

(Leeg)Stand van zaken

Onderzoek naar de oorzaak van leegstand op monofunctionele kantoorlocaties
en de rol van de relevante actoren hierbij

Foto voorzijde:

Yves Marchand & Romain Meffre photography

The ruins of Detroit

(Leeg)Stand van zaken

Onderzoek naar de oorzaak van leegstand op monofunctionele kantoorlocaties
en de rol van de relevante actoren hierbij

<i>Opleiding</i>	<i>Master City Developer, Erasmus Universiteit Rotterdam</i>
<i>Student</i>	<i>Onno de Bever</i>
<i>Studentnummer</i>	<i>365294</i>
<i>Leergang</i>	<i>MCD 09</i>
<i>Datum</i>	<i>11 november 2013</i>
<i>Scriptiebegeleider</i>	<i>Dr. Erik Braun</i>



Voorwoord

Het lijkt nog kort geleden dat ik weer plaatsnam in de collegebanken voor twee jaar studie in het kader van de MCD. De tijd is omgevlogen, dankzij een leuke studiegroep, inspirerende colleges, mooie buitenlandse excursies en uitdagende (groeps)opdrachten.

In vergelijking met de eerste drie semesters is een scriptie schrijven veelal een eenzaam proces, maar het resultaat komt zeker niet alleen tot stand. Degenen die op enigerlei wijze hebben bijgedragen ben ik dan ook dank verschuldigd. Allereerst natuurlijk mijn werkgever de Gemeente Den Haag die het doorlopen van deze studie überhaupt mogelijk gemaakt heeft. Daarnaast alle personen die inhoudelijke bijdragen geleverd hebben in de vorm van gesprekken, reflectie of interviews. In het bijzonder wil ik daarbij mijn scriptiebegeleider Erik Braun noemen. Op de momenten dat ik zo mijn twijfels had wist Erik mij steeds weer op het (juiste) pad te krijgen. Het is de vraag waar ik zonder hem geëindigd zou zijn.

Belangrijk onderdeel van de afgelopen twee jaar was ook het thuisfront. Twee voltijds banen combineren met een studie en voor het eerst ouders worden was een uitdaging en niet altijd even makkelijk. Annemarie, jij zorgde ervoor dat ik de ruimte kon nemen om deze studie met succes te doorlopen. En ik durf vrij zeker te stellen dat ik je niet nog eens voor een derde keer door een scriptieproces van mij zal 'lijden'.

Onno de Bever
Den Haag, november 2013

Inhoud

Samenvatting.....	4
Hoofdstuk 1 Inleiding.....	6
1.1 Aanleiding.....	7
1.2 Onderzoeksvraag.....	10
1.3 Onderzoekopzet.....	12
Hoofdstuk 2 Theoretisch kader.....	14
2.1 Kantorenmarkt.....	15
2.2 Gedrag van de actoren.....	25
2.3 Actorenanalyse.....	29
2.4 Conclusie.....	33
Hoofdstuk 3 Onderzoeksaanpak.....	34
3.1 Analyse kantorenmarkt en leegstand.....	35
3.2 Rollen actoren.....	36
3.3 Veldonderzoek op basis van stellingen.....	38
Hoofdstuk 4 Het functioneren van de Nederlandse kantorenmarkt.....	41
4.1 Nederlandse kantorenmarkt.....	41
4.2 Werking van de kantorenmarkt.....	43
4.3 Ontstaan monofunctionele kantoorlocaties.....	47
4.4 Leegstand Nederlandse kantorenmarkt.....	52
4.5 Ontwikkeling van de Nederlandse kantorenmarkt verklaard.....	57
4.6 Conclusie.....	61
Hoofdstuk 5 Actoren en het functioneren van de kantorenmarkt.....	62
5.1 Formuleer het initiële probleem.....	64
5.2 Herken de belangrijkste actoren.....	64
5.3 Stel de perceptie van de actoren vast.....	73
5.4 Analyseer de posities van de actoren.....	80

5.5 Conclusie	82
Hoofdstuk 6 Veldonderzoek	84
6.1 Stellingen	85
6.2 Interviews	88
6.3 Confrontatie stellingen	92
6.4 Conclusie	94
Hoofdstuk 7 Conclusie	97
7.1 Hoofdvraag en deelvragen	97
7.2 Aanbevelingen	100
7.3 Beperkingen onderzoek	101
7.4 Aanbevelingen voor verder onderzoek	102
Reflectie	104
Bronvermelding	108
Literatuur	109
Websites	113
Afbeeldingen	113
Bijlage 1 Lijst met geïnterviewden	115
Bijlage 2 Afkortingen en begrippen	116

Samenvatting

In Nederland loopt de leegstand op de kantorenmarkt al jaren op. Een groot deel van de leegstand neemt inmiddels een structureel karakter aan (langer dan 3 jaar leeg) en bevindt zich op de zogeheten monofunctionele kantoorlocaties: gebieden waar vrijwel alleen kantoren geconcentreerd zijn en andere voorzieningen ontbreken.

In een normale marktsituaties zoeken vraag en aanbod steeds weer een evenwicht. Waarom dit op de Nederlandse kantorenmarkt niet het geval is in onderwerp van dit onderzoek. Daarbij wordt er gekeken naar de rol die de verschillende actoren gespeeld hebben in het disfunctioneren van de kantorenmarkt. De hoofdvraag van dit onderzoek luidt dan ook:

Welke rol hebben de actoren op de Nederlandse kantorenmarkt gespeeld bij het ontstaan van de leegstand op de kantorenmarkt in het bijzonder op de monofunctionele locaties ?

Voor de beantwoording van deze vraag is door middel van literatuuronderzoek bekeken hoe het mechanisme van de kantorenmarkt werkt en in hoeverre leegstand een onlosmakelijk deel van deze markt is. Met behulp van het “2 markten model” van Wheaton & DiPasquale (markt voor gebruik van vastgoed en markt voor eigendom van vastgoed) is een analyse gemaakt van de Nederlandse kantorenmarkt. Het optreden van beperkte leegstand kan verklaard worden door het feit dat de kantorenmarkt middels het principe van een varkenscyclus functioneert. Als gevolg van een vertraging tussen de toename in vraag en het daadwerkelijk op de markt verschijnen van het aanbod ontstaan er wisselend overschotten (leegstand) en tekorten in kantoor m²'s.

Deze leegstand is echter niet schadelijk en is zelfs nodig om de kantorenmarkt te laten functioneren; om mobiliteit van gebruikers mogelijk te maken moeten er lege kantoren beschikbaar zijn. Als gebruikers voor nieuwe huisvesting kiezen gaat over het algemeen de voorkeur uit naar nieuwe kantoren in een kwalitatief aantrekkelijke omgeving. Het aanbod dat achterblijft is zodoende voornamelijk het kwalitatief mindere aanbod. In Nederland is dat voornamelijk te vinden op de monofunctionele locaties.

Voor de Nederlandse kantorenmarkt kan hiermee een deel van de leegstand verklaard worden. De sterk oplopende leegstand sinds het begin van de 21^{ste} eeuw in combinatie met het blijven bouwen van nieuwe kantoorlocaties kan hiermee echter niet verklaard worden. Voor een verdere verklaring wordt in dit onderzoek gekeken naar de invloed van het gedrag van de relevante actoren op de kantorenmarkt op het functioneren van de markt. Uit literatuuronderzoek en interviews kan afgeleid worden dat de wijze waarop de

actoren op de kantorenmarkt zich opgesteld hebben ervoor gezorgd heeft dat het zelfcorrigerende vermogen van de markt verstoord werd. Een belangrijke verklaring voor het gedrag van de actoren kan gevonden worden in het concept van perceptie: hoe men de werkelijkheid ziet wordt bepaald door zijn referentiekader. In de ogen van de relevante actoren was hun gedrag volstrekt logisch. Een verdere verklaring kan gevonden worden binnen de theorie van *collective action*. Vanuit het collectief gezien kan gedrag van de individuele leden als irrationeel gezien worden, voor het individu is het juist volstrekt logisch. Zo zal een individu gedrag blijven vertonen zolang het gunstig is voor hemzelf, ook al is het collectief slechter af. Maar ook bij het aanpakken van het probleem zal het individu uit vrees meer in de oplossing te stoppen dan het oplevert afwachten. Ook de mogelijkheid dat concurrenten van een gezamenlijke actie meer profiteren dan ze erin investeren weerhoudt partijen van het werken aan een collectieve oplossing. Deze gedragsfactoren verklaren mede waarom de leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt ver boven de leegstand van een gezonde kantorenmarkt is gegroeid. Deze leegstand manifesteert zich voornamelijk op de kwalitatief minst gunstige locaties, in Nederland de monofunctionele kantoorlocaties.

Conclusie

Uit de analyse van hoe de kantorenmarkt onder normale omstandigheden zou functioneren blijkt dat leegstand een normaal onderdeel van de kantorenmarkt is. Het is zelfs nodig om de markt goed te laten functioneren. Echter de huidige overmatige leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt kan hiermee niet verklaard worden. Wordt gekeken naar de rol van de actoren in het disfunctioneren van de Nederlandse kantorenmarkt dan kan geconcludeerd worden dat de wijze waarop de relevante actoren zich gedragen hebben mede van invloed is geweest op het ontstaan van de overmatige leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt. Een verklaring voor het gedrag van de actoren kan gevonden worden aan de hand van perceptie. Als gevolg van het referentiekader van de actoren op dat moment (namelijk dat er steeds afnemers waren voor nieuwe kantoorontwikkelingen) werden er geen problemen ervaren. Zodoende was er geen noodzaak om het gedrag aan te passen.

Dat de leegstand zich vooral op de monofunctionele locaties bevindt is slechts indirect het gevolg van het gedrag. De leegstand is daar geland waar het aanbod het minste aansloot bij de eisen van de eindgebruiker. Aangezien er meer aanbod dan vraag was zou bij het ontbreken van monofunctionele locaties ander aanbod dat niet aan de eisen van de gebruiker voldeed leeg zijn komen te staan.



Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Er gaat geen week voorbij of er staan berichten in de krant over de leegstand op de kantorenmarkt. Elk kwartaal zijn de cijfers over leegstand weer hoger dan de vorige, en nog steeds lijkt het einde niet in zicht. De meest recente voorspelling voor de komende jaren noemt het getal van 10 mln. m², en er zijn zelfs partijen die een toename tot boven de 15 mln. m² verwachten. Van de huidige leegstand is tenminste 35 % structureel, te weten 2,5 mln. m² en de NVM verwacht dat dit getal in 2020 verdubbeld is. Van structurele leegstand wordt gesproken als een kantoorruimte langer dan 3 jaar niet verhuurd is geweest.

Structurele leegstand is een probleem voor de eigenaren van deze kantoorgebouwen omdat het waardeverlies veroorzaakt, en er wordt gesteld dat het ook een maatschappelijk probleem is omdat het tot inkomensverlies voor de overheid leidt en tot verloedering van panden, waardoor uiteindelijk hele gebieden zich volgens een neerwaartse spiraal ontwikkelen.

Kortom, een onderwerp waar iets mee gedaan moet worden. Het probleem is inmiddels op vele niveaus erkend; ideeën en actieprogramma's worden gelanceerd en convenanten afgesloten. Een populaire oplossing is de transformatie van kantoren naar (voornamelijk) woningen. Wat opvalt is dat aan de oplossingskant op dit moment veel aandacht uitgaat naar binnenstedelijke kantoorgebouwen, terwijl daar naar mijn mening niet het grootste probleem zit. Sowieso is de verwachting dat de komende jaren de leegstand op binnenstedelijke locaties door hergebruik als kantoor zal afnemen; voeg daar de transformatie van minder kansrijke binnenstedelijke kantoren aan toe en de binnenstedelijke structurele leegstand zal op termijn maar beperkt zijn.

Hoe anders zit het met de monofunctionele kantoorlocaties aan de randen van de steden. Veel van deze kantoorwijken kennen een hoge structurele leegstand, onder andere veroorzaakt doordat ze (alhoewel het vaak jonge gebouwen zijn) niet meer voldoen aan de eisen van deze tijd. Hierbij gaat het dan vaak om zachte factoren zoals imago en status, visuele kwaliteit en ruimtelijkheid (Remøy, 2010). Als je vervolgens kijkt naar de randvoorwaarden die worden gehanteerd voor transformatie van kantoren naar woningen lijken deze locaties ook weinig kansrijk. Dat zou betekenen dat er in Nederland gebieden ontstaan waar gebouwen niet meer gebruikt worden, met veel leegstand en waar verloedering toeslaat; een scenario dat we al decennia lang in Nederland niet meer accepteren. Deze scenario's trokken mijn aandacht, al was het maar omdat ik gefascineerd bent door stedelijk en industrieel verval.

Waar ik in eerste instantie mijn onderzoek wilde richten op de toekomstperspectieven van kantoorwijken en welke transformatiemogelijkheden er zijn ben ik steeds meer geïnteresseerd geraakt in het ontstaan van de leegstand. Hoe is het mogelijk dat al sinds het begin van de 21^{ste} eeuw de leegstand oploopt, en er desondanks steeds (meer) nieuwbouw bij kwam? Welke rol speelden de verschillende partijen hierin? Door deze mechanismen te doorgronden wordt wellicht duidelijk waar in de kantorenmarkt ingrepen moeten plaatsvinden en kan in ieder geval duidelijk worden wat gedaan moet worden om herhaling van de forse toename van de leegstand op de kantorenmarkt of andere vastgoedmarkten te voorkomen.

1.1.1 Recente ontwikkelingen

In juni 2012 is er een convenant gesloten ten behoeve van de aanpak van de leegstand op de kantorenmarkt. Ondertekenaars waren zowel het Rijk, VNG als marktpartijen. In het convenant worden diverse in te voeren maatregelen afgesproken die bij moeten dragen aan het terugdringen van de leegstand op de kantorenmarkt. Een van de maatregelen is het instellen van regionale compensatiefondsen, die de schades gedeeltelijk afdekken voor de eigenaar wanneer hij zijn kantoor uit de markt haalt, hetzij door transformatie dan wel sloop.

Inmiddels hebben een aantal gemeenten aangegeven niets in zo'n compensatiefonds te zien, en ook het huidige kabinet neemt het standpunt in dat leegstand vooral het probleem van de eigenaar is. Oplossingen moeten vanuit de markt zelf komen. Hiermee wordt de suggestie gewekt dat het probleem enkel en alleen veroorzaakt is door de marktpartijen, en dat de overheid hierin geen rol gespeeld heeft. Gezien onder andere de gemeentelijke grondpolitiek van de afgelopen decennia mag betwijfeld worden of de gemeenten niet bijgedragen hebben aan de overprogrammering van kantoor m²'s. Dus ook de rol van de overheid in het ontstaan van de leegstand dient onderzocht te worden.

1.1.2 Never waste a good crisis

'Only a crisis, real or perceived, produces real change. When that crisis occurs, the actions that are taken depend on the ideas that are lying around. That, I believe, is our basic function: to develop alternatives to existing policies, to keep them alive and available until the politically impossible becomes politically inevitable'
- Milton Friedman -

Ondanks alle negatieve vooruitzichten kan er ook naar een positieve benadering gezocht worden. De overprogrammering van kantoren was eigenlijk al lang bekend, maar werd collectief genegeerd omdat er desondanks toch geld aan het ontwikkelen van kantoren werd verdiend. Het overschot zal vroeg of laat gesaneerd moeten worden, en juist in tijden van crisis kunnen oplossingen gevonden en / of geaccepteerd worden die anders niet denkbaar waren geweest. Bovendien is er pas vaak na het optreden van een probleem de

bereidheid tot reflectie.

Het zoeken naar oplossingen voor problemen heeft echter alleen zin als er gekeken wordt naar de achterliggende oorzaken van het ontstaan van de problemen; anders wordt er slechts aan symptoom-bestrijding gedaan. Door het mechanisme en de actoren bloot te leggen die de afgelopen decennia aan de oorsprong van de oplopende kantorenleegstand hebben gestaan, kan met die kennis gezocht worden naar oplossingen maar ook lering getrokken worden zodat eenzelfde scenario zich niet herhaalt als het economisch tij weer aantrekt.

In mijn afstudeeronderzoek wil ik dan ook onderzoeken hoe de kantorenmarkt de afgelopen decennia gefunctioneerd heeft, en welke actoren daarbij welke rol gespeeld hebben. Hierdoor kan inzichtelijk worden hoe de actoren hun toekomstige rol moeten invullen om de leegstand te bestrijden en verdere toename te voorkomen.

1.1.3 Relevantie

Maatschappelijke relevantie

Leegstand is een probleem op verschillende niveaus. Economisch gezien beïnvloedt leegstand direct de eigenaar. Maatschappelijk betekent leegstand een gevoel van onveiligheid en kan tot criminaliteit leiden variërend van vandalisme, inbraak tot kraken en brand. Daarnaast heeft leegstand een indirect effect door de negatieve uitstraling die het aan de gebouwen en de omgeving geeft. Dit kan weer leiden tot neergang van een gebied, met toenemend vandalisme, technische aftakeling en waardedaling van het vastgoed (Remøy en van der Voordt, 2007).

Door onderzoek te doen naar de oorzaken van leegstand van monofunctionele kantoorlocaties en welke betekenis de verschillende spelers hierbij hebben kunnen inzichten ontstaan die bij kunnen dragen aan het zoeken naar oplossingen voor deze problematiek.

Wetenschappelijke relevantie

Naar de rollen die de verschillende actoren hebben vervuld bij het functioneren van de kantorenmarkt en de daaruit volgende leegstand op onder andere monofunctionele kantoorlocaties is nog weinig wetenschappelijk onderzoek gedaan. Met dit afstudeeronderzoek kan een bijdrage geleverd worden aan de opbouw van kennis op dit gebied.

Gebiedsontwikkeling relevantie

Gebiedsontwikkeling moet rekening houden met allerlei krachten die de ontwikkelingen beïnvloeden, waaronder het gedrag van relevante actoren. De actoren op de kantorenmarkt zijn veelal ook op andere vlakken van gebiedsontwikkeling betrokken. Door inzicht te krijgen in hun gedrag en beweegredenen kan hier binnen gebiedsontwikkeling in het algemeen gebruik van gemaakt worden.

Daarnaast kan uit het ontstaan van de monofunctionele kantoorlocaties lering worden getrokken over hoe bepaalde beleids- en economische keuzes van invloed zijn op vorming van steden en gebieden.

Tenslotte ligt er de uitdaging wat te doen met de leegstaande monofunctionele kantoorlocaties. Door de achterliggende (veelal financiële) problematiek te beschrijven kan een bijdrage geleverd worden aan de zoektocht naar oplossingen voor de herontwikkeling van deze gebieden.

1.2 Onderzoeksvraag

1.2.1 Probleemstelling

Het afgelopen decennium is ondanks een groeiende leegstand op de kantorenmarkt stevig doorgebouwd aan nieuwe kantoren. De verschillende spelers in de markt zagen deze tegenstrijdigheid kennelijk niet als een probleem, of in ieder geval niet als hun probleem. Door de economische crisis is in ieder geval het grootste deel van de nieuwbouw stilgevallen, en draagt zodoende nauwelijks meer bij aan de groei van de leegstand. Momenteel wordt dan ook vooral gekeken hoe de bestaande leegstand te bestrijden Maar wat als de economie weer aantrekt, en de vraag naar kantooruimte toeneemt ? Zal dat dan weer leiden tot een toename van nieuwbouw of hebben partijen geleerd van de afgelopen jaren en wordt er ingezet op hergebruik van de bestaande voorraad ?

1.2.2 Doelstelling

Met mijn onderzoek wil ik inzichtelijk krijgen hoe de kantorenmarkt de afgelopen 2 decennia heeft gefunctioneerd en hoe de betrokken actoren een rol gespeeld hebben bij het ontstaan van de leegstand in het bijzonder op monofunctionele kantoorlocaties. De kennis die hiermee wordt opgedaan kan bijdragen aan het aanpassen van gedrag van de relevante actoren en daarmee leiden tot een beter functionerende kantorenmarkt.

1.2.3 Onderzoeksvraag en deelvragen

Onderzoeksvraag

De hoofdvraag die dit onderzoek wil beantwoorden luidt als volgt:

Welke rol hebben de actoren op de Nederlandse kantorenmarkt gespeeld bij het ontstaan van de leegstand op de kantorenmarkt in het bijzonder op de monofunctionele locaties ?

Deelvragen

De volgende deelvragen kunnen bijdragen aan het beantwoorden van de hoofdvraag:

Kantorenmarkt

- hoe functioneert de kantorenmarkt ?
- wat is het verschil tussen frictie- en structurele leegstand ?
- hoe zijn monofunctionele kantoorlocaties ontstaan ?
- waarom is er vooral leegstand op monofunctionele locaties ?

Actoren

- welke relevante actoren zijn er ?
- in hoeverre speelt de perceptie van de actoren een rol bij de leegstandproblematiek ?

1.2.4 Methode

Het onderzoek als geheel is als exploratief te omschrijven. Het onderzoek is onder te verdelen in twee delen: als eerste deel een literatuuronderzoek, gevolgd door het tweede deel met interviews waar de gevonden resultaten uit deel 1 worden getoetst. Informatie verkregen uit de interviews wordt waar nodig gebruikt als aanvulling op de bevindingen uit de literatuurstudie; er is sprake van een iteratief proces.

De bedoeling van het onderzoek is te begrijpen hoe de kantorenmarkt en haar actoren functioneert, en niet om er een cijfermatige analyse op los te laten. Er is dus sprake van kwalitatief onderzoek.

Interpretatief onderzoek

Het literatuuronderzoek kan omschreven worden als interpretatief onderzoek. Bij interpretatief onderzoek wordt in principe geen nieuwe informatie verzameld, maar gebruik gemaakt van reeds beschikbare informatie (de Groot, 1994). De reden hiervoor is dat er een verklaring wordt gezocht voor gedrag van de actoren dat in het verleden heeft plaatsgevonden. Omdat de gebeurtenis al voorbij is kunnen er geen nieuwe data verzameld worden.

De informatie voor het interpretatieve onderzoek wordt op basis van literatuur, artikelen en inventariserende gesprekken verzameld. Door de verzamelde informatie te combineren en te interpreteren kunnen er nieuwe inzichten ontstaan.

Toetsend onderzoek

De nieuwe inzichten uit het interpretatieve onderzoek worden in de vorm van stellingen getoetst. Toetsing vindt plaats door middel van interviews met mensen uit de praktijk. Deze vorm van onderzoek kan omschreven worden als toetsend onderzoek. Er wordt aan vertegenwoordigers van de betrokken actorgroepen gevraagd of zij zich herkennen in hetgeen in de stellingen is opgenomen. Ook wordt de geïnterviewden gevraagd of zij het gedrag van de andere actoren herkennen.

Omdat het om een beperkt aantal interviews gaat kunnen de stellingen niet als bewezen worden bestempeld. Dit onderzoek is dan ook slechts een eerste stap op zoek naar verklaringen voor het ontstaan van de leegstand en de rol van de actoren daarbij.

1.3 Onderzoeksopzet

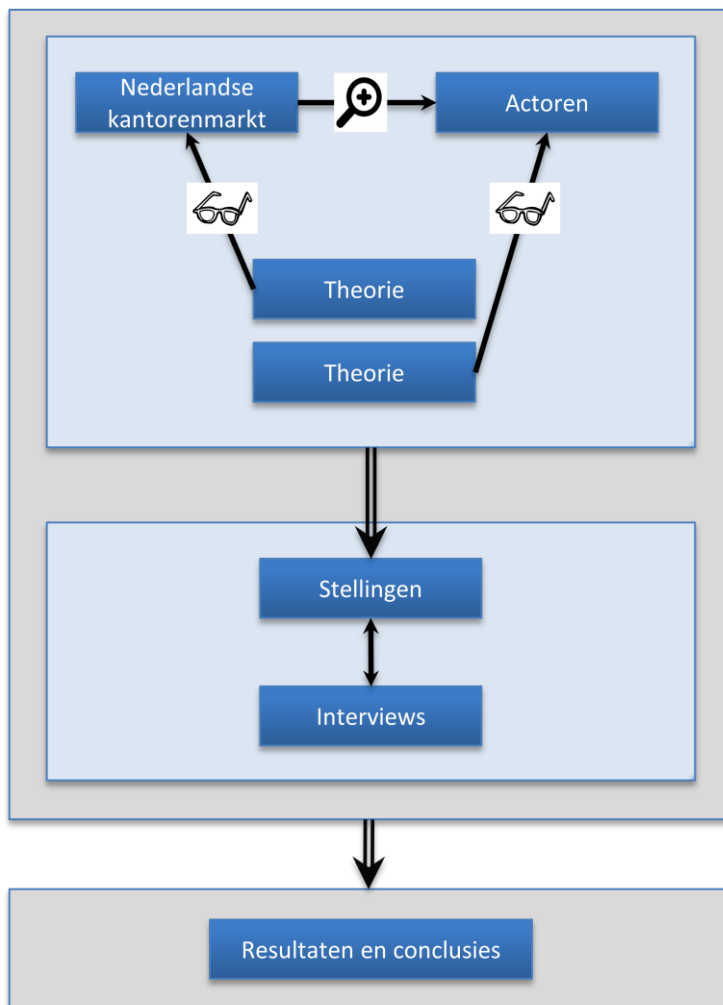
In hoofdstuk 2 wordt het analysekader van het onderzoek gepresenteerd. Het betreft hier zowel theorieën die de algemene werking van de kantorenmarkt verklaren als gedraggerichte theorieën welke gebruikt kunnen worden om de rollen van de actoren te duiden.

Op basis van literatuuronderzoek en inventariserende gesprekken wordt in hoofdstuk 4 de werking van de Nederlandse kantorenmarkt beschreven, hoe deze zich ontwikkeld heeft sinds de jaren '90 en wat ertoe geleid heeft dat de monofunctionele locaties ontstaan zijn. Het theoretisch kader uit hoofdstuk 2 wordt hierbij gebruikt om de ontwikkeling te verklaren.

In hoofdstuk 5 worden de belangrijkste spelers op de kantorenmarkt benoemd en op welke wijze zij bijgedragen hebben aan het ontstaan van de leegstand. Het theoretisch kader uit hoofdstuk 2 wordt hierbij gebruikt om dit gedrag te verklaren.

Op basis van de bevindingen uit de voorgaande hoofdstukken wordt in hoofdstuk 6 een aantal stellingen geformuleerd welke door middel van interviews met vertegenwoordigers van de benoemde actorengroepen getoetst worden.

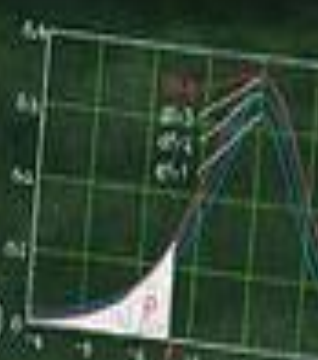
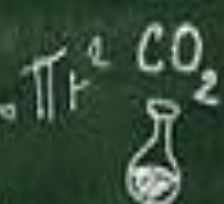
Op basis van de verkregen informatie worden in hoofdstuk 7 de conclusies en aanbevelingen opgesteld.



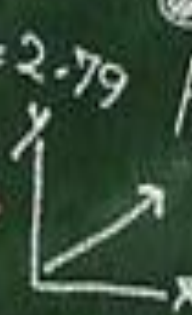
Figuur 1.1: Onderzoeksopzet

$$a^3 + b^3 = (a+b)(a^2 - ab + b^2)$$

$$a > 0 \\ a = 0 \\ a < 0$$



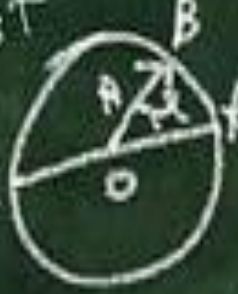
$$x + y = z \\ \nabla \phi(x, y, z) \\ \phi$$



$$f(t) = \frac{\Gamma(\frac{a+1}{2})(1+\frac{x^2}{a})^{-\frac{a+1}{2}}}{\Gamma(\frac{a}{2})\sqrt{a}}$$

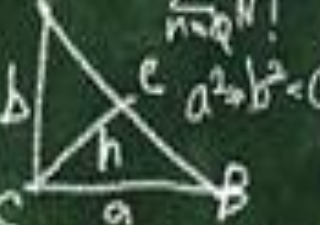
$$\sin \alpha + \sin \beta = 2 \sin \frac{\alpha + \beta}{2} \cos \frac{\alpha - \beta}{2}$$

$$\sum_{n=0}^{\infty} \frac{x^n}{n!}$$



Area formulas (pi = π)
triangle = $\frac{1}{2}(bh)$

$$a^m a^n = a^{m+n}$$



$$x_{1,2} = \frac{b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}$$

Trapezoid = $\frac{h}{2}(a+b)$
 $x^a x^b = x^{a+b}$
 $x^a x^a = x^{2a}$

$$y = 2x^2 + 3x$$

$$a \neq 0 f(x) = a(x^2 + \frac{b}{a}x + \frac{c}{a})$$



$$E = mc^2$$

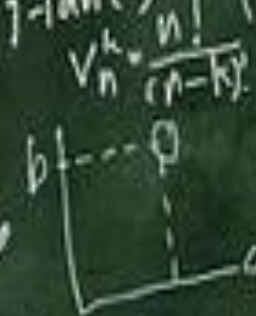
$$f = \frac{\sqrt{x+a}}{x}$$

X, y circle = πr^2

$$\tan(2\alpha) = \frac{2 \tan(\alpha)}{1 - \tan^2(\alpha)}$$

ellipse = $\pi r_1 r_2$

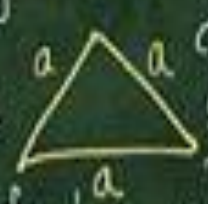
$$\Delta = b^2 - 4ac$$



parallelogram = bh

$$e = \cos x + i \sin x$$

equilateral triangle = $\frac{\sqrt{3}}{4}(a^2)$



$$ax + bx + c = 0 \quad \log_b(x^n) = n \log_b(x)$$

$y = \log_b(x)$ if and only if $x = b^y$

Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

Het onderwerp van dit onderzoek is de rol van actoren bij het ontstaan van leegstand op de kantorenmarkt. Dit hoofdstuk beschrijft de kaders waarbinnen dit onderzoek plaatsvindt en is in twee onderdelen te splitsen. In het eerste deel (2.1 tot en met 2.3) worden eerst de kenmerken en de werking van de kantorenmarkt beschreven. Door de kenmerken van de kantorenmarkt kent deze markt een geheel eigen dynamiek die afwijkt van een 'normale' markt, hetgeen aan de hand van het model van Wheaton & DiPasquale wordt toegelicht. Vervolgens wordt ingegaan op de typen kantoorlocaties en het begrip leegstand en de verschillende vormen die hier van kunnen voor komen. In het tweede deel (2.4 en 2.5) wordt om de invloed van de actoren op de kantorenmarkt inzichtelijk te maken een aantal theorieën besproken die van belang zijn voor het gedrag van actoren op de vastgoedmarkt. Tevens wordt een model geïntroduceerd dat in dit onderzoek gebruikt wordt om een analyse van de actoren op de kantorenmarkt te maken.

2.1 Kantorenmarkt

In de westerse wereld heeft na de tweede wereldoorlog steeds meer een verschuiving plaatsgevonden van een industriële maatschappij naar een dienstenmaatschappij. Dit heeft ook gevolgen gehad voor de stedelijke omgeving waar de stedelijke concentratie (wonen en werken) plaatsmaakte voor deconcentratie, waarbij in eerste instantie wonen naar de randen van de stad vertrok en de centra steeds meer gevuld met kantoorfuncties en in de jaren '80 en '90 ook de kantoorfuncties steeds meer naar de randen vertrokken. Van den Berg beschrijft deze ontwikkeling in zijn *Urban life cycle* (van de Berg, 1999). De productie en handel in kantoorvastgoed is zodoende een steeds belangrijker deel van de vastgoedmarkt gaan uitmaken (Wheaton & DiPasquale, 1992; Steinmaier, 2011). In deze paragraaf wordt nader ingegaan op de kenmerken en werking van dit deel van de vastgoedmarkt.

2.1.1 Kenmerken

Vanuit economisch perspectief wordt een perfecte markt omschreven als een markt met veel aanbieders en veel vragers, waar een homogeen product wordt aangeboden en die in evenwicht (vraag is gelijk aan het aanbod) is. Voor de vastgoedmarkt en zodoende ook voor de kantorenmarkt zijn er echter een aantal kenmerken die van invloed zijn op het functioneren van de markt waardoor er geen sprake is van een perfecte markt (van Gool et al, 1993).

De belangrijkste kenmerken die van invloed zijn op het functioneren van de kantorenmarkt worden hierna besproken.

Varkenscyclus

Een belangrijk kenmerk van het functioneren van de kantorenmarkt is dat er sprake is van een varkenscyclus. Dit economische principe dat in 1938 voor het eerst door Mordecai Ezekiel als 'Cobweb theorem' beschreven werd geldt voor markten waarbij tussen het moment van toename van de vraag en het daadwerkelijk op de markt komen van het gevraagde product een bepaalde productietijd zit; hierdoor kan niet meteen aan de vraag voldaan worden. Zodoende volgt bij een stijgende vraag het aanbod met vertraging en bij een inzakkende vraag ijlt het aanbod nog na en wisselen perioden van aanbodtekort en aanbodoverschot elkaar af. Onderzoek heeft uitgewezen dat de vastgoedcyclus gemiddeld acht tot 10 jaar duurt (Korteweg, 2006).

Heterogeen product

Er is sprake van een heterogeen product als de gebruiker een verschil ziet tussen de aangeboden producten en ze niet een op een uitwisselbaar zijn. Hiervan is op de kantorenmarkt sprake. Bijvoorbeeld de locatie waar een kantoor gelegen is, het afwerkingsniveau of de bouwstijl bepalen het product en daarmee de variatie. Hierdoor krijgt elk kantoor zijn eigen kenmerken die bepalend zijn of er een gebruiker voor is.

Duurzaam goed

Kantoren zijn een duurzaam goed, hetgeen wil zeggen dat gebruik niet leidt tot verbruik. Dit in tegenstelling tot een consumptie goed dat na gebruik niet meer beschikbaar is (bijvoorbeeld voedsel). Een kantoorgebruiker vraagt om nieuwe kantoren omdat het huidige product niet meer voldoet aan zijn of haar eisen en niet omdat het 'op' is. Het gevolg hiervan is dat na gebruik (als een gebruiker het kantoor verlaat) het kantoor weer aan het aanbod wordt toegevoegd. Pas als een kantoor aan het einde van zijn levensduur is (gemiddeld 70 jaar) zal het niet langer aangeboden worden. Dit betekent ook dat als er geen vraag naar het product is het aanbod niet automatisch zal dalen. In de paragraaf over leegstand wordt hier verder op in gegaan.

