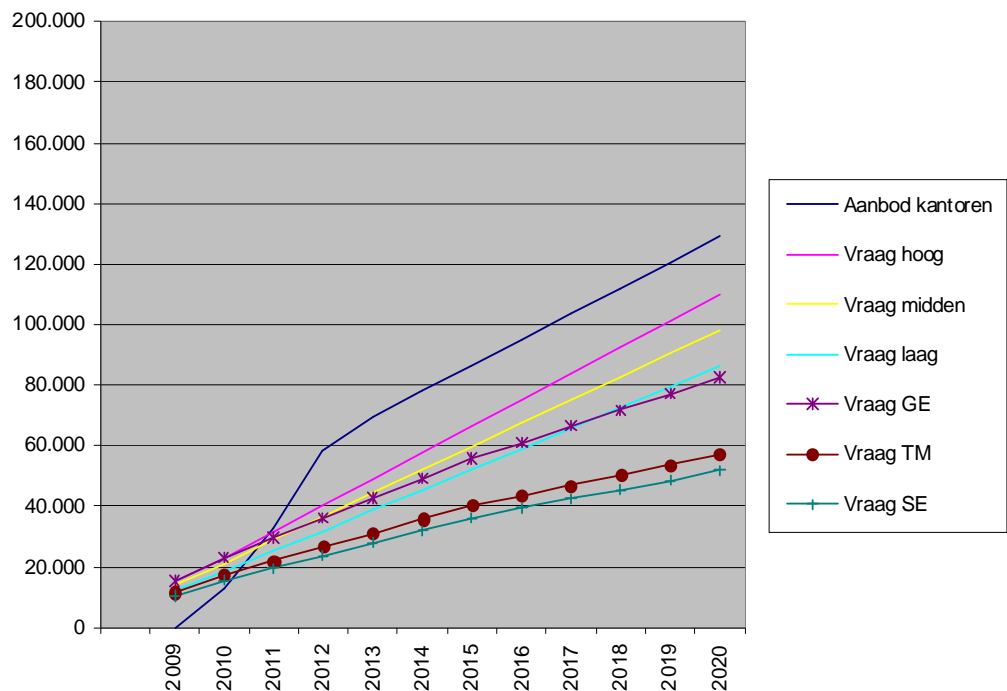
De verwachting is dat de concurrentie tussen locaties en tussen gebouwen steeds groter zal worden. Het gevolg daarvan is dat de economische levensduur van kantoorobjecten op minder aantrekkelijke locaties steeds meer onder druk komt te staan. De leegstand van verouderde panden en locaties met een minder imago blijft ook bestaan wanneer de vraag op de kantorenmarkt in de toekomst weer zal aantrekken.

Behoefteramingen

Voor het in beeld brengen van de toekomstige vraag zijn twee behoefteramingen voor handen, een van BCI en een van de provincie Gelderland. Eind 2002 heeft BCI voor de regio Stedendriehoek een vraagraming opgesteld (nieuwbouwbehoefte). Door BCI zijn drie scenario's onderscheiden die worden aangeduid met het behoudende, het midden en het maximum scenario en die samenhangen met economische groeiscenario's. Bij een voorspoedige economische groei en een verdere verdienstelijking van de economie zal het maximum scenario opgeld doen. Volgens dit scenario bedraagt de gemiddelde jaarlijkse behoefte 7.700 m². De behoefte in de totale periode tot aan 2020 zal

uitkomen op 110.000 m². Bij een meer gestage economische groei zal de vraag lager liggen. Het middenscenario gaat uit van een totale behoefte van 98.000 m² voor de gehele periode oftewel 7.100 m² per jaar. Volgens het behoudende scenario zal de jaarlijkse vraag niet hoger liggen dan gemiddeld 6.100 m², wat resulteert in een gecumuleerde vraag van 86.000 m² tot 2020. De bandbreedte tussen het hoge en behoudende scenario is beperkt, omdat verwacht wordt dat de verdienstelijking de komende jaren aan zal houden. Het maximum scenario is het scenario dat zich het meest conform de historische vraagontwikkeling gedraagt.

