
BACHELORSRIPTIE

OP WELKE WIJZE KAN DE HOGE LEEGSTAND VAN KANTOREN IN NEDERLAND WORDEN OPGELOST?



ERASMUS UNIVERSITY ROTTERDAM
Erasmus School of Economics
Department of Economics

Supervisor: Dr. B.S.Y. Crutzen
Name: Elyas Riane
Examnumber: 285277er
E-mail address: elyas_riane@hotmail.com
Phonenumber: 06-16666612

Inhoudsopgave

- 1.1 Voorwoord
- 1.2 Samenvatting
- 1.3 Inleiding

- 2.1 Wat is de geschiedenis van de kantorenmarkt van de afgelopen 50 jaar?
- 2.2 Wat zijn de factoren achter de vraag- en aanbodzijde van de kantorenmarkt?
- 2.3 Het theoretisch kader met betrekking tot de Nederlandse kantorenmarkt
- 2.4 Hoe groot is de leegstand in de Nederlandse kantorenmarkt?
- 2.5 Welke invloed heeft de omvang van de stad op de leegstand van kantoren?
- 2.6 Welke invloed heeft de leeftijd van een kantoor op de leegstand?

3. Wie zijn de relevante spelers in de kantorenmarkt en welke rol spelen ze in deze kantorenmarkt?
 - 3.1 De projectontwikkelaars
 - 3.2 De overheid
 - 3.3 (Institutionele) beleggers
 - 3.4 Huurders

4. Analyse van de data: welke factoren verklaren de leegstand van kantoren in Nederland?

5. Welke oplossingen zijn mogelijk? Wat zijn de voor- en nadelen van elke oplossing? In hoeverre zijn ze efficiënt dan wel effectief?
 - 5.1 Leegstandboete
 - 5.2 Onttrekkingen & Sloopsubsidie bekostigd uit een verwijderingsbijdrage
 - 5.3 Een verbeterde coördinatie op regionaal niveau
 - 5.4 Aanpassing van fiscale regels en de waardering en taxatie van kantoren
 - 5.5 Oplossingen in het buitenland
 - 5.6 Resumerend

6. Conclusie

- 7. Bijlage I Lange rente, economische groei en inflatie
 - Bijlage IIA Beroepsbevolking en werkloosheid
 - Bijlage IIB Aantal arbeidsjaren dienstverlenende sector werknemers en zelfstandigen
 - Bijlage III Demografie
 - Bijlage IV Kantorenmarkt
 - Bijlage V Opnameratio, procentuele verandering vraag en aanbod per gemeente in 1000m² v.v.o. periode 2006-2013
 - Bijlage VI Voorraad leegstand kantoren
 - Bijlage VII Leegstand kantoren naar duur
-
- 8. Literatuurlijst

1.1 Voorwoord

Deze scriptie heb ik geschreven ter afsluiting van mijn bachelor Economie en Bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam bij de sectie algemene economie onder begeleiding van dr. B. S. Y. Crutzen. De werking van de kantorenmarkt heeft me altijd zeer geboeid en ik heb deze scriptie dan ook met ontzettend veel plezier geschreven.

Allereerst wil ik de heer Crutzen hartelijk bedanken voor de fijne ondersteuning tijdens het schrijven van mijn scriptie en met name zijn feedback op het kwantitatieve onderdeel van mijn scriptie. Ten tweede wil ik de heer R.L. Baks bedanken voor zijn hulp in mijn zoektocht naar de juiste data. Zijn reeks 'Kantoren in Cijfers' heeft me in een korte tijd veel inzicht gegeven in de Nederlandse kantorenmarkt. Verder wil ik drs. M. Zuidema bedanken voor zijn aangeleverde data met betrekking tot het 'nieuwe werken'. Tenslotte wil ik prof. dr. Aart Hordijk bedanken voor zijn input met betrekking tot de rendementscijfers van de kantorenmarkt.

Door middel van mijn scriptie hoop ik u een beter inzicht te geven van de leegstand van kantoren in Nederland, welke actoren hierbij een rol spelen en wat aan deze leegstand kan worden gedaan.

Ik wens u veel leesplezier!

Elyas Riane

25 Juni 2015

1.2 Samenvatting

Nederland kent een hoge leegstand van kantoren. Ongeveer 17% van alle kantoorruimte in Nederland staat leeg. Dit komt overeen met een oppervlak van 8,3 miljoen m²¹. Dat leegstand fluctueert is normaal, alleen heeft men dergelijke leegstandspercentages niet eerder meegemaakt. In tijden van herstel zijn investeerders voorzichtig, maar na een tijd is het 'business as usual' en wordt er weer volop geïnvesteerd.

De factoren die voornamelijk achter de vraag- en aanbodzijde van kantoorruimte zitten zijn de economische groei, de werkgelegenheid, de invloed van het nieuwe werken en in mindere mate de groei van de beroepsbevolking. Economische groei zorgt voor meer bedrijvigheid, waardoor organisaties meer vraag hebben naar kantoorruimte. De tweede factor is werkgelegenheid en hoewel deze factor nauw samenhangt met economische groei zorgt deze er ook voor dat een hogere werkgelegenheid in voornamelijk de tertiare sector resulteert in meer vraag naar kantoorruimte. Men moet immers zijn werknemers ergens kunnen onderbrengen. De derde factor heeft in tegenstelling tot andere factoren een negatief effect op de vraag naar kantoorruimte. Door technologische ontwikkelingen hoeft men niet per se 'op de zaak' te zijn om zijn werkzaamheden te kunnen verrichten. Dit kan tevens bij de klant zelf, thuis of onderweg. Door technische ontwikkelingen kan men overal bij zijn of haar documenten of vergaderen zonder daarbij fysiek aanwezig te zijn. Tenslotte wordt de laatste factor opgesomd, namelijk de groei van de (beroeps)bevolking. In het verleden groeide de beroepsbevolking harder dan we tegenwoordig gewend zijn. Nederland vergrijsst en derhalve zal de vraag naar kantoorruimte tevens gedempt worden.

De kantorenmarkt is een bijzondere markt aangezien het aanbod relatief inelastisch is. Het kost namelijk wat tijd om de financiering te regelen, een goede bouwlocatie te vinden en de benodigde vergunningen te krijgen, voordat de eerste paal de grond in gaat. Volgens de huidige theorieën wordt het huidige aanbod bepaald door de huurprijzen en marktsituatie uit een vorige periode. De vraag naar kantoren wordt echter bepaald door de huidige huurprijzen. Het aanbod loopt hierdoor achter de veranderende vraag aan met enige vertraging. Men noemt dit soms ook wel een varkenscyclus. Het eenvoudige model van Cobwel en het iets gedetailleerdere model van Dipasquale geven een goed beeld van de werking van de kantorenmarkt.

¹ Bijlage VI Kantorenvorraad Nederland

In het kwantitatieve onderzoek is in de eerste analyse tevens gekeken of gemeenten met een hoger inwonersaantal (hierna genoemd: grote gemeenten) een significant lagere leegstand dan wel hogere vraag en opnameratio kennen, dan gemeenten met minder inwoners (hierna genoemd: kleine gemeenten). Dit zou het verschijnsel kunnen verklaren waarom kleinere gemeenten soms te kampen hebben met hardnekkige structurele leegstand. De resultaten die uit de data voortkomen geven helaas geen eenduidig antwoord op dit verschijnsel en alleen de resultaten met betrekking tot de procentuele verandering van de leegstand duiden aan dat kleinere gemeenten te maken hebben met een hogere groei van deze leegstand dan de grotere gemeenten.

De kantorenmarkt kent een aantal spelers die zeer relevant zijn en ieder een eigen incentive hebben tijdens het opereren op deze markt. Zo hebben we de projectontwikkelaars, de (lokale) overheid, de (institutionele) belegger, en de huurders. Projectontwikkelaars zijn op zoek naar mooie projecten met een zo laag mogelijk risico en een zo hoog mogelijke winst. Gemeenten verdienen veel geld door de uitgifte van grond ten behoeve van deze kantoren. Tevens brengen deze kantoren werkgelegenheid met zich mee en een bepaalde dynamiek naar de stad, die door menigeen aantrekkelijk wordt bevonden. Vervolgens hebben we de institutionele belegger die dankzij de steeds lagere rendementen op bijvoorbeeld staatsobligaties kijkt naar alternatieve investeringsmogelijkheden. En tenslotte hebben we de huurder, die tegenwoordig veel meer te kiezen heeft dan pakweg 12 jaar geleden en soms met incentives of huurprijskortingen wordt weggelokt naar een nieuwe locatie.

In het kwantitatieve onderzoek is in de tweede analyse de vraag aan bod gekomen op welke wijze de leegstand zou kunnen worden voorspeld dan wel kan worden verklaard. Aan de hand van een aantal variabelen is geprobeerd de omvang van de leegstand redelijkerwijs te benaderen door middel van een lineaire regressie. Hierbij is gekozen voor de variabelen: economische groei, werkloosheidspercentage, het gebruik van kantoorruimte in m^2 per fte en het rendement op kantoren. Uit deze analyse blijkt dat deze variabelen een goede voorspeller zijn van het aanbod van kantoorruimte in Nederland.

Vervolgens werpen we een blik op de ingevoerde maatregelen die ervoor (zouden) moeten zorgen dat de leegstand een halt wordt toegeroepen danwel wordt verminderd. De volgende oplossingen zullen aan bod komen namelijk: de leegstandboete, de sloopsubsidie gefinancierd uit een verwijderingsbijdrage, een verbeterde regionale coördinatie, een aanpassing van de fiscale regels en de taxatie van kantoren. Tenslotte zal er ook worden gekeken naar oplossingen die in het buitenland toegepast worden.

1.3 Inleiding

Het zal u waarschijnlijk niet ontgaan zijn. Of u op dat moment te voet was, in de auto reed, of op de fiets zat. Grote 'te huur' borden met een groot aantal beschikbaar vierkante meters verschijnen steeds vaker in ons straatbeeld. De laatste jaren besteedden de media meer aandacht aan de grote leegstand van kantoorgebouwen in Nederland.

Echter is de grote leegstand van kantoren niet van de een op de andere dag ontstaan.

Verschillende partijen speelden een belangrijke rol in deze ontwikkeling. De jaren van hoogconjunctuur liggen al (ver) achter ons, en toch bouwen projectontwikkelaars ondertussen nog steeds door en verrijzen nieuwe kantoorgebouwen die wachten op nieuwe huurders. De overheden spelen ook een grote rol, in het bijzonder op lokaal niveau, waar gemeenten nog steeds percelen verkopen en bouwvergunningen verlenen aan projectontwikkelaars. Aan de andere kant komen gemeenten met maatregelen om hardnekkige leegstand op te lossen. Zo stelde de gemeente Tilburg voor om de leegstand te beboeten. De gemeente Amsterdam wilde een sloopsubsidie introduceren. Anderen pleiten voor een herbestemming van de kantoorgebouwen ten behoeve van (starters)woningen. Banken en beleggers zien ondertussen hun investeringen matig renderen en soms verpauperen.

In het eerste hoofdstuk van mijn scriptie zal ik uitleggen wat de ontwikkelingen zijn geweest van de kantorenmarkt vanaf de jaren 60 uit de vorige eeuw. Daarna zal ik me verder concentreren op de kantorenmarkt zelf. De factoren achter de vraag naar kantoorruimte worden besproken en de wijze waarop de kantorenmarkt functioneert in tijden van een overaanbod of schaarste aan kantoorruimte. Een tweetal modellen wordt hierbij uiteengezet. Vervolgens is het interessant om te kijken naar de marktpartijen in de kantorenmarkt. Alle partijen hebben een bepaald belang in een functionerende kantorenmarkt. Achtereenvolgens zal ik de rol van de volgende partijen bespreken namelijk die van de projectontwikkelaars, de overheid, de (institutionele) belegger en de huurder.

In het derde hoofdstuk worden oplossingen aangedragen die de leegstand kunnen verminderen of er voor zorgen dat de leegstand niet verder toeneemt. Te denken valt aan een leegstandsboete, een te betalen verwijderingsbijdrage bij het bouwen van een nieuw kantoor, een sloopsubsidie, of een verbeterde coördinatie tussen gemeenten enerzijds en tussen gemeenten en marktpartijen anderzijds. Deze oplossingen hebben allemaal hun voor- en nadelen die ook besproken gaan worden. In het vierde hoofdstuk zal ik afsluiten met een conclusie.

2.1 Wat is de geschiedenis van de kantorenmarkt van de afgelopen 50 jaar?

Vanaf het begin van de jaren zestig steeg de vraag naar kantoorruimte. Organisaties die vanouds het eigen of vreemd vermogen inzetten om in hun huisvesting te voorzien, waren steeds minder geneigd dat vermogen vast te zetten in een kantoorgebouw. Het huren van kantoorruimte heeft namelijk een aantal voordelen. Een onderneming is hierdoor niet gebonden aan een kantoor en wanneer men tot het besluit komt om te verhuizen is - naar gelang de voorwaarden van een huurcontract - een opzegging voldoende. Tevens kan sneller worden ingespeeld op veranderende marktomstandigheden zoals economische groei, of een krimp. Het kopen van een pand vormt een grote aanslag op het budget. De financiële middelen die vrij worden gemaakt kunnen beter worden geïnvesteerd in de organisatie met een hoger rendement².

Er ontstond een kantoormarkt waarin organisaties als hoofdactiviteit vastgoed commercieel gingen exploiteren. Tegenwoordig is de vastgoedmarkt gezien haar omvang belangrijker dan aandelen³. Deze markt groeide gestaag tot de oliecrisis in 1973. Daarna volgde een periode van krimp en een traag herstel in de eerste helft van de jaren tachtig. Uit onderzoek van de TU Delft heeft men de leegstand geschat op 10% van het totale kantooroppervlak in Nederland⁴. In de tweede helft van de jaren 80 ging het economische weer een stuk beter. De vraag naar kantoorruimte steeg en deze was zo groot dat de huurprijzen ook sterk stegen. Beleggers raakten weer geïnteresseerd en kantoorpanden vormden een interessante belegging. Deze hoogconjunctuur loste de leegstand voor een groot deel op.

Hier kwam in 1990 weer een einde aan toen de economische neergang in de Verenigde Staten ook voelbaar werd in Nederland. De vraag naar kantoorruimte nam weer af. Echter bleef het aanbod van kantoorruimte stijgen door nieuwbouw dat opgeleverd werd. Het gevolg van deze ontwikkelingen was dat er een groot overschot ontstond aan kantoorruimte dat men leegstand noemt. Na 1994 steeg de economische groei in Nederland. Met name de sectoren, die veel kantoorruimte gebruiken, zoals die in de dienstverlening maakten een grote groei door en daarmee steeg logischerwijze ook de vraag naar kantoorruimte. Uit het verleden had men lering getrokken, waardoor gemeenten voorzichtiger waren met het uitgeven van percelen. De geldverstrekkers en projectontwikkelaars die een aantal jaren ervoor forse verliezen hadden

² Zuidema, M.V. (2006, p. 14)

³ Gool, van, P. (2003, p. 5)

⁴ Zuidema, M. en van Elp, E. (2010, p. 15)

geleden waren ook wat terughoudender als het ging om een nieuwbouwbeslissing. Door een matige groei van nieuwbouw en een versnelde economische groei, daalde het leegstandspercentage tot een van de laagste dieptepunten en gingen de huurprijzen ontzettend hard omhoog.

Door de krapte op de kantorenmarkt zijn verschillende marktpartijen geneigd meer risico's te nemen. De gemeenten geven meer grond uit bestemd voor kantorenbouw en projectontwikkelaars mogen kantoren ontwikkelen "op risico". Deze term wil zeggen dat ontwikkelaars een kantoor mogen ontwikkelen, zonder dat er zekerheid bestaat dat een bepaald percentage bij voorbaat verhuurd is aan toekomstige gebruikers. Bepaalde gemeenten eisen daarvoor namelijk een voorverhuureis van 60% tot 80% van de te verhuren oppervlakte van een kantoorpand. In die tijd van hoogconjunctuur werd deze eis niet zo strikt geïnterpreteerd dan wel gehandhaafd. Wanneer het nieuwe millennium begint vertraagt de economische groei en komt Nederland in een recessie. Terwijl de vraag langzaam maar zeker wegvalt, komen grote hoeveelheden nieuwe kantoorroimte op de markt waarvan de besluitvorming eerder tijdens de economische hoogtijdagen tot stand was gekomen. Deze ontwikkeling is ook een onderdeel van de zogenaamde "varkenscyclus"⁵. De huurders stromen door naar de beste locaties en al gauw neemt de leegstand toe, vooral op de minst aantrekkelijke locaties in verouderde gebouwen. De kantorenmarkt is een kapitaalintensieve markt. Sinds de jaren negentig bestaat er een dalend tendens van de lange rente⁶. Hierdoor wordt het voor investeerders zoekend naar investeringsmogelijkheden steeds makkelijker om in de kantorenmarkt te investeren en zijn ze bereid door de lagere rentekosten steeds hogere risico's te nemen. Het opstarten van nieuwe initiatieven werd makkelijker en beleggers waren bereid om voor kantoren met een goede bezettingsgraad een hoge prijs te betalen. De huurders werden met "incentives" gelokt om te verhuizen. Dit zijn grote kortingen op de huurprijzen. Wanneer de lange rente immers daalt blijft de waarde van een kantoor stabiel ondanks dat de huurinkomsten dalen. De waarde van een pand wordt onder andere bepaald door de verwachte (dalende) huurinkomsten te verdisconteren met een (momenteel dalende of historische lage) rentevoet.

In de jaren 2007 en 2008 steeg de economische groei weer een beetje, maar daar kwam vervolgens een einde aan door de kredietcrisis die uitbrak in het najaar van 2008. De kredietcrisis die een periode van sterke economische neergang inzette was problematisch voor de kantorenmarkt en wel om twee redenen. Allereerst viel de beleggersvraag weg. Minder risicovolle

⁵ Later zal ik hier meer over vertellen in §2.3

⁶ Zie Bijlage I

beleggingen werden namelijk door de (institutionele) beleggers geprefereerd boven de investeringen in de kantorenmarkt⁸. Hierdoor werden de huurcontracten minder waard en daarmee de kantoorpanden. Het bouwen van nieuwe kantoren wordt door een dalende prijs minder aantrekkelijk. Verder tastte de economische crisis ook de reële economie aan. Huurders gingen failliet of namen na het aflopen van het oude huurcontract een kleiner kantooroppervlak af. Aan de andere kant werden jaarlijks nieuwe kantoorpanden opgeleverd. Blijkbaar is er toch een vraag naar nieuwe kantoren, ondanks het feit dat steeds meer kantoren leegstaan. Een bijzondere ontwikkeling dus waarbij de maatschappelijke weerstand tegen het uitgeven van meer ruimte bestemd voor kantorenbouw groeit. In 2013 kent Nederland een totale leegstand van 8,33 miljoen m². Dat is ongeveer 17% van het totale kantooroppervlak⁹. Kan de markt dit overschot aan kantoorruimte (op korte termijn) oplossen?

Is er sprake van markt- of overheidsfalen en zo ja welke marktpartijen hebben hier een grote rol in? Zijn het de gemeenten, die ieder voor zich grond beschikbaar stellen teneinde hogere inkomsten te genereren? Of zijn het de projectontwikkelaars, die door blijven gaan met het neerzetten van nieuwe panden, of de banken en overige beleggers die financiële middelen aanreiken om dergelijke projecten mogelijk te maken? En wanneer er werkelijk sprake is van een marktfalen is het dan vervolgens aan de overheid om te interveniëren?

2.2 Wat zijn de factoren achter de vraag en aanbodzijde van de kantorenmarkt?

De vraag naar kantoorruimte wordt door een aantal factoren bepaald. Sommige factoren hebben een wisselende invloed op de vraag naar kantoorruimte. Deze factoren zijn onder andere de werkgelegenheid, waarbij vooral de zogenaamde kantoorbanen relevant zijn. De werkgelegenheid hangt nauw samen met de economische groei. Wanneer de economie in een hoogconjunctuur zit, zal de werkgelegenheid groter zijn en daarmee is de vraag naar kantoren groter en vice versa. Een tweede punt dat een rol speelt is de demografie. De geboortecijfers uit het verleden zullen we in de nabije toekomst niet meer halen en daarmee zal de groei van de Nederlandse bevolking stabiliseren en waarschijnlijk licht krimpen. Dit heeft indirect ook invloed op de beroepsbevolking. Hierdoor zal er jaarlijks ook minder bijgebouwd hoeven te worden om aan de vraag te voorzien. Een derde punt dat van invloed is op de vraag naar kantoorruimte, is de intrede van het nieuwe

⁸ Zie het vier kwadrantenmodel van Wheaton en DiPasquale in §2.3

⁹ Bijlage VI Kantorenvoorraad Nederland

werken. Werknemers zijn hierdoor minder aan hun kantoor gebonden. De opkomst van (mobiel) internet en andere technologieën zorgen ervoor dat medewerkers overal bij hun benodigde informatie kunnen komen en daarmee op meerdere plaatsen hun werkzaamheden vervullen. Dit heeft consequenties voor de vraag en de eisen die aan kantoorruimtes worden gesteld. Bepaalde factoren zoals de werkgelegenheid hebben een wisselende invloed op de vraag naar kantoren. Periodes van hoog- en laagconjunctuur wisselen elkaar af en hebben respectievelijk een positieve dan wel een negatieve invloed op de vraag. De tweede en derde factor zoals de demografische ontwikkelingen en de intrede van het nieuwe werken zorgen voor een structurele verandering van de vraag naar kantoorruimte. Deze twee factoren sturen een verandering aan die een stuk langzamer gaat, maar wel een blijvend negatieve invloed heeft op de vraag naar kantoorruimte.