Eigendomssituatie

In de kantorenmarkt is vaak de gebruiker niet de eigenaar van het vastgoed. Degene die het vastgoed van de producent koopt gaat in de meeste gevallen er zelf geen gebruik van maken maar stelt het tegen een gebruiksvergoeding (huur) beschikbaar aan een gebruiker. Het gevolg hiervan is dat een gebruiker zich niet voor lange tijd aan het vastgoed hoeft te verbinden, ondanks dat het een duurzaam product is.

Voor de eigenaar zijn kantoren een beleggingsproduct, waarop een bepaald rendement verwacht wordt. Dit wordt bepaald door het verschil tussen de opbrengsten (de huur) en de kosten (zoals financieringskosten, onderhoud ect.) van een kantoor. In hoeverre er belangstelling is om in kantoren te beleggen is afhankelijk van het risico en het rendement

dat aan deze belegging zit, in verhouding tot andere beleggingsproducten. In de volgende sectie wordt hier verder op ingegaan.

2.1.2 Model Wheaton & DiPasquale

Een van de meest gebruikte modellen om de vastgoedmarkt te beschrijven is het model van Wheaton & DiPasquale (1992). Diverse andere onderzoekers (o.a. Hedberg & Krainer, 2011; Leung & Wang, 2007; Wheaton & Rossoff, 1998) hebben sinds de publicatie van dit model hiervan gebruik gemaakt en geldt nog steeds als een van de meest adequate modellen om de vastgoedmarkt te beschrijven. Zodoende zal voor de analyse van de Nederlandse kantorenmarkt ook gebruik gemaakt worden van dit model.

Het model 'The Markets for Real Estate Assets and Space' van Wheaton & DiPasquale is toepasbaar op de gehele vastgoedmarkt, maar voor de leesbaarheid wordt in dit onderzoek alleen gesproken over de kantorenmarkt.

In hun model gaan zij uit van het verschil tussen eigendom en gebruik hetgeen zij vertalen naar het bestaan van twee markten die met elkaar in verbinding staan en samen de kantorenmarkt vormen:

- markt voor gebruik van kantoren (real estate space, de huurmarkt)
- markt voor handel in kantoren (real estate assets, handel in gebouwen door beleggers)

De markt voor gebruik van kantoren gaat over de verhuur van m^2 (in het model: Property Market). De markt voor handel in kantoren gaat over de handel in fysieke gebouwen (in het model: Asset Market). De waarde van de kantoren wordt mede bepaald door de verhuurbaarheid welke beïnvloed wordt door de gebruikersvraag. De wensen van huurders en de kwaliteit van de beschikbare kantoren bepalen de hoogte van de huur op de vastgoedmarkt (Property Market). Tegelijkertijd kunnen gebouwen gekocht, verkocht of gewisseld worden tussen beleggers. Deze transacties vinden plaats op de kapitaalmarkt (Asset Market).

Fysiek vastgoed is een duurzaam kapitaalgoed, waardoor de productie en prijs bepaald worden op de kapitaalmarkt. De waarde van vastgoed wordt bepaald door hoeveel investeerders dat type vastgoed willen bezitten, en hoeveel vastgoed er beschikbaar is. Als alle overige factoren gelijk blijven zal een stijging in de vraag de prijs doen stijgen, een toename in aanbod de prijs dalen.

In een 'ideale' markt is er evenwicht: als de vraag stijgt zal het aanbod ook stijgen. Bij vastgoed werkt dit principe echter anders door de vertraging in de productie: als de vraag stijgt komt er niet meteen meer vastgoed beschikbaar. Door de schaarste stijgt de prijs, waardoor het aantrekkelijk wordt om vastgoed te produceren op het moment dat de

prijzen boven de productiekosten stijgen. Als na verloop van tijd hierdoor het aanbod toeneemt, kan er weer voldaan worden aan de vraag en zullen de prijzen gaan dalen. Als de prijzen gelijk of lager worden dan de productiekosten zal er weer minder geproduceerd gaan worden.

De huurmarkt en de vastgoedmarkt zijn op twee manieren met elkaar verbonden:

1. investeerders kopen bij vastgoed een huidige of toekomstige inkomstenbron (de huur). Als de huur van een gebouw stijgt (op de huurmarkt), betekent dit dat de toekomstige kasstroom toeneemt, waardoor de waarde van het gebouw als belegging toeneemt. Hierdoor zal de vraag naar vastgoed op de kapitaalmarkt toenemen.
2. de tweede verbinding loopt via de bouwsector. Als er gebouwd wordt neemt het aanbod van verhuurbare m²'s toe waardoor (a) de prijs op de huurmarkt (de huur) zal dalen en (b) de beleggingswaarde van het vastgoed op de kapitaalmarkt zal dalen.

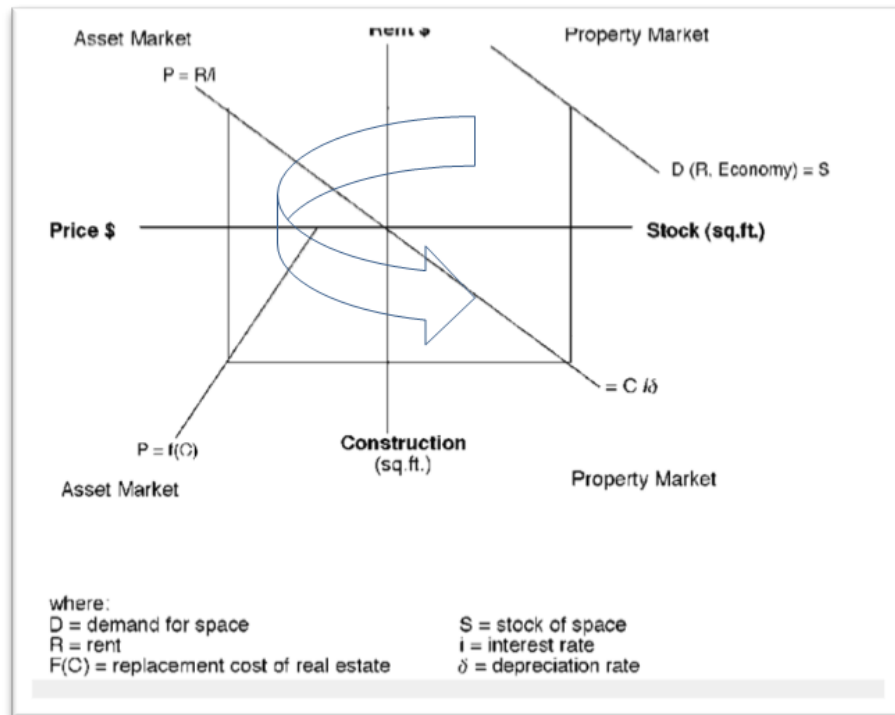
Het twee marktenmodel bestaat uit 4 kwadranten (zie figuur 2.1):

- markt voor ruimtegebruik, bepaling huurhoogte (rechtsboven)
- markt voor vastgoed, waarde bepaling (linksboven)
- markt voor vastgoed nieuwbouw (linksonder)
- markt voor ruimtegebruik, voorraad wijziging (rechtsonder)

Op de kapitaalmarkt (linksboven) is rendement van belang, oftewel wat krijgt een investeerder terug voor hetgeen hij investeert. Rendement op de vastgoedmarkt wordt door 4 factoren bepaald:

1. lange termijn rente
2. verwachte groei in huurwaarde
3. het risico dat aan de huurstream verbonden is
4. de belastingtechnische behandeling door de overheid van vastgoed.

Het rendement is voor de vastgoedmarkt gegeven en wordt door externe factoren gewijzigd. Bij een gegeven rendement zal een bepaalde huurwaarde de waarde van het vastgoed bepalen; hoe hoger de huurwaarde, des te waardevoller het vastgoed. Op de nieuwbouwm Markt (linksonder) worden de verhoudingen bepaald door de vervangingskosten.



Figuur 2.1: Model Wheaton & DiPasquale

Normaal is het zo dat als er meer gebouwd wordt, de kosten om te bouwen toenemen (er is meer vraag naar bouwprojecten, aannemers kunnen maar zoveel projecten doen, dus ontstaat er schaarste en daardoor stijgen de prijzen die aannemers rekenen).

De waarde van het bestaande vastgoed bepaalt wat er maximaal betaald wordt om nieuw te bouwen. Immers, als nieuwbouw meer kost dan wat de waarde is op de kapitaalmarkt zal er niet gebouwd worden. Als nieuwbouw minder kost dan het waard is op de kapitaalmarkt zal er meer nieuwbouw gevraagd worden waardoor uiteindelijk de prijzen voor nieuwbouw alsnog gaan stijgen.

Het model 'start' op de markt voor ruimtegebruik (rechtsboven, 1^{ste} kwadrant). De vraag naar kantorenruimte neemt toe door (voor het model) externe factoren zoals groei van de werkgelegenheid of andere gebruikerswensen. Omdat het aanbod niet gelijk kan stijgen zal de prijs van ruimte stijgen: de huren gaan omhoog. Dit betekent voor de eigenaar dat het bezitten van vastgoed lucratiever wordt, en wordt het aantrekkelijk om aanbod toe te gaan voegen. Om te produceren moet er kapitaal aangetrokken worden op de kapitaalmarkt (linksboven, 2^{de} kwadrant). Als vastgoed voldoende rendement oplevert ten opzichte van

andere beleggingsproducten zal er geïnvesteerd worden in vastgoed. Ook kan een belegger met het oog op risicospreiding ervoor kiezen om naast in andere zaken ook te beleggen in vastgoed (Met het verkregen kapitaal kan er op de nieuwbouwmarkt (linksonder, 3^{de} kwadrant) een gebouw gerealiseerd worden. Als er meer kapitaal beschikbaar is, kunnen er meer m² gerealiseerd worden (het model gaat uit van een vaste m² prijs) waardoor de voorraad in het 4^{de} kwadrant toeneemt. Dit leidt tenslotte weer tot een vergroting van het aanbod in het 1^{ste} kwadrant hetgeen ertoe leidt dat de prijzen niet verder stijgen en er een nieuw evenwicht ontstaat.

Als echter in de periode dat de cyclus doorlopen is de vraag alweer veranderd is zal er geen nieuw evenwicht ontstaan; bij een verder gestegen vraag zullen de huren ook gestegen zijn en blijft het lucratief om de cyclus nogmaals te doorlopen. Bij een gedaalde vraag kunnen de nieuwe m²'s niet verhuurd worden tegen de huur waarop de rendementsberekening van de investering berekend is. De huur zal dan omlaag moeten of de m²'s blijven leegstaan, wat in beide gevallen ertoe leidt dat het in het 2^{de} kwadrant beoogde rendement niet gehaald wordt.

Externe invloedsfactoren op het twee marktenmodel

Het model van Wheaton & DiPasquale kent een aantal externe factoren die van invloed zijn op de werking van kantorenmarkt. De belangrijkste zijn:

- de vraag naar m²'s kantoorruimte voor gebruik (1^{ste} kwadrant). Het model gaat uit van een bepaalde vraag naar kantoorruimte. Deze wordt door diverse factoren beïnvloed, zoals toename in de werkgelegenheid, veranderende gebruikerseisen maar ook wet- en regelgeving, bijvoorbeeld vanuit de Arbo regels;
- de beleggingsvraag naar kantoorruimte (het eigendom van het vastgoed). Zonder externe factoren zal de beleggingsvraag toenemen als de huren stijgen (het rendement op de belegging verbeterd hierdoor). Er zijn echter ook alternatieve beleggingsmogelijkheden dan vastgoed, bijvoorbeeld aandelen. Als het rendement op deze alternatieven ook stijgt of zelfs meer stijgt zal dat van invloed zijn op de bereidheid van beleggers om vastgoed te kopen. Ook het risico dat voor de verschillende beleggingsmogelijkheden geldt is van invloed op de beslissing waarin belegd zal worden. Beleggers laten zich daarbij leiden door het verwachte rendement op vastgoed ten opzichte van andere beleggingen. De moderne portefeuille theorie beschrijft dit principe waarbij een belegger het hoogste rendement zal zoeken tegen een zo laag mogelijk risico (Markowitz, 1991). Dat betekent dat de beschikbaarheid van investerend vermogen voor de kantorenmarkt mede afhankelijk is van hoe andere markten (bijvoorbeeld aandelen) renderen. Tenslotte kan ook hier wet- en regelgeving van invloed zijn, bijvoorbeeld de belastingtechnische behandeling van inkomen uit vastgoed en andere beleggingen;

- de werking van de bouwsector. De kosten om te bouwen zijn onder andere afhankelijk van de prijzen van grondstoffen. Als de kosten om te bouwen stijgen, zullen voor eenzelfde investeringsbedrag minder m²'s gerealiseerd kunnen worden. En ook hier geldt dat veranderende wet- en regelgeving (bv bestemmingsbeperkingen, gebouweisen) zorgt voor stijgende kosten voor nieuwbouw, en zo drukkend op het aanbod kan werken.

Deze externe factoren kunnen ook gelijktijdig optreden als gevolg van 'grotere' wijzigende omstandigheden, zoals een verslechtering van de (inter)nationale economie.

2.1.3 Typen kantoorlocaties

Zoals in de vorige paragraaf al beschreven is is de kantorenmarkt een heterogene markt. Dit wil echter niet zeggen dat elk kantoor volledig uniek is. Er zijn een aantal kenmerken die voor gebruikers bepalend zijn in hun keuze voor huisvesting waardoor het mogelijk is kantoren te categoriseren. Remøy (2010) beschrijft in haar onderzoek diverse eerdere onderzoeken naar keuze bepalende factoren voor gebruikers om een bepaald kantoor aan te huren. Uiteindelijk categoriseert zij die onder twee hoofdthema's: locatie en kwaliteit (van het gebouw). Ook Zuidema et al (2012) hanteren deze tweedeling waarbij ze bij locatie onderscheid maken tussen:

- centrumlocatie: kantoren gelegen in het centrum van de stad, met diverse andere functies dan kantoren in de directe omgeving;
- formele locatie: een gebied met overwegend kantoorgebouwen en vrijwel geen andere functies aan de randen van of buiten de stad (ook wel monofunctionele kantoorlocatie genoemd);
- overige: individuele kantoren gelegen in een omgeving met overwegend een andere functie, bijvoorbeeld een woonwijk.

Kwaliteit wordt onder andere bepaald door uitstraling van het gebouw, afwerkingsniveau en leeftijd. Gebruikers waarderen een goede externe- en interne uitstraling van een gebouw en flexibiliteit in indeling. Ten aanzien van locatie spreken gebruikers van kwaliteit als er een gemengde omgeving is met diverse faciliteiten in de buurt en als de omgeving status heeft (Remøy, 2010).

Beide factoren bepalen uiteindelijk de populariteit van een kantoorgebouw en of er dus vraag naar is dan wel dat het aanbod onbenut blijft (leegstand).

2.1.4 Leegstand

Dit onderzoek richt zich op de rol die relevante actoren spelen in het ontstaan van leegstand op de kantorenmarkt. Alvorens hier mee aan de slag te kunnen gaan is het essentieel dat duidelijk wordt wat in dit onderzoek onder leegstand wordt verstaan. Is leegstand altijd schadelijk ?

Volgens van Dale betekent leegstand 'leeg staan'. Voor dit onderzoek is dat echter een te summiere omschrijving, al was het maar omdat kantoren ook vaak 's nachts leeg staan, maar dat leidt niet tot problemen op de kantorenmarkt.

Zuidema et al (2012) definiëren leegstand als "alle leegstaande (niet in gebruik zijnde) kantoorgebouwen". Om deze omschrijving nog verder aan te scherpen en 'bewuste' leegstand uit te sluiten (wat bijvoorbeeld het geval kan zijn als een gebouw gesloopt gaat worden) wordt in dit onderzoek verder gebruik gemaakt van de omschrijving van Keeris (2007): "leegstand is het niet verhuurd zijn van voor de verhuur aangeboden (kantoor)ruimte". Wordt deze definitie vanuit economisch perspectief bekeken dan kan leegstand gezien worden als de situatie in een normale markt waarbij het aanbod groter is dan de vraag.

Leegstand hoeft niet per definitie als negatief beoordeeld te worden. Voor het goed functioneren van de kantorenmarkt is een geringe leegstand zelfs gunstig. Verschillende onderzoekers (Keeris, 2007; Keeris en Koppels, 2006) maken dan ook onderscheid tussen schadelijke en beperkt schadelijke leegstand. Beperkt schadelijke leegstand betreft leegstand met beperkte economische effecten en die van beperkte duur is. Bij schadelijke leegstand gaat het om langdurigere leegstand met flinke economische gevolgen.

In de literatuur worden onder beperkt schadelijke leegstand de volgende categorieën verstaan:

- aanvangsleegstand: de periode van leegstand van een gebouw tussen oplevering en ingebruikname door de eerste huurder;
- mutatie leegstand: leegstand tussen het moment van vertrekken van de ene huurder en de ingebruikname door een nieuwe huurder (korte periode);
- frictie leegstand: leegstand waarbij er nog geen nieuwe huurder is na het vertrek van de oude huurder, waarbij de leegstand minder dan een jaar is.

Door de overlap tussen de definities van mutatie- en frictieleegstand worden deze vormen vaak samengevat onder de noemer frictieleegstand (Keeris, 2007). De beperkt schadelijke leegstand kan gezien worden als de leegstand die nodig is om de kantorenmarkt te laten functioneren. Immers, als er in het geheel geen leegstand zou zijn zouden er geen verhuisbewegingen mogelijk zijn of ontstaat er een opwaartse prijsspiraal die er toe kan leiden dat zittende huurders uit hun pand gezet worden omdat er andere partijen zijn die bereid zijn veel meer te betalen (inclusief eventuele afkoopverplichtingen).

Schadelijke leegstand is dan leegstand die ontstaat door het niet goed functioneren van de kantorenmarkt. Over wat onder schadelijke leegstand valt bestaat minder consensus en er worden door onderzoekers verschillende categorisering gebruikt. Van Zweeden (2009) heeft in zijn onderzoek de verschillende categorisering vergeleken en heeft de



verschillende benaderingen terug weten te brengen tot een driedeling voor schadelijke leegstand:

- structurele leegstand: van deze vorm van leegstand is sprake als een gebouw langer dan 2 jaar leegstaat;
- locationele leegstand: deze vorm wordt veroorzaakt doordat er geen vraag meer is naar het betreffende type locatie;
- functionele (technische) leegstand: ontstaat doordat het gebouw niet meer voldoet aan de eisen van de markt.

In de meeste gevallen zal de onderliggende reden voor structurele leegstand te vinden zijn in locationele- of functionele oorzaken. Omdat de gebouwen niet meer aan de eisen van de gebruikers voldoen wordt de ruimtevraag ingevuld door betere (vaak nieuwere) gebouwen; 'goede gebouwen verdringen slechte gebouwen' (Remøy, 2010). Een andere reden voor structurele leegstand is als de marktvraag aanzienlijk kleiner is (geworden) dan het beschikbare aanbod, hetgeen bijvoorbeeld door conjuncturele wijzigingen veroorzaakt kan worden. Voorbeelden hiervan zijn wijzigingen in de bevolkingsopbouw of economische recessie.

Op een normaal functionerende kantorenmarkt waar vraag en aanbod min of meer met elkaar in evenwicht zijn zou je geen schadelijke leegstand verwachten. Echter, door de karakteristieken van de kantorenmarkt (welke overigens voor de gehele vastgoedmarkt gelden) kan er langdurige (schadelijke) leegstand bestaan naast niet ingevulde behoefte aan kantooruimte (Boer Hartog Hooft 2000, 17; *in*: Korteweg, 2002). Dit is het gevolg van het feit dat de kantorenmarkt een heterogene markt is, en dat vastgoed een niet roerend goed is. Hierdoor kan de vraag naar een bepaald type kantoor op de ene locatie niet ingevuld worden door de beschikbaarheid van dat type kantoor op een andere locatie. Ook is het niet mogelijk om het aanbod tussen locaties te verplaatsen. Omdat gebruikers op basis van bepaalde criteria kiezen voor een bepaalde locatie zullen ze niet snel bereid zijn om dan maar zich op een andere locatie te vestigen. In de vastgoedmarkt spelen lokale marktomstandigheden een belangrijke rol waardoor er vele kleine en lokale vastgoedmarkten bestaan elk met zijn eigen karakteristieken (Korteweg, 2002; Schutte, 2002). Deze lokale focus kan tot grote regionale verschillen leiden in vraag en aanbod van vastgoed; hierdoor kunnen er verschillende prijzen gelden voor gelijksoortige objecten in verschillende steden. Ook kan dit leiden tot grote verschillen in leegstandniveau's tussen gelijksoortige steden in dezelfde regio (van Zweeden, 2009).

Doordat de beperkt schadelijke leegstand onderdeel is van een normaal functionerende kantorenmarkt kunnen de actoren op de kantorenmarkt geen rol toegeschreven worden in het ontstaan van deze leegstand. Dit onderzoek zal zich dan ook richten op de rol die de

verschillende actoren gespeeld hebben bij het ontstaan van de schadelijke (langdurige) leegstand.

2.1.5 Samenvatting kantorenmarkt

De kantorenmarkt is een niet perfect functionerende markt waarbij het vraag- en aanbodproces via het principe van een varkenscyclus verloopt. Complicerende factor daarbij is dat de kantorenmarkt uit twee met elkaar verbonden markten bestaat, de markt voor gebruik en de markt voor eigendom. Doordat kantoren een duurzaam goed zijn kan de markt voor eigendom onvoldoende het tempo van vraagverandering op de markt voor gebruik volgen. Dit kan ertoe leiden dat op de markt voor eigendom kantoren worden aangeboden die niet meer voldoen aan de gebruikersvraag, hetgeen tot leegstand kan leiden.

2.2 Gedrag van de actoren

In de voorgaande paragrafen zijn een aantal algemene kenmerken van de kantorenmarkt besproken. Hierbij is niet ingegaan op het feit dat op de kantorenmarkt actoren actief zijn die met hun gedrag invloed kunnen uitoefenen op de werking van de markt. Bij een goed functionerende kantorenmarkt en rationeel handelende partijen (actoren) zou verwacht worden dat verstoringen van de markt, zoals leegstand, zichzelf uiteindelijk weer herstellen. Indien dat niet het geval is zou dat kunnen betekenen dat actoren niet rationeel gehandeld hebben.

In het tweede deel van dit hoofdstuk zal dan ook aandacht besteedt worden aan het (eventueel irrationele) gedrag van de spelers op de kantorenmarkt en theorieën die dit gedrag kunnen verklaren. Tenslotte wordt een model geïntroduceerd aan de hand waarvan actoren geïdentificeerd en geanalyseerd kunnen worden. De daadwerkelijke toepassing van dit model vindt plaats in hoofdstuk 5.

2.2.1 Transactiekosten theorie

De eerste theorie die gedragingen op de kantorenmarkt kan verklaren is de Transactiekosten theorie. Deze theorie gaat er van uit dat producten door bedrijven worden ingekocht als de kosten voor productie en de kosten om tot een transactie te komen samen lager zijn dan de kosten om het product zelf produceren (Williamson, 1989). Voor de producent geldt dat in de transactiekosten een opslag meegenomen wordt om het risico dat hij loopt door voor een ander te produceren af te dekken.

Bij een efficiënt werkende markt zullen producten daar geproduceerd worden waar dat het voordeligst is. Dat betekent dat sommige producten door een bedrijf zelf geproduceerd worden, en andere ingekocht zullen worden. Van belang daarbij is dat in het kostenplaatje van de productie ook de kosten meegenomen worden die nodig zijn om het product te verwerven, de transactiekosten; door zelf te produceren worden die kosten uitgespaard.

Hoe specialistischer een product wordt, des te duurder om het zelf te produceren. Op het moment dat de kosten van zelf produceren hoger zijn dan de kosten van het op de markt kopen (inclusief transactiekosten) zal normaal gesproken gekozen worden voor inkoop. Het beheersen van de relatie is hierbij een noodzakelijke voorwaarde omdat partijen zich "opportunistisch" kunnen opstellen. De definitie die Williamson in dit verband hanteert is "het nastreven van eigenbelang eventueel door bedrog" (Williamson in Nooteboom, 2004). Dit gedrag kan tot extra transactiekosten leiden. Indien de partijen een lange termijn relatie nastreven zal er minder snel sprake zijn van opportunistisch gedrag; alleen bij wederzijds vertrouwen kan aan een lange termijn relatie gewerkt worden. Ook de frequentie van het optreden van transacties is van invloed op het gedrag van partijen. Bij regelmatig terugkerende transacties zullen partijen minder opportunistisch gedrag vertonen om de relatie niet te verstoren. Indien er wel kans op opportunistisch gedrag is proberen partijen de kans van optreden of het gevolg ervan in te perken door afspraken vast te leggen in contracten.

Op de kantorenmarkt speelt het feit dat kantoorruimte voor de meeste gebruikers geen onderdeel is van het primaire productieproces. Om zelf kantoorruimte te produceren zal een gebruiker hogere kosten moeten maken dan wanneer hij de ruimte inkoop. Vanuit de transactiekostentheorie bezien is het dan ook een logische keuze om ruimte in te kopen. Anderzijds is er voor de gebruiker niet direct een reden om een lange termijn relatie aan te gaan met een aanbieder. Transacties vinden eens in de 5 à 10 jaar plaats als huurcontracten verlengd worden en aangezien de marktomstandigheden dan gewijzigd kunnen zijn is een lange termijn relatie weinig zinvol. In het streven om de beste kwaliteit tegen de laagste prijs te krijgen is het verstandiger om tegen de tijd van het vernieuwen van de overeenkomst te kijken waar de beste overeenkomst te sluiten is. Zeker in een markt met overaanbod (leegstand) zullen er genoeg aantrekkelijke aanbiedingen zijn.

2.2.2 Collective Action theorie en Speltheorie

In een markt waar de varkenscyclus optreedt zou het voor de aanbieder partijen het beste zijn als er wordt samengewerkt om zo overaanbod te voorkomen. De *collective action theory* van Olson (1965) beschrijft dan ook dat bedrijven gebaat kunnen zijn door een collectieve actie. Deze actie komt volgens deze theorie uiteindelijk toch niet tot stand omdat er partijen zijn die vrezen dat als zij wel meedoen er andere partijen (concurrenten) zijn die profiteren van de collectieve actie zonder er aan bij te dragen. Dowding (1996) spreekt in dit geval van het *collective action problem*:

‘de term “collective action problem” beschrijft de situatie waarin meerdere individuen allemaal profiteren van een bepaalde actie, maar dat hieraan kosten zijn verbonden die het onwaarschijnlijk maken dat een van de individuen alleen actie wil en kan ondernemen om het probleem zelf op te lossen. De rationele optie zou zijn om gezamenlijk de actie te ondernemen en de kosten te delen’

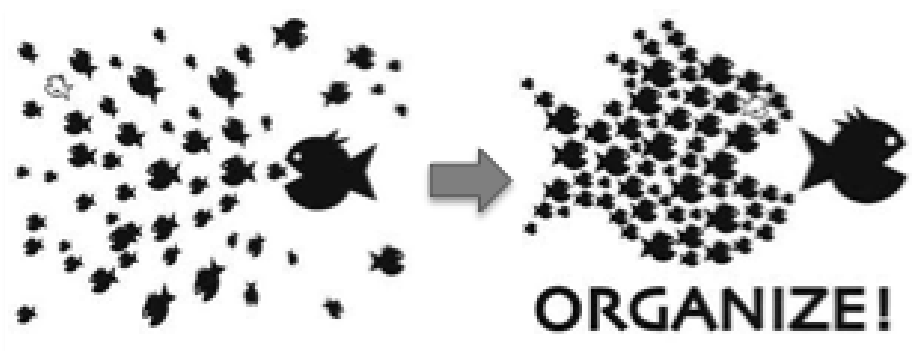
Hierdoor kan de (varkens)cyclus van afwisselend over- en onderproductie ontstaan. Een verklaring van dit gedrag is te vinden in de *game theory* (voor het eerst opgesteld door von Neumann en Morgenstern in 1944). In deze theorie is de aanname dat elke deelnemer het eigen maximale resultaat nastreeft (van Damme, 1990). Zelfs als er een situatie bestaat waarbij de partijen door samen te werken een gezamenlijk resultaat behalen dat hoger is dan de som van de resultaten als eenieder het eigen maximum nastreeft, zullen individuele partijen er uiteindelijk toch voor kiezen om te proberen hun individuele resultaat te maximaliseren. Dit komt doordat dit maximale resultaat alleen behaald kan worden als alle partijen meedoen. Als een partij gaat voor eigenbelang, dan komen de overige partijen slechter uit dan wanneer ze allemaal voor gezamenlijk belang zouden gaan. Als voorbeeld:

- 3 partijen
- als iedereen samenwerkt behaalt elke partij een resultaat van 3; gezamenlijk dus 9
- als 1 partij voor eigenbelang gaat, ten koste van de anderen, kan deze partij een resultaat van 5 behalen. De andere partijen behalen dan nog maar een resultaat van 1; gezamenlijk resultaat is 7, wat voor het collectief slechter is, maar voor de niet samenwerkende partij beter
- als niemand samenwerkt en voor individueel belang gaat, haalt eenieder een resultaat van 2, en dus een collectief resultaat van 6

Er vanuit gaande dat alle partijen dezelfde informatie hebben weten ze dat er bij samenwerken het risico bestaat dat iemand zich niet aan de afspraken houdt, hetgeen betekent dat het voor de wel samenwerkende partij het allerslechtste resultaat oplevert (namelijk 1). Uiteindelijk zullen partijen dan kiezen om niet samen te werken om de schade te beperken.

Olsen (1965) stelt dat door samen te werken het groepsbelang gediend kan worden. Binnen zo'n samenwerking heeft elke partij afzonderlijk echter ook eigen belangen, welke strijdig kunnen zijn met het gezamenlijke belang. Volgens Olson (1965) kan alleen interventie van buitenaf voorkomen dat zo'n ontwikkeling zich voordoet. Een manier is het oprichten van een overkoepelend regulerend orgaan, welke echter wel gefinancierd moet worden. Als zo'n overkoepelend orgaan voor alle partners in een markt opkomt, moeten ook alle partijen bijdragen aan dit orgaan. Om free rider gedrag te voorkomen moet er dan een collectieve heffing bestaan.

Elke belangenorganisatie streeft een gezamenlijk belang na dat alle leden van de groep ten goede komt. Ondanks dat alle leden van de belangengroep dus een gezamenlijk belang hebben in het bereiken van dit doel, hebben ze geen gezamenlijk belang in het betalen van de kosten om dit doel te bereiken. Eenieder zal het liefste zien dat een ander de kosten voor zijn rekening neemt, en toch de voordelen kan genieten van het bereikte doel of hij nu wel of niet meebetaald heeft.



Figuur 2.2: Collectieve actie

Voor de kantorenmarkt zou dit betekenen dat aanbiedende partijen bij een toenemende vraag hier collectief op zouden moeten reageren; niet elke partij voor zich moet proberen invulling te geven aan vraag. Door af te stemmen zou het aanbod dan gelijk opgaan met de vraag, waardoor er voorkomen wordt dat na dat de productietijd verlopen er is ineens een overaanbod aan kantoren ontstaat. Hiermee zou de varkenscyclus gedempt kunnen worden en voorkomen kunnen worden dat er schadelijke leegstand ontstaat.

2.2.5 Samenvatting gedrag actoren

In deze paragraaf zijn een aantal theorieën beschreven die het – ook soms irrationele – gedrag van actoren op de kantorenmarkt verklaren. Door hun gedrag beïnvloeden ze de werking van de markt. Om te bepalen in hoeverre er sprake is van beïnvloeding moeten de relevante actoren geïdentificeerd worden. Een hulpmiddel hierbij is de actorenanalyse die in de volgende paragraaf besproken wordt.

2.3 Actorenanalyse

De kantorenmarkt wordt gekenmerkt door verschillende partijen die elk hun eigen rol vervullen ten behoeve van het functioneren van de markt, maar waarbij er wel samengewerkt moet worden om tot een resultaat te komen. Samenwerking door partijen op de kantorenmarkt zou daarbij gezien kunnen worden als een strategische netwerk, waarin verschillende - maar wel verbonden – actoren (organisaties) samenwerken om voordeel te behalen (Jarillo, 1988). Koppenjan & Klijn (2004) zien samenwerking (netwerken) ontstaan als wederzijds afhankelijke actoren zich groeperen om een probleem aan te pakken. Ook vanuit de theorie van organiserend vermogen wordt gesproken over het samen met relevante belanghebbende een probleem op lossen (van den Berg et al., 2002).

Kortom, samenwerking is nodig wanneer er sprake is van onderlinge afhankelijkheid waarbij voor elke partij geldt dat er gebruik gemaakt moet worden van middelen van anderen om de eigen doelen te bereiken (Koppenjan & Klijn, 2004). Ook de transactiekosten theorie is hierop gebaseerd, doordat door samenwerking goederen door middel van een transactie voordeliger verkregen kunnen worden dan ze zelf te produceren.

Daarnaast zoeken partijen samenwerking om onzekerheid tegen te gaan. Onzekerheid ontstaat als partijen moeilijk kunnen doorzien wat het effect van hun eigen handelen is als gevolg van de complexiteit van de vraagstukken.

Koppenjan & Klijn (2004) maken onderscheid tussen drie niveaus van onzekerheid:

- Inhoudelijke onzekerheid: Wat is nu eigenlijk het probleem ?
- Strategische onzekerheid: wat zijn de keuzes die andere partijen maken, hoe kijken zij tegen het probleem aan, wat is hun reactie op het handelen van andere partijen ?
- Institutionele onzekerheid: problemen doorkruisen organisaties die elk hun eigen structuur en cultuur kennen.

Door samen te werken worden deze onzekerheden weggenomen en vormt zich een netwerk. De partijen binnen zo'n netwerk worden door Koppenjan & Klijn aangeduid als actoren.

De hoofdvraag van dit onderzoek richt zich op de rol van actoren bij het ontstaan van leegstand. In hoofdstuk 5 zal een uitgebreide analyse van de actoren op de Nederlands kantorenmarkt worden uitgevoerd. Hiertoe wordt gebruik gemaakt van het model van Koppenjan & Klijn (2004). De keuze voor dit model wordt mede ingegeven door de koppeling die gemaakt kan worden naar de verschillende spelers in de 4 kwadranten van het model van Wheaton & DiPasquale. Ook de onderlinge afhankelijkheden tussen de

spelers in de kwadranten van Wheaton & DiPasquale kunnen met behulp van de actorenanalyse in kaart gebracht worden.

In deze paragraaf zal in grote lijnen het kader van het model beschreven worden. Zij doorlopen de analyse in 4 stappen met als doel uiteindelijk de relevante actoren en hun onderlinge relaties in kaart te brengen en wat hun beleving en positie is ten aanzien van de probleemsituatie. Met deze analyse wordt duidelijk wie centrale spelers zijn en wie welke middelen in handen heeft. Als er vervolgens in een volgende stap naar oplossingen gezocht gaat worden is hierdoor duidelijk op welke spelers je de aandacht moet richten zodat zij het voortouw zullen nemen.

