

Renovatie van kantoren

een onderzoek naar de voorwaarden voor succes



rijksuniversiteit
groningen

faculteit ruimtelijke
wetenschappen

Jitze Maatman
augustus 2008

Renovatie van kantoren

een onderzoek naar de voorwaarden voor succes

Jitze Maatman
s1377132

augustus 2008

Master thesis
gecombineerd met een stage bij CB Richard Ellis (april - augustus 2008)

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master Vastgoedkunde

Rijksuniversiteit Groningen:
Begeleider: prof. dr. E.F. Nozeman
Tweede begeleider: prof. dr. P.H. Pellenbarg

CB Richard Ellis:
Drs. R.L. Bak
Drs. M. Wolters

Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeeronderzoek over het renoveren van kantoorpanden. Bij het begin van mijn studie had ik nog niet het idee dat ik zoveel aandacht zou besteden aan ongeschikte en structureel leegstaande kantoorpanden als dat ik bij het schrijven van deze thesis heb gedaan. Ook had ik toen niet gedacht dat ik dit voorwoord zou schrijven in Amsterdam. En ik had al helemaal niet bedacht dat ik zo'n geweldige studietijd in Groningen zou beleven als dat ik heb beleefd.

Met het afronden van deze Master thesis is er een einde gekomen aan deze studietijd. Een periode waarin ik ontzettend veel geleerd, gedaan, gezien en ervaren heb. Het begon allemaal in december 2002 toen ik mijn eerste stapjes zette op de faculteit. Vanaf het eerste moment heb ik mij ondergedompeld in de mooie wereld van Ibn Battuta. Toen ik mij inschreef voor de Almanakcommissie kon ik niet bevroeden dat dit zou leiden tot een lange periode waarin ik druk was met commissies, werkgroepen en besturen. Om hier iedereen te bedanken die mijn studietijd heeft gemaakt tot wat het was, is helaas onmogelijk, enkele wil ik er toch uitlichten.

Uiteraard het 'Toppiejoppie'-bestuur 05-06. Een jaar waarin wij met zijn zessen de vereniging hebben mogen besturen. Behalve hard werken was het ook ongelooflijk gezellig. Ik ben er trots op dat ik penningmeester mocht zijn in ons bestuur. Daarnaast natuurlijk de Lustrumcommissie, we hebben een topprestatie neergezet met het organiseren van de lustrumweek. Al die vergaderavonden met jullie had ik niet willen missen. Tegelijk met mijn Master begon mijn jaar als student-lid in het Faculteitsbestuur, een heel andere wereld binnen de universiteit, waarin ik het ook enorm naar mijn zin heb gehad en veel heb geleerd.

Ik wil de heer Nozeman bedanken voor zijn kritische commentaar waardoor mij de juiste weg naar dit eindproduct gewezen is. Dit was ook niet mogelijk geweest zonder mijn stage bij CB Richard Ellis. Ik heb mij bij CB Richard Ellis bijzonder welkom gevoeld, natuurlijk met name op de afdeling Research. De begeleiding en ondersteuning die ik daar heb mogen ontvangen van Rudolf Bak en Machiel Wolters heeft mij enorm geholpen. Ook het samenwerken met Annette Postma en Ratih Bach heeft mij iedere dag weer met veel plezier doen forenzen.

Mijn grootste dank gaat uit naar mijn ouders, die mij altijd hebben gesteund in de keuzes die ik heb gemaakt. Ik ben erg blij dat jullie getuige kunnen zijn van het afronden van mijn studie.

Amsterdam, augustus 2008

Jitze Maatman

Samenvatting

Op de kantorenmarkt blijft veel ruimte onverhuurd: in 2007 was bij ongeveer drie miljoen vierkante meter sprake van langdurige leegstand. De verhuurbaarheid van een pand is van veel factoren afhankelijk, maar een belangrijke factor is de kwaliteit van het pand zelf. Er blijven vooral veel verouderde kantoorpanden leegstaan omdat de kwaliteit ondermaats is. Een optie is om het pand te gaan renoveren teneinde de kwaliteit te verbeteren. Hiermee kan een betere huurprijs en een hoger rendement worden gerealiseerd. Maar wanneer is een renovatie succesvol, en welke voorwaarden dienen aanwezig te zijn om een renovatie tot een succes te maken? Hiervoor wordt onderzocht wat voor soort renovaties onderscheiden kunnen worden, wat de reden voor leegstand is en welke eigenschappen van een pand gewaardeerd worden door gebruikers. Dit gebeurt door middel van het beantwoorden van de hoofdvraag: *Wanneer is er sprake van een succesvolle renovatie van kantoorpanden en welke zijn de noodzakelijke voorwaarden?* Omdat het grootste deel van de kantorenvorraad zich in Amsterdam bevindt richt het onderzoek zich vooral op dit gebied. In het onderzoek wordt met name gebruik gemaakt van kwalitatieve methodiek waarbij het eerste deel een verkennend literatuuronderzoek is. Aan de hand hiervan is een tiental verwachtingen geformuleerd die in het analysedeel getoetst worden, onder andere aan de hand van een enquête die gestuurd is naar kantorenbeleggers. Er vindt ook een kwantitatieve beoordeling plaats door middel van (factoren uit) de Real Estate Norm, daarnaast wordt er gebruik gemaakt van verdiepende interviews.

Renovatie oefent een positieve invloed uit op de kwaliteit.

De beschikbare kantorenvorraad en de huurprijs zijn afhankelijk van elkaar. Het aanbod op de kantorenmarkt is evenwel niet zo homogeen als het vier-kwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton doet vermoeden. Voor elke vierkante meter is een andere prijs te bepalen die afhankelijk is van de kwaliteiten van het pand en de locatie. Door te renoveren is er invloed uit te oefenen op de kwaliteit van het pand. Voor een hogere kwaliteit is een huurder over het algemeen bereid meer te betalen. Renovatie kan een verbetering in de kwaliteit aanbrengen of deze terugbrengen naar het vereiste niveau.

De kantorenvorraad kan door renovatie aangevuld worden of op peil gehouden. Wanneer de prijs die voor een kwalitatief hoogwaardig kantoor wordt betaald hoog ligt is het aantrekkelijk om te investeren. Ook een gebrek aan bouwkavels kan een reden zijn om leegstaande en verouderde panden te renoveren. Zeker in gebieden zoals centrumlocaties kan ruimtegebrek voor nieuwe ontwikkelingen een factor van belang zijn. Renovatie zorgt dan voor de aanwezigheid van een kwalitatief hoger aanbod op deze locaties.

Een opleving van de economie kan zorgen voor meer dynamiek op de kantorenmarkt. Maar de vraag naar kwaliteitspanden is niet direct gerelateerd aan economische groei, die is van alle tijden. Zeker op toplocaties liggen er altijd kansen. Een opleving van de economie kan een beslissing om te renoveren wel vergemakkelijken, ook op minder aantrekkelijke locaties.

Renovatie is een investering in een object teneinde de levensduur te verlengen. De functie blijft ongewijzigd, de marktpositie wordt verbeterd.

Renovatie vindt plaats wanneer de marktpositie van een object in het geding is. Door te investeren kan het gebouw aangepast worden aan de eisen van de huidige tijd. De bestemming blijft hierbij ongewijzigd en de levensduur wordt verlengd. De marktpositie wordt hierdoor verbeterd. Renovatie heeft zodoende een positieve invloed op de

kantorenvoorraad. Ook is de invloed op de huurprijs positief, waardoor eveneens de marktwaarde van het object kan worden verhoogd.

Parkeergelegenheid, autobereikbaarheid en uitstraling zijn de eigenschappen die het meest worden gewaardeerd door gebruikers van een kantoorpand.

Autobereikbaarheid en parkeergelegenheid vormen samen een kwaliteit. In Amsterdam zijn er andere kwaliteiten die een tekort aan parkeerruimte kunnen compenseren, zoals bijvoorbeeld frequent openbaar vervoer. Ook is in Amsterdam parkeergelegenheid vaak kostbaar en moeilijk te realiseren, daarom maakt ruime parkeergelegenheid op toplocaties een pand extra aantrekkelijk. Bereikbaarheid begint echter al op grotere afstand, richting een stad als Amsterdam staat er vaak file. Uiteindelijk is de auto de enige vorm van vervoer waarmee elke plaats bereikbaar is, alleen binnen het centrum van Amsterdam geldt het openbaar vervoer als volwaardig alternatief. Op niet-binnenstedelijke locaties is autobereikbaarheid des te meer van belang.

Wat betreft de uitstraling moet een gebouw een representatief voorkomen hebben, en dan met name de entree. Maar niet iedereen hecht evenveel waarde aan de aantrekkelijkheid van een pand, soms staat de vierkante meterprijs bovenaan. Uiteindelijk blijft elke kwaliteit van een pand ondergeschikt aan de locatie.

Huurinkomsten en een vereist rendement bepalen de marktwaarde van een kantoorpand. Renovatie verhoogt de kwaliteit en daarmee de huurinkomsten, dit heeft een positieve invloed op de waarde van een kantoorpand.

De marktwaarde van een kantoorpand wordt bepaald door de toekomstige huurinkomsten en het door de belegger vereiste rendement op zijn investering. Hoe hoger het vereiste rendement, hoe lager de waarde van een pand zal zijn. Rendement wordt vastgesteld aan de hand van de algemene stand van zaken op de beleggingsmarkt, gecorrigeerd voor een aantal variabelen die te maken hebben met de analyse van de risico's die een belegging met zich meebrengt.

Een renovatie doet de toekomstige huurinkomsten stijgen. Het is mogelijk dat door de renovatie de kwaliteit en de huurinkomsten toenemen, maar dat externe factoren het risico verhogen. Dan is het alsnog mogelijk dat de waarde van een kantoorpand daalt. Zonder renovatie was er in dat geval een nog grotere daling geweest. Renovatie oefent dus een positieve invloed uit op de waarde van een kantoorpand.

Aanvangsleegstand, frictieleegstand, conjuncturele leegstand en structurele leegstand zijn de te onderscheiden vormen van leegstand. Renovatie heeft alleen zin wanneer er sprake is van structurele leegstand.

