

Leegstand neemt toe, kwaliteit scoort

Auteur(s):

Gijp, B., van der
Fokkema, J.

De auteurs zijn respectievelijk senior beleidsmedewerker commercieel vastgoed bij en directeur van de Neprom.

Verschenen in:

ESB, 87e jaargang, nr. 4365, pagina 456, 7 juni 2002

Rubriek:

monitor

Trefwoord(en):

kantoren

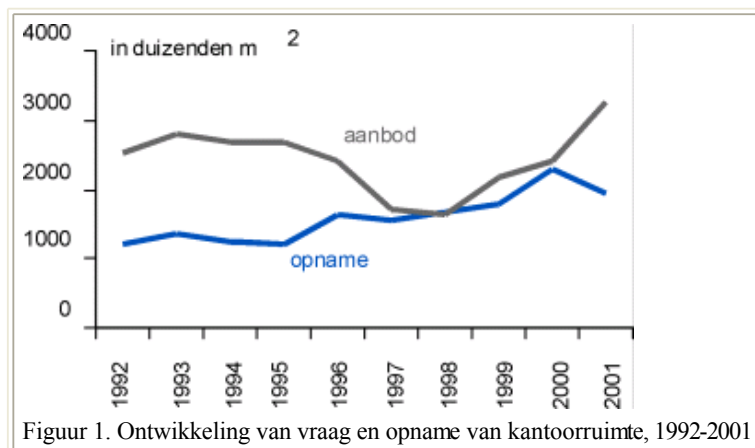
Met de verslechterde economische situatie biedt ook de kantorenmarkt weinig reden tot vreugde. Vooral buiten de Randstad kan de vraag de nieuwbouw niet bijhouden.

De kantorenmarkt is niet meer in evenwicht. Voor het derde achtereenvolgende jaar is het aantal te huur aangeboden vierkante meters kantoorruimte toegenomen. Onder druk van de afvlakkende economische groei is de vraag naar kantoorruimte voor het eerst sinds tien jaar gedaald. Tegelijkertijd zijn er grote hoeveelheden nieuwgebouwde kantoren op de markt gekomen. Opvallend is dat veel van de regio's met een verontrustende verhouding tussen vraag en aanbod buiten de Randstad liggen. In dit artikel wordt ingegaan op de regionale verschillen op de kantorenmarkt en wordt naar een antwoord gezocht op de vraag in welke regio's er nog behoefte is aan nieuwe kantoren.

De landelijke markt

Economische ontwikkeling en in het verlengde daarvan de veranderingen in werkgelegenheid bepalen in sterke mate de behoefte aan kantoren. In 2001 vertoonde de economische groei een flinke terugval. Ver voor de dramatische gebeurtenis op 11 september tekende die kentering zich al af, maar daarna verscherpte het beeld. Het was met name de onzekerheid bij consumenten en investeerders die zorgde voor een verdere economische terugval.

De gevolgen van de tegenvallende economische groei lieten zich in 2001 direct gelden. Na een overwegend stijgende trend gedurende de afgelopen tien jaar, liet de opname¹ (vraag) van kantoorruimte in 2001 een substantiële daling zien, tot onder de twee miljoen vierkante meter (zie [figuur 1](#)). De daling van het opnameniveau van vijftien procent ten opzichte van 2000 is grotendeels te wijten aan het terugvallen van de vraag van commerciële dienstverleners in het algemeen en van de ict-sector in het bijzonder². Tegenover de terugvallende vraag staat een groeiend aanbod³. Begin dit jaar werd maar liefst 3,3 miljoen vierkante meter te huur of te koop aangeboden. In het eerste kwartaal van dit jaar groeide dit aantal tot vier miljoen vierkante meter⁴. De krappe kantorenmarkt van eind jaren negentig heeft verrassend snel plaats gemaakt voor een veel ruimere markt.