2.3.1 Stappen actorenanalyse

Om inzicht te verkrijgen in de actoren en hun onderlinge relaties hebben Koppenjan & Klijn een actorenanalyse opgesteld. Deze analyse is bedoeld om zicht te krijgen op de probleemstelling, de betrokken actoren te inventariseren, de probleemperecepties van de betrokken actoren te achterhalen en de positie van de betrokken actoren te bepalen.

<i>Analyse stap</i>	<i>Doel</i>
Formuleer het initiële probleem	In kaart brengen van een situatie of initiatief als beginpunt van verdere analyse
Herken de (belangrijke) actoren	Met welke actoren moet rekening gehouden worden ?
Stel de percepties van de actoren samen	In kaart brengen van actoren met betrekking tot het probleem, de oplossing en andere actoren.
Analyseer de posities van de actoren	Welke positie nemen actoren in ten aanzien van de probleemsituatie en hoeveel zijn actoren afhankelijk van elkaar ?

Figuur 2.3: Actorenanalyse (Koppenjan & Klijn, 2004)

Stap 1, formuleer het initiële probleem

Koppenjan & Klijn geven aan dat in een netwerk setting het formuleren van een probleemstelling niet eenvoudig is, aangezien de verschillende actoren verschillende ideeën kunnen hebben over wat het probleem is. Tevens is de vraag hoe je de grenzen van de analyse bepaalt.

Zij zien hiervoor twee mogelijkheden: of je kiest de positie van een van de belanghebbende die als probleemeigenaar gezien kan worden, of de onderzoeker formuleert zijn eigen probleemdefinitie.

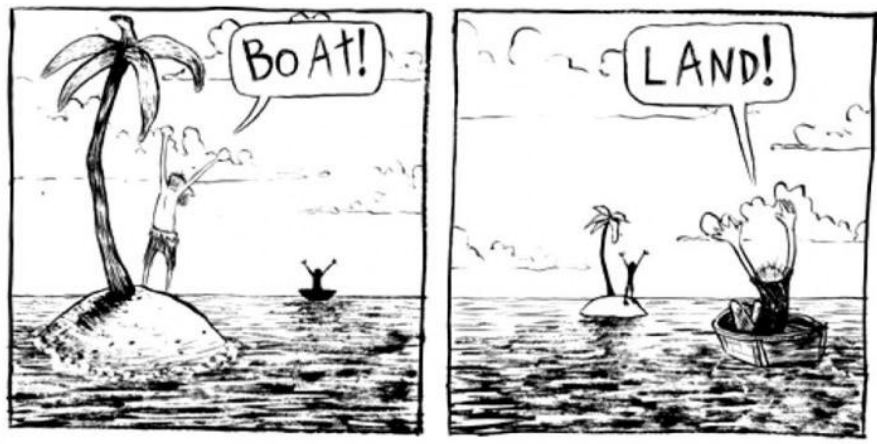
Stap 2, herken de belangrijkste actoren

Na het formuleren van het initiële probleem moet bepaald worden welke actoren van belang zijn voor het aanpakken van het betreffende probleem. Voor het identificeren van deze centrale actoren hebben Koppenjan & Klijn een aantal mogelijke vragen geformuleerd:

- Wie zijn er actief betrokken bij het probleem
- Welke actoren hebben de macht om oplossingen te blokkeren of juist te realiseren
- Welke actoren hebben de kennis die aan een oplossing kan bijdragen
- Welke actoren zullen op enig moment betrokken worden
- Welke actoren zullen waarschijnlijk niet meedoen in de oplossing, maar worden wel (in)direct door de oplossing beïnvloed

Stap 3, stel de perceptie van de actoren vast

Elke actor heeft zo zijn eigen kijk op het onderwerp ('probleem') dat bepaald wordt door zijn referentiekader. Koppenjan & Klijn (2004) noemen dit de perceptie. Als actoren geen referentiekader delen zullen zij verschillende percepties hebben ten aanzien van het probleem. Percepties van het probleem zijn van invloed op de wijze waarop een actor naar een oplossing zoekt. 'Actoren hebben hun eigen perceptie van de probleemsituatie: hun idee van wat het probleem is' (Koppenjan & Klijn, 2004: blz. 139). Als er verschillende percepties zijn tussen actoren bemoeilijkt dit het vinden van een oplossing.



Figuur 2.4: Perceptie

Stap 4, Analyseer de posities van de actoren

De mate van afhankelijkheid van actoren kan bepaald worden door naar de middelen van actoren te kijken en wat deze middelen betekenen voor andere actoren.

Koppenjan & Klijn (2004) onderscheiden verschillende middelen:

- financieel: meestal erg belangrijk om complexe problemen op te lossen
- productie middelen: nodig om beleidsinitiatieven mogelijk te maken. Bv. eigendom van land, bouwbedrijf etc. Meestal zijn productiemiddelen hetgeen waar actoren in geïnvesteerd hebben, en zijn vaak specialistisch van aard (bijvoorbeeld de werktuigen en de kennis binnen een bouwbedrijf). Enerzijds zijn hierdoor de eigenaren van deze middelen afhankelijk van de initiatieven van anderen om deze middelen in te kunnen zetten en zodoende rendement te halen op eerdere investeringen. Anderzijds zijn initiatoren afhankelijk omdat deze middelen niet zomaar elders te verkrijgen zijn.
- Competenties: de formeel / juridische bevoegdheid om bepaalde besluiten te nemen. Meestal bij (semi)overheid
- Kennis: kan vastliggen in documenten, maar ook alleen in het hoofd van een actor. In het laatste geval moet de betreffende actor betrokken worden in het besluitvormingsproces
- Legitimiteit: sommige actoren hebben de mogelijkheid om besluiten legitimiteit te geven of te onthouden, denk aan gekozen politici, maar ook belangengroepen door gebruik te maken van de media.

Naast de afhankelijkheid van middelen noemen Koppenjan & Klijn (2004) de subjectieve betrokkenheid van de actoren als belangrijk aspect in de afhankelijkheidsanalyse. De mate

van afhankelijkheid wordt bepaald door de betrokkenheid bij het probleem en de bereidheid van actoren om hun middelen in te zetten voor een oplossing. Een actor zal voor zichzelf een kosten-batenanalyse maken; wanneer de verwachte baten hoger zijn dan de verwachte kosten zal een actor eerder bereid zijn in te zetten voor een probleemoplossing dan wanneer de kosten en baten elkaar compenseren of wanneer de kosten en baten onduidelijk zijn voor de actor. In dit verband kan er ook naar de *Collective Action theorie* gekeken worden. Als een actor het idee heeft dat hij verhoudingsgewijs meer bijdraagt aan de oplossing van een probleem dan andere actoren, maar dat anderen net zoveel of zelfs meer baat hebben bij een oplossing, zal een actor minder snel in actie komen. Dit kan ook een afweging in de kosten – baten analyse zijn.

2.3.2 Samenvatting actorenanalyse

Voor het functioneren van de kantorenmarkt is samenwerking tussen de relevante partijen van belang. Samenwerking is nodig als er onderlinge afhankelijkheid is tussen de partijen en / of als er behoefte is om onzekerheid tegen te gaan. Voor het identificeren van de relevante actoren biedt het stappenplan van Koppenjan & Klijn handvatten voor zowel het benoemen van de actoren, het bepalen van hun opstelling ten aanzien van het geldende vraagstuk als het bepalen van hun posities ten opzichte van elkaar.

2.4 Conclusie

Dit onderzoek gaat over leegstand op de kantorenmarkt en de rol van actoren daarin. Hiertoe is eerst bepaald in hoeverre leegstand onderdeel uitmaakt van een normaal functionerende markt (waarbij de actoren economisch rationeel gedrag vertonen). Zelfs in deze omstandigheden blijkt leegstand in beperkte mate voor te komen. Wordt vervolgens gekeken naar het gedrag van actoren dan kan er gedrag vertoond worden dat door het collectief als irrationeel gezien wordt, maar voor de betreffende individuele actor wel als rationeel beoordeeld kan worden, aangezien de individuele actor er beter van wordt. Voor de kantorenmarkt betekent dit dat partijen activiteiten ondernemen die voor de markt als geheel verstorend werken. In de rest van dit onderzoek zal bekeken worden in hoeverre dit van toepassing is op de Nederlandse kantorenmarkt.



Hoofdstuk 3 Onderzoeksaanpak

Het empirische onderzoek naar de leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt en de rol daarbij van de relevante actoren wordt in twee delen uitgevoerd. Het eerste deel betreft een interpretatief onderzoek waarbij op basis van bestaande bronnen een bureaustudie uitgevoerd is naar (1) de werking van de Nederlandse kantorenmarkt en de daar optredende leegstand, en naar (2) de relevante actoren op de Nederlandse kantorenmarkt en de rol die zij gespeeld hebben bij het ontstaan van de leegstand. Hierbij is zowel gebruik gemaakt van eerdere wetenschappelijke publicaties, vakliteratuur (zoals publicaties van professionele partijen) als mede informatie uit nieuwsartikelen. De gevonden informatie is in een later stadium waar nodig aangevuld met informatie verkregen uit interviews. Het tweede deel van het onderzoek betreft een toetsend onderzoek door middel van interviews met deskundigen uit de praktijk die benaderd zijn als representanten van de diverse relevante actoren op de kantorenmarkt. Deze personen zijn benaderd omwille van hun kennis, het feit dat ze de periode voor de crisis actief betrokken waren bij de Nederlandse kantorenmarkt en de bereidheid om mee te willen werken. In bijlage 1 zijn de gegevens van de geïnterviewden opgenomen. De gesprekken zijn aan de hand van semigestructureerde interviews gehouden. Om daarbij zeker te stellen dat de juiste onderwerpen besproken werden is gebruik gemaakt van een vragenlijst. Deze bestond zowel uit generieke vragen als “actorgroep specifieke” vragen. Tenslotte zijn alle geïnterviewden een vijftal stellingen voorgelegd met betrekking tot het gedrag van de op de kantorenmarkt actieve actoren. De stellingen zijn op basis van hetgeen uit het literatuuronderzoek naar voren kwam opgesteld. Door de manier waarop de interviews zijn opgezet zijn de geïnterviewden zowel over hun eigen actorgroep bevraagd als over hoe zij aankijken tegen (het gedrag van) de andere actoren. In de rest van dit hoofdstuk worden de hier beschreven stappen verder uitgewerkt en toegelicht.

3.1 Analyse kantorenmarkt en leegstand

In hoofdstuk 4 wordt op basis van een bureaustudie een analyse gemaakt van de Nederlandse kantorenmarkt en antwoord gezocht op de deelvragen die betrekking hebben op de kantorenmarkt. Aan de hand van eerdere onderzoeken, rapporten van professionele partijen uit de vastgoedsector en artikelen wordt een algemeen beeld van de Nederlandse kantorenmarkt geschetst en hoe deze zich de afgelopen 25 jaar ontwikkeld heeft. Er wordt bekeken in hoeverre de Nederlandse kantorenmarkt de varkenscyclus volgt, hoe de

ontwikkeling van de leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt daarbinnen past en wanneer daarbij sprake is van conjuncturele leegstand behorende bij een normaal functionerende kantorenmarkt, en van structurele leegstand die wijst op en disfunctioneren van de markt. Ook wordt er aandacht besteed aan het ontstaan van monofunctionele kantoorlocaties en hoe die ontwikkeling gezien kan worden binnen de ontwikkeling van het scheiden van wonen en werken die ook in de Urban life cycle theorie wordt beschreven.

Bij de analyse van de leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt wordt gebruik gemaakt van het model van Wheaton & DiPasquale. Op verschillende momenten van de afgelopen 25 jaar wordt naar de Nederlandse kantorenmarkt gekeken en worden de ontwikkelingen van dat moment binnen de kwadranten van het model van Wheaton & DiPasquale geplaatst. Hierdoor wordt inzichtelijk welke ontwikkelingen, waaronder het optreden van leegstand, verklaarbaar zijn als gevolg van een normaal functionerende kantorenmarkt. De reden dat de leegstand vooral op monofunctionele locaties optreedt wordt onderzocht op basis van de criteria die de gebruikers hanteren zoals door Zuidema (2012) en Remøy (2010) zijn beschreven.

Voor de ontwikkelingen die niet binnen het model van Wheaton & DiPasquale verklaard kunnen worden moet gezocht worden naar een alternatieve verklaring. In dit onderzoek wordt daarbij gekeken naar de invloed van de rol en het gedrag van de actoren op de Nederlandse kantorenmarkt, welke in hoofdstuk 5 worden uitgewerkt.

Gedurende de interviews die onderdeel uitmaken van het tweede deel van het onderzoek (veldonderzoek) is in enkele gevallen aanvullende informatie over het functioneren van de Nederlandse kantorenmarkt verkregen. Waar van toepassing is deze aanvullende informatie verwerkt in de analyse van de kantorenmarkt en van de leegstand.

3.2 Rollen actoren

Waar hoofdstuk 4 zich richt op feitelijkheden uit de Nederlandse kantorenmarktpraktijk en hoe de leegstand aan de hand van het gangbare economische model verklaard kan worden, wordt in hoofdstuk 5 de aandacht gericht op de relevante spelers op deze markt en naar antwoorden gezocht op de deelvragen betreffende de actoren. Daarbij wordt vooral gekeken naar of het gedrag van de actoren een verklaring vormt voor het disfunctioneren van de kantorenmarkt (het ontstaan van overmatige leegstand) ten opzichte van de verwachting die uit het model van Wheaton & DiPasquale voortkomt. Het hoofdstuk is opgebouwd op basis van het stappenplan dat Koppenjan & Klijn hebben geformuleerd ten behoeve van een actorenanalyse. Het initiële probleem volgt uit het feit dat aan de hand van het model van Wheaton & DiPasquale geen sluitende verklaring is te geven voor het disfunctioneren van de Nederlandse kantorenmarkt. In de actorenanalyse wordt bekeken in hoeverre de actoren en hun gedrag hierbij een rol gespeeld hebben.

Op basis van de informatie uit het bureauonderzoek worden vervolgens de belangrijkste spelers (actoren) geïdentificeerd en beschreven welke rol zij spelen bij het functioneren van de kantorenmarkt. Bij het benoemen van de actoren wordt onder andere gekeken naar de spelers zoals die in de verschillende kwadranten van het model van Wheaton & DiPasquale benoemd worden.

Aan de hand van de in hoofdstuk 2 besproken gedragstheorieën en het door Koppenjan & Klijn gehanteerde principe van perceptie wordt een analyse gemaakt van het gedrag van de actoren op de kantorenmarkt. Het transactiekosten model wordt gebruikt om te verklaren waarom gebruikers en beleggers kantoren aanhuren / inkopen in plaats van zelf te produceren. Met behulp van het principe van perceptie en de collective action theorie wordt een verklaring gezocht voor het – van buitenaf gezien op het eerste gezicht – soms irrationele gedrag van de actoren: het feit dat ondanks een oplopende leegstand alle

<i>Analyse stap</i>	<i>Wat levert het op ?</i>
Formuleer het initiële probleem	In kaart brengen van het probleem op de Nederlandse kantorenmarkt en de rol van de spelers op de markt bij dit probleem.
Herken de (belangrijke) actoren	De belangrijkste spelers op de Nederlandse kantorenmarkt benoemen.
Stel de percepties van de actoren samen	Hoe kijken de spelers op de kantorenmarkt tegen het probleem van de leegstand aan en waardoor wordt hun interpretatie beïnvloed ? Welke rol spelen de gedragstheorieën bij de interpretatie ?
Analyseer de posities van de actoren	Hoe betrokken zijn de respectieve actoren bij het probleem van de leegstand, hoe liggen de relaties tussen de actoren, en welke (machts)middelen hebben de respectieve actoren waarmee ze invloed kunnen uitoefenen ?

Figuur 3.1: Stappen ten behoeve van de analyse van de actoren op de Nederlandse kantorenmarkt (gebaseerd op Koppenjan & Klijn, 2004)

actoren mee bleven werken aan het realiseren van nieuwe kantoren. Op basis van het referentiekader van de verschillende actoren kan mogelijk blijken dat het getoonde gedrag voor de individuele actoren helemaal niet zo irrationeel is. In aanvulling daarop wordt voor de duiding van het gedrag van (een deel van) de beleggers de portefeuille theorie gebruikt. Als laatste analysestap wordt gekeken naar de subjectieve betrokkenheid zoals beschreven door Koppenjan & Klijn. Er wordt gekeken in hoeverre de door Koppenjan & Klijn benoemde middelen bij de verschillende actoren aanwezig zijn en bepaalt welke actoren de sleutelposities innemen om tot een aanpak van de leegstandsproblematiek te komen.

In figuur 3.1 zijn de te doorlopen stappen weergegeven met de beoogde resultaten.

Ook bij de analyse van het gedrag van de actoren is in aanvulling op het bureauonderzoek informatie verwerkt die uit de interviews gedurende het veldonderzoek verkregen is. De bevindingen uit hoofdstuk 5 dienen als input voor de stellingen die in hoofdstuk 6 geformuleerd en getoetst worden.

3.3 Veldonderzoek op basis van stellingen

De analyse uit de hoofdstukken 4 en 5 leidt tot een bepaald beeld van de rollen die de actoren gespeeld hebben bij het ontstaan van de overmatige leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt. Op basis van deze informatie wordt in hoofdstuk 6 een vijftal stellingen geformuleerd die getoetst worden bij representanten uit de vastgoedpraktijk. De stellingen zijn bedoeld om de belangrijkste bevindingen per actorgroep die uit het bureauonderzoek naar voren zijn gekomen te verifiëren. Bij het opstellen van de stellingen speelt mee hoe actoren zelf naar hun eigen gedrag kijken.

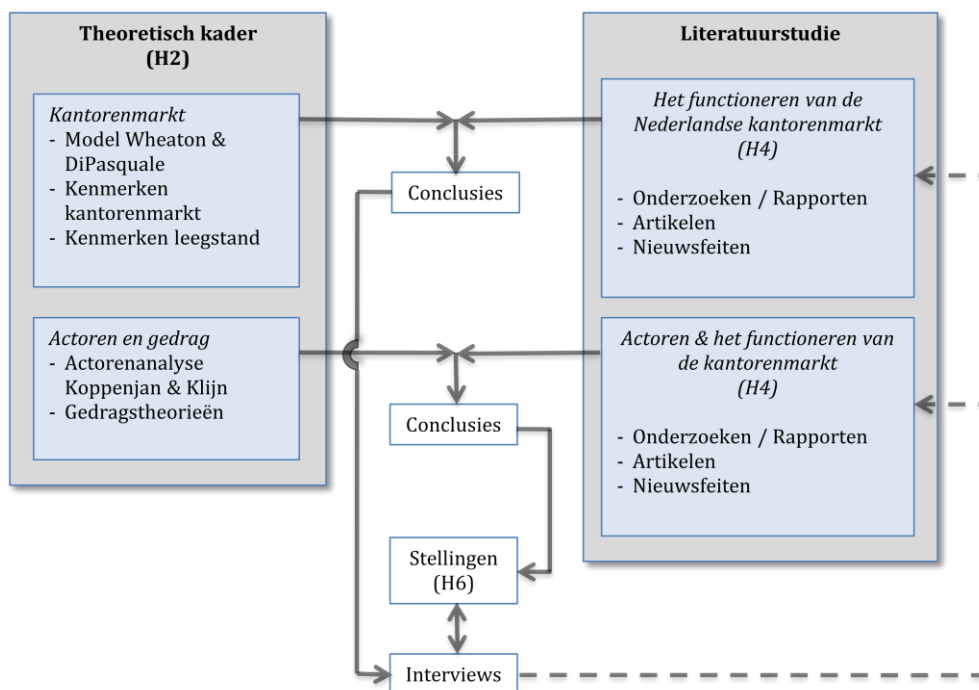
Om te voorkomen dat het beeld bij de geïnterviewden kan ontstaan dat vanuit dit onderzoek een van de actorgroepen als gevolg van getoond gedrag meer verantwoordelijkheid wordt toegedicht voor het disfunctioneren van de Nederlandse kantorenmarkt (en daarmee onbedoeld sturing aan de gesprekken wordt gegeven) is er voor gekozen voor elke actorgroep één stelling te formuleren. Elke geïnterviewde wordt echter wel alle stellingen voorgelegd, zodat ook een beeld ontstaat over hoe de actoren naar elkaar kijken.

De geïnterviewden vertegenwoordigen de verschillende actoren die op de kantorenmarkt werkzaam zijn. Bij de actorgroep 'gebruikers' is daarbij, in verband met de diversiteit van de groep, gekozen om een kantoormakelaar te interviewen omdat daarmee 'de gebruiker' breder benaderd kan worden. De overige geïnterviewden maken daadwerkelijk onderdeel uit van de actorgroep die ze vertegenwoordigen.

De geïnterviewden zijn om hun medewerking gevraagd omdat zij ruime ervaring in de praktijk hebben, zowel voor als na de crisis actief zijn op de kantorenmarkt en bereidheid toonden om mee te werken aan dit onderzoek.

De reacties op de stellingen worden eveneens in hoofdstuk 6 besproken en aan de hand daarvan wordt bepaald of de stellingen vooralsnog gehandhaafd kunnen blijven.

De opbouw van het gehele onderzoek is schematisch weergegeven in figuur 3.2.



Figuur 3.2: Onderzoeksopbouw



Hoofdstuk 4 Het functioneren van de Nederlandse kantorenmarkt

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de Nederlandse kantorenmarkt. Allereerst wordt op basis van literatuurstudie beschreven hoe de Nederlandse kantorenmarkt in het algemeen in elkaar steekt en hoe het ontstaan van de monofunctionele kantoorlocaties verklaard kan worden. Vervolgens wordt ingezoomd op leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt, en de leegstand op de monofunctionele kantoorlocaties. Tenslotte wordt aan de hand van het in hoofdstuk 2 beschreven model van Wheaton & DiPasquale een verklaring gegeven voor de ontwikkeling van de Nederlandse kantorenmarkt de afgelopen 20 jaar.

4.1 Nederlandse kantorenmarkt

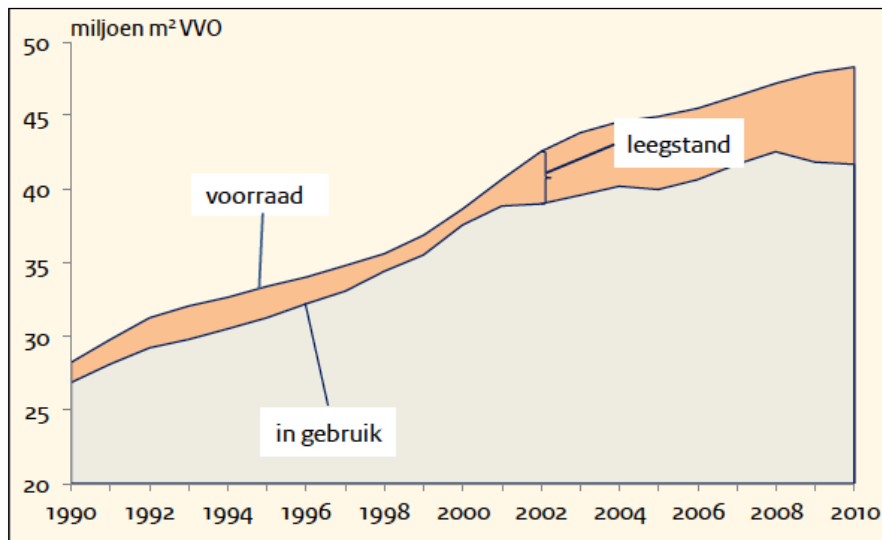
Begin 2013 is in Nederland ongeveer 49 mln. m² kantooroppervlak beschikbaar (DTZ Zadelhoff via www.vastgoed.nl, 5 februari 2013). Ten opzichte van 1990 (28 mln. m²) is de voorraad met circa 75 % toegenomen. In dezelfde periode is het Bruto Binnenlands Product van € 244 mld. gegroeid naar € 599 mld. (circa 145 %)¹.

De helft van de kantoor m²'s is gelegen op de zogenaamde monofunctionele kantoorlocaties (kantoorwijken), 28 % op centrum locaties en de rest verspreid over diverse type locaties (woonwijken, industrieterrein etc.). Ruim de helft van de huidige kantoorgebouwen is minder dan 25 jaar oud. (DTZ, Dynamis; in: Zuidema et al., 2010). Ruim 63 % van de kantoren bevindt zich in de Randstad (Bak, EIB; in: Zuidema et al., 2012). Bij een normaal functionerende kantorenmarkt is er altijd een aanbodoverschot. Dit is noodzakelijk om verhuisbewegingen in de markt mogelijk te maken. Deze zogenaamde frictieleegstand bedraagt 3 tot 8 % van het totale aanbod (Wheaton 1999; Tse and Webb 2003; in: Remøy, 2010). Sinds het begin van de 21^{ste} eeuw is de leegstand steeds verder boven de frictieleegstand opgelopen en bedraagt momenteel circa 16 % (DO Research, 2013).

De ontwikkeling van de kantorenvorraad in Nederland vanaf de jaren '90 kan opgedeeld worden in 4 fasen (Zuidema & van Elp, 2010; Korteweg, 2006 *in*: Schalekamp, 2009). Elk van deze fasen kent zijn eigen evenwicht tussen vraag en aanbod. De eerste fase loopt van 1995 tot 2001 en vindt plaats in een hoge economische groei (onder andere het gevolg van de internet hype en de zogenaamde New Economy). De periode van hoog conjunctuur wordt gevolgd door een periode van lage conjunctuur (het instorten van de internet bubbel (Steinmaier, 2011)) welke tot 2005 loopt. De derde fase loopt van 2006 tot en met 2008 waarbij de dynamiek bepaald wordt door de vastgoed beleggersmarkt.

¹ Bron: CBS, Statline

De vierde fase is in 2009 gestart en duurt nog steeds voort en is het gevolg van de huidige vastgoed- en economische crisis (Zuidema et al., 2010).



Figuur 4.1: Ontwikkeling kantorenvoorraad (Bron: Bak, 2012 (in: CPB Notitie, 29 juni 2012))

De kantorenmarkt is in Nederland van steeds groter belang geworden als gevolg van het verschuiven van een productie-economie naar een diensteneconomie. Hierdoor is vooral sinds de jaren '60 de vraag naar kantoorruimte alsmaar gegroeid.

De vraag naar kantoorruimte is naast het aantal kantoorbanen (werkgelegenheid) afhankelijk van het ruimtegebruik per werknemer. De werkgelegenheid wordt bepaald door demografische en economische omstandigheden. Voor Nederland geldt dat tot aan de crisis de (kantoor)werkgelegenheid sinds 1995 is gestegen, terwijl het ruimtegebruik gedaald is (Zuidema et al., 2012).

Naast het belang dat kantoren vertegenwoordigen voor huisvesting zit er ook een groot financieel belang aan de kantorenvoorraad. De huidige kantorenvoorraad vertegenwoordigt een waarde van naar schatting meer dan 80 miljard euro, waarvan bijna 50 miljard in handen is van beleggers (Steinmaier, 2011). Dit zijn Nederlandse en buitenlandse pensioenfondsen en andere institutionele beleggers, maar ook particuliere beleggers. Zodoende hebben veranderingen op de Nederlandse kantorenmarkt effect op het sparen/of pensioenvermogen van de gemiddelde Nederlander.

Ook voor projectontwikkelaars en bouwers is de kantorenmarkt belangrijk. In de periode

2005 – 2009 is er per jaar 500.000 tot 1 mln. m² kantoorruimte ontwikkeld. Dit vertegenwoordigde gemiddeld 2,5 miljard euro productiewaarde op jaarbasis (Steinmaier, 2011) en betekende een aanzienlijke werkgelegenheid in de bouw.

4.2 Werking van de kantorenmarkt

Zoals in hoofdstuk 2 beschreven is kan het functioneren van de vastgoedmarkt in het algemeen (en dus ook van de kantorenmarkt) beschreven worden aan de hand van de varkenscyclus. Dit economische principe geldt voor markten waarbij tussen het moment van toename van de vraag en het daadwerkelijk op de markt komen van het gevraagde product een bepaalde productietijd zit; hierdoor kan niet meteen aan de vraag voldaan worden. Zodoende volgt bij een stijgende vraag het aanbod met vertraging en bij een inzakkende vraag ijlt het aanbod nog na en wisselen perioden van aanbodtekort en aanbodoverschot elkaar af.

Doordat de kantorenmarkt een voorraadmarkt (Korteweg, 2002) is waarbij de vraag een vertraging kent (pas als de grenzen van de bestaande voorraad worden bereikt, hetzij in hoeveelheid, hetzij kwaliteit, stijgt de vraag naar nieuwbouw) en een lange productietijd geldt voor het realiseren van extra aanbod, wordt de cyclus versterkt. Op het moment dat er een opgaande trend in de vraag naar nieuwe kantoren is gaan ontwikkelaars op risico ontwikkelen en zelfs soms op risico bouwen. Dat wil zeggen dat er nog geen huurder voor het gebouw bekend is, maar er wordt vanuit gegaan dat door de toenemende vraag er bij oplevering wel een klant beschikbaar is. Tegen de tijd dat de kantoren dan op de markt komen kan de conjunctuur weer omgeslagen zijn en gaat de nieuwbouw meteen de leegstand in.

4.2.1 Kenmerken van de Nederlandse kantorenmarkt

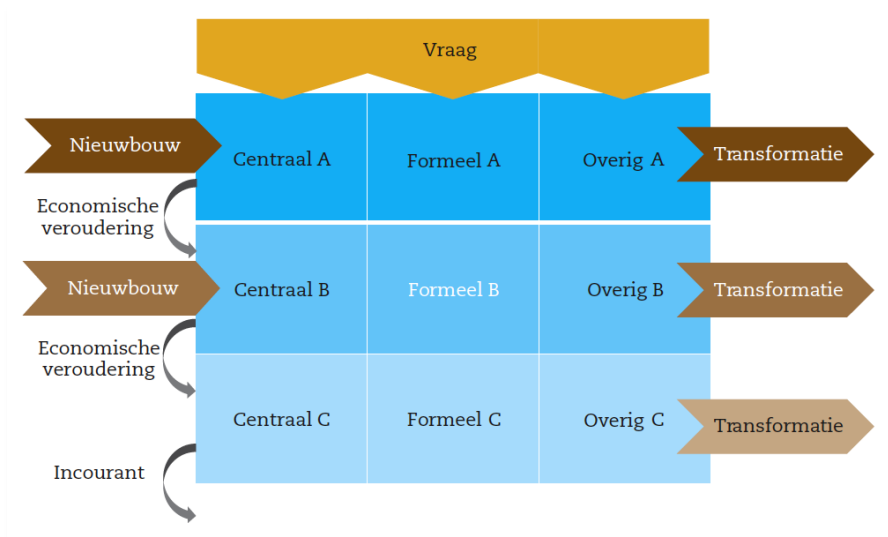
De kantorenmarkt kan omschreven worden als een imperfecte heterogene markt: een beperkt aantal aanbieders en vragers, producten zijn niet een op een uitwisselbaar en er is geen sprake van een transparante informatievoorziening. Daarnaast zijn van belang hoe het eigendom van kantoren geregeld is, hoe de realisatie van kantoren gefinancierd is en het feit dat er sprake is van een verplaatsingsmarkt. Deze aspecten worden hierna toegelicht.

Heterogene markt

Dat de kantorenmarkt heterogeen is blijkt uit een aantal zaken. Zo is er een duidelijke regionale dimensie (Korteweg, 2002), hetgeen wil zeggen dat bedrijven niet snel buiten hun eigen regio een nieuw kantoor zullen aanhuren (tenzij het om uitbreiding buiten de eigen regio gaat) (van Dijk & Pellenbarg, 2000). Binnen de regio's is er weer onderscheid tussen locatietype en kwaliteitssegment. Het EIB hanteert hiervoor een drietal locatietypen (centraal, monofunctioneel (*formeel*) en overig) en drie kwaliteitssegmenten (A, B en C). In

het model van het EIB (figuur 4.2) wordt de technische veroudering van gebouwen vertaald in het verschuiven van een gebouw naar een lager kwaliteitssegment. Aan het einde van de technische levensduur (gemiddeld 70 jaar) verdwijnt het gebouw uit het C-segment en telt niet meer mee voor het aanbod.

Nieuwbouw vindt plaats in het A en B segment op alle typen locaties en wordt toegevoegd aan de voorraad; transformatie kan op alle segmenten en locaties plaatsvinden en geldt als onttrekking aan de voorraad. Transformatie betekent hier dat het gebouw een andere functie krijgt en niet meer meetelt voor de kantorenvorraad. Slopen van een kantoorgebouw geldt binnen deze definitie ook als transformatie.



Figuur 4.2: Segmentering kantorenmarkt (bron: EIB, 2012)

De door het EIB gehanteerde segmentering is voornamelijk gebaseerd op het gedrag van gebruikers. Door langdurig (sinds 1996) het gedrag van gebruikers te volgen is gebleken dat gebruikersgroepen specifieke voorkeuren hebben als het gaat om het type segment. Gebruikers kiezen eerst het locatietype en daarna het kwaliteitsniveau. Over het algemeen wordt er weinig gewisseld tussen locatietypes (dus eenmaal centraal blijft meestal centraal). De verschillende segmenten kennen ook bepaalde gebruikersgroepen. Zo zijn de centrale A locaties veelal in trek bij financiële dienstverleners, terwijl industriële bedrijvigheid meestal op formele C locaties is te vinden (Zuidema et al., 2012)

Eigendomssituatie

Bij kantoren zijn er twee varianten ten aanzien van de eigendomssituatie: eigenaar-gebruiker en eigenaar-belegger. In het eerste geval betekent dit dat een bedrijf voor eigen gebruik een kantoor heeft laten realiseren, en het kantoor ook daadwerkelijk zelf in gebruik heeft. Bij een eigenaar-belegger is het kantoor in eigendom van de ene partij, maar wordt door een andere partij gebruikt tegen een vergoeding aan de eigenaar in de vorm van huur.

Voor de Nederlandse kantorenmarkt geldt dat ongeveer 37 % (17 mln. m²) van de kantoren in eigendom zijn van eigenaar-gebruikers. Dit is inclusief 3,3 mln. m² kantoren in bezit van de overheid via de Rijksgebouwendienst. De overige 63 % is in handen van diverse vormen van beleggers, waaronder institutionele beleggers, private vastgoedfondsen en buitenlandse beleggers (Buck Consultants, 2011).

