



KWALITEIT VAN DE KANTORENMARKT IN KAART

EEN ONDERZOEK NAAR DE VERKLARING TUSSEN
VERSCHILLEN IN COURANTE EN INCOURANTE
KANTOREN EN HUN LOCATIE

Kwaliteit van de kantorenmarkt in kaart

Een onderzoek naar de verklaring tussen verschillen in courante en incourant kantoren
en hun locatie

Auteur : Robert Sparreboom
Begeleider : Dhr. H.J. Brouwer
Studentnummer : 1482599
Faculteit : Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen
Masterthesis : Vastgoedkunde
Datum : 8 - 12 - 2012

VOORWOORD

Voor u ligt mijn scriptie over de kwaliteit van kantoorlocaties en kantoorgebouwen. Waarom een huurder juist wel of juist niet voor een bepaald gebouw en voor een bepaalde locatie kiest is een vraag die voor alle actoren op de kantorenmarkt blijvend interessant is en waar dit onderzoek tracht een bijdrage aan te leveren.

Dit bleek niet eenvoudig te zijn: het verzamelen van data voor alle kantoren in de omgeving Utrecht, gevolgd door een controleslag van deze gegevens was tijdrovend. Het bleek uiteindelijk een leerzaam proces te zijn waarin ik kennis heb opgedaan die gedurende mijn stageverblijf bij vastgoedadvieskantoor CBRE ook in de praktijk van pas is gekomen.

Ik wil mijn begeleider Henk Brouwer graag bedanken voor zijn tips en begeleiding gedurende de afgelopen maanden. Daarnaast wil ik mijn stagebedrijf CBRE bedanken voor de mogelijkheid, en de tijd, om dit onderzoek uit te voeren en voor het verlenen van de benodigde data. Tot slot wil ik graag mijn vriendin Iris bedanken voor haar steun en hulp in de afgelopen maanden. Deze scriptie betekent de afsluiting van mijn master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen waarmee een einde komt aan een zeer boeiende en leerzame periode.

Robert Sparreboom,

Groningen, 2012

SAMENVATTING

De leegstand van kantoorruimte op de Nederlandse kantorenmarkt is inmiddels een veelbesproken onderwerp. Het beeld ontstaat dat er op elke locatie, in elk segment sprake is van een neerwaartse spiraal: meer leegstand en dalende huurprijzen. Tegenovergesteld aan dit beeld is het vanuit de markt veel gehoorde fenomeen van de tweedeling: goede locaties waar vraag naar kantoorruimte hoog is versus zwakke locaties waar leegstand het sterkst is waarvan wordt beweerd dat de verschillen tussen deze locaties in de toekomst alleen maar zullen toenemen.

Het is echter onduidelijk of en in welke mate er op de Utrechtse markt sprake is van een dergelijke tweedeling en hoe deze zich uit. Ook is niet bekend welk deel van het aanbod het minst gewild is bij kantoorgebruikers: de structureel leegstaande gebouwen of delen daarvan.

Dit onderzoek geeft antwoord op de onderzoeksvragen:

In welke mate is er sprake van een tweedeling op aanbodniveau tussen goede en slechte locaties op de Utrechtse kantorenmarkt en welke oorzaken liggen daaraan ten grondslag?

en:

Welke gebouw- en omgevingskenmerken verklaren op welke wijze het structureel leegstaande deel van het aanbod?

Om na te gaan of er sprake is van een tweedelingen in de kantorenmarkt van de regio Utrecht is een voorraadbestand opgesteld waarin nagenoeg alle kantoren in de regio Utrecht zijn opgenomen. Daar is vervolgens op gebouwniveau het aanbod van kantoorruimte aan toegevoegd en zijn kenmerken geïnventariseerd die verband houden met de verklaring van leegstand, afgeleid uit eerder onderzoek. Combinaties van variabelen, segmenten in de kantorenmarkt zijn vergeleken om zo tot een qua aanbod ongezond deel en gezond deel van de kantorenmarkt te komen.

Hieruit komt naar voren dat in de agglomeratie Utrecht een tweedeling bestaat tussen de centrale stad Utrecht en de daarom heen gelegen satellietsteden. Dit geldt in mindere mate voor de nabijgelegen lokale markt Woerden. Overige tweedelingen in segmenten die naar voren zijn gekomen, zijn:

Gezonde marktsegmenten	vs.	Ongezonde marktsegmenten
Kantoren van voor 1970		Kantoren na 1970
Kantoren kleiner dan 1.000 m ² en kantoren groter dan 10.000 m ²	vs.	Kantoren in het middensegment qua grootte
Kantoren op goed bereikbare locaties per intercity, trein, en mindere mate tram	vs.	De per openbaar vervoer slecht bereikbare kantoren
Kantoren in het hoogste huursegment in de centrale stad Utrecht	vs.	Kantoren in lagere huursegmenten in deze markt
Kantoren in het hoogste en laagste huursegment in de satellietsteden en de lokale markt Woerden	vs.	Kantoren in het middenhuursegment in deze markten

Hieruit kan worden geconcludeerd dat op de kantorenmarkt in Utrecht er wel degelijk kantoren zijn die een betere verhuurkans bezitten. Dit zijn de kantoren die zich op een goed bereikbare plek bevinden in het top huursegment in de zeer kleine of juist zeer grote kantoren . Op deze locaties heeft er nog geen overaanbod plaatsgevonden en is er in sommige gevallen zelfs sprake van schaarste. Dit betreft echter alleen de centrale stad Utrecht, de kantorenmarkten van de satellietsteden kennen in het overgrote deel van de segmenten een aanbodniveau van boven de 10% en in veel gevallen een aanbodniveau van boven de 20%. In sommige segmenten zijn aanbodniveaus gevonden van rond de 50%.

Wat betreft de kenmerken van structurele leegstand bleken een aantal van deze kenmerken een significante relatie met leegstandsduur te bezitten waarmee een karakterisering gemaakt kan worden van kantoren die een verhoogde kans op langdurige leegstand kennen:

- Kantoren met een bouwjaar tussen 2000 en 2004;
- Kantoren met een grootte van 5.000 tot 10.000;
- Kantoren met een tweede parkeertype met een jaarprijs hoger dan € 1.200,- per plaats;
- Kantoren met een secundair gevelmateriaal van glas;
- Kantoren binnen een straal van 500 meter van een snelweg oprit/afrit;
- Kantoren binnen een straal van 500 meter van winkelvoorzieningen;
- Kantoren binnen een straal van 500 meter van logistieke objecten ;
- Kantoren buiten een straal van 500 meter van kinderdagopvang;
- Daarnaast is gebleken dat hoe verder een kantoor af ligt van een intercitytreinstation des te langer de leegstandsduur en;
- Tevens is gebleken dat naarmate parkeernormen oplopen de leegstandsduur oploopt.

Uit het onderzoek komt het beeld naar voren van een hoog aanbod en tevens hoog aandeel van structurele leegstand binnen de kantoren met een relatief recent bouwjaar en goede autobereikbaarheid. De ruime toevoeging van dergelijke kantoren op uitbreidlocaties heeft juist daar geleid tot overaanbod. Dit deel van de kantorenmarkt bevindt zich dan ook niet in de top van het huurprijssegment en bevindt zich ver van een intercitytreinstation. Ondanks dat deze locaties dus ontwikkeld zijn met kwaliteiten waarvan verwacht werd dat een kantoorgebruiker daar waarde aan zou hechten, zoals een goede autobereikbaarheid en de aanwezigheid van voorzieningen, blijkt dat dit weinig tot geen effect heeft op de verhuurbaarheid. De locatietypen die deze problematiek het sterkst tonen zijn de kantoorlocaties en de bedrijventerreinen.

Naast de constatering dat op veel locaties een te omvangrijke nieuwbouwproductie plaats heeft gevonden is er tevens geconcludeerd dat Utrecht wel beschikt over toplocaties en goed verhuurde kantoren in het hoogste prijssegment. Die locaties kennen dus een beperkte omvang en voldoen aan de voorkeuren van kantoorgebruikers.

Om huidige en toekomstige leegstand te beperken, met name in de satellietsteden, moet op regionaal niveau afspraken worden gemaakt over de beperking van kantoorlocaties zowel voor nieuwbouw- en bestaande locaties. Een verdere uitbreiding van de kantorenmarkt van Utrecht stad zal negatieve gevolgen hebben voor de satellietgemeenten indien incurante kantoren niet worden onttrokken van de voorraad: sloop of transformatie. Met name in de satellietsteden, op monofunctionele kantoorlocaties en bedrijventerreinen is een groot deel geschikt voor onttrekking.

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING	8
1.1 Aanleiding	8
1.2 Probleemstelling, doelstelling en vraagstelling	9
1.3 Onderzoeksmethode	9
1.3.1 Data analyse Tweedeling	10
1.3.2. Data analyse Leegstandsverklaring	10
1.4 Leeswijzer	11
2. DE VASTGOEDMARKT	12
2.1 Mechanisme van de vastgoedmarkt	12
2.2 Leegstand in de praktijk	15
2.3 Vaststelling structurele leegstand	16
3. LITERATUURONDERZOEK	17
3.1 Tweedeling op de kantorenmarkt	17
3.2 Verklaring structurele leegstand: locatie en gebouw	18
3.3 Conclusie	23
4. METHODIEK	26
4.1 Raamwerk Onderzoek	26
4.2 Methodiek tweedeling	27
4.2.1. Afhankelijke variabele: Aanbodpercentage	27
4.2.2 Datavergaring variabelen tweedeling	28
5. TWEEDELING: GEZOND VS. ONGEZOND	30
5.1 Voorraadopbouw	30
5.1.1 Ligging en locatietypes	30
5.1.2. Afstand tot centraal punt en bouwjaren	31
5.2 Bouwjaar: locatietype, voorraad en aanbod	31
5.3 Gebouwgrootte: kantorenmarkt en aanbod	33
5.4 Bereikbaarheid openbaar vervoer: voorraad en aanbod per locatietype	34
5.5 Bereikbaarheid per auto	36
5.6 Voorzieningen	36
5.7 Imago	38
5.8 Conclusie tweedeling	39
6. METHODIEK STRUCTURELE LEEGSTANDSVERKLARING	41
6.1 Afhankelijke variabele: leegstandsduur	41
6.2 Gebouwkenmerken	42
6.3 Omgevingskenmerken	44
6.4 Lineaire regressie	44

7. VERKLARING VAN STRUCTURELE LEEGSTAND	45
7.1 Aanbodopbouw: conjuncturele vs. structurele leegstand	45
7.2 Gebouwkenmerken	46
7.2.1 Bouwjaar	46
7.2.2 Gebouwgrootte	46
7.2.3 Aanbodpercentage	46
7.2.4 Parkeren	47
7.2.5 Status en kwaliteit	48
7.2.6 Het Nieuwe Werken: Open vloergrootte	50
7.2.7 Flexibiliteit	50
7.2.8 Single & Multi Tenancy	51
7.3 Omgevingskenmerken	51
7.3.1 Bereikbaarheid	51
7.3.2 Voorzieningen	52
7.3.3 Natuur	53
7.3.4 Gebiedskenmerken: Woningen en logistiek	54
7.4 Multivariabel Lineair Regressiemodel	55
7.5 Conclusie Leegstandsverklaring	59
8. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	60
8.1 Hoofd- en subvragen	60
8.2 Hoofdvraag 1: Tweedeling: Gezond versus Ongezond	60
8.3 Hoofdvraag 2: Verklaring van structurele leegstand	61
8.4 Aanbevelingen	62
8.5 Aanbeveling vervolgonderzoek	63
8.6 Reflectie	64
9. LITERATUUR	65

1. INLEIDING

1.1 Aanleiding

Bij het onderwerp van leegstand op de kantorenmarkt komt bij velen het beeld omhoog dat de problematiek, langdurige leegstand van kantoorruimte op grote schaal, zich in elk gebied en in de gehele kantorenvorraad voordoet. Een begrijpelijke gedachte in de wetenschap dat 7,6 miljoen vierkante meter, circa 15,4% van het totaal aan kantoorruimte in Nederland op dit moment niet gebruikt wordt (Vastgoedmarkt, 2012). Veel gebruikers van kantoorruimte dragen dit beeld, van groeiende leegstand en dalende huurprijzen in elk huursegment aan als argument bij heronderhandeling van hun huurcontracten om een voor hen zo gunstig mogelijke deal te beslechten. In praktijk is er sprake van een genuanceerder beeld; niet in elk segment en op elke locatie of in elk gebouw is er sprake van een gelijke hoeveelheid leegstand en niet op elke locatie is er sprake van sterk dalende huurprijzen.

Vele marktpartijen, waaronder veel vastgoedadviseurs, geven aan dat er zich een groeiende tweedeling afspeelt tussen goede en slechte locaties waarbij er locaties zijn waar leegstand beperkt is en er locaties zijn waar leegstand aanzienlijk is. Verwacht wordt dat die leegstandverschillen alleen maar zullen toenemen dankzij de verschillen in kwaliteit van gebouwen en locaties in combinatie met de dalende vraag naar kantoorruimte (Bouwfonds, 2011).

Over de leegstandsproblematiek op de Nederlandse kantorenmarkt is inmiddels veel geschreven. Ook de mogelijke tweedeling op de kantorenmarkt en de relatie tussen kenmerken van kantoorgebouwen, hun omgeving en leegstand zijn inmiddels onderwerp van onderzoek. Deze onderzoeken zijn tot dusver altijd gericht op het gehele aanbod, het totaal aan vierkante meters kantoorruimte dat wordt aangeboden, of op de langdurige leegstand. Bij deze leegstand, de structurele leegstand, wordt er vooral gericht op de oplossing van het probleem zoals de transformatie van kantoren tot woonruimte, dit terwijl veel oorzaken van deze leegstand nog niet geheel duidelijk zijn. Veel van deze onderzoeken gebruiken tevens een specifieke kantorenmarkt als onderzoeksgebied waarbij de Amsterdamse kantorenmarkt inmiddels grondig is onderzocht. In dit onderzoek wordt de stedelijke agglomeratie Utrecht als onderzoeksgebied gebruikt, een nog relatief ondoorgronde kantorenmarkt.

Deze thesis wil toetsen of sprake is van een groeiend verschil tussen goede en slechte locaties en wil verklaren waarom er binnen specifieke kantoorgebouwen op specifieke locaties leegstand plaatsvindt waarbij er een onderscheid wordt gemaakt tussen het totale aanbod en het deel van het aanbod dat al meerdere jaren incourant is gebleken; de langdurige structurele leegstand. Hiermee wordt getracht een bijdrage te leveren aan de wetenschappelijke zoektocht naar specifieke oorzaken van leegstand. Door daarnaast de kantorenmarkt van Utrecht als onderzoeksgebied te hanteren is het mogelijk om vast te stellen of er sprake is van verschil met uitkomsten van eerder onderzoek naar oorzaken van structurele leegstand. Een steeds toenemende kennis van dit onderwerp kan uiteindelijk ook als leidraad dienen voor marktpartijen en overheden op lokaal niveau in onder andere ruimtelijk beleid en ontwikkelingen en beleggingskeuzes.

1.2 Probleemstelling, doelstelling en vraagstelling

Probleemstelling

Er is geen eenduidig beeld van de leegstandsdynamiek in de agglomeratie Utrecht. Het is dan ook niet duidelijk of er sprake is van een tweedeling tussen goede en slechte locaties. Ook is er nog geen eenduidig beeld vanuit de literatuur welke, en in hoeverre, omgevingsfactoren en gebouweigenschappen structurele leegstand verklaren.

Doelstelling

Een bijdrage leveren aan het inzichtelijk maken van de huidige leegstandsdynamiek in de agglomeratie Utrecht en het inzichtelijk maken van verklarende eigenschappen van deze problematiek.

Vraagstelling

De vraagstelling bestaat uit twee delen. Allereerst wil dit onderzoek nagaan of er sprake is van een tweedeling:

In welke mate is er sprake van een tweedeling op aanbodniveau tussen goede en slechte locaties op de Utrechtse kantorenmarkt en welke oorzaken liggen daaraan ten grondslag?

Vervolgens wil het onderzoek nagaan welke kenmerken de incurante kantoorgebouwen bezitten aan de hand van de volgende vraag:

Welke gebouw- en omgevingskenmerken verklaren op welke wijze het structureel leegstaande deel van het aanbod?

De volgende subvragen worden gehanteerd voor beantwoording van de hoofdvragen:

- Wat zijn op macro niveau de oorzaken van conjuncturele en structurele leegstand?
- Welke variabelen kunnen uit voorgaand onderzoek worden afgeleid die relevant zijn bij het bestuderen en verklaren van conjuncturele en structurele leegstand op gebouw- en locatieniveau?
- Hoe kunnen de qua aanbod gezonde en ongezonde segmenten binnen de kantorenmarkt in kaart worden gebracht?
- Hoe is leegstand op te delen in een conjunctureel deel en een structureel deel en wat zijn de aandelen van deze beide typen per gemeente?
- Hoe kan de duur van het aanbod, en daarmee structurele leegstand, worden voorspeld voor specifieke kantoren waar kantoorroimte wordt aangeboden?
- Welke verschillen bestaan er tussen de variabelen die het totale aanbod beïnvloeden en de variabelen die structurele leegstand beïnvloeden?
- In hoeverre komen de resultaten uit dit onderzoek overeen met overige onderzoeken en welke toekomstperspectieven biedt dit onderzoek voor de aanpak van leegstand?

1.3 Onderzoeksmethode

Dit onderzoek omvat literatuuronderzoek en data analyse waarbinnen twee verschillende onderzoeksvragen worden behandeld; enerzijds de al dan niet aanwezige tweedeling tussen

locaties op het gebied van aanbod en anderzijds de vaststelling en verklaring van structurele leegstand op de kantorenmarkt van de stedelijke agglomeratie Utrecht. Deze onderdelen kennen een eigen methodiek, analyse en eigen conclusies. Aan de hand van de combinatie van beide conclusies kan er vervolgens een totaalbeeld op de leegstandsproblematiek worden vastgesteld.

Aan de hand van eerder onderzoek naar variabelen die voorkeuren van kantoorgebruikers weergeven en leegstand beïnvloeden worden allereerst selecties van variabelen opgesteld per onderzoeksonderdeel. Daarbij is de afweging gemaakt per variabele of deze in de eerste plaats beschikbaar was maar daarnaast ook relevant was. De uiteindelijke selecties van variabelen geven de hypothese weer per onderzoeksonderdeel waarbij verondersteld wordt dat de eerste set variabelen een al dan niet aanwezige tweedeling tussen kantoorsegmenten en locaties weergeeft en voor de tweede set variabelen omvat de hypothese de variabelen die structurele leegstand verklaren.

De basis voor beide onderdelen in het onderzoek is een dataset van Drs. R. Bak (2012) waarin, zo wordt verondersteld, alle kantoorgebouwen in de stedelijke agglomeratie Utrecht zijn opgenomen en omvat in totaal 5 steden. In het bestand zijn plaats, adres, postcode, grootte en incidenteel, de parkeersituatie, de eigenaar en huurder toegevoegd. Per kantoorgebouw is vervolgens het aanbod kantoorruimte in vierkante meters geïnventariseerd aan de hand van online aanbodplatforms Realnext, Funda en de niet bij deze aangesloten aanbodoverzichten van makelaars. Vervolgens zijn de uit de literatuur afkomstige variabelen opgenomen voor elk kantoorgebouw in het bestand met als peildatum 1 juli 2012.

1.3.1 Data analyse Tweedeling

Om de verschillen in aanbodniveau tussen segmenten en locaties weer te kunnen geven zijn diverse variabelen met elkaar gecombineerd. Deze combinaties geven een bepaald segment binnen een kantorenmarkt weer. Zo kan bijvoorbeeld het aanbodniveau in kantoren op 1.000 - 1.500 meter afstand van een snelweg in een *woongebied* worden achterhaald.

De afhankelijke variabele in dit deel van het onderzoek is dus het aanbodniveau waarbij verondersteld wordt dat ongewilde locaties een ongezond aanbodniveau bezitten en de gewilde locaties een gezond aanbodniveau. De verschillende onafhankelijke variabelen worden dus tegen het aanbod afgezet om verschillen tussen locaties en segmenten in kaart te brengen. De duur van het aanbod wordt in dit deel van het onderzoek nog niet meegenomen. Ook de niet structurele leegstand wordt meegenomen om een totaalbeeld te kunnen geven van leegstandsdynamiek.

1.3.2. Data analyse Leegstandsverklaring

Bij de verklaring van leegstand is de duur van de leegstand juist de afhankelijk variabele. Kantoorruimte die over een lange periode leegstaat, in dit onderzoek drie jaar in een periode van vier jaren, wordt geacht het minst gewild te zijn door kantoorgebruikers, de structurele leegstand. Eerst is voor alle kantoren met aanbod de duur van het aanbod geïnventariseerd om zo het structureel leegstaande deel te onderscheiden van de leegstand dat nog maar kort wordt aangeboden, het 'conjuncturele' deel of de 'frictieleegstand'. Daarbij is het niet vereist dat het gehele gebouw leegstaat of dat de vierkante meters die worden aangeboden elk jaar gelijk zijn. De beschikbare data over deze duur gaan terug tot 2006; hoe recenter hoe vollediger de data zijn gebleken. Aan de hand van de verschillen tussen het conjuncturele deel en het structurele

deel worden de uiteindelijk relevant gebleken variabelen of parameters van variabelen opgenomen in een statistisch model dat de invloed per variabele op de leegstandsduur analyseert. Uiteindelijk kan op deze wijze een karakterisering van kantoren gemaakt worden die een significant verband tonen met een lange leegstandsduur; de structurele leegstand.

1.4 Leeswijzer

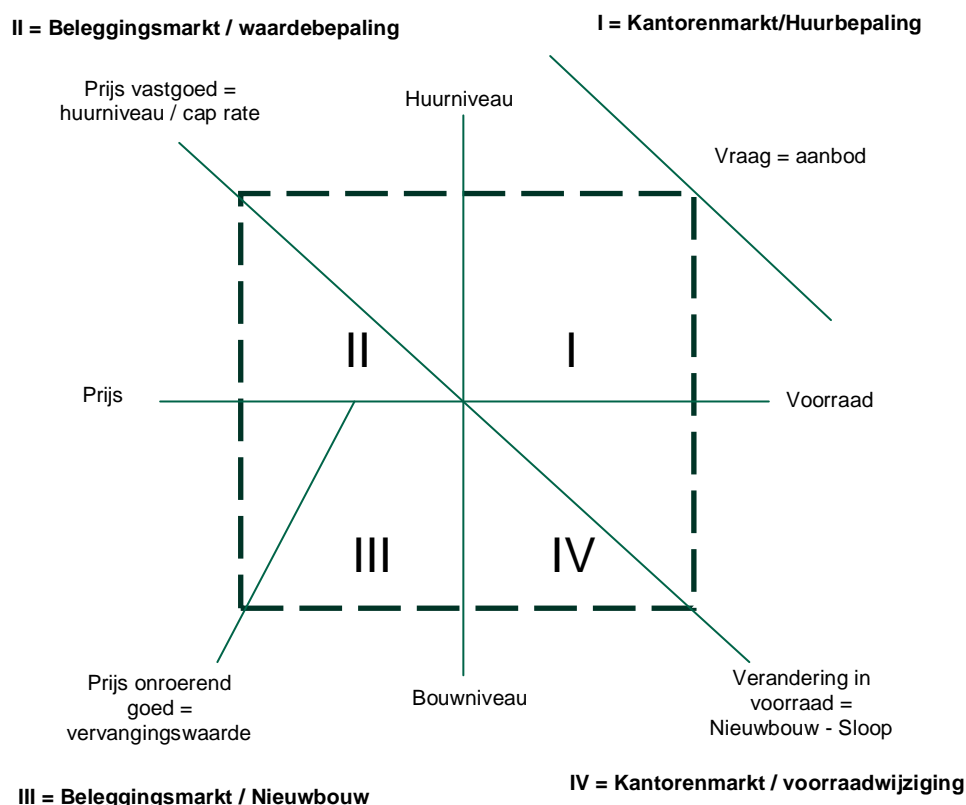
In hoofdstuk 2 wordt allereerst weergegeven wat de mechanismen achter de vastgoedmarkt zijn en welke mechanismen als oorzaken van aanbod en leegstand te identificeren zijn. Vervolgens worden de relevante definities behandeld en wordt er kort stilgestaan bij de landelijke situatie op de kantorenmarkt wat betreft aanbod, leegstand en de verschillen in leegstand tussen segmenten en locaties. Vervolgens wordt er in hoofdstuk 3 middels literatuuronderzoek gekomen tot een selectie van variabelen die mogelijk van invloed zijn op leegstand en leegstandsduur. In hoofdstuk 4 wordt de methodiek achter de datavergaring beschreven voor de vaststelling van tweedelingen op de kantorenmarkt, waarna in hoofdstuk 5 de resultaten van de data analyse voor een mogelijke tweedeling worden behandeld. In hoofdstuk 6 wordt vervolgens weer eerst de methodiek achter de datavergaring behandeld maar ditmaal voor de leegstandsverklaring. De resultaten van de data-analyse van dit onderdeel worden gepresenteerd in hoofdstuk 7 waarin eerst wordt stilgestaan bij de verschillende variabelen en hun losstaande relatie met de leegstandsduur. Vervolgens worden de relevant bevonden variabelen en parameters op een significante relatie met de leegstandsduur getoetst middels een lineaire regressie waarmee uiteindelijk een karakterisering van langdurig leegstaande kantoren kan worden opgesteld. In hoofdstuk 8 volgt tot slot een centrale conclusie waarin de uitkomsten voor beide onderzoeksonderdelen worden gecombineerd. Dit hoofdstuk omvat tevens aanbevelingen voor zowel de praktijksituatie als voor nader onderzoek, daarnaast vindt er een reflectie plaats op dit onderzoek en de relatie met eerder onderzoek.

2. DE VASTGOEDMARKT

2.1 Mechanisme van de vastgoedmarkt

Om de hoofdvragen in dit onderzoek te beantwoorden is het noodzaak om het fenomeen leegstand te verklaren. Een eenvoudige verklaring voor leegstand is de situatie dat het aanbod van kantoorruimte de vraag naar kantoorruimte overtreft. DiPasquale en Wheaton, (1992) geven in hun vierkwadranten model een overzicht van het precieze mechanisme van de vastgoedmarkt. Zij beschouwen de vastgoedmarkt als een markt voor beleggers en gebruikers, de huurders, in vastgoed. In figuur 2.1 is het model weergegeven.