Figuur 1. Ontwikkeling behoefte aan kantoren in Deventer in de periode 2008-2020



Bron: BCI 2003

De ramingen van de provincie Gelderland zijn opgenomen in de publicatie 'Gelderland in vier bedrijven' en deze zijn gebaseerd op de groeiscenario's van het CPB. In de bovenstaande figuur zijn het Global Economy scenario, het Transatlantic Market scenario en het Strong Europe scenario weergegeven. We weten niet volgens welk scenario de economie zich gaat ontwikkelen en dus ook niet hoe de toekomstige behoefte er in kwantitatieve termen uit zal zien.

Conclusie

Extrapolatie van de gemiddelde opname uit het verleden wordt nog het beste benaderd door het maximale scenario van BCI maar het is onzeker of dit opnametempo, gelet op de economische omstandigheden, in de komende jaren zal voordoen. Gelet op de vele onzekerheden is goede monitoring essentieel. Indien de hoogconjunctuur nog een aantal jaren zal uitblijven, zal de uitgifte mogelijk vertragen.

5.2 TOEKOMSTIG (GEPLAND) AANBOD

Ondanks de omvangrijke leegstand zal in de komende jaren in Deventer nog steeds nieuw gebouwd worden. Hiervoor zijn twee hoofdredenen aan te dragen:

1. Een deel van de huurders prefereren nieuwe en moderne kantoorruimte op goed bereikbare locaties, al dan niet gedreven door incentives, die een overstap aantrekkelijker maken.
2. Vanuit (inter)nationaal perspectief wordt Nederland gezien als een aantrekkelijke beleggingslocatie voor vastgoed. Ontwikkelaars blijven ontwikkelen omdat er een aanhoudende vraag van (buitenlandse) beleggers is.

Volgens de grootste makelaars in Deventer zijn de beste locaties voor nieuwbouw in de toekomst nabij de A1 en het NS station (locaties met een duidelijk bereikbaarheidsprofiel).

Aanbodramingen

Naar verwachting zal het aanbod in 2009 en de jaren daarna verder toenemen. In de onderstaande tabel zijn de harde en zachte plannen opgenomen voor ontwikkeling van gemeentelijke kantorenlocaties. Ook particuliere locaties zijn, voor zover bekend, meegenomen.

Tabel 1. Ontwikkeling aanbod m² kantoor in Deventer in de periode 2008-2020

Omschrijving	2009	2010-2012	2013-2020	2008-2020
Totaal	0	58.200	71.000	129.200

Bron: gemeente Deventer

In totaal zit in de periode 2009-2020 129.000 m² kantoren in de planning voor Deventer dat kan worden toegevoegd aan de voorraad. Mochten alle harde en zachte plannen doorgang vinden dan zal de totale voorraad in 2020 464.000 m² bedragen (exclusief onttrekking als gevolg van transformatie en sloop).

In de jaren daarna neemt het aantal meters in de pijplijn af. Ook in de kantorenmarkt geldt dat zelden volgens prognose wordt toegevoegd. De realisatie laat in het algemeen een grillig verloop zien met soms grote pieken en dalen. En is dus maar de vraag of deze meters ook allemaal daadwerkelijk volgens prognose worden gerealiseerd. Zeker in de komende paar jaar zal de vraag een flinke deuk oplopen als gevolg van de huidige economische crisis.