Financiering

Het merendeel van de beleggers financiert de aankopen van vastgoed voor een groot deel met geleend geld, hetgeen kan oplopen tot 80% van de kosten. Het resterende deel wordt uit eigen vermogen gefinancierd. Voor het vreemde vermogen wordt een rentevergoeding en een aflossing betaald, gebruikelijk is de aflossing gebaseerd op een middellange looptijd van 20 jaar, leningen en rentepercentages worden meestal voor kortere tijd vastgelegd en periodiek herzien. De verwachting is dat de resterende aflossing aan het einde van de looptijd van de lening wordt voldaan door verkoop van het vastgoed, of dat er een nieuwe lening wordt afgesloten voor een volgende periode.

De rente- en aflossingsverplichtingen worden in een normale situatie voldaan door de via verhuur gegenereerde inkomsten. Bij een normaal functionerende markt zullen de verhuurinkomsten hoger zijn dan de rente- en aflossingsverplichtingen; de resterende inkomsten zijn het rendement op het geïnvesteerde eigen vermogen.

Door gebruik te maken van geleend vermogen kan een partij grotere investeringen doen. Hierbij kan hij profiteren van het zogenaamde hefboomeffect ('financial leverage'). Door te beleggen met deels vreemd vermogen kan een organisatie een hoger verwacht rendement op eigen vermogen realiseren dan de kosten van het vreemd vermogen, de te betalen rente (Brealey en Myers, 2003). Doordat over het algemeen de rente van de financiering voor langere tijd vastgezet is, zal bij een hoog conjunctuur de resterende winst behoorlijk kunnen oplopen, waardoor het rendement op eigen vermogen eveneens stevig toeneemt. Omdat dit effect groter wordt naarmate er verhoudingsgewijs meer vreemd vermogen wordt aangetrokken heet dit het hefboomeffect. In tijden van een recessie werkt de hefboom de andere kant uit en kan dit tot ernstige cash flow problemen bij de belegger leiden. De voorbeelden in figuur 4.3 laten het effect zien.

Een belegger bepaalt de kapitaalkosten van een kantoorgebouw op basis van de marktwaarde in verhuurde staat, niet op basis van de investeringskosten (historische kostprijs) (Trouborst, 2012). Er zijn verschillende manieren om deze waarde te bepalen,

Totaal investeringsbedrag	€20.000.000					
Eigen vermogen	€20.000.000	100%	€10.000.000	50%	€6.000.000	30%
Vreemd vermogen	€ -	0%	€10.000.000	50%	€14.000.000	70%
Rente over vreemd vermogen	€ -		€500.000	5%	€700.000	5%
<i>Hoogconjunctuur</i>						
Huuropbrengst	€2.000.000		€2.000.000		€2.000.000	
Winst na aftrek kosten	€2.000.000		€1.500.000		€1.300.000	
Rendement eigen vermogen	10%		15%		22%	
<i>Recessie</i>						
Huuropbrengst	€0		€0		€0	
Winst na aftrek kosten	€0		-€500.000		-€700.000	
Rendement eigen vermogen	0%		-25%		-35%	

Figuur 4.3: Hefboomeffect door financiering met vreemd vermogen

waarbij de Discounted Cash Flow (DCF) methode een veelgebruikte is. Bij deze methode komt de marktwaarde overeen met de contante waarde van alle verwachte toekomstige cashflows over de looptijd (van Gool en ten Have, 2006). Omdat deze berekening vooraf gemaakt wordt moeten de toekomstige cash flows geraamd worden. In een positief gestemde markt (zoals voor de vastgoedcrisis) zal er positiever geraamd worden dan wanneer de markt negatief gestemd is. Voor de vastgoedcrisis zijn veel kantoren op basis van positieve ramingen gefinancierd. Bij tegenvallende opbrengsten, bijvoorbeeld doordat het kantoor leeg staat, gaat dat ten koste van het rendement. In eerste instantie zal dat ten koste gaan van het rendement op het eigen vermogen van de belegger. Bij langere leegstand kan het zelfs betekenen dat de belegger eigen vermogen moet aanwenden om aan de betalingsverplichting naar de financier te voldoen.

Omdat de financiering gebaseerd is op een bepaalde cashflow, die vooral afhankelijk is van de hoogte van de huur per m², zou verlaging van de huur betekenen dat de inkomsten onvoldoende zijn om aan de verplichting jegens de financier te voldoen. De belegger (verhuurder) zal dan ook proberen de huurprijs zo lang mogelijk op het niveau te houden waarop de financiering gebaseerd is. Het dilemma dat de belegger in deze situatie heeft is dat bij het verhuren tegen een lager m² prijs het zeker is dat het rendement lager is dan verwacht, maar als het gebouw als gevolg van de te hoge huur lang leeg staat er een kans is dat het rendement aan het eind van de looptijd nog lager blijkt te zijn.

Verplaatsingsmarkt

Doordat het merendeel van de kantoren via verhuur gevuld wordt, is het voor de gebruiker makkelijker om van huisvesting te veranderen als deze niet meer helemaal aan de eisen van de gebruiker voldoet. Relatief korte huurcontracten van 5 tot 10 jaar maken het voor de gebruiker eenvoudig om na afloop van het huurcontract te verhuizen naar een gebouw dat op dat moment volledig aan de eisen op dat moment voldoet (Mandema, 2000; in: Korteweg, 2002). Door technologische (bv. wifi, mobiele telefoons) en maatschappelijke (bv. thuiswerken, flexkantoor) ontwikkelingen maar ook de economische omstandigheden (groei, krimp) verandert het huisvestingsvraagstuk steeds en zal de eindgebruiker steeds zoeken naar een gebouw dat daarbij past. Uit onderzoek blijkt dat daarbij circa 40 % van de kantoorgebruikers bij die zoektocht de voorkeur geeft aan een nieuwbouw kantoor (USP Marketing Consultancy, 2013). Ontwikkelaars spelen hierop in door nieuwe kantoren te ontwikkelen, die aan de bestaande voorraad worden toegevoegd. Doordat de technische levensduur van de bestaande kantoorgebouwen vele malen langer is dan het gemiddelde huurcontract neemt de hoeveelheid kantoor m²'s hierdoor toe.

Om gebruikers te verleiden te verhuizen maken eigenaar-beleggers gebruik van zogenaamde incentives. Dit kan in de vorm van verhuisbijdragen of huurvrije jaren. Hierdoor hoeft een verhuurder de huren in slechte tijden niet te laten dalen. In goede tijden kan de verhuurder eerst de incentives afschaffen alvorens er tot huurverhoging overgegaan wordt. Incentives hebben dus een dempende werking op de huurprijs-ontwikkeling.

4.3 Ontstaan monofunctionele kantoorlocaties

Zoals in de vorige paragraaf beschreven is de kantorenmarkt een heterogene markt, waar verschillende typen kantoren worden aangeboden. In deze paragraaf wordt toegelicht hoe een specifiek marktsegment ontstaan is, waar op dit moment het grootste probleem ten aanzien van leegstand speelt: de monofunctionele kantoorlocatie..

4.3.1. Historisch

Eeuwen lang zijn wonen en werken nauw verweven geweest. Met de komst van de industriële revolutie waarbij vele werknemers op een locatie aan een product werken ontstond ook de scheiding tussen wonen en werken. Dit gedachtegoed vond zijn hoogtepunt in de CIAM (Congrès Internationaux d' Architecture Moderne) gedachte met Le Corbusier als belangrijkste representant. Na de eerste CIAM-bijeenkomst in 1928 werd een document opgesteld met daarin de volgende zinsnede:

‘town planning is the organisation of all the functions of collective life in the city and the countryside together. Town planning can never be determined by aesthetic considerations, but only by functional order.....This order consists of three functions: dwelling, work and recreation. The means for fulfilling these functions are land subdivision, regulation of traffic and building legislation’

Functionaliteit was hierbij het overheersende inrichtingsprincipe. Bij de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog was de functiescheiding eigenlijk iets vanzelfsprekends geworden, met als gevolg de realisatie van monofunctionele woonwijken om te wonen en bedrijventerrein om te werken. Ook bedrijven die geen of nauwelijks hinder opleverden voor omwonenden werden uit de stedelijke centra verdreven. Tot begin jaren tachtig met de stadsvernieuwing werd dit gedachtegoed uitgedragen: stadsvernieuwing was een woningbouw aangelegenheid (Louw, 2004; Remøy, 2010).

In de loop van de jaren '80 kwam er een kentering in dit denken en kwam er meer aandacht voor het gedachtegoed van Jane Jacobs waar kleinschaligheid en diversiteit in (binnen)steden centraal stond. Ook het beleid van de Nederlandse overheid werd erop gericht de economische groei te stimuleren door de positie van (de centra van) de grote steden te versterken (van der Meer, 1989). Desondanks werden er ook in de jaren '90 nog monofunctionele locaties ontwikkeld. Dit werd onder andere veroorzaakt door een explosieve vraag naar kantoorruimte die niet op binnenstedelijke locaties was in te vullen. Bovendien waren de grote stadscentra door toenemende verkeersproblemen steeds slechter bereikbaar (van der Meer, 1989). Door de ruimere mogelijkheden als gevolg van de Vierde Nota Ruimtelijke Ordening (zie volgende paragraaf) om aan de randen van het stedelijk gebied locaties te ontwikkelen (althoewel niet bedoeld voor kantoren) en het feit dat het uitgeven van deze gronden voor gemeenten financieel aantrekkelijk was kon de grote vraag ingevuld worden op greenfield locaties in de vorm van kantorenwijken.

4.3.2. Ruimtelijk beleid

Sinds de jaren '70 is het Rijksbeleid ten aanzien van de ruimtelijke ontwikkeling gericht op het beperken van het autogebruik en het stimuleren van het openbaar vervoer en de fiets. In de 3^{de} Nota Ruimtelijke Ordening werd expliciet voor de stadscentra dit benoemd: *‘...dient in centra de auto een lagere prioriteit gegeven te worden dan het openbaar vervoer, de fiets en de voetganger’*. (pag. 25).

Omdat echter in de jaren '80 het autogebruik steeg betekende dit dat het vestigingsbeleid van veel bedrijven voor hun kantoren zich richtte op locaties buiten de stadscentra, welke wel goed bereikbaar voor de auto waren.

Desondanks werd ook in de 4^{de} Nota Ruimtelijke Ordening Extra dit beleid doorgezet en wordt het onderscheid naar type locaties ingevoerd: *‘...bedrijven en voorzieningen met een hoog potentieel openbaar vervoergebruik van werknemers en bezoekers zich vestigen op*

locaties die goed zijn ontsloten c.q. kunnen worden ontsloten door het openbaar vervoer (de zogenaamde A- en B- locaties)'. In aanvulling daarop werden locaties benoemd die wel geschikt waren voor autobereikbaarheid: 'Met inachtneming van het beleid ter voorkoming van de aantasting van landschappelijke openheid kunnen voorts selectief locaties worden ontwikkeld die goed per auto bereikbaar zijn en die minder goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer (de zogenaamde C-locaties) (...) ...moet worden voorkomen dat arbeidsintensieve en/of bezoekers aantrekkende bedrijven en voorzieningen zich vestigen op C-locaties. De gemeenten wordt gevraagd aan dit beleid ook door middel van hun grondbeleid invulling te geven' (pag. 17 ev.).

Ook de invoering van het A, B en C locatie beleid had in de jaren '90 nog niet het gewenste effect, mede omdat de gewenste beperking ten aanzien van de arbeidsintensieve bedrijven op C-locaties niet door de gemeenten werd ingevuld. Deze aan de rand van de stedelijk gebieden gelegen locaties waren juist ideaal om invulling te geven aan de snel stijgende vraag naar kantoorruimte.

4.3.3. Gebruikersvraag

Uit onderzoek van o.a. Remøy (Remøy & Koppels, 2007) komen onder andere de volgende factoren naar voren die voor een huurder van belang zijn:

- meer kwaliteit voor minder geld
- voldoende parkeergelegenheid
- uitstraling en herkenbaarheid

Centrum locaties kennen over het algemeen genomen hogere huurprijzen dan locaties er buiten. Dit komt onder andere door hogere grondprijzen (waarbij de vraag gesteld kan worden wat oorzaak en wat gevolg is), hogere stichtingskosten door binnenstedelijk bouwen maar ook de bereidheid van bepaalde typen huurders (banken, advocaten kantoren, accountants) om een hogere huurprijs te betalen omwille van de status van de locatie.

Voor de meeste huurders geldt echter dat zij niet bereid zijn de extra premie voor de 'locatie status' te betalen.

Op binnenstedelijke locaties is het realiseren van voldoende parkeergelegenheid lastig. Bovendien wordt op basis van het ruimtelijke beleid voor binnenstedelijke locaties ervan uitgegaan dat een deel van de werknemers met het openbaar vervoer komt. Op de ruim opgezette monofunctionele kantoorlocaties, waar de bebouwingsdichtheid lager is dan in de binnenstad is de parkeereis vaak wel in te vullen, en meestal ook tegen een lage prijs (maaiveld of bovengrondse garage). Vooral voor bedrijven met veel ambulante medewerkers zoals ICT bedrijven en advies- en ingenieursbureaus is dit een belangrijk argument om voor (monofunctionele) kantoorlocaties aan de randen van de stad te kiezen.

Ten aanzien van de herkenbaarheid speelt op binnenstedelijke locaties dat de meeste kantoorontwikkelingen grootschalige gebouwen zijn, dit omwille van de hoge grondprijzen en de beleidsmatige wens tot verdichting. De meeste binnenstedelijke nieuwbouwontwikkelingen zijn dan ook vaak te groot voor één huurder, waardoor de herkenbaarheid in een kantoorverzamelgebouw onder druk komt te staan. Op monofunctionele kantoorlocaties gaat het vaak om kleinschaligere gebouwen van 4.000 tot 8.000 m². Hierdoor is het voor kleinere huurders mogelijk om een 'eigen' herkenbaar gebouw te betrekken.

Dit alles heeft ertoe geleid dat ongeveer de helft van de huidige kantorenvoorraad zich op monofunctionele kantoorlocaties bevindt (Bak in Zuidema et al., 2012).

4.3.4. Typen monofunctionele kantoorlocaties

Monofunctionele kantoorlocatie is een containerbegrip waarbinnen grote verschillen zijn tussen de diverse locaties. De Zuidas of het Beatrixkwartier hebben een duidelijk ander kwaliteitsniveau dan Amstel III of Plaspoelpolder. Zoals in de eerste paragraaf aan de hand van het segmenteringmodel van het EIB is beschreven kennen de monofunctionele locaties dan ook een indeling naar kwaliteit. De belangrijkste criteria voor kwaliteit zijn de volgende:

- Ligging: hierbij gaat het erom of het een kantorenwijk betreft die tegen de stad aan ligt of zelfs deels erin, dan wel er buiten. Hoe verder een kantorenwijk af ligt van de stad (en de voorzieningen) hoe lager de kwaliteit;
- Bereikbaarheid: hoe beter de bereikbaarheid door middel van verschillende vervoersmodaliteiten is, des te hoger het kwaliteitssegment;
- Architectuur / kwaliteit van de Openbare Ruimte: Veel kantorenwijken zijn in korte tijd in de jaren '90 gebouwd. Door het grote vraagoverschot was er weinig aandacht voor architectuur. Hetzelfde geldt voor de openbare ruimte: functioneel en niet te duur was het credo. Hoe meer aandacht aan deze aspecten besteed wordt, des te hoger het kwaliteitssegment.

Onderzoek van Remøy (2010) heeft aangetoond dat structureel leegstaande kantoren een aantal generieke kenmerken hebben:

Ligging:

- liggen in een onveilige omgeving;
- liggen in een omgeving met beperkte voorzieningen;
- liggen op monofunctionele kantoorlocaties;

Bereikbaarheid:

- zijn beperkt bereikbaar per auto of openbaar vervoer;
- hebben onvoldoende parkeergelegenheid;

Architectuur / kwaliteit openbare ruimte:

- hebben een laagwaardige uitstraling aan de buitenkant;
- zijn functioneel overbodig (inefficiënt en inflexibel);
- het interieur is van beperkte kwaliteit en slecht ingedeeld;
- liggen op locaties met weinig status.

Door deze aspecten op de indeling van het EIB te projecteren kunnen de onderstaande 3 typen formele locaties gedefinieerd worden.

Formele locatie, kwaliteitsniveau A

Kantoorwijk gelegen aan de rand van het centrum van de stad. Bereikbaar met behulp van meerdere vervoersmodaliteiten, variërend van goed tot uitstekend. Parkeergarages zijn aanwezig.

In de directe nabijheid zijn voorzieningen aanwezig die de monofunctionaliteit doorbreken, zoals winkels en horeca. Zowel de architectuur als de inrichting van de openbare ruimte is van hoge kwaliteit en zorgen dat het gebied een bepaalde prestigieuze uitstraling heeft. Voorbeelden van dit soort locaties zijn in de Randstad de Zuidas in Amsterdam, het Beatrixkwartier in Den Haag en de Kop van Zuid in Rotterdam. Buiten de Randstad voldoen onder andere de High Tech Campus in Eindhoven, het Paleiskwartier in Den Bosch en het Ceramique terrein in Maastricht aan deze criteria, alhoewel bij de laatste twee nog gediscussieerd kan worden of deze niet onder de centrum A locaties horen.

Formele locatie, kwaliteitsniveau B

Kantoorwijk gelegen aan de rand van de stad. Bereikbaarheid per auto goed, OV faciliteiten redelijk. Parkeren is deels ondergebracht in parkeergarages, deels wordt op maaiveld geparkeerd. Beperkte voorzieningen aanwezig, vaak niet meer dan een lunchroom. Zowel architectuur als de inrichting van de openbare ruimte is op orde, maar niet van bijzondere kwaliteit of uitstraling.

Voorbeelden zijn kantorenpark Rivium in Rotterdam, deel van de Binckhorst in Den Haag, Randwyck in Maastricht en Rijsweerd in Utrecht.

Formele locatie, kwaliteitsniveau C

Kantorenwijk gelegen aan de rand van de stad of er net buiten. Vaak gelegen bij kleinere gemeenten. Bereikbaarheid per auto matig tot goed, openbaar vervoer matig tot slecht. Parkeren op maaiveld, vaak rondom de kantoorgebouwen op eigen terrein. Geen voorzieningen aanwezig. Laagwaardige functionele architectuur, openbare ruimte is van

matige kwaliteit en vaak voornamelijk gericht op autogebruik. Kantoorgebouwen zijn vaak kleinschaliger en op zichzelf gericht, geen uitstraling naar buiten. Vaak zijn in deze wijken kantoren en bedrijvigheid gemengd.

Voorbeelden zijn kantorenterrein Plettenburg in Nieuwegein, Plaspoelpolder in Den Haag en Molenzoom in Houten.

4.4 Leegstand Nederlandse kantorenmarkt

Zoals in hoofdstuk 2 beschreven is maakt leegstand een onlosmakelijk deel uit van de kantorenmarkt. Op een goed functionerende kantorenmarkt is een gering percentage leegstand nodig om beweging in de markt te kunnen faciliteren. In deze paragraaf wordt beschreven hoe sinds het begin van deze eeuw de leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt echter steeds meer is toegenomen boven het voor het normaal functioneren van de kantorenmarkt gewenste percentage, en hoe deze leegstand vooral op monofunctionele locaties geland is.

4.4.1. Huidige situatie

Eind 2012 werd er circa 7,9 mln. m² kantoorruimte aangeboden, wat ongeveer 16 % van de totale kantoorvoorraad is. Hierin zijn de kantoor m²'s die leegstaan maar niet in de markt worden aangeboden niet meegenomen, zodat de werkelijke leegstand nog hoger is (DO Research, 2013). Een steeds groter deel van dit aanbod is structureel (langer dan 3 jaar aangeboden) en is sinds 2009 met 50 % toegenomen tot bijna 3 mln. m² eind 2012. De verwachting is dat eind 2013 de helft van het aanbod structureel zal zijn (DO Research, 2013).

Van het structurele aanbod bevindt zich ruim 60 % (1,8 mln. m²) op monofunctionele kantoorlocaties of bedrijventerreinen. Van deze 1,8 mln. m² is 65 % gebouwd na 1990 (figuur 4.4). Rekening houdend met het feit dat deze gebouwen een economische

Bouwperiode	Kantoren / bedrijvenpark	Centrumlocatie	Overig	Totaal
Voor 1970	106.000	94.000	153.000	353.000
1970-1979	146.000	122.000	178.000	446.000
1980-1989	453.000	119.000	204.000	776.000
1990-1999	580.000	52.000	81.000	713.000
2000 en daarna	523.000	50.000	115.000	688.000
Totalen	1.808.000	436.000	731.000	2.976.000

Figuur 4.4: Verdeling structureel aanbod kantoorruimte (vanaf 1.000 m²) naar bouwperiode en type locatie (bron: DO Research)

afschrijvingstermijn van gemiddeld 40 jaar hebben en een technische levensduur van 70 jaar (Zuidema et al., 2012) betekent dat deze kantoren nog een heel leven voor de boeg hebben. Daarnaast vertegenwoordigen ze voor de eigenaren een hoge economische waarde.

Bijkomend probleem is dat de meeste leegstaande m²'s zich niet in hele gebouwen bevinden. Bij 1/3 van de leegstand bevindt zich deze in gebouwen die voor de helft of meer verhuurd zijn. Om te kunnen transformeren of te onttrekken moet het gebouw helemaal leegstaan. En zelfs dan zijn de mogelijkheden op monofunctionele locaties beperkt, door het ontbreken van andere voorzieningen en het feit dat ze vaak in de buurt van snelwegen liggen.

De verwachtingen zijn dat de vraag naar kantoor m²'s de komende jaren gaat toenemen. Dit ondanks trends als het nieuwe werken waarbij werknemers geen vaste werkplek meer hebben, maar deze delen met collega's. De m²'s die bespaard worden op de individuele werkplekken worden namelijk weer opgevuld door extra m²'s voor collectieve voorzieningen, zoals extra vergaderruimtes, stilteplekken en ontspanningsruimten (Zuidema et al., 2012). Gecombineerd met het feit dat tot 2020 het aantal kantoorwerknemers blijft groeien (CBS, in Zuidema et al. 2012) zal de totale vraag naar kantoor m²'s de komende jaren blijven groeien. De verwachting is dan ook dat het niet-structurele aanbod weer zal dalen naar het normale (frictieleegstand) percentage van rond de 4 – 5 %. Het structurele aanbod zal echter hoog blijven. Dit is het gevolg van het feit dat de gebruiker de voorkeur heeft voor een nieuw gebouw of nieuwbouw, gelegen op een centrumlocatie (USP, 2013). Als de vraag aantrekt en niet meer ingevuld kan worden met het niet-structurele aanbod zullen van het structurele aanbod dan ook de centrum locaties weer verhuurd gaan worden; de monofunctionele locaties zullen voornamelijk leeg blijven staan tenzij de vraag dusdanig stijgt dat ook dit aanbod weer aantrekkelijk wordt (zoals in de vroege jaren '90). In de verschillende scenario's die door het EIB zijn doorgerekend ten aanzien van de kantorenmarkt in 2020 is in geen van de scenario's dit echter een realistische verwachting. Het verwachte structurele overaanbod in 2020 varieert van 3,5 mln. tot 6,0 mln. m² (Zuidema et al., 2010). Gezien de gebruikerswensen is de verwachting dat deze leegstand voornamelijk op de monofunctionele kantoorlocaties zal bevinden.

4.4.2. Ontwikkeling leegstand in de kantorenvorraad

De ontwikkeling van de kantorenvorraad in Nederland vanaf de jaren '90 kan zoals reeds in paragraaf 4.1 beschreven opgedeeld worden in 4 fasen (Steinmaier, 2011; Korteweg, 2006 in: Schalekamp, 2009). Elk van deze fasen kent zijn eigen evenwicht tussen vraag en aanbod. De ontwikkeling van de leegstand kan aan deze fasen gekoppeld worden.

In de jaren voor deze 4 fasen is echter al een deel van de problematiek ontstaan. De crisis van begin jaren '80 zorgde eveneens voor leegstand op de kantorenmarkt. Met het aantrekken van de economie in de 2^{de} helft van de tachtiger jaren was deze leegstand weer

snel opgelost, mede doordat er weinig nieuwbouw plaatsgevonden had in de voorgaande jaren. Begin jaren '90 zakte de economie weer in en dientengevolge liep de leegstand weer op. Onderzoekers van de TU schatten die toen op 10 % die voor het grootste deel als structureel gezien werd (Zuidema en van Elp, 2010). Net als in de huidige crisis wilden beleggers hun verlies niet nemen en bleef veel vastgoed leegstaan.

Dit probleem loste echter door het sterk economisch herstel vanaf 1995 (eerste fase) vanzelf op. Door de sterke groei in de dienstensector (met name ICT) liep de vraag naar kantoor m²'s sterk op. Doordat de jaren ervoor bij gebrek aan vraag slechts geringe nieuwbouw had plaatsgevonden werden de structureel leegstaande kantoren van de periode ervoor weer aantrekkelijk om te huren. Dit gebeurde vaak wel tegen kortere huurperioden van 5 jaar. Tevens werd de productie van nieuwe kantoren flink opgeschroefd.

Toen begin 21^{ste} eeuw de korte huurperiodes van de oudere kantoren afliepen vielen deze samen met een periode van economische terugval (internet bubbel), waardoor de huurprijzen van kantoren daalden (Remøy, van der Voordt, 2007). Het gevolg was dat vrij gemakkelijk overgestapt kon worden naar een nieuwer kantoor tegen lagere huurkosten (fase 2).

De nieuw eind jaren '90 in productie genomen kantoren werden vanaf begin 21^{ste} eeuw opgeleverd; ze waren echter in de periode van economische hoogconjunctuur vanaf 1995 veelal op risico (zonder vooraf gecontracteerde gebruiker) in ontwikkeling genomen (Steinmaier, 2011). Zoals in paragraaf 4.1 beschreven is dat de wijze waarop de kantorenmarkt functioneert, waarbij ten tijde van hoogconjunctuur meer speculatief ontwikkeld wordt.

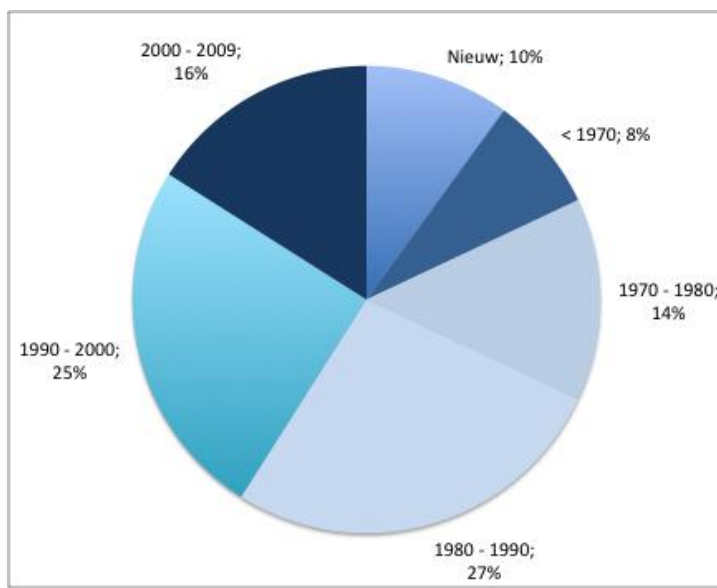
Door deze verschuiving van huurders naar de nieuw gebouwde kantoren kwamen de begin jaren '90 al verouderde kantoren die toch tijdelijk verhuurd waren opnieuw leeg te staan. Ditmaal echter in een markt met overaanbod en concurrentie van leegstaande nieuwbouw. Uit een studie van DO Research (2013) blijkt dat ongeveer 18% van de structurele leegstand in 2012 al langer dan 8 jaar leeg staat. Een groot deel hiervan betreft de hiervoor genoemde reeds begin jaren '90 verouderde kantoren (Zuidema en van Elp, 2010).

Door het terugvallen van de vraag, en de gelijktijdige oplevering van veel nieuwbouw loopt de leegstand de eerste jaren van fase 2 sterk op, om vanaf 2003 min of meer stabiel te blijven; ook het aanbod wordt vanaf 2003 stabiel en neemt nauwelijks toe.

Vanaf 2006 (fase 3) stroomt er veel beleggingsgeld in de vastgoedmarkt; dit wordt vooral veroorzaakt door een slecht presterende aandelenbeurs waardoor vastgoed als een stabielere en beter renderende belegging gezien wordt en het feit dat de rente door de Europese Centrale Bank laag gehouden wordt. Hierdoor is het lenen van geld erg goedkoop, terwijl de rendementen op vastgoed hoog worden ingeschat. Vooral

kantoorontwikkelingen met een huurder zijn in trek. Door flinke incentives te bieden wordt het voor veel huurders aantrekkelijk om nieuwe contracten af te sluiten voor huren in nieuwbouw. De totale vraag naar kantoorruimte neemt echter maar beperkt toe. Het gevolg is dat de leegstand onder verouderde gebouwen toeneemt, en zodoende de kwaliteit van de leegstand verslechtert.

Vanaf 2009 (fase 4) wordt de markt gekenmerkt door de krediet- en de economische crisis. Door de kredietcrisis valt de beleggingsvraag weg, door de economische crisis daalt de gebruikersvraag naar kantoren. Deze combinatie zorgt voor een sterk oplopende leegstand. Ook onder nieuwbouw die in deze jaren wordt opgeleverd loopt de leegstand op, wederom door de productievertraging die de vastgoedmarkt kenmerkt waardoor 'in de goede tijd' in aanbouw genomen gebouwen pas opgeleverd worden als de vraag al ingezakt is. Door de wijze van financiering op marktwaarde (waarbij de hoogte van de huur van belang is) blijven deze nieuwe kantoren tegen hoge huurprijzen in de markt gezet worden, terwijl de huurders niet bereid of in staat zijn deze huren te betalen.



Figuur 4.5: Leegstand naar bouwjaren (bron: DTZ, Dynamis in EIB 2012)

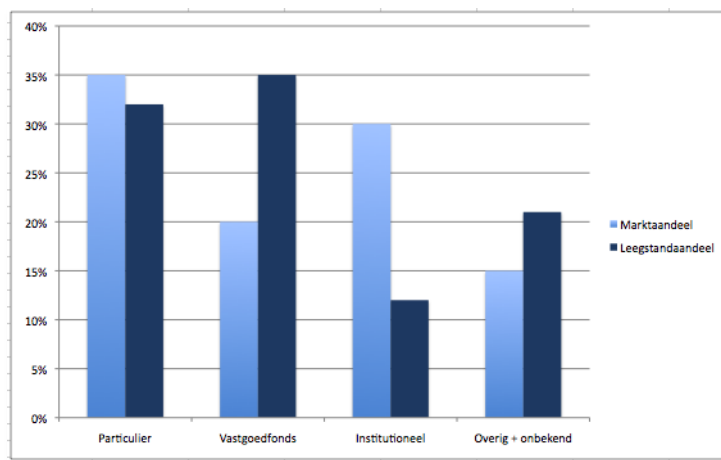
4.4.3. Leegstand naar eigendom

Leegstand speelt alleen bij eigenaar-belegger. Immers, als een eigenaar-gebruiker het gebouw niet langer voor eigen gebruik nodig heeft, en het in de markt zet voor verhuur of het gebouw verkocht wordt het kantoor een beleggingsobject (Ontwikkelingsbedrijf

Gemeente Amsterdam, 2009). Binnen de verschillende typen beleggers is er een groot verschil ten aanzien van leegstand van hun vastgoed. Zo kennen institutionele beleggers, die circa 30 % van de kantoren op de beleggingsmarkt in handen hebben, verhoudingsgewijs een geringe leegstand. Van hun 7 mln. m² staat er slechts 12 % leeg. Vastgoedfondsen zijn juist oververtegenwoordigd in de leegstand. Zij hebben slechts 1/5 deel van de markt in eigendom, maar van de leegstaande kantoren is 1/3 deel hun eigendom (figuur 4.6). De verklaring hiervoor is dat de institutionele beleggers meer risicomijdend gedrag vertonen en voornamelijk beleggen in kwalitatief goede kantoren op toplocaties. De vastgoedfondsen daarentegen vertonen veelal opportunistisch gedrag (Zuidema et al., 2010).

Ook buitenlandse (veelal Duitse) beleggers zijn verhoudingsgewijs oververtegenwoordigd in de leegstand (Hofs, 2012). Waarschijnlijk wordt dit veroorzaakt doordat buitenlandse beleggers de Nederlandse markt minder goed kennen.

Doordat de verhouding tussen marktaandeel en aandeel leegstand zo uit elkaar loopt bij de verschillende typen beleggers is het moeilijk om deze partijen op een lijn te krijgen bij de aanpak van de leegstand. Het gevoel dat de “verstandige” belegger op moet draaien voor de “roekeloze” belegger heeft mede bijgedragen aan het niet slagen van het oprichten van regionale kantorenfondsen (www.vastgoedmarkt.nl, 7 december 2012).



Figuur 4.6: Leegstand naar eigendom (bron: Jones Lang LaSalle, Bak in Zuidema et al. 2010)

4.4.4. Leegstand op monofunctionele locaties

Monofunctionele locaties maken 50 % van de Nederlandse kantorenvoorraad uit. Van de leegstand bevindt zich echter 63 % op monofunctionele locaties. Dit betekent dat 1/5 deel

van de monofunctionele kantoorlocaties (4,8 mln. m²) leeg staat (Bak in Zuidema et al., 2012). 1,8 mln. m² hiervan is structureel.

De basis van de huidige leegstandsproblematiek is terug te voeren op de periode 1995-2001. Door de explosieve stijging in de vraag werden kantoren die eigenlijk niet meer aan de markteisen voldeden en uit de markt genomen hadden moeten worden alsnog verhuurd (bij gebrek aan beter). Tevens zijn de meeste monofunctionele kantoorlocaties in deze periode gerealiseerd omdat de explosief gestegen vraag alleen ingevuld kon worden door snelle ontwikkeling van greenfield locaties.

Tenslotte speelt ook nog het verband type bedrijvigheid – marktsegment. Zoals hiervoor al benoemd is bestaan er 9 marktsegmenten op de kantorenmarkt, waarbij de verschillende segmenten verschillende gebruikersgroepen kennen (Zuidema et al., 2012). De formele C locaties zijn vooral in trek bij de industriële bedrijvigheid. Door een verschuiving van industriële bedrijvigheid naar zakelijke dienstverlening de laatste decennia komt er steeds minder vraag naar de locatietypen die gebonden zijn aan de industriële bedrijvigheid. Zakelijke dienstverlening heeft een voorkeur voor centrale A en B, en formele A locaties (Zuidema et al., 2012). De leegstand op de monofunctionele locaties heeft dus voornamelijk een locationale oorzaak.