In de statistieken is het niet altijd duidelijk of een aangeboden pand ook daadwerkelijk leeg staat of dat het pand slechts binnen afzienbare tijd beschikbaar komt. In het geval van leegstand is deze in de genoemde vier verschillende vormen te onderscheiden. Bij structurele leegstand is het pand kansarm, zonder kwaliteitsverbetering zal het pand niet verhuurd worden. Structurele leegstand kan verschillende oorzaken hebben. De locatie kan verkeerd zijn, maar renovatie heeft geen invloed op de omgevingsfactoren. Het pand kan verouderd zijn, renovatie kan hierbij de kwaliteit verbeteren. Bij een constructieprobleem kan door middel van renovatie de indeling veranderd worden. Wanneer de eigenaar een onrealistisch beeld heeft van de mogelijkheden op de kantorenmarkt blijft een pand onverhuurd. Sommige kantoren zijn specifiek op een eerst gebruiker afgestemd, bijvoorbeeld in combinatie met bedrijfsruimte, deze ruimtes worden niet gewaardeerd door andere kantoorgebruikers.

Conclusie

De belangrijkste voorwaarde om een renovatie tot een succes te maken is voorverhuur. Hierdoor kan een renovatie met beperkt risico plaatsvinden. Op absolute toplocaties is het wel mogelijk om 'op risico' te renoveren. Panden met minimaal de basiskwaliteit zullen op toplocaties altijd verhuurbaar zijn. Daarom is een andere belangrijke voorwaarde de locatiekwaliteit. Als aan de locatievoorwaarden is voldaan kan in principe elk pand aangepast worden. Ook de autobereikbaarheid is belangrijk, deze gaat hand in hand met parkeergelegenheid. Vooral bij niet-binnenstedelijke locaties speelt dit een belangrijke rol, terwijl in een stadscentrum frequent openbaar vervoer een alternatief kan zijn. Parkeergelegenheid blijft dan wel een groot pluspunt. Ook de uitstraling van een pand, en dan met name de entree is belangrijk.

Wanneer aan bovenstaande voorwaarden is voldaan is de kans groot dat een renovatie succesvol verloopt. Indien na renovatie een hoger huurniveau wordt bereikt waardoor de renovatiekosten worden terugverdiend is dit een indicatie voor succes. Een andere indicatie is een vermindering van de leegstand, want zonder huurder zijn er geen inkomsten. Door renovatie verbetert de verhuurbaarheid, en zekerheid over toekomstige geldstromen beperkt het risico om te investeren in renovatie. Voorverhuur speelt hierin een belangrijke rol.

Inhoudsopgave

Voorwoord	4
Samenvatting	5
Inhoudsopgave	8
Overzicht figuren en tabellen	10
Hoofdstuk 1 - Probleemanalyse	11
1.1 Inleiding	11
1.2 Achtergrond	13
1.3 Het begrip kantoorpand	14
1.4 Probleem- doel- vraagstelling	14
1.5 Leeswijzer	16
1.6 Onderzoeksmethodologie	17
1.7 Relevantie	18
Hoofdstuk 2 - Markttheorie Kantorenvastgoed	21
2.1 Inleiding	21
2.2 Vier-kwadrantenmodel	21
2.3 Toepasbaarheid vier-kwadrantenmodel	26
2.4 Verwachtingen	27
Hoofdstuk 3 - Aanpassing van kantoorpanden	29
3.1 Inleiding	29
3.2 Mate van aanpassing	29
3.3 Verwachting	32
3.4 Invloed op kantorenvorraad en huurprijsniveau	32
3.5 Conclusie	33
Hoofdstuk 4 - Wens en Waardering	34
4.1 Inleiding: waardering eigenschappen kantoorpanden door gebruikers	34
4.2 Wensen van kantoorhoudende organisaties	34
4.3 Conclusie 'wensen van kantoorhoudende organisaties'	36
4.4 Verwachtingen	37
4.5 Inleiding: waardebeoordeling en taxatie door beleggers en taxateurs	37
4.6 Taxatie	38
4.7 Conclusie 'taxatie'	39
4.8 Waardecreatie	39
4.9 Monumenten	40
4.10 Real Estate Norm	40
Hoofdstuk 5 - Leegstandsanalyse	42
5.1 Inleiding	42
5.2 Soorten leegstand	42
5.3 Redenen voor structurele leegstand	43
5.4 Verwachting	44
5.5 Conceptueel model	45

Hoofdstuk 6 - Onderzoek en analyse	47
6.1 Inleiding	47
6.2 Onderzoekspopulatie	47
6.3 Enquête en interviews	50
6.4 Economische opleving (verwachting 1)	50
6.5 huurprijs (verwachting 2)	51
6.6 Verminderde leegstand (verwachting 3)	52
6.7 Marktonderzoek (verwachting 4)	53
6.8 Parkeergelegenheid (verwachting 5)	54
6.9 Autobereikbaarheid (verwachting 6)	56
6.10 Representativiteit en uitstraling (verwachting 7)	57
6.11 Tevreden belegger (verwachting 8)	57
6.12 Locatiekwaliteiten (verwachting 9)	58
6.13 Renovatie gevolg van verhuur (verwachting 10)	60
Hoofdstuk 7 - Conclusies en aanbevelingen	62
7.1 Inleiding	62
7.2 Beantwoording deelvragen	62
7.3 Beantwoording hoofdvraag	64
7.4 Aanbevelingen en reflectie	65
Bibliografie	67
Bijlage I – Onderzoeksgroep	
Bijlage II – Enquête	
Bijlage III – Operationalisering kwaliteitsaspecten kantoorlocaties	
Bijlage IV – Resultaten beoordeling kwaliteitsaspecten kantoorlocaties onderzoeksgroep	
Bijlage V – Geïnterviewde personen	

Overzicht figuren en tabellen

Figuren

- Figuur 1.1 Cobwebmodel: Varkenscyclus/Vastgoedcyclus
- Figuur 1.2 Omhoog verhuizen door kantoorgebruikers
- Figuur 1.3 Leegstand kantoren in % van de voorraad 2002-2007 (Nederland totaal)
- Figuur 1.4 Onderzoeksmodel
- Figuur 1.5 Rendementen kantoren 1995-2007 (direct onroerend goed)

- Figuur 2.1 Vier-kwadrantenmodel van Wheaton en DiPasquale
- Figuur 2.2 Vaststelling van de huurprijs
- Figuur 2.3 Vaststelling van de koopprijs
- Figuur 2.4 Vaststelling van de hoeveelheid nieuwbouw
- Figuur 2.5 Vergrote onttrekking aan de beschikbare voorraad
- Figuur 2.6 Model niet in evenwicht, markt zoekt naar evenwicht

- Figuur 3.1 Mate van aanpassing
- Figuur 3.2 Onttrekking aan de voorraad van kantoren

- Figuur 4.1 Waardecreatie
- Figuur 4.2 Investeringen in renovatie: opbrengsten en kosten

- Figuur 5.1 Veroudering en richting aanpak pand
- Figuur 5.2 Voorbeelden van kantoorindelingen
- Figuur 5.3 Conceptueel model

- Figuur 6.1 Overzichtskaart onderzoeksgroep enquête
- Figuur 6.2 Economische groei en aantal renovaties
- Figuur 6.3 Waardering locatiewaarde ten opzichte van parkeernormering
- Figuur 6.4 Kwaliteitsaspecten van kantoorlocaties
- Figuur 6.5 Frequentieverdeling locatiewaarde onderzoeksgroep

Tabellen

- Tabel 3.1 Invloed aanpassingen op voorraad en huurprijs

- Tabel 4.1 Vestigingsplaatsfactoren kantoorhoudende organisaties Amsterdam
- Tabel 4.2 Doorslaggevende elementen kantoorhoudende organisaties
- Tabel 4.3 Wensen van eindgebruiker (kantoorhoudende organisaties)
- Tabel 4.4 Waardering criteria

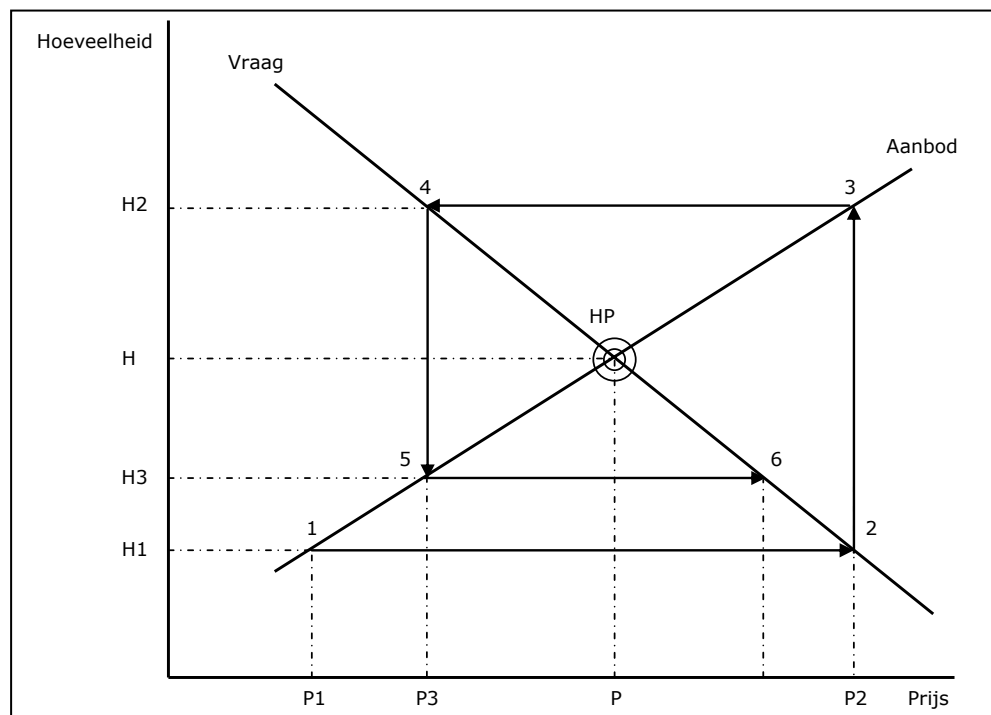
- Tabel 6.1 Voorraad kantoorruimte per gemeente
- Tabel 6.2 Eigenschappen enquêteselectie
- Tabel 6.3 Overzicht geïnterviewde personen
- Tabel 6.4 Huurprijsstijging na renovatie (prijzen excl. btw)
- Tabel 6.5 Marktonderzoek en resultaten
- Tabel 6.6 Overzicht parkeernormering kantoorpanden
- Tabel 6.7 Overzicht locatiewaardering kantoorpanden

Hoofdstuk 1 - Probleemanalyse

1.1 Inleiding

De kantorenmarkt is volop in het nieuws. Grote projecten zoals de Zuidas in Amsterdam worden ontwikkeld maar tegelijkertijd staan ook veel panden leeg. Moet er nu wel of niet geïnvesteerd worden, wat zijn de succesvolle locaties en is het 'economisch klimaat' gunstig genoeg? Het zijn vragen die geregeld opduiken in vakbladen, maar ook in de nationale pers.