Conclusie

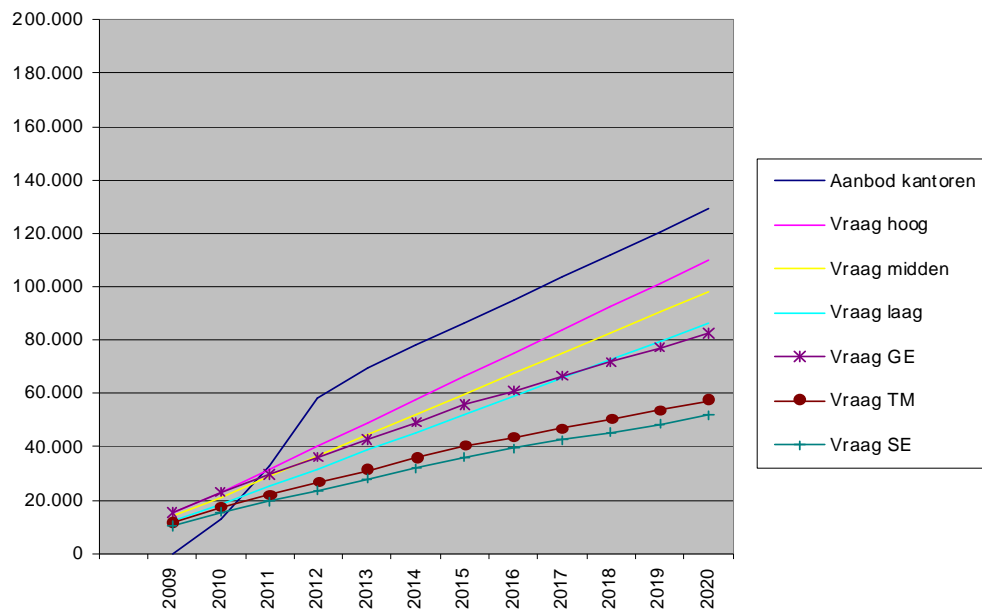
Er zit substantieel nieuw aanbod (hard en zacht) in de planning. Een deel van het geplande aanbod zal echter niet volgens planning worden gerealiseerd, worden uitgesteld en wellicht zal voor een deel zelfs afstel gelden. En dat gegeven biedt weer kansen voor andere locaties die in de planning staan.

5.3

CONFRONTATIE VRAAG EN AANBOD

Wanneer het totale kantorenprogramma met particuliere en gemeentelijke plannen toch wordt gerealiseerd en er geen bijsturing van het programma plaatsvindt, zal het aanbod de vraag het maximum scenario overstijgen (een overschot van circa 32.000 m²). Indien de vraag lager zal uitvallen, zal de mismatch tussen vraag en aanbod groter zijn. Vooral in de jaren 2010-2012 worden dan volgens het huidige programma veel meters kantoor aan de markt toegevoegd en met name in deze jaren ontstaat het overaanbod. Daarna ontwikkelen vraag en aanbod zich min of meer in gelijk tempo en volgt de vraag het aanbod op gepaste, maar niet langer oplopende afstand.

Figuur 2. Kantorenprogramma Deventer, afgezet tegen de geraamde behoefte voor de periode 2009-2020 (exclusief huidige leegstand)



Bron: BCI en gemeente Deventer

Deze situatie zal zich alleen dan voordoen als ook daadwerkelijk al het geplande aanbod volgens prognose zal worden gerealiseerd.

6

AMBITIE DEVENTER KANTORENMARKT

6.1 INLEIDING

Zoals het zich nu laat aanzien zal zonder bemoeienis het geplande aanbod aan kantoren de vraag overstijgen, wanneer het totale kantorenprogramma met particuliere en gemeentelijke plannen wordt gerealiseerd en er geen bijsturing van het programma plaatsvindt.

Het is daarom de ambitie van de gemeente Deventer dat de kantorenmarkt zich in balans ontwikkeld.

Op hoofdlijnen staan de gemeente twee knoppen ter beschikking waarmee zij kan trachten de balans te herstellen. De eerst heeft betrekking op de beïnvloeding van het toekomstige aanbod, de tweede op het bestaande aanbod. Zeker wat betreft het bestaande aanbod zijn de mogelijkheden voor de gemeente beperkt aangezien zij veelal geen positie heeft en het aan de eigenaren is om maatregelen te nemen. Beide knoppen worden hieronder kort toegelicht.

6.2 INTERVENTIES IN HET TOEKOMSTIGE AANBOD

De kantorenmarkt heeft twee gezichten. Aan de ene kant is er de aanhoudende vraag naar moderne betaalbare kwaliteit, meestal nieuwbouw. Aan de andere kant is er het probleem van de leegstand in de oude voorraad. Simpelweg massaal op de rem trappen bij nieuwbouw is niet het juiste recept om de problemen op de kantorenmarkt aan te pakken. Dat zou grote negatieve gevolgen hebben voor de Deventer economie. Nieuwbouw is en blijft namelijk nodig om de voorraad kwalitatief op peil te houden en om het bedrijfsleven in Deventer optimaal te faciliteren. Zonder nieuwbouw zullen bedrijven in toenemende mate kiezen voor een vestiging in kantorensteden als Zwolle of Apeldoorn waar voldoende nieuw en gevarieerd aanbod voor handen is.