Regionale markten

Juist de regionale marktsituatie is bepalend voor de verhuurbaarheid van een kantoor. Uit verhuisonderzoek blijkt dat 64 procent van de kantoorhoudende organisaties verhuist binnen de eigen gemeente. Nog eens 22 procent steekt de provinciegrens niet over in zijn zoektocht naar nieuwe kantoorruimte⁵. Om de regionale behoefte aan kantoren te bepalen, heeft onderzoeksbureau Nyfer vorig jaar een onderzoek gedaan naar de vraagpotentie van de verschillende regio's in Nederland⁶. De toekomst van de lokale kantorenmarkt blijkt

voor het grootste deel bepaald te worden door de regionale groeimogelijkheden van de werkgelegenheid van financiële instellingen, de zakelijke dienstverlening en - in de Randstad - van het openbaar bestuur: 95 procent van de behoefte aan kantoren is met de werkgelegenheidsontwikkeling van deze drie sectoren te verklaren.

Op basis van een extrapolatie van de werkgelegenheids groei van deze sectoren blijkt dat er met het meest waarschijnlijke scenario voor economische groei in heel Nederland behoefte is aan 6,4 miljoen vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak (meestal afgekort tot vvo) in de periode 1999-2009⁷.

Wat groeit?

Van die kantoorbehoefte komt bijna een kwart terecht in de regio's van de vier grote steden, waarbij Amsterdam en Utrecht de grootste potentiële vragers zijn. In Den Haag en Rotterdam lijkt er minder behoefte te bestaan aan extra kantoorruimte. De omschakeling naar een sterke dienstensector in deze steden is een stuk minder geslaagd dan in Amsterdam en Utrecht. Voor Den Haag en Rotterdam wordt een groei van de zakelijke dienstverlening

verwacht van zeven procent tot 2009. Voor Amsterdam en Utrecht ligt dit groeipercentage vijf keer zo hoog.

Uit het Nyfer-rapport blijkt verder dat de groeiende kantoorbehoefte van de laatste jaren in de Brabantse regio's zich naar verwachting voortzet. Vooral de regio rond Eindhoven groeit naar verwachting - en met een steeds toenemend belang van de zakelijke dienstverlening - fors. Hoge absolute groei kennen nog de regio's Veluwe (Apeldoorn), Twente (Enschede), Arnhem/Nijmegen, Limburg, Groningen en Noord-Friesland (Leeuwarden). Kleine, maar in de toekomst opvallend snelle groeiers zijn Zuidwest-

Gelderland (Gorinchem) en Zuidoost-Friesland (Heerenveen en Drachten). Hoewel de Randstad dus in absolute zin de belangrijkste kantorenmarkt is, kan geconcludeerd worden dat andere kantorenregio's relatief snel in opkomst zijn.