4.5 Ontwikkeling van de Nederlandse kantorenmarkt verklaard

In de voorgaande paragrafen zijn de feitelijkheden over de Nederlandse kantorenmarkt gepresenteerd. Aan de hand van het in hoofdstuk 2 beschreven model van Wheaton & DiPasquale zal in deze paragraaf getracht worden een verklaring te geven voor deze ontwikkelingen. Daarbij worden de in paragraaf 4.1 en paragraaf 4.4.2 genoemde 4 fasen gehanteerd. Deze fasering wordt zowel door Zuidema & van Elp (2010) als door Korteweg (2006 *in*: Schalekamp, 2009) gehanteerd.

Het model van Wheaton & DiPasquale is erop gebaseerd dat de vastgoedmarkt uit twee elkaar beïnvloedende markten bestaat. Een uitgebreide beschrijving van het model is te vinden in hoofdstuk 2.1.

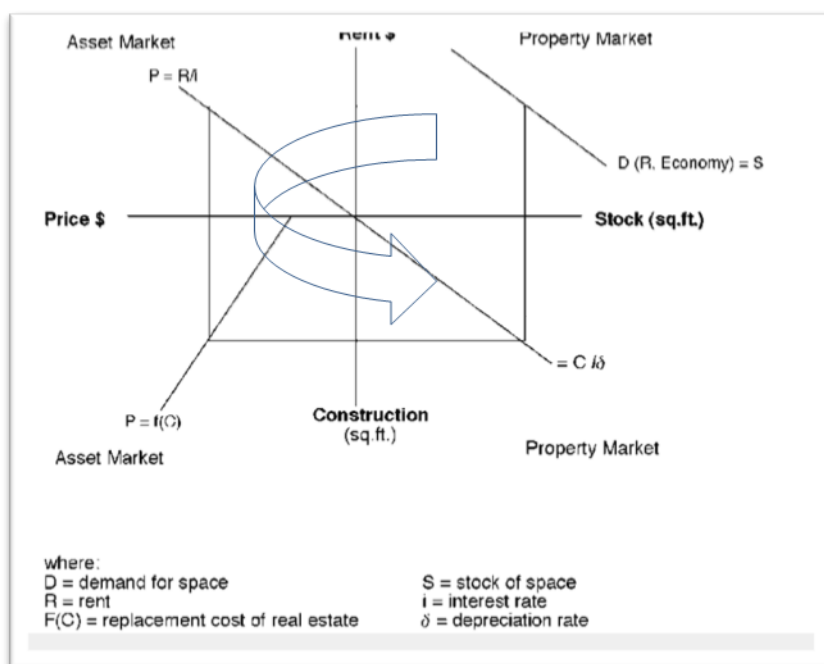
4.5.1 Jaren '90

Begin jaren '90 was de kantorenmarkt "vrij rustig". Er was wel wat beweging in de markt, maar in vergelijking met de periode vanaf 1995 kan dat als een natuurlijke fluctuatie beschouwd worden. Vanaf 1995 ontstaan er twee ontwikkelingen die het aanbod van kantoor m²'s doet toenemen:

- positieve economische ontwikkeling in de ICT sector zorgt voor een toename in de vraag naar m²'s

- institutionele beleggers hebben begin jaren '90 meer mogelijkheden gekregen om hun vermogen via de beurs en in vastgoed te beleggen

De tweede ontwikkeling heeft zelfs een dubbel effect: er komt meer kapitaal beschikbaar voor vastgoedontwikkelingen, en er komt meer kapitaal op de aandelenbeurs beschikbaar dat (onder andere) in de ICT sector (New Economy) wordt belegd. De ICT bedrijven hebben ineens de beschikking over voldoende financiële middelen.



Figuur 4.7: Model Wheaton & DiPasquale

Kijkend naar het model van Wheaton & DiPasquale is er in het eerste kwadrant ('markt voor ruimtegebruik') zowel een toename in vraag als de bereidheid van de gebruikers om hogere huren te betalen door de ruime liquiditeit. Het ontwikkelen van kantoren wordt dan ook zeer aantrekkelijk. Het gevraagde type kantoor moet voldoen aan goede autobereikbaarheid, aangezien het gebruik van leaseauto's bij de ICT bedrijven een hoge vlucht neemt.

Dit betekent dat er in het tweede kwadrant ('markt voor vastgoed') door het toenemende rendement op vastgoed meer kapitaal beschikbaar komt doordat de institutionele

beleggers ook in vastgoed willen beleggen, zowel doordat ze dat nu mogen als door de wens om portefeuille spreiding toe te passen.

In het derde kwadrant ('vastgoed nieuwbouw') zijn er zodoende voldoende financiële middelen beschikbaar om nieuwe kantoren te realiseren. Tevens was er in die periode nog geen sprake van oververhitting van de bouwsector zoals die in de loop van het eerste decennium van de 21^{ste} eeuw zou ontstaan. Het gevolg is dat er flink wat nieuwe kantoorontwikkelingen (vaak speculatief) worden opgestart, welke voornamelijk op greenfieldlocaties plaatsvinden: hier kon snel ontwikkeld worden, en de gevraagde autobereikbaarheid en parkeergelegenheid kon geleverd worden.

Echter zelfs met een snelle ontwikkeltijd kost het realiseren van kantoren enige tijd, waardoor de voorraad in kwadrant 4 nog niet meteen toenam. Tegelijkertijd bleef er via de beurs geld naar ICT bedrijven stromen, welke door gebrek aan aanbod bereid waren steeds hogere huren te betalen. Hierdoor ontstond een zichzelf versterkende spiraal die de planvoorraad sterk deed stijgen.

Wat hier tenslotte ook nog aan bijdroeg was het feit dat gemeenten vanaf begin jaren '90 de verdienmogelijkheden van het uitgeven van bouwrijpe grond op greenfieldlocaties in de gaten kregen. Gemeenten waren graag bereid om grond voor de nieuwe kantoorontwikkelingen te leveren.

4.5.2 2001 - 2005

Begin 2000 barst de 'internet bubbel' (Steinmaier, 2011; Schalekamp, 2009), de financiering op de kapitaalmarkt van de ICT bedrijven droogt op en de ICT bedrijven moeten inkrimpen of gaan zelfs failliet. Er is geen ruimte meer voor luxe kantoren en ook het gevraagde aantal m²'s daalt. Tevens raakt de zogenaamde 'dot com' crisis ook de oude economie waardoor vanaf die zijde ook een tempering in de ruimtevraag is (Remøy en van der Voordt, 2007). In het eerste kwadrant valt dus de vraag weg en daalt de prijs die huurders bereid zijn te betalen voor m²'s. Beleggers hebben hierdoor minder behoefte om speculatief nieuw te bouwen.

Op de kapitaalmarkt in het tweede kwadrant neemt weliswaar de vraag naar investeringen in vastgoed af, maar rendementen op andere beleggingen zijn eveneens gedaald door de 'dot com' crisis. Er blijft hierdoor financiering voor nieuwe kantoren beschikbaar, zij het niet meer in de hoeveelheden als de jaren ervoor.

In het vierde kwadrant, de kantorenvoorraad, worden inmiddels de kantoren die in de tweede helft van de jaren '90 in aanbouw zijn genomen opgeleverd. Aangezien de vraag is afgenomen neemt de leegstand in deze periode behoorlijk toe (zie figuur 4.1). Omdat na de ICT hausse de financiële sector zich verhoudingsgewijs meer gaat ontwikkelen, wijzigt de vraag naar het type kantoorlocatie ook. Zoals in paragraaf 4.2.1 is toegelicht kiest de financiële sector eerder voor centrumlocaties dan voor formele locaties. Een deel van de eind jaren '90 gerealiseerde kantoren verdwijnt dan ook (vrijwel meteen) in de leegstand (zie figuur 4.4).

4.5.3 2006 – 2008

Vanaf 2006 komt er op de kapitaalmarkt (kwadrant 2) weer meer geld beschikbaar voor de vastgoedmarkt. Voor een belangrijk deel wordt dit veroorzaakt doordat de alternatieve beleggingsmogelijkheden zoals de aandelenbeurs slecht renderen. Vastgoed lijkt dan in ieder geval een redelijk veilige keuze. Ook kwam er buitenlands geld, voornamelijk uit Duitsland (Hofs, 2012), op de Nederlandse vastgoedmarkt.

Op de huurdersmarkt (kwadrant 1) was inmiddels de vraag naar nieuwe kantoren vanuit de financiële sector verder aangetrokken, veelal op toplocaties met dito huren. Overigens waren dit veelal niet de huren die door de eindgebruiker betaald werden: door incentives die vaak bij de financier onvoldoende in beeld waren (zeker bij de buitenlandse partijen) waren de netto huren aanzienlijk lager.

De voorgespiegelde rendementen en de aantrekkelijke vraag naar kantoren zorgde ervoor dat de bouwsector de productie van kantoren weer kon opvoeren, dit ondanks de oplopende grondstoffenprijzen welke het gevolg waren van de grote vraag naar grondstoffen door opkomende economieën van de BRIC landen.

De voorraad in kwadrant 4 liep inmiddels gestaag op, doordat de, weliswaar lagere, productie van de voorgaande 5 jaren op de markt kwam. Omdat er echter nauwelijks sprake was van een uitbreidingsvraag, maar meer een verplaatsingsvraag betekende dit dat de leegstand opliep met vrijkomende oudere kantoorgebouwen.

4.5.4 2009 – nu

Door de kredietcrisis bleek dat veel financiële instellingen te grote risico's aangegaan waren, die onvoldoende gedekt waren. Om de dekking weer enigszins op orde te krijgen wordt er bijna geen krediet meer verstrekt, en zelfs dan alleen bij een laag risicoprofiel. Dit betekent dat op de kapitaalmarkt (kwadrant 2) er geen investerend vermogen aanwezig is: niet voor vastgoed maar ook niet voor alternatieve investeringen. Dit laatste zorgt ervoor dat in het eerste kwadrant, de vraag naar kantoor m²'s ingezakt is. En voor de beperkte vraag die er nog is kunnen beleggers bijna geen financiering krijgen. Voor het derde kwadrant, de vastgoed productie, betekent dit dat er geen nieuwe ontwikkelingen plaatsvinden, wat ertoe leidt dat de voorraad in het vierde kwadrant niet meer stijgt door nieuwbouw. Doordat de vraag naar kantoorruimte ingezakt is, vindt er echter ook nauwelijks onttrekking (= nieuwe huurcontracten) plaats. Het tegengestelde is eerder het geval, doordat lopende contracten beëindigd worden door bijvoorbeeld faillissementen of bedrijven door krimpende organisaties minder m²'s af gaan nemen bij verlenging van hun huurcontract. Hierdoor loopt de voorraad ondanks de geringe nieuwbouwproductie toch nog op.

4.5.5 Beperkingen Wheaton & DiPasquale

Het model van Wheaton & DiPasquale kan voor een deel de ontwikkeling van de Nederlandse kantorenmarkt verklaren. Op basis van het model zou er echter verwacht worden dat indien de vraag terugloopt, het aanbod – weliswaar vertraagd – ook zou

afnemen. Sinds het begin van deze eeuw is hier echter geen sprake van, hetgeen niet door het model van Wheaton & DiPasquale verklaard kan worden.

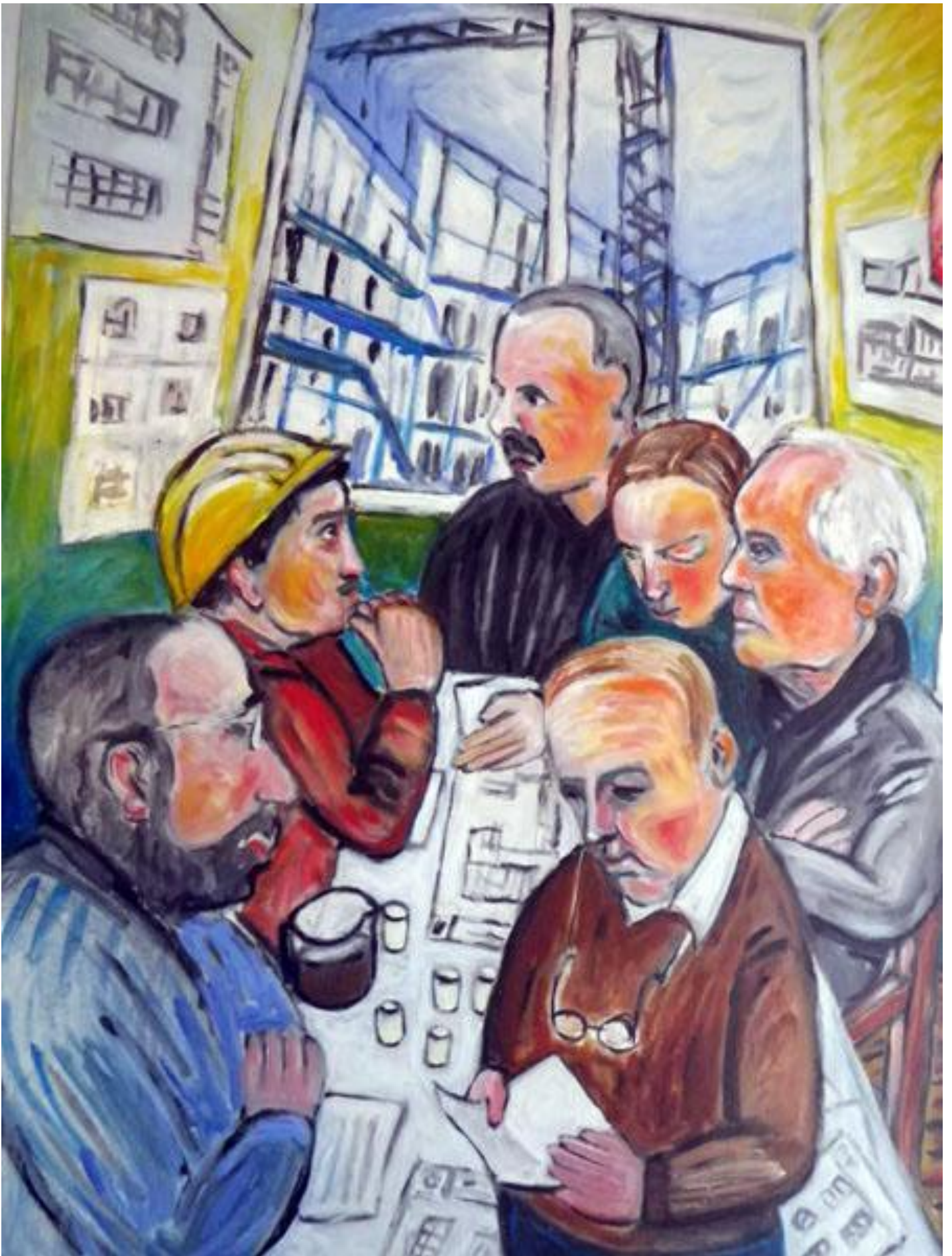
4.6 Conclusie

In dit hoofdstuk is de Nederlandse kantorenmarkt beschreven en hoe leegstand op deze markt voorkomt. Aan de hand van het model van Wheaton & DiPasquale zou er op de Nederlandse kantorenmarkt afwisselend perioden van aanbodtekort en aanbodoverschot (leegstand) verwacht worden. Hiermee is het bestaan van frictieleegstand op de Nederlandse kantorenmarkt te verklaren.

Sinds begin 21^{ste} eeuw loopt echter de structurele leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt op. Deze leegstand landt voornamelijk op de minst kwalitatieve kantoorlocaties. De gebruiker heeft namelijk over het algemeen de voorkeur voor nieuwe kantoren in een aantrekkelijke omgeving; hij kiest voor kwaliteit. Dat betekent dat de kwalitatief mindere locaties als eerste verlaten worden en zolang er een aanbodoverschot is leeg blijven staan. In Nederland zijn dat voornamelijk de monofunctionele kantoorlocaties.

Het feit dat de structurele leegstand oploopt kan niet aan de hand van het model van Wheaton & DiPasquale verklaard worden. Het toenemend aanbodoverschot zou volgens het model zichzelf moeten reguleren en uiteindelijk via een aanbodtekort leiden tot een nieuw (tijdelijk) evenwicht. Er is dus sprake van externe factoren die een verstrend effect hebben op de werking van de Nederlandse kantorenmarkt.

In het volgende hoofdstuk wordt dan ook gekeken naar de rol van actoren op de Nederlandse kantorenmarkt en welke invloed hun gedrag heeft op het functioneren van de kantorenmarkt.



Hoofdstuk 5 Actoren en het functioneren van de kantorenmarkt

In hoofdstuk 4 is aan de hand van het model van Wheaton & DiPasquale een verklaring gegeven voor het ontstaan van leegstand op de kantorenmarkt. Echter het ontstaan van de excessief oplopende leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt de afgelopen 10 - 15 jaar kan niet met dit model verklaard worden.

In dit hoofdstuk zal dan ook onderzocht worden wat de invloed van de diverse actoren op de Nederlandse kantorenmarkt is geweest op het ontstaan van leegstand. Hiertoe zullen aan de hand van informatie uit de literatuur en uit interviews de belangrijkste spelers met behulp van de actorenanalyse van Koppenjan & Klijn (2004) geïdentificeerd worden. Tevens wordt ingegaan op hun rollen ten aanzien van het functioneren van de kantorenmarkt en wordt besproken wat leegstand voor de spelers betekent. Hierbij zal ook gebruik gemaakt worden van de gedragstheorieën zoals die in hoofdstuk 2 besproken zijn.

<i>Analyse stap</i>	<i>Doel</i>
Formuleer het initiële probleem	In kaart brengen van een situatie of initiatief als beginpunt van verdere analyse
Herken de (belangrijke) actoren	Met welke actoren moet rekening gehouden worden ?
Stel de percepties van de actoren samen	In kaart brengen van actoren met betrekking tot het probleem, de oplossing en andere actoren.
Analyseer de posities van de actoren	Welke positie nemen actoren in ten aanzien van de probleemsituatie en hoeveel zijn actoren afhankelijk van elkaar ?

Figuur 5.1: Actorenanalyse (Koppenjan & Klijn, 2004)

Het stappenplan van Koppenjan & Klijn is reeds in hoofdstuk twee toegelicht waarbij de stappen en hun doel beschreven zijn. In figuur 5.1 zijn deze stappen en hun doel nog eens samengevat.

5.1 Formuleer het initiële probleem

Voor het formuleren van de probleemstelling zien Koppenjan & Klijn twee mogelijkheden: of je kiest de positie van een van de belanghebbende die als probleemeigenaar gezien kan worden, of de onderzoeker formuleert zijn eigen probleemdefinitie.

Aangezien in het geval van de kantorenmarkt nog geen partij zich als probleemeigenaar heeft opgeworpen, en het ook niet duidelijk is wie de belangrijkste probleemeigenaar is, wordt voor de tweede optie gekozen.

Uit het voorgaande hoofdstuk is weliswaar gebleken dat leegstand onderdeel uitmaakt van een normaal functionerende kantorenmarkt, maar geeft geen sluitende verklaring voor de huidige leegstandsproblematiek. De probleemdefinitie op basis waarvan de actorenanalyse uitgevoerd wordt luidt dan ook als volgt:

Welke rol hebben de actoren op de kantorenmarkt gespeeld bij het ontstaan van de leegstand op de kantorenmarkt ?

5.2 Herken de belangrijkste actoren

Voor het functioneren van de kantorenmarkt zijn de meest voor de hand liggende spelers de 'vragers' (gebruikers) en de 'aanbieders' (eigenaren / beleggers). Daarnaast spelen de financiers, de ontwikkelaars en de gemeenten een belangrijke rol (Zuidema et al., 2010). In deze paragraaf worden zij besproken en wat hun invloed (rol) is op het functioneren van de kantorenmarkt.

5.2.1 Gebruikers

Uiteindelijk begint het hele functioneren van de kantorenmarkt bij de gebruikers. Als er geen gebruikers zijn (vraag) zal uiteindelijk de kantorenmarkt niet functioneren, zoals elke markt. Voor de kantorenmarkt kan daarbij onderscheid gemaakt worden tussen eigenaar-gebruikers en huurder-gebruiker. In het eerste geval gaat het om gebruikers die zelf een kantoor laten realiseren om het vervolgens voor eigengebruik te benutten. In dit geval is de aanbieder en de vrager dezelfde organisatie. Dit type gebruiker heeft meestal zeer specifieke huisvestingswensen zodat een kantoor bij wijze van spreken op maat gemaakt wordt en de gebruiker het ook voor lange tijd in gebruik wil nemen. Het is dan veelal aantrekkelijker om het gebouw in eigendom te hebben dan het te huren.

Het merendeel van de Nederlandse kantoor gebruikers bestaat echter uit huurder-gebruikers. Ook deze gebruikers hebben hun eigen pakket van eisen ten aanzien van hun huisvesting, maar dat is over het algemeen niet zo specifiek dat er maatwerk voor nodig is. Deze gebruikers kunnen hun eisen op meerdere locaties ingevuld zien worden. Hierdoor is er niet direct een noodzaak om eigenaar te worden van kantoor m²'s en biedt huren het voordeel dat er gezocht kan worden naar het beste aanbod en dat een organisatie

flexibeler met de ruimte kan omgaan; huurcontracten worden meestal voor 5 of 10 jaar aangegaan, terwijl een gekocht kantoor tenminste 40 jaar geacht wordt in gebruik te blijven.

De meeste gebruikers streven naar het zo goed mogelijk vervullen van hun huisvestingswens tegen een zo laag mogelijke prijs. Op het moment dat er dus een beter aanbod komt tegen dezelfde prijs, of hetzelfde aanbod tegen een lagere prijs zal een gebruiker geneigd zijn "over te stappen". Aanbieders zullen hierop in moeten spelen willen ze geen klanten (gebruikers) verliezen aan de concurrent.

Zoals in hoofdstuk 4 vermeldt is huisvesting geen homogeen product. Elke gebruiker heeft specifieke wensen ten aanzien van de huisvesting, en om aan die vraag te voldoen zal er dus ook een heterogeen aanbod van huisvesting nodig zijn. Binnen groepen gebruikers zijn er vaak wel overeenkomsten, bijvoorbeeld over het type locatie (centrum, formeel; zie ook paragraaf 4.2.1). Deze groepen blijven vaak binnen hun eigen locatietype, wat inhoudt dat het dalen van de vraag binnen het ene type gebruiker, niet betekent dat een andere groep gebruikers gebruik gaat maken van het vrijkomende aanbod van groep 1.

Door de verschuiving in de Nederlandse economie van een productie economie naar steeds meer een diensteneconomie betekent dit ook dat er een verschuiving plaatsvindt in het type gebruiker, en zodoende wijzigt het gevraagde type kantoor (Zuidema et al., 2012). Binnen de diensteneconomie heeft er daarnaast ook nog een verschuiving plaatsgevonden van een grote vraag vanuit ICT gerelateerde gebruikers in de 2^{de} helft van de jaren '90 en de eerste jaren van de jaren '00, naar een toenemende vraag van gebruikers in de financiële dienstverlening (banken, verzekeringen, accountancy) vanaf 2002. Waar ICT bedrijven eerder kiezen voor formele locaties, hebben financiële dienstverleners een voorkeur voor centrale locaties (Zuidema et al., 2012).

De invloed van gebruikers is afhankelijk van het marktaanbod. Bij een tekort aan m²'s is er voor de gebruiker niet veel te eisen, bij gebrek aan alternatieven zal hij het beschikbare aanbod moeten accepteren; vaak ook nog tegen een hogere prijs dan eigenlijk gewenst. Deze situatie speelde in de jaren '90.

In het geval van een aanbod overschot verbetert de positie van de gebruiker aanzienlijk. In het geval van de kantorenmarkt wordt dat nog enigszins geremd door het feit dat het een heterogene markt is; niet elke gebruiker kan / wil gebruik maken van het totale aanbod. Zo zal een financiële instelling weinig profijt hebben van oplopende leegstand op monofunctionele kantoorlocaties, terwijl ambulante adviesbureaus er wel hun voordeel mee kunnen doen.

Het is uiteindelijk wel de (verandering van de) eindgebruiker die bepaalt waar er nieuw aanbod aan de voorraad wordt toegevoegd, en waar er bestaande voorraad leegkomt. Daar bovenop draagt het feit dat veel gebruikers de voorkeur hebben voor nieuwbouw

boven bestaand (USP Marketing Consultancy, 2013) – weliswaar onbewust - bij aan de toename van de leegstand op de kantorenmarkt.

5.2.2 Beleggers

Tegenover een vragende partij op de huurmarkt moet een aanbiedende partij staan. In het geval van de kantorenmarkt worden de kantoren aangeboden door beleggers. Dit zijn partijen die kantoren in eigendom nemen, met het doel om door middel van huurinkomsten een cash flow te genereren die groter is dan de kosten die verbonden zijn aan het in eigendom hebben (bijvoorbeeld onderhoudskosten, rente op de investeringsom etc.). Voor de kantorenmarkt kan er onderscheid gemaakt worden tussen drie categorieën beleggers (Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, 2009):

- Institutionele beleggers: partijen met een groot te beleggen vermogen, waarvan een deel in vastgoed wordt belegd;
- Particuliere beleggers: kleine beleggers die beleggen in een of enkele panden of meedoen in een vastgoedfonds;
- Vastgoedfondsen: fondsen die vrijwel geheel gericht zijn op het beleggen in vastgoed.

Voor vastgoedfondsen geldt dat institutionele- en particuliere beleggers in vastgoedfondsen kunnen investeren. Dan is er sprake van een indirecte belegging. Beleggers in vastgoed hanteren verschillende strategieën ten aanzien van beleggen in vastgoed waaronder het te lopen risico en de financieringsgraad. Over het algemeen genomen kiezen institutionele beleggers voor lagere risico's en lagere financieringsgraden dan de vastgoedfondsen. Particuliere beleggers zitten hier meestal tussenin (Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, 2009). Dit betekent dat institutionele beleggers vooral beleggen in hoogwaardige kantoorontwikkelingen op Centrale en Formele A-locaties. Incidenteel wordt ook op Centrale B-locaties belegd². Vastgoedfondsen beleggen veelal in de Overige locaties (A en B) en Formele B-locaties. Voor zover er op C-locaties nieuwe ontwikkelingen plaatsvinden zijn deze meestal in de portefeuilles van particuliere beleggers en kleine vastgoedfondsen te vinden.

Institutionele beleggers beleggen met eigen vermogen. Zij beheren aanzienlijke vermogens van pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen. Door het vermogen in gespreide portefeuilles te beleggen proberen ze met een beperkt risico (portefeuille theorie, zie *hoofdstuk 2*) een dusdanig resultaat te behalen dat het vermogen voldoende groeit om aan alle huidige en toekomstige verplichtingen te voldoen. Sinds begin jaren '90 is de Nederlandse regelgeving rond institutionele beleggers versoepeld en is het Nederlandse institutionele beleggers toegestaan om een groter deel van hun vermogen in vastgoed te

² Bron: interview B. Liebrand

beleggen³. Hun strategie is het met eigen vermogen aankopen van hoogwaardig goed renderend vastgoed (lees: kantoren op goede locaties met hoge huuropbrengsten) waarmee ze in korte tijd hun investering terugverdienen. Vervolgens houden ze het vastgoed voor langere tijd in portefeuille en houden daarmee hun totale beleggingsportefeuille gespreid en daarmee ook het risico.

De particuliere beleggers en vastgoedfondsen hebben maar beperkt eigen vermogen. Dit kan ingebracht worden door één particulier (in het geval van de particuliere belegger) of door meerdere deelnemers in een vastgoedfonds. De meeste vastgoedfondsen bestaan uit meerdere beleggingen, waarbij de vermogens verstrekkers (zowel eigen- als vreemd vermogen) deelnemen in separate beleggingen (www.iex.nl). In principe bedruipt elke belegging zichzelf, maar indien nodig kan een tijdelijk tegenvallende cash flow aangevuld worden vanuit de moedermaatschappij om aan de vaste verplichtingen (onder andere rentelasten voor de vreemd vermogen verstrekker) te blijven voldoen. De moedermaatschappij kan beursgenoteerd zijn waarbij de aandelen voor de totale portefeuille op de beurs verhandeld worden. Het rendement van het totale vastgoedfonds is gebaseerd op de rendementen van de onderliggende beleggingen.

Op het moment dat deze beleggers vastgoed aankopen lenen ze bij financiers een groot deel van de investeringssom. In de tijden voor de crisis kon het aandeel vreemd vermogen oplopen tot 70 (soms 80) procent. Met de cash flow die het kantoor genereert in de vorm van huuropbrengsten worden de financieringslasten (rente en een deel aflossing) gedekt, waarbij het verdienmodel is dat de huuropbrengsten hoger zijn dan de totale kosten die aan het kantoor verbonden zijn (naast financieringslasten ook bijvoorbeeld onderhoud). Aan het einde van de leningsperiode (meestal 10 jaar) wordt het vastgoed verkocht, het restant van de lening afbetaald en is hetgeen overblijft een extra rendement op het vastgoedfonds. Zoals al in paragraaf 4.2.1 is toegelicht vindt financiering plaats op basis van de marktwaarde en niet de investeringswaarde. De marktwaarde wordt bepaald op basis van de totale verwachte cash flow over een bepaalde periode; in tijden van hoogconjunctuur met hoge huurprijzen zal de marktwaarde hoger zijn dan de investeringswaarde.

Voor de belegger (aanbieder) geldt hetzelfde als op willekeurig welke andere markt, namelijk dat een aanbieder zo veel mogelijk van zijn product af wil zetten tegen de beste prijs. Als de vrager steeds op zoek is naar de beste deal zal de aanbieder daarop moeten reageren door elke keer weer een beter product te bieden of een lagere prijs te vragen. Slaagt een belegger daar niet in dan is de kans aanwezig dat zijn klant naar een andere aanbieder gaat. De belegger wordt als het ware gedwongen steeds met nieuw aanbod te komen.

³ Bron: interview B. Liebrand

De invloed van de beleggers komt voort uit het feit dat zij het aanbod bepalen. Daarin zullen ze proberen de vraag van de gebruiker te volgen, maar zeker voor de belegger met een lange termijn strategie geldt dat deze niet elke gril van de gebruiker in gaat vullen. Omdat de belegger uiteindelijk de kantoren ook weer inkoopt bij degene die ze daadwerkelijk gerealiseerd heeft (bij nieuwbouw) of van een andere eigenaar (bij bestaande bouw) bepaalt de belegger uiteindelijk wat er op de markt komt. Het beleid van de belegger waarbij gekozen wordt voor langdurig exploiteren van vastgoed op in trek blijvende locaties (voornamelijk A) versus een strategie van in korte termijn zo veel mogelijk rendement behalen door te profiteren van een aanbod tekort bepaalt in grote mate hoe de kantoorvoorraad zich over een langere periode ontwikkelt.

5.2.3 Financiers

Zoals al bij de belegger beschreven is maakt een deel van de beleggers, de vastgoedfondsen en de particuliere belegger, voor een groot deel gebruik van geleend geld om vastgoed aan te kopen; er is in dat geval sprake van een hoge financieringsgraad. De leverancier van dit geleende geld kan in principe iedereen zijn die voldoende financiële middelen heeft om dit tegen een vaste vergoeding uit te lenen. Dat is ook meteen het verschil tussen een participant in een vastgoedfonds, wiens vergoeding afhankelijk is van het rendement van het fonds (welke dus ook negatief kan zijn), en een financier die een vaste vergoeding over het geleende geld krijgt en aan het einde van de looptijd het volledige uitgeleende bedrag weer terug ontvangt (al dan niet door middel van tussentijdse aflossingen). Het niet renderen van een vastgoedbelegging ontslaat het beleggingsfonds niet van het terug moeten betalen van de lening. Het risico voor de financier bestaat eruit dat een vastgoedfonds onvoldoende rendement en / of eigen vermogen heeft om de lening terug te betalen; door dan het faillissement aan te vragen kan de financier nog een deel van het uitgeleende geld terugkrijgen of het eigendom verkrijgen van het vastgoed waarin belegd is.

Financiers zullen vaak banken zijn maar er bestaan ook zogenaamde financieringsmaatschappijen, organisaties die vermogens beheren en die ten behoeve van financiering uitlenen. Financieringsmaatschappijen onderscheiden zich van banken doordat zij geen kortlopende passiva zoals deposito's aantrekken⁴: je kunt dus geen lopende rekening bij een financieringsmaatschappij openen. Institutionele beleggers vallen ook onder de financieringsmaatschappijen, zij kunnen ervoor kiezen niet zelf in vastgoed te beleggen, maar te participeren in een vastgoedfonds.

Tenslotte kunnen vermogende particulieren als financier optreden. In plaats van zelf rechtstreeks te beleggen in vastgoed kunnen ze ook kiezen voor een lager maar vast rendement, met een lager risicoprofiel.

⁴ Definitie volgens het CBS

Lange tijd is het financieren van vastgoedbeleggingen als een veilige keuze gezien: vastgoed werd als een solide en waardeovaste investering gezien met beperkt risico. Mocht de belegger niet meer aan zijn verplichtingen kunnen voldoen dan was er nog altijd onderliggende vastgoed wat een waarde vertegenwoordigde. Dientengevolge waren financiers dan ook bereid aanzienlijke leningen beschikbaar te stellen voor het ontwikkelen van vastgoed en stimuleerde zodoende het aanbod. Op het moment dat de vraag naar vastgoed echter daalt en het onderpand in waarde vermindert verandert daarmee ook het risicoprofiel.

De invloed van de financiers beperkt zich tot dat deel van de kantorenmarkt waar belegd wordt in vastgoed met geleend geld. Zoals hiervoor besproken geldt dat niet voor de institutionele beleggers, in het geval van de Nederlandse kantorenmarkt is dat ongeveer 1/3 deel van de markt. Van de overige 2/3 is ook een deel direct belegd, bijvoorbeeld door zeer vermogende particulieren, maar zelfs als wordt aangenomen dat alleen de vastgoedfondsen met geleend geld beleggen gaat het nog steeds over 20 % van de markt (Zuidema et al., 2010); het werkelijke percentage met geleend geld gefinancierde kantoren zal ergens tussen de 20 en 60 % liggen. Daarmee kunnen financiers een behoorlijke invloed uitoefenen op het functioneren van de kantorenmarkt. Door de rentepercentages voor nieuwe financieringen aan te passen kunnen ze sturen in het verwachte rendement van de belegger, en daarmee in de aantrekkelijkheid van het ontwikkelen van nieuw vastgoed. Voor bestaand vastgoed kunnen ze sturen door wel of niet aan betalingsverplichtingen vast te houden indien een belegger geconfronteerd wordt met leegstand of de voorwaarden bij herfinanciering te aanpassen. In principe zou een financier een controlerende zo niet dempende werking moeten hebben op het aanbod van kantoren. Een financier moet kunnen beoordelen of de voorgeschotelde rendementen wel realistisch zijn, en wat veranderende marktomstandigheden voor invloed hebben.