De gemeente Deventer gaat als volgt om met het toekomstig aanbod.

6.2.1 Regie voeren op het kantorenprogramma

De gemeente kan regie voeren op het Deventer kantorenprogramma om ook in de toekomst vraag en aanbod in gelijke pas te laten lopen. De gemeente kan als centrale procedure alle nieuwe plannen voorleggen voor een bestuurlijke afweging.

Een regisseursrol vraagt om een goede informatiebasis. Wil de gemeente op het programma kunnen sturen dan is een goede kantorenmonitor onontbeerlijk. De gemeente kan jaarlijks een monitor uitvoeren om goed zicht te houden op

ontwikkelingen in de Deventer kantorenmarkt. Daarmee is zij in staat tijdig te signaleren en te kiezen of ingrijpen gewenst is. Onder paragraaf 6.2.3 zijn enkele suggesties gedaan over de wijze waarop de gemeente haar invloed richting marktpartijen kan uitoefenen.

6.2.2 Maak keuzes: ontwikkeling kantorenprogramma bedrijvenpark A1

In Deventer ontbreekt het op dit moment aan een locatie met een uitstekende bereikbaarheid. Aan dergelijke locaties is nog altijd een grote behoefte. Met de ontwikkeling van het bedrijvenpark A1 gaat in deze behoefte worden voorzien. De locatie zal zowel per auto als per openbaar vervoer uitstekend bereikbaar zijn. De clustering op het bedrijvenpark draagt bij aan een verdere verbreding en ondersteunt de verdienstelijking van de Deventer economie. Dit in combinatie met een modern, ruim opgezet bedrijventerrein waar ook ruimte is gereserveerd voor een hotel/congrescentrum; een goede aanvulling op het kantorenprogramma.

In tegenstelling tot de bestaande voorraad kan met de bouw van een nieuw kantorenbestand tegemoet worden gekomen aan de wensen van de huidige gebruikers qua uitstraling, moderniteit, grootte van de eenheden, flexibiliteit etc. Hiermee komt er een uiterst welkome aanvulling op het Deventer kantorenaanbod, waar die partijen zich in Deventer kunnen vestigen waarvoor het overige kantorenbestand geen alternatief vormt.

Het is niet reëel ervan uit te gaan dat deze partijen zich in het geval van geen toevoeging van nieuw kantorenprogramma in het bestaande, maar verouderde kantorenbestand zullen gaan vestigen. Eerder zullen zij uitwijken naar nieuw aanbod elders in de regio.

6.2.3 Terughoudendheid ten opzichte van andere locaties

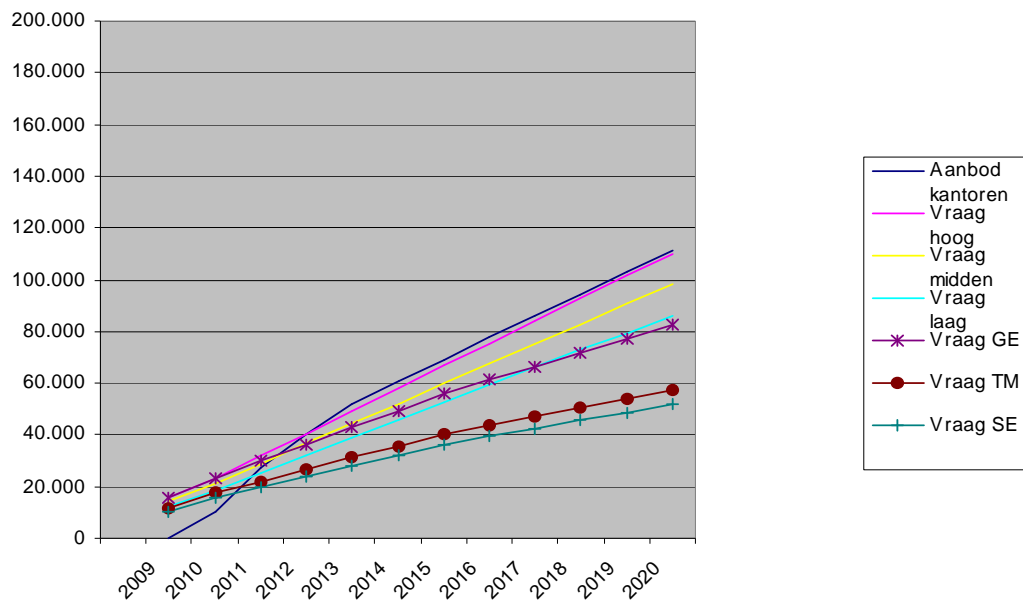
Een duidelijke keuze voor de uitvoer van het kantorenprogramma op het bedrijvenpark A1 houdt in dat met overige nieuwe ontwikkelingen (publiek en privaat) in de rest van Deventer uiterst terughoudend wordt omgegaan waarbij de gemeente aanvullende eisen stelt aan de ontwikkeling.