De vastgoedmarkt is een markt die vaak vergeleken wordt met de bekende varkenscyclus (zie figuur 1.1), in deze markt ook wel vastgoedcyclus genoemd (Van Gool et al, 2007). Op het moment dat alle economische lichten op groen staan wordt er ruimte gemaakt om nieuwe kantoorruimte te ontwikkelen en ziet men overal kansen. Wanneer eindelijk de sleutel voor het eerst in de deur gestoken kan worden, staat het licht vaak alweer op rood.



Figuur 1.1: Cobwebmodel: Varkenscyclus/Vastgoedcyclus

Bron: Ezekiel, 1938: eigen bewerking

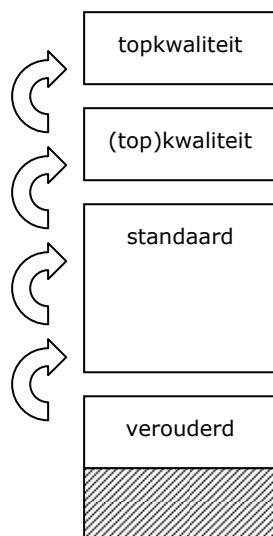
Varkenscyclus/Vastgoedcyclus

Het Cobwebmodel (*spinnenweb*) gaat uit van een zoektocht naar een evenwichtssituatie (HP) waar de vraag- en aanbodcurve elkaar snijden. Bij een laag aanbod (1/H1) kan een hoge prijs gevraagd worden (2/P2). Door deze hoge prijs is het aantrekkelijk om te produceren en kan er overproductie optreden (3/H2). Het aanbod zal dus omhoog gaan en om dit in de markt weg te kunnen zetten gaat daarmee de prijs naar beneden (4/P3). Dit maakt het weer onaantrekkelijk om te produceren waardoor op termijn minder aangeboden wordt (5/H3), enzovoort. Door het vertragende effect dat de termijn van het bouwen van vastgoed (of het fokken van varkens) heeft, kan er niet direct gereageerd worden op een prijswijziging. Dit verschijnsel werd voor het eerst beschreven door Nicholas Kaldor in 1934 en in 1938 door Mordecai Ezekiel uitgewerkt in het Cobwebmodel (zie figuur 1).

Toelichting bij figuur 1.1

Niet altijd is tevoren een huurder gecontracteerd. Als gevolg hiervan blijven nogal wat nieuwe kantoren onverhuurd. Maar nieuwbouw leidt ook op een andere manier tot leegstand. Onder andere het Ontwikkelingsbedrijf van de Gemeente Amsterdam

constateert dat vooral de bovenkant van de markt in trek is, terwijl aan de onderkant structurele leegstand in een deel van de voorraad ontstaat (2006). Dit komt doordat bij het in gebruik nemen van nieuwbouw er wel een opname van de kantorenvorraad wordt geregistreerd, terwijl het aanbod niet gereduceerd wordt omdat de oude huisvesting weer op de markt wordt gebracht (DTZ Zadelhoff, 2006). Deze aangeboden kantoorpanden zijn vaak verouderd en worden niet meer door de markt opgenomen, kantoorgebruikers ruilen juist hun oude panden in voor nieuwe of gerenoveerde panden. Huizinga (2006) noemt een verhuisbeweging naar een kwalitatief beter pand 'omhoog verhuizen'. Hierdoor blijft het aantrekkelijk om ook bij leegstand op de kantorenmarkt te blijven ontwikkelen. In figuur 1.2 is dit schematisch afgebeeld. Het gearceerde deel geeft de kantorenvorraad aan die langdurig leegstaand is. Deze voorraad is vaak van een andere generatie. Op verschillende vlakken is er dan het nodige af te dingen op de kwaliteit, wat invloed heeft op de waarde van het vastgoedobject. Een mogelijkheid is om hierin te berusten en een huurder te zoeken die genoegen neemt met een kwalitatief minder hoogwaardig pand met een daarbij behorend lager rendement voor de eigenaar. Een andere optie is om het pand te gaan renoveren teneinde een betere huurprijs en een hogere rendement te realiseren.



Figuur 1.2: Omhoog verhuizen door kantoorgebruikers
Bron: Huizinga, 2006: eigen bewerking

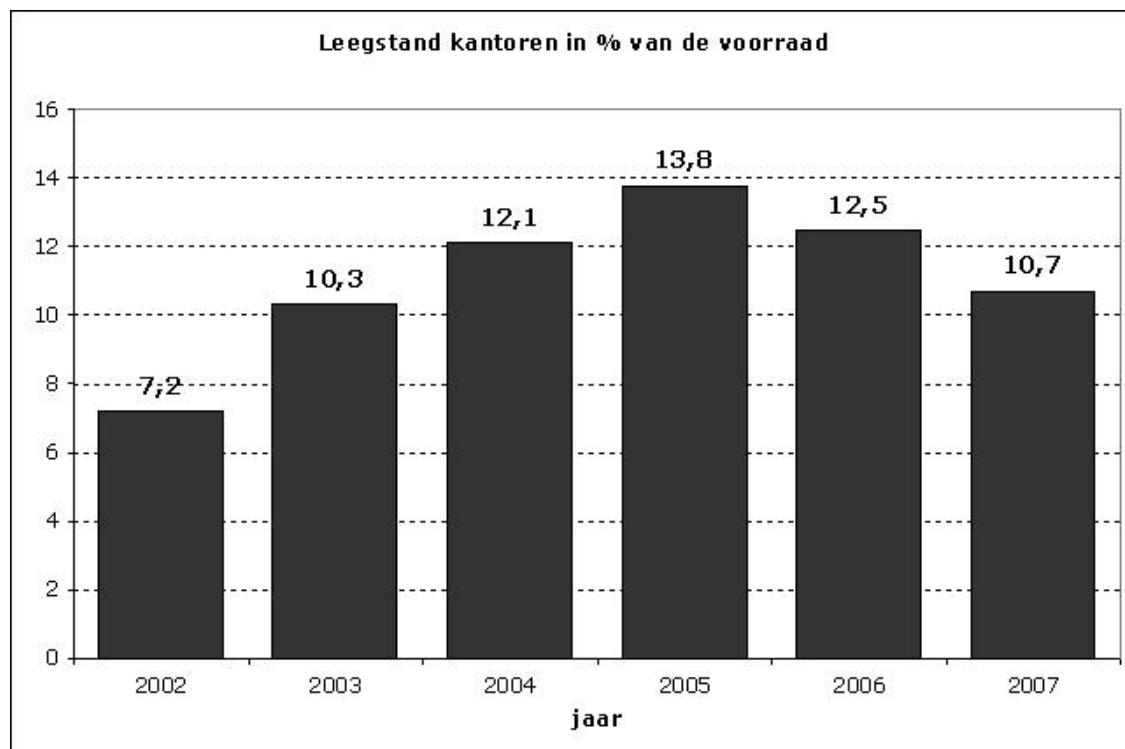
Bijna elke vastgoedbelegger loopt vroeg of laat tegen deze problemen aan. De panden in een portefeuille hebben vaak veel verschillende huurders met uiteenlopende contracten. Elk jaar lopen er contracten af en verlaten huurders panden. De achtergelaten ruimten zijn niet altijd meteen weer verhuurbaar; ze zijn vaak ingericht naar de wensen van de eerste huurder en voldoen niet aan de vraag van opvolgende huurders. Veel leegstand op de vastgoedmarkt betekent veel concurrentie. Daarom moeten de panden die aangeboden worden een goede prijs-kwaliteitverhouding hebben. Hoe hoger de kwaliteit, hoe hoger de prijs die je als eigenaar kunt vragen.

De noodzaak om te renoveren - bedoeld om een betere bezettingsgraad en een hoger rendement te verkrijgen - kan evenwel makkelijk over het hoofd gezien worden als het hele kantorenbestand in waarde stijgt. Maar op het moment dat de waarde stijging van een object achterblijft bij de rest zal toch het gevoel ontstaan dat er een kans wordt gemist. Het vergroten van de aantrekkelijkheid om waardebehoud dan wel extra waardeontwikkeling te creëren is dan een interessante investeringsoptie.

Maar wanneer is er sprake van een succesvolle renovatie en onder welke voorwaarden kan de eigenaar tot een succesvolle renovatie van een kantoorpand komen? Hiervoor moet onderzocht worden wat voor soort renovaties er onderscheiden kunnen worden, wat de reden voor leegstand kan zijn en welke eigenschappen van een pand gewaardeerd worden door gebruikers. Uiteindelijk is het dan de vraag of de investering het gewenste rendement oplevert, want uiteraard wil elke belegger met haar investeringen een zo hoog mogelijke waardesprong bereiken (Korteweg, 2002).

1.2 Achtergrond

In Nederland stond begin 2007 ongeveer 10,7% van de kantorenvoorraad leeg (zie figuur 1.3), dit is ongeveer 5.000.000 m² (Amsterdam School of Real Estate (ASRE), 2008). Gedeeltelijk is dit frictieleegstand, die voortkomt uit verhuisbewegingen waarbij de ruimte niet langer dan één jaar leegstaat (Van Gool et al, 2007). Ervan uitgaande dat frictieleegstand 5% van de voorraad betreft (Bak, 1980), resteert er ongeveer 3.000.000 m² kantoorruimte die langdurig niet gebruikt wordt. Voor een groot gedeelte bestaat deze voorraad uit panden die niet meer goed bruikbaar zijn (De Graaf, 2004). Ook in de NVB Thermometer Kantoren 2008 wordt geconstateerd dat het vooral oude en kansloze kantoren zijn die leegstaan. Mogelijke oplossingen om deze voorraad aan de markt te onttrekken zijn sloop dan wel herbesteding (De Graaf, 2004). Een andere optie is om deze panden zodanig aan te passen aan de wensen van deze tijd dat ze weer geschikt en gewild zijn voor gebruik (Appel & Regeer, 2004). Maar daarbij wordt vooral bedoeld op gebouwen die bewaard moeten blijven vanwege de esthetische kwaliteiten en die ook voor andere doeleinden te gebruiken zijn.