Figuur 2.1: Vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton



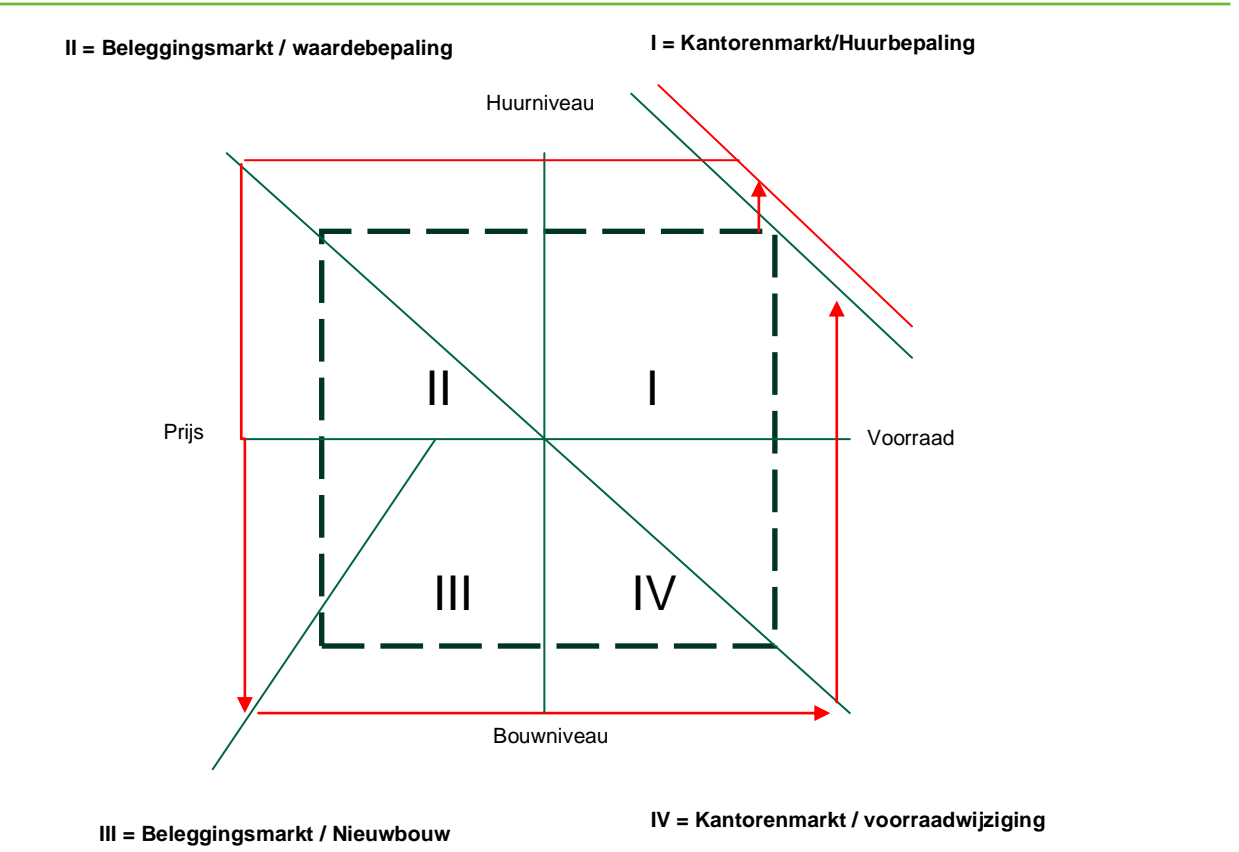
Bron: DiPasquale & Wheaton (1992)

Kwadrant I en II geven een korte termijnwerking van de kantorenmarkt weer, kwadrant III en IV de lange termijn. De werking van het model is weergegeven in figuur 2.2 en als volgt te beschrijven: de vraag naar kantoorruimte wordt in het model als gegeven beschouwd, het is een uitkomst van economische factoren. Wanneer de vraag naar kantoorruimte toeneemt bij een gegeven voorraad leidt dat tot een stijging van het huurniveau, de vraag/aanbod lijn verschuift omhoog.

Dit verhoogde huurniveau leidt bij een gegeven 'cap rate', een ratio om waarde van vastgoed vast te stellen, tot een hogere prijs. De beleggingswaarde wordt dus bepaald door enerzijds de huur uit het kantoor en anderzijds de 'cap rate'. Deze cap rate is eigenlijk een afgeleide van de rendementseis die beleggers hanteren en omvat het risicoprofiel van de belegging. Wanneer de prijs van vastgoed boven de kosten van nieuwbouw ligt loont het om te bouwen, er is

immers een winstmarge te behalen. Wanneer vervolgens de nieuwbouw groter is dan sloop, de afschrijving van vastgoed, neemt de voorraad toe. Deze toename in voorraad kan vervolgens ook weer gevolgen hebben op de huurprijs.

Figuur 2.2: Vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton in werking



Bron: DiPasquale & Wheaton (1992)

Het model laat dus zien dat een sterke toename van de vraag leidt tot hogere huurwaarden (en daarmee beleggingswaarden) met als gevolg een toename van de bouwproductie. Wanneer echter de vraag gedurende de bouwperiode daalt is de kans op het niet verhuurd krijgen van de kantoorruimte bij oplevering vergroot en kent de markt in dat geval overaanbod. De kans is echter groter dat kantoorgebruikers deze nieuwe ruimte zullen gaan betrekken en oude, kwalitatief mindere kantoorruimte achterlaten. Dit zou betekenen dat er een tweedeling ontstaat waarbij de vraag voor gewilde locaties minimaal constant blijft en de vraag op de ongewilde, slechte locaties afneemt. Het model houdt hier echter geen rekening mee en ziet de gehele kantorenmarkt als een homogene markt terwijl het in werkelijkheid een zeer heterogene markt betreft: kantoren verschillen in onder andere locatie, bouwjaar, omvang, kwaliteit et cetera.

Volgens het model leidt de dalende vraag tot dalende huurprijzen en beleggingswaarden waardoor de vraag weer toeneemt en het overaanbod weer te niet wordt gedaan. Het model is dus continu op zoek naar evenwicht (DiPasquale & Wheaton, 1992). Dit uitgangspunt is echter omstreden, het is dan ook de vraag of de huurprijs een sturend element is in de vraag naar kantoorruimte (Kohsiek, 2006). Het aanpassen van huurprijzen leidt niet tot een algemene toename in de vraag naar vierkante meter kantoorruimte.

Overige manieren waarop een evenwichtssituatie bereikt kan worden is óf een toename van de vraag naar kantoorruimte dan wel een afname in de voorraad. In de praktijk is de kans dat de vraag naar kantoorruimte toe gaat nemen voorlopig echter klein. Zo blijft economische groei al enkele jaren uit en verandert het kantoorgebruik door invloeden als 'Het Nieuwe Werken' waardoor organisaties steeds minder vierkante meters kantoorruimte per werknemer hanteren, waarover meer in hoofdstuk 3. Tevens veroudert de Nederlandse beroepsbevolking (CBS 2012). Wat rest is dus het verkleinen van de voorraad door sloop of transformatie van kantoren naar overige functies.

Het model van DiPasquale & Wheaton benoemt deze gevolgen niet, het houdt dan ook geen rekening met structurele leegstand en gaat er vanuit dat het evenwicht herstelt, dit terwijl zojuist is weergegeven dat de kans daarop beperkt is in de huidige marktomstandigheden. Het model van DiPasquale verklaart structurele leegstand dus niet. Colwell (2002) heeft leegstand aan het model toegevoegd. Dit model is vanwege de grafische complexiteit niet toegevoegd maar in essentie gaat Colwell uit van een aanwezige leegstand, de natuurlijke leegstand of frictieleegstand. Dit is de leegstand die wordt veroorzaakt door verhuisbewegingen en de tijd die nodig is om de leeggekomen ruimtes weer te vullen, ook wel bekend als mutatieleegstand. De aanwezigheid van deze natuurlijke leegstand wordt als het evenwicht in het model beschouwd. De vraag naar kantoorruimte omvat volgens hem twee onderdelen, allereerst de gebruikersvraag, de behoefte van organisaties naar kantoorruimte en daarnaast een speculatieve vraag vanuit de belegger. De gebruikersvraag correleert volgens het model negatief met de huurprijs; kantoorgebruikers huren minder naarmate prijzen stijgen. De speculatieve vraag correleert juist positief; beleggers willen hun kantoren juist beschikbaar hebben wanneer huren stijgen om een zo hoog mogelijk rendement te behalen wanneer ze de ruimte verhuren. Het model zoekt dus tevens naar een evenwicht, ditmaal naar de natuurlijke leegstand.

Dit doet het aan de hand van huurprijzen en de leegstandsrisico's in de eerder vermelde cap rate. Wanneer leegstand toeneemt dalen huurprijzen en dalen beleggingswaarden zo is vastgesteld. Hierdoor valt de kantoorontwikkeling terug en wordt verondersteld dat vervolgens de leegstaande kantoren worden opgenomen waarna het evenwicht uiteindelijk weer gevonden wordt. Colwell stelt echter wel als uitgangspunt dat die leegstaande kantoren moeten kunnen concurreren, dat wil zeggen, bij de besluitvorming over een kantoorruimte moeten de leegstaande objecten als alternatief kunnen worden beschouwd. De ongewilde incurante kantoren zijn afgeschreven, kunnen dus niet concurreren en vallen buiten het model (Colwell, 2002).

Afschrijving van kantoren kan verschillend van aard zijn. Technische afschrijving houdt verband met de daadwerkelijke fysieke slijtage van vastgoed (Ten Have, 2007). Deze is onder te verdelen in het gebouw zelf en de onderdelen van het gebouw zoals technische installaties. De installaties kennen een veel kortere levensduur dan het gebouw zelf (Both, 2010). Wanneer een kantoorgebouw op instorten staat is de technische afschrijving compleet en is de technische levensduur beëindigd. Deze levensduur is echter langer dan de economische levensduur, op die levensduur vindt afschrijving plaats door economische veroudering. Korteweg (2002) definieert economische veroudering als: "vormen van veroudering die het gevolg zijn van de geringer wordende bruikbaarheid en/of aantrekkelijkheid van een pand en/of locatie voor kantoorhoudende bedrijven en organisaties en die niet het gevolg zijn van

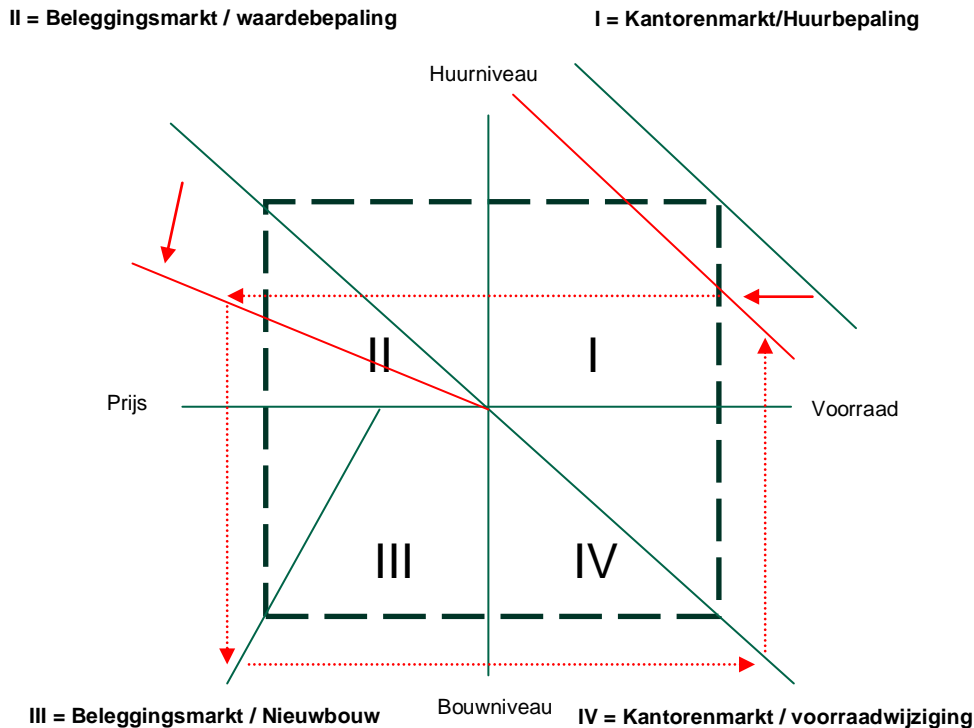
structurele veroudering". Het kan hier dus gaan om verminderde bruikbaarheid door veranderende wensen vanuit gebruikers. De trend van 'Het Nieuwe Werken' is een dergelijke verandering in de vraag en kan leiden tot een versnelde afschrijving van kantoren welke vervolgens niet meer als concurrerend kunnen worden beschouwd in het door Colwell aangepast vierkwadranten model van DiPasquale en Wheaton. Toevoeging van nieuwe kantoorruimte op nieuwe locaties heeft al de consequentie dat bestaande kantoren op bestaande locaties sneller verouderen. De concurrentiepositie van die kantoren verslechtert. De kans dat dit deel van de kantorenmarkt tot structurele leegstand gaat behoren is dan groot.

Met de aanpassing op het model door Colwell kan het model wel op een evenwichtssituatie komen doordat een deel van de overaanbod als het ware uit het model wordt gehaald. Dit onderzoek wil het overaanbod in kaart brengen maar is daarnaast op zoek naar de kenmerken van juist die kantoorgebouwen die tot het structurele leegstandsdeel vallen.

2.2 Leegstand in de praktijk

Het model van DiPasquale & Wheaton uit de paragraaf 2.1 geeft duidelijk weer hoe de kantorenmarkt zich gedroeg rond de eeuwwisseling. Na een periode van sterke vraag voortkomend uit de jaren '90 van de vorige eeuw waarin er gewerkt werd volgens traditioneel kantoorgebruik nam nieuwbouw van kantoorruimte sterk toe. Dankzij een hierop volgende periode van laagconjunctuur (na 9-11-2001) nam de vraag sterk af. Met als gevolg een overaanbod op het moment van oplevering van de kantoren in aanbouw. Een versterkend effect was de verlaging van kapitaalmarktrente waardoor externe financiering voor beleggers en ontwikkelaars aantrekkelijk werd. Als gevolg van de groeiende beleggingsvraag en de dalende vraag naar kantoorruimte neemt bouwproductie weer toe, zo toont figuur 2.3, met een overaanbod tot gevolg. In een dergelijke periode waarin het aanbod de vraag overschrijdt wordt de keuze voor een kantoorruimte bepaald door de gebruikers van kantoorruimte. De wensen voor een specifiek gebouw of een specifieke locatie geven dan de doorslag.

In de jaren na de financiële crisis zijn er dan ook relatief veel verhuizingen van bedrijven te zien. Zo is het aantal transacties in 2011 ten opzicht van 2010 toegenomen terwijl het totaal aantal vierkante meters dat werd opgenomen daalde (Dynamis, 2012). Veel huurders die niet tevreden waren over hun kantoorgebouw, huurprijs dan wel kantoorlocatie hebben de mogelijkheid gehad om te verhuizen naar een gebouw en locatie naar wens. De structureel leegstaande kantoorruimte is dus om wat voor reden dan ook niet gewild. Dit biedt de mogelijkheid om de oorzaken hiervan te achterhalen.

Figuur 2.3: *Dalende vraag naar kantoorruimte, toenemende beleggingsvraag*


Bron: DiPasquale & Wheaton (1992)

2.3 Vaststelling structurele leegstand

Om later in het onderzoek vast te kunnen stellen welk deel van het aanbod tot het structurele deel kan worden beschouwd is een definitie vereist. Deze definities verschillen in de literatuur. Zo beschouwt ten Have (2007) structurele leegstand wanneer er zich leegstand bevindt na de twee jaar aanloopleegstand, de in de vorige paragraaf benoemde mutatieleegstand. Van der Voordt (2007) hanteert de volgende twee definities voor structurele leegstand:

Kansarme structurele leegstand: “Leegstand na 3 jaar frictie en langdurige leegstand zonder **enig** perspectief op verhuur op korte termijn, dan wel reeds na 2 jaar indien elke perspectief op verdere verhuur ontbreekt”

Kansloze structurele leegstand: “Leegstand na 2 jaar langdurige leegstand indien **elk** perspectief op verdere verhuur ontbreekt; object beantwoordt niet aan marktvraag (functionaliteit, prestaties)”

Remøy (2010) hanteert in haar onderzoek een periode van 3 achtereenvolgende jaren zonder perspectief op verhuur als zijnde de leegstand dat als structureel kan worden aangemerkt. In alle definities gaat het over perioden van jaren waarbij voor sommige definities de duur afhankelijk is van het perspectief op verhuur. In dit onderzoek wordt een definitie gehanteerd van 3 jaren van leegstand in 4 jaren. De keuze voor deze definitie wordt toegelicht in hoofdstuk 6. Het perspectief op verhuur wordt niet meegenomen omdat dit nagenoeg niet vast te stellen valt aangezien dit een voornamelijk subjectieve kwalificatie betreft.

3. LITERATUURONDERZOEK

In dit hoofdstuk wordt relevante literatuur behandeld met betrekking tot het analyseren van verschillen tussen locaties. Daarnaast worden de kenmerken van kantoorgebouwen en hun omgeving nader bestudeerd om uiteindelijk tot een serie van variabelen te komen die in dit onderzoek worden toegepast.

3.1 Tweedeling op de kantorenmarkt

Van Dijk

Van Dijk (2011) onderzocht of er sprake is van een tweedeling op de Nederlandse kantorenmarkt waarbij er een onderscheid te maken valt tussen goede locaties met relatief weinig leegstand en slechte locaties met een hoge mate van leegstand. Van Dijk hanteerde de volgende variabelen omdat uit eerder onderzoek is gebleken dat deze van invloed kunnen zijn op leegstand:

- Onafhankelijke variabele
 - Leegstandspercentage per gebouw
- Afhankelijk variabelen:
 - Markttype (lokaal, regionaal, internationaal)
 - Locatietype (bedrijventerrein, kantoorlocaties, woonwijken en centrummilieus)
 - Bouwperiode
 - Afstand tot treinstation
 - Afstand tot het centrale punt van de stad
 - Imago: huurprijssegment
 - Concentratiegraad
 - Omvang kantoor
 - Parkeren
 - Duurzaamheid

De variabelen parkeren en duurzaamheid zijn uiteindelijk vanwege beperkte data niet opgenomen. In zijn onderzoek zijn de verklaringen voor verschillen tussen locaties weergegeven in de onderliggende verhouding binnen het aanbodpercentage. Een voorbeeld: het onderzoek deelt de markt in per huursegment en vervolgens worden daar de verschillende aanbodniveaus (= aanbod / voorraad) onderling vergeleken. Het onderzoek heeft als conclusie dat alleen in de grootstedelijke regio's een onderscheid is waar te nemen tussen een goed deel en een slecht deel van de kantorenmarkt. Bij satellietsteden komt het beeld naar voren dat in de centrumgebieden leegstand relatief laag ligt en dat deze toeneemt naarmate de kantoren verder van het centrum liggen. De leegstand in woongebieden is daarnaast relatief beperkt. Verder concludeert van Dijk dat behalve in de grootstedelijke gebieden er geen sprake lijkt van een tweedeling; in alle deelmarkten ligt het leegstandsniveau, met uitzondering van vooroorlogse gebouwen, boven de 10%. Bereikbaarheid, huurprijssegment, omvang en in mindere mate bouwjaar hebben maar een zeer beperkte invloed op leegstand. In het onderzoek van Van Dijk wordt de stad en agglomeratie Utrecht buiten beschouwing gelaten vanwege beperkte data, het is dan ook niet duidelijk of de agglomeratie Utrecht hetzelfde beeld laat zien. Veel omgevingsfactoren worden eveneens buiten beschouwing gelaten; zo wordt er niet gekeken naar functiemixen en voorzieningen zoals winkels en horeca in de directe omgeving van de kantoorlocatie vanwege de vermeende correlatie met centrumgebieden. Remøy (2010) concludeert in haar onderzoek naar oorzaken van leegstand dat de

aanwezigheid van specifieke voorzieningen wel degelijk van invloed kunnen zijn op langdurige leegstand. In dit onderzoek wordt daarom wel gekeken naar de invloed van voorzieningen. Ook de autobereikbaarheid is niet meegenomen in het onderzoek van Van Dijk. Dit omdat er uit overige literatuur van onder andere Remøy (2010) en Buts (2009) naar voren is gekomen dat gebouwen dicht bij een snelweg een hogere leegstand kennen omdat daar de grootste bouwproductie heeft plaatsgevonden waardoor zich daar nu de meeste leegstand bevindt. Het is echter relevant om deze theorie ook in dit onderzoek te toetsen.

In tabel 3.5 in paragraaf 3.5 zijn de variabelen weergegeven die op basis van het onderzoek van Van Dijk zijn geselecteerd om verschillen in leegstand tussen locaties in kaart te brengen. Ondanks dat in voorgaand onderzoek enkele variabelen geen invloed hebben gehad zijn deze wel meegenomen omdat in dit onderzoek het een ander onderzoeksgebied betreft waarbij niet met zekerheid kan worden gesteld dat die variabelen ook hier geen - of een andere invloed hebben op conjuncturele leegstand en daarnaast geeft het wel opnemen van deze variabelen een helder beeld van de opbouw van de populatie; de kantorenmarkt in de agglomeratie Utrecht.

3.2 Verklaring structurele leegstand: locatie en gebouw

Er is in de loop der jaren veel onderzoek gepleegd naar welke variabelen leegstand kunnen verklaren. In onderstaand worden enkele belangrijke onderzoeken en resultaten behandeld:

Baum

Baum (1993) onderzocht de invloed van kwaliteit van kantoorgebouwen op de afwaardering van kantoorgebouwen. Hij stelt daarin dat kwaliteit gedefinieerd kan worden als tegengestelde van afwaardering. Afwaardering is het verlies van actuele reële waarde van vastgoed waarbij economische veroudering als één van de oorzaken van afwaardering wordt gezien (Baum, 1989). In zijn onderzoek stelt Baum dat alle gebouwen op den duur aan kwaliteitsverlies onderhevig zijn aangezien ze ouder worden, maar dat ze niet allen verouderen met dezelfde snelheid. Baum stelt bepaalde gebouwkwaliteiten vast die kwaliteit omschrijven en baseert zich daarbij op Healy en Baker (1987) die de volgende gebouwkarakteristieken vaststellen die voor gebruikers van belang zijn op volgorde van importantie (hoog naar laag):

- Intern klimaat beheer;
- Verwarmingssysteem;
- Verbeterde parkeervoorzieningen;
- Kwaliteit van interne afwerking;
- Beveiliging;
- Aanwezigheid van kabelgoten;
- Toiletvoorzieningen;
- Entree;
- Prestatie/Betrouwbaarheid liften;
- Voorzieningen met betrekking tot keuken/catering;
- Externe uitstraling van het gebouw

Baum voegt de volgende eigenschappen toe:

- Karakteristieken van flexibele vloerindelingen
- Aanwezigheid van hoogwaardige klimaatbeheerssystemen

In zijn onderzoek komt Baum tot de conclusie dat interne uitstraling van een gebouw, de interne lay out, de externe uitstraling en de fysieke achteruitgang de meest verklarende eigenschappen zijn voor de kwaliteit van een kantoorgebouw.