Zo zal buiten de A1 nieuwbouw kleinschalig van aard moeten zijn met een duidelijk profiel en gericht op specifieke doelgroepen. Randvoorwaarden zullen worden gesteld ten aanzien van de omvang, schaal van verhuurbare eenheden en voorverhuur en ontwikkelingen worden pas toegestaan wanneer de ontwikkelaar zich verantwoordelijk stelt voor de meters die eventueel leeg komen te staan. Tevens zal de gemeente projectontwikkelaars verplicht stellen al bij de bouw van een kantoor rekening te houden met de mogelijkheid van transformatie op termijn (duurzaamheid). Tot slot zal de gemeente de nieuwbouw van kantoren waar mogelijk reguleren in samenhang met de aanpak van al bestaande leegstand. Zo kan een nieuwbouwproject gekoppeld worden aan het uit de markt nemen van een incurant kantoorgebouw.

Het stevig inzetten op de ontwikkeling van het kantorenprogramma A1 in combinatie met een meer restrictief maatwerkbeleid ten aanzien van nieuwbouw buiten A1 zal gevolgen hebben voor de verwachtingen bij sommige eigenaren met grondposities elders. Volgens deze lijn zullen immers enkele plannen niet of enkel onder strikte voorwaarden tot uitvoering kunnen worden gebracht. Het gevolg is wel dat de vraag naar nieuwe meters en het aanbod van nieuwe meters met elkaar in lijn komen te liggen (zie onderstaande figuur). Een periodieke monitor moet in de komende jaren inzicht blijven verschaffen in de ontwikkeling van vraag en aanbod, zodat tijdig kan worden bijgestuurd en het programma waar nodig verder kan worden op- of afgewaardeerd, afhankelijk van de ontwikkelingen in de markt.

Uitgaande van een in verschillende bestemmingsplannen al vastgelegde ² of vast te leggen maximale vraagbehoefte voor nieuwe kantoren en een keuze voor de A1 als hoofdlocatie met daarnaast alleen nog realisatie van kantoren op het voormalige ontstaat het volgende beeld:

Figuur 3. Confrontatie vraag en aanbod kantoren (m²) in Deventer bij een gematigd kantorenprogramma



Bron: BCI en gemeente Deventer

² (Tedecoterrein, Boreelkazerne, Zutphenseweg (voormalige ROC) en Sluiskwartier)

6.3 INTERVENTIES IN HET BESTAANDE AANBOD

In de bovenstaande paragraaf ging het om de match tussen vraag en aanbod van nieuwe meters. De sturingsmogelijkheden voor de gemeente zijn hier groter. Daarnaast wordt Deventer geconfronteerd met een leegstand in de bestaande voorraad. Omdat de gemeente geen eigenaar is van deze meters en de kantorenmarkt een weerbarstige en lastig te beïnvloeden markt is (zie ook hoofdstuk 4) zijn de interventiemogelijkheden beperkt. Ondanks dat de gemeente niet direct de gevolgen voelt van de leegstand voelt het zich wel medeverantwoordelijk en wil het waar mogelijk een bijdrage leveren aan het oplossen van de leegstand. Er is een tweetal mogelijkheden om te interveniëren in die locaties waar leegstand bestaat. De eerste is een procesmatige en de tweede een fysieke interventie.