De werkgelegenheid

De werkgelegenheid is een van de belangrijkste factoren achter de vraag naar kantoorruimte. Wanneer de werkgelegenheid stijgt zullen werknemers ergens gehuisvest moeten worden. Wanneer we het hebben over de werkgelegenheid dat relevant is voor de kantorenmarkt dan zullen we het met name hebben over de werkgelegenheid in de dienstensector. Er zullen waarschijnlijk niet veel meer kantoren worden gebouwd, wanneer de primaire of secundaire sectoren hard zouden groeien. Na de Tweede Wereldoorlog groeide de dienstensector sterk en op dit moment voorziet de tertiaire sector in de meeste werkgelegenheid. Wanneer we verder inzoomen op de tertiaire sector dan blijkt dat vooral de financiële en zakelijke dienstverlening en het openbaar bestuur bijdragen aan de vraag naar kantoorruimte. Naar schatting werkt momenteel 25% van de Nederlandse beroepsbevolking in kantoren. Als men kijkt naar de werkgelegenheid per sector dan zien we dat de werkgelegenheid in de zakelijke dienstverlening en het openbaar bestuur jaarlijks met respectievelijk 4,0 en 1,6% per jaar groeiden, daar waar de gemiddelde werkgelegenheid jaarlijks met 1,5% groeide¹⁰. Daarbij moet wel worden gezegd dat de grote groei van werkgelegenheid in kantoorbanen haar einde nadert.

Nederland heeft namelijk een relatief grote financiële dienstensector. De financiële crisis die in het najaar van 2008 begon, heeft de financiële en zakelijke dienstverlening bovengemiddeld getroffen. Tevens moeten overheden wegen begrotingstekorten ook harder bezuinigen, waardoor overheidsorganen minder kantoorruimte afnemen om op deze manier kosten te besparen¹¹. Door

¹⁰ Zuidema, M.V. (2006, p. 27)

¹¹ Zuidema, M. en van Elp, M. (6/2010 p. 8)

de economische crisis liep de groei terug en kwam de Nederlandse economie in een recessie terecht. Het aantal werklozen¹² in Nederland steeg van 300 duizend personen in 2008, dat overeenkomt met een werkloosheidspercentage van 3,8% van de beroepsbevolking tot een relatief hoog niveau in 2014 namelijk 687 duizend personen en dat komt overeen met een werkloosheidspercentage van 8,7% van de totale beroepsbevolking¹³. Ondernemingen die hun personeelsbestanden uitdunnen hebben logischerwijze ook minder kantoorruimte nodig. Bij een eventuele verhuizing naar een nieuwe locatie zullen ze vaak minder ruimte opnemen dan dat ze achterlieten op hun oude locatie. Dit noemt men de effectieve opname van kantoorruimte. Bij een effectieve opname kijkt men dus ook naar hoeveel vierkante meters wordt achtergelaten bij de vorige huurovereenkomst.

Verder zorgt de populariteit van zzp'ers ervoor, dat een steeds groter deel van de beroepsbevolking geen traditionele werknemer in loondienst is en daardoor nog minder aan een kantoor gebonden wordt. Het percentage van zzp'ers steeg van 6,2% van de beroepsbevolking tot 9,8% in 2010¹⁴. Men kan nog niet zeggen of dit een blijvende trend is. Dit hangt samen met de arbeidsrechtelijke hervormingen die zijn aangekondigd in het regeerakkoord van het kabinet Rutte II en in hoeverre deze daadwerkelijk ten voordele of ten nadele van de zzp'er worden doorgevoerd.

De demografie ontwikkelingen

Nederland vergrijst. Door geboorteontwikkelingen in het verleden zullen de babyboomers, mensen die geboren zijn na de Tweede Wereldoorlog tot 1970, vanaf 2011 de leeftijd van 65 jaar passeren¹⁵. Dat betekent dat in de toekomst de potentiële beroepsbevolking minder hard zal stijgen en waarschijnlijk een krimp zal vertonen ten opzichte van voorbijgaande decennia. In 1960 bestond de potentiële beroepsbevolking uit ongeveer 6 miljoen mensen. Dat aantal steeg tot ongeveer 10 miljoen personen in 2010. De overheid heeft ervoor gekozen om de AOW leeftijd te verhogen en dat zal er mede voor zorgen dat de potentiële beroepsbevolking zal stabiliseren rond de 10 miljoen personen in de periode 2015 tot 2060¹⁶.

Ik denk dat men wel rekening moet houden met het feit dat ondanks de verhoging van de AOW-leeftijd, de participatiegraad van oudere werknemers een stuk lager is, dan die van jongere

¹² Personen zonder werk, of met werk voor minder dan twaalf uur per week, die actief op zoek zijn naar betaald werk voor twaalf uur of meer per week en die daarvoor direct beschikbaar zijn

¹³ CBS (2014, p. 1)

¹⁴ Bosch, N., Roelofs, G., van Vuuren, D. en Wilkens, M. (2012, p. 3)

¹⁵ <http://www.nationaalkompas.nl/bevolking/vergrijzing/toekomst/>

¹⁶ CBS (2012, p.6)

werknemers. Hierdoor zal de huidige omvang van de potentiële beroepsbevolking nog meer dan in de toekomst voorspeld is, een absolute bovengrens zijn. Waar niet aan valt te twijfelen is dat de beroepsbevolking met lagere percentages zal groeien ten opzichte van de groeicijfers uit het verleden. In het verleden kon een tijdelijk aanbodoverschot aan kantoorruimte op termijn toch aan huurders komen aangezien de bevolkingsomvang samen met de werkgelegenheid stelselmatig toenamen. De leegstand loste door een sterk groeiende bevolking als het ware vanzelf op. Echter zijn deze groeicijfers niet lang meer vol te houden en sinds de eeuwwisseling kunnen we stellen dat de kantorenmarkt van een uitbreidingsmarkt is veranderd in een vervangingsmarkt¹⁷. Een voordeel van de kantorenmarkt is dat deze voornamelijk in stedelijke gebieden is gelegen en met name in de Randstad. De bevolkingsgroei zal in de toekomst per regio variëren maar aannemelijk is dat in de Randstad de bevolkingsgroei veel hoger zal zijn vergeleken met landelijke gebieden zoals Oost-Groningen, de Achterhoek en Zuid-Limburg, waar waarschijnlijk een bevolkingskrimp zal plaatsvinden¹⁸.

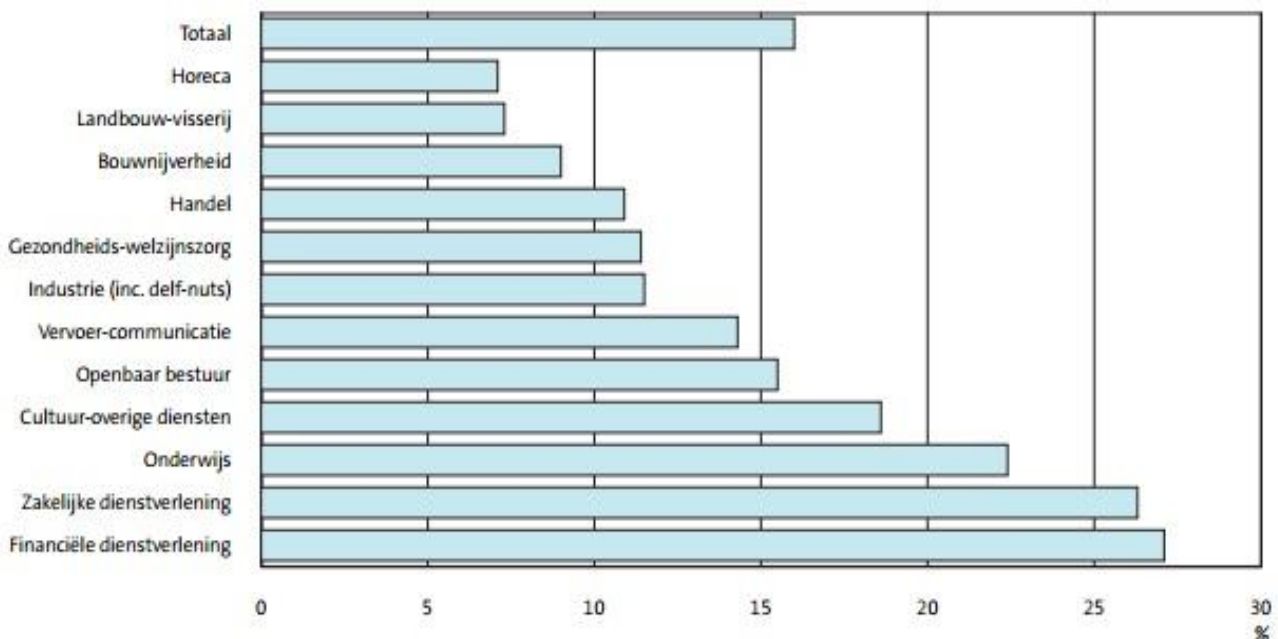
Het “nieuwe werken”

Technologische ontwikkelingen staan niet stil. En sinds de opkomst van (mobiel) internet, een goed bedrijfsnetwerk en een goede beschikbaarheid van computers is het mogelijk om tijd- en plaatsonafhankelijk werk te verrichten. Men hoeft niet meer op kantoor te zijn, maar kan het werk ook thuis of bij een cliënt verrichten. Door handige ICT-oplossingen kunnen werknemers overal bij hun benodigde informatie komen. Dit noemt men ook wel het “nieuwe werken”. Dit omvat niet alleen het telewerken maar ook een nieuwe visie op de relatie tussen werknemer en leidinggevende. Er worden meer afspraken gemaakt betreffende de resultaten van de taken, dan de wijze van uitvoering. De werknemer krijgt meer vrijheid, maar tevens ook meer verantwoordelijkheid. Ik zal me in deze bachelorthesis meer focussen op de tijds- en plaatsonafhankelijke verrichting van werk, aangezien dat relevant is voor de vraag naar kantoorruimte.

¹⁷ Zuidema, M. en van Elp, M. (12/2010, p. 8)

¹⁸ CBS (2013, p.2)

figuur1: Incidentele thuiswerkers naar beroepsgroep¹⁹



Gemiddeld werkt 30% van de beroepsbevolking incidenteel thuis²⁰. Verder werkt gemiddeld 16% van de beroepsbevolking structureel buiten hun standplaats²¹. Daarbij merk ik op dat vooral de bedrijfstakken die voor de kantorenmarkt belangrijk zijn, zoals de financiële en zakelijke dienstverlening en het openbaar bestuur, voorop lopen en nog hogere percentages kennen van rond de 25%²².

De vraag naar kantoorruimte wordt mede bepaald door het aantal kantoorbanen vermenigvuldigd met het gebruik van kantoorruimte per persoon. Het aantal kantoorbanen wordt bepaald door de demografie en de economische groei. Zoals we eerder hebben gezien zal de economische groei in de nabije toekomst waarschijnlijk minder hoog zijn dan de groei die we de afgelopen 30 jaar hebben mogen ervaren. De Nederlandse bevolking groeit gestaag maar zal op den duur vergrijzen en licht krimpen.

Bekijken we het gebruik per werknemer dan stellen we vast dat het nieuwe werken een negatief effect heeft op het gebruik van de kantoorruimte per fte. Werknemers hebben geen eigen vaste plek die vaak onbenut is, maar men werkt eerder met werkkamers die door verschillende personen kunnen worden gebruikt. Dit zorgt uiteraard voor een verhoogde efficiënte gebruik van ruimte. Organisaties hebben op die manier minder ruimte nodig en hoeven hiervan dus minder te

¹⁹ CBS (2010, p. 14)

²⁰ CBS (2010, p. 14)

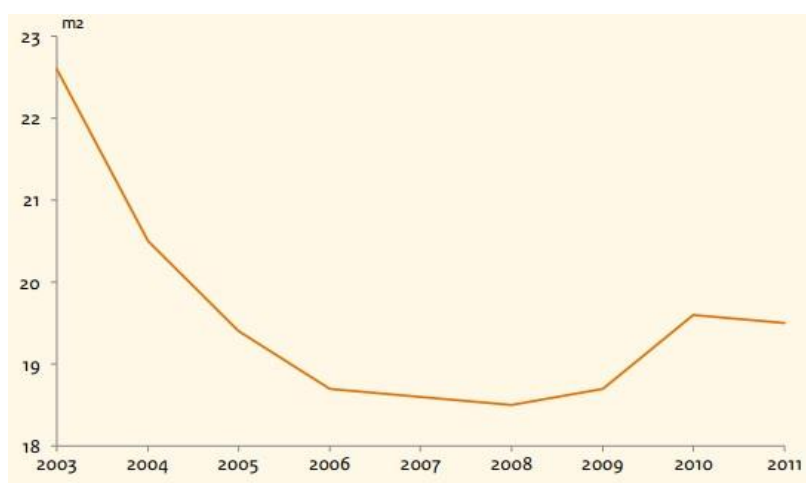
²¹ CBS (2010, p. 18)

²² CBS (2010, p. 14)

huren. Aangezien huurders meerjarige huurcontracten afsluiten zal dit structurele effect van vraaguitval gestaag haar invloed hebben op de vraag. Pas wanneer een huurovereenkomst afloopt zal de huurder opnieuw bekijken hoeveel m² aan kantoorruimte het wil gaan huren.

Begin jaren negentig lag het ruimtegebruik per kantoorwerknemer rond de 30m². De trend was toendertijd al licht negatief. Rond de eeuwwisseling lag het gemiddeld ruimtegebruik per fte op 25m²²³. Na 2003 ging de krimp versneld door. Tot het een dieptepunt bereikte van ongeveer 18,5m² per fte. Vervolgens steeg het aantal m² weer. Dit kan meerdere oorzaken hebben. Ten eerste kan een organisatie neigen meer vierkante meters te huren in verband met de gezakte huurprijzen per vierkante meter. Ten tweede, en deze verklaring is wellicht waarschijnlijker, hebben organisaties sneller hun personeelbestanden weten in te krimpen en moeten ze nog hun relatief oude huurcontract uitzitten. Dit tweede argument zou betekenen dat er nog veel verborgen leegstand aanwezig is, dat pas naar boven komt in de statistieken wanneer aan het einde van het oude huurcontract, wordt heronderhandeld over een nieuwe huurovereenkomst en vervolgens minder ruimte wordt afgenomen²⁴. De vraag naar extra kantoorruimte zal hierdoor de komende jaren getemperd worden. Pas wanneer de verborgen leegstand wordt opgevuld zal een onderneming overgaan tot het huren van extra eenheden aan kantooroppervlakte. De Rijksgebouwendienst (Rgd), is met ongeveer 4 miljoen m² kantoorruimte de grootste kantoorgebruiker van Nederland, hanteert bij al haar nieuwbouw- en renovatieprojecten al een norm van 14,3 m² per fte. Hierdoor heeft Het Rijk tot 2020 naar verwachting 30% mindere kantoorruimte nodig²⁵.

figuur 2: Vloeroppervlakte per werkplek bij grotere bedrijven en organisaties²⁶



²³ Zuidema, M.V. (2006, p. 31) en CPB (2012 p. 12)

²⁴ NFC Index (2012, p. 6)

²⁵ Blok, S.A. (2013, p.6)

²⁶ CPB (2012 p. 12)

2.3 Het theoretisch kader met betrekking tot de Nederlandse kantorenmarkt

Om de ontwikkeling van de omvang van de leegstand te bekijken wil ik eerst kijken naar theorieën die ontwikkelingen van de kantorenmarkt proberen uit te leggen. Daarna zal ik vervolgens kijken naar de leegstand in de Nederlandse kantorenmarkt.

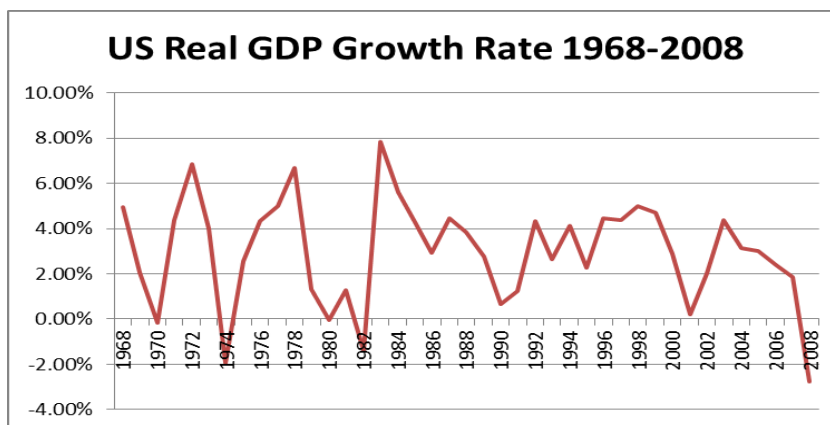
De kantorenmarkt is een bijzondere markt, aangezien het aanbod vaak vertraagd reageert op de vraag. Er kan op tijdstip t een grote vraag zijn naar kantoren, maar nadat de tekeningen zijn gemaakt, de eerste palen de grond in gaan en het gebouw enkele jaren later daadwerkelijk wordt opgeleverd kan er sprake zijn van een totaal andere marktsituatie. De kantorenmarkt is vrij star van aard waarbij het aanbod zich met vertraging aanpast. Het aanbod loopt achter de feiten aan, omdat deze is gebaseerd op een marktsituatie en een huurprijs uit een vorige periode²⁷. De vraag wordt echter bepaald door de huurprijs op dat moment.

figuur 3: Fluctuaties in leegstand en hoge pieken zijn internationaal gezien niet ongewoon

figuur 4: Reële groei BNP Verenigde Staten



Bron: Wheaton and Torto (1988) voor de jaren 1968-1986; NCREIF (2009) voor de jaren 1988-2008.



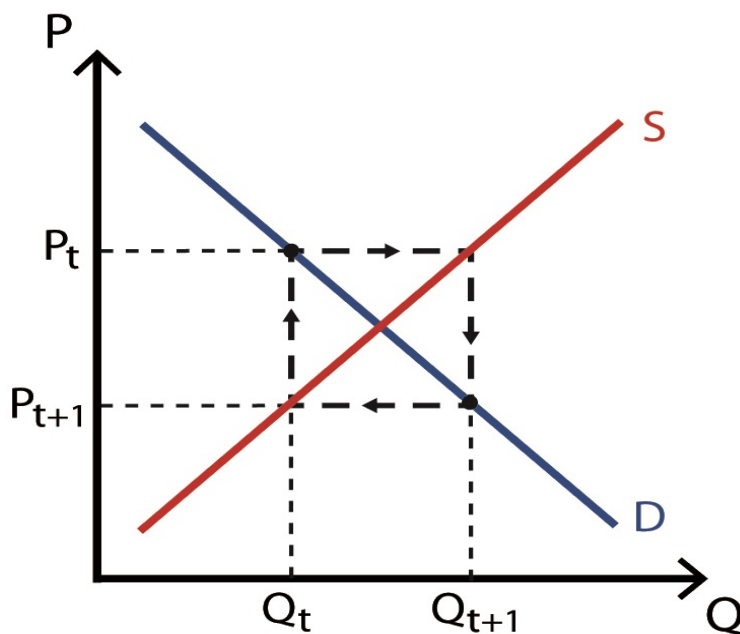
²⁷ Gool, van, P. (2003, p. 10)

Cobwel Theorie

In bovenstaande grafiek valt af te leiden dat een groot overschot aan kantoorruimte de wereld niet vreemd is. Tevens is op te merken dat de kantorenmarkt erg cyclisch is. Periodes van een groot overschot of tekort aan ruimte wisselen elkaar af naar gelang de economische conjunctuur.

Nederland heeft pas sinds eind jaren tachtig nauwkeurig de statistieken over de kantorenmarkt bijgehouden. Wanneer de vraag stijgt naar kantoorruimte, neemt de leegstand af en stijgt de huurprijs per vierkante meter. Bij een verhoging van de huurprijs wordt het voor investeerders aantrekkelijker om een nieuw pand te laten bouwen.

Figuur 5: Spinnenwebtheorema



Er komen meer bouwactiviteiten tot stand die kunnen doorlopen tot na de periode van grote krapte op de kantorenmarkt. Dit komt omdat het aanbod in de kantorenmarkt zoals eerder is vermeld tamelijk inelastisch is. Het gehele traject van financiering, de juiste vergunningen regelen, grondaankoop en het uiteindelijke bouwen kost tijd. Een deel van de kantoren zal op de markt komen op het moment dat er minder vraag is. Dit heeft een sterk prijsdrukkend effect op de huurprijzen en de waarde van de kantoren. Door de voorzichtigheid van investeerders zullen ze pas weer overgaan tot nieuwe bouwprojecten wanneer de huurprijzen weer gestegen zijn. En daarmee is de cyclus van vraag en aanbod rond, waarbij producenten vertraagd reageren op een prijswijziging.

Dit fenomeen werd beschreven door de econoom Nicholas Kaldor in 1934 en later in 1938 door

Mordecai Ezekiel die het model de naam spinnenwebtheorema gaven ofwel the Cobweb theorem. Daarbij observeerde men de varkenshouderij en dit gaf de aanleiding dat het model bekend is geworden onder de naam varkenscyclus. Dit model kan ook worden gebruikt voor andere markten die een sterk cyclisch karakter hebben. Te denken valt aan de arbeidsmarkt of de koffieteelt. Bij een slechte oogst in periode t zakt het aanbod naar Q_t en stijgt de prijs vanwege de schaarste naar P_t . Als gevolg hiervan worden producten door de hogere prijs gestimuleerd meer te produceren. Om deze verhoogde productie te kunnen verkopen moet de prijs weer zakken naar P_{t+1} . Door de lagere prijs trekken producenten zich weer van de markt en daalt het aanbod waardoor we weer in het beginpunt komen. Belangrijk om te weten voor de praktijk is dat we met een markt te maken hebben, waarbij er vertraagd wordt gereageerd op marktomstandigheden. Het duurt immers tijd voordat een koffiebonenoogst gereed komt laat staan een kantoorgebouw.