Korteweg

Korteweg (2002) onderzoekt in zijn proefschrift 'Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging?' de leegstandsproblematiek in de steden Amsterdam en Rotterdam. Daarbij maakt hij in de vestigingsplaatsfactoren voor kantoorhoudende organisaties onderscheid tussen gebouwkenmerken en locatienmerken en geeft vervolgens een overzicht van het percentage van de organisaties dat aangeeft dat de factor belangrijk is voor hun bedrijf:

Tabel 3.1: *Amsterdam*

Pandkenmerken	Survey 1988	Survey 1991	Locatienmerken	Survey 1988	Survey 1991
Grootte	64	50	Bereikbaarheid per auto	94	85
Flexibel ruimtegebruik	58	43	Bij uitvals-/snelweg	76	65
Uitbreidingsmogelijkheden	39	40	Parkeergelegenheid	95	88
Pand alleen voor eigen gebruik	24	14	Bereikbaarheid openbaar vervoer	68	69
Herkenbaarheid	63	45	Nabijheid NS-station	44	46
Representativiteit	87	82	Nabijheid stadscentrum	13	25
Uiterlijk	62	61	Nabijheid andere kantoren	19	18
Hoogte	11	-	Nabijheid winkels	20	16
Huur-/koop prijs	69	62	Nabijheid horeca	21	17
Service en energiekosten	44	42	Nabijheid cliënten	31	28
Faciliteiten automatisering	50	39	Nabijheid luchthaven	49	33
Beveiliging	58	52	Representativiteit omgeving	70	72
Airconditioning	20	26	Zichtbaarheid vanaf snelweg	20	12

Tabel 3.2: *Rotterdam*

Pandkenmerken	Survey 1988	Survey 1991	Locatienmerken	Survey 1988	Survey 1991
Grootte	64	36	Bereikbaarheid per auto	87	83
Flexibel ruimtegebruik	58	40	Bij uitvals-/snelweg	62	27
Uitbreidingsmogelijkheden	42	33	Parkeergelegenheid	90	79
Pand alleen voor eigen gebruik	27	16	Bereikbaarheid openbaar vervoer	66	84
Herkenbaarheid	69	48	Nabijheid NS-station	41	57
Representativiteit	87	80	Nabijheid stadscentrum	27	49
Uiterlijk	75	55	Nabijheid andere kantoren	17	25
Hoogte	14	5	Nabijheid winkels	23	26
Huur-/koop prijs	65	74	Nabijheid horeca	23	33
Service en energiekosten	41	61	Nabijheid cliënten	40	32
Faciliteiten automatisering	56	48	Nabijheid luchthaven	16	12
Beveiliging	72	78	Representativiteit omgeving	79	70
Airconditioning	33	45	Zichtbaarheid vanaf snelweg	10	2

Bron: Korteweg (2002)

De uitkomsten laten een beeld zien van de belangrijke kenmerken voor gebruikers. Enkele belangrijke kenmerken die naar voren komen zijn op gebouwniveau en locatieniveau:

Gebouwniveau:

- Representativiteit
- Uiterlijk
- Huur-/koop prijs
- Beveiliging

Locatieniveau:

- Bereikbaarheid per auto
- Bereikbaarheid openbaar vervoer
- Parkeergelegenheid
- Representativiteit omgeving

Remøy

Remøy (2010) heeft voor de regio Amsterdam oorzaken van leegstand onderzocht. Net als Korteweg gebruikt zij daarvoor gebouwkenmerken en locatienkenmerken die op basis van empirisch onderzoek worden gekozen. Voor de definitieve vaststelling van de diverse kenmerken hanteert ze de Delphi Methode. Deze methode is een onderzoeksmethode waarbij experts in rondes vragen krijgen voorgelegd waarbij na elke vragenronde een terugkoppeling plaatsvindt om zo een consensus in de beantwoording te verkrijgen (Linstone & Turof 1974). Remøy stelt daarvoor een expert panel op en stelt daarin dat het van belang is bij een expert panel dat het geen representatieve steekproef hoeft te zijn in termen van statistische data-analyse, van belang zijn de kwaliteiten van de leden van het panel (Powell 2003) en de groepsdynamiek (Okoli en Pawlowski 2004). In totaal gebruikt Remøy 18 panelleden: vijf academici, één architect, één projectontwikkelaar, twee facility managers, vijf makelaars, twee vastgoedbeleggers en twee ambtenaren. In de toepassing van de Delphi methode maakt Remøy onderscheid tussen drie soorten kantoorgebruiker gebaseerd op een classificering van veelvoorkomende kantoorgebruikers in Amsterdam; de 'Urban Specialists' de 'Status Sensitive Professionals' en een meer algemeen profiel. De toepassing van de Delphi methode resulteerde in de volgende lijst kenmerken en bijbehorende waardering op grond van importantie:

Tabel 3.3 : *Rangschikking karakteristieken drie profielen*

Algemeen Profiel		Urban Specialist		Status sensitive professionals	
Gebouwkarakteristieken	Rang	Gebouwkarakteristieken	Rang	Gebouwkarakteristieken	Rang
Parkeren	1	Parkeren	1	Parkeren	1
Uitstraling exterieur	2	Herkenbaarheid gebruiker	2	Uitstraling exterieur	2
Flexibiliteit lay-out	3	Uitstraling exterieur	3	Herkenbaarheid gebruiker	3
Efficiëntie van ruimte	4	Flexibiliteit lay-out	4	Efficiëntie van gebruiker	4
Comfort	5	Uitstraling interieur	5	Uitstraling interieur	5
Uitstraling interieur	6	Efficiëntie van ruimte	6	Flexibiliteit lay-out	6
Herkenbaarheid gebruiker	7	Gebouwvoorzieningen	7	Gebouwvoorzieningen	7
Technische staat	8	Comfort	8	Comfort	8
Gebouwvoorzieningen	9	Bouwperiode	9	Bouwperiode	9
Bouwperiode	10	Technische staat	10	Technische staat	10
Beveiliging	11	Beveiliging	11	Beveiliging	11
Energieprestaties	12	Fietsenstalling	12	Routing	12
Routing	13	Routing	13	Energieprestatie	13
Fietsenstalling	14	Energieprestaties	14	Fietsenstalling	14
Logistieke voorziening	15	Logistieke voorziening	15	Logistieke voorziening	15
Kendall's W*	0,64	Kendall's W*	0,67	Kendall's W*	0,79

Algemeen Profiel		Urban Specialist		Status sensitive professionals	
Locatiekarakteristieken	Rang	Locatiekarakteristieken	Rang	Locatiekarakteristieken	Rang
Bereikbaarheid per auto	1	Bereikbaarheid per auto	1	Bereikbaarheid per auto	1
Status	2	Status	2	Status	2
Bereikbaarheid per OV	3	Voorzieningen	3	Bereikbaarheid per OV	3
Voorzieningen	4	Bedrijvencluster	4	Bedrijvencluster	4
Veiligheid	5	Bereikbaarheid per OV	5	Voorzieningen	5
Bedrijvencluster	6	Veiligheid	6	Veiligheid	6
Kendall's W*	0,50	Kendall's W*	0,33	Kendall's W*	0,51

* De vermelde Kendall coëfficiënt van concordantie is significant op het 99% niveau.

Bron: Remøy, (2010)

Parkeren en bereikbaarheid worden net als in het onderzoek van Korteweg als belangrijk beschouwd. Ook uiterlijkheden en status zijn karakteristieken die hoog gewaardeerd worden. Flexibiliteit van de lay-out wordt tevens hoog gewaardeerd door het expert panel. In de volgende paragraaf wordt dit onderwerp nader behandeld. De door het expert panel als belangrijk ervaren variabelen worden door middel van een logistische regressie getoetst op hun invloed op langdurige leegstand. Opvallend in het onderzoek van Remøy is dat de kosten van huisvesting, de huurprijs en de gebruikerskosten, niet mee worden genomen in het onderzoek. Dit in tegenstelling tot het onderzoek van Korteweg waar de huurprijs als belangrijke eigenschap wordt gewaardeerd. De gebruikerskosten, welke onder andere de energie-, water- en elektrakosten omvat, zijn vanwege praktische redenen niet opgenomen. Een mogelijke verklaring voor het niet opnemen van de huurprijs is het onderliggende verband tussen huurprijzen en leegstand: de vraag naar kantoorruimte op een bepaalde locatie bepaalt de huurprijs, zoals blijkt uit het model van DiPasquale & Wheaton.

Remøy concludeert uiteindelijk via twee logistische regressiemodellen, één waarbij 30% of meer van het gebouw langdurig leegstaat en één voor langdurige leegstand groter dan 0, dat onderstaande variabelen (tabel 3.4) een significante invloed hebben op langdurige leegstand onderverdeeld naar gebouw en locatiefactoren met het bijbehorende effect op leegstand, de Beta, B, waarbij geldt dat een positieve B een versterkend effect heeft op de uitkomst:

Tabel 3.4: *Significante leegstandsverklarende variabelen*

Structurele leegstand > 30%			
Gebouwvariabelen	B	Omgevingsvariabelen	B
Breedte van de ingang 8-15 m	-1.19**	Winkels binnen 500 meter	-0.08**
Graffiti "geen"	-2.81*	Bomen binnen 500 meter	-0.01*
Gevel baksteen naar bouwjaar 1965-79	5.05**	Industrie logistieke locatie	1.21*
Gevel metaal, tegels naar bouwjaar 1980 - 94	1.69**		
Structurele leegstand > 0			
Gebouwvariabelen	B	Omgevingsvariabelen	B
Gebouwgrootte <2500 m ²	-4,53***	Afstand tot metro	-0.01***
Gebouwgrootte 2501 - 5000 m ²	-2.43***	Huizen binnen 500 meter	0.01***
Gebouwgrootte 5001-10000 m ²	-2.50***	Dagelijkse boodschappen binnen 500m	-4.26*
Parkeren	.96**	Water binnen 50m	-.18**
Zichtbaarheid ingang: secundaire weg	2.30***	Industrie logistieke locatie	2.00***
Landmark	-2,35*	Vuilnis geen	-2.69**
Breedte gevelindeling <1.2 m	-2.13*	Vuilnis beperkt	-2.09**
Gevel baksteen naar bouwjaar 1965-79	4.06**		

*p=</1, **p=<.05, *** p=<-.01

Bron: Remøy (2010)

Weterings et al.

Weterings et al. (2009) heeft onderzocht wat de effecten zijn van omgevingskenmerken op huurprijzen en daarmee de waarde van vastgoed zoals is weergegeven in paragraaf 3.1 middels het vier kwadranten model. Ondanks dat het hier dus geen leegstandsverklaring betreft is de vaststelling van de omgevingskenmerken voor dit onderzoek relevant omdat de hypothese wordt gesteld dat waar huurprijzen hoog liggen leegstand over het algemeen lager ligt omdat de prijs het directe gevolg is van een vraagaanbodverhouding. Weterings et al. concludeerde dat bereikbaarheid, het type bedrijvigheid in de omgeving en in mindere mate het voorzieningenniveau in de omgeving en 'uitzichtkenmerken' (waaronder de aanwezigheid van natuur) een significante invloed hebben op het huurprijsniveau.

CBRE: Het Nieuwe werken

De flexibiliteit van de interne lay-out in een kantoor, dat in het onderzoek van Remøy als belangrijke eigenschap voor gebruikers wordt beschouwd, is gerelateerd aan een ontwikkeling die in de afgelopen jaren sterk aan populariteit heeft gewonnen en in hoofdstuk 2 al kort is behandeld; *Het Nieuwe Werken* (HNW). "Het Nieuwe Werken is een visie waarbij recente ontwikkelingen in de informatietechnologie als aanjager gelden voor een beter(e) inrichting en bestuur van het kenniswerk. Het gaat om vernieuwing van de fysieke werkplek(ken), de organisatiestructuur en -cultuur, de managementstijl en de mentaliteit van de kenniswerker en zijn manager" (Bijl, 2007). De vernieuwing van de fysieke werkplekken hebben betrekking op het feit dat veel bedrijven een flexibel gebruik van werkplekken zijn gaan hanteren. De grondslag hiervoor is de bezetting van deze werkplekken die bij het 'traditioneel kantoorgebruik' inefficiënt is gebleken.

CBRE, een wereldwijde vastgoedadviseur, heeft onderzoek gedaan naar de bezetting van werkplekken bij meer dan dertig kantoorhoudende organisaties, verschillend in sector en in grootte. Uit dit onderzoek bleek een gemiddelde bezetting van 50% bij de traditionele kantoorconcepten (CBRE, 2012). De helft van de tijd waren kantoorplekken niet in gebruik. Het grote voordeel voor kantoorgebruikers die overstappen op het nieuwe werken is dat met de invoering van flexibele werkplekken deze bezetting per werkplek toeneemt en het gemiddeld aantal vierkante meters kantoorruimte dat een werknemer gebruikt daarmee daalt. Hierin kunnen aanzienlijke besparingen op de huisvestingskosten behaald worden van 25 tot 30% (Van 't Spijker en Van der Meer, 2010). Het invoeren van HNW vereist aanpassingen in de interne lay-out van het kantoor waarbij meer de nadruk ligt op half open- en open ruimtes en centrale ontmoetingsplekken in plaats van de traditionele 'kamer indeling'. Het creëren van dergelijke ruimten vereist grote open vloeren. Daarnaast wordt er veelal geïnvesteerd in de interne uitstraling van de kantoorruimte. Dit uit zich vooral in de transparante inrichting, het meubilair en de uitvoering van klimaatinstallaties (Van 't Spijker en Van der Meer, 2010). Het belang van de trend van Het Nieuwe Werken voor dit onderzoek is dat het gevolgen heeft op de vraag naar kantoorruimte waarmee het bij kan dragen aan leegstand en dat het de hoge waardering van ondernemingen op het gebied van flexibiliteit en de wens naar grote open vloeren verklaart.

3.3 Conclusie

Aan de hand van literatuur zijn een serie gebouw- en omgevingskenmerken vastgesteld die een mogelijke invloed op leegstand hebben. In tabel 3.5 zijn deze kenmerken weergegeven, hierin is een onderscheid gemaakt tussen de leegstandsbeschrijving, de analyse van mogelijke tweedelingen, en de verklaring van de structurele leegstand. Per voorgaand onderzoek zijn de belangrijkste kenmerken aangevinkt. Bij de analyse van mogelijke tweedelingen in het totale aanbod van kantoorruimte in Utrecht worden de variabelen meegenomen die Van Dijk (2011) heeft gehanteerd. De kenmerken voor duurzaamheid en de parkeersituatie die in zijn onderzoek niet konden worden opgenomen zijn ook in dit onderzoek vanwege beperkte data niet beschikbaar gebleken. Voor het aanbod is de parkeersituatie wel bekend, maar voor gebouwen die geen aanbod kenden deels niet. In dit onderzoek wordt het voorzieningenniveau en de bereikbaarheid per auto wel meegenomen.

Tabel 3.5: *Gehanteerde variabelen*

Analyse Tweedeling	Van Dijk	Sparreboom					
Markttype	✓	✓					
Bouwjaar	✓	✓					
Locatietype en ligging	✓	✓					
Gebouwgrootte	✓	✓					
Voorzieningenniveau	X	✓					
Bereikbaarheid openbaar vervoer	✓	✓					
Bereikbaarheid auto	X	✓					
Imago	✓	✓					
Duurzaamheid	X	X					
Parkeren	X	X					

Verklaring leegstand	Baum	Korteweg	Remøy	Weterings	CBRE	Sparreboom
Omgevingskenmerken						✓
Bereikbaarheid auto		✓	✓	✓		✓
Bereikbaarheid OV		✓	✓	✓		✓
Voorzieningen			✓	✓		✓
Natuur			✓	✓		✓
Locatietype			✓	✓		✓
Veiligheid			✓			X
Gebouwkenmerken						
Bouwjaar			✓			✓
Parkeren	✓	✓	✓			✓
Gebouwgrootte			✓			✓
Flexibiliteit	✓		✓		✓	✓
Het Nieuwe Werken					✓	✓
Single / Multi tenant						✓
Status (huurprijs) & Kwaliteit		✓	✓			✓
Interne voorzieningen	✓				✓	X
Technische kwaliteit intern	✓		✓			X
Beveiliging	✓					X

Voor de verklaring van structurele leegstand zijn enkele variabelen die uit de literatuur naar voren zijn gekomen niet gebruikt, zo is er geen data beschikbaar gebleken over de interne kwaliteit, voorzieningen van gebouwen en de beveiliging. Ook veiligheid van locaties is niet opgenomen in dit onderzoek vanwege gebrekkige beschikbare gegevens. Vanuit praktijkervaring is verder nog de variabele single- of multi-tenant opgenomen. Dit houdt verband met de constatering dat steeds meer kantoorgebruikers behoefte hebben aan een levendig gebouw waarin voorzieningen met overige huurders kunnen worden gedeeld.

Aan de hand van het literatuuronderzoek zijn per onderzoeksdeel de volgende hypothesen opgesteld:

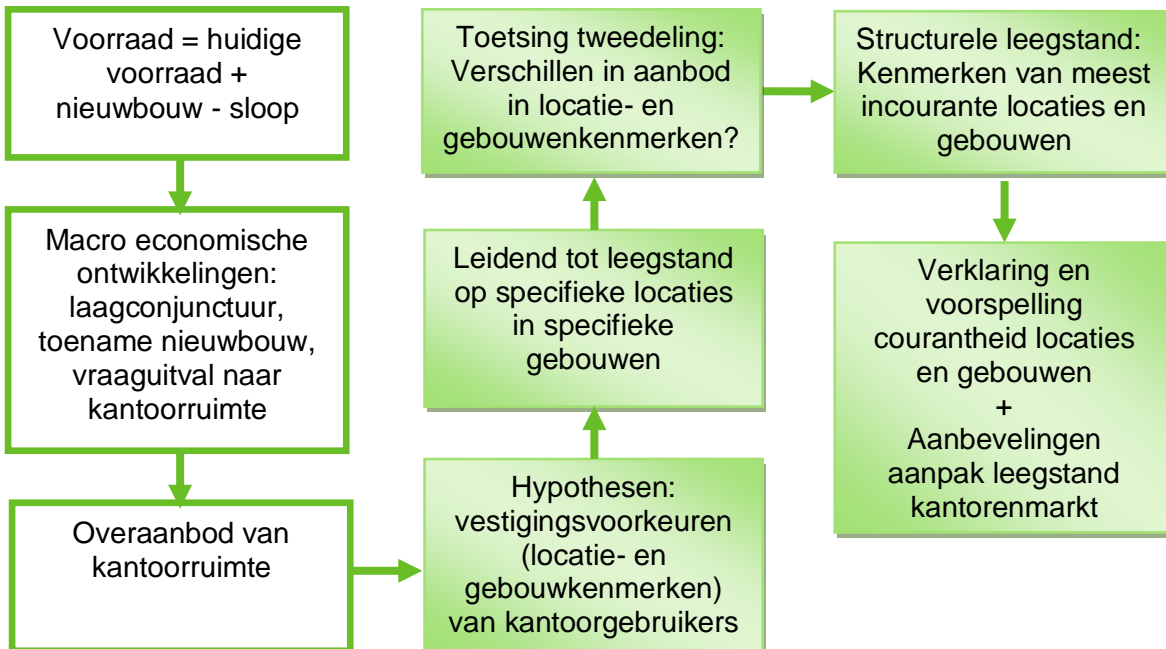
Analyse tweedeling:

- In de grootstedelijke regio Utrecht is er sprake van een tweedeling in aanbodniveau tussen de centrale stad en de randgemeenten. Binnen steden is er vervolgens een tweedeling tussen centrumgebieden enerzijds en kantoorlocaties en bedrijventerreinen anderzijds.
- Er is geen sprake van een tweedeling in het aanbod wat betreft de kenmerken OV - bereikbaarheid, imago en omvang
- Er is sprake van een tweedeling in het aanbod tussen monumentale kantoorgebouwen en de niet-monumentale kantoorgebouwen
- Er is sprake van een tweedeling in het aanbod tussen locaties met een goede autobereikbaarheid en locaties met een slechte autobereikbaarheid waarbij locaties met een goede autobereikbaarheid, gelegen dichtbij een snelweg, een hoog aanbodniveau kennen.
- Er is sprake van een tweedeling in het aanbod tussen locaties met veel soorten voorzieningen en weinig soorten voorzieningen

Verklaring van structurele leegstand:

- De volgende kenmerken van kantoorgebouwen en locaties beschikken over een versterkend effect op structurele leegstand (leegstand neemt, al dan niet significant, toe):
 - bouwperiode 1965 - 1994
 - beperkte parkeersituatie
 - gevelmateriaal baksteen
 - locatie bedrijventerrein
 - locatie gelegen dichtbij snelwegen
 - slechte OV bereikbaarheid
 - beperkt aanbod voorzieningen
 - weinig flexibel en slecht indeelbaar
 - kleine open vloergrootte
 - laag huursegment
 - geen natuur in de nabije omgeving
 - single – tenant kantoorgebouw
 - grootte van 10.000 m² of meer

Het geheel aan uitgangspunten, hypothesen en onderzoeksonderdelen is weergegeven in het onderstaand conceptueel model:



Links van het model is het algemene uitgangspunt van het onderzoek weergegeven; de situatie van overaanbod op de kantorenmarkt, specifiek in dit onderzoek de kantorenmarkt in de agglomeratie Utrecht. Met vooraf vastgestelde kenmerken die voorkeuren van kantoorgebruikers verklaren wordt verondersteld dat leegstand op specifieke locaties in specifieke gebouwen voorkomt. Er wordt aan de hand van deze kenmerken getoetst of hier een tweedeling in te vast te stellen valt om vervolgens het minst gewilde deel van de kantorenmarkt vast te kunnen stellen, de structurele leegstand. Met als doel om voor de kantorenmarkt in de agglomeratie Utrecht te kunnen verklaren waarom op specifieke locaties in specifieke kantoorgebouwen leegstand plaats vindt. Met de uitkomsten kunnen vervolgens aanbevelingen worden gemaakt voor markt- en overheidspartijen.

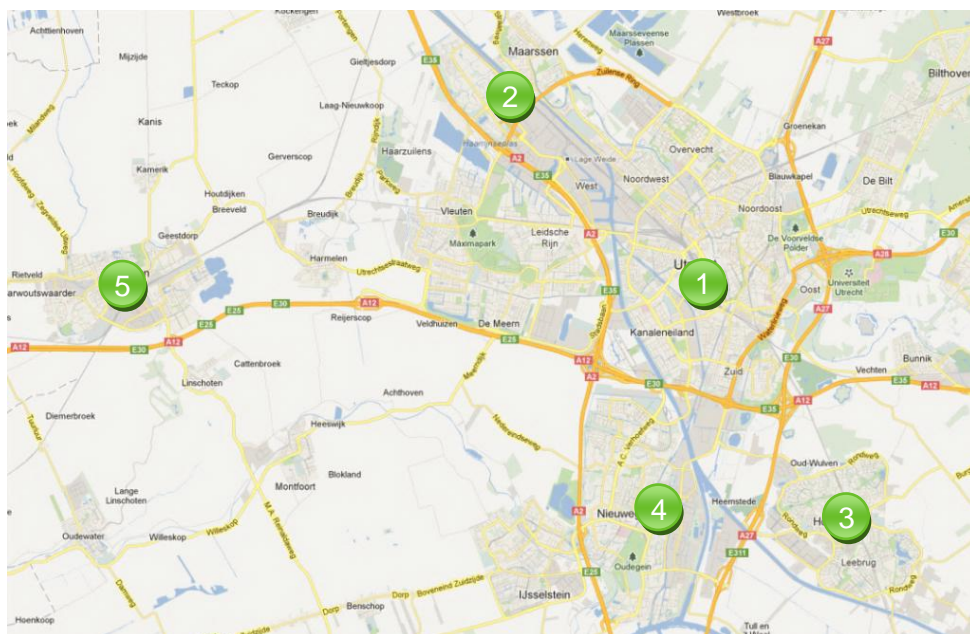
4. METHODIEK

Dit hoofdstuk behandelt de wijze waarop de dataset is opgesteld en de algemene uitgangspunten, het raamwerk, voor het gehele onderzoek. Vervolgens wordt de methodiek voor de vaststelling van een tweedeling behandeld.

4.1 Raamwerk Onderzoek

Als onderzoeksgebied wordt de stedelijke agglomeratie Utrecht gehanteerd. Hierin is een selectie van steden gemaakt, weergegeven in figuur 4.1, op basis van omvang van de stad, omvang van de kantorenmarkt en afstand ten opzichte van Utrecht stad.

Figuur 4.1: *Onderzoeksgebied*



1. Utrecht
2. Maarssen
3. Houten
4. Nieuwegein
5. Woerden



Bron: Google Maps (2012)

Op gebouwniveau worden geen kantoren in het onderzoek meegenomen die een ondergeschikt onderdeel zijn van bedrijfsruimte. Kantoren die een beperkt percentage bedrijfsruimte bevatten worden wel meegenomen. Voorbeeld hiervan zijn de 70/30 gebouwen op kantorenpark Papendorp, afgebeeld in figuur 4.2. Deze bestaan voor 70% uit kantoorroimte en 30% uit bedrijfsruimte of opslag.

Figuur 4.2: *70/30 kantoor-/bedrijfsruimte*



Bron: CBRE (2012) / Realnext (2012)

4.2 Methodiek tweedeling

Om vast te kunnen stellen of er sprake is van een tweedeling in kantoorsegmenten in de agglomeratie Utrecht is data gebruikt van diverse steden en gemeenten, welke zijn weergegeven in tabel 4.1. Het voorraadbestand met daarin nagenoeg alle kantoorgebouwen van de gemeenten die gebruikt worden in dit onderzoek, biedt de gegevens over gebouw grootte, postcode en adres. Het aantal parkeerplaatsen is incidenteel toegevoegd. Dit bestand is afkomstig van vastgoedonderzoeker Drs. R Bak. In het bestand zijn geen bedrijfsgebouwen opgenomen, ook gebouwen met als primaire bestemming detailhandel (winkels) zijn niet opgenomen. Het bestand dient als basis voor de datavergaring, het aanbod kantoorruimte in m² per adres en de in hoofdstuk 3.5 geselecteerde onderwerpen worden hier op gebouwniveau aan toegevoegd in de vorm van de variabelen en hun typering, weergegeven in tabel 4.1.

Tabel 4.1: *Gehanteerde variabelen vaststelling tweedeling*

Afhankelijke variabele	Variabele	Type
Aanbodpercentage	% leegstand per kantoorgebouw	Ratio
Onafhankelijke variabelen	Deelvariabelen	
Markttype en deelmarkt	Omvang van stad naar inwoners	Nominaal
	Kantorenvoorraad in m ²	Ratio
Bouwjaar	Bouwjaar per categorie	Nominaal
Locatietype en ligging	Locatietype	Nominaal
	Afstand tot centrum	Ratio
Gebouwgrootte	Aantal m ²	Ratio
Voorzieningenniveau	Hoeveelheid voorzieningen binnen 500 meter, naar type: winkel, horeca, sport, kinderdagopvang	Ratio
Bereikbaarheid OV	Afstand tot Intercystation	Ratio
	Afstand tot treinstation	Ratio
	Afstand tot tramhalte	Ratio
	Afstand tot bushalte	Ratio
Bereikbaarheid auto	Afstand tot snelwegoprit	Ratio
Imago	Huurprijsegment	Ratio

4.2.1. Afhankelijke variabele: Aanbodpercentage

Het aanbodpercentage op gebouwniveau is verkregen door het totaal aantal m² van een specifiek gebouw te delen door het aantal m² dat op het moment van datavergaring werd aangeboden in dit gebouw. Het percentage dat hieruit volgt is in dit deel van het onderzoek de afhankelijke variabele. Het aanbod is vastgesteld aan de hand van de databases van internetaanbieders Realnext (2012) en Funda (2012). Enkele makelaars in de regio Utrecht zijn niet aangesloten bij één van deze twee platforms en ter controle zijn de websites van deze makelaars handmatig bezocht waardoor er een totaalbeeld kon worden weergegeven van het aanbod van kantoorruimte. Kantoorruimte kleiner dan 100 meter is niet opgenomen in dit onderzoek. Het aanbod dient tot slot als afhankelijke variabele waartegen de onafhankelijke variabelen wordt afgezet. De onafhankelijke variabelen worden vervolgens met elkaar vergeleken waardoor de kenmerken van leegstand in de verschillende segmenten weergegeven kunnen worden in tabellen en grafieken. De weergave van de tabellen is afgeleid van de weergave die Van Dijk (2011) hanteerde. De wijze waarop de onafhankelijke variabelen zijn vergaard wordt nader in paragraaf 4.3 beschreven.