6.3.1 Faciliteren proces

Zoals eerder al werd geconstateerd kent Deventer een aanzienlijke leegstand in vooral verouderde kantoorpanden op locaties met een matige bereikbaarheid en zonder duidelijk zakelijk profiel. Onder andere in de Keulenstraat doet deze problematiek zich voor. Een groot aantal vierkante meters kantoorruimtes staat al geruime tijd te huur en er is geen uitzicht op een snelle verbetering.

Een doorbraak is nodig om het gebied niet verder af te laten glijden maar nieuw elan te geven. Een kwaliteitsimpuls is nodig, zowel ten aanzien van de locatie als de diverse in het gebied gelegen objecten. De gemeente heeft hier zelf geen positie. In principe zijn de investeerders hier aan zet als belangrijkste probleemeigenaren.

Ontwikkelingen in het gebied zijn immers van directe invloed op hun eigen winst en verliesrekening en een derving van inkomsten plus een daling van de waarde van het vastgoed is daar dus direct voelbaar. De groep eigenaren is echter heterogeen en staat overwegend op afstand van en is onbekend met het gebied. Er wordt geen initiatief getoond om op korte termijn in het gebied aan de slag te gaan. Door de leegstand, wordt ook de gemeente in toenemende mate probleemeigenaar. Om beweging in het gebied te veroorzaken, zal de gemeente het initiatief nemen om de eigenaren (minimaal op het niveau van directie of assetmanagement), makelaars en andere betrokkenen gezamenlijk aan tafel te brengen en als collectief een plan voor het gebied uit te werken, waarbij gemeente signalerende rol heeft door bijvoorbeeld te attenderen op de mogelijkheden tot opdeling van een pand naar bijvoorbeeld kleinere kantoorunits. Alleen met een gezamenlijke inspanning is het tij te keren.

Echter we dienen ons te realiseren dat het vanwege de werking van de vastgoedmarkt een moeilijk en langdurig proces zal zijn. Immers de economische levensduur van kantoorobjecten op minder aantrekkelijke locaties is steeds meer onder druk komt te staan en is slechts beperkt beïnvloedbaar. Dit neemt niet weg dat we als gemeente ons uiterste best moeten doen om de aantrekkelijkheid van deze locaties te vergroten voor zover dat in onze invloedssfeer ligt.

6.3.2 Transformatie

Transformatie kan er toe bijdragen de vastgoedmarkt in balans te houden, doordat overtollige meters kantoren worden getransformeerd naar veelgevraagde vierkante meters (bijvoorbeeld (studenten)woningen, hotels, schoolgebouwen of winkels). In Deventer zijn dergelijke transformatiemogelijkheden echter zeer beperkt. De leegstand in Deventer is namelijk vooral geconcentreerd op de bedrijventerreinen Bergweide en Kloosterlanden en daarvoor gelden de onderstaande specifieke belemmeringen

- De mogelijkheden van transformatie zijn beperkt gelet op de ligging van het kansloos aanbod op bedrijventerreinen. Dit levert niet alleen bestemmingstechnisch problemen op, maar vooral ook de uitstraling van de locaties en de kantoorpanden lenen zich niet altijd voor transformatie. Het zijn vooral de panden met een wat oudere 'monumentale' uitstraling die voor een make-over in aanmerking komen.
- Veel kantoorpanden zijn zowel vanwege de constructie, stramienmaten of verdiepingshoogte minder geschikt voor nieuwe functies. Bij het verbouwen van kantoorpanden zijn er allerlei bouwtechnische problemen om de bestaande bouw conform het Bouwbesluit aan te passen tot bijvoorbeeld woonruimte.
- Eigendomsverhoudingen kunnen transformatie in de weg staan.
- Beleggers verrekenen de leegstand van kantoren niet in de boekwaarde, waardoor de verwervingsprijs te hoog is voor rendabele transformatie tot bijvoorbeeld woonruimte. Het zou beter zijn de taxatiewaarde als marktprijs te hanteren, maar veelal gebeurt dit niet.