Nu is het nog maar de vraag of er momenteel nog steeds sprake is van een zogenaamde varkenscyclus, waarbij een aantrekkende vraag uiteindelijk voor een lagere leegstand zorgt. In paragraaf 2.3 heb ik een drietal factoren opgesomd, de werkgelegenheid, de bevolkingsgroei en het nieuwe werken, waarvan de laatste twee factoren momenteel een structureel negatief effect kunnen hebben op de huidige en toekomstige vraag naar kantoorruimte. Het kan zijn dat de varkenscyclus voor kansrijke kantoren nog blijft gelden maar dat kansarme kantoren als het ware buiten het model zullen gaan vallen waarbij de prijs alleen nog maar verder omlaag moet om met de nieuwe kantoren te kunnen concurreren en huurders aan te trekken. Uiteindelijk zal de huurprijs per m^2 zo laag zijn dat alternatieven zoals renovatie, transformatie of zelfs sloop en herontwikkeling mogelijk worden. De Cobweb theorie heeft het nadeel dat het puur alleen naar de vraag en aanbod kijkt in een cyclische markt. Echter staat de kantorenmarkt niet los van alle andere markten. De kantorenmarkt is een zeer kapitaalintensieve markt waardoor het ook van belang is om te kijken welke wisselwerking de kantorenmarkt ondervindt met bijvoorbeeld de beleggersmarkt of de nieuwbouwmarkt.

Het vier kwadrantenmodel van Wheaton en DiPasquale is een model dat beschrijft hoe de kantorenmarkt werkt²⁸. In de vier kwadranten worden 3 verschillende markten onder de loep genomen. En elke deelmarkt heeft weer invloed op een andere markt.

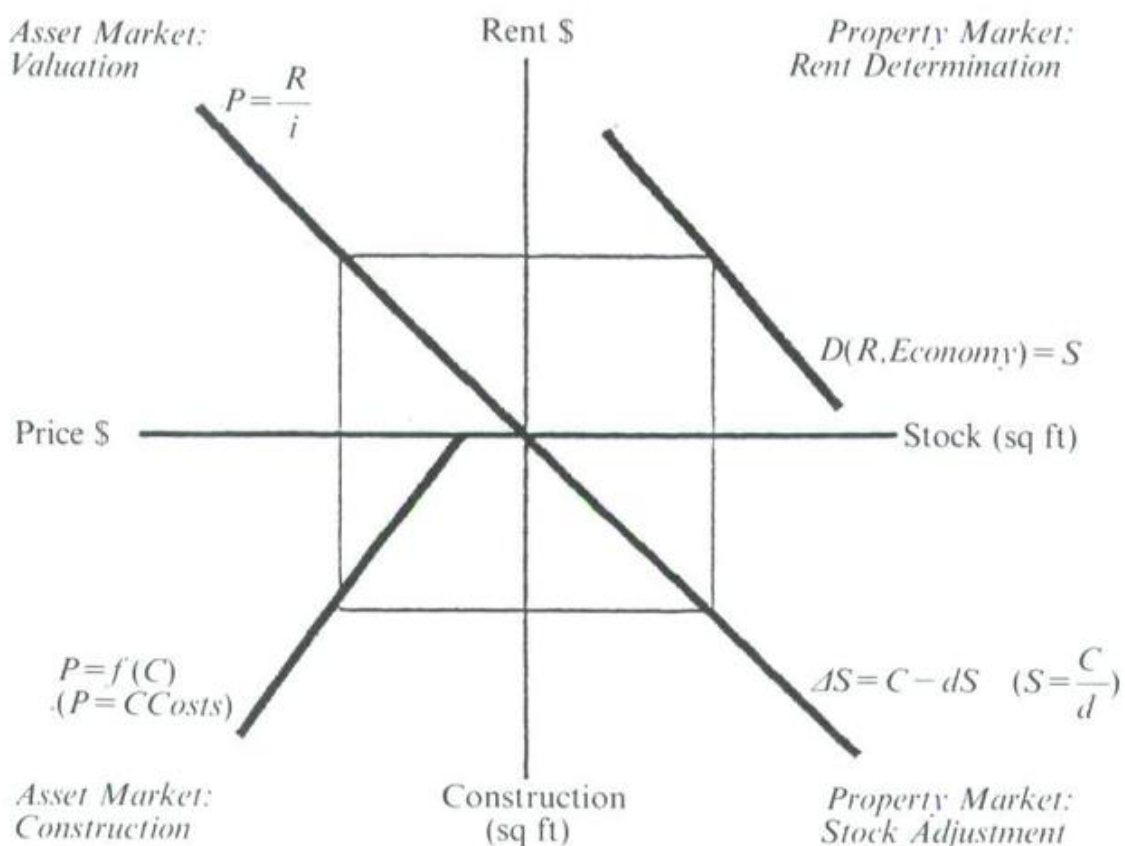
Kwadrant 1 (rechtsboven) geeft de markt aan van de gebruikers van kantoorruimte. De verticale as geeft de gemiddelde huurprijs aan per m^2 , en de horizontale as de gevraagde m^2 . Hoe lager de gemiddelde huurprijs is, des te groter de vraag. Wanneer er meer aanbod is ten opzichte van de vraag zal de gemiddelde prijs ook lager zijn. De vraag wordt mede bepaald door de huidige staat

²⁸ DiPasquale, D., Wheaton, W.C. (1992, p. 188)

van de economie. Wanneer de economie hard groeit, zal de lijn zich naar boven verplaatsen en vice versa. De formule voor dit kwadrant is: $D(R, Economy) = S$ waarbij R voor de gemiddelde huurprijs staat en Economy voor de economische situatie. In een evenwichtssituatie is de vraag gelijk aan het aanbod.

De gemiddelde huurprijs in kwadrant 1 is een belangrijk gegeven voor de volgende deelmarkt die wordt beschreven in kwadrant 2 (linksboven). In dit kwadrant wordt de beleggersmarkt beschreven. De waarde van een investeringsobject wordt berekend door de toekomstige huuropbrengsten te verdisconteren met een verdisconteringsvoet. De formule in dit kwadrant is: $P = R/i$. P staat voor de prijs van het investeringsobject per vierkante meter. R staat voor de huuropbrengsten en i staat voor de verdisconteringsvoet. Wanneer de huuropbrengsten stijgen

figuur 6: Vier kwadrantenmodel van Wheaton en DiPasquale



door een stijging van de gemiddelde huurprijs op de y-as, wordt een pand meer waard. Immers de teller wordt steeds groter. Wanneer de i stijgt doordat de lange rente stijgt, of het risico stijgt van de verhuurbaarheid zal de prijs dalen van een pand. Hoe hoger de i, des te steiler de lijn, immers investeerders zijn dan minder bereid te betalen gegeven een bepaalde huurprijs.

De prijs voor een beleggingsobject per m² heeft weer invloed op de markt waar wordt overgegaan

tot eventuele bouw (derde kwadrant). Op het moment dat de waarde van een pand gegeven de huurinkomsten hoger is dan de kosten voor het neerzetten van een nieuw pand. Is het aantrekkelijk om te bouwen. Een producent produceert immers net zo lang door totdat de marginale kosten hoger zijn dan de marginale opbrengsten. De lijn begint niet waar de x-as en y-as elkaar snijden, maar iets verder naar links. Dat komt omdat men pas gaat bouwen als de grond-arbeids- en materiaalkosten ook gedekt kunnen worden. De formule in dit kwadrant is $P = f(C)$, waarbij P staat voor de prijs per m^2 , f voor de vervangingswaarde van bestaand vastgoed en daardoor staat C voor de kosten van nieuwbouw. De omvang van nieuwe bouwprojecten hangt af van de prijs per m^2 onder invloed van de kosten voor nieuwbouw. Wel moet men opmerken dat er nogal wat tijd verstrijkt tussen het plan om een kantoorpand neer te zetten en de werkelijke realisatie daarvan. Met deze vertraging lijkt het model geen rekening te houden. Het is goed mogelijk dat op het moment dat de huurprijzen hoog zijn een nieuw project wordt geïnitieerd, maar op het moment van oplevering de markt er heel anders uitziet.

Het vierde kwadrant geeft eigenlijk geen markt aan maar de verandering in de hoeveelheid aan kantoorruimte. De hoeveelheid aan kantoorruimte wordt bepaald aan de hand van de hoeveelheid nieuwbouw dat gereed komt minus de onttrekkingen van de bestaande voorraad. Deze onttrekkingen kunnen geschieden door sloop of transformatie van kantoorruimte naar een andere functie. Het resultaat hiervan is de huidige hoeveelheid aan kantoorruimte. De formule die hierbij hoort is:

$$\Delta S = C - \delta S$$

Waarbij ΔS staat voor de verandering van de hoeveelheid aan kantoorruimte. C staat voor de omvang van de nieuwbouw. En δS staat voor een bepaald percentage dat van de huidige voorraad wordt onttrokken door middel van sloop of transformatie. Hierdoor is de cirkel weer rond. Aan de hand van de nieuwe voorraad kan door middel van de economische omstandigheden de nieuwe huurprijs worden berekend.

2.4 Hoe groot is de leegstand in de Nederlandse kantorenmarkt?

Op dit moment is de totale kantorenvorraad bijna 50 miljoen m² vvo²⁹. Daarvan staat 8,33 miljoen vierkante meter leeg³⁰ ofwel te huur of te koop. Dat is bijna 17% van de totale voorraad³¹. Dit is natuurlijk een verkeerde allocatie van schaarse middelen zoals (bouw)gronden, financiering, bouwmaterialen. Verder schaadt het de leefbaarheid in de omgeving en het vestigingsklimaat voor ondernemingen. Mensen werken of wonen niet graag in (de buurt) een wijk waar veel kantoren leegstaan en verpaupering toe kan slaan. Ondernemingen vinden een locatie met een hoog leegstandspercentage onaantrekkelijk. Wat verder opvalt is dat ondanks een stijgend aanbod van kantoorruimte (ofwel een hogere leegstand), jaarlijks meer nieuwbouw³² is bijgekomen dan aan kantoorruimte is onttrokken. Bovendien vielen de onttrekkingen in het niet bij de grote omvang van nieuwbouw dat er jaarlijks bijkwam. Pas in het jaar 2012 is de hoeveelheid aan kantoorruimte dat onttrokken is voor het eerst sinds decennia groter dan de hoeveelheid die is gebouwd³³. Over het algemeen wordt aangenomen dat een leegstandspercentage van 5% genoeg is om een kantorenmarkt goed te laten functioneren. Een dergelijk percentage van 4 à 5% noemt men ook wel de frictieleegstand. Frictieleegstand is niet problematisch, het is namelijk leegstand dat nodig is om huurders genoeg mogelijkheden te bieden om te kunnen verhuizen. Frictie en soms ook aanvangsleegstand genoemd, duurt maximaal een jaar. Wanneer een kantoor tussen 1 en 3 jaar leeg staat hebben we het over langdurige leegstand. Als het gaat om een kantoor waarbij gedurende drie achtereenvolgende jaren steeds dezelfde vierkante meters wordt aangeboden, dan spreken we over een structurele leegstand³⁴. Het aandeel van kantoren dat een structurele leegstand kent, wordt steeds groter. In 2013 stond dit percentage op 47%³⁵, in 2014 steeg dit percentage naar meer dan 50% dat langer dan 3 jaar te huur of te koop stond³⁶.

²⁹ De omvang van de kantoorruimtes wordt gemeten in m² vvo. Vvo staat voor verhuurbare vloeroppervlakte, de voor kantoorpersoneel nuttig te gebruiken vloeroppervlakte. De verhuurbare vloeroppervlakte is bijvoorbeeld exclusief het trapgat, de liftschacht en de leidingschacht. Als vuistregel kan gelden dat de verhuurbare vloeroppervlakte ongeveer 86% van de buitenomtrek van een vastgoedobject weergeeft (de buitenomtrek wordt gemeten in termen van de bruto vloeroppervlakte, bvo). Baks, R.L. (2013)

³⁰ Aanbod. Onder aanbod wordt verstaan gebouwen waarin minimaal 500 vierkante meter kantoorruimte te huur of te koop wordt aangeboden. Het aanbod wordt gemeten aan het eind van het kalenderjaar en omvat uitsluitend reeds opgeleverde en/of nog in aanbouw zijnde kantoren. Projecten die in voorbereiding zijn en derhalve nog moeten worden gebouwd, worden in het aanbod niet meegeteld. Aanbod is hier niet identiek aan leegstand, dat wil zeggen dat de aangeboden kantoorruimte niet leeg hoeft te staan. Baks, R.L. (2013)

³¹ Zie bijlage V

³² Nieuwbouw. Onder nieuwbouw worden kantoren gerekend die niet ouder zijn dan twee jaar en kantoren die nog niet eerder in gebruik zijn geweest

³³ IV: Kantorenmarkt

³⁴ Baks, R.L. (2013, p. 41)

³⁵ NVM Business (2014, p. 1)

³⁶ Planbureau voor Leefomgeving (2014, p1) en Bijlage VII

2.5 Welke invloed heeft de omvang van de stad op de leegstand van kantoren?

Er zijn twee belangrijke factoren die bepalend zijn voor de kans op leegstand van een kantoor. Deze zijn namelijk ten eerste de locatie, en ten tweede de ouderdom van een kantoor. Als we kijken naar de vier grootste steden, Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht, dan zien we dat er sprake is van een relatief hoge leegstand, maar ondanks dat is ook de vraag op een relatief hoog niveau gebleven en niet compleet weggezakt in tegenstelling tot de kleinere steden. Ik heb over de periode 2005 tot en met 2013 per gemeente de verandering van de vraag, de verandering van de leegstand en de opnameratio vergeleken, waarbij de gemeenten zijn gerangschikt naar het aantal inwoners³⁷.

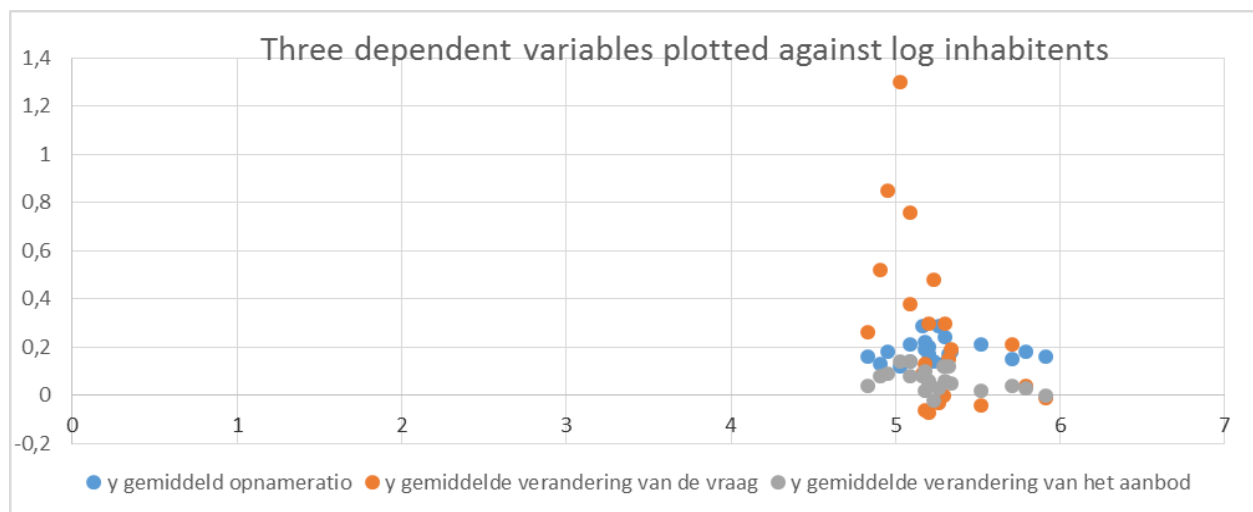
De opname ratio bereken je door de vraag in m² naar kantoorruimte per stad, per jaar te delen door de omvang van de leegstand van kantoorruimte in m² en te vermenigvuldigen met 100%. Stel dat een bepaalde stad een percentage van 25% scoort dan zou dat betekenen dat deze stad (ondanks de grote leegstand) de leegstand in 4 jaar zou kunnen wegwerken. Dit is natuurlijk onrealistisch, omdat namelijk wordt verondersteld dat er geen nieuwbouw plaatsvindt en dat de verhuizende organisaties geen leegstand achterlaten. Aan de andere kant is dit cijfer niet onbeduidend. Deze ratio geeft namelijk de kans weer dat een onverhuurd kantoor toch verhuurd wordt. Mijn eerste indruk is dat de kleinere steden het (significant) slechter doen met betrekking tot de ontwikkeling van de vraag naar kantoorruimte in die steden. Dit zou kunnen komen door het feit dat huurders door de ruime keuze aan kantoren eerder kiezen voor een locatie in een van de grotere steden. Men kiest eerder voor Amsterdam dan voor Almere of Amstelveen of eerder voor Utrecht dan voor Amersfoort of Nieuwegein. Steden in de periferie kennen wellicht een lagere leegstand, maar de kans dat kantoorruimte wordt verhuurd is weer stukken kleiner. Aan de andere kant zegt de opname ratio natuurlijk niets over de verschillen binnen een gemeente. Zo kan op de Zuid-as van Amsterdam een hoog opnameratio gelden, terwijl dat in de Bijlmermeer heel anders kan zijn.

Ten tweede heb ik per gemeente gekeken naar de verandering van de leegstand en de verandering van de vraag ten opzichte van het jaar ervoor. Een opnameratio kan namelijk stijgen doordat de vraag naar kantoren toeneemt of doordat er veel kantoorruimte (onttrokken) wordt en vice versa. Nadat de gemeenten zijn gerangschikt naar bevolkingsomvang, heb ik de logaritme genomen van het inwonersaantal per gemeente om te onderzoeken of grote gemeentes een hoger opnameratio

³⁷ Bijlage V

hebben en minder last hebben van vraaguitval dan de kleinere gemeentes. Ook deze gegevens staan in de desbetreffende bijlage V. De drie afhankelijke variabelen heb ik tevens in onderstaande grafiek (figuur 7a) gezet met op de x-as de logaritme van het inwonersaantal per gemeente . Daarbij vallen een aantal zaken op. De gemiddelde verandering van de vraag is bij gemeenten met een lager inwonersaantal harder gegroeid dan bij gemeenten met een groter inwonersaantal (oranje stippen). Dit had ik niet verwacht maar gezien de geringe data kunnen niet al te zware conclusies worden getrokken. Verder zien we dat de gemiddelde verandering van de leegstand (grijze stippen) bij de kleinere gemeentes harder lijkt te groeien, dan bij de grotere gemeentes. In de volgende regressie analyse zal ik dieper ingaan op elk van deze variabelen.

figuur 7a: Output gemiddelde opnameratio, gemiddelde verandering van de vraag en gemiddelde verandering van het aanbod tegen de logaritme van het aantal inwoners per gemeente.



figuur 7b: Output lineaire regressie, afhankelijke variabele is de gemiddelde opnameratio en de onafhankelijke variabele is de logaritme van het aantal inwoners in een aantal gemeenten.

Dependent Variable: Y_GEMIDDELD_OPNAMERATIO
 Method: Least Squares
 Date: 05/24/15 Time: 13:45
 Sample: 1 21
 Included observations: 21

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.153961	0.207315	0.742645	0.4668
INWONERSAANTAL_LOGX	0.005673	0.039351	0.144165	0.8869
R-squared	0.001093	Mean dependent var		0.183810
Adjusted R-squared	-0.051481	S.D. dependent var		0.047484
S.E. of regression	0.048691	Akaike info criterion		-3.116241
Sum squared resid	0.045046	Schwarz criterion		-3.016763
Log likelihood	34.72053	Hannan-Quinn criter.		-3.094652
F-statistic	0.020783	Durbin-Watson stat		1.696810
Prob(F-statistic)	0.886889			

Wanneer we kijken naar de eerste regressievergelijking (figuur 7b), waarbij de afhankelijke variabele de gemiddelde opnameratio is en de onafhankelijke variabele de logaritme is van het aantal inwoners in een bepaalde gemeente, dan zien we dat de relatie tussen deze twee variabelen niet significant is. Hierbij houd ik een significantieniveau van 5% aan. De stelling dat grotere gemeenten aan de hand van deze dataset een hoger opnameratio hebben is niet juist. Wellicht is dit een voorbarige conclusie, wellicht ook niet. De regressie moet echter niet al te serieus worden genomen aangezien we zijn uitgegaan van 21 waarnemingen. Om eerlijk te zijn had ik dit resultaat niet verwacht, wellicht dat dit anders zou kunnen zijn indien nog kleinere gemeentes zoals Rijswijk, Voorburg, Amstelveen, Cappel a/d IJssel en Hoofddorp zouden worden toegevoegd. Helaas heb ik hier de data niet van kunnen verkrijgen. Dit zijn namelijk gemeenten met relatief grote kantoorparken die dicht bij een gemeente zitten met een hoog inwonersaantal zoals Amsterdam, Den Haag en Rotterdam. Een onderneming zal omwille van de keus en de prijs namelijk niet snel verhuizen van Heerlen naar Amsterdam of van Assen naar Utrecht. Een verhuizing binnen de regio ligt veel meer voor de hand. Wellicht dat dit een verbeterpunt is in de gemaakte dataset voor mijn onderzoek.

figuur 7c: Output lineaire regressie, afhankelijke variabele is de gemiddelde verandering van het aanbod en de onafhankelijke variabele is de logaritme van het aantal inwoners in een aantal gemeenten.