4.2.2 Datavergaring variabelen tweedeling

Nominale variabelen: Markttype en Deelmarkt

Uit de literatuur volgt dat de vaststelling van een markttype aan de hand van de omvang van de kantorenmarkt in kwestie in m² en de populatiegrootte een getrouwe weergave geven van marktverhoudingen in een bepaald gebied. In dit onderzoek is tevens de geografische ligging van de plaats in kwestie meegenomen, een stad als Nieuwegein is bijvoorbeeld door haar geografische ligging automatisch een satellietmarkt van de aangrenzende grotere stad Utrecht. De volgende steden zijn in dit onderzoek meegenomen met daarbij het markttype:

Tabel 4.2: kantorenmarkten naar populatie

Stad/Plaats	Populatie	Markttype
Utrecht	316.275	Internationale markt
Nieuwegein	60.720	Satellietstad
Houten	48.309	Satellietstad
Maarssen (+ Maarssenbroek)	38.040	Satellietstad
Woerden	50.052	Lokale markt

Bron: CBS (2012) / Eigen invulling

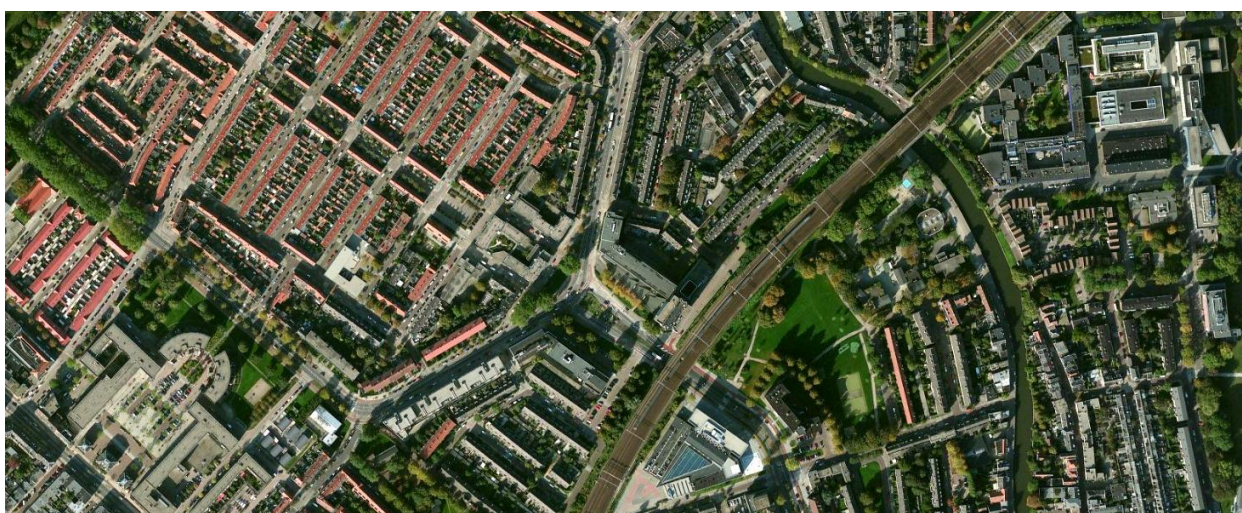
Nominale variabele: Bouwjaar

Uit de literatuur is gebleken dat bouwjaar invloed kan hebben op leegstand. De bouwjaar in dit onderzoek zijn geleverd in het voorraadbestand van Bak. Naar inzicht van de onderzoeker heeft er een controleslag plaatsgevonden waarbij opvallende bouwjaar zijn getoetst aan de bouwjaar gegeven door het Kadaster. Om verschillen in bouwjaar te vergelijken zijn ze ingedeeld in categorieën.

Nominale variabele: Locatietype

Het locatietype is vastgesteld aan de hand van satellietbeelden van de softwareprogramma's Google Maps (2012) en Bing Maps (2012). Daarbij heeft een beoordeling plaatsgevonden aan de hand van de overheersende bebouwing, een voorbeeld hiervan: bij een satellietbeeld van vooral woningen rondom een kantoorgebouw is het gebied aangemerkt als woongebied.

Figuur 4.3: Satellietbeeld van kantoren (rechts) in locatietype woongebied (Ondiep, Utrecht)



Bron: Bing Maps (2012)

Ratiovariabele: Gebouwgrootte

De grootte van de kantoorgebouwen is net als het bouwjaar, gegeven in het voorraadbestand van Bak. Ook hier heeft, net als in het geval van opvallende bouwjaren, een controleslag plaatsgevonden waarna de groottes zijn ingedeeld in categorieën.

Ratiovariabelen: Afstand tot treinstation(s), tram en bushalte

De afstand tot een treinstation, tram en bushalte is vastgesteld aan de hand van het meetinstrument in Google Maps. De afstand in meters, hemelsbreed, is geïnventariseerd voor zowel de afstand naar het dichtstbijzijnde (intercity)treinstation, tram en bushalte. Deze variabelen zijn vervolgens allen ingedeeld in afstandscategorieën.

Ratiovariabele: Afstand tot autosnelweg op-/afrit

De bereikbaarheid per auto is vastgesteld aan de hand van de ratiovariabele 'afstand tot snelweg op-/afrit'. Deze variabele is met behulp van een meetinstrument in Google Maps vastgesteld. Hierbij is niet per definitie gekozen voor de dichtstbijzijnde op-/afrit in meters maar de meest waarschijnlijke, voorbeeld hiervan is de aanwezigheid van een natuurlijk obstakel zoals een rivier waardoor hemelsbreed gebruik van een op-/afrit niet voor de hand ligt. De afstand is vervolgens ingedeeld in categorieën.

Ratiovariabele: Afstand tot centrale punt van de stad

De ligging van een kantoor in een stad is vastgesteld aan de hand van het meetinstrument in Google Maps. In alle steden in dit onderzoek bestond er een duidelijk te onderscheiden centrum: of een historisch centrum, of een centraal winkelgebied.

Ratiovariabele: Voorzieningenniveau

Voor elk gebouw is nagegaan hoeveel soorten voorzieningen er zich binnen een straal van 500 meter bevinden. Daarbij zijn de volgende voorzieningen gebruikt die bij kantoorgebruik een rol kunnen spelen:

- Horeca
- Sport (fitness)
- Winkels (detailhandel)
- Supermarkt
- Kinderdagopvang

Dit resulteert in het maximale aantal soort voorzieningen van vijf. De aanwezigheid van de voorzieningen is getoetst aan de hand van het softwareprogramma Google Maps en veldwerk.

Ratiovariabele: Huurprijsegment

Om gebieden in te delen naar hun imago is het huurprijsegment opgenomen. Aan de hand van transactiedatabases van CBRE en VTIS is een gemiddelde huurprijs vastgesteld per postcode en gekoppeld aan de postcodes in het voorraad bestand.

5. TWEEDELING: GEZOND VS. ONGEZOND

5.1 Voorraadopbouw

Voordat de verschillen in conjuncturele leegstand voor de verschillende variabelen worden behandeld, wordt hier eerst een korte weergave gegeven van de opbouw van de voorraad van dit onderzoek. Deze voorraad, de populatie in dit deel van het onderzoek, omvat de gehele kantorenmarkt van de steden benoemd in hoofdstuk 4.1. In tabel 5.1 zijn de resultaten weergegeven van de omvang en samenstelling van de kantorenmarkt per plaats, afgeleid uit het opgezette databestand. De Utrechtse kantorenmarkt is naar omvang duidelijk de prominente markt met een totaal van bijna 2,7 miljoen m² aan kantoorruimte. De satellietplaats Nieuwegein blijkt tevens over een omvangrijke voorraad te beschikken van meer dan een half miljoen m² en 8,6 m² per inwoner waarmee het Utrecht Stad overtreft.

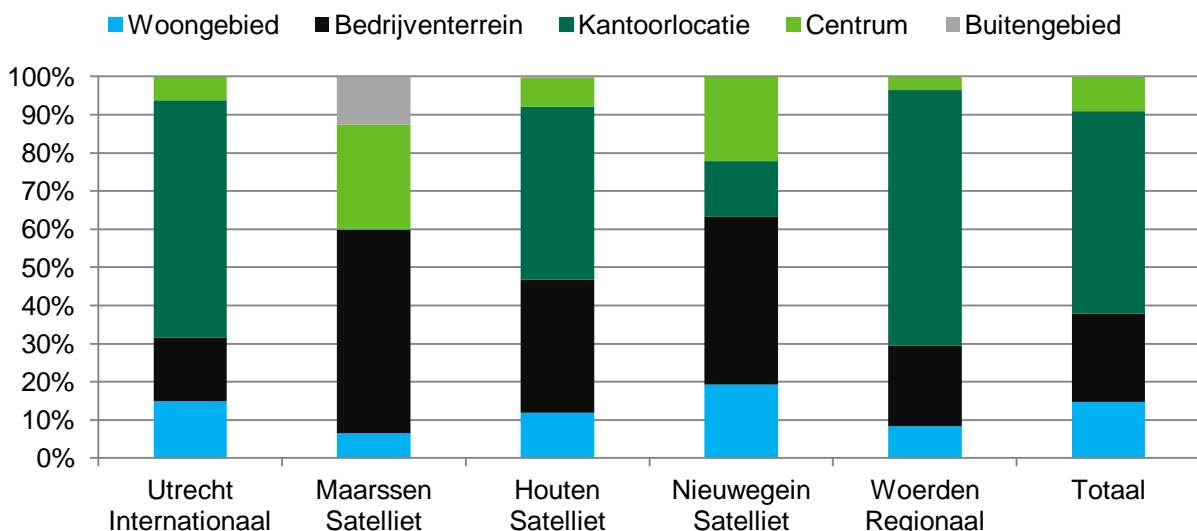
Tabel 5.1: *Populatieoverzicht*

Stad	Voorraad in m ²	Aantal kantoren	M ² per inwoner
Utrecht	2.673.882	548	8,5
Nieuwegein	519.968	172	8,6
Houten	245.612	104	5,1
Maarssen	136.167	36	3,6
Woerden	221.451	88	4,4
Totaal	3.797.080	946	-
Gemiddeld	-	-	6,0

5.1.1 Ligging en locatietypes

Voor alle plaatsen en steden in dit onderzoek is het locatietype waarbinnen de kantorenvoorraad zich bevindt in kaart gebracht. In figuur 5.1 zijn deze aandelen per plaats weergegeven.

Figuur 5.1: *Voorraad naar locatietype*

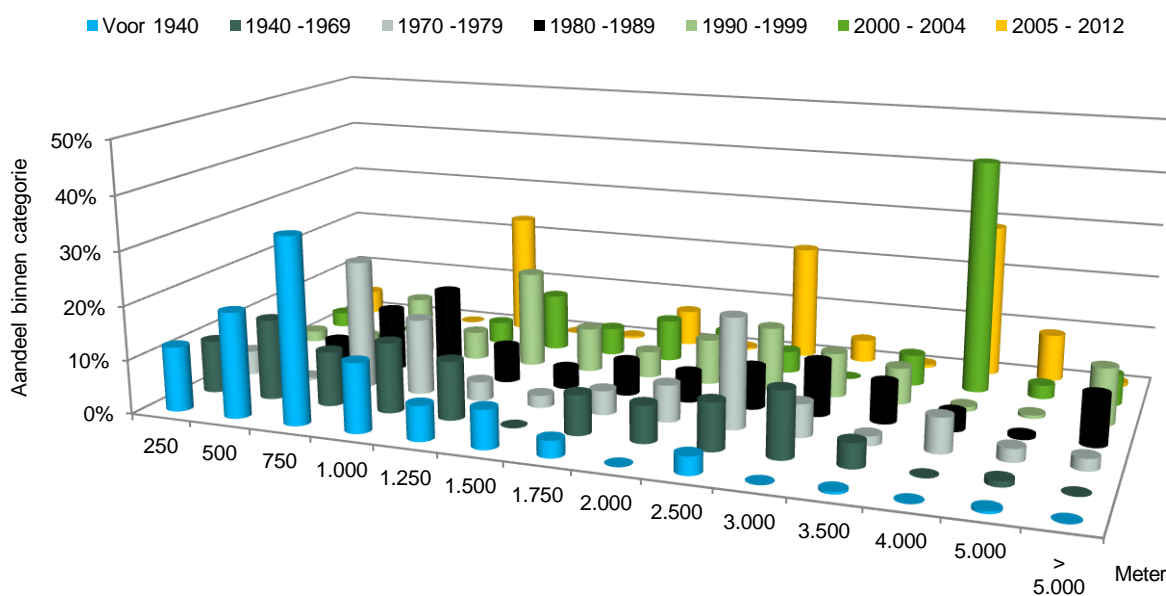


Wat opvalt is dat binnen de satellietplaats Maarssen er geen enkel kantoor zich bevindt op een kantoorlocatie en ook de satellietplaatsen Houten en Nieuwegein kennen een beperkte omvang van de kantorenvorraad op kantoorlocaties. Het aandeel van de voorraad dat zich in deze steden op een bedrijventerrein bevindt is echter aanzienlijk. Opvallend is tevens het tegenvallende aandeel van centrumgebieden in de voorraad. Vooral in Utrecht, waar het oude centrum toch altijd als belangrijke kantoorlocatie wordt beschouwd, is de omvang van de voorraad in het centrumgebied beperkt.

5.1.2. Afstand tot centraal punt en bouwjaren

Voor alle kantoorgebouwen in dit onderzoek is per bouwjaarcategorie de afstand tot het centrale punt van een desbetreffende stad geïnventariseerd en weergegeven in figuur 5.2. Hierbij zijn de aandelen van de voorraad in een afstandscategorie weergegeven.

Figuur 5.2: Afstand tot centrale punt van de stad naar bouwjaar



Het figuur is als volgt te interpreteren: het aandeel van een afstandscategorie binnen de voorraad van een bouwjaarcategorie is weergegeven per staaf. Zo is circa 10% van de kantorenvorraad met een bouwjaar van voor 1940 gelegen binnen 250 meter van het centrale punt van de stad. In het figuur zijn enkele opvallende resultaten te zien, zo blijkt dat het merendeel van de kantoren met een bouwjaar voor 1940 binnen 1.000 meter van het centrale punt van een stad liggen. Wanneer de bouwjaren toenemen verschuift het hoogteaccent per bouwjaarcategorie afwisselend naar een hogere afstand tot uiteindelijk het aandeel van de voorraad met een bouwjaar na 2000 waar meer dan 40% van de voorraad verder dan 3.500 meter van het centrale punt van de stad is gelegen.

5.2 Bouwjaar: locatietype, voorraad en aanbod

Per markttype zijn de kantoren ingedeeld in bouwjaarcategorieën en is het aanbodpercentage vastgesteld. Sommige combinaties van categorieën bleken over een beperkte voorraadomvang te beschikken waardoor aanbodpercentages in deze categorieën door toeval kunnen zijn bepaald. Om het aanbodpercentage dus op een correcte wijze te interpreteren is tevens de voorraad in m² weergegeven in tabel 5.2.

Tabel 5.2: Voorraad en aanbod naar bouwjaar
 Internationale markt: Utrecht

	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
Voor 1940	33.180	2%	91.925	4%	0	-	62.782	7%
1940-1969	44.720	18%	84.405	0%	20.490	0%	38.187	3%
1970-1979	67.935	6%	256.105	3%	56.410	6%	17.570	8%
1980-1989	137.440	16%	267.388	18%	156.600	20%	36.845	0%
1990-1999	68.535	2%	342.165	13%	143.880	23%	9.000	0%
2000-2004	21.860	10%	245.715	15%	30.270	18%	0	-
2005-2012	26.695	0%	380.880	13%	32.900	15%	0	-
Totaal	400.365		1.668.583		440.550		164.384	

Satellietsteden: Maarssen, Nieuwegein, Houten

	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum		Buitengebied	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
Voor 1940	750	0%	0	-	900	0%	0	-	1.480	0%
1940-1969	2.140	0%	0	-	970	0%	0	-	0	-
1970-1979	9.660	30%	0	-	15.875	0%	17.480	16%	10.000	0%
1980-1989	82.902	45%	30.980	7%	114.995	26%	80.832	27%	0	-
1990-1999	23.935	3%	99.932	17%	145.536	37%	8.530	0%	6.500	0%
2000-2004	9.630	8%	56.115	20%	61.870	20%	42.480	9%	0	-
2005-2012	9.085	43%	0	-	47.170	13%	22.000	0%	0	-
Totaal	138.102		187.027		387.316		171.322		17.980	

Lokale markt: Woerden

Bouwjaar	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
Voor 1940	0	-	0	-	0	-	3.815	0%
1940-1969	0	-	0	-	0	-	0	-
1970-1979	2.600	0%	13.620	0%	0	-	0	-
1980-1989	1.000	0%	64.906	5%	31.900	0%	2.500	22%
1990-1999	4.875	0%	66.175	23%	10.450	5%	1.380	0%
2000-2004	9.849	0%	3.590	14%	4.800	52%	0	-
2005-2012	0	-	0	-	0	-	0	-
Totaal	18.315		148.291		47.150		7.695	

De categorieën van de bouwjaar tonen de ontwikkeling van Utrecht waarbij vanaf de jaren '70 van de vorige eeuw grootschalige gebiedsontwikkeling in gang werd gezet (Gemeente Utrecht, 2012). Ook gedurende de jaren '80 kende de Utrechtse markt deze sterke toevoeging van kantoorruimte, met uitzondering van het centrumgebied waar er veel minder beschikbare grond was. Wat de tabel verder toont is dat aanbod beperkt is in kantoren van voor 1940 en voor kantoorlocaties en bedrijventerrein in kantoren van voor 1970. Het aanbodpercentage voor kantoren in woongebieden met bouwjaar 1940-1969 is met 18% hoog te noemen. Ook al is de omvang van de voorraad van deze deelmarkt beperkt, vergeleken met overige locatietypes in dezelfde bouwperiode, is dit een opvallend hoog percentage.

Wat de tabel daarnaast toont is dat aanbod in kantoren in Utrecht zowel op de kantoorlocaties als de bedrijventerreinen na het bouwjaar 1980 nauwelijks leeftijdgebonden is: in deze gebieden is er sprake van een aanbodpercentage van boven de 10% voor dergelijke kantoren. De kantoren van voor de jaren 1980 kennen een gezond aanbodpercentage. Een bijzondere

categorie daarin zijn de kantoren opgeleverd na 2005. Bij nieuwbouw van kantoren is het gebruikelijk dat er pas gebouwd wordt wanneer er een huurder is gevonden. Vanwege financiële haalbaarheidsgronden voor de ontwikkelaar c.q. belegger wordt veelal een 10-jarig contract aangegaan waardoor deze huurders normaliter niet voor 2015 uit het kantoor zouden zijn vertrokken. Het beeld dat uit tabel 5.2 naar voren komt, geeft aan dat er dan wel (deels) gebouwd is voor leegstand of dat er andere oorzaken speelden, zoals het in faillissement geraken van huurders, de (gedeelde) afkoop van resterende contracten of het aanbod van de ruimte in een onderhuurconstructie waarbij de initiële huurder hoofdhuurder blijft en onderhuurt aan een derde partij.

De drie satellietsteden in het onderzoek waren qua opbouw in de voorraad naar bouwjaar relatief gelijk en zijn daarom samengevoegd in tabel 5.2. Uit de resultaten is af te lezen dat de toevoeging van kantoorruimte is begonnen gedurende de jaren '70 van de vorige eeuw bij de toewijzing van deze plaatsen als uitbreidingsgebieden. Voor deze periode waren deze plaatsen nagenoeg 'kantoorloos' zo blijkt uit tabel 5.2. In de jaren '80 en '90 van de vorige eeuw is de toevoeging van kantoren het grootst geweest waarbij vooral kantoren zijn gebouwd op bedrijventerreinen en er vanuit beleidsmakers minder ingestoken is op pure kantoorlocaties.

Uit de aanbodpercentages komt het beeld naar voren dat een groot deel van combinatie - categorieën van bouwjaar en locatietype met een voorraad van enige proportie (boven de 20.000 m²) een aanbodpercentage kennen van boven de 10%. Net als het geval was bij Utrecht, is het aanbod op bedrijventerreinen wederom aanzienlijk. Vooral de kantoren gebouwd tussen 1980 en 1989 presteren, net als in de Utrechtse markt, slecht met een gemiddeld aanbodpercentage van 21%. In de centrumgebieden van deze steden zijn het juist de nieuwere kantoren die een laag aanbodniveau kennen. Voor de satellietsteden is tevens de categorie 'buitengebied' toegevoegd, dit zijn kantoren gelegen op locaties buiten het stedelijk gebied, deze kantoren kennen geen leegstand zo blijkt uit tabel 5.2. Net als de kantoren van voor 1970 gaat het hier echter om een beperkte hoeveelheid. De regionale markt Woerden laat een afwijkend beeld zien ten opzichte van de overige markten; waar in het geval van Utrecht en haar satellietsteden vooral de bouwperiode 1980 – 1989 veel aanbod kent, is dit voor Woerden niet het geval en kent het daar een gezonde markt. De enige categorie met een aanzienlijke voorraad dat een hoog aanbodpercentage kent, is de categorie kantoorlocatie met bouwjaar 1990 – 1999. Daarnaast kennen de kantoren op bedrijventerreinen in Woerden een laag aanbodpercentage vergeleken met bedrijventerreinen in de overige markten.

5.3 Gebouwgrootte: kantorenmarkt en aanbod

In tabel 5.3 is de opbouw en het aanbod naar gebouwgrootte weergegeven.

Tabel 5.3: Aanbod en voorraad per omvangklasse

Grootte	Utrecht		Nieuwegein		Houten		Maarssen		Woerden	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
< 500 m ²	2.137	29%	0	-	0	-	0	-	0	-
500-1.000 m ²	62.612	6%	20.580	4%	14.385	2%	1.600	0%	8.332	12%
1.000-2.000 m ²	165.370	10%	96.590	12%	58.980	8%	19.775	1%	40.679	19%
2.000-5.000 m ²	662.983	15%	143.462	39%	50.685	23%	47.435	42%	40.825	20%
5.000-10.000 m ²	581.095	18%	165.956	24%	97.942	15%	42.357	32%	120.615	13%
> 10.000 m ²	1.199.685	8%	93.380	26%	23.620	3%	25.000	34%	11.000	0%

Uit de resultaten blijkt dat de kantoren van 2.000 tot 5.000 m² een hoog aanbod kennen. Ook de kantoren in een categorie hoger, 5.000 tot 10.000 m², laten dit beeld zien. De kleinere kantoren, met een oppervlakte tot 1.000 m², kennen een relatief laag aanbodpercentage. Ditzelfde geldt voor kantoren groter dan 10.000 m², al verschilt dit per markt; de satellietsteden kennen ook hier een hoog aanbodpercentage maar de omvang van deze deelsegmenten is beperkt. De Utrechtse kantoren van deze omvang kennen met 8% een lager aanbodpercentage.

5.4 Bereikbaarheid openbaar vervoer: voorraad en aanbod per locatietype

De bereikbaarheid per openbaar vervoer is opgedeeld naar locatietype en naar afstand voor de verschillende vervoerstypes. In tabel 5.4 zijn de resultaten van de analyse weergegeven:

Tabel 5.4: Aanbodniveau per locatietype naar afstand tot openbaar vervoer

Intercitystation	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
Afstand tot station								
0 - 500 m	0	-	501.315	4%	0	-	7.580	19%
500 - 1.000 m	15.380	0%	163.480	3%	0	-	122.485	1%
1.000 - 1.500 m	79.075	10%	73.695	7%	7.760	36%	34.319	10%
1.500 - 2.000	121.275	10%	32.985	6%	12.985	0%	0	-
2.000 - 2.500	20.900	11%	23.945	1%	66.875	19%	0	-
2.500 m en verder	320.152	19%	1.208.481	18%	787.396	22%	179.017	16%

Treinstation	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
Afstand tot station								
0 - 500 m	85.610	6%	564.129	4%	4.100	0%	70.282	21%
500 - 1.000 m	72.520	2%	297.764	9%	100.635	8%	124.985	2%
1.000 - 1.500 m	149.775	8%	175.835	21%	112.100	28%	32.719	11%
1.500 - 2.000 m	104.855	14%	123.425	2%	145.210	29%	-	-
2.000 - 2.500 m	17.155	0%	139.658	22%	105.245	15%	28.000	0%
2.500 m en verder	126.867	39%	703.090	18%	407.726	22%	87.415	17%

Tramhalte	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
Afstand tot halte								
0 - 50 m	11.160	3%	0	-	1.900	0%	1.600	0%
50 - 100 m	9.200	9%	8.340	0%	0	-	0	-
100 - 200 m	49.560	31%	132.995	19%	61.200	0%	30.855	32%
200 - 500 m	46.230	19%	602.840	8%	43.380	23%	163.585	5%
500 - 1.000 m	121.597	24%	151.013	4%	76.155	29%	61.875	4%
1.000 - 2.000 m	125.895	14%	401.115	15%	211.591	22%	21.884	8%
2.000 m en verder	193.140	6%	707.598	15%	480.790	23%	63.602	22%

Bushalte	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
Afstand tot halte								
0 - 50 m	20.695	13%	163.450	12%	71.360	29%	43.785	3%
50 - 100 m	151.520	3%	195.127	6%	138.705	23%	29.915	9%
100 - 150 m	128.345	16%	582.092	10%	199.025	21%	71.805	11%
150 - 200 m	89.560	21%	321.433	27%	100.478	29%	82.382	11%
200 - 250 m	40.635	29%	284.855	16%	146.608	20%	37.915	17%
250 - 300 m	58.187	29%	130.019	12%	72.915	9%	20.947	27%
300 - 500 m	47.715	16%	323.890	1%	129.375	18%	50.352	4%
500 m en verder	20.125	7%	3.035	19%	16.550	33%	6.300	3%

Uit de tabel 'Intercitystation' blijkt dat er behalve bij de kantoorlocaties weinig locatietypes over kantoren beschikken op minder dan 1.000 meter van een intercitystation. Bij de kantoorlocaties is een duidelijk patroon zichtbaar: bij een afstand van meer dan 2.500 meter ten opzichte van een intercity station neemt het aanbod sterk toe. De kantoren op kantoorlocaties op minder dan 500 meter afstand van een intercitystation, een aanzienlijke voorraad van meer dan een half miljoen m², kennen een laag aanbodpercentage van 4%. Voor alle locatietypes geldt dat de grootste aanbod zich bevindt in kantoren die zich op meer dan 2.500 meter afstand van een intercitystation bevinden.