Uit de afgenomen interviews blijkt dat financiers vooral in de 2^{de} helft van de jaren '00 echter steeds makkelijker werden met het verstrekken van kredieten voor vastgoedontwikkelingen. Dit werd in ieder geval mede veroorzaakt doordat deze partijen veel geld in kas hadden (onder andere door de lage interbancaire rente wat weer het gevolg was van het monetaire beleid van de Europese Centrale Bank) maar onvoldoende mogelijkheden om dit tegen een redelijk vergoeding weg te zetten. Op het moment dat er vastgoedbeleggingen voorbij kwamen met aanzienlijke verwachte rendementen (gebaseerd op huurverwachtingen die uitgingen van het doorzetten van de hoge huren voor kantoor m²'s) was dat een aantrekkelijk alternatief om tegen een goede rentevergoeding en een laag gepercipieerd risico deze ontwikkelingen te financieren. Juist doordat er zoveel middelen beschikbaar waren werd er vaak minder kritisch naar de prospectussen gekeken. Zodoende zijn er heel wat projecten gefinancierd op basis van veel te rooskleurige verwachtingen.

5.2.4 Ontwikkelaars

Op het moment dat er vraag naar kantoor m²'s is, en er is een partij die ze wil verhuren moeten deze meters nog wel gerealiseerd worden. Hier komt de ontwikkelaar om de hoek kijken. Een ontwikkelaar ontwikkelt een product dat zowel voldoet aan de wensen van de gebruiker als van de verhuurder. De planuitwerking, de realisatie en de oplevering en overdracht wordt door de ontwikkelaar gedaan. Er zijn verschillende typen ontwikkelaars, waarbij de ene zelfstandig grondposities verwerft, en / of huurders voor hun concept binnen haalt en vervolgens het kantoorproduct met toekomstige gebruikers aan een belegger aanbiedt, tot de ontwikkelaar die door een belegger ingehuurd wordt om een plan uit te werken voor een gebruiker die een belegger heeft weten te contracteren. In beide gevallen is echter het doel van de ontwikkelaar een product op de markt te zetten dat voldoet aan de eisen van de markt op dat moment. Het is in beginsel voor een ontwikkelaar alleen belangrijk dat hij een op dat moment gevraagd product kan leveren en niet wat dit voor de belegger over bijvoorbeeld 10 jaar betekent. Zoals hiervoor onder het kopje 'Beleggers' besproken is bepaalt de strategie van de belegger die de ontwikkeling afneemt dus uiteindelijk wat er op de markt komt.

Voor een belegger is een vastgoedproject interessant als er een (kandidaat)gebruiker voor is: dit biedt de belegger een bepaalde zekerheid over toekomstige inkomsten. Een ontwikkelaar zal dus actief op de markt op zoek gaan naar kandidaat huurders om zo de aantrekkelijkheid van zijn ontwikkeling voor beleggers te vergroten. In een groeiemarkt kunnen dit nieuwe toetreders zijn, in een stabiele of krimpmarkt betekent het dat gebruikers uit andere kantoren gelokt moeten worden. Hiertoe kan gebruik gemaakt worden van incentives, om zo de pijn van het verhuizen zo laag mogelijk te houden. Het weggeven van incentives gaat ten koste van de winst van de ontwikkelaar (de Wit, 2009). De winst van de ontwikkelaar is het verschil tussen hetgeen de belegger wil betalen om het vastgoed aan te kopen (de beleggingswaarde) en de stichtingskosten (bouwkosten plus grondwaarde). Bij een stijgende beleggingsvraag zijn beleggers bereid steeds meer te betalen voor (verhuurde) kantoren; als de stichtingskosten minder stijgen (deze zijn voor een groot deel afhankelijk van de wereldwijde grondstoffen prijzen) wordt de winstmarge voor de ontwikkelaar groter. Dit heeft een zichzelf versterkend effect waarbij het voor een ontwikkelaar steeds lucratiever wordt om huurders te vinden voor nieuwe ontwikkelingen. Door het inzetten van een deel van de extra ontwikkelwinst ten behoeve van incentives kunnen hierdoor gebruikers over de streep getrokken worden (Zuidema et al, 2010).

In de tweede helft van de jaren '90 werden door ontwikkelaars nog kantoren op risico ontwikkeld, wat wil zeggen dat er zonder huurders gestart wordt met de daadwerkelijke bouw. Dit was het gevolg van het feit dat er toentertijd zoveel vraag was, dat ontwikkelaars er vanuit gingen dat er bij oplevering toch wel een gebruiker zou zijn. Door het instorten

van de vraag begin 21^{ste} eeuw werd deze aanname geen werkelijkheid en bleven er nieuwe kantoren leeg staan.

Met deze ervaring kiezen ontwikkelaars in de hierop volgende periode voor meer zekerheid en wordt pas met bouwen gestart als een bepaald percentage voorverhuurd is. Dat betekent dat ontwikkelaars meestal de partijen zijn die de eerste huurders voor een pand contracteren. Hoe hoger de huurprijs per m²'s die een huurder bereid is te betalen is, des te aantrekkelijker wordt het voor een belegger om deze vastgoedontwikkeling te kopen. De gebruiker wil echter zo weinig mogelijk voor de ruimte betalen. Dit kan worden opgelost door in het contract de hoge huur vast te leggen, en apart van het contract aanvullende zaken te regelen (huurvrije perioden, inbouwpakketten etc.) tussen huurder en ontwikkelaar (de Wit, 2009)⁵. Deze incentives worden niet verdisconteerd in de marktwaarde, waardoor de belegger bereid is datgene te betalen wat op basis van de afgesproken huurprijs de marktwaarde zou zijn. Een van de risico's die hier aan kleven is dat tegen de tijd dat de belegger het huurcontract wil verlengen, de gebruiker andere verwachtingen heeft ten aanzien van de huurprijs dan de belegger (de Wit, 2009). Indien de belegger bereid is met de huurprijs te zakken, daalt het rendement ten opzichte van het verwachte rendement. Is de belegger niet bereid de gebruiker tegemoet te komen, dan is de kans groot dat deze vertrekt. Worden de m²'s dan niet meer ingevuld (of tegen een lagere huurprijs), dan betekent dat ook dat het rendement voor de belegger verslechtert. Door het gebruik van incentives draagt de ontwikkelaar bij aan het kunstmatig hoog houden van de huurprijs wat een aantrekkende werking heeft op andere aanbieders. Dit geeft ook meteen de invloed van de ontwikkelaars weer. Door ontwikkelwinst in te zetten voor incentives wordt maximaal gebruik gemaakt van het feit dat de kantorenmarkt een verplaatsingsmarkt is. Een ontwikkelaar wil in principe zoveel mogelijk bouwen en kan hier deels in sturen door de eindgebruiker met lokkertjes oud voor nieuw te laten ruilen.

In de jaren '90 lag het risico of een kantoor duurzaamheidwaarde heeft veelal bij de ontwikkelaar: als deze ontwikkelde voor een nog niet bekende gebruiker kon tegen de tijd dat het gebouw opgeleverd werd de gebruikerswens alweer veranderd zijn. Voor kantoren die voor meerdere typen gebruikers geschikt zijn en / of op goede locaties liggen zijn de kansen om dan alsnog verhuurd te worden beter; het gebouw heeft dan meer duurzaamheidwaarde. In de periode 2001 – 2009 is dit risico meer bij de belegger komen te liggen. Die koopt een kantoor met een gebruiker waarvan hij niet weet of die na afloop van het huurcontract wel onder dezelfde voorwaarden wil verlengen.

5.2.5 Gemeenten

Als laatste speler op de kantorenmarkt zijn er de gemeenten. Gemeenten hebben op de kantorenmarkt veelal een driedubbelrol. Enerzijds zijn zij degenen die door middel van

⁵ Deze informatie is tevens bevestigd in de interviews met de heer Bakhuizen, de heer Gersen en de heer Weijman

bestemmingsplannen de planologische kaders opstellen die kantoorontwikkelingen mogelijk maken. Anderzijds zijn zij vaak eigenaar van potentiële ontwikkellocaties en zijn daarmee feitelijk een marktpartij. En tenslotte hebben ze belang bij het aantrekken van bedrijven die tot extra werkgelegenheid leiden binnen de gemeentegrenzen en zodoende een positief effect hebben op de lokale economie. Door deze dubbele rollen kan er een conflict ontstaan tussen de maatschappelijke en de economische belangen van de gemeente.

Maatschappelijk gezien moet de gemeente sturen op een gebalanceerde ontwikkeling van de stad. Het beleid moet erop gericht zijn dat vraag en aanbod van allerlei functies en voorzieningen zoveel mogelijk in evenwicht is. Anderzijds heeft een gemeente financiële middelen nodig om een stad draaiende te houden. Winst van commerciële voorzieningen zoals kantoren kan daarbij ingezet worden om voorzieningen die geld kosten mogelijk te maken, of voorzieningen te realiseren die een stad aantrekkelijker maken.

Gedreven door deze economische belangen zijn er sinds eind jaren negentig door veel gemeenten steeds meer locaties benoemd ten behoeve van kantoorontwikkeling, vaak onderdeel van grotere ontwikkelingen. De potentiële opbrengsten werden alvast in een grondexploitatie geboekt en geoperationaliseerd (Janssen-Jansen, 2007). Met de toekomstige opbrengsten van de kantoren als achtervang konden alvast door middel van de grondexploitatie kosten gemaakt worden voor andere delen van het te ontwikkelen perspectief. Op het moment dat deze ontwikkelingen niet gerealiseerd gaan worden betekent dit dat de gemeente met een dekkingstekort komt te zitten.

Wat verder bezien vanuit de rol van de gemeenten speelt is dat de grote steden in Nederland zich allemaal willen profileren als de aantrekkelijkste stad met zakendistricten van internationale allure. Daarbij zijn ze veelal elkaars concurrent, aangezien de totale Nederlandse zakelijke markt niet spectaculair groeit. Afstemming van het kantorenbeleid van de grote steden vond niet of nauwelijks plaats (Janssen-Jansen, 2007), op z'n best werd er een regionaal beleid opgesteld (bijvoorbeeld metropoolregio Amsterdam, Stadsgebied Haaglanden, Stadsregio Rotterdam). Dit heeft ertoe geleid dat meerdere gemeenten kantoorruimte programmeerden voor dezelfde potentiële gebruikers. Door het gebrek aan coördinatie werd hierdoor een veel grotere planvoorraad gecreëerd dan dat er vraag was. Om toch hun eigen ontwikkelingen mogelijk te maken werden er ook door gemeenten incentives weggegeven om zo bedrijven voor hun gemeente te laten kiezen in plaats van voor een andere (Volkskrant, 1995)⁶.

Als gevolg van de dubbelrol van gemeenten speelt hun invloed zich ook op meerdere niveaus af. Publiekrechtelijk gezien kan een gemeente sturen in de kantorenmarkt door met hun beleid en planologische kaders kantoorontwikkelingen al dan niet mogelijk te maken. Dit beleid kunnen ze versterken door als marktpartij locaties met

⁶ Tevens in het interview met de heer Kersten genoemd.

kantoorbestemming al dan niet te verkopen. Bovendien zorgt het in eigendom houden ervoor dat het wijzigen van de bestemming veel eenvoudiger wordt, omdat er geen sprake is van planschadeclaims door de eigenaar⁷.

Tenslotte kan de gemeente invloed uitoefenen op de kantorenmarkt door net als ontwikkelaars gebruikers over de streep te halen door het weggeven van incentives.

5.3 Stel de perceptie van de actoren vast

‘Actoren hebben hun eigen perceptie van de probleemsituatie: hun idee van wat het probleem is’ (Koppenjan & Klijn, 2004: blz. 139).

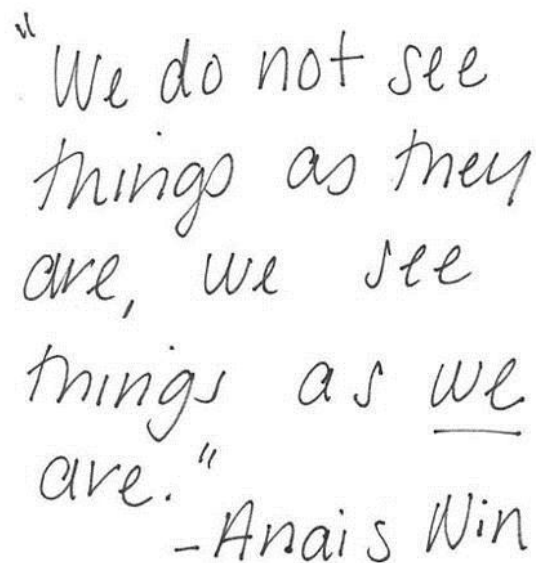
De probleemstelling zoals geformuleerd in stap 1 is maar een van de mogelijke interpretaties. Elke actor heeft zo zijn eigen kijk op het onderwerp die bepaald wordt door zijn referentiekader. Koppenjan & Klijn (2004) noemen dit de perceptie. Als actoren geen referentiekader delen zullen zij verschillende percepties hebben ten aanzien van het probleem.

Het in de hoofdstukken 2 en 4 besproken model van Wheaton & DiPasquale kan ook bijdragen aan het bepalen van de perceptie. Omdat de verschillende spelers op de verschillende kwadranten van het model acteren (al dan niet met overlap) kunnen ze bepaalde gebeurtenissen op een andere wijze interpreteren. Zo zal een oplopende leegstand leiden tot een daling van de huurprijzen, hetgeen door gebruikers als positief ervaren zal worden. Voor een belegger betekent het echter een daling van het rendement, wat als negatief ervaren wordt. Dezelfde gebeurtenis wordt zodoende anders ervaren.

Percepties van het probleem zijn van invloed op de wijze waarop een actor naar een oplossing zoekt. Als er verschillende percepties zijn tussen actoren bemoeilijkt dit het vinden van een oplossing.

Op basis van artikelen en inventariserende gesprekken zijn de volgende percepties geïdentificeerd. Daarbij wordt zowel naar de percepties van voor de crisis als na de crisis gekeken. Deze zullen in de interviews (hoofdstuk 6) getoetst worden bij de relevante actoren.

⁷ In de ‘Kantorenstrategie Haaglanden 2012 – 2020’ is dit beleid opgenomen. Binnen het Stadsgewest worden de bestemmingen van alle kantoorlocaties afgehaald waar geen risico is op planschade. Hiervan zijn alleen de locaties binnen de zogenaamde kantoorversterkingsgebieden (grofweg de centrum- en formele A locaties) uitgezonderd.



"We do not see things as they are, we see things as we are."
- Anais Nin

5.3.1 Gebruikers

Refererend aan het model van Wheaton & DiPasquale kan gekeken worden naar het eerste kwadrant: bij een gelijkblijvende vraag en een hoger aanbod leidt dit tot een lagere prijs voor het aangeboden product. Voor huurders is leegstand op de kantorenmarkt dan ook eerder een kans dan een probleem. Door overaanbod zal het voor een huurder makkelijker zijn om een aantrekkelijke overeenkomst te sluiten voor het aanhuren van kantoor m²s. Dit geldt zowel voor de situatie van voor als na de crisis.

Ook vanuit het perspectief van de transactiekostentheorie is de perceptie en het gedrag van de gebruiker verklaarbaar. Zoals in hoofdstuk 4 is beschreven is op de kantorenmarkt het grootste deel van de gebruikers geen eigenaar van het kantoorgebouw. Een belangrijke reden hiervoor is dat de kantorenmarkt een verplaatsingsmarkt is, waarbij de gebruiker op zoek gaat naar nieuwe ruimte als de oude niet meer aan zijn verwachtingen voldoet (zie paragraaf 4.2.1). Het regelmatig aan- en verkopen van kantoren brengt extra kosten voor een bedrijf met zich mee die niet rechtstreeks verbonden zijn met de kernactiviteiten. Door te huren is een organisatie veel flexibeler. Op het moment dat de kosten van een nieuw kantoor, inclusief de bijkomende kosten van (onder andere) de verhuizing lager uitvallen dan de huidige kosten zal een huurder zeer waarschijnlijk verhuizen.

Omdat daarnaast de gebruiker in het geval van het huren van kantoor m²s geen behoefte heeft om een lange termijn relatie aan te gaan (het aanhuren van kantoor m²s vindt meestal eens in de 5 tot 10 jaar plaats) kan hij zich veroorloven opportunistisch gedrag te vertonen; er zijn immers genoeg alternatieven.

Gebruikers kunnen daarbij in hun perceptie gesterkt worden omdat zij baat lijken te hebben bij leegstand. Verhuurders zullen allerlei pogingen ondernemen om hun kantoren aantrekkelijk te maken voor een gebruiker. Bijvoorbeeld door incentives aan te bieden zoals huurvrije jaren of inbouwpakketten. Voor een gebruiker hebben deze incentives een zelfde effect als een huurverlaging; omwille van de eerder genoemde financierings-systematiek (paragraaf 5.1.2) zal een verhuurder toch liever via incentives dan via lagere huren gebruikers willen lokken.

Overigens zou deze perceptie wel kunnen gaan wijzigen, omdat ook voor gebruikers negatieve aspecten aan leegstand kunnen zitten. Directe gevolgen zijn er in de vorm van leegstand om de gebruiker heen (zowel binnen een gebouw als in naastgelegen kantoren) waardoor bijvoorbeeld de uitstraling verslechtert, personeel minder tevreden wordt door verslechterende arbeidsomstandigheden of onveilige gevoelens bij het komen en gaan. Indirect betekent leegstand dat beleggers minder geneigd zijn (of zelfs niet in staat) om nieuwbouw te plegen doordat de huuropbrengsten lager en daarmee het rendement op de investering lager zal zijn. Door het opdrogen van de nieuwbouw veroudert de kantorenvoorraad, waardoor op termijn het steeds lastiger wordt voor gebruikers om huisvesting te vinden die voldoet aan toekomstige eisen. Het gevolg zal zijn dat gebruikers moeten accepteren dat hun wensen niet vervuld kunnen worden, of bereid zijn om weer hogere huren te betalen voor nieuwbouw.

5.3.2 Belegger

Voor beleggers spelen een aantal factoren een rol bij de perceptie ten aanzien van leegstand en het gedrag dat daaruit volgt. Allereerst is van belang wat leegstand voor de belegger zelf betekent. Een belegger die alleen actief is in vastgoed zal leegstand heel anders ervaren dan een belegger waarbij vastgoed maar een onderdeel is van de beleggingsportefeuille. De belegger die spreidt naar analogie van de portefeuilletheorie van Markowitz zal leegstand als onderdeel van de normale bedrijfsvoering zien met een beperkt risico voor het totale rendement. Maakt de leegstand een groot deel van een niet gespreide portefeuille uit (in casu, alleen kantoorpanden) dan heeft leegstand heel andere gevolgen. Zeker als deze ook nog eens met vreemd vermogen gefinancierd is kan het risico bestaan dat de belegger niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen door gebrek aan inkomsten.

Zoals in hoofdstuk 4 beschreven is zijn er wat leegstand betreft grote verschillen tussen de typen beleggers. Grote institutionele beleggers kennen weinig leegstand in hun portefeuille (onder andere omdat ze voornamelijk beleggen in hoogwaardige gebouwen op toplocaties), die bovendien als gevolg van een grotere diversificatie minder gevoelig is voor afnemend rendement in een van de deelgebieden (Janssen-Jansen, 2007). Zij zullen de huidige leegstand dan ook veel minder als een probleem ervaren dan de vastgoedfondsen die veel leegstand in hun portefeuille kennen, en die het risico niet kunnen afdekken door

diversificatie. Binnen de groep beleggers zullen dan ook de vastgoedfondsen de eerste zijn die leegstand als een probleem ervaren.

Verder is van belang hoe beleggers aan kijken tegen het blijven realiseren van nieuwe kantoren terwijl de leegstand oploopt. Voor hun gedrag daarbij kan de *collective action theorie* een verklaring vormen. Olsen (1965) stelt dat door samen te werken het groepsbelang gediend kan worden. Binnen zo'n samenwerking heeft elke partij afzonderlijk echter ook eigen belangen, welke strijdig kunnen zijn met het gezamenlijke belang. Voor elke individuele belegger geldt dat deze een zo hoog mogelijk rendement wil behalen. Dit kan zowel door een hoge huur, veel verhuurde m²'s of een combinatie van beide. Loopt het rendement van een individuele belegger terug, dan kan hij dit onder andere oplossen door de huur te verhogen (maar dan verslechterd waarschijnlijk zijn concurrentiepositie) of door nieuwe m²'s op de markt te brengen die wel verhuren, eventueel tegen een hogere prijs. Op individueel niveau is dit een logische actie, die echter wel ten koste gaat van andere (oudere) kantoren.

Indien andere beleggers op eenzelfde wijze redeneren zal het aanbod toenemen, zonder dat hier een vraagtoename tegenover staat. Uiteindelijk zal door het grote overaanbod de huurprijs dalen en zijn alle beleggers slechter af. Alleen door samen te werken, bijvoorbeeld door het aanbod te beperken, kan het collectief van beleggers er beter van worden.

Afhankelijk van de gekozen oplossingsrichting kan de eerste partij die in actie komt geconfronteerd worden met relatief veel kosten. Volgende partijen zouden dan verhoudingsgewijs meer kunnen profiteren van de gekozen oplossing. In zo'n geval wil niemand de eerste partij zijn. Maar zelfs dan stelt Olson (1965) in zijn theorie dat grote partijen verhoudingsgewijs meer lasten dragen dan kleine partijen, terwijl de kleine partijen verhoudingsgewijs meer profiteren. Als hierdoor de perceptie bij de grote partijen ontstaat is dat zij geen baat hadden bij collectieve actie kan dit verklaren waarom zij voor hun individuele belang bleven kiezen en nieuwe kantoren toevoegden.

5.3.3 Financiers

De reden dat financiers leningen verstrekken aan vastgoedontwikkelingen is dat ze daarmee een rendement kopen. Door geld aan een belegger te verstrekken verwacht de financier dat de belegger hiermee winst maakt en met een deel daarvan betaalt hij een vergoeding aan de financier. De financier zou ook rechtstreeks een kantoorpand aan kunnen kopen, en dan het directe voordeel van de cash flow hebben, en potentieel een hoger rendement. Staat het pand echter even leeg, dan zijn er ook geen inkomsten waardoor het rendement weer daalt. Door geld via een belegger weg te zetten wordt dit risico voor de financier kleiner. Het verschil in rendement kan gezien worden als door de financier betaalde transactiekosten.

Financiers hebben vaak juist in vastgoedbeleggingen geïnvesteerd omdat dat als een redelijk waardeovaste investering met een gunstige risico – rendement verhouding werd

gezien (Tiemstra, 2006). In hun perceptie werd een veilige keuze gemaakt waarbij (achteraf bezien) de risico's niet altijd even zorgvuldig in kaart zijn gebracht. Het gevolg was dat er heel wat kantoorontwikkelingen hebben plaatsgevonden met een hoog percentage vreemd vermogen (tot een financieringsgraad van 70 %). Hierdoor bepaalt de waarde van het kantoor voor een groot deel de waarde van de financiering.

Met deze hoge financieringsgraden en het (voorgeschatte) rendement op vastgoedbeleggingen werd het voor financiers steeds meer voor de hand liggend (perceptie !) om een groter deel van het rendement zelf binnen te halen door het oprichten (/ overnemen) van vastgoedbeleggingstakken waardoor transactiekosten vermeden werden. Een voorbeeld hiervan is SNS Property Finance (onderdeel van SNS Bank). Als zo'n organisatie echter onvoldoende kennis heeft van het betreffende deel van de vastgoedketen worden daarmee grote risico's genomen. Bovendien bestaat de kans dat wanneer de vastgoedpoot van een bank niet voldoende rendeert om de kosten te dekken, de moeder bank bijspringt. Hierdoor wordt de bank veel gevoeliger voor een vastgoedcrisis dan wanneer er een 'buffer' in de vorm van een vreemde belegger tussen zit.

Maar ook de financiers die niet zelf in vastgoed zijn gaan beleggen hebben als gevolg van de crisis hun risicoprofiel zien wijzigen. Langdurige leegstand zal vroeg of laat moeten leiden tot het herwaarderen van het vastgoed. Bij een daling van de waarde van het kantoor stijgt daarmee de financieringsgraad en zodoende het risicoprofiel. Zie onderstaand voorbeeld ter verduidelijking:

Voor afwaarderen

Boekwaarde:	€ 10 mln.
Vreemd vermogen:	€ 7 mln.
Financieringsgraad:	0,7

Na afwaarderen

Boekwaarde:	€ 8 mln.
Vreemd vermogen:	€ 7 mln.
Financieringsgraad:	0,88

Bij eventuele gedwongen verkoop betekent dat waarschijnlijk dat de opbrengst van de verkoop onvoldoende is en er verlies geleden wordt op de investering. Feitelijk wordt de financier hierdoor voor een groter deel eigenaar van het probleem. Bij gedwongen verkoop – omdat de belegger niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen – is er nu een grotere kans dat de verkoopprijs die nodig is om de financiering af te lossen niet gehaald wordt. Financiers lijken daarmee de actoren die grote risico's lopen door de hoge en langdurige

leegstand⁸. Om deze risico's af te dekken zullen zij voorzieningen treffen, waardoor er minder middelen beschikbaar blijven voor nieuwe investeringen.

Het gevolg is dat in de huidige perceptie van financiers investeren in de Nederlandse kantorenmarkt synoniem is aan hoge risico's. Bijdragen aan een oplossing is in dat licht bezien wellicht een slechte investeringsbeslissing en financiers gaan eerder zoeken naar investeringsmogelijkheden op andere (internationale) markten. In het model van Wheaton & DiPasquale betekent dit dat de hellingshoek van de curve in het tweede kwadrant zal wijzigen. Praktisch betekent dit dat het aantrekken van vreemd vermogen door beleggers (hetgeen ze nodig hebben om door middel van nieuwe investeringen hun rendementen te verbeteren) duurder wordt.

5.3.4 Ontwikkelaars

Dat nieuwe kantoorontwikkelingen leiden tot leegstand in oudere panden speelt bij de perceptie van de ontwikkelaar geen rol. Voor hen is alleen van belang dat er een afnemer van het product is. Omdat leegstand vooral voorkomt bij bestaande oudere gebouwen worden ontwikkelaars niet rechtstreeks geconfronteerd met het effect van hun handelen en ervaren zij het realiseren van nieuwe kantoren niet direct als een bijdrage aan de leegstand. Dit gold ook in de periode voor de crisis. Vanuit het model van Wheaton & DiPasquale kijkend zou gesteld kunnen worden dat het probleem van de leegstand zich in een andere kwadrant (4^{de}) afspeelt dan het kwadrant waar de ontwikkelaar zich beweegt (3^{de}).

Alhoewel leegstand op zichzelf dus geen direct probleem is voor de ontwikkelaars heeft de oplopende leegstand wel gevolgen voor hen. Door de dalende beleggingsvraag naar kantoren worden er nauwelijks nog financieringen verstrekt voor nieuwe ontwikkelingen. Bovendien zal bij een nieuwe ontwikkeling de afnemer veel minder bereid zijn om extra kosten (transactiekosten) bovenop de realisatiekosten te betalen. Omdat de winst van de ontwikkelaar onderdeel van de transactiekosten is wordt het ontwikkelen een stuk minder lucratief.

Daarnaast bestaat voor de ontwikkelaars nog het risico dat de beleggers in hun zoektocht naar (transactie-) kostenbesparingen zelf gaan ontwikkelen of dat aannemers zelf het ontwikkelen naar zich toe trekken. Voorbeelden hiervan zijn ASR (beleggen en ontwikkelen), Ballast Nedam (ontwikkelen en realiseren) en Volker Wessel (beleggen, ontwikkelen en realiseren).

De oplopende leegstand in kantorenland biedt echter ook kansen voor ontwikkelaars, omdat beleggers bij langdurige leegstand bereid zijn om na te denken over transformatie en/of herontwikkeling. Hierbij zullen zij veelal gebruik maken van de diensten van een ontwikkelaar.

⁸ In een interview in het FD (3 februari 2012) spreekt directeur toezicht van De Nederlandse Bank zelfs van een mogelijke 3^{de} financiële crisis

Dit alles zal echter waarschijnlijk niet tot een wijziging ten aanzien van de perceptie van de rol van ontwikkelaars bij leegstand leiden..

5.3.5 Gemeenten

De perceptie van gemeenten ten aanzien van leegstand wordt vooral beïnvloed door wat goed of slecht is voor de stad. Voor de crisis werd vooral gekeken wat nieuwe ontwikkelingen opleverden voor de stad, zowel in ruimtelijk fysieke zin als financieel (grondopbrengsten en economische aantrekkelijkheid van de stad). Omdat gronduitgiftes een van de weinige inkomstenbronnen zijn waar gemeenten zelf op kunnen sturen werd er veel ruimte gegeven voor potentieel lucratieve kantoorontwikkelingen. Daarbij rekende elke gemeente zichzelf rijk zonder aan de collectieve gevolgen te denken (collective action theory) met als gevolg een overprogrammering en overaanbod van kantoorlocaties. Voor de oplopende leegstand was geen aandacht, mede omdat de gemeenten daar geen last van hadden: er werden nog steeds nieuwe kantoorlocaties uitgegeven en grondopbrengsten bleven binnenkomen en leegstand liep vooral op op niet-zichtlocaties. Sinds de crisis wordt door gemeenten de oplopende leegstand wel erkend, maar beperkt als probleem ervaren. Waar gemeenten wel gevoelig voor zijn zijn de gevolgen die de leegstand kan hebben in de vorm van verloedering. Zo lang leegstand echter verspreid is over meerdere locaties en niet gehele gebieden leeg komen te staan is het probleem voor de gemeenten van beperkte aard. Tot op heden is er nog nauwelijks sprake van verloedering onder kantoorlocaties, mede omdat de eigenaren van de leegstaande kantoren er voor waken dat hun gebouwen teveel aftakelen; als dat gebeurt zijn de kansen om de leegstaande gebouwen alsnog af te zetten definitief verkeken. Verloedering gaat zodoende waarschijnlijk pas een probleem worden als beleggers failliet gaan. En zelfs dan zou dit probleem nog mee kunnen vallen omdat dan door de sterk verminderde waarde prijsskopers hun slag slaan en / of transformaties financieel haalbaar worden. Vanuit deze perceptie is er voorlopig voor de gemeenten geen noodzaak om een actieve rol in de aanpak van de leegstand op te eisen.

Wat door de gemeente wel als problematisch gevolg van de oplopende kantorenleegstand wordt gezien is dat er geen nieuwe kantoorontwikkelingen van de grond komen, en dat daardoor de geplande grondopbrengsten niet gehaald worden. Maar zelfs dit gegeven heeft lange tijd niet tot actie geleid bij de gemeenten in de vorm van het beperken van de ontwikkellocaties ten behoeve van kantoren. Enerzijds kan dit verklaard worden uit het feit dat voor veel locaties de opbrengsten al geoperationaliseerd waren. Het afschrijven van een locatie betekent daardoor automatisch een verlies voor de gemeente. Anderzijds kan meespelen dat elke gemeente hoopt dat de buurgemeenten eerder locaties uit de markt halen, waardoor hun eigen locaties weer aantrekkelijker worden. Collectief gezien zou het het beste zijn als alle gemeenten een restrictief beleid ten aanzien van de ontwikkeling van kantoorlocaties zouden voeren (Janssen-Jansen, 2007). Maar ook komt het collective action problem (Dowding, 1996) om de hoek kijken en geldt dat de gemeente die omwille

van het grotere geheel de mogelijkheden inperkt voor nieuwbouw van kantoren, hiervoor gestraft kan worden omdat de buurgemeente zich toch niet aan de afspraken houdt. Inmiddels is het besef bij de meeste gemeente wel doorgedrongen dat het in de lucht houden van de vele kantoorlocaties niet realistisch nog gewenst is. Er worden keuzes gemaakt welke locaties in de toekomst nog wel ontwikkeld gaan worden omdat die toekomstvaster zijn (de A en de B locaties) en er wordt meegewerkt en –gedacht over transformatie van langdurig leegstaande kantoren. Dit heeft ook gevolgen voor de financiële positie van gemeenten aangezien de verwachte opbrengsten van de nog niet uitgegeven kantoorlocaties vaak al geoperationaliseerd waren in grondexploitaties. De geraamde opbrengsten gaan zeer waarschijnlijk niet gehaald worden, en veel gemeenten zullen dan ook moeten afboeken op hun grondwaarde.

5.4 Analyseer de posities van de actoren

De laatste stap in de analyse van Koppenjan & Klijn is het bepalen van de posities van de actoren ten opzichte van elkaar en in welke mate zij van elkaar afhankelijk zijn om tot een oplossing van het geïdentificeerde probleem te komen. De mate van afhankelijkheid van actoren kan bepaald worden door naar de middelen van actoren te kijken en wat deze middelen betekenen voor andere actoren. Zoals in hoofdstuk 2 beschreven onderscheiden Koppenjan & Klijn (2004) verschillende middelen:

- financieel
- productie middelen
- Competenties
- Kennis
- Legitimiteit

Eveneens in hoofdstuk 2 besproken is de subjectieve betrokkenheid van de actoren als belangrijk aspect in de afhankelijkheidsanalyse: hoe meer een actor zich betrokken voelt bij een probleem (of er last van heeft) des te eerder zal er de bereidheid zijn om zijn middelen in te zetten voor een oplossing. Uit de voorgaande paragraaf is al gebleken dat de beleggers en de financiers op dit moment het meeste belang bij een oplossing hebben. Om hun verdere positie te bepalen dient inzichtelijk te worden welke middelen zij tot hun beschikking hebben.