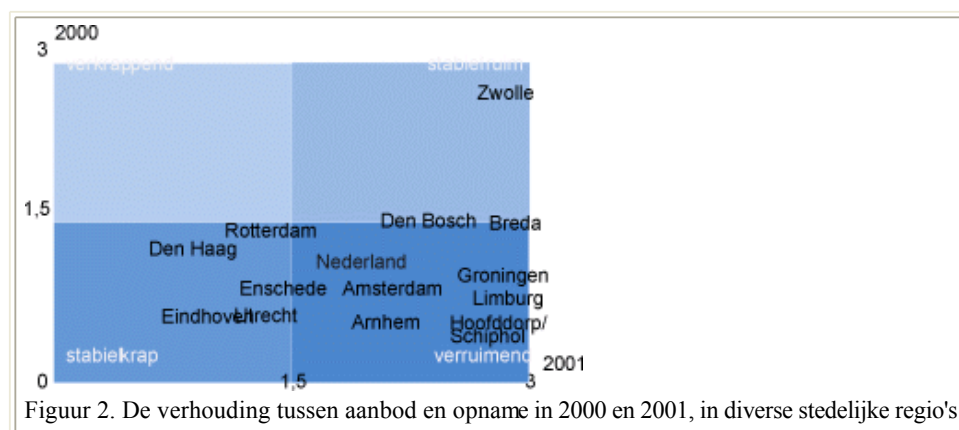
Marktontwikkeling

Een andere conclusie is dat veel van de benodigde kantoorruimte al gebouwd is, dan wel binnenkort op de markt komt. De gemiddelde behoefte van 640.000 vierkante meter per jaar steekt schril af tegen de 2 en 1,6 miljoen vierkante meter die in respectievelijk 2000 en 2001 in aanbouw is genomen⁸. Om de toestand op de kantorenmarkt te kunnen bepalen moeten we daarom niet alleen naar de vraagpotentie van een regio kijken, we moeten ook weten hoeveel kantoorruimte er nu wordt aangeboden. De Randstad blijkt het wat dit betreft beter te doen dan veel van de andere regio's.

Verhouding vraag en aanbod

In ² wordt aan de hand van de ontwikkeling van de aanbod-opnameverhouding eind 2000 en eind 2001 voor de dertien belangrijkste stedelijke regio's en voor Nederland in zijn geheel een beeld geschetst van de marktverandering die binnen een jaar is opgetreden. Als vuistregel geldt daarbij dat er sprake is van een evenwichtige markt als er anderhalf maal zoveel meter kantoorruimte wordt aangeboden als gevraagd. Er is bij deze verhouding tussen vraag en aanbod voldoende keuze voor de kantoorgebruiker en tegelijkertijd een aanvaardbaar leegstandrisico voor de belegger. Een verhoudingsgetal dat boven de anderhalf ligt, betekent derhalve dat er sprake is van een ruime markt met veel keuzevrijheid voor de huurder. Een getal dat eronder ligt, duidt op een krappe markt.

In de [figuur 2](#) wordt voor verschillende stedelijke regio's in Nederland de verhouding tussen vraag en aanbod voor 2000 (y-as) en 2001 (x-as) gegeven. Men kan zodoende zien hoe de markt in de stedelijke regio's zich heeft ontwikkeld in bergelijking met het landelijke beeld. Zo was er landelijk in 2000 sprake van een krappe markt, met een verhouding van 1,0. In 2001 verruimde de markt plotseling flink, met een verhouding die steeg tot 1,7.



Figuur 2. De verhouding tussen aanbod en opname in 2000 en 2001, in diverse stedelijke regio's

In Utrecht, Rotterdam en Den Haag is er relatief weinig nieuwbouwaanbod. In Amsterdam is dit aanbod fors hoger. Vooral in de regio's buiten de Randstad is het aanbod niet met de opname in evenwicht. Zwolle, Breda, Groningen, Den Bosch en Limburg zijn regio's met een veel te ruime kantorenmarkt. Hoofddorp is daarbij de gemeente in de Randstad waar vraag en aanbod het minst op elkaar aansluiten.

Gebouwd voor leegstand?

Uit de aanbodinventarisatie blijkt grofweg dat de regio's met grote groeipotentie ook de regio's zijn waar het afgelopen jaar grote hoeveelheden nieuwbouw aan de voorraad zijn toegevoegd. Tegelijkertijd heeft de kantorenmarkt hier de meeste last van de terugval in

de vraag. Als gevolg hiervan lopen verhuurtijden op en staan de huren sterk onder druk. Dat wil echter niet zeggen dat er voor de leegstand is gebouwd. De groei-potentie blijft: bij een herstel van de economische groei zal de vraag naar kantoorruimte naar verwachting aantrekken. Daarbij zijn de nieuwe kantoren vaak kwalitatief beter dan bestaande bouw, hetgeen ook niet groeiende bedrijven in staat stelt om zich kwalitatief te verbeteren. Wat wel geldt is dat projectontwikkelaars en beleggers met kantoren die nu in aanbouw zijn en waarvoor zij nog geen huurders hebben gevonden de komende tijd te maken kunnen krijgen met lange aanvangsleegstanden en met huren die onder het huidige marktniveau liggen. Om lang leegstaande kantoor-gebouwen aantrekkelijk te houden voor huurders zal er daarbij flink geïnvesteerd moeten worden.