Dit patroon komt tevens terug in de tabel 'Treinstation' waar de afstand tot een regulier treinstation is weergegeven. Ook hier is het aanbodpercentage van de locatietypes op een afstand van meer dan 2.500 meter hoog te noemen. Deze variabele correleert dan ook sterk met de variabele *afstand tot Intercitystation* omdat voor een deel van de voorraad ze hetzelfde betekenen; het dichtstbijzijnde treinstation is naast regulier station tevens intercitystation. Opvallend is echter de categorie van de locatietype centrum op minder dan 500 meter afstand van een treinstation, hier bevindt zich een groot deel van het aanbod; omgerekend circa 15.000 m². Uit verdere bestudering van de herkomst van deze categorie is gebleken dat dit met name wordt veroorzaakt door een omvangrijk aanbod in het centrumgebied van de satellietstad Maarsse. Het feit dat het daar dus om een centrumgebied gaat, het locatietype waarvan in hoofdstuk 5.2 bleek dat het aanbod beperkt was, heeft op zichzelf dus niet per definitie een drukkend effect op het aanbod. Het ontbrekend historisch karakter van dit centrum kan hier een rol inspelen.

Niet elke stad in het onderzoeksgebied beschikt over een tramverbinding. Het gegeven dat de voorraad beduidend groter is op meer dan 2.000 meter afstand van een tramhalte, is dan ook niet verwonderlijk. Wat de resultaten vooral tonen is dat, ondanks de beperkte voorraad kantoren binnen een straal van 100 meter van een tramhalte, er nauwelijks tot geen aanbod in deze categorie plaats vindt. Een halte 'voor de deur' lijkt een aantrekkelijke kwaliteit voor kantoren, neemt de afstand verder toe dan is er geen duidelijk patroon te herkennen. Een opvallende uitschieter is onder andere de categorie 'woongebied op meer dan 2.000 meter afstand van een tramhalte', deze omvangrijke groep, in vergelijking met overige categorieën binnen woongebieden, kent een relatief beperkt aanbodpercentage van 6%. De verklaring hiervoor moet vooral worden gezocht in het specifieke locatietype en de specifieke deelmarkt waarbinnen deze kantoren zich bevinden en minder in de afstand tot een tramhalte; kennelijk beschikt deze locatie over kwaliteiten die hoog gewaardeerd worden door kantoorgebruikers. Tevens opvallend is de categorie bedrijventerrein op minder dan 200 meter afstand van een tramhalte. Hier is namelijk een duidelijk verschil met overige afstanden in dit locatietype, daar ligt het aanbod veel hoger. Het beperkte aantal kantoren op bedrijventerreinen dat zich op geringe afstand van een tramhalte begeven blijkt dus gewild.

De variabele *Afstand tot bushalte* blijkt van geringe invloed. Zo zijn er geen grote verschillen in de omvang van de voorraad per categorie te herkennen en is er verder geen patroon in het aanbod te herkennen. De meeste kantoren beschikken dan ook over een bushalte op minder dan 500 meter afstand. Een bushalte voor de deur lijkt verder geen invloed op het aanbod te hebben.

5.5 Bereikbaarheid per auto

In tabel 5.5 zijn de afstandscategorieën weergegeven voor de afstand naar een snelweg op-/afrit. Per categorie is de omvang van de kantorenvoorraad per locatietype toegevoegd en zijn de bijbehorende aanbodpercentages weergegeven.

Tabel 5.5: Aanbodniveau per locatietype naar afstand tot snelweg op-/afrit

Afstand tot snelweg	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
0 - 500 m	53.947	61%	420.460	21%	140.495	17%	28.000	0%
500 - 1000 m	87.640	14%	467.630	13%	276.060	28%	35.830	37%
1000 - 1500 m	148.005	16%	253.350	16%	130.585	11%	61.432	3%
1500 - 2000 m	87.060	9%	113.729	16%	126.905	7%	84.204	21%
2000 - 2500 m	102.290	3%	495.960	1%	153.871	34%	84.590	2%
2500 - 3000 m	69.830	4%	232.322	14%	47.100	22%	49.345	3%
3000 m en verder	8.010	10%	20.450	9%	0	-	0	-

Uit de resultaten van de bereikbaarheid komt het volgende beeld naar voren: een afnemend aanbod naarmate de afstand tot een snelweg op-/afrit toeneemt. Dit lijkt een onverwacht resultaat, echter uit de literatuur is gebleken dat autobereikbaarheid weliswaar als belangrijk wordt beschouwd door gebruikers van kantoorruimte maar dat leegstand toeneemt bij betere autobereikbaarheid omdat juist op deze locaties veel nieuwbouw van kantoren heeft plaatsgevonden met overaanbod tot gevolg. Dit gaat voor de resultaten uit tabel 5.5 echter alleen op voor de kantoorlocaties waar binnen een straal van 1 kilometer bijna 900.000 m² is gelegen. De overige locatietypes kennen een veel verspreidere voorraad ten opzichte van snelwegen. Voor bedrijventerreinen is er dan ook geen eenduidig verschil te herkennen: de afstand tot een op-/afrit is hier van geringe invloed; alle afstanden kennen een ongezonde markt. De centrumgebieden, verdeeld over de verschillende afstandscategorieën, blijken ook hier over een beperkt aanbodpercentage te beschikken. Ondanks dat twee categorieën over een hoog aanbodpercentage beschikken is er geen patroon te herkennen. De woongebieden volgen wel duidelijk het patroon van een toenemend aanbod naarmate de kantoren dichterbij een snelwegtoegang zijn gelegen. Woongebieden die ver van een snelweg liggen beschikken kennelijk over kwaliteiten die aantrekkelijk worden bevonden door kantoorgebruikers.

5.6 Voorzieningen

Per kantoorgebouw is het aantal soorten voorzieningen binnen een straal van 500 meter vastgesteld. Het gaat hier om de voorzieningen horeca, sport (fitness), winkels, supermarkten en kinderdagopvang, een totaal van 5 soorten voorzieningen. Het aantal typen voorzieningen zijn per markttype en locatietype weergegeven in tabel/grafiek 5.6 met daarbij de desbetreffende voorraadomvang en bijbehorend aanbodpercentage.

Tabel 5.6: markttype, locatietype en aantal typen voorzieningen
Internationale markt: Utrecht

#	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
0	4.800	0%	293.680	22%	214.745	27%	0	-
1	31.885	29%	99.350	3%	83.135	5%	0	-
2	58.130	12%	464.820	17%	85.510	12%	0	-
3	139.685	6%	202.085	12%	54.360	9%	1.075	0%
4	112.995	6%	315.215	1%	2.800	0%	0	-
5	52.870	13%	263.460	7%	0	-	163.309	4%

Satellietsteden: Maarsse, Nieuwegein, Houten

#	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum		Buitengebied	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
0	3.485	21%	0	-	138.103	32%	0	-	7.130	0%
1	41.137	42%	0	-	83.828	14%	0	-	10.850	0%
2	27.795	15%	40.317	22%	103.875	24%	0	-	0	-
3	28.780	54%	80.015	19%	88.610	25%	0	-	0	-
4	28.105	17%	23.425	16%	0	-	50.060	0%	0	-
5	8.800	30%	43.270	8%	900	0%	93.262	31%	0	-

Lokale markt: Woerden

#	Woongebied		Kantoorlocatie		Bedrijventerrein		Centrum	
	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod	Voorraad	Aanbod
0	2.600	0%	1.240	-	11.500	47%	0	-
1	11.135	0%	21.180	-	0	-	0	-
2	0	-	56.691	26%	35.650	4%	0	-
3	4.580	0%	34.330	11%	0	-	6.315	9%
4	0	-	9.540	5%	0	-	1.380	0%
5	0	-	26.299	14%	0	-	0	-

De verscheidenheid aan voorzieningen in combinatie met het markttype en locatietype levert een afwisselend beeld op. Voor de internationale markt Utrecht is er geen eenduidige patroon te herleiden, voor woongebieden is het hoogste aanbod zelfs gelegen in gebieden met 5 soorten voorzieningen al is de omvang van de voorraad in die categorie beperkt. De categorieën '3' - en '4 soorten voorzieningen' presteren redelijk met 6% aanbod. Voor kantoorlocaties blijkt dat er geen aflopend aanbodpercentage zichtbaar is naarmate de verscheidenheid aan voorzieningen toeneemt. Wel kan worden vastgesteld dat de categorieën '4 en 5 soorten voorzieningen' beschikken over een beperkt aanbod. Bij de bedrijventerreinen echter is dit niet het geval, daar wisselt het aanbodpercentage sterk. Het centrumgebied echter beschikt bijna geheel over 5 soorten voorzieningen binnen een straal van 500 meter en is het aanbodpercentage beperkt. Dit is in lijn met de literatuur waar correlatie tussen centrumgebieden en voorzieningenniveau, en daarmee een beperkt aanbod en leegstand, al naar voren is gekomen.

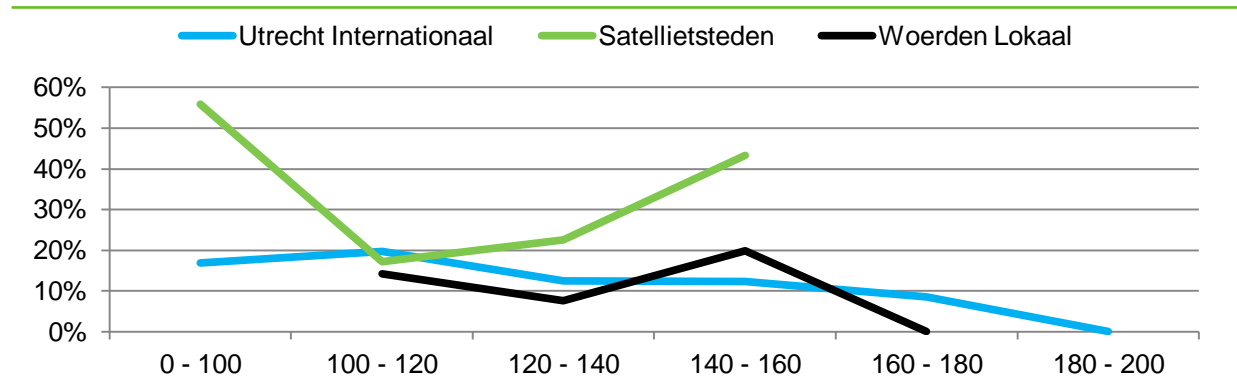
De resultaten voor de satellietsteden zijn deels afwijkend aan die van de internationale markt Utrecht. Voor de satellietsteden zijn er geen verschillen in aanbodniveau op basis van het voorzieningenniveau. De centrumgebieden met 5 soorten voorzieningen beschikken zelfs over een aanbodpercentage van 31%. De paar kantoren die zich buiten de stedelijke omgeving bevinden beschikken over een beperkt voorzieningenniveau maar kennen geen aanbod. Woongebieden en bedrijventerreinen kennen over het gehele voorzieningenniveau een hoog aanbodpercentage.

De lokale markt Woerden kent over het algemeen een beperkt voorzieningenniveau voor de kantoren in deze markt. Het centrum en de woongebieden in deze lokale markt kennen een relatief laag aanbodpercentage maar zijn naar omvang van de kantorenmarkt ook beperkt. De locatietypes die over de hoogste m² beschikken, de kantoorlocaties en de bedrijventerreinen kennen hogere aanbodpercentages. Ondanks dat er kantoorlocaties zijn die beschikken over 5 types voorzieningen is er geen effect waar te nemen op het aanbodpercentage en is het aanbod in deze categorie zelfs 14%. Verder kennen de bedrijventerreinen met voorzieningen een lager aanbod dan bedrijventerreinen zonder voorzieningen.

5.7 Imago

Om het effect van imago op kantoorlocaties te herleiden is er per markt nagegaan in welk huurprijssegment het aanbod zich bevindt. Daarbij zijn de drie satellietsteden als één markttype meegenomen, resulterend in onderstaand figuur.

Figuur 5.3: kantorenmarkten, aanbodniveau naar huurprijssegment



Uit bovenstaand figuur blijkt dat de markttypen zich zeer verschillend door de prijzen heen bewegen. In bijlage I is de kantorenvoorraad per prijssegment te vinden voor de verschillende markten. Er is voor de gehele populatie dan ook geen algemene relatie tussen huurprijsniveau en aanbod te herleiden. Per deelmarkt daarentegen wel. Allereerst Utrecht, daar is het patroon te zien van dalend aanbod naarmate huurprijzen stijgen. Utrecht beschikt dus over gebieden die tot de top van de markt behoren en waar kantoorgebruikers zich dan ook graag vestigen gezien het lage aanbod percentage in de hogere huurprijssegmenten. De satellietsteden daarentegen kennen een zeer hoog aanbodpercentage in het goedkoopste huursegment waarna het aanbod vervolgens afneemt in het huurprijssegment van € 100,- tot € 120,-. Vervolgens laat het aanbodniveau weer een scherpe stijging zien naarmate de huurprijzen in het hogere segment komen. Het zijn dus juist de van origine goedkope en de duurdere segmenten waar kantoorgebruikers zijn weggetrokken of waar overproductie heeft plaatsgevonden.

De lokale markt Woerden laat een minder volatiel beeld zien; de verschillen in aanbodniveaus per huursegment zijn niet zo sterk als in het geval van de satellietsteden. Wel is er een stijgende lijn waar te nemen richting het hogere prijssegment waarna deze vervolgens naar het nulpunt zakt. Bij nadere bestudering van de achterliggende data bleek dat dit hoogste segment een zeer beperkte hoeveelheid m² omvat; een aantal specifieke kantoorgebouwen in het hoogste segment waar zich geen aanbod in bevindt. Veel groter is de groep in het prijssegment van € 140,- tot € 160,- per m². Ook in de lokale markt is dus een toenemend aanbod in het hogere prijssegment zichtbaar. Dit kan betekenen dat kantoorgebruikers in het midden - en laagsegment in de lokale markt Woerden minder geneigd zijn om te verhuizen ten opzichte van kantoorgebruikers in de satellietsteden of dat deze lokale markt in mindere mate overproductie van kantoorruimte heeft gekend.

5.8 Conclusie tweedeling

Het beeld van een toegenomen, en toenemende tweedeling voor de agglomeratie Utrecht gaat deels op en volgt deels conclusies uit eerder onderzoek, zo blijkt uit de toetsing van de vooraf opgestelde hypothesen.

- *In de grootstedelijke regio Utrecht is er sprake van een tweedeling in aanbodniveau tussen de centrale stad en de randgemeenten. Binnen steden is er vervolgens een tweedeling tussen centrumgebieden enerzijds en kantoorlocaties en bedrijventerreinen anderzijds.*

Er is een duidelijke tweedeling waar te nemen tussen de centrale, internationale markt Utrecht de daaromheen liggende satellietsteden; het aanbod in de satellietsteden ligt substantieel hoger dan in Utrecht stad met aanbodniveaus in segmenten tot wel 47%. Binnen de stad Utrecht is er een tweedeling tussen het gezonde centrumgebied en de meer ongezonde overige gebieden. In het algemeen blijkt dat kantoorlocaties en bedrijventerreinen een hoger aanbodniveau kennen dan de centrumgebieden. Dit geldt met name voor de bedrijventerreinen waar hoge aanbodpercentages van rond de 20% voorkomen. Ook in dit onderzoek kan dus geconcludeerd worden dat vooral op deze locaties waar de mogelijkheid tot uitbreiding van de voorraad het grootst was, overaanbod heeft plaats kunnen vinden.

- *Er is geen sprake van een tweedeling in het aanbod wat betreft de kenmerken OV - bereikbaarheid, imago en omvang.*

De hypothese blijkt maar deels correct te zijn gebleken. De per openbaar vervoer goed bereikbare kantoren kennen wel degelijk een lager aanbod dan de slecht bereikbare kantoren. Dit verschilt echter per type openbaar vervoer: de aanwezigheid van een (intercity-) treinstation binnen 1 kilometer heeft een drukkend effect op het aanbod. Wat betreft de aanwezigheid van een tramhalte kan worden gesteld dat er weinig kantoren gebouwd zijn binnen een straal van 100 meter. De kantoren die wel binnen deze straal vallen kennen een beduidend lager aanbod dan de kantoren buiten de straal. De nabijheid van bushaltes heeft maar in zeer beperkte mate invloed op aanbod.

In de internationale markt Utrecht is er anders dan vooraf verwacht een duidelijke tweedeling waar te nemen in het imago van kantoorlocaties; er is een duidelijk verschil in aanbod op locaties in het hogere huursegment en locaties in het lagere huursegment, waarbij het aanbod in het lagere huursegment beduidend hoger is. Zowel in de satellietsteden als in de regionale markt Woerden kennen de hogere huursegmenten en de lagere huursegmenten het grootste aanbod. Het middensegment beschikt over een in verhouding beperkt aanbodpercentage. De in de literatuur (Colwell, 2002) benoemde ontwikkeling van een uitbreidingsmarkt naar een vervangingsmarkt kan hier een belangrijke rol spelen. Kantoorgebruikers in de satellietsteden hebben de mogelijkheid gekregen om tegen gelijke voorwaarden ten opzichte van de huidige huisvestingslasten, zich op betere locaties (bijvoorbeeld Utrecht stad) te vestigen in betere kantoorgebouwen (qua imago, bereikbaarheid voorzieningen etc.) voor een gelijke huurprijs. Dit alles resulteert in een afnemend aanbod in de centrale plaats en een toenemend aanbod in de satellietsteden.

Ook in de omvang van kantoorgebouwen heeft er een tweedeling plaatsgevonden, dit in tegenstelling tot de verwachte uitkomst dat omvang van zeer beperkte invloed zou zijn op het aanbod. Gebleken is dat kantoren tussen de 500 en 1.000 m² in Utrecht en de satellietsteden goed zijn verhuurd met een gezond aanbodpercentage van gemiddeld circa 5%. Ook kantoren groter dan 10.000 m² in Utrecht kennen weinig aanbod met 8% op een voorraad van meer dan 1 miljoen m². Er vindt dus een tweedeling plaats tussen enerzijds de zeer grote en kleine kantoren en anderzijds het middensegment. Kantoorgebruikers vestigen zich dus graag in een klein kantoor dan wel in een groot kantoor of grotere kantoorgebruikers verhuizen niet vaak waardoor het aantal grote kantoren dat wordt aangeboden beperkt is.

- *Er is sprake van een tweedeling in het aanbod tussen monumentale kantoorgebouwen en de niet-monumentale kantoorgebouwen.*

Binnen markttypen en locatietypen is er zoals verwacht een tweedeling waar te nemen in aanbodniveaus op basis van bouwjaar. Kantoren van voor bouwjaar 1940 kennen een aanzienlijk gezonder aanbodpercentage dan overige bouwjaarcategorieën. De nieuwere kantoren op kantoorlocaties, gebouwd na 2000, kennen in elk markttype een hoog aanbodpercentage van veelal boven de 10%. In de literatuur werd al gerefereerd aan het feit dat op deze kantoorlocaties een ruime mogelijkheid tot nieuwbouw heeft plaatsgevonden en het hoge aanbod dus met name het gevolg is van overproductie. In de satellietsteden is tevens een tweedeling naar bouwjaar binnen de centrumgebieden, daar zijn het juist de nieuwere kantoren die onder kantoorgebruikers gewild zijn. De kantoren met bouwjaar tussen 1980 en 1999 kennen tevens een zeer hoog aanbodpercentage van gemiddeld 21%.

- *Er is sprake van een tweedeling in het aanbod tussen locaties met een goede autobereikbaarheid en locaties met een slechte autobereikbaarheid waarbij locaties met een goede autobereikbaarheid, gelegen dichtbij een snelweg, een hoog aanbodniveau kennen.*

De uitkomsten volgen de hypothese: de met de auto goed bereikbare segmenten kennen allen een zeer ongezond aanbodpercentage. In de planvorming in de agglomeratie Utrecht is dit kenmerk dus als een belangrijk uitgangspunt genomen in de besluitvorming over welke locaties geschikt zijn voor kantoorontwikkeling. Ontbrekende beperking op nieuwbouw heeft dus juist op deze locaties geleid tot een ruim overaanbod.

- *Er is sprake van een tweedeling in het aanbod tussen locaties met veel soorten voorzieningen en weinig soorten voorzieningen*

Op basis van het voorzieningenniveau is, anders dan vooraf verwacht, in zeer beperkte mate sprake van een tweedeling. De centrumgebieden kennen overal een hoge diversiteit aan voorzieningen en het aanbod is hier beperkt. Voor Utrecht en de satellietsteden geldt dat kantoorlocaties die over veel soorten voorzieningen beschikken een lager aanbod kennen dan de kantoorlocaties die hier in mindere mate over beschikken.

6. METHODIEK STRUCTURELE LEEGSTANDSVERKLARING

Na het in kaart brengen van het aanbod en de vaststelling van tweedelingen is het van belang om te verklaren welk deel binnen het aanbod kan worden beschouwd als het minst gewilde deel, het incurante deel. Hiervoor wordt een serie aan variabelen gebruikt waarvan een deel ook is gebruikt in hoofdstuk 5. De uiteindelijke invulling van de variabelen in data verwerkingsprogramma SPSS vindt op dezelfde wijze plaats als in hoofdstuk 4. Middels de invoering van deze gegevens en de leegstandsgegevens per gebouw in SPSS wordt er een regressie analyse uitgevoerd waarbij de leegstandsduur per gebouw als afhankelijke variabele wordt gebruikt en de eerder vermelde serie variabelen als onafhankelijke variabelen. Aan de hand van deze regressie valt vervolgens te verklaren wat de invloed is die variabelen op de duur van leegstand hebben en welke kenmerken dus structurele leegstand significant verklaren.

6.1 Afhankelijke variabele: leegstandsduur

Anders dan bij de leegstandsbeschrijving wordt voor de afhankelijke variabele 'aanbodpercentage' bij de verklaring niet het totale aanbod meegenomen maar alleen het structurele aanbod: de langdurige leegstand. Om leegstand te verklaren op gebouwniveau dient er sprake te zijn van leegstaande kantoorruimte die over meerdere jaren niet opgenomen is. Het kan namelijk voorkomen dat kantoorruimte in een gebouw pas enkele maanden wordt aangeboden, deze leegstand zegt dan niets over de kwaliteit van het gebouw of de omgeving; het uitblijven van een huurder in deze korte tijd kan veel oorzaken hebben. In dit onderzoek is langdurige leegstand daarom gedefinieerd als: 'kantoorruimte in een gebouw dat 3 jaren of meer wordt aangeboden in een periode van 4 jaar'. De keuze om deze definitie te hanteren komt voort uit de wijze van datavergaring: het aanbod kantoorruimte op een adres is in de jaren 2009 tot heden geïnventariseerd middels de aanbodbestanden van Vastgoedmarkt en PropertyNL (2012). Deze bronnen inventariseren aan het eind van ieder jaar waar en hoeveel kantoorruimte is aangeboden in dat afgelopen jaar. Wanneer kantoorruimte in een gebouw in 2009 en 2010 maar niet in 2011 werd aangeboden en vervolgens wel weer in 2012, wordt in dit onderzoek verondersteld dat de kantoorruimte niet verhuurd is in 2011 maar dat deze om wat voor reden dan ook niet is aangeboden, voorbeelden hiervan zijn renovatie of (anti-) kraak. Deze kantoorruimte is dan ook als structurele leegstand opgenomen in de data. De onafhankelijke variabelen uit tabel 6.1 met de daarbij horende deelvariabelen zijn voor de leegstandsverklaring uiteindelijk opgenomen en worden in de volgende paragraaf uitgebreider behandeld.

Tabel 6.1: *Gehanteerde variabelen structurele leegstandsverklaring*

Omgevingskenmerken	Variabelen	Gebouwkenmerken	Variabelen
Bereikbaarheid auto	Afstand tot snelweg (op-/afrit)	Bouwjaar	Bouwjaar per categorie
Bereikbaarheid OV	Afstand tot Intercity station	Parkeren	Parkeernorm
	Afstand tot treinstation		Parkeren naar type
	Afstand tot tramhalte		Prijs in €
	Afstand tot bushalte	Gebouwgrootte	Aantal m ²
Voorzieningen	Winkels binnen 500 meter	Flexibiliteit	Deelbaarheid aanbod
	Supermarkt binnen 500 meter	Het Nieuwe Werken	Open vloergrootte in m ²
	Kinderdagopvang binnen 500 meter	Single / Multi tenant	Single / Multi tenancy
	Sportvoorziening binnen 500 meter	Imago & Kwaliteit	Vraaghuurprijs
	Horeca binnen 500 meter		Gevelmateriaal
Natuur	Water binnen 50 meter		Zichtlocatie snelweg
	Bomen binnen 50 meter		Landmark Building
Gebiedskenmerken	Woningen binnen 500 meter		
	Logistiek binnen 500 meter		

6.2 Gebouwkenmerken

Enkele gebouwkenmerken zijn reeds in paragraaf 4.2 behandeld en zijn op dezelfde wijze geïnclassificeerd voor de leegstandsverklaring te weten:

- Bouwperiode
- Gebouwgrootte

Op deze variabelen wordt verder niet ingegaan in deze paragraaf, de overige variabelen worden als volgt opgenomen:

Parkeren

Uit de aanbodgegevens van de diverse aanbodplatforms, makelaars en de gegevens van Bak is voor alle kantoorgebouwen in aanbod het aantal parkeerplaatsen dan wel de parkeernorm die gehanteerd wordt bij een gebouw verzameld. Bij de gebouwen waar dit niet het geval was, zijn het aantal parkeerplaatsen bij een gebouw verzameld aan de hand van satellietbeelden of veldwerk. Wanneer er sprake was van parkeren in de openbare ruimte dan is er bij de desbetreffende gemeente achterhaald wat hier de kosten voor zijn en de bijbehorende parkeernorm. Ook het type parkeren, eigen/openbaar terrein, eigen/openbare parkeergarage en de parkeerkosten per plaats per jaar is op deze wijze geïnclassificeerd. Er zijn uiteindelijk twee parkeersituaties opgenomen; de '*parkeersituatie 1*' is de parkeervorm met het grootste aantal plaatsen, '*parkeersituatie 2*' is de alternatieve mogelijkheid om te parkeren bij of in de omgeving van het kantoorgebouw.