Op basis van literatuur, gesprekken en interviews is tot het volgende overzicht van beschikbare middelen per actor gekomen:

- **Huurder:** Het middel van de gebruiker is financiën. Door het verstrekken of onthouden van huurpenningen stuurt de gebruiker de markt aan. Dat geeft meteen ook een vreemde situatie, aangezien het aanpakken van de leegstandsproblematiek begint met het beperken van het toevoegen van nieuwe voorraad. Dit zou betekenen dat gebruikers niet langer willen betalen voor nieuwe kantoren, en blijven zitten waar ze zitten. Eventueel zou door bereidheid te tonen eenzelfde huur te betalen voor een product dat minder bij de gebruikerswensen aansluit (lees: een minder modern (bestaand) kantoor) er bestaande voorraad in gebruik genomen kunnen worden in plaats van nieuw te bouwen.
- **Belegger (eigenaar):** De eigenaar heeft meerdere middelen tot zijn beschikking. In de vorige stap is al toegelicht dat de belegger invloed kan uitoefenen op de waardebepaling, en daarmee op de beweging in de markt. Daarmee heeft de belegger een belangrijk middel in handen, maar is tevens daarmee gebonden aan de financier. Het kunnen inzetten van dit middel is dus afhankelijk van een andere actor.
 Verder is de belegger de partij die de financiële middelen in kan zetten voor nieuwe ontwikkelingen (zowel vreemd als eigen vermogen). Hiermee kan hij sturen in het aanbod, waarbij hij wel steeds in de gaten moet houden wat zijn collega beleggers doen.
 Tenslotte kan de belegger in het bezit zijn van productiemiddelen in de vorm van bestaand vastgoed dat (her)ontwikkeld kan worden.
- **Financier:** Zoals de naam al doet vermoeden is dit de partij die de financiële middelen in kan brengen. Een financier zal daarbij steeds kijken wat het rendement zal zijn op investeringen in vastgoed versus andere beleggingen. Zoals in de vorige stap is toegelicht is de opstelling van de financier ten opzichte van de belegger van groot belang in het in beweging krijgen van de kantorenmarkt.
- **Ontwikkelaar:** De middelen van de ontwikkelaar zijn de productiemiddelen (de te contracteren aannemer) en kennis. Een goede ontwikkelaar weet wat er speelt, waar behoefte aan is en hoe zaken te doen met gemeenten. De ontwikkelaar is vooral een faciliterende partij in de aanpak van de leegstandsproblematiek en zijn middelen zullen vooral ten dienste staan van anderen.
- **Gemeente:** De middelen van de gemeente zijn productiemiddelen (grond), competenties in de vorm van planologische maatregelen en kennis. De laatste in de vorm van het goed kennen van de lokale omstandigheden, demografische ontwikkelingen en beleid in het werven van bedrijven.
 De gemeente kan in ieder geval invloed uitoefenen door de uitgifte van nieuwe grond sterk te beperken of zelfs geheel stil te leggen. Een vlucht voorwaarts van de belegger door verliezen op bestaand vastgoed af te dekken met nieuwe wel renderende ontwikkelingen (en daarmee het leegstandsprobleem allen maar verder vergrotend) kan zodoende in ieder geval door de gemeente voorkomen

worden. Ook kan door het meewerken aan bestemmingswijzigingen transformatie mogelijk gemaakt worden om zodoende de kantorenvorraad te verkleinen.

Uit de beschikbaarheid van middelen en de betekenis daarvan voor de andere actoren komt naar voren dat de beleggers en de financiers op dit moment ook de belangrijkste middelen in handen hebben om de problematiek aan te pakken. De gemeente kan vooral middelen inzetten om het probleem niet groter te maken en verkleining van de leegstaande voorraad mogelijk te maken. Gecombineerd met het feit dat de beleggers en de financiers ook groot belang hebben bij een oplossing wijst erop dat zij de centrale actoren zijn.

5.5 Conclusie

Op basis van het model van Wheaton & DiPasquale zou bij toenemende leegstand verwacht worden dat de productie van nieuwe kantoren zou afnemen. Dit is in de periode 2000 – 2008 echter niet het geval geweest. De reden hiervoor is dat de actoren op de kantorenmarkt ondanks de oplopende leegstand nieuwe kantoren zijn blijven produceren. In dit hoofdstuk is gezocht naar verklaringen van dit gedrag. Op basis van literatuurstudie en informatie verkregen uit interviews kan afgeleid worden dat de perceptie die de actoren ten aanzien van leegstand hadden een rol gespeeld heeft. Op basis van hun eigen referentiekader legden zij veelal geen direct verband tussen hun eigen handelen en het oplopen van de leegstand. Hierbij hebben ze meegewerkt aan omstandigheden die geleid hebben tot een grotere leegstand die op basis van een “normaal” functionerende kantorenmarkt verwacht zou worden.

Ook toen de consequenties van hun gedrag ten aanzien van de leegstand duidelijker werden hebben de actoren in eerste instantie daar niet op geacteerd. Hierbij kan het collective action problem een rol gespeeld hebben, waarbij geen van de actoren als eerste actie wil ondernemen omdat gevreesd wordt dat andere partijen meer profiteren van een oplossing dan ze bijdragen en de initiatiefnemer er slechter vanaf komt dan de volgers.

Op basis van de bevindingen ten aanzien van het gedrag van de actoren kan geconcludeerd worden dat het gedrag van actoren bijgedragen heeft aan het overmatig oplopen van de kantorenleegstand op de Nederlandse kantorenmarkt. Om de ontstane problematiek aan te pakken zullen de relevante actoren dan ook een rol moeten spelen. De centrale actoren die daarvoor de meest geschikte middelen hebben en als eerste in actie moeten komen zijn de beleggers en de financiers.



“Partijen op de kantorenmarkt”

Q1

Q2

Q3

Q4

Q5

Q6

Q7



Hoofdstuk 6 Veldonderzoek

In hoofdstuk 4 en 5 is een analyse uitgevoerd van de Nederlandse kantorenmarkt en de rol en de invloed van de verschillende actoren op deze markt. De informatie die hiervoor gebruikt is is verkregen uit rapporten, artikelen, nieuwsfeiten en gesprekken met partijen die op deze markt actief zijn.

De bevindingen uit dit bureauonderzoek welke betrekking hebben op het gedrag van de actoren worden in dit hoofdstuk getoetst aan professionals uit de praktijk. Dit is gebeurd aan de hand van een aantal stellingen die voorgelegd zijn aan vertegenwoordigers van de verschillende actoren op de Nederlandse kantorenmarkt. De geïnterviewden zijn benaderd omdat zij ruime ervaring in de praktijk hebben, zowel voor als na de crisis actief zijn op de kantorenmarkt en hun bereidheid om mee te werken aan dit onderzoek.

Bij het opstellen van de stellingen is ervoor gekozen om voor elke actorgroep één stelling te formuleren op basis van de belangrijkste bevindingen uit het bureauonderzoek voor de respectieve actoren. Door voor elke actorgroep één stelling te benoemen, maar wel alle stellingen aan alle vertegenwoordigers voor te leggen werd tevens vanuit het onderzoek niet op voorhand een hoofdverantwoordelijke voor de overmatige kantorenleegstand gesuggereerd. Dit droeg positief bij aan de openheid van de gesprekken.

6.1 Stellingen

De stellingen die opgesteld zijn hebben betrekking op de rol en / of het gedrag van de actoren. Daarbij is er vanuit gegaan dat het gedrag het gevolg is van de perceptie van de actoren, zoals die besproken is in paragraaf 5.3. Elke stelling wordt kort toegelicht.

Stelling 1

Door de opstelling van de gebruiker om steeds het meest optimale huisvestingsalternatief voor de eigen organisatie na te streven staan de gebruikers aan de basis van de oplopende kantorenleegstand, waardoor het huren voordeliger wordt en zodoende de gebruiker beloond wordt voor zijn gedrag.

Toelichting

Op de kantorenmarkt wordt het merendeel van de gebruikers geen eigenaar van de kantoor m²'s. Dat betekent dat het vrij eenvoudig is om bij veranderende wensen en eisen het huidige product in te ruilen voor een ander product (*zie ook paragraaf 5.3.1*). Omdat de gebruiker beloond wordt voor deze opstelling – door middel van incentives en het upgraden naar betere locaties voor eenzelfde huurprijs – wordt zijn gedrag ook niet als

verkeerd beleefd. Zelfs de huidige crisis biedt voor de gebruiker op het vlak van huisvesting eerder kansen dan bedreigingen. Rationeel economisch gezien is er dan ook geen reden voor de gebruiker om zijn gedrag aan te passen en bij te dragen aan een oplossing. Door het steeds maar “verhuizen” naar betere locaties blijven uiteindelijk de locaties zonder kwaliteit – monofunctionele locaties voorop – over.

Stelling 2

Door de oplopende leegstand in het bestaande vastgoed moeten beleggers hun portefeuille met nieuw vastgoed blijven uitbreiden om het verminderde rendement op het bestaande vastgoed te compenseren. Hierdoor zal de kwaliteit van de leegstand bij het bestaande aanbod steeds verder verslechteren.

Toelichting

Binnen de beleggersgroep zijn er verschillende typen. De institutionele beleggers hebben veelal met eigen vermogen vastgoed verworven, voor het merendeel op hoogwaardige locaties. Zij kennen dan ook relatief weinig leegstand, en zien de leegstand in Nederland die ze hebben niet als een groot probleem binnen hun totale internationale beleggingsportefeuille (zie ook paragraaf 5.3.2).

De vastgoedfondsen die met vooral geleend geld kantoorpanden verworven hebben kennen relatief veel leegstand. Bovendien bevinden hun kantoren zich vaak op mindere locaties. In afwachting van betere tijden is de enige manier om aan hun verplichtingen van de individuele beleggingen te kunnen blijven voldoen het vergroten van het vermogen, hetzij door extra eigen vermogen van de aandeelhouders in de individuele belegging in te brengen hetzij door de verplichtingen vanuit de moedermaatschappij te voldoen welke haar inkomsten haalt uit nieuwe individuele beleggingen (nieuwe kantoorontwikkelingen) die wel renderen. De eerste optie is niet erg waarschijnlijk omdat een aandeelhouder dezelfde Euro's ook in een belegging kan stoppen die een hoger verwacht rendement heeft, waardoor het totale verwachte rendement weer verbetert (risicospreiding). De moedermaatschappij moet blijven groeien om aan de verplichtingen ‘aan de onderkant’ te voldoen (vlucht voorwaarts). Omdat er echter nauwelijks een uitbreiding van de vraag naar kantoor m²'s is betekent dit automatisch dat elders weer kantoren achtergelaten worden die minder kwaliteit hebben dan het nieuwe aanbod (of zelfs bestaand aanbod); dit zijn in eerste instantie de kantoren op de monofunctionele locaties (zie ook paragraaf 4.2.3). Het alternatief voor vastgoedfondsen is om individuele beleggingen failliet te laten gaan, maar dat levert imagoschade op waardoor het aantrekken van nieuw kapitaal voor nieuwe beleggingen steeds lastiger zal worden.

Stelling 3

Financiers zijn in het verleden te weinig kritisch geweest bij het verstrekken van leningen; zij moeten daar nu de consequenties van dragen en afboeken op de slechte leningen.

Toelichting

Financiers zijn voor het merendeel professionele partijen waarvan verwacht mag worden dat ze weten hoe het spel werkt, bijvoorbeeld het hefboom effect. Dat betekent dat ze in het verleden of onvoldoende kritisch zijn geweest en niet naar de negatieve hefboomeffecten hebben gekeken, of ze hebben bewust voor te hoge risico's gekozen (*zie ook paragraaf 5.2.3 en 5.3.3*). Het is begrijpelijk dat financiers niet meteen bij het uitbreken van de vastgoedcrisis leningen zijn gaan afboeken, omdat het ook een tijdelijke inzinking kon zijn. Bovendien was dat net na de bankencrisis ook niet echt mogelijk. Inmiddels kan wel geconcludeerd worden dat herstel naar een situatie gelijk aan 5 jaar geleden niet realistisch is. Pas als financiers bereid zijn een deel van verlies te nemen kunnen beleggers het vastgoed herwaarderen en daarmee huurverlagingen in gang zetten. Vooral op de jonge monofunctionele locaties kan dat flinke afwaardering betekenen. De huurprijzen zullen fors moeten zakken om nog gebruikers te vinden waardoor het moeilijk wordt voor de belegger om aan zijn renteverplichtingen te voldoen. Bovendien zal de marktwaarde van het vastgoed dalen. Als er dan ook relatief weinig is afgelost op de lening (in verband met het feit dat de lening nog niet zo lang loopt) zal bij verkoop de opbrengst onvoldoende zijn om het restant van de lening af te lossen.

Stelling 4

Ontwikkelaars zijn niet geïnteresseerd in de lange termijneffecten van hun kantoorontwikkelingen; als er nu een markt voor hun product is is dat voldoende.

Toelichting

Het primaire doel van een ontwikkelaar is het draaiende houden van een bedrijf door het realiseren van vastgoed. Na oplevering en overdracht aan de eindafnemer is het voor de ontwikkelaar niet relevant wat er verder nog mee gebeurt (*zie ook paragraaf 5.3.4*). Dat is ook een van de aspecten die de afgelopen jaren wordt aangevoerd als argument voor het niet langer functioneren van de gebiedsontwikkelingspraktijk (Peek, 2011). Omdat een kantoor voor de eindgebruiker verworden is tot consumptieproduct wordt er door de ontwikkelaar ook een consumptieproduct geleverd. Het vervelend is alleen dat de economische en technische levensduur vele malen langer is dan de consumptieve levensduur. Doordat de ontwikkelaar zich conformeert aan de weggooi-maatschappij draagt hij bij aan de oplopende leegstand op de kantorenmarkt.

Stelling 5

De leegstand op de kantorenmarkt is geen maatschappelijk probleem maar een financieel probleem. De overheid (Rijks- en gemeentelijke-) heeft dan ook geen andere rol dan een faciliterende.

Toelichting

In de wetenschappelijke literatuur (onder andere Remøy, 2010) wordt leegstand van kantoren ook als maatschappelijk probleem gezien, bijvoorbeeld omdat het tot verloedering zal leiden en het begin is van een neerwaartse spiraal voor de omgeving. Uit niet wetenschappelijke hoek (van Dijk, 2013; expertmeeting Stadsgewest Haaglanden 7 maart 2012) wordt dit juist bestreden. Leegstaande kantoren zien er misschien niet zo aantrekkelijk uit, maar de meeste beleggers zullen er voor waken dat hun vastgoed al teveel verloedert om grote waardevermindering te voorkomen. Als beleggers en financiers bereid zijn hun verlies te nemen en het leegstaande vastgoed afwaarderen komen er vanzelf weer gebruikers of ontwikkelaars die mogelijkheden zien voor de leegstaande gebouwen.

Uitgaande van deze laatste benadering zou dit betekenen dat de markt het probleem moet oplossen, en moet de overheid zich geen leidende rol in het proces toe-eigenen.

6.2 Interviews

Als laatste deel van dit onderzoek zijn bij een zevental personen uit de praktijk interviews afgenomen om enerzijds de in de vorige paragraaf geformuleerde stellingen te toetsen, en anderzijds om aanvullende informatie te verkrijgen op de in de literatuur en artikelen gevonden informatie. Alle zeven hebben uitgebreide praktijkervaring in de kantoren- en vastgoedmarkt; in bijlage 1 is een overzicht van de geïnterviewden en hun relevante achtergrond opgenomen. Hoewel elke persoon geselecteerd is als representant van een actorgroep zijn zij ook bevraagd over hoe zij tegen (de rol van) de andere actoren aankijken. Om onderscheid te maken tussen de geïnterviewden en de groep die ze vertegenwoordigen worden de geïnterviewden met een hoofdletter aangeduid (de Ontwikkelaar, de Gemeente).

6.2.1 Toetsing stellingen

De in paragraaf 6.1 geformuleerde stellingen zijn bij alle interviews getoetst. Niet elke geïnterviewde had over elke stelling een (uitgesproken) mening. De wel verkregen antwoorden worden hierna per stelling besproken.

Stelling 1

Door de opstelling van de gebruiker om steeds het meest optimale huisvestingsalternatief voor de eigen organisatie na te streven staan de gebruikers aan de basis van de oplopende kantorenleegstand, waardoor het huren voordeliger wordt en zodoende de gebruiker beloond wordt voor zijn gedrag.

In de interviews werden gebruikers niet spontaan als oorzaak van de leegstand genoemd. Als de stelling wordt voorgelegd zijn alle geïnterviewden het er wel mee eens, variërend van 'zo zou je het inderdaad kunnen zien' tot 'Eens!'. Over hoe hier verandering in gebracht kan worden zijn de meningen minder eensluidend. Een van de Gebruikers ziet het niet gebeuren dat dit gedrag verandert, voor de gebruiker zijn kantoor m²'s een consumptiegoed geworden dat vervangen wordt als het niet meer aan de eisen voldoet. Een Ontwikkelaar ziet meer in een verandering aan de aanbodkant met betrekking tot de kwaliteit: voor een goed product is altijd een klant. De Gemeente is van mening dat de perverse prikkels zoals incentives en ondoorzichtige huurconstructies aangepakt moeten worden door deze veel transparanter te maken. Daarbij is hij wel van mening dat dit iets is wat de markt zelf moet reguleren. De overige geïnterviewden zien de gebruiker en zijn gedrag meer als een gegeven van de markt. Als het gedrag van de gebruiker daadwerkelijk tot het verstoren van de markt leidt zal uiteindelijk de markt zich zo aanpassen dat het probleem zichzelf oplost (bijvoorbeeld doordat verhuizing geen 'beloning' meer oplevert).

Stelling 2

Door de oplopende leegstand in het bestaande vastgoed moeten beleggers hun portefeuille met nieuw vastgoed blijven uitbreiden om het verminderde rendement op het bestaande vastgoed te compenseren. Hierdoor zal de kwaliteit van de leegstand bij het bestaande aanbod steeds verder verslechteren.

Deze stelling wordt door geen van de geïnterviewden onderschreven, zij het om verschillende redenen. De belangrijkste reden die aangevoerd wordt (vanuit de Beleggers) is dat de meeste beleggende partijen –institutioneel zowel als vastgoedfondsen – niet alleen actief zijn op de Nederlandse vastgoedmarkt. Zij zullen op het moment dat kantorenvastgoed in Nederland niet voldoende rendeert ervoor kiezen om op een andere vastgoedmarkt te investeren. Dat kan zowel binnen Nederland in een ander type vastgoed (momenteel voornamelijk hotels maar ook retail) als in het buitenland in kantoren of andere typen vastgoed. Ten aanzien van de kleinere nationale fondsen geven ze aan dat ze daar onvoldoende van op de hoogte zijn, maar lijkt dit gedrag niet erg logisch. Een van de Gebruikers is van mening dat voor de crisis beleggers op zoek waren naar ontwikkelingen met een goed verwacht rendement en overwegingen met betrekking tot andere vastgoedbeleggingen daarbij geen rol speelden. Sinds het uitbreken van de crisis

zijn er nog heel weinig transacties, en voor zover ze er zijn worden ze heel kritisch door de beleggers (en financiers) bekeken.

Vanuit de Ontwikkelaars wordt dit gedrag ook niet herkend. Partijen hebben tijdens de goede jaren onvoldoende opgelet en zijn pas wakker geworden toen de markt ingestort was. Vanuit de Gemeenten wordt als belangrijkste reden gezien dat er in de jaren voor de crisis heel veel beleggingsgeld was en dat beleggers vooral bezig waren met dat weg te zetten tegen een goed rendement waarbij er veelal verkeerde inschattingen werden gemaakt. Rapportages over oplopende leegstand werden nauwelijks gelezen.

Dat door toevoeging van nieuwe kantoor m²'s er aan de onderkant van de markt de kwalitatief mindere kantoren komen leeg te staan wordt wel door alle geïnterviewden bevestigd.

Stelling 3

Financiers zijn in het verleden te weinig kritisch geweest bij het verstrekken van leningen; zij moeten daar nu de consequenties van dragen en afboeken op de slechte leningen.

Het eerste deel van de stelling wordt wel door iedereen min of meer onderschreven, alhoewel er behoorlijke nuances in worden aangevoerd. De meest gehoorde nuance is dat in 2005 / 2006 financiers (net als beleggers) dusdanig veel middelen ter beschikking hadden dat ze haast niet wisten waar ze het weg konden zetten. Vanuit de Beleggings- en Financieringshoek wordt er ook op gewezen dat ten aanzien van leningen uit de beginjaren '00 over het algemeen heel wat jaren keurig aan alle verplichtingen is voldaan, en dat pas bij het aflopen van de leningperiode er nu problemen ontstaan om dat het leningsbedrag niet afgelost kan worden. Je kunt je afvragen of in deze gevallen waarbij over een horizon van 10 jaar pas aan het einde problemen optreden er bij het aangaan van de lening sprake zou zijn geweest van onverantwoorde risico's.

De eventuele suggestie uit de stelling dat het gedrag van de financiers het meeste heeft bijgedragen aan de leegstand wordt door niemand onderschreven. De algemene consensus is toch wel dat het gedrag van elk van de betrokken partijen heeft bijgedragen aan de problematiek op de kantorenmarkt.

Stelling 4

Ontwikkelaars zijn niet geïnteresseerd in de lange termijneffecten van hun kantoorontwikkelingen; als er nu een markt voor hun product is is dat voldoende.

Op deze stelling wordt wisselend gereageerd. Vooral vanuit de hoek van de Ontwikkelaars wordt het wat sterk geformuleerd gevonden. Een goede ontwikkelaar wil graag een

kwaliteitsproduct leveren waar hij ook na oplevering en overdracht trots op kan zijn⁹. Ze erkennen echter ook wel dat er in de goede jaren ook wel ontwikkelaars zijn geweest die er een andere (meer kortzichtige) filosofie op na hielden en voor het snelle geld gingen. Beide heren wijzen er op dat dit het “oude model ontwikkelaar” was. Een belangrijk deel van de huidige ontwikkelende partijen is juist expliciet wel bezig met toegevoegde waarde op langere termijn. Een van de Ontwikkelaars merkt tenslotte op dat de ‘snelle geld ontwikkelaars’ inmiddels wel verdwenen zijn.

Vanuit de Gemeenten komt een stilliger antwoord, “de ontwikkelaar was niet bezig met vraag en aanbod op de markt maar wilde gewoon ontwikkelen” en onderschrijft hiermee de stelling volledig.

De Gebruiker is het met de stelling eens, maar voegt daar wel aan toe dat dat eigenlijk voor alle spelers op de markt gold. Door niemand werden er vragen gesteld over wat het voor de lange termijn zou betekenen. De Financier tenslotte herkent ook deze opstelling, onder de toevoeging dat er wel een duidelijke verschuiving waarneembaar is en dat duurzaamheid bij alle partijen een steeds grotere rol gaat spelen.

Stelling 5

De leegstand op de kantorenmarkt is geen maatschappelijk probleem maar een financieel probleem. De overheid (Rijks- en gemeentelijke-) heeft dan ook geen andere rol dan een faciliterende.

Ook deze stelling levert wisselende reacties op. De Gebruiker is van mening dat de overheid zich niet moet mengen in een marktprobleem, en onderschrijft het tweede deel van de stelling. Het faciliterende aspect vindt hij daarbij wel belangrijk. En op zich vindt hij de leegstand geen maatschappelijk probleem, maar kleeft aan de gevolgen, zoals verloedering, wel een maatschappelijk tintje. De gemeente moet daar wel alert op zijn. Een van de Ontwikkelaars maakt het onderscheid tussen Rijksoverheid en de gemeenten. Hij is van mening dat er vanuit de Rijksoverheid niet teveel gestuurd moet worden, hooguit op een stimulerende manier. Dit zou kunnen door positieve ontwikkelingen te belonen zoals wanneer bij een nieuwe kantoorontwikkeling de sloop van een oud kantoorgebouw (niet per se op dezelfde locatie) onderdeel is. De andere Ontwikkelaar noemt overigens deze sloop – nieuwbouwkoppeling ook, naar (omgekeerde) analogie van de herplantplicht bij het kappen van een boom. Een Ontwikkelaar is wel van mening dat gemeenten actiever moeten sturen in de kantorenmarkt in verband met het belang voor de stad om nieuwe klanten te kunnen blijven lokken. Net als de Gebruiker ziet hij ook een maatschappelijk aspect aan de leegstand, te weten de uitstraling van de stad. Vooral als er substantiële

⁹ Opgemerkt moet worden dat de geïnterviewden ontwikkelaars beiden werkzaam zijn bij ontwikkelaars die ook zelf vastgoed in bezit hebben. Zodoende representeren zij maar een deel van de ontwikkelaarsmarkt.

leegstand gaat ontstaan op zichtlocaties in de stad moet er actie ondernomen worden door de gemeenten. Tenslotte benoemt hij ook nog het financiële risico dat de lokale overheid kan lopen als door het teruglopen van huurders minder beheerbijdragen binnen komen voor (vooral) de kantorenwijken waar vaak afspraken zijn over gemeenschappelijk beheer.

De Gemeente is juist van mening dat de leegstand geen probleem is voor de lokale politiek. Mocht er al sprake zijn van verloedering op kantorenwijken dan staat die in geen verhouding tot de problematiek waar steden mee geconfronteerd worden rond de 'Prachtwijken'. Hij ziet de kantorenleegstand veel meer als een probleem van de landelijke politiek, aangezien inmiddels door de nationalisering van onder andere SNS Bank en ABN AMRO de overheid een groot deel van de achterliggende financieringsproblematiek in handen heeft. Vanuit het oogpunt van eigenbelang zou de Rijksoverheid zich daarom actiever op moeten stellen.

Een van de Beleggers is het in ieder geval niet met het tweede deel van de stelling eens. Hij is van mening dat door het ontbreken van controlerende organen op de vastgoedmarkt (zoals de AFM op de aandelenmarkt) bijgedragen heeft aan het ontstaan van de problematiek. Hij is van mening dat de markt dit niet zelf zal oplossen, en dat de overheid regulerend moet optreden. Daarbij gaat het dan vooral om het voorkomen van een herhaling van zetten, niet in het leveren van een oplossing. Verder is er wat hem betreft geen sprake van een maatschappelijke probleem. Pas als er echt verloedering op zichtlocaties gaat optreden moet de lokale overheid zich daarmee gaan bemoeien.

Tenslotte wordt in meerdere gesprekken het kantorenfonds of een soortgelijke oplossing genoemd als een richting waarin gezocht moet worden om de problematiek aan te pakken. Men is er wel van overtuigd dat dit alleen gaat werken als het verplicht wordt gesteld voor alle partijen op de markt want op basis van vrijwilligheid gaat het niet werken. Dit sluit daarbij aan bij de veronderstelling vanuit de Collective Action theorie dat een overkoepelend orgaan deze verplichting op moet leggen. Dit zou dan de overheid kunnen zijn, die daarmee dus wel een actieve rol in de problematiek zou moeten nemen.

6.3 Confrontatie stellingen

In de hoofdstukken 4 en 5 is aan de hand van literatuur en theorieën een analyse gemaakt van het functioneren van de kantorenmarkt, het gedrag van de relevante actoren, en wat de relevantie daarvan is voor de leegstand op de kantorenmarkt. Uit de toetsing van de uitkomsten aan de vertegenwoordigers van de verschillende actorgroepen blijkt dat niet alle theoretische bevindingen volledig onderschreven worden. Op basis van de

theoretische bevindingen, de reacties uit de interviews en de kaders waarbinnen de interviews hebben plaatsgevonden wordt hieronder besproken in hoeverre de stellingen overeind blijven.

Stelling 1

Gezien de investeringen die nodig zijn om een kantoorgebouw te realiseren, en de levensduur ervan kan een kantoorgebouw omschreven worden als een duurzaam kapitaalgoed. De wijze waarop gebruikers kantoorruimte benaderen lijkt eerder op hoe je omgaat met een consumptiegoed. Deze constatering wordt door alle geïnterviewden onderschreven. De geïnterviewden die vanuit hun functie ook betrokken zijn bij hun eigen huisvestingsvraag bevestigen dat aanhuur van kantoor m²'s niet als investeringsbeslissing wordt gezien.

Op basis van de gevonden informatie in de literatuur en de gedeelde meningen van de geïnterviewden kan de stelling gehandhaafd blijven.

Stelling 2

De stelling dat (een deel van) de beleggers bijgedragen hebben aan de oplopende leegstand als gevolg van 'vlucht voorwaarts' gedrag wordt daarentegen door niemand herkend. Volgens de geïnterviewden is de belangrijkste verklaring voor het gedrag van de belegger dat deze steeds op zoek is naar nieuwe goed renderende beleggingen. In de jaren voor de crisis leek dat de kantorenmarkt.

Hierbij moet wel de nuance aangebracht worden dat er bij de geïnterviewden geen vertegenwoordigers van kleine vastgoedfondsen zaten. Omdat deze partijen geen spreiding in hun portefeuille hebben, hebben ze geen andere mogelijkheden om aan financiële middelen te komen dan door nieuw wel renderend vastgoed aan te kopen.

Door de stelling hierop aan te passen kan deze gehandhaafd blijven:

Door de oplopende leegstand in het bestaande vastgoed moeten de *kleinere vastgoedfondsen* hun portefeuille met nieuw vastgoed blijven uitbreiden om het verminderde rendement op het bestaande vastgoed te compenseren. Hierdoor zal de kwaliteit van de leegstand bij het bestaande aanbod steeds verder verslechteren.

Stelling 3

Ten aanzien van de financiers wordt het beeld bevestigd dat deze actor een tijd te weinig kritisch is geweest. Niemand is het er echter mee eens dat ze daarom meer verantwoordelijk gehouden zouden kunnen worden dan andere actoren. Op zijn minst moet de pijn gedeeld worden door beleggers en financiers. Een nuancering van de stelling is zodoende op zijn plaats:

Financiers zijn in het verleden te weinig kritisch geweest bij het verstrekken van leningen; zij moeten daar nu hun verantwoordelijkheid in nemen en beleggers de ruimte geven om hun vastgoed her te waarderen.

Stelling 4

Het gedrag van de ontwikkelaar wordt door de meeste ook wel als herkenbaar betiteld, waarbij wordt aangetekend dat ontwikkelen nu eenmaal de essentie van een ontwikkelaar is, en dat na oplevering in principe de rol van de ontwikkelaar is uitgespeeld. Het is eerder dat de marktomstandigheden tot een bepaald gedrag leiden dan andersom.

Bij de mening van de geïnterviewde ontwikkelaars dat de 'snelle geld ontwikkelaars' verdwenen kunnen nog wel vraagtekens gezet worden. Onder de huidige marktomstandigheden klopt dat waarschijnlijk wel, maar als de markt aantrekt zullen er ongetwijfeld weer nieuwe van dit soort types opstaan. Eigenlijk sluit dat dan weer aan op het uitgangspunt dat marktomstandigheden tot bepaald gedrag leiden.

Op basis van de gevonden informatie in de literatuur en de gedeelde meningen van de geïnterviewden kan de stelling gehandhaafd blijven.

Stelling 5

Tenslotte zijn de meningen ten aanzien van de rol van de gemeenten wisselend. Wat de stelling ten aanzien van het al dan niet een maatschappelijk probleem zijn van de leegstand betreft wordt daar vooral mee ingestemd in de zin dat het geen maatschappelijk probleem is dat de overheid moet oplossen. Een aantal keer wordt wel genoemd dat het een maatschappelijk probleem is in de zin dat het overlast voor de maatschappij kan opleveren. Actief ingrijpen door de overheid wordt door niemand onderschreven, wel moet er door de overheid faciliterend opgetreden worden ten aanzien van oplossingsrichtingen vanuit de markt.

Overigens is bij de geïnterviewden niet getoetst hoe zij in het algemeen aankijken tegen het optreden van de overheid in marktomstandigheden. Dit soort persoonlijke motieven kunnen de mening ten aanzien van de overheid op de kantorenmarkt beïnvloeden en zegt dan niet zoveel over deze specifieke situatie.

Op basis van de gevonden informatie in de literatuur en de gedeelde meningen van de geïnterviewden kan de stelling gehandhaafd blijven.

6.4 Conclusie

Aan de hand van informatie die verkregen is uit literatuur, artikelen en inventariserende gesprekken is een beeld gevormd over het functioneren van de kantorenmarkt en de wijze waarop de actoren daarbij een rol spelen. De stellingen die op basis van deze informatie zijn opgesteld zijn door een aantal personen uit de praktijk beoordeeld. Aangezien het maar een beperkt aantal interviews waren kunnen naar aanleiding van de gesprekken de

stellingen niet bewezen of afgewezen worden. Wel zijn de interviews een eerste indicatie of het beeld van de actoren dat uit dit onderzoek naar voren komt in de juiste richting wijst. Terecht wordt door de geïnterviewden opgemerkt dat het beeld van 'de' belegger te algemeen is, en dat deze stelling een aanpassing behoeft. Verder onderzoek naar de rol van de belegger zal meer aandacht moeten richten op de rol van de kleinere vastgoedfondsen.

Ook de rol van de financier en de relatie tussen financier en (vastgoedfonds) belegger onder de huidige marktomstandigheden behoeft verdere uitwerking. Het beeld dat het huidige gedrag van deze actoren het zelfregulerende vermogen van de kantorenmarkt blokkeert kon onvoldoende door de geïnterviewden bevestigd worden.

Het beeld van de gebruiker, de ontwikkelaar en de gemeente wordt vooralsnog vanuit de praktijk herkend.

Over het geheel gezien wordt de analyse dat het gedrag van de actoren op de kantorenmarkt heeft bijgedragen aan het ontstaan van de overmatige leegstand door de geïnterviewden bevestigd. De leegstand is zodoende volgens hen niet alleen het gevolg van marktomstandigheden of de wijze waarop de kantorenmarkt functioneert. Het negeren van de signalen die wezen op een disfunctionerende kantorenmarkt wordt door de geïnterviewden toegeschreven aan het feit dat er desondanks toch door alle partijen winst werd gemaakt; 'dan zal er toch wel niets aan de hand zijn'. De verklaring die hiervoor gegeven wordt is dat omdat iedereen er beter van leek te worden, niemand behoefte had om dat beeld te verstoren.



Hoofdstuk 7 Conclusie

In de voorgaande hoofdstukken is op basis van deskresearch en een beperkt aantal interviews een analyse gemaakt van de Nederlandse kantorenmarkt en de daarop opererende actoren. Op basis van deze analyse volgen in dit hoofdstuk de conclusies die een antwoord geven op de hoofdvraag en de deelvragen van dit onderzoek.

7.1 Hoofdvraag en deelvragen

De hoofdvraag van dit onderzoek luidt:

Welke rol hebben de actoren op de Nederlandse kantorenmarkt gespeeld bij het ontstaan van de leegstand op de kantorenmarkt in het bijzonder op de monofunctionele locaties ?

Alvorens deze vraag beantwoord wordt, worden eerst de deelvragen besproken.

7.1.1 Kantorenmarkt

Hoe functioneert de kantorenmarkt ?

Een belangrijk kenmerk van deze markt is dat deze middels het principe van een varkenscyclus functioneert. Als gevolg van een vertraging tussen de toename in vraag en het daadwerkelijk op de markt verschijnen van het aanbod ontstaan er wisselend aanbodoverschotten (wat leidt tot leegstand) en -tekorten. In het geval van de kantorenmarkt betekent dit dat bij een toename in de vraag aanbieden partijen ieder voor zich besluit nieuwe kantoren te gaan realiseren. Door de lange productietijd blijft de vraag hoger dan het aanbod en zullen nog meer partijen besluiten kantoren in productie te nemen om aan het vraagoverschot te voldoen. Dit kan er toe leiden dat de productie in de 'pijplijn' op een gegeven moment groter is dan het vraagoverschot. Als de opleveringen plaats gaan vinden zal het vraagoverschot zodoende eerst afnemen en vervolgens omslaan naar een aanbodoverschot, hetgeen tot leegstaande kantoren leidt. Bovendien kan tegen de tijd dat de eerste kantoren opgeleverd worden de vraag door externe omstandigheden alweer afgenomen zijn, waardoor er een versterkend effect optreedt in de omslag van vraag- naar aanbodoverschot.