Dependent Variable:
Y_GEMIDDELDE_VERANDERING_VAN_AANBOD
Method: Least Squares
Date: 05/24/15 Time: 13:47
Sample: 1 21
Included observations: 21

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.445287	0.174022	2.558799	0.0192
INWONERSAANTAL_LOGX	-0.072686	0.033032	-2.200488	0.0403
R-squared	0.203092	Mean dependent var		0.062857
Adjusted R-squared	0.161149	S.D. dependent var		0.044625
S.E. of regression	0.040872	Akaike info criterion		-3.466356
Sum squared resid	0.031740	Schwarz criterion		-3.366878
Log likelihood	38.39674	Hannan-Quinn criter.		-3.444767
F-statistic	4.842148	Durbin-Watson stat		1.302331
Prob(F-statistic)	0.040341			

Wanneer we kijken naar de tweede regressievergelijking, waarbij de afhankelijke variabele de gemiddelde verandering van de leegstand is en de onafhankelijke variabele de logaritme is van het

aantal inwoners in een bepaalde gemeente, dan zien we dat de relatie tussen deze twee variabelen wel significant is. Het regressiemodel geeft aan dat de toename van de leegstand in gemeenten met een laag inwonersaantal groter is dan de toename van de leegstand in gemeentes met een hoger inwonersaantal. Dit komt overeen met het feit dat men zich liever in grotere steden, dan in kleinere steden vestigt. Wellicht is dit een voorbarige conclusie, wellicht ook niet. De regressie moet niet al te serieus worden genomen aangezien we zijn uitgegaan van 21 waarnemingen.

figuur 7d: Output lineaire regressie, afhankelijke variabele is de gemiddelde verandering van de vraag en de onafhankelijke variabele is de logaritme van het aantal inwoners in een aantal gemeenten.

Dependent Variable: Y_GEMIDDELDE_VERANDERING_VAN_VRAAG
 Method: Least Squares
 Date: 05/24/15 Time: 13:55
 Sample: 1 21
 Included observations: 21

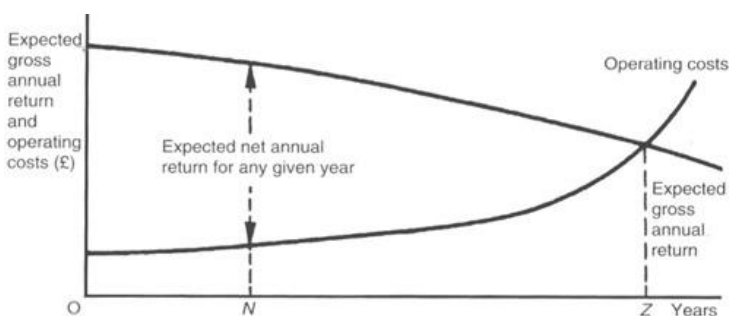
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.593830	1.324722	2.712895	0.0138
INWONERSAANTAL_LOGX	-0.631011	0.251449	-2.509501	0.0213
R-squared	0.248940	Mean dependent var		0.273810
Adjusted R-squared	0.209411	S.D. dependent var		0.349921
S.E. of regression	0.311133	Akaike info criterion		0.593198
Sum squared resid	1.839266	Schwarz criterion		0.692676
Log likelihood	-4.228574	Hannan-Quinn criter.		0.614787
F-statistic	6.297593	Durbin-Watson stat		0.980390
Prob(F-statistic)	0.021309			

Wanneer we kijken naar de derde regressievergelijking waarbij de afhankelijke variabele de gemiddelde verandering van de vraag is en de onafhankelijke variabele de logaritme is van het aantal inwoners in een bepaalde gemeente, dan zien we dat de relatie tussen deze twee variabelen wel significant is. Het regressiemodel geeft aan dat de toename van de vraag in gemeenten met een laag inwonersaantal groter is dan in gemeenten met een hoger inwonersaantal. Dit komt zoals ik ook bij de eerste regressievergelijking had opgemerkt niet overeen met de verwachting die ik eerder had. Ik had namelijk verwacht dat de verandering van de vraag groter zou zijn dan in de kleinere steden.

2.6 Welke invloed heeft de leeftijd van een kantoor op de leegstand?

Wanneer we kijken naar de leeftijd van een kantoorruimte kan gesteld worden dat het gebouw een vermogensproduct is en vaak heeft deze een technische levensduur van ongeveer 40 à 50 jaar³⁸. Tijdens het bestaan doorloopt een kantoor of kantorenpark een soort levenscyclus van producten. Na de groei en volwassenheid van het product breekt een periode aan van teruggang. Dit kan komen het onderhoud van het kantorenpark wensen overlaat en dat dit tekort aan onderhoud merkbaar wordt, we noemen dit een technische veroudering. Het kan ook voorkomen dat de kantoren niet meer voldoen aan de nieuwe en veranderende eisen en voorkeuren van de potentiële huurders. Wanneer in de nabijheid een nieuw kantorenpark wordt aangelegd op een mooie locatie, dan ondervindt het huidige kantorenpark een terugvallende vraag, je kan dit relatieve veroudering³⁹ noemen. Deze nieuwe kantoren bieden een betere prijs/kwaliteit verhouding. Economische veroudering houdt in dat de opbrengsten van het pand niet meer opwegen tegen de kosten van instandhouding van het pand⁴⁰. In de grafiek hieronder wordt op de y-as de verwachte opbrengst (bovenste lijn) en de verwachte kosten (onderste lijn) weergegeven. De verwachte opbrengst daalt langzaam maar zeker met de jaren, doordat het pand ouder wordt, of deze minder goed aan de veranderende wensen en eisen van de gebruikers voldoet. Hoe het ook zij, het pand wordt minder aantrekkelijk gevonden. Met de verwachte kosten gebeurt precies het omgekeerde, aangezien structurele veroudering steeds meer onderhoud vereist. De x-as geeft de tijd in jaren aan. Op $t=Z$ zien we dat de operationele kosten hoger zijn dan de baten. Op dat moment kan de kantooreigenaar kijken of hij het pand sloop, dan wel renoveert of herstructureert en het een andere bestemming geeft⁴¹.

figuur 8: Opbrengsten en exploitatiekosten van een vastgoedobject in de loop van de tijd⁴²



³⁸ Zuidema, M. en van Elp, M. (12/2010, p. 26)

³⁹ Deben, L., Weiden, van der, J. (1980, p. 30)

⁴⁰ Zuidema, M. en van Elp, M. (12/2010, p. 18)

⁴¹ Korteweg, P.J., (2002, p. 34)

⁴² Korteweg, P.J., (2002, p. 34)

Als we de leegstand bekijken naar bouwjaar dan zien we dat 51% van de leegstand in gebouwen voorkomt die zijn gebouwd na 1990. Dit kan komen doordat tijdens de hoogtijdagen veel kantoren zijn gebouwd op minder goede locaties die sneller verlaten worden wanneer er betere alternatieven voorhanden zijn.⁴³ Ondanks de stijgende leegstand wordt er nog steeds veel bijgebouwd. Recente cijfers laten zien dat pas in 2012 voor het eerst sinds jaren landelijk meer kantoorruimte is onttrokken dan er bijgebouwd is. De jaren ervoor toen de leegstand relatief hoog was, werd er toch rustig doorgebouwd. In de periode 2003-2012 is jaarlijks gemiddeld 700.000 m² aan kantoorruimte bijgebouwd. Jaarlijks werd gemiddeld 180.000 m² onttrokken. En dat terwijl de vraag sinds haar hoogtepunt in 2006 bijna halveerde van 1903000 m² naar 948.000 m². Een bijzondere ontwikkeling, de vraag daalt en toch wordt er nog steeds stug doorgebouwd⁴⁴. Nieuwbouw wordt relatief sneller verhuurd en kent daardoor een hoger opname ratio. Dit blijkt uit het feit dat van de totale leegstand 1% van deze kantoorruimte jonger is dan 2 jaar⁴⁵. Het aandeel van een leeftijdscategorie wordt groter ten opzichte van het totale aanbod naarmate het kantoor ouder is. Huurders stromen sneller door naar nieuwere locaties en laten daarbij oudere locaties achter die minder goed worden verhuurd.

DTZ Zadelhoff heeft dit verschijnsel onderzocht door het totale aanbod van kantoorruimte in te delen naar drie categorieën namelijk, `kansrijk`, `kanshebbend`, en `kansarm`. Daaruit bleek dat de eerste categorie die 17% uitmaakt van het totale aanbod maar liefst voor 42% van de opname zorgde. Een verhouding van 3 op 1. De tweede categorie, namelijk de kanshebbende kantoren, die 47% uitmaakt van het totale aanbod komt deze ratio te liggen op 9:1. En bij de kansarme kantoren die 36% van de totale kantoorvoorraad uitmaken ligt deze ratio zelfs op 22:1⁴⁶. Uit de voorgaande feiten dat nieuwbouw weinig leegstand kent en kansrijke kantoren een hoger opnameratio kent, blijkt de doorstroming van huurders ervoor te zorgen dat kantoren die op leeftijd zijn en of kansarm zijn de meeste leegstand voor hun rekening nemen.

Er lijkt echter wel een omwenteling te komen. Sinds 2012 is het aantal vierkante meters dat is onttrokken groter dan het oppervlakte dat aan kantoorruimte is bijgebouwd. Echter betreft dit onttrekkingsoverschot maar 109.000 m². Het zal hierdoor jaren duren voordat een aanzienlijk deel van de totale leegstand à 8,33 miljoen m² zal worden onttrokken, ceteris paribus.

In het volgende hoofdstuk zal ik nader inzoomen op de verschillende actoren in de kantorenmarkt.

⁴³ Zuidema, M. en van Elp, M. (6/2010, p. 33)

⁴⁴ Bijlage IV: Kantorenmarkt

⁴⁵ NVM Business (2014, p. 3)

⁴⁶ <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2014/04/24/Kansrijke-kantoren-zorgen-voor-groot-deel-opname>

Waarom gedragen bepaalde partijen zich op de manier zoals ze zich gedragen in de kantorenmarkt?

3 Wie zijn de relevante spelers in de kantorenmarkt en welke rol spelen ze in deze kantorenmarkt?

In de vorige paragrafen hebben we de markt vanuit een theoretisch kader uitgelegd en hebben we de omvang van de leegstand nader bekeken. Deze leegstand is gaandeweg ontstaan en daarbij hebben verschillende marktpartijen een rol gespeeld. Zo hebben we de projectontwikkelaars die landbouwgrond of in mindere mate bestaande bouw, omzetten in kantoorparken. De gemeenten die een grote rol spelen bij de uitgifte van bouwgrond, de vergunningen en het belasten van de kantoren. De kantooreigenaren ofwel de verhuurders, de (institutionele) beleggers die graag een zo hoog mogelijk rendement willen genereren tegen een zo laag mogelijk risico en de huurders die graag op de beste locatie gehuisvest zijn tegen de beste prijs.

Ik ga stap voor stap de marktpartijen af en zal hierbij inzoomen op de rol en de invloed die ze spelen in de kantorenmarkt.

3.1 De projectontwikkelaars

Met het ontwikkelen van kantoren valt een goede boterham te verdienen. Gemiddeld is de bruto omzet 250 euro per m²⁴⁷. De financiële baten kunnen hierdoor hoog oplopen, vooral wanneer het een groot pand betreft. Deze activiteiten worden nog aantrekkelijker wanneer de projectontwikkelaar het verhuurrisico weet af te dekken of te limiteren. Hierdoor krijgt hij een verkeerde incentive en zal een projectontwikkelaar doorgaan met bouwen. Hij draagt immers het risico (deels) niet meer. Het principe dat de vervuiler betaalt gaat hier niet op. Op het moment dat het kantoor af is zal het de projectontwikkelaar een zorg zijn of het verhuurd wordt of niet. De inkomsten zijn binnen en men gaat door naar het volgende project. Projectontwikkelaars zullen blijven bouwen zolang de verkoopprijs van een kantoor hoger is dan de totale kostprijs. Hierbij verwijs ik ook naar het vier kwadrantenmodel van Wheaton en DiPasquale.

⁴⁷ Gool, van, P. (2003, p. 10)

Dit wil overigens niet zeggen dat al het nieuwbouw van de afgelopen tijd onnodig is geweest. Een groot gedeelte van het totale aanbod beantwoordt steeds minder aan de eisen van deze tijd die de gebruikers ervan stellen. Nieuwe ontwikkelingen op ict-gebied en de wijze van werken zorgt ervoor dat er altijd een vraag zal zijn naar nieuwe kantoren. De leegstand onder kantoren die net opgeleverd zijn is heel laag. Er ontstaat echter een probleem wanneer er structureel meer wordt aangeboden dan er wordt afgenomen met een hoge leegstand tot gevolg.

3.2 De overheid

De overheid is voornamelijk verantwoordelijk voor de indeling van onze ruimte. Ruimte is in Nederland een relatief schaars goed en verschillende functies dingen mee om dezelfde locatie. De rolverdeling tussen de overheidsverbanden, het Rijk, de provincies en de gemeenten met betrekking tot de ruimtelijke ordening is geregeld in de Wet ruimtelijke ordening (Wro). Daarbij spelen gemeenten de grootste rol, ze wijzen immers aan de hand van bestemmingsplannen waar kantoorlocaties mogen komen. De bestemmingsplannen moeten echter wel passen binnen de structuurvisies die opgesteld zijn door de gemeente, de provincies en het Rijk. Het Rijk komt met een algemene structuurvisie die in een AMVB wordt vastgelegd. De provincies werken ieder voor zich deze structuurvisie nader uit en bepalen wat nauwkeuriger dan in de rijksstructuurvisie waar nieuwe woningen, bedrijventerreinen, kantoren, wegen en recreatiegebieden ontwikkeld worden. Uiteindelijk komen we bij de gemeente terecht die aan de hand van een structuurvisie haar bestemmingsplan opstelt. Het bestemmingsplan is een bijzonder en belangrijk instrument, omdat het namelijk zowel de burger als de overheden bindt. Iedereen kan er dus een beroep op doen. Het bestemmingsplan wijst aan in welke gebieden onder andere kantoren mogen staan. Door middel van vergunningen, die door de gemeente worden verstrekt, wordt bepaald of er gebouwd mag worden. In het algemeen kan men stellen dat de verantwoordelijkheid voor een goede ruimtelijke ordening voornamelijk is neergelegd bij de provincies en gemeenten. In Nota Ruimte 2006 wordt dit met het motto “Centraal wat moet en decentraal wat kan” nogmaals onderstreept⁴⁸. Wellicht heeft deze zienswijze op verschillende terreinen zeer positief gewerkt. Echter kan een te grote vrijheid voor de gemeenten ook nadelen voor een eventueel herstel van de kantorenmarkt met zich meebrengen.

⁴⁸ Nota Ruimte (2006, p. 18)

Gemeenten hebben namelijk diverse incentives om veel aandacht te besteden aan de kantorenmarkt en hieraan grond toe te delen. Wanneer grote ondernemingen of organisaties zich in de desbetreffende gemeente vestigen, geeft dat de gemeente status en aanzien. Bovendien creëren deze organisaties werkgelegenheid, bedrijvigheid en wordt het aantrekkelijker om zich daar als burger te vestigen. Kantoorwerknemers verhuizen (deels) mee en dragen bij aan de gemeentekas via indirecte belastingen. Een goed ontwikkeld kantorenpark geeft een gemeente een stedelijk en dynamisch karakter dat aantrekkelijk wordt gevonden.

Verder is de ontwikkeling van de kantorenmarkt ook aantrekkelijk voor de inkomsten van een gemeente. Wanneer nieuwe kantoren worden ontwikkeld geeft de gemeente grond uit, die voor inkomsten zorgen. Wanneer de gebouwen er staan kan de gemeente vervolgens Onroerende Zaak Belasting (OZB) heffen over de kantoorgebouwen. Door deze positieve incentives hebben gemeenten de prikkel om een stimulerend kantorenbeleid te voeren. Dit kan zelfs leiden tot concurrentie met nabijgelegen gemeenten. Ze concurreren elkaar op het binnenhalen van grote organisaties. Door de concurrentie voelen gemeenten zich gedwongen om verhuissubsidies te verstrekken of de grondprijs niet al te hoog te stellen. Deze situatie lijkt op een prisoners dilemma waarbij de gemeenten individueel strijden om de gunst van een grote huurder en niet samenwerken.

Was er een regionale coördinatie geweest tussen gemeenten, dan zou de opbrengst uit de kantorenmarkt hoger kunnen uitvallen. Vanuit het perspectief van een gemeente gezien, is het in hun eigen individuele belang rationeel om wegens bovenstaande redenen kantorenbouw te stimuleren. Voor de totale markt als geheel kan dit tot zeer ongewenste resultaten leiden. De gemeenten hanteren wegens eigenbelang een ruim uitgiftebeleid van grond, terwijl dit voor de markt in het geheel tot een ongunstige uitkomst leidt namelijk een markt met veel leegstand van kantoorruimte, lagere grondinkomsten en verspilling van schaarse ruimte.

Een andere nadeel van concurrerende gemeenten is dat deze ontwikkeling een negatief effect heeft op de prijs van bouwgrond. Door een lagere prijs is het relatief goedkoper om een nieuw kantoor te bouwen dan om een bestaand gebouw te herstructureren of te renoveren. Hierdoor kan nieuwbouw nog steeds goed concurreren met bestaande bouw wat natuurlijk niet goed is voor de leegstand. Ik kan hierbij ook refereren naar het derde kwartiel in het vier kwadrantenmodel dat ik eerder heb besproken⁴⁹.

Tegenover de genoemde inkomsten staan ook kosten zoals het bouwrijp maken van de gronden, het inrichten van nieuwe infrastructuur en het uitbreiden van de sociale voorzieningen. Andere

⁴⁹ Zie paragraaf 2,3 p. 9

kosten die ook niet altijd zijn ingeprijsd - en daarmee overeenkomen met negatieve externe effecten - zijn bijvoorbeeld het onderhoud of instandhouding van een kantorenpark, de verdwijning van groen en dat andere belangrijkere functies niet verwezenlijkt kunnen worden. Verder zorgt het uitgeven van nieuwe kantoorlocaties ervoor dat andere kantoorlocaties relatief sneller verouderen⁵⁰ en kan het andere negatieve effecten op omliggende buurten hebben. Voor de gemeenten is het beter om deze externe negatieve effecten ook in grondprijzen te internaliseren⁵¹. Door een verhoging van de grondprijs wordt nieuwbouw relatief duurder ten opzichte van renovatie en transformatie. Een bijkomend probleem voor de gemeenten is dat ze deze gronden vaak met vreemd vermogen hebben aangekocht om deze vervolgens met winst door te verkopen aan projectontwikkelaars. Nu de economische groei op een lager pitje zit wordt deze grond moeilijker dan wel tegen lagere prijzen verkocht. Ondertussen moeten gemeentes wel de rentelasten dragen van de financiering van deze grondaankopen. De gemeenten waren op het moment van de grondaankopen in de veronderstelling dat de vraag naar kantoorlocaties zou blijven groeien en ze de investeringen door stijgende prijzen makkelijk konden terugverdienen. Vanwege de waardedalingen wordt geopperd om de verliezen direct te nemen en een deel van de waarde van de vastgoedportefeuilles die vaak zijn ondergebracht in gemeentelijke grondbedrijven af te boeken⁵². Dit veroorzaakt een grote onvoorziene financiële druk op de gemeentelijke begroting en sommige gemeentes lopen de kans dat ze niet de financiële tegenslagen kunnen opvangen waardoor in het ergste geval de gemeente onder curatele wordt gesteld door het Rijk⁵³⁵⁴. Momenteel staan de gemeenten Ten Boer, Apeldoorn, Beuningen, Lansingerland, Gemert-Bakel en Nuenen onder curatele mede door de financiële problemen die zijn veroorzaakt door grote verliezen die zijn ontstaan uit de grondexploitatie⁵⁵. Wellicht hadden gemeenten er beter aan gedaan helemaal geen investeringen te doen met publiek geld door grote risico's op grondaankopen te nemen. Ik heb het idee dat in de jaren 90 de tijdsgeest heerste dat (semi)overheidsinstanties een (te) grote beleidsvrijheid hadden met betrekking tot het aanwenden van publieksgeld voor bepaalde investeringen. We hebben gezien dat dit bij bepaalde wooncoöperaties ook ontzettend verkeerd kan aflopen. Gemeenten hadden in het verleden niet als projectontwikkelaar moeten optreden door met publiek geld risicovolle investeringen te doen,

⁵⁰ Relatieve veroudering zie p. 14

⁵¹ Zuidema, M., & van Elp, M. (12/2010, p. 51)

⁵² Deloitte (2013, p. 3-4)

⁵³ CPB (2012, p. 5)

⁵⁴ Op grond van artikel 12 Financiële-verhoudingswet kan een gemeente vanwege een ernstige financiële situatie onder streng financieel toezicht geplaatst van het Rijk in ruil voor financiële hulp.

⁵⁵ Dr. Plasterk, R.A.H, (2014)

maar ze hadden dit veel beter kunnen overlaten aan de markt door hun het volledige risico te laten dragen.