Imago en kwaliteit

Imago omvat enkele variabelen: de nominale variabelen '*zichtlocatie snelweg*', '*landmark gebouw*', '*gevelmateriaal*' en de ratiovariabele '*vraaghuurprijs*'. De vraaghuurprijs is bij nagenoeg alle gebouwen die langdurig aanbod kennen geïnclassificeerd via de aanbodplatforms. Waar de vraaghuuren niet bekend zijn is de specifieke verhuurmakelaar geraadpleegd. De variabele '*zichtlocatie snelweg*' is vastgesteld aan de hand van satellietbeelden via Bing Maps (2012) en Google Maps (2012).

Opvallende kantoorgebouwen zijn aangemerkt als een '*landmark gebouw*' deze variabele is opgenomen vanuit hetzelfde principe als de variabele '*zichtlocatie snelweg*': de herkenbaarheid van een specifiek kantoorgebouw. Dit kan invloed hebben op het leegstandsniveau zo is naar voren gekomen in de literatuur. Vaststelling of een gebouw voldoet aan het kenmerk '*landmark gebouw*' vindt plaats op basis van eigen inzicht van de onderzoeker waarbij een aantal kenmerken zijn meegenomen; hoogte, kleur, vorm en locatie. Als één van deze kenmerken of een combinatie van deze kenmerken opvallend zijn bevonden is een gebouw aangemerkt als een landmark building.

De variabele '*gevelmateriaal*' is ontleend aan technische omschrijvingen van de gebouwen afkomstig van CBRE (2012), aan de hand van veldwerk, of het softwareprogramma Google Maps wanneer de materialen duidelijk zichtbaar waren. Bij de dataverwerking bleek dat bij veel kantoren er geen overheersend materiaal is maar er sprake is van een combinatie van twee materialen. Daarom worden tevens de combinatiemogelijkheden van materialen opgenomen, waardoor er in dat geval sprake is van een '*gevelmateriaal 1*' en een '*gevelmateriaal 2*'.

Single-/multi-tenant

De nominale variabele 'single of multi-tenant' is bij de gebouwen waarin kantoorruimte wordt aangeboden vastgesteld door de variabele 'deelhuur' te vergelijken met het totaal aangeboden m^2 , dan wel door de totaal aangeboden m^2 te vergelijken met de gebouw grootte. Wanneer het aantal m^2 bij 'deelhuur' lager ligt dan de aangeboden m^2 of de aangeboden m^2 lager ligt dan de gebouw grootte dan kan worden geconcludeerd dat de mogelijkheid er is dat meerdere huurders zich in het gebouw kunnen vestigen.

Flexibiliteit

Flexibiliteit wordt in dit onderzoek meegenomen als de deelbaarheid van het aanbod in m^2 in een gebouw. Dit wordt zowel voor het gehele aanbod bepaald door de het deelverhuur metrage te delen door het aangeboden metrage en voor het deelhuurmetrage door deze te delen door de open vloergrootte. Met de uitkomst in procenten kan worden vastgesteld of een verhuurder zich flexibel opstelt in de indeelbaarheid van een kantoor of dat een kantoor zich makkelijk leent voor indeelbaarheid en kan worden nagegaan of dit van invloed is op leegstand. Uit de literatuur is afgeleid dat er in de huidige markt bij bedrijven veel behoefte is aan de mogelijkheid tot uitbreiding dan wel inkrimping van het aantal gehuurde vierkante meters. Op deze wijze kan worden achterhaald of het niet, of juist wel inspelen op deze trend van invloed is op het leegstandspercentage.

Het Nieuwe Werken: open vloergrootte

In de literatuur is vastgesteld dat er een relatie bestaat tussen nieuwe werkvormen en grote open vloeren gewenst. De vaststelling van de open vloergrootte heeft plaatsgevonden aan de hand van de verstrekte informatie vanuit de aanbodplatforms of beschikbare bouwtekeningen. Een gegeven vloergrootte uit de informatie van de aanbodplatforms is echter niet automatisch de open vloergrootte. Een vloer kan gescheiden zijn door een middenkern of andere bouwtechnische oorzaken. Om deze informatie te verifiëren zijn beschikbare bouwtekeningen bestudeerd of zijn de kantoorgebouwen bestudeerd middels Bing Maps of veldwerk. Een voorbeeld van een dergelijke situatie is weergegeven in figuur 4.3.

Figuur 6.2: Vaststelling open vloergrootte



Vloergrootte van ca. $800 m^2$
uit aanbodegevens



Middenkern met trappenhuis
en lift centraal in het gebouw



**Open
vloergrootte:
ca. $400 m^2$**

6.3 Omgevingskenmerken

De omgevingskenmerken *'bereikbaarheid auto'* en *'bereikbaarheid OV'* zijn op dezelfde wijze bij de leegstandsbeschrijving in hoofdstuk 4 geïnventariseerd en wordt verder niet op ingegaan.

Voorzieningen

De variabele *'voorzieningen'* bestaat uit enkele deelvariabelen: *'winkelvoorziening-, horecavoorziening-, sportvoorziening- en kinderdagverblijf binnen 500 meter'* afstand van een specifiek kantoorgebouw. Deze variabelen zijn op zichzelf dummy variabelen ('ja' of 'nee') die zelfstandig zijn meegenomen zodat het effect van de aanwezigheid van een bepaald type voorziening op leegstand kan worden nagegaan. Antwoordmogelijkheden waren: 'binnen 500 meter' of 'buiten 500 meter'. Vaststelling van de variabelen vond plaats aan de hand van het softwareprogramma Google Maps. Ook het aantal voorzieningen binnen 500 meter is meegenomen waarvoor de ratiovariabele *'aantal soorten voorzieningen binnen 500 meter'* is opgesteld.

Natuur

Uit de literatuur is naar voren gekomen dat de aanwezigheid van natuur in de omgeving van het kantoor door gebruikers als belangrijk wordt ervaren. Om dit op te nemen in de analyse zijn er twee deelvariabelen vastgesteld te weten *'Bomen binnen 50 meter'* en *'Water binnen 50 meter'*. De vaststelling heeft ook hier plaats gevonden aan de hand van fotomateriaal, veldwerk en het softwareprogramma's Google Maps en Bing Maps.

Wonen

Om vast te stellen waarom woongebieden relatief weinig leegstand kennen, zoals bleek in de literatuur, is de variabele *'wonen binnen 500 meter'* opgenomen. Zo wordt duidelijk of dit effect wordt veroorzaakt door de locatie, een woonwijk, of door andere oorzaken die verband houden met 'wonen' en kan worden nagegaan wat het effect is van woonwijken naast bijvoorbeeld kantoorlocaties of bedrijventerrein. Deze binaire variabele, met de mogelijkheden 'ja' en 'nee', is vastgesteld aan de hand van softwareprogramma's Google Maps en Bing Maps. Ook de typering van het gebied: 'woongebied' wordt in de regressie opgenomen.

Logistiek

In het onderzoek van Remøy (2010) is gebleken dat de nabijheid van logistieke en industriële gebieden van invloed is op langdurige leegstand in Amsterdam; bevindt er zich binnen een straal van 500 meter van een kantoorgebouw logistieke of industriële gebouwen dan neemt structurele leegstand significant toe. In dit onderzoek is de binaire variabele *'logistiek binnen 500 meter'* opgenomen met als mogelijkheden 'ja' en 'nee'. Vaststelling vindt plaats aan de hand van softwareprogramma's Google Maps en Bing Maps.

6.4 Lineaire regressie

De uiteindelijke variabelen waarmee leegstand op gebouwniveau kunnen worden verklaard zijn geanalyseerd middels een multivariabele lineaire regressieanalyse. Hiermee is het mogelijk om de afhankelijke variabele, in dit geval 'leegstandspercentage', te verklaren uit meerdere onafhankelijke variabelen. Om de variabelen te analyseren via een regressie, dient de dataset aan enkele voorwaarden te voldoen (Hair et al, 2009). In bijlage 1 zijn deze voorwaarden opgenomen voorzien van de verantwoording middels relevante tabellen en grafieken.

7. VERKLARING VAN STRUCTURELE LEEGSTAND

Anders dan in hoofdstuk 5 wordt in dit deel van het onderzoek gezocht naar de verklarende variabelen voor langdurige leegstand; de structurele leegstand. Daarbij is het aantal jaren dat de kantoorruimte wordt aangeboden, *de leegstandsduur*, de afhankelijke variabele en zijn de gebouw- en omgevingsvariabelen als onafhankelijke variabelen in een multivariabele regressie opgenomen. Ondanks dat in het vorig hoofdstuk enkele variabelen weinig tot geen invloed hadden op het aanbodniveau zijn deze meegenomen voor de regressieanalyse omdat die variabelen wel van invloed kunnen zijn op de duur van het aanbod.

Dit hoofdstuk begint met een omschrijving van de opbouw van de populatie, vervolgens wordt per variabele die uit de literatuur naar voren is gekomen als relevant voor de verklaring van structurele leegstand de relatie met de afhankelijke variabele bestudeerd om uiteindelijk tot een selectie van variabelen en parameters te komen die in de multivariabele regressie op worden genomen. Om die relevante relatie vast te kunnen stellen is de variabele *leegstandtype* aangemaakt in SPSS waarin het aanbod is onderverdeeld in conjuncturele leegstand en structurele leegstand op basis van de definitie voor structurele leegstand in dit onderzoek (3 jaar leegstand in een periode van 4 jaar). Aan de hand van beschrijvende grafieken, tabellen en de toetsing van correlaties met de leegstandsduur wordt de selectie verantwoord. Tot slot worden de resultaten van de regressieanalyse uit SPSS behandeld.

7.1 Aanbodopbouw: conjuncturele vs. structurele leegstand

Uit tabel 7.1 blijkt dat het totale aanbod 249 gebouwen omvat met een totaal metrage van meer dan 1.1 miljoen m². Daarvan is het deel dat 3 jaar of langer is aangeboden in de afgelopen 4 jaar ruim 700.000 m². Het overgrote deel van het aanbod is dus inmiddels al structureel van aard. Bij de meerderheid van de gebouwen gaat het om deels leegstaande kantoren.

Tabel 7.1: *Vaststelling structurele leegstand*

	Count	Sum	Mean
Conjuncturele leegstand	96	387.755	4.039
Structurele leegstand	153	713.408	4.663
Total N	249	1.101.163	

Per markt gezien levert dit een leegstandsverdeling op in tabel 7.2 waarbij vooral in Nieuwegein, Maarssen en Woerden het overgrote deel van de leegstand structureel van aard is.

Tabel 7.2: *Leegstand per markt*

Leegstandsduur	Conjuncturele leegstand		Structurele leegstand		Totaal	
	Oppervlak		Oppervlak		Oppervlak	
	Count	Sum	Count	Sum	Count	Sum
Utrecht	59	272.818	74	402.702	133	675.520
Nieuwegein	16	53.673	36	152.525	52	206.198
Maarssen	4	10.397	11	68.780	15	79.177
Houten	10	34.470	14	41.227	24	75.697
Woerden	7	16.397	18	48.174	25	64.571

7.2 Gebouwkenmerken

7.2.1 Bouwjaar

Uit het vorig hoofdstuk is gebleken dat er geen patroon in het aanbod voor bouwjaar was te herkennen. Wanneer het bouwjaar afnam of toenam nam aanbod niet toe of af. Wanneer de categorieën voor bouwjaar naar de duur van de leegstand wordt geplaatst ontstaat tabel 7.3:

Tabel 7.3: *Aantal kantoren per bouwjaarcategorie naar leegstandstype*

Bouwjaar per categorie		Voor 1940	1940 - 1969	1970 - 1979	1980 - 1989	1990 - 1999	2000 - 2004	2005 - 2012
	Count	Count	Count	Count	Count	Count	Count	Count
Conjuncturele leegstand	11	4	2	28	30	6	15	
Structurele leegstand	5	1	10	53	54	20	10	

De tabel laat het beeld zien dat overeenkomt met de resultaten in hoofdstuk 5 waar de kantoren opgeleverd tussen 1980 en 2000 het grootste aanbod kenden. Het blijkt dus ook dat structurele leegstand in deze bouwjaar vaak voorkomt. De categorieën die daarnaast een groot deel structurele leegstand kennen zijn de kantoren gebouwd tussen 1970 en 1979 en tussen 2000 en 2004.

7.2.2 Gebouwgrootte

Er blijkt geen correlatie te zijn tussen de ratiovariabele grootte en de duur van de leegstand. Wanneer de grootte echter in categorieën werd ingedeeld en de verschillen tussen de conjuncturele en het structurele leegstandsdeel in kaart werden gebracht, weergegeven in tabel 7.4, bleek dat er met name in de categorie 2.000 - 5.000 m² en 5.000 - 10.000 m² structurele leegstand vaker voorkomt.

Tabel 7.4: *Aantal kantoren per groottecategorie naar leegstandstype*

Grootte per categorie		< 500 m ²	500 - 1.000 m ²	1.000 - 2.000 m ²	2.000 - 5.000 m ²	5.000 - 10.000 m ²	> 10.000 m ²
	Count	Count	Count	Count	Count	Count	Count
Conjuncturele leegstand	2	8	23	46	10	7	
Structurele leegstand	0	4	33	69	37	10	

7.2.3 Aanbodpercentage

Er blijkt geen significante correlatie aanwezig te zijn tussen de hoogte van het aanbodpercentage en de duur van leegstand. Ook de vergelijking van gemiddelde aanbodpercentages voor structurele leegstand en conjuncturele leegstand weergegeven in tabel 7.5 toonde geen opvallende verschillen. Er is dus geen reden om aan te nemen dat een hoger of lager aanbodpercentage de duur van leegstand significant verklaart. Wel toont de tabel dat voor de gehele kantorenmarkt gemiddeld de helft van het oppervlakte van een kantoor leeg staat wanneer deze wordt aangeboden.

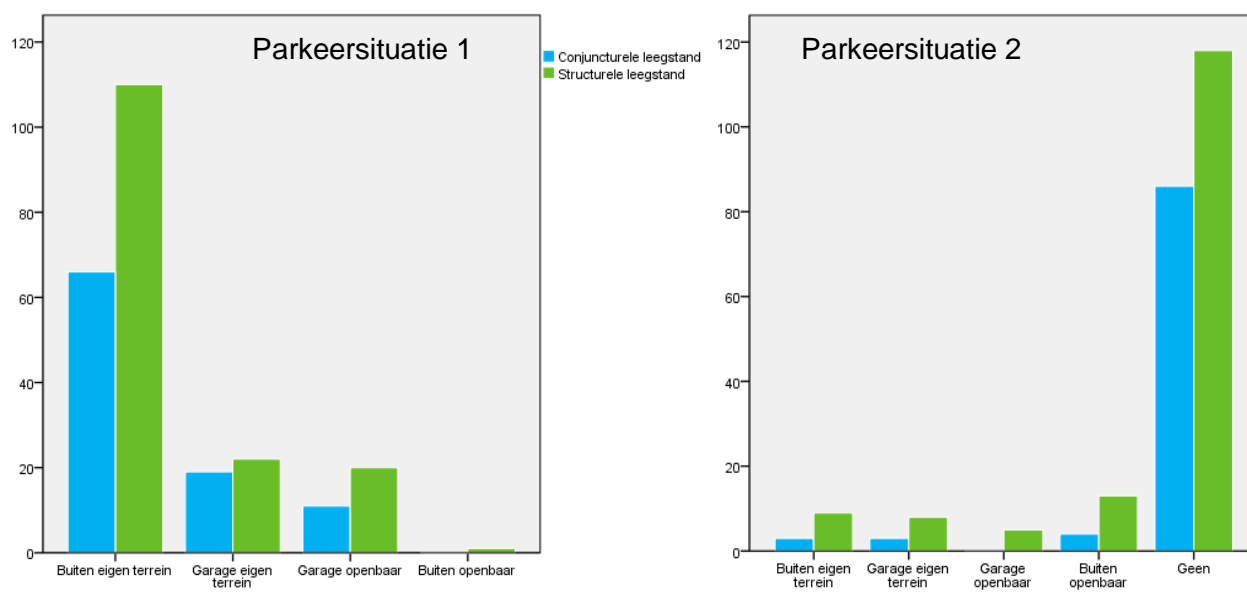
Tabel 7.5: *Gemiddeld aanbodpercentage per leegstandstype*

Aanbodpercentage		Mean	Standard Deviation
Conjuncturele leegstand		54%	33%
Structurele leegstand		52%	32%

7.2.4 Parkeren

Anders dan voor de gehele voorraad in hoofdstuk 5 was het voor het aanbod wel mogelijk de parkeersituatie in kaart te brengen. Parkeren omvat de variabelen ‘type’, ‘prijs’ en ‘parkeernorm’ waarbij de prijs van parkeren bestaat uit twee deelvariabelen: de prijs voor de dominante parkeersituatie en de prijs voor de secundaire parkeersituatie. De verschillende parkeertypes voor de dominante parkeersituatie, parkeersituatie 1, en het aandeel per leegstandstype zijn weergegeven in figuur 7.6. Buiten het feit dat voor beide leegstandscategorieën parkeren op een eigen buitenterrein bij de kantoorruimte het vaakst voorkomt, blijkt dat kantoren met structurele leegstand veel vaker deze parkeervorm kennen dan de kantoren met conjuncturele leegstand. Maar relatief weinig kantoren waar ruimte wordt aangeboden beschikken over een parkeergarage en er is tevens weinig verschil in aantal tussen in de leegstandstypes. De meeste kantoren beschikken niet over een tweede vorm van parkeren zo toont figuur 7.6, waar de categorie ‘Geen’ het grootst is.

Figuur 7.6: Aandeel kantoren naar parkeersituatie en leegstandstype



Bron: IBM SPSS Statistics (2012)

In tabel 7.7 is weergegeven dat de gemiddelde prijs voor de dominante parkeersituatie in het geval van structurele leegstand €200,- lager ligt dan die van conjuncturele leegstand. Er bleek echter geen significante correlatie te bestaan tussen de duur van de leegstand en de hoogte van de prijs voor de dominante parkeersituatie.

Tabel 7.7: Prijs Parkeersituatie 1 naar leegstandstype

Prijs Parkeersituatie 1		
	Mean	Standard Deviation
Conjuncturele leegstand	698	642
Structurele leegstand	517	535

Daarom zijn de prijzen per categorie ingedeeld resulterend in de verdeling onder de leegstandstypes in tabel 7.8. In de categorieën tot €1.200 komt structurele leegstand in elke categorie twee keer zo vaak voor als conjuncturele. Conjuncturele leegstand komt echter vaker voor in de categorie met parkeerprijzen van €1.200. Deze hoogste parkeerprijzen hangen

samen met de hoogste prijssegmenten van kantoren en bevinden zich vaak in centrumgebieden waar parkeerplaatsen schaars zijn. De kwaliteiten van deze gebieden of kantoren zijn kennelijk dusdanig dat kantoorgebruikers de hoge parkeerprijzen accepteren en leegstand vaker van kortere duur is.

Tabel 7.8: *Prijs Parkeersituatie 1 per categorie naar leegstandstype*

Prijs Parkeersituatie 1					
	< 100	100 - 600	600 - 900	900 - 1.200	> 1.200
	Count	Count	Count	Count	Count
Conjuncturele leegstand	25	30	2	8	31
Structurele leegstand	48	61	4	19	21

De prijs voor de secundaire parkeersituatie is een nominale variabele en is in tabel 7.9 weergegeven per categorie. De verschillen tussen de leegstandstypes zijn het sterkst in de categorieën 0 – 100 en > 1.200 en ook de afwezigheid van een tweede parkeervorm ‘Geen’ komt vaker voor in het geval er sprake is van structurele leegstand maar in verhouding tot de totale populatieverdeling biedt dit geen aanleiding de categorie op te nemen in de regressie.

Tabel 7.9: *Prijs Parkeersituatie 2 naar leegstandstype*

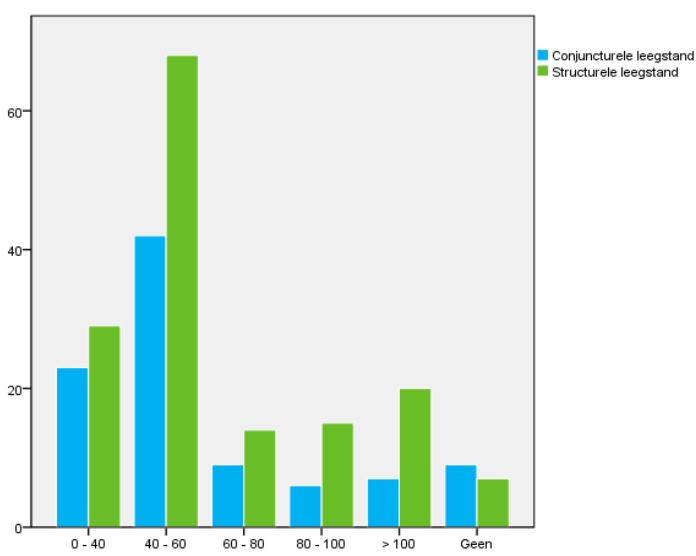
Prijs Parkeren 2						
	0 - 100	100 - 600	600 - 900	900 - 1200	> 1200	Geen
	Count	Count	Count	Count	Count	Count
Conjuncturele leegstand	0	0	2	1	1	92
Structurele leegstand	10	3	5	2	6	127

Tot slot zijn de parkeernormen per categorie naar leegstandstype ingedeeld. Figuur 7.10 toont dat structurele leegstand vaker voorkomt in de categorieën 40 - 60, 80 - 100 en > 100 dan het geval is bij conjuncturele leegstand. Met name de parkeernorm van boven de 100 (1 parkeerplaats per 100 m² kantoor) toont een duidelijk verschil.

7.2.5 Status en kwaliteit

Status en kwaliteit omvat de volgende variabelen: *gevelmateriaal 1* en *gevelmateriaal 2*, *vraaghuurprijs*, *landmark building* en *zichtlocatie snelweg*. Voor de variabele *gevelmateriaal 1*, het gevelmateriaal met het grootste oppervlak van de gevel van een kantoor, laat enkele duidelijke verschillen zien in de diverse materialen. Zo kennen de kantoren met structurele leegstand veel vaker de materialen beton en kunststof ten opzichte van de kantoren met leegstand. Bij nadere toetsing bleek het materiaal beton over een significante correlatie met leegstandsduur te beschikken. Waar in het onderzoek van

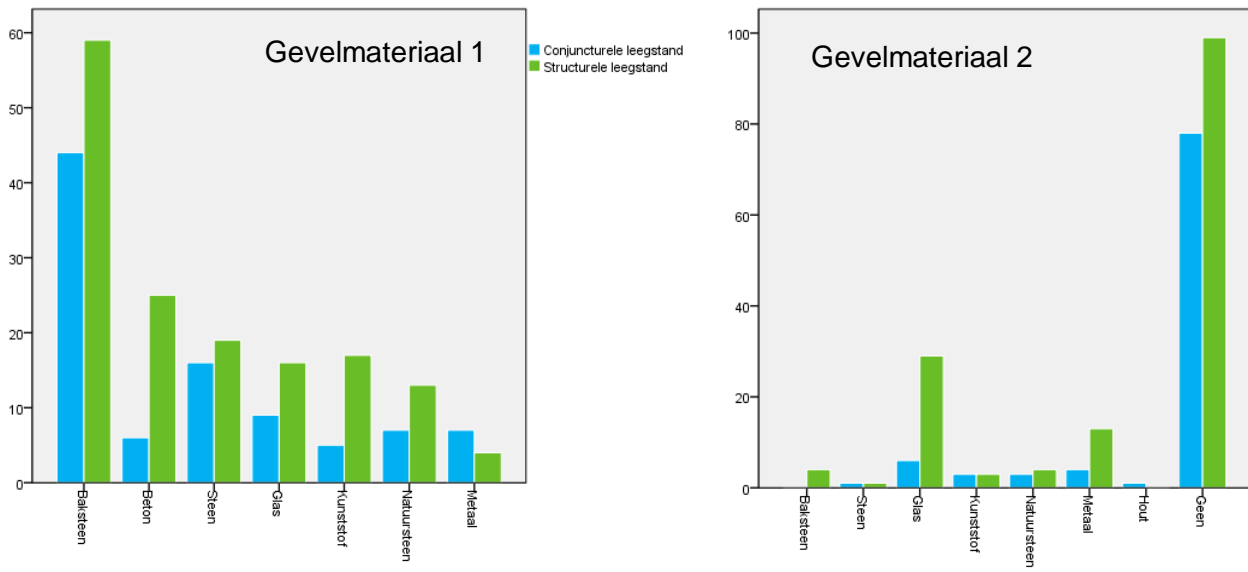
Figuur 7.10: *Parkeernormen naar leegstandstype*



Bron: IBM SPSS Statistics (2012)

Remøy (2010) een significant verband werd gevonden voor structurele leegstand met het materiaal baksteen toont deze categorie hier weinig verschil en is er geen aanleiding deze op te nemen in de regressie. Maar weinig kantoren met leegstand beschikken over een secundair gevelmateriaal zo blijkt uit figuur 7.11. Wanneer kantoren daar wel over beschikken dan blijkt vooral het materiaal glas veelal voor te komen bij de kantoren met structurele leegstand. Een significante correlatie met de leegstandsduur werd dan ook gevonden voor het gevelmateriaal glas.

Figuur 7.11: Gevelmaterialen naar leegstandstype



Bron: IBM SPSS Statistics (2012)

Vervolgens zijn de verschillen in leegstandstype voor vraaghurprijzen nader bestudeerd. De vraaghurprijzen in zijn geheel tonen echter geen opvallende verschillen in de hoogte van de huur per leegstandstype. De gemiddelde huurprijs in het geval van conjuncturele leegstand ligt hoger maar niet substantieel. Bij nadere verkenning is ook de standaarddeviatie voor de beide leegstandstypes onderzocht en ook hier is, zo blijkt uit tabel 7.12, geen groot verschil waar te nemen. Wat wel kan worden gesteld is dat de structurele leegstand zich in een lager prijssegment begeeft dan de conjuncturele. De gemiddelden bieden tevens de mogelijkheid om een indicatie te geven van de economische consequentie van leegstand in de agglomeratie Utrecht. De gemiddelde vraaghurprijzen maal de vierkante meters per leegstandstype leveren dan een jaarlijks economische vernietiging op van ruim 152 miljoen euro(!) aan misgelopen huurinkomsten. Ondanks de beperkte relevantie voor dit deel van het onderzoek, een cijfer waarmee de consequentie van leegstand goed naar voren komt. Daarbij dient te worden vermeld dat de vraaghurprijs niet gelijk is aan de transactieprijs, en niet gelijk is aan de reële huur; huurkortingen in de vorm van bijvoorbeeld huurvrije perioden zijn niet meegenomen.