Daarnaast is van belang dat de kantorenmarkt uit twee elkaar beïnvloedende markten bestaat: de markt voor gebruik en de markt voor eigendom. Doordat de gebruiker vaak geen eigenaar is kan de gebruiker ondanks het feit dat kantoren duurzame goederen zijn flexibel met zijn ruimtevraag omgaan. Anderzijds geldt voor de eigenaar dat deze door het

duurzame karakter van kantoren minder flexibel met zijn aanbod om kan gaan. Hierdoor kunnen de overschotten of tekorten die als gevolg van de kenmerken van de varkenscyclus optreden extra versterkt worden.

Bij een normaal functionerende markt zal deze zichzelf echter corrigeren, en zal bij een aanbodoverschot de productie automatisch verlaagd worden.

Wat is het verschil tussen frictie- en structurele leegstand ?

Ten aanzien van leegstand kan er onderscheid gemaakt worden tussen beperkt schadelijke- en schadelijke leegstand. In het eerste geval is er sprake van geringe economische effecten en korte duur; de tweede variant betreft langdurige leegstand met aanzienlijke economische effecten.

Frictie leegstand valt onder de eerste categorie en betreft kortstondige leegstand, meestal als gevolg van normale bewegingen op de markt: de ene huurder is vertrokken en een nieuwe huurder is nog niet in het kantoor getrokken. Frictieleegstand draagt bij aan het normaal functioneren van de kantorenmarkt; als er geen frictieleegstand is is er geen beweging in de markt mogelijk.

Structurele leegstand valt onder de tweede categorie. Hiervan is sprake als een gebouw langer dan 2 jaar leegstaat. Structurele leegstand wijst op een disfunctioneren van de kantorenmarkt.

Hoe zijn monofunctionele kantoorlocaties ontstaan ?

Voor het ontstaan van monofunctionele kantoorlocaties zijn twee hoofdredenen te benoemen. De eerste reden is de populariteit na de tweede wereldoorlog van het gedachtengoed met betrekking tot functiescheiding. Wonen, werken en recreëren vonden gescheiden van elkaar plaats. Tot begin jaren '80 werd er op deze wijze ontwikkeld.

De tweede reden is de grote vraag naar kantoor m²'s in de tweede helft van de jaren '90. Om aan deze vraag te voldoen moest er snel ontwikkeld worden, iets wat slechts mogelijk was op greenfield locaties aan de randen van de stad.

Monofunctionele kantoorlocaties zijn dan ook eerder ontstaan als gevolg van externe omstandigheden dan doordat er een gebruikersvraag naar was.

Waarom is er vooral leegstand op monofunctionele locaties ?

Er is reeds het nodige onderzoek geweest naar de redenen waarom bepaalde gebouwen leeg komen te staan. De belangrijkste factoren blijken locatie en kwaliteit van het gebouw te zijn. Voor locatie geldt dat goede bereikbaarheid maar ook een gemengde omgeving van belang zijn. Bij kwaliteit geldt dat externe en interne uitstraling en flexibiliteit van een gebouw van groot belang zijn.

Voor de Nederlandse kantorenmarkt geldt dat vooral monofunctionele kantoorlocaties slecht scoren op beide aspecten. Doordat kantoren op deze locaties vooral leegstaan heeft dus vooral te maken met het feit dat ze het minste aansluiten bij de gebruikersvraag.

7.1.2 Actoren

Welke relevante actoren zijn er ?

Zowel in het model van Wheaton en DiPasqualle als in de studie van Zuidema et al (2012) worden een vijftal actoren benoemd die relevant zijn voor de kantorenmarkt:

- Gebruikers: dit zijn de afnemers van het gebruik van kantoor m²'s waarbij er in de meeste gevallen sprake is van huur. Zij zijn geen eigenaar van kantoor m²'s;
- Beleggers: dit zijn de eigenaren van de kantoren en tevens de aanbieders van kantoor m²'s voor gebruik;
- Financiers: dit zijn de partijen die kapitaal verstrekken aan beleggers om vastgoed aan te kopen. De rol van financier en belegger kan samenvallen;
- Ontwikkelaars: deze partijen zijn degene die vastgoed ontwikkelen om te verkopen aan de beleggende partijen. Zij kunnen zowel ontwikkelen in opdracht van de belegger als op eigen initiatief zonder dat de toekomstige afnemer al bekend is. In het laatste geval spreekt men van ontwikkelen op risico;
- Gemeenten: gemeenten kunnen meerdere rollen vervullen. Zo zijn zij meestal de leveranciers van grond en hebben daarmee financiële belangen bij kantoorontwikkelingen. Maar ook zijn zij degene die het beleid bepalen ten aanzien van het programma dat binnen hun grenzen ontwikkeld kan worden.

In hoeverre speelt de perceptie van de actoren een rol bij de leegstandproblematiek ?

Perceptie is de interpretatie van de werkelijkheid op basis van het referentiekader van de betreffende observant. Zowel uit de deskresearch als uit de interviews komt naar voren dat in het algemeen genomen de actoren de oplopende leegstand niet als probleem hebben ervaren. Belangrijke oorzaak hiervan was dat ondanks oplopende leegstand er nog steeds goede zaken gedaan konden worden bij de ontwikkeling van nieuw vastgoed. Het algemene beeld was daardoor dat de problematiek wel meeviel waardoor er activiteiten ontplooid werden die niet in lijn waren met de oplopende leegstand.

7.1.3 Hoofdvraag

Welke rol hebben de actoren op de Nederlandse kantorenmarkt gespeeld bij het ontstaan van de leegstand op de kantorenmarkt in het bijzonder op de monofunctionele locaties ?

Uit de analyse van hoe de kantorenmarkt onder normale omstandigheden zou functioneren blijkt dat leegstand een normaal onderdeel van de kantorenmarkt is. Het is zelfs nodig om de markt goed te laten functioneren. Echter de huidige overmatige leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt kan hiermee niet verklaard worden. Wordt gekeken naar de rol van de actoren in het disfunctioneren van de Nederlandse

kantorenmarkt dan kan geconcludeerd worden dat de wijze waarop de relevante actoren zich gedragen hebben mede van invloed is geweest op het ontstaan van de overmatige leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt. Een verklaring voor het gedrag van de actoren kan gevonden worden aan de hand van perceptie. Als gevolg van het referentiekader van de actoren op dat moment (namelijk dat er steeds afnemers waren voor nieuwe kantoorontwikkelingen) werden er geen problemen ervaren. Zodoende was er geen noodzaak om het gedrag aan te passen.

Dat de leegstand zich vooral op de monofunctionele locaties bevindt is slechts indirect het gevolg van het gedrag. De leegstand is daar geland waar het aanbod het minste aansloot bij de eisen van de eindgebruiker. Aangezien er meer aanbod dan vraag was zou bij het ontbreken van monofunctionele locaties ander aanbod dat niet aan de eisen van de gebruiker voldeed leeg zijn komen te staan.

7.2 Aanbevelingen

Op basis van de bevindingen uit dit onderzoek kunnen een aantal aanbevelingen geformuleerd worden die bij kunnen dragen aan het tegengaan van het disfunctioneren van de kantorenmarkt.

Betere overall coördinatie vanuit de overheid, afstemmen over gemeentegrenzen heen

In het verleden was de invulling van het ruimtelijke programma vooral een taak van de gemeentelijke overheid. Hierdoor was het mogelijk dat elke gemeente grootschalige kantoorontwikkelingen mogelijk maakte, zonder dat er gekeken werd naar de totale behoefte en wat de buurgemeenten mogelijk maakte. Hierdoor werd de markt in de gelegenheid gesteld om meer te produceren dan dat er behoefte was.

Door op grotere schaal te bekijken wat de behoefte aan kantoren is kunnen er regionale quota worden vastgesteld. Vervolgens moeten de lokale overheden onderling hierover afspraken maken en regelen hoe de opbrengsten verdeeld worden.

Maak gemeenten minder afhankelijk van inkomsten uit grondopbrengsten door ze meer mogelijkheden te geven lokale inkomsten te genereren

Wat meespeelde in de (over)programmering van kantoor m²'s was dat grondopbrengsten een van de weinige inkomstenbronnen zijn waar gemeenten zelf op kunnen sturen. Indien gemeenten meer mogelijkheden krijgen om lokale inkomsten te genereren kan dat een dempend effect hebben op de behoefte om zoveel mogelijk grondopbrengsten binnen te halen. Door dit te combineren met de regionale afstemming en verevening van ontwikkellocaties wordt het voor individuele gemeenten ook minder aantrekkelijk om zoveel mogelijk te programmeren.

Stel een toezichhoudend orgaan in op de vastgoedmarkt naar analogie van de AFM

Op de huidige vastgoedmarkt is geen controlerend orgaan actief. Hierdoor zijn allerlei schimmige constructies mogelijk die onder andere tot grote risico's kunnen leiden. Alleen controle achteraf is op dit moment aanwezig in de vorm van opsporing door de Fiod.

Maximeer het aandeel vreemd vermogen in (vastgoed)beleggingen

In de huidige situatie is er in principe geen limiet aan de financiering met vreemd vermogen. Door het principe van de hefboomwerking kan hierdoor een hoog rendement op eigen vermogen gehaald worden, maar bij tegenslag ook zwaar verlies geleden worden. Door het aandeel vreemd vermogen in vastgoedfinancieringen te beperken wordt het risico voor financiers beperkt waardoor eventueel verlies makkelijker te nemen is en niet de markt op slot zet.

7.3 Beperkingen onderzoek

De analyse van de kantorenmarkt en het gedrag van de actoren is uitgevoerd aan de hand van literatuuronderzoek, gesprekken en een beperkt aantal interviews. De resultaten moeten ook in deze context bekeken worden. Deze wijze van onderzoek levert een aantal beperkingen op, waarvan de belangrijkste in deze paragraaf besproken worden.

Wellicht de belangrijkste beperkende factor is tijd. Dit onderzoek is binnen een half jaar uitgevoerd naast een reguliere baan en een gezinsleven. Als gevolg daarvan moeten keuzes gemaakt worden welke literatuur wel en niet te gebruiken, wie wel en wie niet interviewen en het aantal interviews dat af te nemen is. De geformuleerde stellingen zijn dan ook op basis van de verkregen informatie niet te aanvaarden of verwerpen, het resultaat is slechts een eerste indicatie van welke invloed het gedrag van de actoren heeft gehad.

Dit leidt meteen tot een tweede beperking, namelijk de methodiek om gegevens te verzamelen. Interviews kunnen veel informatie opleveren, maar kosten ook veel tijd. Een effectiever manier om veel gegevens te verzamelen is een survey. Om dit echter goed uit te voeren is tijd nodig, zowel voor de voorbereiding als de verwerking. In verband met de eerst genoemde beperkende factor is daarvoor niet gekozen.

Verder betreft het hier een onderzoek achteraf om verklaringen voor gedrag te vinden. Bij het geven van een verklaring zal de huidige kennis van invloed zijn op de interpretatie van het vertoonde gedrag. Een betere analyse zou gemaakt kunnen worden door gedurende het proces de percepties van de actoren te onderzoeken.

Als laatste belangrijke beperking geldt dat onderzoek wordt gedaan naar gedrag van partijen en wat hun invloed is geweest op een negatieve gebeurtenis. De te bevragen

partijen hebben belangen ten aanzien van wat als schuldvraag geïnterpreteerd kan worden. Dit zal zowel hun bereidheid om mee te werken beïnvloeden als de wijze waarop ze antwoorden.

7.4 Aanbevelingen voor verder onderzoek

In verband met de beperkte tijd die beschikbaar is voor het schrijven van de scriptie voor de MCD zijn maar een beperkt aantal interviews afgenomen. Om meer zekerheid over het gedrag en de perceptie van de relevante actoren te verkrijgen is een uitgebreidere steekproef nodig.

Daarnaast zou een onderzoek naar de nieuwe bubbel in ontwikkeling, de hotelmarkt, en de beweegredenen van de partijen op die markt bijzonder informatief zijn. Met de kennis over het gedrag van de actoren op de kantorenmarkt zou gekeken kunnen worden of dat ook een verklaring oplevert voor de opstelling van de spelers in de hotelmarkt. Ook het toetsen van de perceptie van de spelers ten tijde van het proces in plaats van achteraf zou heel verhelderend kunnen zijn.

Hetzelfde geldt voor de Duitse kantorenmarkt die momenteel eenzelfde ontwikkeling doormaakt als de Nederlandse kantorenmarkt in de jaren voor de crisis.

Door deze markten en de actoren de komende jaren te volgen kan een goede analyse gemaakt worden van de ontwikkeling in het gedrag en de perceptie van de actoren en in hoeverre ze bereid zijn lering te trekken uit de problematiek van de Nederlandse kantorenmarkt.



Reflectie

Als je je ruim een half jaar lang met een onderwerp bezighoudt kom je allerlei informatie tegen die niet direct binnen het scriptieproces toegepast kunnen worden, maar wel bijdragen aan het vormen van meningen en ideeën over het onderwerp. In dit laatste hoofdstuk van mijn scriptie wil ik daar nog het een en ander over opschrijven.

Toen ik begon met de eerste ideeën over mijn scriptie, en al vrij snel voor de leegstand op de kantorenmarkt koos, was een van de beweegredenen dat de kantorenleegstand als een groot maatschappelijk probleem gezien werd. Bovendien zou de Rijksgebouwendienst binnen een paar jaar 300.000 m² kantoor binnen mijn stad Den Haag afstoten. Genoeg redenen om hierin te duiken.

Al snel werd duidelijk dat de geplande afstoot van de Rijksgebouwendienst in goed overleg met de gemeente Den Haag zou gaan, dat de meeste panden op goede locaties lagen voor zowel hergebruik als kantoor als voor transformatie (bv de voormalige ministeries van Binnenlandse Zaken en Justitie – 100.000 m² worden herontwikkeld ten behoeve van onder andere onderwijsvoorzieningen en studentenhuisvesting) en dat dit over een langere periode gecontroleerd zou gebeuren. Zodoende ben ik me meer op de monofunctionele locaties gaan richten omdat daar geen oplossingen voor de hand leken te liggen.

Maatschappelijk probleem ?

Na heel wat literatuur en gesprekken verder ben ik inmiddels voor mezelf tot de conclusie gekomen dat deze locaties weliswaar een uitdaging bieden om ze ooit nog nuttig aan te wenden, maar dat het hier in eerste instantie een financieel en geen maatschappelijk probleem betreft. Naar mijn mening wordt het pas een maatschappelijk probleem als op grote schaal gebieden verloederen, niet omdat leegstaande kantoren er zo ongezellig uitzien. En voorlopig zullen de eigenaren er wel voor waken dat de gebouwen teveel verloederen, want dan kunnen ze helemaal wel vergeten dat er ooit nog een huurder komt. Bovendien moeten ze dan echt de waardering aanpassen en daar zitten de beleggers al helemaal niet op te wachten.

Naar mijn mening is het daarom een financieel probleem, omdat de leegstaande gebouwen veel te hoog gewaardeerd zijn, waardoor er a) geen huurders komen want de huurprijs is te hoog voor hetgeen men krijgt; en b) er komen geen partijen die de leegstaande panden willen kopen want de waarde is te hoog waardoor een nieuwe eigenaar die de hoofdprijs betaalt ook geen huurders zal krijgen (zie a)) en de waarde is ook te hoog om te transformeren.

Financieel probleem ! (of niet ?)

Als het inderdaad alleen een financieel probleem is, dan zou de oplossing simpel lijken: waardeer af tot een marktwaarde waarvoor er wel partijen geïnteresseerd zijn om de leegstaande kantoren te kopen. Voor de belegger natuurlijk geen leuk bericht, maar aan de andere kant: wat heeft hij voor keuze ? De kans dat de leegstaande gebouwen nog ooit tegen de huurprijs in de boeken verhuurd wordt is vrijwel nul, en hoe langer het gebouw leegstaat hoe kleiner die kans wordt. Bovendien zal de belegger, wil hij überhaupt nog kans maken ooit zijn pand te verhuren, kosten moeten maken voor onderhoud. Vroeg of laat zal hij z'n verlies toch moeten nemen. Wat dat betreft zouden we een voorbeeld kunnen nemen aan de Amerikanen. Die hebben vrij snel besloten behoorlijke verliezen te incasseren, en inmiddels begint daar de vastgoedmarkt weer te lopen. Waarschijnlijk zijn ze daarmee op de lange termijn beter uit dan krampachtig vasthouden aan een hoge marktwaarde en daarmee de kantorenmarkt op slot zetten.

Als argument om dit niet te doen wordt vaak opgevoerd dat dat tot een nieuwe financiële crisis zou leiden. Als er echter naar de cijfers wordt gekeken kan hier naar mijn idee wel het nodige op afgedongen worden:

- De waarde van de totale Nederlandse kantorenmarkt wordt op € 80 mld. geraamd
- Met een markt van circa 49 mln. m² betekent gemiddeld € 1.600 per m²
- 9 mln. m² leegstand vertegenwoordigt dan circa € 15 mld.
- Een kwart daarvan is in handen van buitenlandse beleggers, dus voor het "Nederlandse probleem" laten we die buiten beschouwing: resterende waarde € 11,3 mld.

Als dus de volledige leegstaande kantoorvoorraad in een keer naar € 0 zou worden afgeschreven kost dat € 11,3 mld. Als er alleen naar het gefinancierde deel (dus het risico voor de banken) gekeken wordt (waarde institutionele beleggers en het ingebrachte eigen vermogen van vastgoedfondsen aftrekken) komt dat voor alle financiers samen op circa € 6,5 mld. verlies uit. Ter vergelijking, het redden van de Nederlandse banken (ABN, ING, SNS) heeft tot op heden meer dan € 50 mld. gekost, het Nederlandse Bruto Binnenlands Product bedraagt circa € 600 mld. en het ABP heeft een te beleggen vermogen van circa € 286 mld.

Aangezien een volledige afschrijving niet nodig is, en ook niet alle leegstaande kantoren opgeheven hoeven worden heb ik zo mijn twijfels over 'een nieuwe financiële crisis'. Het lijkt er eerder op dat degene die de meeste pijn moeten leiden bij afwaardering dit zo stellen om zo door middel van hulpmaatregelen - zoals het instellen van een kantorenfonds - te proberen hun pijn te verlichten.

Wat ook niet helpt om de kantorenmarkt in beweging te krijgen is dat er op dit moment nauwelijks druk op de beleggers is om af te waarden. Dit is het gevolg van het feit dat de

financiers bereid zijn rente en aflossing uit te stellen. De financiers kunnen zich zo ruimhartig opstellen doordat, als gevolg van de extreem lage rente (kunstmatig laag gehouden door de ECB om de eurocrisis te beteugelen), zij vrijwel onbeperkt gratis geld tot hun beschikking hebben. Ze hebben de uitstaande leningen op dit moment dan ook niet nodig om elders weer uit te kunnen zetten. Omdat de beleggers niet afwaarderen kunnen de financiers de toekomstige verplichtingen ook op hetzelfde niveau handhaven.

Er zal ongetwijfeld het een en ander op mijn redenering zijn af te dingen, maar in de kern lijkt in ieder geval op dit moment het probleem ten opzichte van andere huidige maatschappelijke problemen zoals de prachtwijken of de olopemde jeugdwerkloosheid niet zo dramatisch als gesuggereerd wordt.

Ik ben in ieder geval na het verzamelen van allerlei informatie, gesprekken en interviews voor mezelf tot de conclusie gekomen dat er voor de overheid geen noodzaak is om hier dwingend op te treden. De markt zal uiteindelijk zichzelf corrigeren en als de waarde van de leegstaande gebouwen maar genoeg daalt komen er vanzelf partijen die dan wel een business case rond zo'n gebouw kunnen opbouwen.

Gebiedsontwikkeling

Als laatste wil ik nog stil staan bij wat de leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt kan betekenen voor gebiedsontwikkeling. Ik zie daarbij twee gevolgen.

Als eerste het wegvallen van kantoorontwikkelingen als financiële motor achter menig binnenstedelijke gebiedsontwikkeling. Dankzij de hoge grondwaarden voor kantoren zijn heel wat binnenstedelijke grondexploitaties mogelijk geworden. Toekomstige binnenstedelijke ontwikkelingen zullen hier veel minder van kunnen profiteren, en nieuwe verdienmodellen zullen bedacht moeten worden om ook in de toekomst dit soort ontwikkelingen mogelijk te maken. Binnen de MCD wordt hier natuurlijk al de nodige aandacht aan besteed.

Ten tweede geldt voor Nederland dat de ruimte die we hebben beperkt is. Dat betekent dat we het ons niet zomaar kunnen veroorloven om bebouwde omgeving onbenut te laten. Het is niet waarschijnlijk dat de huidige leegstand weer volledig in gebruik genomen wordt ten behoeve van kantoren, en hetgeen er over zal blijven zal naar mijn idee veelal op monofunctionele locaties liggen. Zoals eerder in mijn scriptie besproken is kunnen deze locaties eigenlijk alleen hergebruikt worden als er integrale aanpak voor een aanzienlijk deel van zo'n locatie wordt toegepast: de monofunctionele omgeving moet getransformeerd worden naar een multifunctionele omgeving waar wonen, werken, winkelen en recreëren samengaat. Naar mijn gevoel zijn de monofunctionele kantoorlocaties voor de toekomstige gebiedsontwikkeling wat de voormalige industriële locaties voor de afgelopen 25 – 30 jaar zijn geweest. Voor de kantoorlocaties is dan in ieder geval nog een voordeel dat ze niet op vervuilde grond staan.



Bronvermelding

Literatuur

- Berg, L. van den, Braun, E. & Otgaar, A., (2002), "*Organiserend vermogen in perspectief*", EURICUR
- Berg, L. van den (1999) , "*The urban life cycle and the role of market-oriented revitalization policy in western Europe*", in: Summers, Chesthire, Senn (eds.) "*Urban change in the united states and western Europe*", Chapter 18, Washington: The Urban Institute Press
- Brealey, R.A. & Myers, S.C. (2003), "*Principles of Corporate Finance*", New York, The McGraw-Hill Companies
- Buck Consultants (2011), "*Doelgroepenonderzoek segmentatie duurzaamheid Nederlandse kantorenmarkt*", Buck Consultants International in opdracht van Agentschap NL, Nijmegen [rapport]
- CPB (2012), "*Kantorenmarkt in historisch en toekomstig perspectief*", Centraal Plan Bureau, Den Haag [rapport]
- Damme, E.E.C. van (1990), "*Speltheorie*", Economisch Statistische Berichten, Vol. 75, No. 3782, p.1036-1042
- Deckers, K. (2013), "*Groot deel kantoorgebruikers prefereert nieuwbouw*", USP Marketing Consultancy bv, Rotterdam [artikel]
- Dijk, D. van (2013), "*Blijf bouwen: overheidsingrijpen op markt voor kantoren heeft steeds meer averechts effect*", Financieel Dagblad 29 juni 2013 [artikel]
- Dijk, J. van, & Pellenbarg, P. H. (2000), "*Firm relocation decisions in The Netherlands: An ordered logit approach*", Papers in Regional Science, 79(2), 191-219

- DO Research (2013), *“Structureel aanbod op de Nederlandse kantorenmarkt”*, DO Research Vastgoedresearch [rapport]
- Dowding, K. (1996), *“Power”*, Minneapolis: University of Minnesota Press
- Gool, P. van, R.M. Weisz & Wetten, P.G.M. van (1993), *“Onroerend goed als belegging”*, Culemborg: Stenfert Kroese
- Gool, P. van & Have, G.M. ten (2006), *“Luchtbellen in de vastgoedwaarderingen door verkeerd gebruik taxatiemethoden ?”*, Property Research Quarterly maart , blz. 18 – 25 (2006)
- Hofs, Y. (2012), *“Kantoorleegstand Nederland is ook Duits probleem”*, Volkskrant 31 juli 2012 [artikel]
- Janssen-Jansen, L. B (2007), *“Balancing regional developments: The case of the North Wing tragedy of the offices”*, 21st AESOP Conference, Naples, Italy
- Jarillo, J. C. (1988), *“On strategic networks”*, Strategic management journal, 9(1), 31-41.
- Keeris, W. (2007), *“Gelaagdheid in Leegstand”*, In: Voordt, T. van der, Geraedts, R., Remøy, H. & Oudijk, C. (eds.), *“Transformatie van kantoorgebouwen. Thema’s, actoren, instrumenten en projecten”*, Rotterdam, Uitgeverij 010
- Keeris, W. & Koppels, P. W. (2006), *“Uncertainty about the vacancy rate in the Dutch office market due to the different vacancy types and stratified structure”*, In: Sotelo, R. (Ed.), *“Annual European Real Estate Society Conference Weimar, Germany”*, Weimar, Bauhaus-Universität
- Koppenjan, J.F.M. & Klijn, E.H. (2004), *“Managing uncertainties in networks; a network approach to problem solving and decision making”*, London: Routledge
- Korteweg, P.J. (2002), *“Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging ?”*, proefschrift, Universiteit Utrecht: Utrecht
- Kreling, T. (2012), *“Bankiers wisten dat contracten Eurocommerce niet klopten”*, NRC 13 oktober 2012 [artikel]

- Louw, E. (2004), "*Functiemenging wonen en werken*", Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft [rapport]
- Markowitz, H. M. (1991), "*Foundations of portfolio theory*", *The Journal of Finance*, 46(2), 469-477
- Meer, J. Van der (1989), "*Wat beweegt de stad*", proefschrift, Erasmus Universiteit Rotterdam: Rotterdam
- Ministerie van VROM (1977), "*Derde nota over de ruimtelijke ordening, deel 2: Verstedelijkingsnota*", Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, Den Haag [rapport]
- Ministerie van VROM (1993), "*Vierde nota over de ruimtelijke ordening extra, deel 4: Planologische Kernbeslissing Nationaal Ruimtelijk Beleid*", Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, Den Haag [rapport]
- Olson, M. (1965), "*The logic of collective action*", Cambridge: Harvard University Press
- Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (2009), "*Beleggers met leegstaand vastgoed in kaart*", Amsterdam [rapport]
- Peek, G.J., (2011) "*Van disciplinair raamwerk naar denkraam*", *Real Estate Research Quarterly*, 10 (augustus 2011), nr. 2, blz. 16-26
- Remøy, H.T. (2010), "*Out of Office: A Study on the Cause of Office Vacancy and Transformation as a Means to Cope and Prevent*", proefschrift, Technische Universiteit Delft: Delft
- Remøy, H.T. & Koppels, P. (2007) "*Characteristics of vacant offices, a Delphi-approach*", ENHR Rotterdam 2007, Rotterdam, TU Delft
- Remøy, H.T. & Voordt, Th.J.M. van der (2007) "*A new life: conversion of vacant office buildings into housing*", *Facilities* 25(3). 88-103.
- Trouborst, G.J. (2012), "*De pijn van leegstand*", *Bouwmarkt* 2012 (april). 8-9 [artikel]

- Schalekamp, . (2009), "*Herontwikkeling van kantorenterreinen: Van Amstel III naar Arena City*", master thesis Technische Universiteit Delft: Delft
- Stadsgewest Haaglanden (2013), "*Kantorenstrategie Haaglanden 2012 – 2020*", Stadsgewest Haaglanden, Den Haag [rapport]
- Steinmaier, E. (2011) "*Kansen voor kwaliteit, de Nederlandse kantorenmarkt in beeld*", ABN AMRO: Amsterdam [rapport]
- Tiemstra, B. (2006), "*De toegevoegde waarde van alternatief vastgoed in de beleggingsportefeuille*", masterscriptie Amsterdam School of Real Estate, Universiteit van Amsterdam: Amsterdam
- Volkskrant (1995), "*Leiden en Den Haag ruziën over strategie om bedrijven te lokken*", Volkskrant 7 juni 1995 [artikel]
- Wheaton, W.C. & Di Pasquale, D. (1992), "*The Markets for Real Estate Assets and Space: A Conceptual Framework*", Real Estate Economics Volume 20, Issue 2, pages 181-198, June 1992
- Williamson, O.E. (1989), "*Transaction Cost Economics*", in Schmalensee, R. & Willig, R.D. (eds.) (1989), "*Handbook of Industrial Organization*", Volume 1. blz.135 – 182
- Wit, R. De (2009), "*Incentives, huurafspraken en mea culpa's*", Vastgoedmarkt mei 2009 [artikel]
- Zuidema, M.V. & Elp, M. van (2010) "*Kantorenleegstand: Probleemanalyse en oplossingsrichtingen*", Economisch Instituut voor de Bouw: Amsterdam [rapport]
- Zuidema, M.V., Elp, M. van & Schaaf, M.J. van der (2012) "*Landelijke samenvatting Kantorenmonitor*", Economisch Instituut voor de Bouw: Amsterdam [rapport]
- Zweeden, J. van (2009), "*Retail vacancy in Dutch city centers: How can differences in retail vacancy between cities be explained ?*", afstudeerscriptie, Erasmus Universiteit Rotterdam: Rotterdam

Websites

- www.dynamis.nl, *sprekende cijfers*
- www.eumedion.nl, "*Institutionele beleggers zijn geen kortetermijnbeleggers*", 6 december 2012
- www.iex.nl, *beleggers woordenboek*
- www.participaties.nl, "*Institutionele beleggers azen op vastgoed*", 10 december 2012
- www.vastgoed.nl
 - o "*DTZ: aanbod kansarme kantoren gegroeid*", 5 febr 2013
 - o "*IVBN en Neprom teleurgesteld over afwijzing sloopfonds*", 7 december 2012

Afbeeldingen

- Voorkant: *The Ruines of Detroit*
Yves Marchand & Romain Meffre photography
- Voorwoord: *Paris, La Defense*
Onno de Bever
- Pagina 5: *Research*
Edublogs
- Pagina 13: *Maths formula on chalkboard*
Setsiri Silapasuwanchai
- Pagina 33: *Brain excercises*
Hyperspacetraveller.com
- Pagina 39: *Berlin, Alexander Platz*
Wikimedia
- Pagina 61: *Bouwvergadering*
Gerrit Korteweg

- Pagina 82: *Reservoir Dogs*
Quentin Tarantino
- Pagina 83: *Questionnaire*
Fotolia.com
- Pagina 95: *Business man writing three components and a conclusion*
Shutterbug
- Pagina 103: *Reflectie*
Onno de Bever
- Pagina 107: *Boekenkast*
Stockphoto

Bijlage 1 Lijst met geïnterviewden

- A. Bakhuizen
Vennoot Frisia Makelaars Den Haag
Makelaar Bedrijfs Onroerend Goed

- B. Liebrand
2011 – heden: Docent vastgoed aan Fontys Hogeschool te Eindhoven
1997 – 2010: Portofolio manager bij o.a. Insinger de Beaufort, SPF Beheer bv en Cordares vastgoed.

- J. Gersen
2012 – heden Ontwikkelingsmanager Blauwhoed groep bv
2007 – 2012 Vastgoedontwikkelaar Fortress

- P. Kersten
2012 – heden Kantorenloods Gemeente Den Haag
2003 – heden Senior beleidsmedewerker kantorenmarkt Gemeente Den Haag

- S. Neeteson
2006 – heden Peregrine Corporate Finance
2000 – 2006 ABN AMRO Corporate Finance

- D. van Rassel
2007 – heden Managing Partner Atlantic Realty Investment

- C. Weijman
2011 – heden Project directeur vastgoedontwikkeling ASR
2007 – 2010 Projectontwikkelaar Multi Vastgoed
2001 – 2007 Projectontwikkelaar Ballast Nedam

Bijlage 2 Afkortingen en begrippen

AFM	Autoriteit Financiële Markten, een zelfstandig bestuursorgaan dat toezicht houdt op de financiële markten
<i>Financieringsmaatschappij</i>	<p>Een instelling die de volgende activiteiten verricht:</p> <ul style="list-style-type: none">- verstrekken van kredieten onder meer door geldleningen, krediet bij huurkoop- en afbetalingstransacties, doorlopend geld- en goederenkrediet (via creditcards) en het daartoe opnemen van onderhandse leningen;- verstrekken van kortlopende leningen tegen afgifte van roerende goederen als onderpand;- factoring. <p>De instelling onderscheidt zich van een bank doordat zij geen kortlopende passiva zoals deposito's aantrekt (definitie CBS)</p>
<i>Fiod</i>	Fiscale inlichtingen- en opsporingsdienst
<i>Formele kantoorlocatie</i>	Gebieden die hoofdzakelijk bebouwd zijn met kantoorgebouwen en waar geen andere functies aanwezig zijn. Het zijn typische werkgebieden, waar buiten werktijden geen activiteiten plaatsvinden
<i>Greenfield locatie</i>	Een locatie die nog niet voorzien is van vastgoed, voornamelijk gelegen buiten de gebouwde omgeving (stad / dorp) zoals weilanden ('Greenfields')
<i>Incentives</i>	Incentives zijn door eigenaren van (commercieel) vastgoed verleende kortingen op huurcontracten die dienen als 'prikkeling' om een potentiële huurder te contracteren, danwel een zittende huurder bij afloop van het contract te behouden en het contract te verlengen.

Hierbij wordt niet de maandelijkse huurprijs aangepast maar worden stimulansen gegeven in de vorm van bijvoorbeeld huurvrije periodes, vergoeding van inrichtingskosten, verhuisvergoeding, beperking van de huurindexatie, et cetera.

Institutionele belegger

Een Institutionele Belegger is een onderneming die zich beroepsmatig bezighoudt met de belegging van middelen die haar door derden om uiteenlopende redenen zijn toevertrouwd. Voorbeelden van institutionele beleggers zijn: pensioenfondsen, beleggingsfondsen

Financial Leverage

Door te beleggen met deels vreemd vermogen kan een organisatie een hoger verwacht rendement op eigen vermogen realiseren dan de kosten van het vreemd vermogen, de te betalen rente. Hoe groter de rentedragende schuld, hoe groter de financiële hefboomwerking of 'versnelling'. Die kan zowel positief als negatief uitpakken

Monofunctionele kantoorlocatie zie *Formele kantoorlocatie*

NVM

Nederlandse Vereniging van Makelaars onroerend goed en vastgoeddeskundigen

Perceptie

De manier waarop een persoon iets waarneemt en beoordeelt. Dit wordt beïnvloedt door het referentiekader van de persoon, welke gevormd wordt door de ervaringen die de persoon heeft meegemaakt en zijn omgeving

Vastgoedfonds

Een (beursgenoteerde) onderneming die meer dan de helft van de vaste en financiële activa in onroerend goed heeft belegd en meer dan de helft van de omzet haalt uit ontwikkeling, exploitatie en handel in onroerend goed, met inbegrip van fondsen die in aandelen van andere vastgoedfondsen beleggen (*definitie CBS*)

Varkenscyclus

het verschijnsel in de economie dat overschotten en tekorten van een bepaald product elkaar afwisselen, doordat aanbieders massaal reageren op stijgende prijzen; tegen de tijd dat de aanbieders het product op de markt brengen en het doorwerkt op het aanbod, is de prijs alweer omgeslagen

VNG

Vereniging van Nederlandse Gemeenten



Te Huur
9 mln. m² kantoorruimte