Figuur 1.3: Leegstand kantoren in % van de voorraad 2002-2007 (Nederland totaal)

Bron: ASRE, 2008, eigen bewerking

De panden waarop in deze Master thesis gefocust zal worden, zijn panden die niet in aanmerking komen voor transformatie. Dit kan de keuze van de eigenaar zijn of een pand betreffen dat gelegen is in een 'monofunctioneel gebied' (De Graaf, 2004). Dit is een gebied dat nu in gebruik is als kantorenpark en ook slechts geschikt is voor gebruik

als kantorenpark. Verbouw tot woningen is dan in eerste instantie geen optie. Omdat zich in Amsterdam de grootste kantorenvorraad bevindt, zal het onderzoek zich vooral daarop richten. Deze keuze wordt verder toegelicht bij de selectie van de onderzoeksgroep in paragraaf 6.2.

1.3 Het begrip kantoorpand

Om te weten over welk soort panden we het hebben, moet eerst het begrip 'kantoorpand' afgebakend worden. Korteweg (2002) stelt dat een kantoorpand gedefinieerd kan worden als "... werkplaatsen die grotendeels gebruikt worden voor kantooractiviteiten of daarvoor zijn ingericht en die zijn uitgerust met faciliteiten voor het werken met informatie (computer, telefoon, fax, en dergelijke)." Deze kantooractiviteiten zijn volgens Korteweg "... het handelen met informatie, ideeën of kennis. Die activiteiten omvatten het verzamelen, genereren, verwerken, uitwisselen en opslaan van informatie en ideeën."

Na inventarisatie van een tiental oudere bronnen concludeert Van der Velde in zijn proefschrift (1992) dat zowel gekeken moet worden naar een kantoorpand als fysieke verschijning als naar een kantoorpand in functioneel gebruik. Anders zouden leegstaande kantoorpanden eigenlijk geen kantoorpanden zijn omdat ze geen kantooractiviteiten herbergen.

Een kantoor wordt door Bak in zijn jaarlijkse publicatie 'Kantoren in cijfers' als volgt gedefinieerd (Bak, 2007): "Een kantoor is een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is of te gebruiken is voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten. Deze definitie van het begrip kantoor betekent dat kantoren in fabrieken, bedrijfsgebouwen, ziekenhuizen en universiteiten buiten de statistiek worden gelaten." De laatste zin van de definitie geeft meteen een beperking. Veel bureaugebonden werkzaamheden vinden dus plaats in een omgeving waar ook veel andere werkzaamheden plaatsvinden. Omdat deze ruimte slechts een (klein) deel van de totale ruimte inneemt wordt deze niet meegenomen in de statistieken. Mogelijk leidt dit tot beperkte vergelijkingen. Het is immers mogelijk dat de werkzaamheden die nu nog ruimtelijk gecombineerd worden met andere activiteiten in de toekomst wel in een ruimtelijk zelfstandige eenheid zullen plaatsvinden. Bijvoorbeeld door uitbreiding of verzelfstandiging. Dat deel wat nu niet wordt meegerekend kan in de toekomst dus wel een vraag in de kantorenmarkt opleveren.

In dit onderzoek is de definitie van Bak preferent. Behalve dat deze het meest compleet is wordt er ook de nadruk gelegd op ruimtelijk zelfstandige eenheden. De kantoorruimte behorend bij andere werkzaamheden komt niet naar voren in de kantorenstatistieken. Daarmee is deze definitie het meest relevant ten opzichte van de data die verzameld kunnen worden.

1.4 Probleem- doel- vraagstelling

Kantoorpanden blijven niet hun hele bestaan in dezelfde staat. Veroudering van de kantorenvorraad is een constant proces. Veroudering is hier '*de verminderende bruikbaarheid en/of aantrekkelijkheid van een pand en/of de vestigingsplaats daarvan voor de functie waarvoor het pand is ontworpen of lange tijd in gebruik is geweest*' (Korteweg, 2002). Om in te spelen op de wensen van huurders moeten eigenaren investeren in kantoorpanden om de aantrekkelijkheid te vergroten. Anders kan leegstand een gevolg zijn, aldus Korteweg (2002). Het is echter niet met zekerheid te zeggen of een kantoorpand zonder investering wel of niet verhuurd zou zijn. Ieder vastgoedobject is immers uniek, het is daarom moeilijk te zeggen of deze investeringen een extra rendement opleveren.

De verhuurbaarheid van kantoorpanden is van vele factoren afhankelijk. Zo kan er een verband zijn met de grootte van de beroepsbevolking en de economische neergang, dan wel opleving. Ook de omgeving heeft invloed op de verhuurbaarheid van een object. Kantoorlocaties verouderen namelijk erg snel (Bak, 2003), voorts kan de nabijheid van eventuele concurrerende panden de verhuurbaarheid bemoeilijken. Maar een belangrijke factor is zonder meer de kwaliteit van het object zelf.

Probleemstelling: Voor een belegger in kantoren is een niet verhuurd object dat lang leeg staat een probleem. Er is immers een investering gedaan die geen rendement oplevert. Die leegstand kan verschillende oorzaken hebben: de gevraagde huurprijs kan te hoog zijn, de locatie is niet aantrekkelijk, het concurrerende aanbod is te groot of het pand wordt niet geschikt geacht door potentiële huurders. Gezien sommige oorzaken vormt renovatie een oplossing. Maar elk vastgoedobject is uniek. Niet alle panden zullen bij dezelfde ingreep gebaat zijn. Daarom is het moeilijk aan te geven wanneer renovatie een succesvolle ingreep is om een kantoorpand weer aantrekkelijk te maken voor verhuur.

De doelstelling van dit onderzoek is daarom 'het verkrijgen van inzicht in de noodzakelijke voorwaarden voor een succesvolle renovatie van kantoorpanden'.

De hoofdvraag van dit onderzoek luidt daarom: *Wanneer is er sprake van een succesvolle renovatie van kantoorpanden en welke zijn de noodzakelijke voorwaarden?*

Van deze hoofdvraag is een aantal deelvragen afgeleid. In het eerste deel worden die met behulp van bestaande literatuur beantwoord en verwachtingen geformuleerd. In het tweede deel worden deze verwachtingen getoetst aan de hand van eigen empirisch onderzoek.

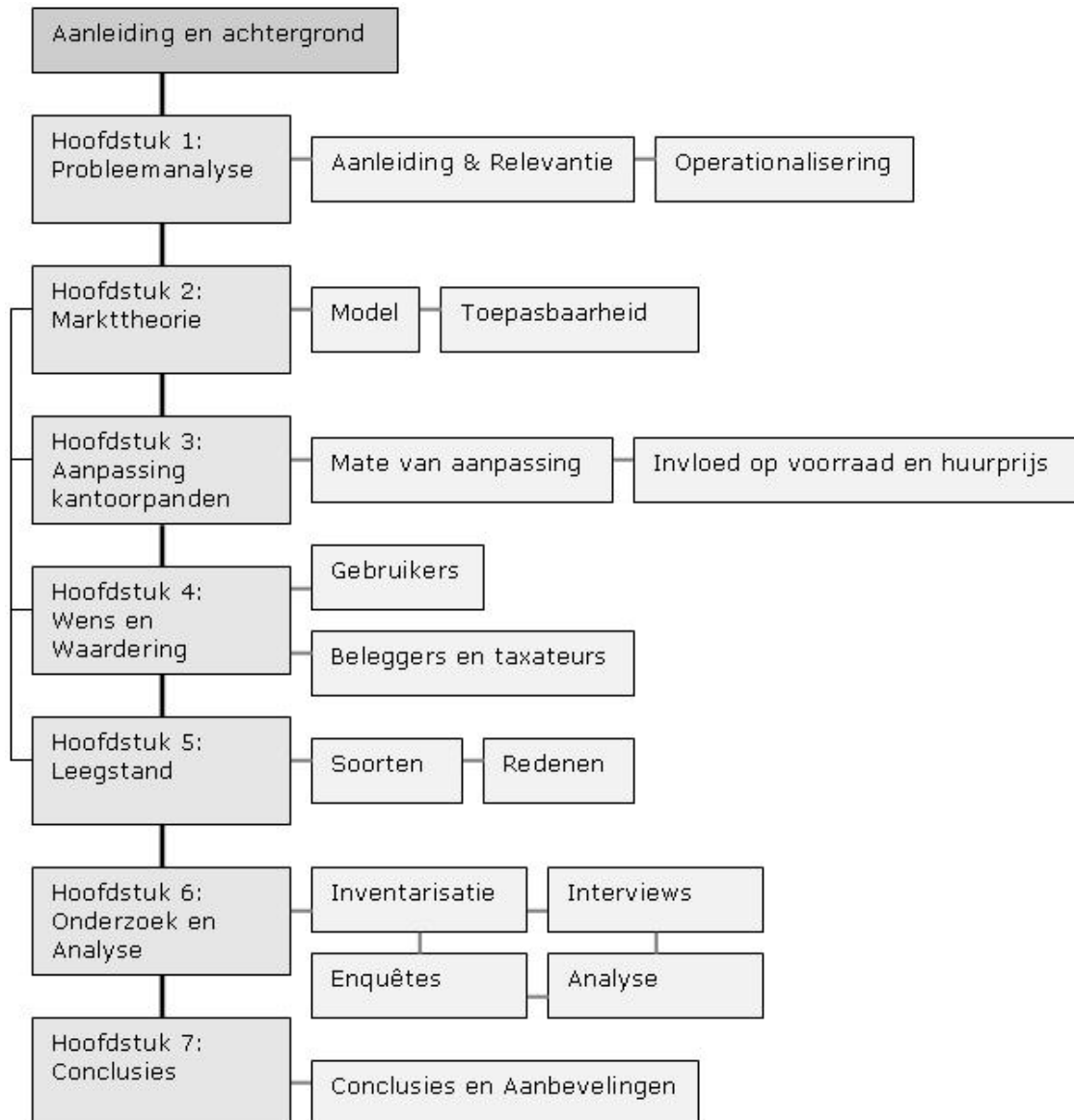
Deelvragen:

- *Welke factoren beïnvloeden de verhuurmarkt van kantoren en op welke manier kan renovatie hierin een rol spelen?*
 - Het theoretisch model van DiPasquale en Wheaton brengt verschillende factoren met elkaar in verband: op welke manier beïnvloeden deze de kantorenmarkt? En op welke manier beïnvloedt renovatie deze factoren?
- *Wat wordt verstaan onder renovatie van kantoorpanden?*
 - Er kan op verschillende manieren worden geïnvesteerd in de opwaardering van kantoorpanden. Om een goed beeld te krijgen is het noodzakelijk om op een rij te zetten welke vormen van aanpassing er kunnen plaatsvinden.
- *Welke eigenschappen van een pand worden op welke manier gewaardeerd door gebruikers?*
 - Gebruikers huren of kopen een kantoorpand omdat het in een behoefte voorziet. Welke eigenschappen maken een kantoorpand aantrekkelijk? Welke locatiefactoren moeten aanwezig zijn? Op de verbetering van welke eigenschappen dient een renovatie zich te richten?
- *Welke factoren bepalen de (financiële) waarde van een kantoorpand, en welke invloed oefent renovatie hierop uit?*

- Welke manier om de waarde van een kantoorpand vast te stellen wordt meestal gebruikt door beleggers en taxateurs? Op welke manier kan renovatie van invloed zijn op een waardeverandering?
- *Welke vormen van leegstand zijn er op de verhuurmarkt voor kantoren, en waarbij kan renovatie een oplossing zijn?*
 - Er zijn verschillende manieren om leegstand te duiden. Welke zijn dit en wat zijn hiervan de oorzaken? Bij welke soort leegstand kan renovatie een oplossing zijn?

1.5 Leeswijzer

In onderstaand onderzoeksmodel is te zien op welke manier deze Master thesis is ingedeeld. In het eerste hoofdstuk wordt het onderwerp, de aanleiding alsmede de onderzoeksopzet geschetst. Het tweede hoofdstuk brengt een theorie op het gebied van de kantorenmarkt naar voren. Hiervan wordt ook bekeken in welke mate deze toepasbaar is op de Nederlandse kantorenmarkt en welke verwachtingen dit schept voor dit onderzoek. In hoofdstuk 3 worden de verschillende vormen van aanpassing van kantoorpanden op een rij gezet. Hoofdstuk 4 behandelt onderzoek waarin de waardering door gebruikers (van eigenschappen) van kantoorpanden centraal staat. In dit hoofdstuk wordt ook de waardebepaling door middel van taxatie van kantoorpanden toegelicht, evenals de Real Estate Norm. Deze wordt namelijk in hoofdstuk 6 gebruikt wanneer enkele objectlocaties beschreven worden. In hoofdstuk 5 worden de soorten leegstand en de reden(en) voor structurele leegstand beschreven. In hoofdstuk 6 worden de verwachtingen getoetst die in hoofdstuk 2 tot en met 5 opgesteld zijn naar aanleiding van het betreffende onderzoeksdeel. Dit wordt onder andere gedaan aan de hand van de analyse van de gegevens uit het veldonderzoek en interviews met betrokkenen bij de kantorenmarkt. Vervolgens worden in hoofdstuk 7 conclusies getrokken, gereflecteerd op het eigen onderzoek en aanbevelingen gedaan voor eventueel verder onderzoek.



Figuur 1.4: Onderzoeksmodel

1.6 Onderzoeksmethodologie

De onderzoeksmethoden die gebruikt zijn bij het tot stand komen van deze Master thesis worden hier kort toegelicht. Er wordt vooral gebruik gemaakt van een kwalitatieve methodiek, te beginnen met een verkennend literatuuronderzoek. Aan de hand hiervan is een tiental verwachtingen geformuleerd die getoetst worden in hoofdstuk 6, onder andere door een gestructureerde dataverzameling in de vorm van een enquête. Ook vindt er een kwantitatieve beoordeling plaats door middel van (factoren uit) de Real Estate Norm. Daarnaast wordt er gebruik gemaakt van verdiepende interviews om verwachtingen te toetsen die niet door de enquête getoetst konden worden. De respons daarop was namelijk zodanig dat er geen algemene geldigheid aan de resultaten ontleend kan worden, maar de resultaten zijn wel indicatief. Daarmee is het een verdiepend en beschrijvend onderzoek (Baarda & De Goede, 2006).

Literatuuronderzoek

Er wordt in de eerste hoofdstukken een kader voor het onderzoek geschetst door middel van literatuuronderzoek. Hierin worden enkele begrippen gedefinieerd en wordt een

toepasbaar theoretisch model besproken. Ook wordt er geschetst op welke manier in dit onderzoek de theorie en de praktijk zich tot elkaar verhouden. Door middel van met name *desk research* is er informatie verzameld, geanalyseerd en geïnterpreteerd. In hoofdstuk 4 worden enkele onderzoeken naar wensen van kantoorhoudende organisaties vergeleken en geanalyseerd. Er is voor gekozen om geen eigen onderzoek te doen onder kantoorhoudende organisaties gezien het aantal recente onderzoeken dat reeds beschikbaar is.

Enquête

Uit een inventarisatie zijn 129 gerenoveerde kantoorpanden in Amsterdam en Amstelveen naar voren gekomen, niet alle eigenaren van deze panden zijn benaderd. Sommige van deze panden zijn namelijk in handen van een eigenaargebruiker en zoals de probleemstelling aangeeft (zie paragraaf 1.4) richt dit onderzoek zich op beleggers. Verder is een aantal panden eigendom van buitenlandse beleggers. De buitenlandse beleggers kopen meestal panden die niet gerenoveerd hoeven te worden, dan wel net gerenoveerd zijn. Op grote afstand is het namelijk niet aantrekkelijk om managementintensieve panden in de beleggingsportefeuille te hebben. Uiteindelijk is er een enquête gehouden onder de eigenaren van 69 gerenoveerde kantoorpanden. Aan hen is onder andere gevraagd welke investeringen zij hebben gedaan en om welke reden. Ook is geïnventariseerd in welke mate dit is gebeurd en wat het rendement van deze investeringen is geweest. Aangezien de data op een gestructureerde manier zijn verzameld, is het een zogenaamd verkennend (exploratief) onderzoek, dit betekent dat er vooral gekeken wordt in welke frequentie bepaalde waarden voorkomen (Baarda & de Goede, 2006). Het gehanteerde enquêteformulier is te vinden in bijlage 2.

Interviews

Voor het onderzoek is ook een aantal personen geïnterviewd. Deze personen hebben al langere tijd te maken met de problematiek die in dit onderzoek centraal staat. De reden om een aantal personen te interviewen is het toetsen van de verwachtingen die zijn opgesteld in hoofdstuk 2 tot en met 5. Niet alle verwachtingen zijn namelijk te toetsen door *desk research*. Ook kon er op deze manier doorgevraagd worden naar aanleiding van antwoorden op de enquête. Een lijst van geïnterviewde personen is te vinden in tabel 6.3 en in bijlage 5. Relevante uitspraken worden aangehaald in hoofdstuk 6. Elke geïnterviewde heeft een reactie kunnen geven op een samenvatting van het interview om te voorkomen dat er door mogelijke 'ruis' verkeerde informatie wordt gebruikt.

1.7 Relevantie

Maatschappelijke Relevantie

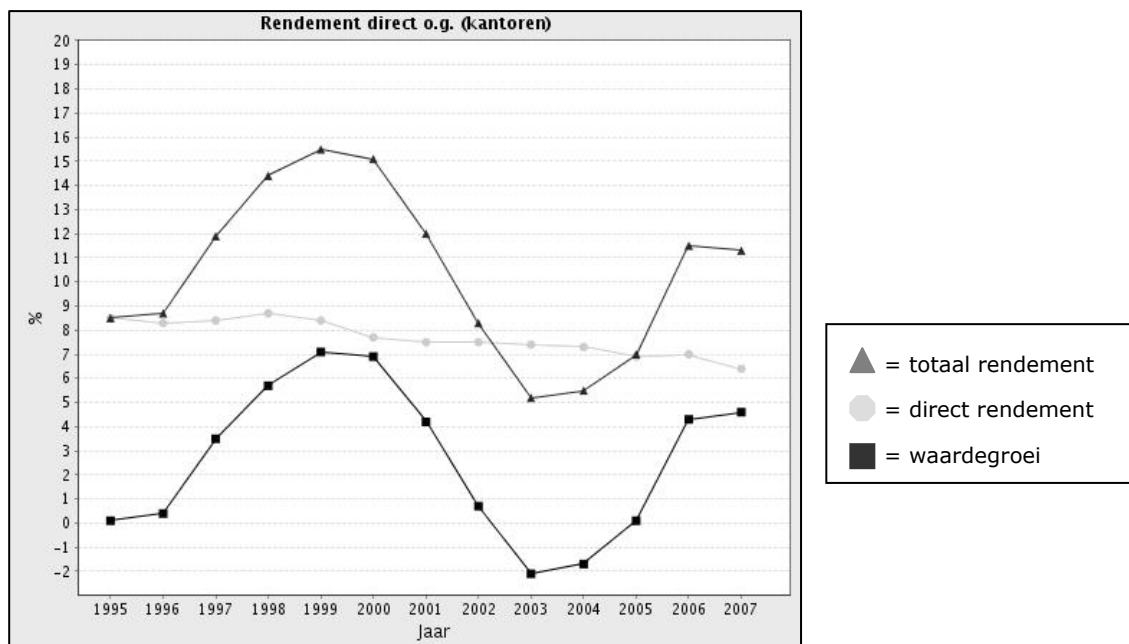
De maatschappelijke relevantie van het onderzoek ligt in het feit dat er veel kantoorruimte leeg staat, niet alleen in Amsterdam, maar ook in de rest van Nederland. Het is de vraag wat er met deze kantoorgebouwen moet gebeuren. In de huidige staat zijn niet alle kantoorpanden geschikt voor verhuur, of maken daar in ieder geval weinig kans op. Renovatie kan een oplossing zijn, maar het is de vraag wanneer deze oplossing van toepassing is.