Tabel 7.12: Vraaghuurprijs per leegstandstype

Vraaghuurprijs		
	Mean	Standard Deviation
Conjuncturele leegstand	144	41
Structurele leegstand	135	38

De laatste variabelen die onder de status en kwaliteit vallen zijn *zichtlocatie snelweg* en *landmark building*. In tabel 7.13 zijn de aantallen weergegeven per leegstandscategorie. Daarin valt op dat het feit dat een kantoorgebouw een opvallende of zeer herkenbare uitstraling bezit geen verschil toont per leegstandstype. Kantoren die zich echter bevinden op zichtlocatie van een snelweg kennen vaker een vorm van structurele leegstand dan conjuncturele leegstand. Een opvallend resultaat omdat verwacht kan worden dat dit vanuit gebruikersperspectief als een pre zou worden ervaren.

Tabel 7.13: *Landmark Building & Zichtlocatie snelweg naar leegstandstype*

	Landmark Building		Zichtlocatie snelweg	
	Nee	Ja	Nee	Ja
	Count	Count	Count	Count
Conjuncturele leegstand	84	12	89	7
Structurele leegstand	138	15	136	17

7.2.6 Het Nieuwe Werken: Open vloergrootte

De open vloergrootte toonde significante correlatie met de grootte van de kantoren. In hoofdstuk 5 en ook in paragraaf 6.2.2 kwam daarnaast naar voren dat leegstand zich met name bevindt in kantoren groter dan 1.000 m² en kleiner dan 10.000 m². Het is dan ook niet opmerkelijk dat de open vloergrootte als ratio variabele resulteert in het beeld van tabel 7.14 waar kantoren met structurele leegstand over gemiddeld grotere open vloeren beschikt dan kantoren met conjuncturele leegstand. Dit zou de eerder gestelde hypothese, dat grote open vloeren leegstand beperken, verwerpen. Het past echter wel in de eerder geschetste tendens van kleinere transacties van vierkante meters kantoorruimte waar eenvoudig te splitsen kantoorruimte, zoals de in hoofdstuk 3 genoemde kantoren met een middenkern, sneller verhuurd worden.

Tabel 7.14: *Open vloergrootte naar leegstandstype*

Open vloergrootte	Mean	Standard Deviation
	Conjuncturele leegstand	493
Structurele leegstand	580	356

7.2.7 Flexibiliteit

De flexibiliteit omvat de deelbaarheid van het aanbod. De deelbaarheid toont veelal de bouwtechnische mogelijkheden om de kantoorruimte in te delen en de bereidheid van verhuurders om flexibel met de beschikbare kantoorruimte om te gaan. Tabel 7.15 toont dat er echter weinig tot geen verschil is waar te nemen in de deelbaarheid van het aanbod voor de twee leegstandstypes. Beschikbare kantoorruimte blijkt in alle gevallen nabij de 10 keer op te delen. Wel komen er grote verschillen in de deelbaarheid voor in de beide categorieën, zo toont de standaard deviatie. Er bleek echter geen significante correlatie te bestaan tussen flexibiliteit en leegstandsduur.

Tabel 7.15: *Deelbaarheid van het aanbod naar leegstandstype*

Deelbaarheid aanbod		
	Mean	Standard Deviation
Conjuncturele leegstand	9,3	23,6
Structurele leegstand	10,1	15,4

7.2.8 Single & Multi Tenancy

De mate van deelbaarheid blijkt geen invloed te hebben op leegstandsduur. Beschikbare kantoorgebouwen die in hun geheel worden aangeboden vallen echter vaak in de categorie van kortdurende leegstand zo toont tabel 7.16. Conclusies uit deze bevinding trekken is echter gevaarlijk omdat niet kan worden nagegaan wat de achtergrond van dit gegeven is. Zo is het vanzelfsprekend dat kantoorgebouwen die net leeg zijn gekomen in zijn geheel worden aangeboden omdat een verhuurder eerst zal proberen het gehele pand te vullen met één huurder. Wanneer dit niet lukt en de duur van de leegstand toeneemt kunnen delen van het kantoor inmiddels in gebruik zijn genomen. Wat deze resultaten wel impliceren is dat er dus maar weinig verhuurders nog proberen hun kantoorgebouw na meerdere jaren aan één kantoorgebruiker te verhuren. De verklarende kracht van deze variabele op leegstandsduur vanuit het perspectief van de kantoorgebruikers is echter beperkt.

Tabel 7.16: *Single & Multi tenancy per leegstandstype*

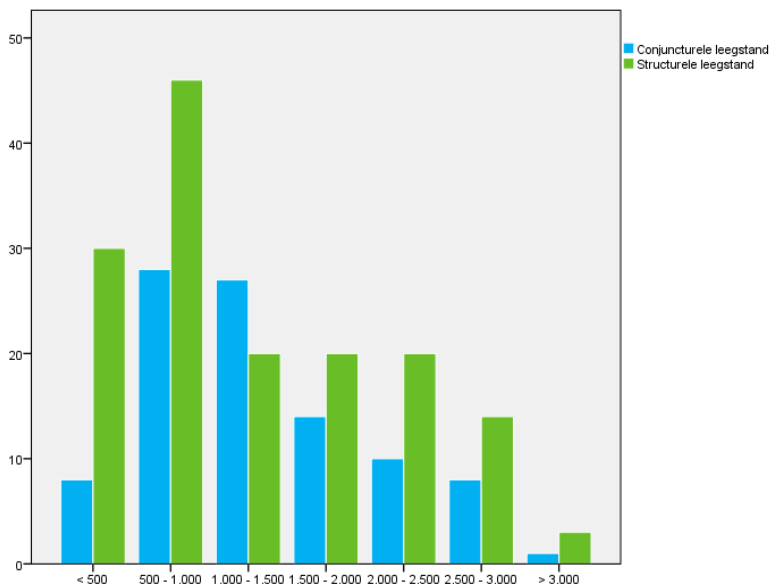
Single / Multi tenant		
	Multi	Single
	Count	Count
Conjuncturele leegstand	84	12
Structurele leegstand	150	3

7.3 Omgevingskenmerken

7.3.1 Bereikbaarheid

De bereikbaarheid omvat de bereikbaarheid per auto en de verschillende openbaar vervoerstypes. De autobereikbaarheid als ratio variabele toonde geen opvallende verschillen tussen de verschillende leegstandstypes. Er werd dan ook geen significante correlatie gevonden tussen leegstandsduur en afstand tot autosnelweg als geheel, dit in lijn met de resultaten uit hoofdstuk 5. De autobereikbaarheid per categorie toont echter wel enkele verschillen in de leegstandstypes zo valt af te lezen in figuur 7.17. Niet alleen vindt er meer leegstand plaats naarmate de kantoren zich dichterbij een snelweg bevinden, maar deze leegstand is daarnaast ook vaker structureel van aard. De categorieën met de sterkste verschillen zijn de afstandscategorieën van minder dan 500 meter, 500 tot 1.000 meter en 2.000 tot 2.500 meter.

Figuur 7.17: Afstand tot snelweg naar leegstandstypen



Bron: IBM SPSS Statistics (2012)

De bereikbaarheid per openbaar vervoer, de afstanden tot een (Intercity) treinstation, tram – en bushalte als ratio variabelen tonen in tabel 7.18 alleen voor de intercity treinstations een duidelijk verschil tussen conjuncturele leegstand en structurele leegstand en bleek de enige van deze variabelen die significant correleerde met de leegstandsduur. Nadere categorische bestudering van de overige variabelen leverde geen opvallende verschillen op per leegstandstype.

Tabel 7.18: Afstand tot openbaar vervoersmiddel naar leegstandstypen

Afstand in meters tot:

	Intercity		Treinstation	
	Mean	Std. Deviation	Mean	Std. Deviation
Conjecturele leegstand	4.777	3.580	2.318	1.488
Structurele leegstand	6.083	3.900	2.500	1.734

	Afstand tot bushalte		Tramhalte	
	Mean	Mean	Mean	Std. Deviation
Conjecturele leegstand	182	115	3.102	3.388
Structurele leegstand	200	137	3.910	4.221

7.3.2. Voorzieningen

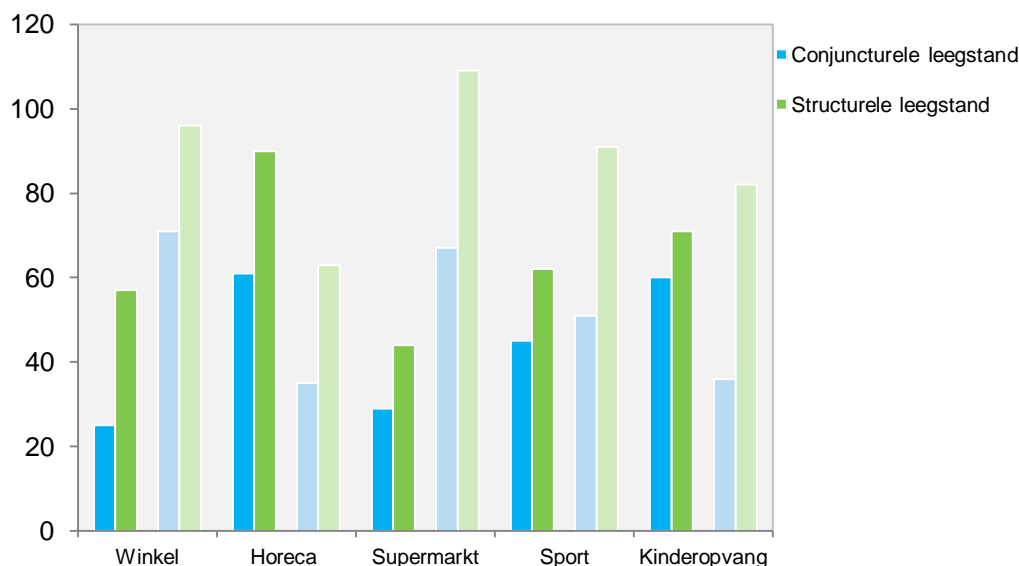
De voorzieningen zijn qua type voorziening en als aantal soorten voorzieningen opgenomen in dit onderzoek. Het aantal soorten voorzieningen toonde geen correlatie met leegstandsduur en daarom is tevens gekeken naar de verschillen in de leegstandstypes wanneer er sprake was *aantal voorzieningen = 0* versus *aantal voorzieningen >= 1*. Het resultaat in tabel 7.19 toont dat er in het geval van structurele leegstand vaker sprake is van een totaal gebrek aan voorzieningen echter dit is geen significante correlatie gebleken.

Tabel 7.19: *Aanwezigheid voorzieningen naar leegstandstype*

Aanwezigheid Voorzieningen	0	>= 1
	Count	Count
Conjuncturele leegstand	21	75
Structurele leegstand	41	112

In figuur 7.20 is vervolgens de aanwezigheid van de verschillende voorzieningen weergegeven, de lichte balken tonen het aantal kantoren zonder de voorziening. Per soort voorziening zijn de verschillen tussen leegstandstypes het sterkst bij de aanwezigheid van winkels binnen 500 meter, daar komt structurele leegstand veel vaker voor dan conjuncturele leegstand. Het bestuderen van de correlaties leverde dan ook een positieve correlatie op voor winkels binnen 500 meter. Een opvallende uitkomst omdat de aanwezigheid van deze voorziening in de omgeving van kantoren in de literatuur naar voren kwam als een eigenschap waar kantoorgebruikers waarde aan hechten. Het is daarnaast niet zo dat de aanwezigheid van winkels binnen 500 meter vaker voorkomt dan de afwezigheid waardoor eenzelfde effect zou kunnen optreden als dat gemeten is bij de afstand tot de snelweg waar het eenvoudige feit dat op deze plaatsen overaanbod heeft plaatsgevonden resulteert in een positieve correlatie met leegstand.

De voorziening die tevens significant met de leegstandsduur correleerde was kinderopvang binnen 500 meter, daar werd een negatieve correlatie gemeten. Deze ligt in de afwezigheid van deze voorziening; wanneer er zich geen kinderopvang binnen 500 meter bevindt is er vaker sprake van structurele leegstand.

Figuur 7.20: *Voorziening binnen 500 meter naar leegstandstype*

7.3.3 Natuur

De aanwezigheid van natuur, hier gesteld als water en bomen binnen 50 meter, kan van invloed zijn op de gewildheid van kantoorruimte. Zo vond Remøy (2010) een negatief significant verband tussen de aanwezigheid van bomen en structurele leegstand in Amsterdam.

De resultaten voor de markt in de agglomeratie Utrecht in tabel 7.21 laten echter geen grote verschillen zien tussen de leegstandstypes en van correlatie met leegstandsduur was voor beide variabelen geen sprake.

Tabel 7.21: *Natuurkenmerken binnen 50 meter naar leegstandstype*

	Water binnen 50		Bomen binnen 50	
	nee	ja	nee	ja
	Count	Count	Count	Count
Conjuncturele leegstand	72	24	16	80
Structurele leegstand	114	39	13	140

7.3.4 Gebiedskenmerken: Woningen en logistiek

De laatste omgevingskenmerken waarvan de relatie met structurele leegstand nader is onderzocht is de aanwezigheid van woningen en logistieke objecten binnen 500 meter. In tabel 7.22 is weergegeven dat het aandeel van kantoren binnen 500 meter van woningen per leegstandscategorie relatief gelijk verdeeld is; voor zowel conjuncturele leegstand als voor structurele leegstand bevindt de ruime meerderheid van kantoren zich binnen een straal van 500 meter.

Voor de aanwezigheid van logistiek objecten binnen 500 meter is er wel een duidelijk verschil. In het geval van conjuncturele leegstand bevindt circa tweederde van het aantal kantoren zich buiten een straal van 500 meter afstand van een logistiek object terwijl dit in het geval structurele leegstand de circa de helft van het aantal kantoren in deze categorie betreft. Er is dan ook een significante correlatie gemeten voor de aanwezigheid van logistieke objecten binnen 500 meter en de leegstandsduur.

Tabel 7.22: *Gebiedskenmerken binnen 500 meter naar leegstandstype*

	Woningen binnen 500		Logistiek binnen 500	
	nee	ja	nee	ja
	Count	Count	Count	Count
Conjuncturele leegstand	33	63	60	36
Structurele leegstand	46	107	81	72

7.4 Multivariabel Lineair Regressiemodel

Uiteindelijk zijn de gebouwkenmerken en de omgevingskenmerken opgenomen in het lineaire regressiemodel. De variabelen en parameters die aan de hand van de literatuur zijn vastgesteld als zijnde variabelen die voorkeuren van kantoorgebruikers verklaren en die bij nadere bestudering in dit hoofdstuk opvallende resultaten toonden en correleerden met de afhankelijke variabele *leegstandsduur* zijn opgenomen in het model. Het model kan als volgt worden weergegeven:

$$(1) Y = B_0 + B_1X_1 + B_2X_2 \dots\dots\dots + \varepsilon$$

Waarbij Y, de afhankelijke variabele *leegstandsduur*, wordt verklaard aan de hand van de onafhankelijke variabelen, de 'X' variabelen, waarvan er in het model uiteindelijk 16 zijn opgenomen. Na toetsing van de bijlage 1 vermelde voorwaarden is uiteindelijk het model gehanteerd wat de grootst mogelijk verklarende kracht bevatte. In tabel 7.23 is de verklarende kracht weergegeven van het uiteindelijk model. Daarin is weergegeven dat het uiteindelijk model 33% van de variantie van duur van leegstand verklaart.

Tabel 7.23: Output Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,165 ^a	,027	,015	1,419
2	,271 ^b	,074	,055	1,390
3	,301 ^c	,091	,064	1,383
4	,365 ^d	,133	,097	1,359
5	,393 ^e	,154	,111	1,348
6	,489 ^f	,239	,179	1,295
7	,511 ^g	,261	,192	1,285
8	,574 ^h	,330	,255	1,234

De variabelen zijn in het model toegevoegd op de algemene 'enter' wijze per blok. Enkele van de categorieën zijn toegevoegd als blok omdat het hier dummy variabelen betreft die afzonderlijk van overige variabelen dienen worden toegevoegd. Het eerste blok, model 1 in figuur 7.23, omvat de bouwjaren. Vervolgens zijn de gebouwgroottes toegevoegd in model 2, de prijzen voor de tweede parkeervorm in model 3, de parkeernormen in model 4 en de eerste gevelmaterialen in model 5. Vervolgens zijn de overige gebouwkenmerken toegevoegd in model 6. De autobereikbaarheid is weer als blok toegevoegd in model 7 omdat het hier gaat om dummyvariabelen die samen dienen worden toegevoegd. De overige omgevingskenmerken zijn tot slot in het laatste model 8 toegevoegd. In tabel 7.24 zijn de resultaten van het model weergegeven.

Tabel 7.24: Output Multivariabele Regressie

Model 8	Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
	B	Std. Error	Coefficients Beta		
(Constant)	1,689	,401		4,214	,000***
DBouwjaar 1970 - 1979	,300	,434	,045	,690	,491
DBouwjaar 1980 - 1989	-,020	,205	-,006	-,095	,924
DBouwjaar 2000 - 2004	,616	,281	,132	2,196	,029**
DGrootte 2.000 - 5.000 m ²	,054	,188	,019	,290	,772
DGrootte 5.000 - 10.000 m ²	,510	,252	,140	2,026	,044**
DPrijs parkeren 2 € 0 - 100	,311	,465	,043	,669	,504
DPrijsparkeren 2 > € 1.200	1,194	,535	,138	2,233	,027**
DParkeernorm 40 - 60	,151	,186	,053	,812	,418
DParkeernorm 80 - 100	,437	,358	,085	1,222	,223
DParkeernorm > 100	,559	,290	,122	1,930	,055*
DGevelmateriaal 1 Beton	,424	,291	,098	1,457	,147
DGevelmateriaal 1 Kunststof	,604	,308	,120	1,958	,052*
DGevelmateriaal 2 Glas	,637	,252	,155	2,525	,012**
DParkeertype 1 Buiten eigen terrein	-,303	,224	-,097	-1,352	,178
Prijs Parkeersituatie 1	-,094	,210	-,038	-,445	,657
DZichtlocatie snelweg	-,433	,325	-,090	-1,331	,184
Open vloergrootte	,039	,026	,094	1,484	,139
DSingle tenancy	-,430	,348	-,072	-1,234	,218
DSnelweg Binnen 500 m	,783	,295	,197	2,656	,008***
DSnelweg 500 - 1.000 m	,294	,202	,094	1,452	,148
DSnelweg 2000 - 2.500 m	,158	,274	,036	,576	,565
DAfstand tot Intercity	,116	,029	,310	4,033	,000***
DKinderopvang binnen 500	-,422	,211	-,148	-2,003	,046**
DWinkel binnen 500	,524	,203	,173	2,578	,011**
DLogistiek binnen 500	,417	,210	,145	1,982	,049**

* p<., ** p<.05, *** p<.01

De regressiecoëfficiënt B , de beta, geeft de richting van het verklarend effect aan. Wanneer kantoren bijvoorbeeld een *parkeernorm hoger dan 100* (1 plaats per 100 m² kantoorruimte of meer) bezitten, dan neemt de leegstandsduur toe. Het model toont dat ook in de duur van leegstand de mogelijkheid die bestond om kantoorruimte toe te voegen aan de voorraad, van belang is. Dit gezien het significante verband tussen de kantoren nabij snelwegen en de duur van leegstand. Dat ook de aanwezigheid van winkels een significant verband met leegstandsduur heeft kan ook in dit verband worden gezien; de meeste kantoorlocaties zijn ontwikkeld binnen een straal van 500 meter van winkels. Er kan dus niet worden gesteld dat winkels leegstand doet toenemen, wel kan worden gesteld dat het puur toevoegen van winkelvoorzieningen in de omgeving van kantoren niet tot een beperking van leegstand leidt.

Dat kantoren gebouwd tussen 2000 en 2004 een positief significant verband tonen met leegstandsduur kan verschillende achterliggende oorzaken hebben. Zo zijn dit de kantoren die vaak ontwikkeld zijn op de hierboven vermelde uitbreidlocaties en daarnaast bestaat de kans dat de eerste huurcontracten, getekend voor de start van de bouw, verlopen zijn en dankzij uitblijvende opname van nieuwe kantoorroimte na de kredietcrisis van 2008 ze al geruime tijd worden aangeboden. Het is tevens de groep kantoorgebouwen waar inmiddels functionele en technische veroudering optreedt zoals achterstallige inbouwpakketten en veroudering van technische installaties. Kortweg (2002) geeft weer dat door technische veroudering de eerste herinvestering in een gebouw na 10 jaren plaats dient te vinden om een gebouw weer op het vereiste technische niveau te krijgen. De kantoren in deze bouwperiode vallen daar inmiddels veelal net buiten. Verslechterde financiële posities van verhuurders kan dit effect versterken omdat zij hun focus qua renovatie meer zijn gaan richten op de nog oudere kantoren in hun portefeuille. Hierdoor bestaat de kans dat kantoren uit 2000 tot 2004 aan kwaliteit inboeten.

Kantoren van 5.000 tot 10.000 m² kennen vaker structurele leegstand dan kantoren van overige groottes. Dit volgt de conclusies uit hoofdstuk 5. Het in zijn geheel verhuren van kantoren van deze omvang lijkt dan ook een zeer lastige opgave te zijn. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat ze veelal te omvangrijk zijn voor single-tenant verhuur, de verhuur van het gehele gebouw aan één organisatie, en te kleinschalig zijn voor een efficiënt multi-tenant kantoorgebouw. Er is hier echter geen eenduidige verklaring voor, dit biedt mogelijkheden voor nader onderzoek.

Verder blijken de kantoren met een secundair gevelmateriaal van glas weinig geliefd bij huurders. Deze bouwstijl blijkt na bestudering van de variabele vooral toegepast te zijn in de jaren '90, een bouwjaarcategorie waar structurele leegstand veel voorkomt maar zelf geen significante relatie bezit met de leegstandsduur.

De afstand tot een intercitystation blijkt significant voor leegstandsduur; neemt de afstand toe dan neemt het aantal jaren leegstand toe. Dit zeer significant gebleken verband toont de kwaliteit van een goede bereikbaarheid per openbaar vervoer voor kantoren en de waarde die kantoorgebruikers hechten aan dit omgevingskenmerk. Van belang is om ook hier echter de relatie met overige variabelen te onderkennen. De afstand ten opzichte van een intercitystation neemt per definitie toe wanneer de kantoren zich bevinden in satellietgemeenten omdat deze niet over een intercitystation beschikken. Juist in deze gemeenten is het aanbod structurele leegstand hoog gebleken. Overige variabelen die echter ook specifiek op bepaalde locaties van toepassing waren waar structurele leegstand beperkt was bleken niet significant zoals de categorie bouwjaar voor 1940 welke vooral in het oude centrum van Utrecht voorkomt en in de randgemeenten nauwelijks. De afstand tot intercitystation is dus een zeer relevante variabele in de verklaring van de duur van leegstand gebleken.

Figuur 7.25: *Kantoor met glazen gevelmateriaal 2*



Bron: Realnext (2012)

De significante relatie tussen de aanwezigheid van logistieke objecten binnen 500 meter en leegstandsduur toont de beperkte aantrekkingskracht op kantoorgebruikers van kantoren op dergelijke locaties. De voordelen die dergelijke locaties vaak bezitten zoals parkeerkosten inbegrepen bij de huurprijs, een zeer lage parkeernorm en een lage huurprijs wegen kennelijk niet op tegen de nadelen. Een opvallend resultaat uit de regressieanalyse is de negatieve significante relatie tussen de aanwezigheid van een kinderdagopvang binnen 500 meter en leegstandsduur. De provincie Utrecht en de gemeente Utrecht in het bijzonder beschikken over zeer jonge arbeidspopulaties (CBS, 2012) en in vergelijking met de rest van Nederland over een jonge bevolking in zijn geheel. De vraag naar kinderdagopvang die daaruit voortkomt blijkt tevens van invloed te zijn op het vestigingsgedrag van kantoorgebruikers of het impliceert dat kinderdagverblijven zich vestigen op gewilde kantoorlocaties.

Waar naar aanleiding van de vorige paragrafen enkele significante effecten verwacht werden bij variabelen of parameters is dit niet het geval gebleken. Zo blijkt het feit dat kantoren op zichtlocatie van een snelweg zijn gelegen niet significant voor leegstandsduur en het effect in het model is zelfs veranderd naar een negatief verband: zichtlocaties van een snelweg hebben een negatieve effect op leegstandsduur. Van een verstoring effect door correlatie met overige variabelen is geen sprake en dus blijkt dat in samenhang met de overige variabelen zichtlocaties van snelwegen als een positieve kwaliteit van kantoren kan worden gezien.

Ook de parkeersituatie 'parkeren op een eigen buitenterrein' heeft geen significante relatie met leegstandsduur terwijl er wel een significante relatie werd verwacht. Tot slot geeft ook het bouwjaar 1980 – 1989 een opvallend resultaat: de duur van leegstand neemt niet toe wanneer kantoren over een bouwjaar uit deze periode beschikken, maar juist af. Dit lijkt tegenstrijdig met de resultaten uit hoofdstuk 5 waar zich juist in deze categorie een ruim aanbod bevond, maar in het licht van juist die resultaten kan worden gesteld dat in de afgelopen 2 jaren er een toename in de beschikbaarheid van deze kantoren plaats heeft gevonden waardoor aanbod in deze bouwcategorie hoog is maar er juist een negatieve relatie met de leegstandsduur bestaat. Het model toont verder dat wanneer parkeernormen toenemen, de beta's toenemen. Er kan dus worden gesteld dat de duur van leegstand toeneemt naarmate parkeernormen toenemen, ondanks dat alleen de categorie van een parkeernorm hoger dan 100 een significant verband toont.