Wanneer er te veel aanbod is aan kantoorruimte zullen de organisaties en ondernemingen verhuizen naar de locaties met de beste prijs- kwaliteitsratio en daarbij de slechtste kantoorlocaties achterlaten. Dit is natuurlijk een begrijpelijke reactie van de huurder, maar anderzijds een verspilling van schaarse middelen zoals ruimte en kapitaal en derhalve dienen gemeenten ervoor te zorgen dat men een evenwichtig kantorenbeleid voert. Behalve het prisoners dilemma geeft een tweede leerstuk uit de speltheorieën een handvat om de huidige situatie te beschrijven namelijk de “tragedy of the commons”. Hierbij gaat het om een dorp dat een weide heeft. Op een weide kunnen boeren hun koeien laten grazen. Een boer behoudt de opbrengst uit melk voor zich zelf en zal neigen zoveel mogelijk koeien te plaatsen op die weide. Een boer zal door blijven gaan met het plaatsen van nieuwe koeien zolang de extra opbrengsten groter zijn dan de extra kosten. Omdat alle boeren in dat dorp er net zo over nadenken leidt dit tot overbegrazing. Je kan dit ook toepassen bij de visserij, waarbij iedere visser denkt aan zijn eigen individuele belang en daardoor overbevissing ontstaat. Een soortgelijke situatie zien we ook in de kantorenmarkt. De regionale vraag kan je zien als een common good, die wordt voorzien van kantoren door de gemeenten. Elke gemeente hanteert een zo ruim mogelijk kantorenbeleid aan en probeert zo het grootste deel van de regionale vraag te huisvesten in haar gemeente. Niet ontwikkelen of een stringent uitgiftebeleid hanteren is een moeilijk te verdedigen optie, omdat andere concurrerende gemeenten hierdoor een groter deel van de spreekwoordelijke taart pakken. Doordat alle gemeenten een ruim kantorenbeleid aanhouden wordt de vraag uitgeput, en ontstaat een grote leegstand⁵⁶. Wanneer er een overkoepelend orgaan zou bestaan zijn dat ook de gezamenlijke regionale vraag en aanbod niet te veel uit elkaar laat lopen, zonder de concurrentie al te zeer te schaden, zouden de gemeenten hun eigen korte termijn belang meer overeen laten komen met het belang van de regio op lange termijn. Door de hoge percentages leegstand zou men zich kunnen afvragen of gemeentes de afgelopen decennia niet te veel bezig waren met het genereren van hoge grondopbrengsten ten koste van een duurzame stedelijke ontwikkeling.

⁵⁶ Janssen-Jansen, L. (2006, p. 445)

3.3 (Institutionele) beleggers

Ongeveer 90% van het kantooroppervlak is in bezit van beleggers⁵⁷. Zoals ik eerder had vermeld wordt de waarde van een pand bepaald door de (verwachte) huurinkomsten van een gebouw te delen met rendementseis van de belegger afgewogen tegen de risico's.

In de periode 1998 tot en met 2001-2002 waren deze huurprijzen in een krappe kantorenmarkt zeer hoog en daarmee het rendement op de verhuur van kantoorruimte. Door de hoge prijzen werd het aantrekkelijk om nieuwe kantoren te bouwen. Dit gevolg is goed te verklaren door middel van het reeds aangehaalde vier kwadrantenmodel. Verder werd het aanbod van nieuwe kantoorruimte gestimuleerd, omdat de voorverhuureis door verschillende gemeentes werd afgeschaft. Deze eis hield in dat tenminste een bepaald percentage, vaak 60 à 70 procent al was verhuurd voordat er daadwerkelijk gebouwd mocht worden. Hierdoor behield het nieuwe aanbod, een bepaald verband met de huidige vraag. Door een krappe markt lieten veel gemeentes deze eis los en op het moment dat de krapte voorbij was werd deze regel niet of zelden weer ingevoerd dan wel gehandhaafd.

Een andere factor die bijdraagt aan een groter aanbod komt vanuit de financiële markten. De laatste decennia is de lange rente gedaald⁵⁸. Aangezien de kantorenmarkt een kapitaalintensieve markt is, konden investeerders hierdoor relatief goedkoop geld aantrekken om te investeren. Ten tweede zochten beleggers door de dalende lange rente naar alternatieve beleggingen waarbij investeringen in de kantorenmarkt een goed alternatief was in hun portefeuille. Men zag de kantorenmarkt op dat moment vergeleken met andere beleggingen namelijk als een goede investeringsmarkt met niet al te hoge risico's. Ondanks de toenemende leegstand rond het begin van het nieuwe decennium, die toendertijd vooral aan de tijdelijke laagconjunctuur werd toegeschreven, zorgde deze lage rente ervoor dat er relatief veel werd geïnvesteerd in de kantorenmarkt. Tevens zorgt de lagere rente ervoor dat de waarde van het pand ondanks verminderde huurinkomsten op een stabiel prijsniveau blijft. Zowel de teller als de noemer dalen waardoor de prijs ongeveer hetzelfde blijft.

Door een grote toestroom van kapitaal werden huurcontracten veel waard. Incentives werden steeds vaker ingezet om organisaties te verleiden naar nieuwe kantoren te verhuizen. Beleggers geven liever een korting weg van tientallen procenten om daarmee een kasstroom te genereren, dan dat ze de huurprijs daadwerkelijk verlagen. Dit is het gevolg van een fiscale maatregel.

⁵⁷ Zuidema, M. en van Elp, M. (6/2010, p. 10)

⁵⁸ Bijlage I: Rente en Inflatie

Wanneer een belegger de huurprijzen met 20% laat dalen betekent dit ceteris paribus dat het pand ook 20% minder waard is. Een belegger heeft dat liever niet, omdat hij de incentives of in een erger geval de verliezen op de resultatenrekening met de winsten van andere kantoren mag verrekenen. Op het moment dat de marktomstandigheden verbeteren kan de belegger als eerste afstand doen van de incentives. Dit betekent dat een belegger niet wordt gestimuleerd af te boeken op bepaalde kantoren, waardoor herstructurering of transformatie naar een andere bestemming in aanmerking kunnen komen. Beleggers zien de leegstand niet altijd als een groot probleem. Vaak staat niet het gehele gebouw leeg en zolang de rente en aflossingen betaald kunnen worden, lijkt men te wachten op betere tijden. Het probleem wordt pas nijpend wanneer financierders vaak banken, bij de herfinanciering strengere financiële eisen gaan stellen. Dan vallen herstructurering van het gebouw of onttrekking wel binnen de mogelijkheden. Een tweede reden waarom beleggers niet altijd reageren op de verslechterde marktomstandigheden is dat ze net als de gemeenten ook met twee zojuist genoemde problemen te maken hebben namelijk een soort prisoners dilemma⁵⁹ en free riding. Wanneer een belegger zijn kantoor transformeert naar een andere bestemming of investeert in het gebouw of de omgeving ervan, zullen nabijgelegen kantoren meeprofiteren van deze investering of zij lopen de kans net die ene huurder te contracteren. Geen enkele belegger wil de kosten van een ander dragen en gezamenlijk blijft men afwachten. Er is om die reden een coördinatieprobleem en een leider zou de partijen kunnen dwingen bij elkaar te brengen.

Aan de andere kant zullen veel banken voorzichtig zijn met een harde aanpak van de kantooreigenaren. Veel banken zijn niet zonder kleerscheuren door de financiële crisis gekomen en hun financiële situatie staat het nog niet altijd toe grote bedragen af te boeken met betrekking tot leningen die zijn gegeven ten behoeve van de kantorenmarkt. Na de kredietcrisis die ontstond in 2008 werden beleggers zich bewuster van de risico's. De kosten voor de financiering met vreemd vermogen bleven zakken door dalende rentes, het kan daardoor nog steeds renderend zijn nieuwe kwalitatief hoogwaardige te bouwen op goede locaties ondanks het feit dat er veel leegstand is. Aan de andere kant zijn banken vanwege de risico's niet zo snel meer bereid leningen uit te geven voor nieuwe kantoorprojecten, herstructureringen of onttrekkingen. Kijken we terug naar het vier kwadrantenmodel en met name naar de tweede kwadrant linksboven, dan weten we dat de i in dat model voor de rentevoet staat en deze variabele kan dalen door de lange rente. Aan de andere kant kan deze variabele ook stijgen, omdat het risico op leegstand toeneemt en de belegger hier graag voor gecompenseerd wilt worden.

⁵⁹ Zuidema, M. en van Elp, M. (6/2010, p. 26)

3.4 Huurders

Huurders hebben door het grote aanbod een sterke onderhandelingspositie. Bij een groot aanbod stijgen de keuzemogelijkheden. In het algemeen kan men stellen dat wanneer men alle leegstaande kantoorruimtes op een rij zet aan de hand van de kwaliteit, nieuwbouw vaak aan de top van de kwaliteitsladder staat⁶⁰. In nieuwbouw kantoren zijn de nieuwste materialen met de laatste technische ontwikkelingen toegepast, waardoor dergelijke gebouwen het beste aansluiten op de wensen van de huurders. Wanneer jaarlijks veel nieuwbouw wordt toegevoegd aan de kantorenvorraad, zakt de bestaande voorraad aan kantoorruimte op de kwaliteitsladder⁶¹. Dit proces van relatieve veroudering wordt versneld wanneer contractstermijnen relatief korter worden (van 10 naar 5 jaar), omdat huurders eerder kunnen heronderhandelen dan wel kunnen verhuizen naar een pand met de beste prijs-kwaliteitsverhouding. Uit onderstaande grafiek zien we dat de huurders vooral de laatste jaren profiteren van de lagere huren, die zowel in de nieuwbouw als in de bestaande bouw worden gehanteerd. De lagere huren zorgen ervoor dat het voor kantooreigenaren steeds moeilijker wordt om een kantoor dat deels leegstaat door te exploiteren en te hopen op betere tijden. Pas wanneer de rentelasten en exploitatiekosten niet meer kunnen worden betaald uit de huuropbrengsten wordt de verhuurder echt gestimuleerd actie te ondernemen. Wanneer een kantoor op een goede locatie staat, zou renovatie een goede mogelijkheid zijn. Wanneer een pand op een locatie staat die niet (meer) aantrekkelijk wordt bevonden door potentiële huurders dan zou de eigenaar of belegger eerder kiezen voor verkoop (met verlies), herstructurering naar een andere bestemming of sloop.

Figuur 9: Gemiddelde huurprijs en inflatie⁶²



⁶⁰ Afgezien van de verschillende segmenten die de kantoormarkt kent.

⁶¹ Korteweg, P. J. (2002, p. 31)

⁶² Bak, R. L. (2013, p 50 en 2010, p 50)

De grafiek geeft een periode aan van een geleidelijke stijging van de huurprijzen. Na 2008 stabiliseerden de huurprijzen. Na 2012 wordt een daling ingezet waarvan men nog niet kan zeggen of die al tot een einde is gekomen. Deze grafiek verbloemt eigenlijk de werkelijke huurprijzen. In de vorige paragraaf gaf ik al aan dat kantooreigenaren en (institutionele) beleggers liever kortingen geven aan de huurprijs van kantoorruimte dan dat ze werkelijk de prijs verlagen. Deze voorkeur heeft men vanwege fiscale en boekhoudkundige redenen. Wanneer een belegger de huurprijzen met 20% laat dalen betekent dit ceteris paribus dat het pand ook 20% minder waard is. Dat betekent dat een belegger op zijn investering moet afboeken. Een belegger heeft dat liever niet, omdat hij de incentives en eventuele verliezen op een huurcontract op de resultatenrekening met de winsten van andere kantoren mag verrekenen. De incentives kunnen bestaan uit verhuisvergoedingen, een inrichtingsbijdrage, reclamerechten en hoge huurkortingen tot vaak 20 à 25%. Er zijn ook gevallen bekend waarbij tot soms 40% korting werd gegeven op het huurcontract. Dit geeft aan dat de gemiddelde huurprijzen in werkelijkheid nog lager zijn dan in de grafiek wordt gehanteerd. Als we kijken naar het vier kwadrantenmodel, met name het derde kwadrant, betekent dit dat naar verhouding te veel wordt gebouwd dan volgens de huidige huurprijs gerechtvaardigd is. Verder kunnen we aan de hand van het vier kwadrantenmodel verwachten dat door de lagere huurprijzen de hoeveelheid nieuwbouw uiteindelijk zal afnemen.

4 Analyse van data: welke factoren verklaren de leegstand van kantoren in Nederland?

In het vorige hoofdstuk hebben we bekeken wie de actoren zijn op de kantorenmarkt in Nederland. Daarbij kwamen projectontwikkelaars, de (lokale) overheid, de (institutionele) belegger en huurder aan bod. Aan de hand van verzamelde data wil ik aan de hand van een lineaire regressievergelijking bekijken of we de leegstand kunnen benaderen door uit te gaan van een aantal variabelen. Zo kunnen we kijken of we de leegstand van kantoren kunnen verklaren aan de hand van nader te noemen variabelen. De afhankelijke variabele is in dit geval de leegstand **van kantoorruimte in m² (Empty Office Space)**, in het model omschreven als: Empty Office Space. De onafhankelijke variabelen zal ik opsommen met een korte toelichting. De dikgedrukte termen zullen voorkomen in de output die is gerealiseerd.

I. Het gemiddelde kantoorgebruik in m² per werknemer (One_dev_by_Usage_m2_per_fte) .

Door het nieuwe werken zijn huurders in staat hun kantoorruimte nog efficiënter te gebruiken. Dit resulteert op lange termijn op een structurele afname van de vraag. Deze factor is tevens uitgelegd in paragraaf 2.2. De trend is dat deze de afgelopen jaren een dalend verloop kent en uit paragraaf 2.2 valt op te merken dat het einde hiervan nog niet in zicht is. Omdat ik hier 1 deel door deze variabele heeft deze in het model een stijgende trend.

II. De werkloosheid uitgedrukt als percentage van de beroepsbevolking (Unemployment_perc_of_laborforce).

De conjunctuur heeft in verleden altijd een grote rol gespeeld bij de vraag en aanbod van kantoorruimte. Wanneer het economisch gezien beter gaat zullen meer mensen aan het werk zijn waardoor de vraag naar kantoorruimte kan stijgen.

III. Economische groei van een jaar geleden (Economic_Growth_1yrspast)

In paragraaf 2.3 hebben we aan de hand van theoretische modellen uitgelegd dat het aanbod inelastisch kan zijn. Kantoorgebouwen worden niet van de een op de andere dag neergezet. Vaak is de beslissing om een kantoor te bouwen gebaseerd op de huurprijzen en marktsituatie uit een vorige periode. Om die reden heb ik de economische groei van t-1 als maatstaf gebruikt voor de leegstand op tijdstip t.

IV. Het rendement op verhuur kantoorruimte vergeleken met Nederlandse 10 jaar staatsobligaties. (Rendement_minus_10yrsbondrente)

Actoren bepalen aan de hand van het rendement of er nieuwe kantoren moeten worden gebouwd. Daarbij is alleen het rendement niet relevant, maar wordt dit afgezet tegen het risico dat een investeerder loopt. Van Nederlandse staatsobligaties kunnen we grosso modo uitgaan van een zeer lage risico (al is dat tegenwoordig niet altijd zo). In tijden dat het rendement op kantoorportefeuilles (met een hoger risico) daalt tot in de buurt of zelfs onder het rendement van Nederlandse staatsobligaties, zal een investeerder waarschijnlijk niet snel overgaan tot de bouw van nieuwe kantoren. De data (*figuur 10*) van deze variabelen zijn opgesomd op de volgende pagina:

Totale Leegstand Kantorenruimte	Jaar	Economische Groei %	Beroepsbevolking x 1000	Werkloosheid x1000	Werkloosheid % v. beroepsbevolking	Rente Nederlandse jongste 10 jarige staatsobligatie	Totaal rendement kantoren % ⁶³	Vershil Rendement-10yrs bond	1/Gebruik m2 per medewerker ⁶⁴
	1982	-1,2	5385	471	0,087		-2		
	1983	2,1	5458	585	0,107		-3,8		
	1984	3,1	5460	574	0,105		4,4		
	1985	2,6	5521	530	0,096		-2,9		
	1986	2,8	5671	490	0,086	6,19	9,4	3,21	
	1987	1,9	5743	486	0,085	6,41	7,7	1,29	
	1988	3,4	5867	490	0,084	6,42	8,4	1,98	
1.472.755	1989	4,4	5929	452	0,076	7,21	3,7	-3,51	
1.752.840	1990	4,2	6063	419	0,069	8,92	13,2	4,28	0,03311
1.996.645	1991	2,4	6189	400	0,065	8,74	8,4	-0,34	0,03436
2.198.805	1992	1,7	6296	411	0,065	8,1	-4,7	-12,8	0,03571
2.375.145	1993	1,3	6406	481	0,075	6,35	3,8	-2,55	0,03226
2.236.145	1994	3	6466	547	0,085	6,87	6,1	-0,77	0,02941
2.167.500	1995	3,1	6596	533	0,081	6,9	8,5	1,6	0,03226
1.885.040	1996	3,4	6686	501	0,075	6,15	8,6	2,45	0,03584
1.877.125	1997	4,3	6832	448	0,066	5,58	11,8	6,22	0,03759
1.411.670	1998	3,9	6941	354	0,051	4,62	15,4	10,78	0,03953
1.772.295	1999	4,7	7069	301	0,043	4,65	16,5	11,85	0,03914
1.664.890	2000	3,9	7187	270	0,038	5,41	16	10,59	0,04065
2.551.680	2001	1,9	7230	252	0,035	4,96	11,5	6,54	0,04237
4.071.695	2002	0,1	7312	302	0,041	4,89	8,3	3,41	0,04292
4.495.610	2003	0,3	7364	396	0,054	4,12	5,2	1,08	0,04348
4.500.075	2004	2,2	7417	476	0,064	4,09	5,6	1,51	0,04444
5.069.050	2005	2	7455	482	0,065	3,37	7	3,63	0,05155
5.082.925	2006	3,4	7507	410	0,055	3,78	11,4	7,62	0,05319
5.005.825	2007	3,9	7653	344	0,045	4,29	11,2	6,91	0,05376
4.839.335	2008	1,8	7801	300	0,038	4,23	0,8	-3,43	0,05405
6.244.700	2009	-3,7	7846	377	0,048	3,69	-0,1	-3,79	0,05348
6.750.585	2010	1,5	7817	426	0,054	2,99	3,2	0,21	0,05102
7.148.375	2011	0,9	7811	419	0,054	2,98	2,3	-0,68	0,05128
7.869.895	2012	-1,6	7894	507	0,064	1,93	-2,8	-4,73	0,05236
8.333.000	2013	-0,7	7939	656	0,083	1,96	-2,4	-4,36	0,05348

⁶³ Hordijk, A. (2005, p. 35)

⁶⁴ CPB (2012, p. 12)

Aan de hand van deze variabelen is door middel van het programma SPSS een lineaire multivariabele regressie uitgevoerd. De resultaten hiervan zijn hieronder weergegeven. Hierbij is een significantieniveau aangehouden van 10%.

Figuur 11: output lineaire multivariabele regressie

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Empty_Office_Space	3887535.4167	2187967.96013	24
Economic_Growth_1yrspast	2.2083	2.01449	24
Unemployment_perc_of_laborforce	.0589	.01484	24
Rendement_minus_10yrsbondrente	1.8846	5.76727	24
one_dev_by_Usage_m2_per_fte	.0432183	.00836794	24

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-5960067.385	1592970.474		-3.741	.001	-9294192.905	-2625941.866					
	Economic_Growth_1yrspast	-299946.531	85418.163	-.276	-3.512	.002	-478728.801	-121164.261	-.698	-.627	-.208	.567	1.765
	Unemployment_perc_of_laborforce	24954365,47	12162373,22	.169	2.052	.054	-501774.243	50410505,18	-.038	.426	.121	.515	1.942
	Rendement_minus_10yrsbondrente	-54153.158	26648.195	-.143	-2.032	.056	-109928.471	1622.154	-.395	-.423	-.120	.710	1.408
	one_dev_by_Usage_m2_per_fte	211550328.1	21248541,89	.809	9.956	.000	167076618,8	256024037,4	.854	.916	.589	.531	1.885

a. Dependent Variable: Empty_Office_Space

De eerste variabele heeft betrekking op de economische groei. Wanneer de economie begint de groeien stijgt de vraag naar kantoorruimte sneller dan het aanbod, aangezien het aanbod van kantoren over het algemeen redelijk inelastisch is. Dit komt overeen met het Cobwel en Dipascale model dat in paragraaf 2.2. De leegstand aan kantoorruimte daalt in tijden dat het economisch beter gaat.

Echter reageert het aanbod van kantoren iets trager op de economische ontwikkeling. Pas wanneer de Nederlandse economie uit een recessie komt en het jaar daarop ook een economische groei kent zal deze worden vertaald in een krimp van de leegstand aan kantoorruimte. Tevens is deze variabele significant.

Wanneer de tweede variabele, de werkloosheid als percentage van de beroepsbevolking, wordt bekeken zien we dat de coëfficiënt positief is. Met andere woorden kan men stellen dat wanneer de werkloosheid stijgt, de leegstand van kantoorruimte stijgt. Dit is een logische verklaring aangezien een organisatie minder ruimte nodig heeft als het mensen heeft ontslagen. Tevens is deze variabele significant.

De derde variabele gaat over het rendement van kantoren ten opzichte van de (veilig geachte) jongste 10 jarige Nederlandse staatsobligaties. Het verschil tussen het totaal rendement van kantoorruimte en Nederlandse staatsobligaties kan door de jaren heen hevig kan fluctueren, zo was het verschil rondom de milleniumwisseling meer dan 12 procent in het voordeel van de investeerders in kantoren, terwijl men de afgelopen jaren een verschil kent van minimaal -4 procent ten opzichte van Nederlandse staatsobligaties.