In de binnenstad en aan de Welle betere mogelijkheden om kantoorpanden te transformeren naar woningen en voor een deel zijn deze mogelijkheden al benut. Ter illustratie; aan de Diepenveenseweg heeft transformatie plaatsgevonden door creatie van studio's voor werkende jongeren en aan de Goossenstraat zijn door een ontwikkelaar kantoorpanden aangekocht met het plan deze te ontwikkelen tot woningen.

De transformatiegeschiktheid hangt naast de locatie af van de mate van leegstand binnen het object. DTZ Zadelhof stelt dat een pand dat voor minder dan 50% leeg staat niet (direct) in aanmerking komt voor transformatie door marktpartijen, aangezien het uitkopen van huurders te duur is en de leegstand en de leegstand de belegger te weinig financiële pijn doet. Bovendien mag een object dan als kantoorpand incourant zijn geworden, op de balans van de belegger kan het nog altijd van veel waard zijn. In dat geval zal transformatie moeten worden opgepakt door de gemeente of woningcorporaties, bijvoorbeeld indien er sprake is van een groot maatschappelijk belang. Echter, een hoge boekwaarde bij beleggers drukt zwaar op de verwervingskosten en maakt de herontwikkeling van kantoorpanden buitengewoon kostbaar.

Voor herontwikkeling moet het uiteraard financieel aantrekkelijk zijn om de panden te verbouwen. Steeds belangrijker wordt de grondwaarde van de locatie. Bij een hoge grondwaarde is het aantrekkelijk om te investeren in renovatie of vernieuwing. De

grondwaarde van de meeste kantoorlocaties wordt echter relatief laag gewaardeerd. Door de hoge kosten van herontwikkeling is dit niet erg aantrekkelijk voor marktpartijen.

Doordat de kantorenmarkt ook de komende jaren met nieuw aanbod zal worden geconfronteerd, zal dat gevolgen hebben op investeringsbeslissingen. Vanuit beleggingsperspectief bezien zijn huurcontracten in de huidige markt van doorslaggevende betekenis, in de komende jaren zal de kwaliteit van het vastgoed steeds meer de doorslag geven.

Al met al kan geconcludeerd worden dat de kantorenmarkt slechts in beperkte mate beïnvloed kan worden waar het om transformeren van kantoren naar woningen en andere functies gaat. Uit landelijk onderzoek van DTZ Zadelhof is gebleken dat nog geen 4% van de structurele leegstand aan kantoren zich leent voor transformatie.

BIJLAGE: BRONNEN

Gesprekspartners

Naam	Functie	Organisatie
Jan Wiggers	Makelaar en taxateur	Thoma Bedrijfsmakelaars
Ivo Dijkerman	Makelaar en taxateur	Rodenburg Bedrijfsmakelaars
Pim Vermue	Makelaar	REBO-Van der Worp
Niels de Putter	Verhuurmanager	Hanzevast verhuurmanagement

Literatuur

- DTZ Zadelhof, History Repeats, De Nederlandse markt voor kantoorruimte, oktober 2008
- Dynamis, Spreekende Cijfers 2009 Kantorenmarkten, januari 2009
- Dynamis, Spreekende Cijfers, Kantorenmarkten Derde kwartaal 2008
- Jennen, M., Empirical Essays on Office Market Dynamics, Dynamiek op de kantorenmarkt: bewegingen bestudeerd, ERIM, 2008
- Jones Lang LaSalle, Key Market Indicators The Netherlands, 2008
- ING Economisch Bureau, Bedrijfshuisvesting en groei, februari 2008
- Koeman, A.M., De toekomst van de Amsterdamse kantorenmarkt, In Rooilijn Jrg. 41, Nr. 3, 2008
- NRC Handelsblad, artikel: Schaartse moderne kantoren lost leegstand niet op, 12 februari 2008
- NVM, Nationaal kantorenonderzoek 2008
- Provincie Gelderland, Gelderland in Vier Bedrijven, 2006
- Reimerink, L., Voortschrijdend inzicht in kantorenmarkt leidt niet tot verandering, In Buildingbusiness, maart 2008
- Stec Groep, Naar een sterke kantorenstrategie in Oss