Leegstand van kantoorruimte is een maatschappelijk probleem. Niet alleen omdat kantoren veel ruimte innemen en leegstand het imago van een gebied kan schaden, maar ook omdat er veel vermogen is vastgelegd in dit vastgoed. Zowel bedrijven als individuen zijn afhankelijk van het rendement op deze investeringen. Bij een langdurige leegstand van de genoemde 3.000.000 m² loopt men, bij een gemiddelde huurprijs van €125,- per m², jaarlijks € 375.000.000,- aan huurinkomsten mis.



Afbeelding 1.1: Anti-kraakbewoning in een leegstaand pand aan de Overtoom in Amsterdam
Bron: eigen fotomateriaal

Ondanks de leegstand laten kantoren een positief rendement zien variërend van ongeveer vijf tot vijftien procent over het afgelopen decennium, zie figuur 1.5 (ASRE, 2008). De afgelopen tijd heeft de kredietcrisis veel onzekerheid gebracht in de vastgoedwereld. Omdat bij onzekerheid onder andere een hoger rendement gevraagd wordt zal daarmee (bij een te verwachten gelijke huur) de marktwaarde van een object een daling laten zien (Van Gool et al, 2007). Ook een stijging van de rente en minder financieringsmogelijkheden door strengere eisen van kredietverstrekkers zijn hiervan een oorzaak.



Figuur 1.5: Rendementen kantoren 1995-2007 (direct onroerend goed)
Bron: ASRE, 2008

Ook de Nederlandse bouwsector is gedeeltelijk afhankelijk van ontwikkelingen op de Nederlandse kantorenmarkt. De afgelopen jaren is er jaarlijks voor ruwweg tussen de één en twee miljard euro aan kantoren gerealiseerd (ASRE, 2008). Door na te gaan of, en zo ja hoe, kantoorrenovatie invloed uitoefent op de markt, wordt eigenaren een kans geboden om meer te doen met panden die nu als minder kansrijk worden gezien.

Wetenschappelijke Relevantie

De wetenschappelijke relevantie van deze Master thesis wordt gevormd door de aanvulling op bestaande theorieën. Er zijn in het verleden verschillende onderzoeken uitgevoerd naar de veroudering van kantoorpanden en wat de reactie van eigenaren hierop zou moeten zijn. Zo is er onlangs (april 2008) een afstudeeronderzoek verschenen van K. van Eijkelenburg naar de transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden. Ook is er in 2008 een afstudeeronderzoek van A. Neecke bij de IVBN gepubliceerd dat de kwaliteitsverhoging van kantoorruimte als middel om huurders te binden als onderwerp heeft. Van Eijkelenburg heeft zich gericht op een functieverandering terwijl Neecke zich heeft gericht op het behoud van zittende huurders door het effect van investeringen op een kwantitatieve manier te meten, hierbij heeft zij geen aandacht besteed aan locatiekwaliteiten.

Behalve dat sommige onderzoeken alweer gedateerd zijn en zich op een ander probleem of mogelijke oplossing richten is er tot nu toe ook weinig aandacht besteed aan de ontwikkeling die panden door renovatie hebben ondergaan. Dit onderzoek geeft daarom een verdieping van het inzicht in de werking van (een deel van) de kantorenmarkt, met de nadruk op de problematiek van leegstand en welke bijdrage renovatie kan leveren aan het oplossen hiervan.

Hoofdstuk 2 - Markttheorie Kantorenvastgoed

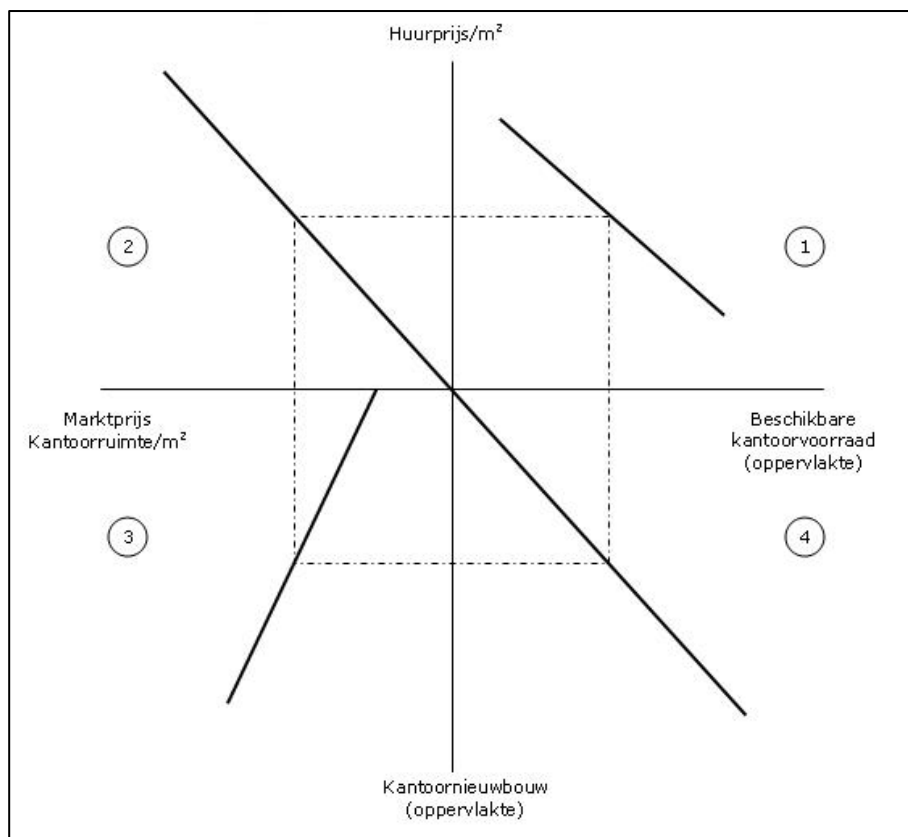
2.1 Inleiding

Op het gebied van gerenoveerde kantoorpanden zijn voor zover bekend tot dusverre geen volledig toepasbare theorieën geschreven. Een theorie die echter voor een groot gedeelte toepasbaar is, wordt door DiPasquale en Wheaton beschreven in 'Urban Economics and Real Estate Markets' uit 1996. Het model kan als een neo-klassieke theorie beschouwd worden: er wordt een prijs bepaald in de zoektocht naar een balans tussen vraag en aanbod (Healey, 1992) waarbij volledig rationeel gehandeld wordt (Van Krabben & Lambooy, 1993).

Deze (macro)theorie is door Amerikaanse onderzoekers opgesteld vanuit hun visie op de Amerikaanse kantorenmarkt. Hoewel een Amerikaanse theorie in de Nederlandse praktijk niet hoeft op te gaan, wordt in dit onderzoek de theorie geacht (naar behoren) te functioneren op de Nederlandse kantorenmarkt omdat dezelfde variabelen ook in Nederland aanwezig zijn. De theorie zal hier kort uiteengezet worden. De toepasbaarheid op het onderwerp van deze Master thesis wordt besproken en ook de eventuele kanttekeningen die hierbij gemaakt kunnen worden. Er wordt geprobeerd een antwoord te vinden op de vraag: Welke factoren beïnvloeden de verhuurmarkt van kantoren en op welke manier kan renovatie hierin een rol spelen?

2.2 Vier-kwadrantenmodel

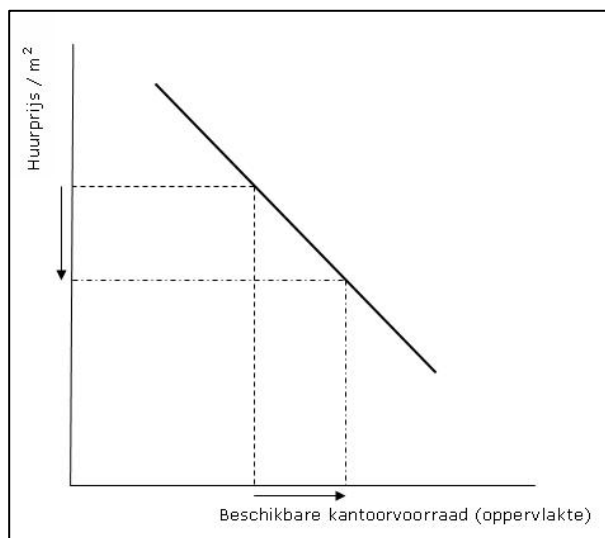
De theorie gaat uit van een vier-kwadrantenmodel (zie figuur 2.1). Hierin vormt de y-as van de ene grafiek de x-as van de volgende grafiek. Deze grafieken vormen elk een kwadrant. Deze kwadranten worden gecombineerd en vormen samen het model. Een verandering in het ene kwadrant werkt door in de andere kwadranten.



Figuur 2.1: Vier-kwadrantenmodel van Wheaton en DiPasquale

Kwadrant 1: Vaststelling van de huurprijs

In dit eerste kwadrant wordt de relatie tussen de beschikbare kantorenvoorraad in vierkante meters en de huurprijs die hier door de gebruikers voor wordt betaald met elkaar in verband gebracht. De huurprijs is hier afhankelijk van de beschikbare voorraad. Hoe groter de voorraad, des te meer keuze voor de vraagzijde en des te lager de prijzen per vierkante meter zullen zijn. Dit is te zien aan de lijn die weergeeft dat er minder betaald wordt naarmate er meer aanbod is (zie figuur 2.2). Wanneer gebruikers dezelfde hoeveelheid kantooroppervlak wensen af te nemen, ongeacht de gevraagde huurprijs, dan is er sprake van een inelastische vraag en zal de evenwichtslijn praktisch verticaal zijn. Indien er juist zeer sterk wordt gereageerd op prijsveranderingen, dan zal de evenwichtslijn meer horizontaal lopen. In een volwassen markt zullen dit soort extreme situaties eigenlijk nooit voorkomen. Exorbitante huurprijzen worden niet betaald en ook zal de reactie op een bescheiden prijsverhoging niet tot een massale daling van de vraag leiden.