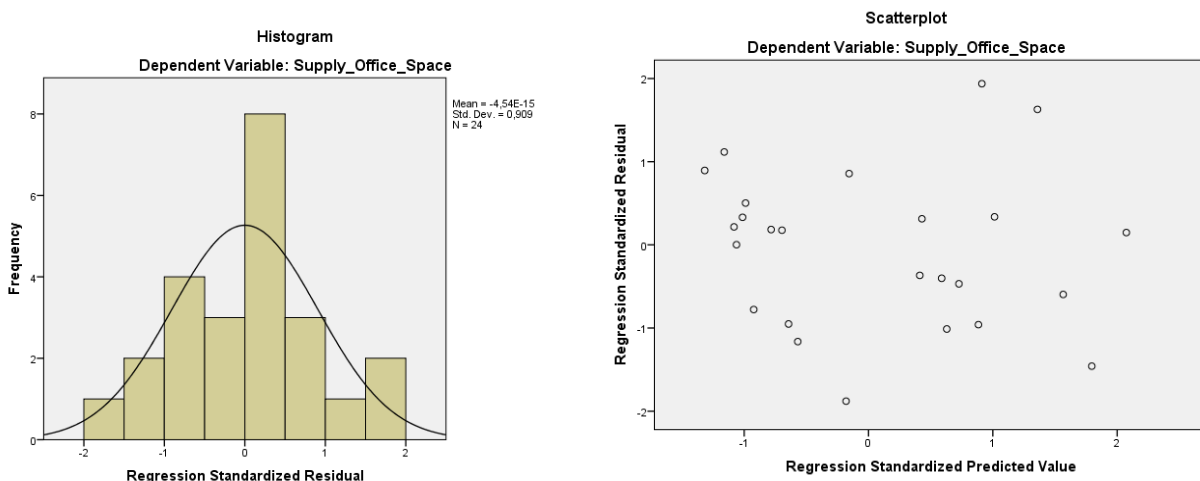
In tijden van hoge rendementen kent de markt een grote schaarste aan kantoorruimte met daarmee samengaan hoge huren. In tijden van lage rendementen is er veel keus voor de huurder en zal de verhuurder met zijn prijs omlaag moeten om aantrekkelijk te blijven. De coëfficiënt is om deze reden ook negatief. Hoe meer schaarste aan kantoorruimte des te hoger de huurprijs en daarmee zijn de rendementen ook hoger. Ook deze derde variabele is significant. Buiten dit onderzoek heb ik op aanwijzing van de heer Crutzen bekeken hoe de correlatie is tussen deze variabele en de vraag naar kantoren. Hieruit kwam voort dat er een positieve correlatie aanwezig was, waardoor deze variabele toch gebruikt mag worden in het model. Er is geen sprake van een 'loophole'.

De vierde variabele heeft betrekking op het nieuwe werken. Wanneer we de coëfficiënt hiervan bekijken zien we dat deze positief is. Ook dit is een voor de hand liggende verklaring. Wanneer het gebruik per medewerker stijgt daalt het aanbod aan kantoorruimte. Echter heb ik hierbij het getal 1, gedeeld door deze variabele waardoor deze makkelijker te interpreteren is.

Wel moet hierbij worden vermeld dat het gebruik van kantoorruimte per medewerker de afgelopen 25 jaar een dalend tendens kent, die nog niet ten einde is. Tevens is deze variabele significant.

Vervolgens is het zaak om te kijken of we niet te maken hebben met heteroskedasticiteit. Dat wil zeggen dat in de afwijkingen van de punten in het regressiemodel een bepaald patroon waar te nemen is. Zoals uit onderstaande figuren is op te maken heeft dit model weinig tot geen last van heteroskedasticiteit. Dit geeft aan dat de coëfficiënten een stuk betrouwbaarder zijn.

figuur 12: Resultaten met betrekking tot heteroskedasticiteit



5 Welke oplossingen zijn mogelijk? Wat zijn de voor- en nadelen van elke oplossing? En in hoeverre zijn deze oplossingen efficiënt dan wel effectief?

Nu we de markt hebben bekeken en vervolgens de verschillende actoren in de kantoormarkt hebben besproken die zich ieder op hun eigen manier gedragen is het nu mogelijk om te kijken naar eventuele oplossingen die marktimperfecties met name het grote verschil tussen het aanbod en de vraag (deels) kunnen weghalen. Er volgen een aantal mogelijkheden waarbij ook wordt gekeken in hoeverre deze effectief dan wel efficiënt zijn om de leegstand te doen afnemen. Sommige oplossingen worden in de praktijk al toegepast zoals de leegstandboete, andere oplossingen zijn eerder hypothetisch en vergen meer tijd zoals het aanpassen van het fiscale stelsel en de wijze van taxatie.

5.1 Leegstandboete

Gemeente Tilburg kwam als een van de eerste gemeenten met het idee van een leegstandsboete. Het plan bestaat uit twee onderdelen, namelijk een boete bij verzwijging van de leegstand en een dwang vanuit de gemeente om het pand te verhuren aan een voorgedragen kandidaat na 15 maanden. De leegstandboete houdt in dat kantooreigenaren een heffing of belasting moeten betalen, wanneer het kantoor leeg staat voor een periode langer dan 6 maanden en dit niet wordt gemeld aan de gemeente. Dit maakt het aanhouden van een leeg gebouw echter niet duurder voor de eigenaren die hieraan gehoor geven. Het gevolg hiervan is dat het rendement niet (sterk) daalt en beleggers en financierders niet sneller in actie komen door het afboeken van de waarde, het doen van herinvesteringen of het gebouw transformeren naar een andere bestemming. De kantooreigenaar ontvangt na de gedane melding het bericht dat het kantoor op een leegstandlijst komt te staan. Kortom het zorgt ervoor dat de kantooreigenaren nog steeds stil blijven zitten en wachten op betere tijden maar niet in actie komen.

Het voordeel van de meldingsplicht is dat een gemeente een beter beeld heeft van de lokale leegstand. Hierdoor zal een gemeente hopelijk minder geneigd zijn in slechtere tijden alsnog veel nieuwe bouwgronden uit te geven voor nieuwe kantoorlocaties. Dit is slechts een veronderstelling nu hier nog geen onderzoek naar is gedaan. Drie maanden na de melding van de leegstand nodigt de gemeente de kantooreigenaar uit voor een gesprek waar wordt gekeken naar de leegstand van

het specifieke kantoor. Andere mogelijkheden zoals herinvesteringen en transformatie worden ook besproken in dit zogenoemde leegstandoverleg. De gemeente kan beschikkingen uitbrengen waarin staat of het gebouw nog geschikt is om te verhuren en kan de kantooreigenaar desnoods dwingen aanpassingen te doen om het gebouw weer geschikt te maken voor gebruik.

Staat het gebouw na 12 maanden nog steeds leeg en komt de gemeente er met de kantooreigenaar niet uit met betrekking tot een oplossing van de leegstand, dan kan de gemeente een gebruiker voordragen aan de kantooreigenaar. De kantooreigenaar is verplicht hier gehoor aan te geven en dient aan deze gebruiker binnen drie maanden een passend huurovereenkomst aan te bieden. Ik denk dat dit tweede onderdeel van deze maatregel veel meer effect heeft op de bedrijfsvoering van kantoren. Aan de andere kant tast dit wel de contractsvrijheid aan van de verhuurder. Wellicht maakt het kantoor veel meer kans op een huurder die veel meer kan betalen dan de aangedragen huurder door de gemeente. Een verhuurder kan zelf het beste een kosten baten analyse uitvoeren zonder dat de gemeente hem tot een overeenkomst verplicht.

Toch kleven wel een aantal nadelen aan deze boete. Allereerst is de kantorenmarkt gebaat bij een bepaald leegstandspercentage voor een gezonde doorstroming van organisaties. Een percentage van 5% is wenselijk en door deze leegstandsboete worden alle leegstaande kantoren op een hoop gegooid. Zowel de courante kantoren op een A-locatie die naar alle waarschijnlijkheid spoedig een huurder zullen vinden, als de kantoren die een structurele leegstand kennen van meer dan 3 jaar worden op een hoop gegooid en komen op de leegstandlijst terecht⁶⁵.

Bovendien is deze boete niet echt een leegstandboete, het beboet alleen het niet melden van de leegstand. Ik denk niet dat de kantooreigenaar door een eenmalige boete sneller geneigd zal zijn een herinvestering te doen of het kantoor te transformeren. Het boetebedrag is simpelweg te laag. Waarschijnlijk heeft de dreiging van een verplichtende voordracht door de gemeente een veel groter impact op het gedrag van de kantooreigenaar. Een kantooreigenaar zit niet graag vast aan een gebruiker die tegen een veel lagere huurprijs vierkante meters afneemt. Afboekingen en transformatie zullen hierdoor aantrekkelijker worden.

Verder heb ik mijn twijfels of de gemeente wel de juiste partij is om een boete uit te delen. Juist zij hebben in het verleden door een ruim uitgiftebeleid zelf bijgedragen aan een te grote leegstand van kantoren. De gemeenten hebben daar destijds veel aan verdiend en een dergelijke leegstandboete geeft de gemeente niet de prikkels om haar uitgiftebeleid van nieuwe grond te wijzigen. De eigenaren van leegstaande kantoren hebben al te maken met forse verlaging van de kasstroom dat hen al zou moeten bewegen naar een eventuele afboeking van de waarde,

⁶⁵ Zuidema, M. en van Elp, M. (6/2010 p. 36)

herinvestering in het pand, dan wel transformatie naar een andere bestemming. Verder is de boete van 7500,- euro ook niet effectief. Grote kantoren kunnen dit makkelijk opbrengen, terwijl een eigenaar met een klein kantoor daar veel meer moeite mee zal hebben. Wellicht zou het beter zijn om een boete per vierkante meter te hanteren. Zodat de boete voor zowel de grote als de kleine eigenaar een stok achter de deur is om de leegstand toch te melden. In Amsterdam vallen de kantoren onder de 10.000 m² niet onder deze verordening waardoor impliciet rekening is gehouden met de kleine kantooreigenaren.

Aan de andere kant hanteren andere Europese landen zoals België en Groot-Brittannië in bepaalde gewesten ook een leegstandsheffing waarbij een eigenaar daadwerkelijk een heffing moet betalen wanneer het pand voor een te lang tijd leeg staat. Uit onderzoek⁶⁶ is gebleken dat deze heffing geen overtuigende positieve resultaten heeft bereikt. In België zijn de administratieve kosten voor handhaving en controle sterk gestegen. Het is namelijk moeilijk te bewijzen of een kantoor werkelijk leegstaat en bovendien is men veel tijd geld en energie kwijt aan de ingediende bezwaarschriften van de pandeigenaren. Daar komt nog bij dat de regel vanwege de moeilijke handhaving fraudegevoelig kan zijn. Verder kan niet duidelijk worden vastgesteld dat leegstaande panden door deze maatregel sneller worden getransformeerd. Een leegstandboete klinkt theoretisch goed, maar de praktijk in Groot-Brittannië en België wijzen uit, dat dergelijke maatregelen niet zo heel efficiënt dan wel effectief zijn.

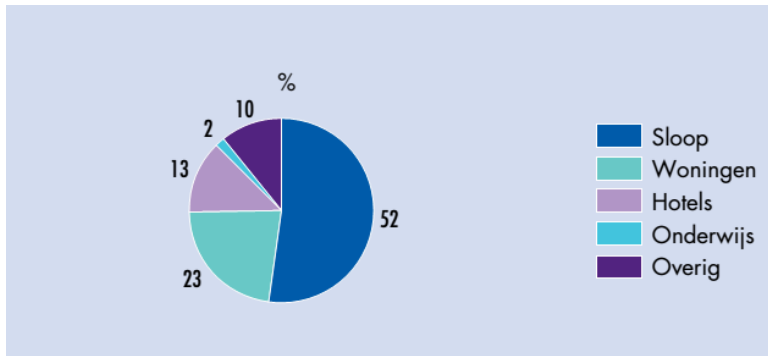
5.2 Sloopsubsidie bekostigd uit een verwijderingsbijdrage

In de afgelopen 20 jaar is relatief weinig kantooroppervlakte onttrokken aan de Nederlandse kantorenvoorraad. In de jaren 90 lag het aantal onttrekkingen rond de 100.000 m² per jaar. Dit steeg naar gemiddeld 125.000 m² per jaar in het decennium erna. Vanaf 2010 steeg het gemiddelde naar ongeveer 270.000 m² per jaar waarbij moet worden opgemerkt dat in 2012 het aantal onttrekkingen voor het eerst met 100.000 m² groter was dan de hoeveelheid gerealiseerde nieuwbouw. Het zal in dit tempo toch nog decennia duren voordat de leegstand daadwerkelijk verminderd is⁶⁷.

⁶⁶ Regioplan, (2008, p. 39, 52)

⁶⁷ Zie bijlage Aanbod

figuur 13: Onttrekking aan de voorraad naar bestemming (2004-2012) ⁶⁸



Van alle onttrekkingen in de periode 2004 tot 2012 bestond 52% uit sloop. Andere mogelijkheden zijn transformaties van kantoren naar onderwijsinstellingen, woningen, hotels enzovoorts⁶⁹.

Er zijn een aantal redenen waarom het aantal onttrekkingen zo laag is. Allereerst brengt één vierkante meter aan kantoorruimte veel meer op dan één vierkante meter in een winkel, hotel, of woning. Wanneer een kantooreigenaar de mogelijkheid overweegt om het kantoor te transformeren naar een andere bestemming, zal hij fors moeten afboeken op de waarde van het pand. Het is dan nog maar de vraag of hij het verlies op het pand in een andere bestemming ooit zal terugverdienen. Er lijkt een starheid te bestaan op neergaande prijzen. Dit kan het gevolg zijn van het feit dat kantooreigenaren of beleggers een bepaalde loss-aversion hebben, een aversie om verliezen te nemen.

Een tweede oorzaak kan zijn dat financierders, zoals banken, momenteel niet de financiële middelen hebben om fors af te boeken op hun vastgoedportefeuilles. Ze zullen zo goed en zo kwaad als het gaat met de bestaande situatie leven zolang dit hun bedrijfsvoering niet al te zeer ondermijnd. Op langer termijn betekent dit echter dat een kantooreigenaar met een slechte bezetting met doorlopende kosten te maken heeft en daarmee een laag rendement behaalt of zelfs verlies lijdt. Een financierder kan op langer termijn bijvoorbeeld bij een herfinanciering, hogere financieringseisen stellen waardoor een belegger of kantooreigenaar gedwongen wordt zijn verliezen te nemen. Pas dan zal er serieus afgewaardeerd worden en worden andere bestemmingsmogelijkheden reëel. Tot die tijd zal een kantooreigenaar hopen dat hij het kantoor zo goed en zo kwaad als het gaat (deels) kan verhuren.

Een derde reden voor het lage aantal onttrekkingen en transformaties is dat het eigendom van kantoren op een bepaalde locatie versnipperd is. Wanneer men wilt overgaan tot investeringen die het gehele gebied kwalitatief verbeteren het eerder genoemde probleem van 'free riding' ontstaat.

⁶⁸ Baks, R.L. (2013, p. 14)

⁶⁹ Baks, R.L. (2013, p. 14)

Voor een kantooreigenaar kan het voordelig zijn niet te investeren, maar wel indirect mee te profiteren van de investeringen door andere kantooreigenaren.

Een vierde reden voor het lage aantal onttrekkingen is dat gemeenten liever een nieuw stuk grond laten ontwikkelen en daar grondopbrengsten uit halen dan dat in een bepaald pand geïnvesteerd wordt. Bovendien stelt de gemeente grond beschikbaar die wat betreft de (lage) prijs goed kan concurreren met de herontwikkeling van oude gebouwen. Hierdoor kan men sneller overgaan tot nieuwbouw dan dat men ervoor kiest een oud kantoor te renoveren.

Een vijfde reden komt vaak voor wanneer een kantooreigenaar zijn verlies wil nemen en het gebouw wil transformeren naar een andere bestemming. De kantooreigenaar of belegger leeft dan vaak in onzekerheid als het gaat om bestemmingsplannen en de aanvraag van de vereiste vergunningen. Voor een grote transformatie is vaak een bouwvergunning nodig en hij zal aan allerlei juridische vereisten moeten voldoen zoals de gemeentelijke bouwverordening, de Welstandsnota, de Monumentenwet etc. Deze wetten en reglementen zijn er natuurlijk niet voor niets en waarborgen de kwaliteit van gebouwen in Nederland. Aan de andere kant komt dit de bereidheid tot transformatie of sloop niet ten goede. Hier ligt een taak voor de gemeenten om flexibeler om te gaan met bestemmingsplannen en vergunningen. De gemeente kan de kantooreigenaar ondersteunen en faciliteren, waardoor een kantooreigenaar meer zekerheid heeft en sneller zal overgaan tot een herinvestering.

Om het aantal onttrekkingen te stimuleren zou de lokale overheid kunnen kijken naar herstructureringsubsidies die renovatie, herontwikkeling of sloop stimuleren. Wat men daarbij niet moet vergeten is dat een aanzienlijk deel van de leegstaande kantoren niet zo snel in aanmerking komt voor transformatie, omdat het gebouw er niet altijd geschikt voor is. Dit kan bijvoorbeeld komen door het bouwjaar of de locatie. Het kan te duur zijn om een oud gebouw dat zich slecht leent voor renovatie te transformeren naar een andere bestemming als je deze hoge investeringskosten vergelijkt met de meeropbrengsten na de investering. Wanneer de huurprijs van een dergelijk pand, na transformatie hoger is dan vergelijkbare panden in de omgeving, dan prijst het gebouw zichzelf uit de markt. Ten tweede kunnen bepaalde kantoorwijken op locaties staan waar mensen niet graag wonen. Dit kunnen monotone kantoorparken zijn met een slechte aansluiting op het openbaar vervoer, ze liggen bijvoorbeeld ver buiten de stad met weinig publieke voorzieningen, tegen een industrieterrein aan, of naast een snelweg. Wanneer de investeringskosten niet opwegen tegen de meeropbrengsten na de investering dan is sloop een volgende oplossing.

Echter zitten aan het slopen van een pand ook kosten verbonden. Een kantooreigenaar zonder enig

zicht op verhuur van zijn kantoorruimte⁷⁰ op een locatie waarvan het hergebruik van de grond niet rendabel is, zal niet zo snel slopen omdat de opbrengsten uit sloopmateriaal lager zijn dan de sloopkosten. Een eigenaar kan er dan voor kiezen om niets te doen en te wachten. Dat heeft het nadeel dat incurante kantoren langer leeg blijven staan. Op zich hoeft de overheid zich geen eigenaar te maken van incurante kantoren, maar wanneer leegstaande kantoren negatieve externe effecten hebben op de veiligheid of op de leefbaarheid van de omgeving dan zou de overheid kunnen overwegen om toch in te grijpen. Dit kan de overheid doen door een subsidie te geven op het slopen van een kantoor. Hierdoor zal een kantooreigenaar minder geneigd zijn te wachten en komt de sloop sneller tot stand. De sloopsubsidie zou bekostigd kunnen worden door een heffing die wordt betaald door projectontwikkelaars die nieuwe kantoren neerzetten. Je zou kunnen spreken van een soort verwijderingsbijdrage of statiegeld die worden betaald op het moment dat nieuwe kantoren verrijzen. Deze wordt per nieuw gebouwde vierkante meter aan kantoorruimte geheven en in een gemeentefonds gestopt. Hieruit kan een bijdrage aan de sloopkosten worden gefinancierd. Kantoren die aan het einde van hun levensduur zijn worden hierdoor sneller onttrokken aan het aanbod. Enerzijds wordt hiermee het slopen en herontwikkeling gestimuleerd en anderzijds zorgt men door het vragen van een verwijderingsbijdrage dat het bouwen van nieuwe kantoren duurder wordt, waardoor herstructurering van bestaande kantoren relatief goedkoper wordt en daardoor aantrekkelijker. De gemeente Amsterdam heeft in het verleden geprobeerd een sloopfonds op te richten waarbij alle marktpartijen een inleg zouden doen. Dit is helaas niet van de grond gekomen en dat is ook wel begrijpelijk. Waarom zou een kantooreigenaar van een prima renderend kantoor op de Zuid-as meebetalen voor de leegstand in Amsterdam Zuidoost of Amsterdam Sloterdijk? Door een verwijderingsbijdrage op nieuwbouw op te leggen wordt een deel van de negatieve externe kosten geïnternaliseerd. Projectontwikkelaars zullen hier niet blij mee zijn met een verwijderingsbijdrage. Ze zullen snel met het argument komen dat de goede projecten leiden onder de slechte. Wat men hier tegenin kan brengen is dat de vraag naar kantoorruimte, net zoals de beroepsbevolking de komende jaren stabiel zal blijven en wellicht krimpt. Dit betekent dat elk nieuw kantoor dat momenteel wordt neergezet resulteert in een aantal verhuizingen door alle segmenten heen, maar uiteindelijk voor lege panden zorgt met de laagste prijs-kwaliteitsverhouding. Er kleven echter wel nadelen aan deze oplossing die de efficiëntie ervan kan schaden. De gemeente moet voorkomen dat opportunistische kantoerbeleggers incurante

⁷⁰ Wanneer een kantoor geen zicht meer heeft op enige verhuur dan is de economische waarde van een dergelijk kantoor op 0 te stellen of wellicht negatief vanwege de onderhoudskosten en belastingen.

panden opkopen om te verhuren en zich op deze manier het leegstandsrisico deels laten afdekken doordat ze sneller in aanmerking kunnen komen voor een sloopsubsidie. De vaststelling van een verwijderingsbijdrage is een heikel punt. De toewijzing van een sloopsubsidie is nog moeilijker. Het ene gebouw is goedkoper te slopen dan het andere en voorkomen moet worden dat nieuwbouw (op goede locaties) haast onmogelijk wordt gemaakt.

Het zou onverstandig zijn van een gemeentebestuur om een sloopsubsidie te verlenen aan een incurant pand dat in het centrum staat, omdat de alternatieven daar volop aanwezig zijn. Hebben we het echter over een incurant pand aan de rand van de stad of langs de snelweg of een eenzijdig kantorenpark dat verder weinig tot geen alternatieven kent, waardoor de grond beter teruggegeven kan worden aan de natuur of een andere bestemming, dan zou de sloopsubsidie voor dit soort gevallen een goede oplossing zijn. Men moet het echt zien als een laatste redmiddel.