Wanneer de op 95% significant gevonden variabelen in de regressievergelijking worden opgenomen dan kan worden gesteld dat:

Leegstandsduur (in jaren) =	1,689 +	(0,616 * DBouwjaar 2000 - 2004)	+
	(0,510 * DGrootte 5.000 – 10.000 m ²)		+
	(1,194 * DPrijsparkeren2 >€ 1.200)		+
	(0,637 * DGevelmateriaal 2 Glas)		+
	(0,783 * DSnelweg binnen 500 meter)		+
	(0,116 * Afstand tot intercity)		–
	(0,422 * Kinderopvang binnen 500)		+
	(0,524 * DWinkel binnen 500)		+
	(0,417 * Dlogistiek binnen 500)		

Zo kent een kantoorgebouw waar kantoorruimte wordt aangeboden in de agglomeratie Utrecht, uit 2002, van 8.000 m², zonder een tweede parkeervorm op 200 meter afstand van een

snelwegoprit en op 2,4 kilometer afstand van een intercitystation, binnen een straal van 500 meter afstand van een kinderdagopvang, binnen een straal van 500 meter van winkels volgens de vergelijking het aantal jaren van aanbod van:

$$(2) 1,689 + (0,616 * 1) + (0,510 * 1) + (0,783 * 1) + (2,4 * 0,116) - (0,422 * 1) + (0,524 * 1) + (0,417 * 0) = 3,97 \text{ jaren}$$

Dit kantoorgebouw zou dus onder structurele leegstand vallen

7.5 Conclusie Leegstandsverklaring

De onderzoeksvraag voor dit deel van het onderzoek was: *welke gebouw- en omgevingskenmerken verklaren op welke wijze het structureel leegstaande deel van het aanbod?*

Om deze vraag te beantwoorden is het aantal jaar van leegstand als graadmeter voor de gewildheid van kantoren vanuit kantoorgebruikers gesteld. Wanneer de significante uitkomsten worden getoetst aan de hypothesen, en daarmee aan eerder onderzoek, dan blijkt dat er enkele verschillen bestaan. In onderstaand tabel zijn allereerst de gebouw- en omgevingskenmerken weergegeven waarvan werd verwacht dat ze leegstandsduur significant zouden laten toenemen. Vervolgens zijn daarnaast de significante uitkomsten van dit onderzoek weergegeven.

Tabel 7.25: *Hypothesen vs. Resultaten*
Significant versterkend effect op leegstandsduur

Hypothesen	Resultaten
Bouwjaar tussen 1965 en 1994	Bouwjaar tussen 2000 en 2004
Beperkte parkeersituatie: hoge norm of prijs	Een tweede parkeertype met een prijs hoger dan € 1.200,- per plaats per jaar
Gevelmateriaal baksteen	Een secundair gevelmateriaal van glas
Locatie gelegen dichtbij snelweg	Afstand tot een snelweg van minder dan 500 m
Locatie bedrijventerrein	Logistieke objecten binnen een straal van 500 m
Beperkt aanbod voorzieningen	Winkels binnen een straal van 500 m Kinderdagopvang buiten een straal van 500 m
Grootte van 10.000 m ² of meer	Grootte van 5.000 tot 10.000 m ²
Slechte OV bereikbaarheid	Toenemende afstand tot een Intercitystation
Weinig flexibel en slecht indeelbaar	Geen significante uitkomst
Kleine opvloergrootte	Geen significante uitkomst
Laag huurprijssegment	Geen significante uitkomst
Geen natuur in de nabije omgeving	Geen significante uitkomst
Single tenant kantoorgebouw	Geen significante uitkomst
Slechte herkenbaarheid (geen zichtlocatie snelweg & geen landmark building)	Geen significante uitkomst

De verschillen met de hypothesen en daarmee met voorgaand onderzoek betreffen dus de bouwperiode, gevelmateriaal, het voorzieningenniveau, de grootte en de kenmerken waarbij geen significant effect is gevonden. Tevens is gebleken dat de hypothese omtrent de parkeersituatie maar deels opgaat: er is geen significant effect gevonden voor de parkeernormen, alleen voor de prijs van de secundaire parkeersituatie. Wat betreft voorzieningen is juist de aanwezigheid van winkelvoorzieningen een versterkend effect gebleken op de duur van leegstand terwijl het omgekeerde effect werd verwacht.

8. CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

8.1 Hoofd- en subvragen

Hoofdvragen

De centrale vragen in dit onderzoek luiden:

In welke mate is er sprake van een groeiende tweedeling tussen goede en slechte locaties op de Utrechtse kantorenmarkt op aanbodniveau en welke oorzaken liggen daaraan ten grondslag?

met als vervolgvraag:

Welke gebouw en omgevingskenmerken verklaren het minst courante deel in het aanbod, de structurele leegstand?

Subvragen

Diverse subvragen zijn gehanteerd om tot beantwoording van de hoofdvragen te komen. Allereerst is de werking van de vastgoedmarkt onderzocht om aanbod en leegstand op macro niveau te achterhalen. Vervolgens zijn een serie omgevingskenmerken en gebouwkenmerken gehanteerd, afgeleid van eerder onderzoek, om tot verschillende segmenten te komen. Voor deze segmenten is het aanbodniveau opgesteld waardoor analyse van gezonde en ongezonde delen mogelijk werd en waarvan de conclusies zijn opgenomen in hoofdstuk 8.2. Vervolgens kon aan de hand van de aanbodgegevens en de duur van het aanbod het structurele leegstandsdeel worden achterhaald, wat verondersteld werd het minst gewilde deel van de leegstand te zijn, en is getracht aan de hand van een lineaire regressie de gebouw- en omgevingskenmerken te achterhalen die structurele leegstand verklaren. Hiermee werd het tevens mogelijk om leegstandsduur, en daarmee de kans op structurele leegstand, te voorspellen voor specifieke gebouwen in de regio Utrecht. Na dit alles werd het mogelijk om verschillen in kenmerken van leegstand tussen het aanbod in de totale voorraad en het structurele leegstandsdeel te identificeren en waren verschillen tussen dit onderzoek en overig onderzoek vast te stellen, waarvan de resultaten zijn opgenomen in hoofdstuk 8.6.

8.2 Hoofdvraag 1: Tweedeling: Gezond versus Ongezonder

Wat betreft de aanwezigheid van een tweedeling op de kantorenmarkt van Utrecht kan worden geconcludeerd dat er een in de agglomeratie Utrecht een tweedeling bestaat tussen de centrale stad Utrecht en de daarom heen gelegen satellietsteden. Dit geldt in mindere mate voor de nabijgelegen lokale markt Woerden. In lijn met eerder onderzoek gaat voor de kantorenmarkt in de agglomeratie Utrecht grotendeels op dat locaties waar de ruime mogelijkheid bestond om kantooruimte te ontwikkelen, een overaanbod kennen. Oude centrumgebieden met historische kantoorgebouwen kennen wel een gezonde markt. De daaromheen liggende gebieden kennen een ongezonder kantorenmarkt. De verschillen in segmenten op basis van bouwjaren en bereikbaarheid per auto zijn hier afgeleiden van. Zo kennen de nieuwste kantoren een opvallend hoog aanbodniveau, met name op de monofunctionele kantoorlocaties, en kennen de kantoren die best bereikbaar zijn per auto een ongezonde markt met een aanbodniveau van ver boven de 10%. De locatietypen die deze problematiek het sterkst tonen zijn de kantoorlocaties en de bedrijventerreinen. Voor de

agglomeratie Utrecht zijn er daarnaast nog enkele tweedelingen te onderscheiden in de volgende segmenten:

Tabel 8.1: *Gezond vs. Ongezond*

Gezonde marktsegmenten	vs.	Ongezonde marktsegmenten
Kantoren van voor 1970		Kantoren na 1970
Kantoren kleiner dan 1.000 m ² en kantoren groter dan 10.000 m ²	vs.	Kantoren in het middensegment qua grootte
Kantoren op goed bereikbare locaties per intercity, trein, en mindere mate tram	vs.	De per openbaar vervoer slecht bereikbare kantoren
Kantoren in het hoogste huursegment in de centrale stad Utrecht	vs.	Kantoren in lagere huursegmenten in deze markt
Kantoren in het hoogste en laagste huursegment in de satellietsteden en de lokale markt Woerden	vs.	Kantoren in het middenhuursegment in deze markten

Hieruit kan worden geconcludeerd dat op de kantorenmarkt in Utrecht er wel degelijk kantoren zijn die een betere verhuurkans bezitten. Dit zijn de kantoren die zich op een goed bereikbare plek bevinden in het top huursegment in de zeer kleine of juist zeer grote kantoren . Op deze locaties heeft er nog geen overaanbod plaatsgevonden en is er in sommige gevallen zelfs sprake van schaarste. Dit betreft echter alleen de centrale stad Utrecht, de kantorenmarkten van de satellietsteden kennen in het overgrote deel van de segmenten een aanbodniveau van boven de 10% en in veel gevallen een aanbodniveau van boven de 20%. In sommige segmenten zijn aanbodniveaus gevonden van rond de 50%.

8.3 Hoofdvraag 2: Verklaring van structurele leegstand

Wat betreft de kenmerken van structurele leegstand bleken een aantal van deze kenmerken een significante relatie met leegstandsduur te bezitten waarmee een karakterisering gemaakt kan worden van kantoren die een verhoogde kans op langdurige leegstand kennen:

- Kantoren met een bouwjaar tussen 2000 en 2004;
- Kantoren met een grootte van 5.000 tot 10.000;
- Kantoren met een tweede parkeertype met een jaarprijs hoger dan € 1.200,- per plaats;
- Kantoren met een secundair gevelmateriaal van glas;
- Kantoren binnen een straal van 500 meter van een snelweg oprit/afrit;
- Kantoren binnen een straal van 500 meter van winkelvoorzieningen;
- Kantoren binnen een straal van 500 meter van logistieke objecten ;
- Kantoren buiten een straal van 500 meter van kinderdagopvang;
- Daarnaast is gebleken dat hoe verder een kantoor af ligt van een intercitytreinstation des te langer de leegstandsduur en;
- Tevens is gebleken dat naarmate parkeernormen oplopen de leegstandsduur oploopt.

Bovenstaande beschrijft het minst gewilde deel van de kantoren in aanbod in de agglomeratie Utrecht. Er blijkt een overeenkomst in de bevindingen uit de analyse naar tweedelingen tussen segmenten en de conclusies uit de structurele leegstandsverklaring. In beide onderzoeksonderdelen komt er een op het eerste gezicht onlogisch beeld naar voren van een hoog aanbod en tevens hoog aandeel van structurele leegstand binnen de kantoren met een relatief recent bouwjaar en goede autobereikbaarheid. Dit staat zoals eerder vermeld in

verband met de ruime toevoeging van dergelijke kantoren op uitbreidlocaties waardoor juist daar overaanbod heeft plaats kunnen vinden. Dit deel van de kantorenmarkt bevindt zich dan ook niet in de top van het huurprijsegment en bevindt zich ver van een intercitytreinstation. Ondanks dat deze locaties dus ontwikkeld zijn met kwaliteiten waarvan verwacht werd dat een kantoorgebruiker daar waarde aan zou hechten, zoals een goede autobereikbaarheid en de aanwezigheid van voorzieningen, blijkt dat dit weinig tot geen effect heeft op de verhuurbaarheid.

Verschillen zijn er echter ook, zo blijkt dat de verwachte significante relatie tussen overige bouwjaren, anders dan tussen 2000 en 2004, en leegstandsduur niet aanwezig is en had ook een vraaghuurprijs geen significante relatie met de duur van leegstand. Dit terwijl een negatieve relatie werd verwacht; hoe hoger de vraaghuur des te korter de leegstand gezien de conclusie dat de tophuursegmenten een beperkte leegstand kennen. Ook de parkeernorm blijkt over een minder significante relatie te beschikken met structurele leegstand dan verwacht, al is bij de hoogste parkeernorm een significant verband met leegstandsduur ontdekt op het 90% niveau en is aangetoond dat bij toenemende parkeernormen het effect op leegstandsduur toenam.

Naast de constatering dat op veel locaties een te omvangrijke nieuwbouwproductie plaats heeft gevonden is er tevens geconcludeerd dat Utrecht wel beschikt over toplocaties en goed verhuurde kantoren in het hoogste prijssegment. Die locaties kennen dus een beperkte omvang en voldoen aan de voorkeuren van kantoorgebruikers.

8.4 Aanbevelingen

De volgende aanbevelingen kunnen naar aanleiding van de bevindingen worden gemaakt:

“Versterk toplocaties, bouw zwakke locaties af”

Omdat er in het huidige marktklimaat van beperkte nieuwe opname van kantooruimte sprake zal zijn van een vervangingsmarkt in plaats van een uitbreidingsmarkt is de kans dat de vastgestelde tweedeling alleen maar toe zal nemen, reëel. Huurders zullen na hun huurperiode vertrekken naar betere locaties en betere gebouwen voor gelijke huurprijzen, al dan niet in een nieuwbouwkantoor. Beleggers, ontwikkelaars en overheden zouden hun aandacht moeten richten op de locaties en kantoren die uit dit onderzoek naar voren zijn gekomen als gewild. De toevoeging van voorzieningen en de verbetering van de bereikbaarheid en de parkeernorm zijn daarin van belang zo blijkt uit de conclusie van de leegstandsverklaring. De kantoorsegmenten met de zeer ongezonde aanbodpercentages en met kantoren die voldoen aan het profiel van de structurele leegstand kennen een zeer beperkte verhuurkans. Sloop of transformatie is dan een serieuze optie.

In de praktijk betekent dit dat vooral voor de kantorenmarkt in de satellietsteden Maarsse en Nieuwegein er serieus na gedacht dient te worden over transformatie of sloop van een groot deel van de incurante kantorenvorraad. De stimulatie van één van de toplocaties vindt ook al plaats; rondom het Centraal Station Utrecht, een gewilde locatie onder kantoorgebruikers met hoge huurprijzen wordt meer dan honderdduizend vierkante meter kantooruimte ontwikkeld, worden extra voorzieningen gerealiseerd en worden bestaande kantoren gerenoveerd in een samenwerking van overheid en marktpartijen. Deze locatie, direct op een intercitystation biedt goede potentiële verhuurkansen. De aantrekkingskracht van deze locatie zal ongetwijfeld

kantoorgebruikers aantrekken vanuit kwalitatief mindere locaties. Wanneer, bij gelijke marktvraag, een deel van de leegstand uit de markt gehaald wordt hoeft dit geen toename in de structurele leegstand op te leveren, gebeurt dit niet dan is de kans groot dat de Utrechtse markt, en de satellietsteden in het bijzonder, een toename van leegstand kunnen verwachten na deze nieuwbouw. Het één kan dus niet zonder het ander.

“Beperk kantoorlocaties in de gehele omgeving”

Een restrictief ruimtelijk ordeningsbeleid is noodzakelijk voor beperking van leegstand. Zo is in de periode 2000 - 2004 in Utrecht te snel, te veel gebouwd en zijn kantoren na de krimpende vraag weer verlaten of helemaal niet verhuurd geweest. Op dergelijke locaties dient er een stop op nieuwbouw plaats te vinden waarbij er nog een onderscheid te maken valt tussen de centrale stad Utrecht en de satellietsteden waarbij de toekomstrol van de satellietstad als kantoorlocatie, behoudens wellicht de centrum gebieden, kan worden afgeschreven. Samenwerking tussen verschillende gemeenten is echter van belang wil een restrictief ordeningsbeleid effect hebben. Zo kan Utrecht stad haar concurrentiepositie uitbuiten door nieuwbouw toe te staan, nog meer dan nu al het geval is ten koste van haar satellietsteden waar leegstand alleen maar verder toeneemt. In samenwerking moet worden gekomen tot enkele kantoorgebieden, passend bij realistische vraag- en aanbodprognoses voor het gehele gebied. Het probleem bij nieuwbouw is echter dat alle marktpartijen er altijd voordeel bij hebben gehad, gemeenten geven grond uit, de ontwikkelaar krijgt een winstmarge, een huurder een nieuw gebouw en een goed verhuurd kantoorgebouw is vervolgens weer interessant voor beleggers. De verliezer in dat geval is de belegger die het kantoorgebouw bezit waar de huurder uit vertrokken is. Het groeiend besef van maatschappelijk verantwoord ondernemen kan deze tendens wellicht doen keren.

8.5 Aanbeveling vervolgonderzoek

Gebleden is dat de Utrechtse markt vooral de bouwperiode 2000 - 2004 een sterke mate van (structurele) leegstand kent dankzij een sterk overaanbod. Wat de prognoses zijn voor de kantoren die na deze periode gebouwd zijn is niet bekend. Onderzocht kan worden wat de gevolgen zijn van de huidige planvoorraad op leegstand in combinatie met verwachte marktvraag. De uitkomsten van dit onderzoek kunnen bijdragen om tot een indicatie te komen van toekomstige leegstand op gebouw- en locatieniveau.

Wat niet op is genomen in dit onderzoek vanwege ontbrekende data, maar in de huidige kantorenmarkt zeer actueel, is de groeiende invloed van de duurzaamheidswensen van kantoorgebruikers. Het is nog maar zeer beperkt bekend wat de invloed is van bijvoorbeeld de BREAAAM certificaten op verhuurbaarheid. In de komende jaren zullen veel meer gebouwen beoordeeld worden op hun duurzaamheid wat het mogelijk maakt na te gaan of een verbeterde duurzaamheid ook leidt tot een verbeterde verhuurkans. Ook niet opgenomen vanwege beperkte data is de parkeersituatie voor de gehele kantorenvoorraad. Het belang van de parkeersituatie kwam in dit onderzoek terug voor de duur van de leegstand maar er is weinig bekend over de verschillen tussen de verhuurde voorraad en het aanbod wat betreft parkeren.

Wat in dit onderzoek naar voren kwam is dat de zeer grote kantoren en de zeer kleine kantoren goed verhuurd zijn. De oorzaken hiervan zouden verder onderzocht kunnen worden. Er is daarnaast weinig bekend over de relatie tussen type huurders en het soort kantoorgebouw dat ze betrekken. Een beter inzicht in het vestigingsgedrag van type organisaties kan vraag en aanbod beter bij elkaar brengen.

Uit de praktijk zijn tot slot enkele voorbeelden bekend van kantoren die een sterke mate van structurele leegstand kenden maar dankzij een wijziging in het concept van het gebruik van het kantoor zijn deze kantoren nu goed verhuurd. Daarbij worden voorzieningen in het gebouw toegevoegd, wordt de mogelijkheid om verschillende metrages te huren eenvoudiger gemaakt en vindt er veelal een clustering van type organisaties plaats. Het kantoor Atlas Arena in Amsterdam (2012) is een goed voorbeeld hiervan. Wat is de omvang van de kantoorgebruikers die een vraag naar een dergelijk 'product' hebben en welk deel van de kantoren zou geschikt zijn voor dergelijke concepten? Hier zou nader onderzoek naar kunnen worden gedaan.

8.6 Reflectie

Van belang is om te benoemen dat dit onderzoek data hanteert van de kantorenmarkt in de agglomeratie Utrecht. Dit maakt dat de conclusies niet als vanzelfsprekend generaliseerbaar zijn. Zo zijn er verschillen in uitkomsten van dit onderzoek en vergelijkbaar onderzoek op het gebied van variabelen die leegstand beïnvloeden. In het onderzoek van Van Dijk bleek dat voor heel Nederland met name de historische centrumgebieden een gezond aanbodpercentage kenden, voor de regio Utrecht is echter gebleken dat ook kantoorlocaties een gezond aanbodpercentage kunnen kennen. De conclusies uit het onderzoek van Van Dijk liggen echter voor een groot deel in lijn met de conclusies uit dit onderzoek. Zo komt het beeld van een duidelijk verschil in aanbod tussen de centrale plaats en de daaromheen gelegen satellietplaatsen ook in dit onderzoek naar voren.

Wat betreft de verklaring van leegstand op gebouwniveau zijn er grotere verschillen met eerder onderzoek. Remøy (2010) vond voor de regio Amsterdam andere significante verklarende variabelen dan dit onderzoek, zo hadden in Amsterdam vooral kleinere gebouwen een significante relatie met structurele leegstand en voor de kwalificering van een gebouw als 'landmark building' gold dit ook. Daarmee kan in ieder geval worden gesteld dat geen enkele kantorenmarkt geheel gelijk is en er per markt dus onderzocht moet worden wat voor die specifieke markt geldt.

Bij de verschillen tussen dit onderzoek en het onderzoek van Remøy is het daarnaast van belang om ook de methodiek in dit onderzoek te benoemen. Zo maakte Remøy gebruik van een logistische regressie waarbij enkel het structureel leegstaande deel van het aanbod werd onderzocht. In dit onderzoek werd echter het totale aanbod opgenomen in een lineaire regressie met als afhankelijke variabele '*leegstandsduur*' waarbij vooraf de kenmerken werden bestudeerd op verschillen tussen het conjuncturele deel en het structurele deel van het aanbod. Hierdoor is leegstandsduur verklaard maar is het tevens mogelijk dat bepaalde variabelen in dit onderzoek niet significant zijn gebleken die in het onderzoek van Remøy wel over een significante relatie met structurele leegstand beschikten.

De algemenere conclusies die in dit onderzoek zijn getrokken kunnen echter in ieder geval dienen als leidraad voor marktpartijen en overheden in het maken van strategische beslissingen in de toekomst, waarbij het beperken van overaanbod de belangrijkste is.

9. LITERATUUR

Baum, A. (1993). Quality, Depreciation and Property Performance. *The Journal of Real Estate Research*, jrg. 8, nr. 4, pp. 541-565

Bijl, D. (2009). *Het nieuwe werken. Op weg naar een productieve kenniseconomie*. Den Haag: Sdu Uitgevers

Bing Maps (2012). Microsoft Corporation, <http://www.bing.com/maps>, geraadpleegd op 15 juli 2012

Both, D.A. (2010). *Functionele vermindering van vastgoed, wat zijn de opties?*, Gouda, Amsterdam School of Real Estate

Bouwfonds, (2011). "NL Kantorenmarkt tot 2015", *Bouwfonds* via <http://www.bouwfondsreim.nl/nl/Kennis%20en%20Onderzoek/Marktrapporten/1109NLMUOFFNL.aspx> geraadpleegd op 13 juli 2012

CBRE, (2011). "What Users want, de invloed van Het Nieuwe Werken op de kantooromgeving" *CBRE* via http://www.cbre.eu/portal/pls/portal/res_rep.show_report?report_id=132 bezocht op 5 juli 2012

Centraal Bureau voor de Statistiek (2012). *Bevolking; geslacht leeftijd en burgerlijke staat , 1 januari*. Geraadpleegd op 28-10-2012 via <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=7461BEV&D1=0&D2=1-2&D3=0-100&D4=0,10,20,30,40,50,60&VW=T> op 20 oktober 2012

Colwell, P.F. (2002). Tweaking the DiPasquale – Wheaton Model. *Journal of Housing Economics*, 11, 24-39

Dijk, B.P. van, (2011). *Tweedeling in de kantorenmarkt*, Amsterdam, Amsterdam School of Real Estate

DiPasquale, Wheaton, (1992). "The Markets for Real Estate Assets and Space: A Conceptual Framework". *Real Estate Economics*, jrg. 20, nr. 2, pp. 181-198

Dynamis (2012). *Sprekende Cijfers*. Rapport 16. Utrecht: Dynamis

Gemeente Utrecht, (2011). *Vastgoedmonitor Utrecht 2011*

Gemeente Utrecht (2012). *Geschiedenis na 1528*. Geraadpleegd op 20 oktober 2012 via <http://www.utrecht.nl/smartsite.dws?id=163713>

Google Maps (2012). Google, <http://www.google.nl/maps>, geraadpleegd op 15 juli 2012

Hair, F JR., Black, W C., Babin, B J., & Anderson, R,E. (2009) *Multivariate Data Analysis*, 7e druk.

Have, G.M. ten, (2007). *Taxatieleer Vastgoed 1* (4^e ed.), Groningen/Houten, Wolters-Noordhoff pp. 241 – 242.

Kohsiek, G. (2006). *Het risico van op risico, empirische toets van het feitelijke risico bij de speculatieve realiteit van kantoorgebouwen*, Amsterdam School of Real Estate

Korteweg, P.J. (2002). *Veroudering van kantoorgebouwen probleem of uitdaging?* Universiteit Utrecht. Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Linstoen H.A. en Turoff, M. "The Delphi Method, Techniques and Applications" *New Jersey Institute of Technology*, <http://is.njit.edu/pubs/delphibook/ch1.html>, geraadpleegd op 20 juni 2012

Powell, C. (2003). "The Delphi technique: myths and realities", jrg. 41, nr. 4. pp. 376-382

Remøy, H.T. (2010). *Out of Office*. Amsterdam, Delft University Press

Spijker, A. van 't & Meer, J. van der. (2010). "Het Nieuwe werken werkt! Kwalitatieve en kwantitatieve effecten", *Twynstra Gude*, <http://www.twynstragudde.nl/NL/Ideeen-Overzicht/Publicaties/Het-Nieuwe-Werken-werkt!-Kwalitatieve-en-quantitatieve-effecten.html> bezocht op 15 juli 2012.

Vastgoedmarkt (2012). *NVM: leegstand kantoren loopt snel op*. Geraadpleegd op 5 november 2012 via <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2012/08/09/NVM-leegstand-kantoren-loopt-snel-op>.

Voordt, D.J.M. van der, Geraedts, R., Remøy, H. & Oudijk, C. (2007). *Transformatie van kantoorgebouwen: thema's, actoren, instrumenten en projecten*, Rotterdam, Uitgeverij 010

Weterings, E. Dammers, M. Breedijk, S. Boschman & P. Wijngaarden (2009) *De Waarde van de kantooromgeving. Effecten van omgevingskenmerken op de huurprijzen van kantoorpanden*. Planbureau voor de leefomgeving

Zuidema, M & Elp, M. van (2010). Economisch Instituut voor de Bouw, *Kantorenleegstand, probleemanalyse en oplossingsrichtingen*

Zuidema, M, Elp, M. van & Schaaf, M.J. van der, (2012). *Landelijke Samenvatting Kantorenmonitor, Verkenning van regionale vraag- en aanbodontwikkelingen*.

Databases

Transactiedatabase CBRE

Transactiedatabase VTIS

Voorraad Kantoren agglomeratie Utrecht – Rudolf Bak, CBRE.