Figuur 2.2: Vaststelling van de huurprijs

De kantorenvoorraad is niet gemakkelijk aan te vullen aangezien de ontwikkeling en bouw van panden vaak veel tijd in beslag neemt. Wanneer de vraag vanuit gebruikers stijgt is het dus niet mogelijk om hier direct op in te spelen. Met een lastig te veranderen voorraad kantoorruimte leidt dat tot stijgende prijzen.

De evenwichtslijn in de grafiek gaat evenwel uit van een momentopname waarbij de huurprijs afhankelijk is van het beschikbare aanbod. Een gelijke vraag resulteert bij een gelijkblijvend aanbod derhalve in een constante plek op de evenwichtslijn. Bij het wijzigen van de vraag, en daarmee de huurprijs, zal de gehele evenwichtslijn zich verticaal verplaatsen. De evenwichtslijn zal bij het stijgen van de vraag op een hoger niveau komen te liggen. Logischerwijs zal bij een dalende vraag de evenwichtslijn dalen.

DiPasquale en Wheaton hebben voor dit kwadrant de volgende formule opgesteld: Beschikbare kantorenvoorraad (S) = Vraag (D). Hierbij wordt de beschikbare kantorenvoorraad gelijkgesteld aan de huurprijs (R) x de economische omstandigheden (Economy). Waarmee $S = R \times \text{Economy}$. (D =Demand, S =Stock, R =Rent).

In de praktijk zal de evenwichtslijn nooit op $y=0$ uitkomen, er zal altijd een vergoeding gevraagd worden door de eigenaar, ongeacht de mate waarin het aanbod de vraag overtreft.

In de loop der tijd kan een kantoorpand haar aantrekkelijkheid verliezen, maar deze vierkante meters blijven wel in de markt aangeboden worden. Als er dus evenveel vierkante meters aangeboden worden, maar niet alles wordt geschikt geacht, dan gaat van sommige meters de prijs ook omhoog. Niet elke vierkante meter is namelijk gelijk. In de geografische literatuur wordt bijvoorbeeld vaak verwezen naar het ABC-locatiebeleid op het gebied van bereikbaarheid (o.a. Spit & Zoete, 2003). Zichtlocaties, centrumlocaties of kantoren in combinatie met productiefaciliteiten zullen elk een andere evenwichtslijn tonen. In dit model wordt hier geen rekening mee gehouden.

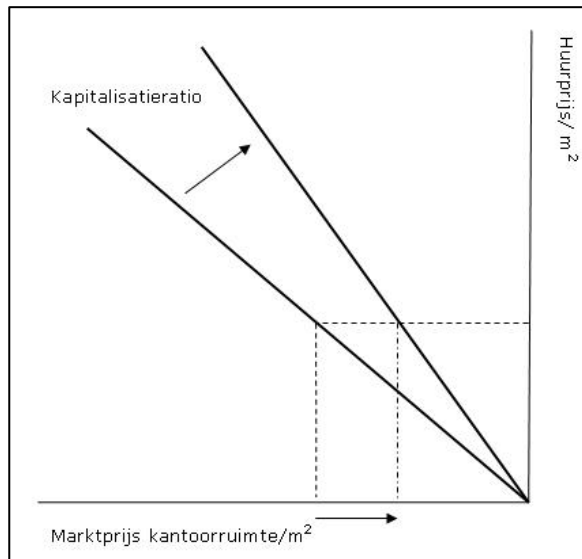
Er vinden ook verschillende invloeden tegelijk plaats, zoals verandering van de voorraad én een economische opleving of neergang en de daarmee samenhangende wisselende vraag. Dit heeft allemaal invloed op het model, de lijn die ingetekend is zal dus een momentopname voorstellen. Bij het wijzigen van zowel D als S zal de evenwichtslijn zowel verticaal als horizontaal verschuiven. In praktijk veranderen dus zowel aanbod als vraag.

Kwadrant 2: Vaststelling van de koopprijs

De huurprijs uit het eerste kwadrant werkt door in het volgende kwadrant. In dit tweede kwadrant is de koopprijs per vierkante meter afhankelijk van de huurprijs per vierkante meter. Dit bedrag zal over het algemeen betaald worden door een belegger in kantoorpanden. Een belegger gaat uit van een bepaald rendement dat hij op zijn investering kan maken. Wanneer een huurprijs en een gewenst rendement gegeven zijn kan de aankoopprijs worden berekend.

Wheaton en DiPasquale geven vier afwegingen die gemaakt worden bij het bepalen van dit gewenste rendement. Ten eerste de risicovrije rente op de langetermijnmarkt: Als deze in verhouding hoger is dan de huurprijzen die worden betaald is het aantrekkelijker om niet in kantoorpanden te investeren. Ten tweede de verwachte groei van de huurprijzen: wanneer de verwachting is dat deze binnenkort zullen stijgen, door bijvoorbeeld een eventueel te verwachten tekort aan vierkante meters of het afsluiten van een nieuw contract in een meer gespannen markt, kan dat een reden zijn om een hogere aankoopprijs overeen te komen. Ten derde het risico dat een investering met zich meebrengt, een investering met een hoger risico zal een hoger rendement vereisen dan een investering met een laag risico. Als laatste het verwachte overheidsbeleid, want bijvoorbeeld een hogere vennootschapsbelasting, eigendomsbelasting of overdrachtsbelasting kan het rendement beperken.

Het gewenste rendement wordt in Nederland vaak berekend door middel van het BAR (Bruto Aanvangsrendement), zie ook paragraaf 4.6. Dit is de bruto jaarhuur als percentage van de totale investering op het moment van aankoop (Bak, 2007; Ten Have & Legerstee, 2007; Van Gool et al, 2007). Wheaton en DiPasquale gebruiken in dit model de kapitalisatieratio voor vastgoed. Deze ratio is een gegeven getal en staat gelijk aan de $BAR/100$ (een BAR van 7,0% geeft een ratio van 0,07). De koopprijs (P) is gelijk aan de huur (R) / kapitalisatieratio (i), oftewel $P = R / i$. ($P = Price$, $R = Rent$, $i = capitalization rate$). Hoe hoger het gewenste rendement is, hoe steiler de curve in de grafiek dus zal lopen, er zal immers minder betaald worden voor eenzelfde hoeveelheid vastgoed (zie figuur 2.3). Andere mogelijkheden tot waardevaststelling worden uiteengezet in hoofdstuk 4.

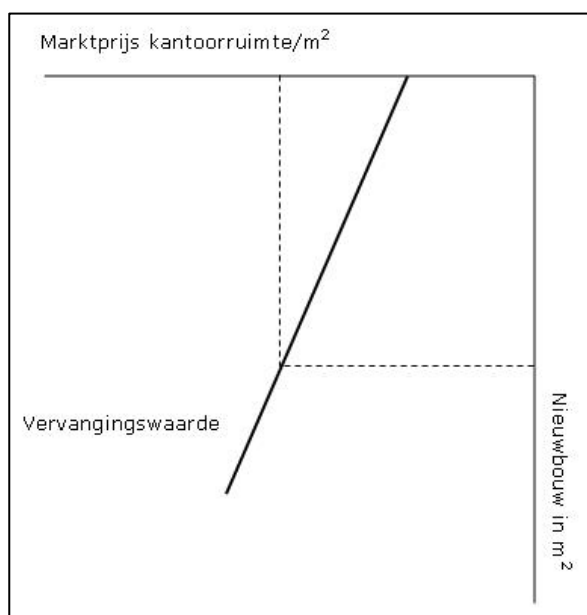


Figuur 2.3: Vaststelling van de koopprijs

Kwadrant 3: Vaststelling van de hoeveelheid nieuwbouw

Deze vastgestelde koopprijs uit het tweede kwadrant werkt door in het volgende kwadrant. De hoeveelheid nieuwbouw is hier afhankelijk van de koopprijs. De evenwichtslijn stelt hier de vervangingswaarde van een pand voor (zie figuur 2.4).

De evenwichtslijn snijdt de x-as op het minimumbedrag dat voor een nieuwbouwproject gevraagd wordt. Onder dit bedrag loont het niet om vierkante meters te ontwikkelen en zal er geen nieuwbouwaanbod zijn. Hoe groter de hoeveelheid nieuwbouw is, hoe hoger de bouwkosten zullen zijn. Er wordt namelijk aangenomen dat de bouwkosten ook stijgen naarmate er meer nieuwbouw is. Dit komt doordat er bij een grotere hoeveelheid nieuwbouw ook meer vraag is naar vrije kavels, materiaal, werknemers en andere inelastische factoren. Was dit niet zo dan had de lijn bijna parallel aan de y-as gelopen. Wheaton en DiPasquale geven de evenwichtslijn weer in de volgende formule: $P = f(C)$ waarbij P de prijs is die wordt betaald, C is de hoeveelheid nieuwbouw en f de vervangingswaarde.



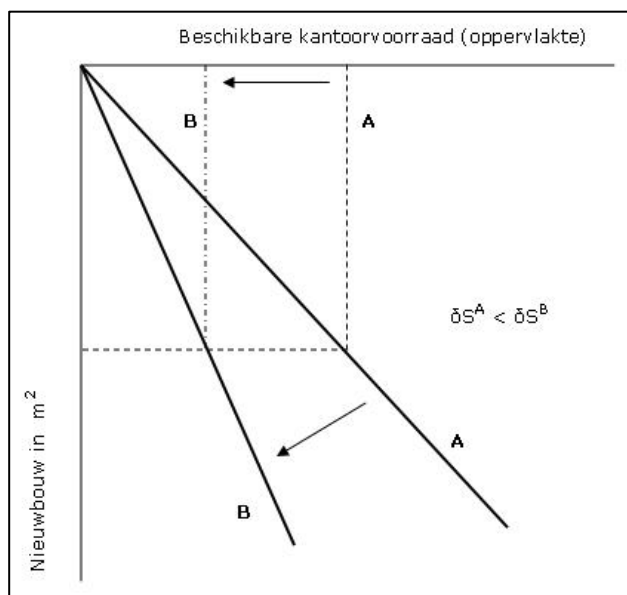
Figuur 2.4: Vaststelling van de hoeveelheid nieuwbouw

Opnieuw moet gesteld worden dat het model uitgaat van een momentopname. Wanneer bijvoorbeeld bouwgrond in prijs stijgt, maar de prijs die voor kantoorgebouwen betaald wordt niet verandert, dan zal de lijn verder van de y-as af komen te liggen. Oftewel dan gaat de vervangingswaarde omhoog en zal er minder nieuwbouw plaatsvinden: P blijft gelijk, f stijgt dus C zal evenredig dalen.