5.3 Een verbeterde coördinatie op regionaal niveau

Zoals we al zagen strijden niet alleen kantooreigenaren onderling om de gunst van de huurder maar ook de gemeenten in Nederland doen hier aan mee. Beleidsconcurrentie en coördinatieproblemen hebben vaak geleid tot een (te) ruim uitgiftebeleid⁷¹. De redenen waarom ze zich zo gedragen heb ik besproken in paragraaf 2.4.2.

In een situatie die vergelijkbaar is met een “prisoners dilemma” en de “tragedy of the commons” kan coördinatie (door een hoger overheidsverband) tussen de spelers ervoor zorgen dat onzekerheid wordt weggenomen en een keuzen wordt genomen met het grootste voordeel voor alle spelers. Zo kunnen gemeenten onderling afspraken maken met betrekking tot het uitgeven van nieuwe gronden voor kantorenbouw.

De belangen zijn echter groot en pas toen de leegstand grotere vormen aannam zijn gemeenten meer samen gaan werken. Een voorbeeld hiervan is het platform PlaBeKa. PlaBeKa staat voor het Platform Bedrijven en Kantoren waarbij verschillende gemeenten zoals Almere, Amsterdam, Haarlem, Haarlemmermeer, en Zaanstad en de provincies Noord-Holland en Flevoland samenwerken. Gemeenten maken afspraken omtrent het bevroren of afschaffen van aanbod dat nog in de planning staat, verder spant elke gemeente zich in om herstructurering te vergemakkelijken. Wanneer elke gemeente een deel van haar plannen befrist of afschaft wordt

⁷¹ Zuidema, M. en van Elp, M. (12/2010, p. 33)

de kantorenmarkt op termijn krappert en zal de leegstand hopelijk afnemen. Ook zorgt overleg tussen gemeenten ervoor dat oneerlijke concurrentie minder snel voorkomt. Hierbij valt te denken aan het hanteren van dezelfde voorwaarden dat zorgt voor een gelijk en eerlijk speelveld (equal playing field) tussen gemeenten. Een voorbeeld hiervan is het instellen dan wel handhaven van de voorverhuureis. Zonder overleg zou dat niet mogelijk zijn, want wanneer gemeente A namelijk strictere bouweisen hanteert of nieuwe bouwplannen bevest of beëindigt kan het voor gemeente B erg aantrekkelijk worden om toch nieuwe kantoorplannen op te zetten en uit te voeren. In de afgelopen periode heeft deze organisatie een groot deel van de planvoorraad, verdeeld over alle gemeenten, geschrapt om zo een nog hogere leegstand te voorkomen. Met planvoorraad bedoelen we kantoorlocaties, die in de planning staan voor de komende jaren. Deze worden vanwege de hoge leegstand geannuleerd.

Verder zijn er afspraken gemaakt om leegstaande kantoren te herontwikkelen of te transformeren naar andere bestemmingen⁷². Van de totale oppervlakte die in 2013 leegstaat, staat ongeveer 67,9%⁷³ in de provincies Noord-Holland, Zuid-Holland en Utrecht leeg. Wellicht zou het een goed idee zijn dat meer regio's zich aansluiten tot een dergelijke samenwerking zoals de Regio Haaglanden, Rijnmond en de regio Utrecht. Andere stedelijke gebieden waarbij gemeenten neigen tot beleidsconcurrentie en coördinatieproblemen kunnen ontstaan zijn bijvoorbeeld de Brabantse stedenrij, Regio Arnhem-Nijmegen, regio Twente en Zuid-Limburg.

Met de bovenstaande oplossing hebben we de concurrentiestrijd tussen gemeenten opgelost, echter lopen kantooreigenaren vaak tegen het probleem aan dat wanneer ze het kantoorgebouw willen renoveren, herstructureren of slopen tegen veel regels, reglementen, verordeningen en bestemmingsplannen aanlopen waar ze niet altijd even goed raad mee weten. Dit zorgt namelijk voor onzekerheid en die is funest als het gaat om de bereidheid tot transformatie van een kantoor. Sommige gemeenten zoals de gemeente Amsterdam werken met werkgroepen waar kantooreigenaren kunnen komen om zich goed te laten informeren en waarbij de eventuele voorgenomen plannen kunnen worden ondersteund door advies vanuit de gemeente. De gemeente wordt hiermee geen eigenaar van het probleem maar faciliteert en stimuleert hierdoor onttrekkingen aan de huidige kantorenvorraad. De kantooreigenaar wordt onzekerheid ontnomen waardoor de bereidheid tot transformatie toeneemt.

⁷² Snoeien om te kunnen bloeien Samenvatting Uitvoeringsstrategie Plabeka 2010-2040

⁷³ Baks, R.L. (2013, p. 43) (5.660.500/8.333.000)*100%

5.4 Aanpassing van fiscale regels en de waardering en taxatie van kantoren

Zoals eerder is vermeld hanteren kantooreigenaren vanuit fiscaal oogpunt liever incentives dan dat men de huurprijzen laat dalen. De kortingen kunnen dan verrekend worden met winsten en verliezen uit andere kantoren. Hierdoor hoeft er niet worden afgeboekt op de waarde van het pand. Dit stimuleert natuurlijk niet de onttrekking van kantoorruimte, die op een slechte locatie staat, of verouderd is. Het kabinet Rutte II heeft naar aanleiding van kamervragen aangegeven dat het zeer terughoudend is met sturen van de markt door middel van fiscale maatregelen. Omdat niet altijd is gebleken dat dergelijke maatregelen effectief en efficiënt zijn (denk aan een deadweight loss) en een dergelijke maatregel de belastingdienst onnodig zou belasten. Deze argumenten klinken niet erg overtuigend, omdat dit ook van andere fiscale maatregelen gezegd kan worden. Een ander argument dat het kabinet stelt is dat kantooreigenaren al genoeg last hebben van het feit dat een kantoor leeg staat. Het kabinet ziet het niet als haar taak om een kantooreigenaar van een leegstaand kantoor extra te belasten. Men ziet liever dat instrumenten op regionaal niveau eerst volledig wordt benut voordat men fiscale regels verandert⁷⁴.

Een andere maatregel dat is aangedragen door de Kamer is om kantooreigenaren tijdens de transformatie een lager BTW-tarief te laten betalen voor deze investering. Dit kan echter op weerstand vanuit de Europese Unie stuiten, aangezien de BTW-regels in een Europese richtlijn zijn geharmoniseerd. Wanneer een lidstaat het lage BTW-tarief zou toepassen op niet-woningen⁷⁵, kan dit aangemerkt worden als verborgen staatssteun en dat is verboden artikel 87 lid 1 VEG. Het tegengaan van leegstand van kantoren valt niet onder een van de uitzonderingen die in artikel 87 lid 2 en 3 VEG genoemd worden, noch komt deze voor in een van de uitzonderingen van de Europese richtlijn.

Wanneer een kantoor wordt gewaardeerd spelen naast de verwachte huurinkomsten, de referenties een belangrijke rol. Er wordt vaak gekeken naar wat soortgelijke kantoren in dezelfde omstandigheden hebben opgebracht. Een waarderingssysteem waarbij men zich te veel richt op referenties kan een nadelig invloed hebben op de prijzen door prijsdemping en prijsvertraging. In de literatuur noemt men dit ook wel “smoothing and lagging” van de prijzen. Dit komt omdat deze referenties verwijzingen naar prijzen die in het verleden tot stand zijn gekomen. Hierdoor reageert de kantorenmarkt vertraagd op economische schokken (smoothing) en grote fluctuaties worden voorkomen (damping). In een opgaande markt kan dit leiden tot een zeepbel en in een neergaande

⁷⁴ Schultz van Haegen, M.H. (2011, p. 3)

⁷⁵ Richtlijn 2009/69/EG van 25 juni 2009 (Pb. 2009, L175) p. 80, Bijlage III, artikel 10 bis

markt kan herstel te laat worden opgemerkt⁷⁶.

Daar komt nog eens bij de provisie van taxateurs vaak bestaat uit een bepaald percentage van de waarde van het pand. Dit geeft de taxateur een verkeerde prikkel om een correcte waarde voor een pand te taxeren. Hij zal uit eigenbelang geneigd zijn de waarde van een kantoor naar boven bij te stellen. Een dergelijke incentive kan worden weggenomen op het moment dat de taxateur een vast bedrag krijgt toebedeeld voor zijn diensten. Dit moet wel in de gehele branche worden toegepast.

5.5 Oplossingen in het buitenland

Niet alleen in Nederland bestaat een groot overschot aan kantoorruimte, ook in andere landen kent men dit fenomeen en elk land reageert hier op verschillende manieren op om dit probleem op te lossen.

In Groot-Brittannië en dan kijk ik vooral naar London is grond vaak particulier bezit. Daarbij gaan de belastingen die op vastgoed worden geheven niet naar de lokale overheid, maar naar de Rijksoverheid. Hierin verschilt Nederland waarbij grond ook in handen is van lokale overheden en deze ook de onroerende zaak belasting innen. Door deze twee factoren hebben Britse gemeenten weinig financiële prikkels om een ruim kantorenbeleid te hanteren. In Groot-Brittannië wordt de leegstand goed bijgehouden door een leegstandsregister. Wanneer een projectontwikkelaar een nieuw kantoor wilt ontwikkelen dient hij eerst een bepaald oppervlakte aan kantoorruimte te onttrekken. Dit noemt men ook wel 'planning obligations'.

In Duitsland, met name de omgeving Frankfurt heeft men ook met een dergelijke leegstand te maken en denkt men over een systeem waarbij er gehandeld kan worden in grondgebruik. Men moet denken aan de emissiehandel in CO₂. In goede tijden wanneer er veel vraag is naar kantoorruimte zal de prijs per eenheid oppervlakte stijgen waardoor nieuwbouw afgeremd wordt. Alleen op locaties waar veel vraag is naar kantoorruimte kan een nieuw project worden neergezet gezien de extra kosten die een projectontwikkelaar aan rechten moet kopen.

In Japan blijkt de overheid een zeer actieve instelling te hebben met betrekking tot het onttrekken van een overaanbod aan kantoorruimte. Er wordt veel gestuurd op sloop en vervanging. Nieuwe stukken grond worden niet zomaar uitgegeven voor kantorenbouw en aan de andere kant wordt er

⁷⁶ Zuidema, M., & van Elp, M. (12/2010, p. 23)

flexibel omgegaan met de regelgeving omtrent transformaties. De overheid wijst actief gebieden aan die in aanmerking komen voor herontwikkeling en ondersteunt deze door deregulering en het verlagen van bouwkundige eisen. De verhouding onttrekkingen ligt in Japan op 1:3 wat over de afgelopen jaren gezien hoger is geweest dan in Nederland.

5.6 Resumerend

Er zijn veel mogelijkheden om de leegstand aan te pakken. De afgelopen mogelijkheden zijn hieronder nogmaals verwerkt in een tabel:

Leegstandboete	+ -	Op een eenvoudige en goedkope manier snel inzicht krijgen in de leegstand van de kantorenmarkt Huurovereenkomsten zijn moeilijk afdwingbaar bij structurele leegstand
Sloopsubsidie	+ + - -	Niet alle kantoren komen in aanmerking voor transformatie Transformatie van kantoren kan zo beter concurreren met nieuwbouw Relatief moeilijk een verwijderingsbijdrage te berekenen en sloopsubsidies toe te wijzen Kans op marktverstoring, opportunistische investeerders die aanspraak willen maken op de subsidie
Verbeterde coördinatie	+ +	Gemeenten verminderen gezamenlijk de planvoorraad uitgifte nieuwe locaties Faciliteert en begeleid kantooreigenaren bij voornemen transformatie
Aanpassing fiscale regels en wijze taxatie	+ + - -	Taxateurs hebben geen prikkel om kantoren hoog te waarderen Kantooreigenaren hebben geen fiscale mogelijkheden meer afwaarderingen uit te stellen Voor aanpassing van de fiscale regels is de wetgevende macht nodig (lang traject) Wijze van taxatie zal door de branche gezamenlijk moeten worden bepaald.

6. Conclusie

Aan de hand van een lineaire regressie analyse zijn een aantal variabelen significant die de leegstand van kantoren kunnen verklaren. Ten eerste zullen huurders door het 'nieuwe werken' efficiënter omgaan met hun benodigde ruimte. Ze gaan door technische ontwikkelingen anders werken en kunnen daardoor efficiënter omgaan met hun ruimte. Deze variabele heeft een structureel negatief effect op de vraag naar kantoorruimte.

Ten tweede zijn er conjuncturele factoren die een rol spelen. In tijden van lage economische groei, zal mede door verminderde bedrijvigheid en hoge werkloosheid, minder vraag zijn naar kantoorruimte om personeel te huisvesten. In tijden van hoge economische groei zullen meer ondernemingen op zoek zijn naar nieuwe ruimte dan wel willen uitbreiden.

Verder zullen actoren geneigd zijn meer kantoren te bouwen indien het rendement op kantoren hoger is dan bijvoorbeeld de 10 jaars rente op de kapitaalmarkt.

Leegstand op zich is geen slecht fenomeen en zelfs wenselijk, aangezien huurders zo de ruimte hebben om omlaag of omhoog door te stromen binnen de kantorenmarkt. Problematisch is momenteel de situatie waarbij 17% van de totale kantoorruimte leegstaat. Een frictieleegstand van 5% is wenselijk en normaal te noemen in een goed functionerende kantorenmarkt.

De hoofdvraag die ik heb gesteld, op welke wijze kan de hoge leegstand van kantoren in Nederland worden opgelost zijn een aantal oplossingen mogelijk. Bij de selectie van de oplossingen zal men moeten kijken naar de mate van efficiëntie en de verstoringen die deze kunnen veroorzaken op verschillende markten. Een eerste en zeer efficiënte maatregel die ik wil opnoemen is het strict hanteren van de voorverhuureis met een opnamepercentage van minimaal 75%. Hierdoor is de omvang van nieuwbouw beter gekoppeld aan de huidige vraag. Diverse partijen zoals, gemeenten die grond uitgeven en projectontwikkelaars die graag willen bouwen, zullen hun investeringshorizon moeten herzien en zich kritisch moeten afvragen of in de nabije toekomst vraag is naar kantoorruimte op die locatie.

De situatie dat een hoog aantal vierkante meters kantoorruimte wordt opgeleverd, terwijl de leegstand net zo hard of wellicht zelfs harder stijgt zal als gevolg hiervan minder snel voorkomen. Deze maatregel is ook relatief makkelijk te handhaven.

Ten tweede zullen gemeenten beter moeten monitoren hoe de leegstandsontwikkeling is binnen hun gemeente om daar hun bouwbeleid op aan te passen. De leegstandboete biedt de gemeente een stok achter de deur, zodat kantooreigenaren tijdig hun leegstand doorgeven aan de gemeente.

Wat betreft de handhaving zal de leegstandboete iets moeilijker en kostbaarder zijn vanwege de proceskosten.

Wanneer gemeenten ieder voor zich een beter beeld hebben van hun kantorenmarkt, kan ten derde een onafhankelijke organisatie erbij worden betrokken (bijvoorbeeld de provincie), die een coördinerende rol op zich neemt met betrekking tot de uitgifte van grond tegen een marktconforme prijs.

In mijn scriptie heb ik de hypothese onderzocht of gemeentes met een hoog inwonersaantal het beter doen dan gemeentes met een lager inwonersaantal. De gedachte hierachter is dat huurders bij veel keuzevrijheid doorstromen naar een betere locatie. Deze stelling heb ik aan de hand van mijn (geringe) data niet hard kunnen maken. Echter zal coördinatie door de provincie ervoor zorgen dat er meer regionaal beleid wordt gevoerd en gemeenten niet om de gunst van de huurder kunnen strijden door middel van makkelijke gronduitgifte.

De vierde oplossing ziet vooral op het einde van de economische levensduur. Beslissingen om over te gaan tot renovatie of sloop worden sterk beïnvloed door onzekerheid. Wanneer een gemeente kantooreigenaren beter kan faciliteren in de begeleiding met betrekking tot de complexiteit van regels en voorschriften, zal een eigenaar sneller geneigd tot renovatie of sloop over te gaan. De gemeente moet zich er wel voor behoeden geen probleemeigenaar te worden van leegstaande kantoren.

Een sloopsubsidie die betaald wordt uit een verwijderingsbijdrage is mijn inziens een te zware maatregel om in te zetten. Allereerst draaien kantooreigenaren en investeerders niet graag op voor andermans problemen. Tevens is onduidelijk wie aan deze subsidie moet bijdragen. Moeten alleen kantooreigenaren van nieuwe kantoren of ook bestaande kantoren bijdragen aan deze sloopsubsidie? Nog moeilijker zal de toewijzing van de sloopsubsidie zijn aan oude kantoren.

Tevens zal een dergelijke subsidie het verschijnsel kennen van een prijsverhogend effect aan de onderkant van de kantorenmarkt. Opportunistische investeerders proberen met een aankoop van een kantoor waarvan de economische levensduur bijna ten einde is, op een goedkope manier hun sloopkosten af te wentelen op andere premiebetalers. Door deze moeilijkheden zal een verwijderingsbijdrage niet een voor de hand liggende toepassing zijn.

7. Bijlagen

Bijlage I Lange rente, Economische groei en inflatie⁷⁷

Jaar	Rente Nederlandse jongste 10 jarige staatsobligatie	Economische Groei %	Inflatie %
Year	Interest Rate Youngest Dutch bond 10 yrs	Economic Growth`%	Inflation %
1978		2,5	
1979		1,8	
1980		0,8	
1981		-1,0	
1982		-1,2	6
1983		2,1	2,8
1984		3,1	3,3
1985		2,6	2,3
1986		2,8	0,2
1987	6,41	1,9	-0,5
1988	6,42	3,4	0,7
1989	7,21	4,4	1,1
1990	8,92	4,2	2,5
1991	8,74	2,4	3,9
1992	8,1	1,7	3,7
1993	6,35	1,3	2,1
1994	6,87	3,0	2,7
1995	6,9	3,1	2
1996	6,15	3,4	2,1
1997	5,58	4,3	2,2
1998	4,62	3,9	2
1999	4,65	4,7	2,2
2000	5,41	3,9	2,6
2001	4,96	1,9	4,5
2002	4,89	0,1	3,4
2003	4,12	0,3	2,1
2004	4,09	2,2	1,2
2005	3,37	2,0	1,7
2006	3,78	3,4	1,1
2007	4,29	3,9	1,6
2008	4,23	1,8	2,5
2009	3,69	-3,7	1,2
2010	2,99	1,5	1,3
2011	2,98	0,9	2,3
2012	1,93	-1,6	2,5
2013	1,96	-0,7	2,5
2014	1,45	0,8	

⁷⁷ CBS

Bijlage IIA Beroepsbevolking en Werkloosheid⁷⁸

Jaar	Beroepsbevolking	Werkzame beroepsbevolking	Aantal werklozen	Niet werkzamen	Werkloosheidspercentage
Year	Workforce	Actively employed	Amount of unemployed	Not actively employed	Unemployment rate
1982	5 385	4 914	471	4 090	8.7
1983	5 458	4 873	585	4 119	10.7
1984	5 460	4 886	574	4 227	10.5
1985	5 521	4 991	530	4 285	9.6
1986	5 671	5 181	490	4 230	8.6
1987	5 743	5 257	486	4 281	8.5
1988	5 867	5 378	490	4 240	8.3
1989	5 929	5 477	452	4 238	7.6
1990	6 063	5 644	419	4 165	6.9
1991	6 189	5 790	400	4 105	6.5
1992	6 296	5 885	411	4 052	6.5
1993	6 406	5 925	481	4 014	7.5
1994	6 466	5 920	547	4 007	8.5
1995	6 596	6 063	533	3 901	8.1
1996	6 686	6 185	501	3 848	7.5
1997	6 832	6 384	448	3 734	6.6
1998	6 941	6 587	354	3 665	5.1
1999	7 069	6 768	301	3 596	4.3
2000	7 187	6 917	270	3 542	3.8
2001 voor revisie	7 273	7 021	252	3 528	3.5
2001 na revisie	7 187	6 935	252	3 613	3.5
2002	7 312	7 010	302	3 551	4.1
2003	7 364	6 968	396	3 539	5.4
2004	7 417	6 941	476	3 508	6.4
2005	7 455	6 973	482	3 485	6.5
2006	7 507	7 097	410	3 444	5.5
2007	7 653	7 309	344	3 315	4.5
2008	7 801	7 501	300	3 196	3.8
2009	7 846	7 469	377	3 167	4.8
2010	7 817	7 391	426	3 200	5.4
2011	7 811	7 392	419	3 183	5.4
2012	7 894	7 387	507	3 098	6.4
2013	7 939	7 283	656	3 074	8.3
2014			687		8.7

⁷⁸ CBS Aantallen x1000

Bijlage IIB Aantal arbeidsjaren dienstverlenende sector werknemers en zelfstandigen⁷⁹

Jaar	Aantal arbeidsjaren dienstverlenende sector werknemers	Aantal arbeidsjaren dienstverlenende sector zelfstandigen
Year	Amount_of_fulltime_jobys_servicesector_employees	Amount_of_fulltime_jobys_servicesector_selfemployed
1982	594000	63000
1983	599000	65000
1984	623000	69000
1985	660000	74000
1986	692000	76000
1987	711000	77000
1988	742000	81000
1989	782000	83000
1990	831000	87000
1991	851000	90000
1992	874000	97000
1993	890000	105000
1994	922000	115000
1995	979000	124000
1996	1063000	132000
1997	1143000	139000
1998	1222000	137000
1999	1288000	133000
2000	1340000	132000
2001	1375000	128000
2002	1341000	131000
2003	1294000	131000
2004	1284000	136000
2005	1314000	142000
2006	1384000	150000
2007	1451000	154000
2008	1491000	161000
2009	1439000	162000
2010	1393000	154000
2011	1398000	163000
2012	1380000	172000

⁷⁹ CBS

Bijlage III Demografie⁸⁰

Periode	Inwoners x1000	% <20 jaar	20 – AOW-leeftijd	Absoluut x1000	AOW leeftijd – en ouder
1900	5104	44,4	49,6	2532	6,0
1910	5858	44	49,9	2923	6,1
1920	6754	42,4	51,6	3485	6,0
1930	7825	40,3	53,6	4194	6,1
1940	8834	37,5	55,5	4903	6,9
1950	10027	37,3	55	5515	7,7
1960	11417	37,9	53,1	6062	8,9
1970	12958	35,9	54	6997	10,1
1980	14091	31,5	57	8032	11,4
1990	14893	25,7	61,6	9174	12,8
2000	15864	24,4	62,1	9852	13,6
2010	16405	24	61,3	10056	14,7
2015	16900	23,4	59,2	10005	17,4
2020	17100	22,2	60,2	10294	17,6
2025	17400	21,3	59,8	10405	18,9
2030	17600	21	58,5	10296	20,5
2035	17700	21,5	57,6	10195	20,9
2040	17800	21,3	56,7	10093	22,0
2045	17800	21,3	57,9	10306	20,8
2050	17900	20,7	58,1	10400	21,2
2055	17900	20,7	59,2	10597	20,1
2060	17900	20,7	60,3	10794	19,0

Vanaf 2012 gaat de leeftijd met stappen omhoog waarop men gerechtigd is op een AOW uitkering. Hierdoor zal een deel van de 65 plusser gaan vallen onder de potentiële werkzame beroepsbevolking.