Op basis van de grote hoeveelheid kantoorruimte die nu te huur wordt aangeboden, lijkt de ruimte voor nog meer kantoren op deze markten voorlopig zeer beperkt. Het voorlopig uitstellen van kantoorplannen op deze locaties is dan ook meer dan verstandig.

In de regio's met een lagere groeipotentie is de markt meer in evenwicht. Den Haag en Rotterdam zijn hiervan goede voorbeelden. Juist doordat er relatief weinig groei te verwachten was, is er weinig op risico gebouwd, zodat het aanbod in deze steden beperkt is gebleven. Daarbij geldt voor Den Haag dat de opname van kantoorruimte niet onder de economische teruggang te leiden heeft gehad. De overheid is een zeer stabiele factor gebleken waar het gaat om de vraag naar kantoorruimte.

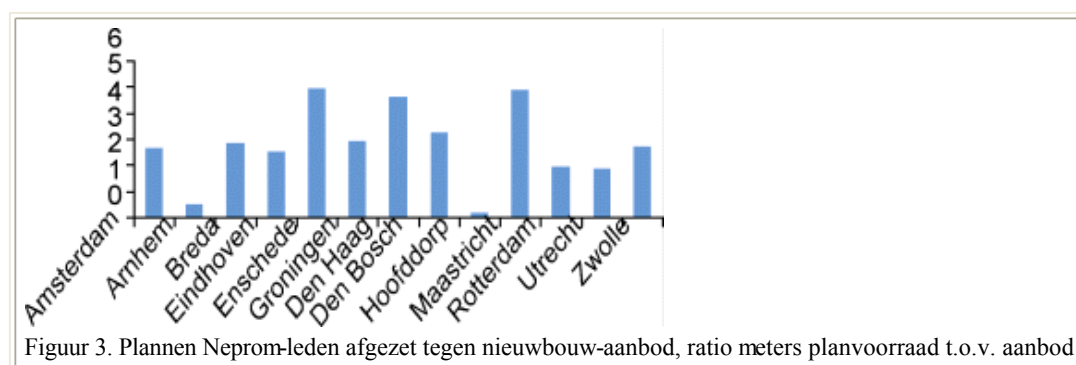
Uitzonderingen op bovenstaande conclusies vormen Utrecht en Eindhoven en in mindere mate Enschede. Voor Utrecht geldt al lange tijd dat de situatie op de kantorenmarkt als zeer krap is te kenschetsen, ondanks de geconstateerde groeimogelijkheden. Er is, mede door het grote aantal stichtingen en niet-gouvernementele organisaties dat de stad huisvest, sprake van een stabiele vraag naar kantoorruimte. Daar is de groei van de zakelijke dienstverlening in het afgelopen jaren nog eens bovenop gekomen. Tegelijkertijd zijn er als gevolg van de stroperige voortgang van de ontwikkeling van het stationsgebied in Utrecht relatief weinig kantoren bijgebouwd. Voor Eindhoven en in mindere mate Enschede lijkt er een balans gevonden te zijn tussen de benodigde kantoorruimte en de productie ervan. Aan de vraagkant heeft men geprofiteerd van de groei van de zakelijke dienstverlening en de relatief grote vraag van de overheid, mede gestimuleerd door de inspanningen van de Rijksgebouwendienst in beide steden. Voor Eindhoven geldt daarbij dat het aan de aanbodkant aan een echte nieuwbouwlocatie heeft ontbroken. Ondanks de positieve verhouding tussen aanbod en opname is het ook voor bovengenoemde regio's verstandig om kritisch na te denken over investeringen in nieuwe kantoren. Er ligt namelijk voor alle regio's een grote planvoorraad op tafel die de kantorenvoorraad snel verder zal verruimen.