⁸⁰ CBS: Persbericht PB12-073 13 december 2012 09:30uur

Bijlage IV Kantorenmarkt⁸¹

Jaar	Totaal Kantooroppervlak x m2 ⁶	Nieuwbouw	Onttrekking	Aanbod ⁶	Vraag	Onttrekking als % Aanbod
Year	Total Office Space x m2	Newly Built	Abstracted	Supply	Demand	Abstracted as a % of supply
1989	28.348.710			1.472.755		
1990	29.963.905			1.752.840		
1991	31.436.675			1.996.645		
1992	32.348.565			2.198.805		
1993	32.894.315	661000 ⁶	131000 ⁶	2.375.145		5,5
1994	33.599.485			2.236.145		
1995	34.309.965	668000 ⁶	31000 ⁶	2.167.500		1,4
1996	35.158.290			1.885.040		
1997	35.958.830	874000 ⁶	164000 ⁶	1.877.125		8,7
1998	37.146.830			1.411.670		
1999	38.997.715	1814000 ⁶	54000 ⁶	1.772.295		3,0
2000	41.017.225	2081000 ⁵	101000 ⁵	1.664.890		6,1
2001	42.876.320	1932000 ⁴	96000 ⁴	2.551.680		3,8
2002	44.158.225	1336000 ³	63000 ³	4.071.695		1,5
2003	44.961.125	869000 ²	60500 ²	4.495.610		1,3
2004	45.386.720	538000 ¹	110000 ¹	4.500.075		2,4
2005	45.960.690	757000 ²	182000 ²	5.069.050	1835000 ⁵	3,6
2006	46.715.370	952000 ¹	214000 ¹	5.082.925	1903000 ⁴	4,2
2007	47.581.425	1004000 ²	139000 ²	5.005.825	1714000 ³	2,8
2008	48.267.140	834000 ¹	148000 ¹	4.839.335	1513000 ²	3,1
2009	48.777.475	635000 ²	144000 ²	6.244.700	1322000 ¹	2,3
2010	49.137.985	639000 ¹	242000 ¹	6.750.585	1258000 ¹	3,6
2011	49.433.715	430000 ²	167500 ²	7.148.375	1115000 ¹	2,3
2012	49.314.150	292000 ¹	401000 ¹	7.869.895	948000 ¹	5,1
2013				8.333.000	982000 ¹	

81

¹ Bak 2013

² Bak 2012

³ Bak 2011

⁴ Bak 2010

⁵ Zuidema 01/2006

⁶ Dhr Bak per e-mail

Bijlage V Vraag en aanbod in m² per gemeente, per jaar

	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod	Vraag	Aanbod
Groningen	8500	92000	17500	117000	30500	87000	29000	82000	61000	98000	16500	125000	38500	135000	13000	130000	8000	130000
Leeuwarden	7000	50000	6500	58000	8500	61000	2000	50000	23500	48000	11000	93000	500	83000	1500	78000	1000	106000
Assen	5000	36000	17500	38000	5000	31000	8500	38000	4000	34000	4000	34000	2500	41000	3250	56000	4000	43000
Apeldoorn	68500	96000	19000	93000	11500	108000	9500	103000	14500	97000	19500	116000	43000	143000	9500	144000	4000	144000
Arnhem	45500	168000	34500	143000	35000	144000	53000	150000	56000	112000	20000	153000	12000	186000	21000	197000	10000	179000
Enschede	23500	77000	16500	73000	3500	60000	12000	61000	6500	51000	14000	72000	8500	86000	17500	98000	12500	97000
Hengelo	1000	55000	3000	47000	3500	47000	14000	42000	14000	48000	9500	84000	10500	81000	11500	83000	1000	82000
Nijmegen	15500	94000	10000	95000	8500	83000	10500	64000	4000	58000	20000	81000	4500	81000	8500	73000	13500	69000
Zwolle	27000	58000	8500	88000	44500	98000	21000	88000	26000	106000	32000	172000	9000	170000	14000	160000	10500	129000
Amersfoort	40000	113000	46500	132000	52000	178000	20000	162000	53000	177000	15000	269000	26500	271000	14500	244000	16000	215000
Utrecht	206000	547000	145500	554000	173500	577000	85000	554000	161000	503000	84000	615000	58000	649000	68500	690000	69000	640000
Almere	35000	122000	25000	118000	13000	87000	17500	99000	9500	90000	14000	140000	8000	146000	3500	139000	8500	232000
Amsterdam	266500	1430000	405500	1622000	343500	1479000	232500	1282000	159000	1327000	184500	1516000	185000	1643000	217000	1604000	177500	1350000
Den Haag	148500	661000	133500	681000	66000	610000	211000	646000	87000	599000	83000	629000	44500	863000	64500	895000	111500	817000
Rotterdam	142500	544000	172000	757000	113500	644000	155000	554000	62500	503000	137000	615000	118500	649000	59000	690000	65500	640000
Breda	49000	94000	30000	93000	24000	105000	33500	78000	19500	64000	28000	71000	21500	91000	6000	109000	11500	108000
Tilburg	8000	40000	16000	37000	4000	33000	5500	40000	4000	53000	7500	47000	13500	85000	13000	68000	2500	74000
Den Bosch	51000	106000	45000	100000	26500	107000	11500	94000	39000	93000	39000	107000	21000	121000	25000	93000	17500	159000
Eindhoven	40000	192000	47500	228000	66500	193000	55000	235000	21000	205000	30500	224000	17500	277000	22000	234000	53500	264000
Heerlen	8500	50000	28000	36000	2000	38000	5000	49000	2500	56000	1500	52000	9000	63000	13000	66000	5500	85000
Maastricht	22000	78000	10000	71000	12000	69000	7000	58000	5000	65000	3000	83000	28000	112000	6000	64000	6000	103000

Opnameratio per gemeente:

De vraag per gemeente m² / het aanbod per gemeente m² (periode 2006-2013)

Verandering vraag:

Procentuele verandering van de vraag in gemeente x t.o.v het voorgaande jaar (in de periode 2006-2013)

Verandering aanbod:

Procentuele verandering van het aanbod in gemeente x t.o.v het voorgaande jaar (in de periode 2006-2013)

Inwonersaantal x:

Het aantal inwoners per gemeente gerangschikt van de grootste naar de kleinste

Log inwonersaantal x:

De logaritme van het inwonersaantal per gemeente

Gemiddelde (y):

Het gemiddelde van de periode 2005 tot en met 2013 per gemeente

Inwonersaantal gemeente	Gemeente	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Inwonersaantal x	log inwonersaantal x	Gemiddelde (y)
810909	Amsterdam	0,19	0,25	0,23	0,18	0,12	0,12	0,11	0,14	0,13	810909	5,91	0,16
	Ver. Vraag		0,52	-0,15	-0,32	-0,32	0,16	0,00	0,17	-0,18	810909	5,91	-0,01
	Ver. Aanbod		0,13	-0,09	-0,13	0,04	0,14	0,08	-0,02	-0,16	810909	5,91	0,00
618467	Rotterdam	0,26	0,23	0,18	0,28	0,12	0,22	0,18	0,09	0,10	618467	5,79	0,18
	Ver. Vraag		0,21	-0,34	0,37	-0,60	1,19	-0,14	-0,50	0,11	618467	5,79	0,04
	Ver. Aanbod		0,39	-0,15	-0,14	-0,09	0,22	0,06	0,06	-0,07	618467	5,79	0,03
508592	Den Haag	0,22	0,20	0,11	0,33	0,15	0,13	0,05	0,07	0,14	508592	5,71	0,15
	Ver. Vraag		-0,10	-0,51	2,20	-0,59	-0,05	-0,46	0,45	0,73	508592	5,71	0,21
	Ver. Aanbod		0,03	-0,10	0,06	-0,07	0,05	0,37	0,04	-0,09	508592	5,71	0,04
328577	Utrecht	0,38	0,26	0,30	0,15	0,32	0,14	0,09	0,10	0,11	328577	5,52	0,21
	Ver. Vraag		-0,29	0,19	-0,51	0,89	-0,48	-0,31	0,18	0,01	328577	5,52	-0,04
	Ver. Aanbod		0,01	0,04	-0,04	-0,09	0,22	0,06	0,06	-0,07	328577	5,52	0,02
220782	Eindhoven	0,21	0,21	0,34	0,23	0,10	0,14	0,06	0,09	0,20	220782	5,34	0,18
	Ver. Vraag		0,19	0,40	-0,17	-0,62	0,45	-0,43	0,26	1,43	220782	5,34	0,19
	Ver. Aanbod		0,19	-0,15	0,22	-0,13	0,09	0,24	-0,16	0,13	220782	5,34	0,05
210382	Tilburg	0,20	0,43	0,12	0,14	0,08	0,16	0,16	0,19	0,03	210382	5,32	0,17
	Ver. Vraag		1,00	-0,75	0,38	-0,27	0,88	0,80	-0,04	-0,81	210382	5,32	0,15
	Ver. Aanbod		-0,08	-0,11	0,21	0,33	-0,11	0,81	-0,20	0,09	210382	5,32	0,12
196156	Almere	0,29	0,21	0,15	0,18	0,11	0,10	0,05	0,03	0,04	196156	5,29	0,13
	Ver. Vraag		-0,29	-0,48	0,35	-0,46	0,47	-0,43	-0,56	1,43	196156	5,29	0,00
	Ver. Aanbod		-0,03	-0,26	0,14	-0,09	0,56	0,04	-0,05	0,67	196156	5,29	0,12
198108	Groningen	0,09	0,15	0,35	0,35	0,62	0,13	0,29	0,10	0,06	198108	5,30	0,24
	Ver. Vraag		1,06	0,74	-0,05	1,10	-0,73	1,33	-0,66	-0,38	198108	5,30	0,30
	Ver. Aanbod		0,27	-0,26	-0,06	0,20	0,28	0,08	-0,04	0,00	198108	5,30	0,06

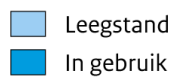
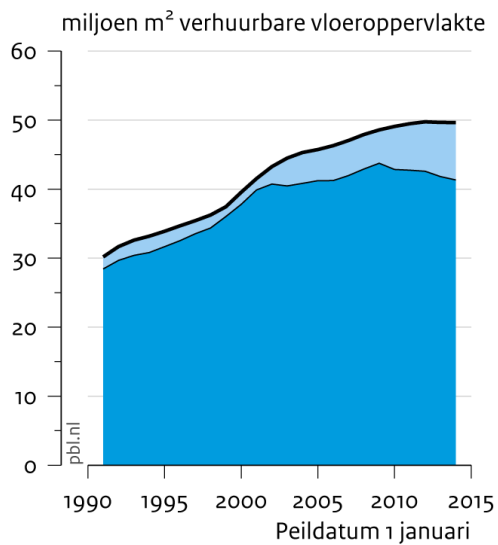
Inwonersaantal gemeente	Gemeente	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Inwonersaantal x	log inwonersaantal x	Gemiddelde (y)
179999	Breda	0,52	0,32	0,23	0,43	0,30	0,39	0,24	0,06	0,11	179999	5,26	0,29
	Ver. Vraag		-0,39	-0,20	0,40	-0,42	0,44	-0,23	-0,72	0,92	179999	5,26	-0,03
	Ver. Aanbod		-0,01	0,13	-0,26	-0,18	0,11	0,28	0,20	-0,01	179999	5,26	0,03
168499	Nijmegen	0,16	0,11	0,10	0,16	0,07	0,25	0,06	0,12	0,20	168499	5,23	0,14
	Ver. Vraag		-0,35	-0,15	0,24	-0,62	4,00	-0,78	0,89	0,59	168499	5,23	0,48
	Ver. Aanbod		0,01	-0,13	-0,23	-0,09	0,40	0,00	-0,10	-0,05	168499	5,23	-0,02
158542	Enschede	0,31	0,23	0,06	0,20	0,13	0,19	0,10	0,18	0,13	158542	5,20	0,17
	Ver. Vraag		-0,30	-0,79	2,43	-0,46	1,15	-0,39	1,06	-0,29	158542	5,20	0,30
	Ver. Aanbod		-0,05	-0,18	0,02	-0,16	0,41	0,19	0,14	-0,01	158542	5,20	0,04
157535	Apeldoorn	0,71	0,20	0,11	0,09	0,15	0,17	0,30	0,07	0,03	157535	5,20	0,20
	Ver. Vraag		-0,72	-0,39	-0,17	0,53	0,34	1,21	-0,78	-0,58	157535	5,20	-0,07
	Ver. Aanbod		-0,03	0,16	-0,05	-0,06	0,20	0,23	0,01	0,00	157535	5,20	0,06
150817	Arnhem	0,27	0,24	0,24	0,35	0,50	0,13	0,06	0,11	0,06	150817	5,18	0,22
	Ver. Vraag		-0,24	0,01	0,51	0,06	-0,64	-0,40	0,75	-0,52	150817	5,18	-0,06
	Ver. Aanbod		-0,15	0,01	0,04	-0,25	0,37	0,22	0,06	-0,09	150817	5,18	0,02
150943	Amersfoort	0,35	0,35	0,29	0,12	0,30	0,06	0,10	0,06	0,07	150943	5,18	0,19
	Ver. Vraag		0,16	0,12	-0,62	1,65	-0,72	0,77	-0,45	0,10	150943	5,18	0,13
	Ver. Aanbod		0,17	0,35	-0,09	0,09	0,52	0,01	-0,10	-0,12	150943	5,18	0,10
143745	Den Bosch	0,48	0,45	0,25	0,12	0,42	0,36	0,17	0,27	0,11	143745	5,16	0,29
	Ver. Vraag		-0,12	-0,41	-0,57	2,39	0,00	-0,46	0,19	-0,30	143745	5,16	0,09
	Ver. Aanbod		-0,06	0,07	-0,12	-0,01	0,15	0,13	-0,23	0,71	143745	5,16	0,08
123211	Zwolle	0,47	0,10	0,45	0,24	0,25	0,19	0,05	0,09	0,08	123211	5,09	0,21
	Ver. Vraag		-0,69	4,24	-0,53	0,24	0,23	-0,72	0,56	-0,25	123211	5,09	0,38
	Ver. Aanbod		0,52	0,11	-0,10	0,20	0,62	-0,01	-0,06	-0,19	123211	5,09	0,14
122331	Maastricht	0,28	0,14	0,17	0,12	0,08	0,04	0,25	0,09	0,06	122331	5,09	0,14
	Ver. Vraag		-0,55	0,20	-0,42	-0,29	-0,40	8,33	-0,79	0,00	122331	5,09	0,76
	Ver. Aanbod		-0,09	-0,03	-0,16	0,12	0,28	0,35	-0,43	0,61	122331	5,09	0,08
107412	Leeuwarden	0,14	0,11	0,14	0,04	0,49	0,12	0,01	0,02	0,01	107412	5,03	0,12
	Ver. Vraag		-0,07	0,31	-0,76	10,75	-0,53	-0,95	2,00	-0,33	107412	5,03	1,30
	Ver. Aanbod		0,16	0,05	-0,18	-0,04	0,94	-0,11	-0,06	0,36	107412	5,03	0,14

Inwonersaantal gemeente	Gemeente	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Inwonersaantal x	log inwonersaantal x	Gemiddelde (y)
88202	Heerlen	0,17	0,78	0,05	0,10	0,04	0,03	0,14	0,20	0,06	88202	4,95	0,18
	Ver. Vraag		2,29	-0,93	1,50	-0,50	-0,40	5,00	0,44	-0,58	88202	4,95	0,85
	Ver. Aanbod		-0,28	0,06	0,29	0,14	-0,07	0,21	0,05	0,29	88202	4,95	0,09
80975	Hengelo	0,02	0,06	0,07	0,33	0,29	0,11	0,13	0,14	0,01	80975	4,91	0,13
	Ver. Vraag		2,00	0,17	3,00	0,00	-0,32	0,11	0,10	-0,91	80975	4,91	0,52
	Ver. Aanbod		-0,15	0,00	-0,11	0,14	0,75	-0,04	0,02	-0,01	80975	4,91	0,08
67209	Assen	0,14	0,46	0,16	0,22	0,12	0,12	0,06	0,06	0,09	67209	4,83	0,16
	Ver. Vraag		2,50	-0,71	0,70	-0,53	0,00	-0,38	0,30	0,23	67209	4,83	0,26
	Ver. Aanbod		0,06	-0,18	0,23	-0,11	0,00	0,21	0,37	-0,23	67209	4,83	0,04

Bijlage VI Voorraad en leegstand kantoren

Voorraad en leegstand van kantoren

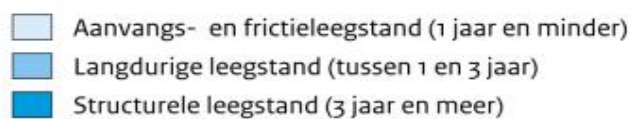
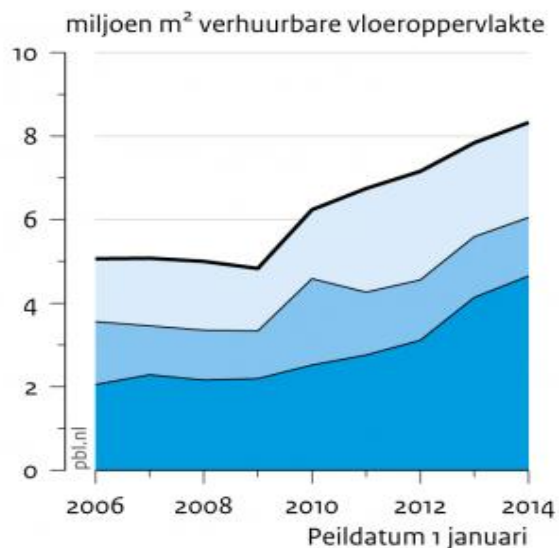
Kantoren



Bron: Bak; Locatus; bewerking PBL www.pbl.nl

Bijlage VII Leegstand van kantoren naar duur

Leegstand van kantoren naar duur



Bron: Bak; Locatus; bewerking PBL.

www.pbl.nl

8. Literatuurlijst:

Zuidema, M.V., (2006). Vraag naar kantoren tot 2015

Zuidema, M., & van Elp, M (06/2010). Kantorenleegstand: Probleemanalyse en oplossingsrichtingen

Bosch, N., Roelofs, G., van Vuuren, D. en Wilkens, M. (2012). De huidige en toekomstige groei van het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking

CBS, (2010). Tijd- en plaatsonafhankelijk werken in 2010: Op weg naar Het Nieuwe Werken?

NFC Index, (2013) Jaarbericht kantoren 2012

CBS, (2012). Potentiële beroepsbevolking blijft straks op peil dankzij 65-plussers

Zuidema, M., & van Elp, M. (12/2010). Kantorenleegstand: Analyse van de marktwerking

CBS, (2014). Stijging werkloosheid vlakt af door terugtrekken jongeren

CBS, (2013). Grote gemeenten goed voor driekwart van bevolkingsgroei tot 2025

Gool, van, P. (2003). Minder kantoren en meer betaalbare huurwoningen?

DiPasquale, D. Wheaton, W.C. (1992). The Markets for Real Estate Assets and Space

Baks, R.L. Kantoren in cijfers 2009, 2010, 2011, 2012 en 2013

NVM Business (2014) Stand van de Nederlandse kantorenmarkt

Jansen-Jansen, L. (2006) De Tragedie van Kantoren

CPB, (2012), Kantorenmarkt in historisch en toekomstig perspectief

Deloitte, (2013), Financiële situatie bij gemeentelijke grondbedrijven 2013

Dr Plasterk, R.H.A, (2014) Kamerbrief Overzicht gemeenten onder financieel preventief toezicht 2014

PlaBeKa, (2011), Snoeien om te kunnen bloeien Samenvatting Uitvoeringsstrategie Plabeka 2010-2040

Korteweg, P.J., (2002) Veroudering van kantoorgebouwen, probleem of uitdaging?

PlanBureau voor Leefomgeving, (2014), Leegstand winkels en kantoren neemt verder toe. Nieuwsbericht 23-06-2014

Regioplan, (2008) Leegstand en Kraken

Drs. Schultz van Haegen, M.H. (2011) Kamerbrief Fiscale maatregelen en plannen van aanpak leegstand kantoren

SER, (1981) Economische groei in de jaren tachtig

Blok, S.A. (2013) Kamerbrief totaalbeeld masterplannen kantoorhuisvesting

Hordijk, A. (2005) Valuation and construction issues in real estate indices