Planvoorraad

Echt betrouwbare cijfers over alle kantoorplannen die in Nederland nog op de plank liggen ontbreken. Het dichtst in de buurt komen cijfers uit de Neprom-

conjunctuurtest, waarin de Neprom-leden, die naar schatting goed zijn voor tweederde van de kantorenproductie, aangeven welke kantoren zij in de komende jaren verwachten te ontwikkelen⁹.

In [figuur 3](#) staat de verhouding tussen planvoorraad en nieuwbouwaanbod bij Neprom-leden weergegeven voor verschillende regio's. Een verhouding van twee betekent bijvoorbeeld dat er twee keer zoveel vierkante meters in planvoorbereiding zijn als er op dit moment in die regio worden aangeboden. Dit cijfer is een indicatie voor de hoeveelheid meters die nog aan de regionale markt worden toegevoegd. Op basis van dit cijfer kan men beoordelen of het zinvol is te stoppen met kantoorprojecten in nu al ruime markten, dan wel te starten met projecten in markten die nu nog relatief weinig kantoren hebben.



Figuur 3. Plannen Neprom-leden afgezet tegen nieuwbouw-aanbod, ratio meters planvoorraad t.o.v. aanbod

Uit figuur 3 blijkt dat in Hoofddorp en Arnhem een relatief kleine hoeveelheid nieuwbouw staat gepland. Voor deze regio's geldt echter dat het bestaande aanbod de opname ver overtreft. Groningen, Limburg en Enschede kennen de grootste hoeveelheid plannen. Ook in Den Haag, Rotterdam, Utrecht en Eindhoven staat een groot aantal meters gepland. Kortom: voor de regio's die nu nog als krappe markten zijn te kenschetsen, liggen bij projectontwikkelaars vele plannen klaar. Er lijken op voorhand dan ook geen regio's aan te wijzen waar cijfermatig nog grote behoefte bestaat aan nieuwe kantoren, bovenop de bestaande planvoorraad.

Investeren in kantoren

Toch zijn er nog wel kansen voor kantoren. Uit de monitor blijkt dat het bij de aangeboden kantoren bovengemiddeld vaak gaat om doorsnee objecten: middelgrote kantoren op snelweglocaties met middeldure huurprijzen die gebouwd zijn in de jaren negentig. Parkeren is bij deze kantoren vaak een probleem. Voor de kantoren op een goede locatie - vlakbij een treinstation én goed met de auto bereikbaar - is in het algemeen nog relatief makkelijk een huurder te vinden. De projectontwikkelaar zal zich moeten richten op de ontwikkeling van dergelijke kwalitatief hoogstaande locaties. Dat dit vaak niet de makkelijkste locaties zijn, blijkt uit de trage voortgang van de sleutelprojecten. Daarbij zal de ontwikkelaar meer moeite gaan doen om de toekomstige huurder te vinden en hem vervolgens aan zich te binden.

1 De vraag naar kantoorruimte wordt uitgedrukt in 'opgenomen' vierkante meters: de kantoorruimte die in een bepaald jaar op de 'vrije markt' verhuurd of verkocht is.

2 DTZ Zadelhoff, Cijfers in perspectief 2002, Utrecht, januari 2002.

3 Definitie aanbod: gebouwen waarin per ultimo van elk kalenderjaar minimaal 500 vierkante meter kantoorruimte beschikbaar is of komt. Het aanbod heeft uitsluitend betrekking op reeds opgeleverde of nog in aanbouw zijnde complexen. Projecten in voorbereiding worden niet meegeteld.

4 Zie Het Financiële Dagblad van 3 mei 2002.

5 Zie: INBO, Kantoorgebruikers in beweging, Woudenberg, september 2001.

6 Nyfer, Kijk op kantoren. Ontwikkeling van de regionale kantorenmarkten in Nederland,

7 Uitgaande van het meest waarschijnlijke toekomstscenario, namelijk een jaarlijkse werk-gelegenheidsgroei van één procent.

8 Nieuwbouw kantoren daalt met een kwart, Vastgoedmarkt, december 2001.

9 Neprom, Neprom-conjunctuurtest 2002,