Kwadrant 4: Vaststelling van de voorraad

In dit laatste kwadrant is de beschikbare kantorenvoorraad afhankelijk van de jaarlijkse nieuwbouw. Omdat er behalve nieuwbouw ook verhuur, verkoop, sloop of herbestemming plaatsvindt is de lijn opgebouwd volgens de volgende formule: $\Delta S = C - \delta S$. Hierbij is C de nieuwbouw en δS het deel dat aan de beschikbare voorraad wordt onttrokken. Dit resulteert in verandering van de beschikbare voorraad ΔS , welke natuurlijk zowel neutraal, positief als negatief kan zijn. Dit laatste is het geval wanneer er meer aan de beschikbare voorraad wordt onttrokken dan dat er toegevoegd wordt.

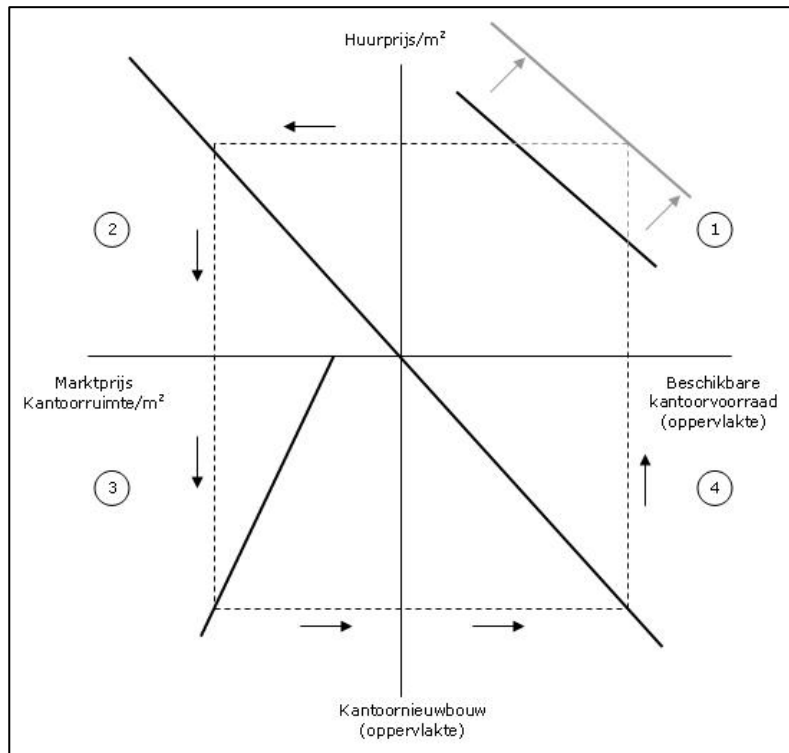
Bij meer nieuwbouw kan een groei van de kantorenvoorraad plaatsvinden. Dit hoeft niet zo te zijn wanneer er evenveel of zelfs meer aan de bestaande voorraad onttrokken wordt. In dat geval zal de lijn meer parallel aan de x-as lopen, zoals afgebeeld in figuur 2.5. Bij B is de onttrekking aan de beschikbare voorraad groter dan bij A: $\delta S^A < \delta S^B$.



Figuur 2.5: Vergrote onttrekking aan de beschikbare voorraad

Evenwicht

Er is nu uiteengezet op welke manier de kwadranten met elkaar verbonden zijn, te beginnen met een bepaalde beschikbare voorraad kantoorruimte. Daar bepaalt de vraag vanuit de markt de huurprijs. Deze huurprijs zorgt met een gewenst rendement voor de prijs die er op de koopmarkt voor betaald wordt. Deze marktprijzen werken door in de hoeveelheid nieuwbouw. Nieuwbouw en onttrekking kunnen in een verandering van de beschikbare voorraad resulteren. De markt is in evenwicht wanneer de voorraad na het maken van deze 'reis' door het vier-kwadrantenmodel niet veranderd is zoals te zien in figuur 2.1. Uiteraard zal dit zelden of nooit voorkomen omdat alle variabelen constant aan verandering onderhevig zijn. In figuur 2.6 is een onevenwichtig model ingetekend. In dat geval zal de markt naar een evenwicht gaan zoeken door huur- en koopprijzen en/of de hoeveelheid nieuwbouw aan te passen.



Figuur 2.6: Model niet in evenwicht, markt zoekt naar evenwicht

Momentopname

Omdat het model uitgaat van een momentopname blijft het moeilijk om een voorspelling voor de toekomst hieraan te koppelen. Wel is duidelijk welke kant de kantorenmarkt op gaat wanneer een bepaalde variabele verandert. Een punt van kritiek op het model is dat in de realiteit de vastgoedmarkt uitgaat van verwachtingen bij investeerders in vastgoed (Van Gool et al, 2007). De verwachtingen zullen nooit bij elke investeerder gelijk zijn, dus ook niet uit te drukken in een variabele. Hierdoor is de voorspelbaarheid van het model beperkt. Bovendien is het onwaarschijnlijk dat investeerders beschikken over volledige informatie (Healey, 1991), zij kunnen daardoor niet een volledig rationele beslissing maken. Hierdoor is de markt ondoorzichtig en kan het zijn dat de ene investeerder voor een stuk vastgoed op hetzelfde moment een hogere prijs wil betalen dan een andere investeerder.

2.3 Toepasbaarheid vier-kwadrantenmodel

De kantorenvoorraad is een gegeven hoeveelheid. De verandering van deze voorraad is meestal geruime tijd tevoren te voorspellen. Het duurt al snel enkele jaren voordat een nieuw kantoorpand is gerealiseerd en ook het nemen van een besluit om een pand aan de voorraad te onttrekken kost tijd. De beschikbare kantorenvoorraad is op een kortere termijn wisselend, huurders vertrekken en panden komen leeg te staan.

De kantorenmarkt zoals deze in bovenstaand model is weergegeven lijkt vooral te bestaan uit een homogeen aanbod terwijl het aanbod in realiteit zeer divers is. Onderscheid kan bijvoorbeeld gemaakt worden naar oppervlakte, afwerkingsniveau, representativiteit en locatie. Al deze variabelen resulteren weer in verschillende huurprijzen. Er zou in het eerste kwadrant daarom een veelvoud aan evenwichtslijnen ingetekend kunnen worden.

Met renovatie is het mogelijk om op enkele van deze variabelen invloed uit te oefenen en daarmee een ander of groter deel van de markt aan te spreken. Het evenwicht tussen de beschikbare kantorenvoorraad en de huurprijs per vierkante meter kan daarmee verschoven worden. De markt bepaalt de prijs, een hogere kwaliteit die als zodanig gewaardeerd wordt zal een hogere huurprijs kunnen bewerkstelligen. Ook kan met renovatie een ongeschikt pand dat tijdelijk aan de voorraad onttrokken is geweest weer aan de beschikbare voorraad toegevoegd worden.

Omdat de termijn om vastgoed te realiseren zo lang is, is het vrijwel onmogelijk om bij een krappe markt snel extra panden toe te voegen. Op zo'n moment is het waarschijnlijker dat de huurprijs verhoogd wordt dan dat het aanbod zal toenemen (Louw & De Vries, 2007).

Op het moment dat een markt ruimer wordt zal de prijs dalen. Om op zo'n moment de prijzen nog te kunnen verhogen is men afhankelijk van andere variabelen. Dit kan een economische opleving zijn, maar een eigenaar kan hier ook zelf met een renovatie invloed op uitoefenen.

Op het moment dat de vastgoedprijzen gestegen zijn, wordt het aantrekkelijker om te investeren in nieuwbouw. Daarmee kan het ook aantrekkelijker worden om te investeren in renovatie. Een eerste gedachte zou misschien kunnen zijn dat een renovatie sneller te verwezenlijken is dan complete nieuwbouw. Korteweg (2002) stelt echter dat een gebrek aan ervaring en de onbekendheid met renovaties een belemmering kan zijn voor toepassing ervan. Gemakkelijke en snelle nieuwbouw op *greenfields* kan dan nog steeds de voorkeur krijgen.

Een toevoeging van gerenoveerde panden aan de voorraad heeft als gevolg dat de beschikbare voorraad en huurprijzen weer zullen veranderen. Hiermee is het kwadrantenmodel weer doorlopen en zal de markt weer op zoek moeten naar een nieuw evenwicht.

2.4 Verwachtingen

Aan de hand van het hierboven beschreven model en de toepasbaarheid op renovaties van kantoorgebouwen kan een aantal verwachtingen worden geformuleerd. Het onderzoek zal moeten uitwijzen of deze verwachtingen in overeenstemming zijn met de realiteit en de visies van de geïnterviewden.

Wanneer de economie opleeft zullen de huur- en koopprijzen die betaald worden omhoog gaan, hierdoor wordt het aantrekkelijker om te investeren, ook in renovaties. Een piek in de economie zal daarom naar verwachting gevolgd worden door een piek in renovaties. Deze vallen niet samen omdat de tijdsperiode die nodig is om een renovatie in gang te zetten een vertragend effect heeft.

Verwachting 1: Een economische opleving zal een vertraagd positief effect hebben op het aantal renovaties van kantoorgebouwen.

Een renovatie zorgt meestal voor een kwaliteitsverbetering. In dat geval zal de waardering en de huurprijs van een pand omhoog moeten gaan. Gedeeltelijk is dit afhankelijk van de economische situatie, een daling of stijging zal daarom in de praktijk nooit van slechts één factor afhankelijk zijn.

Verwachting 2: Renovatie heeft overwegend een verhoging van de huurprijs tot gevolg.

Een ongeschikt pand dat door renovatie weer geschikt wordt gemaakt om voor verhuur aangeboden te worden op de kantorenmarkt zorgt voor een vergroting van de beschikbare voorraad. In principe zou dan over de gehele linie de huurprijs moeten dalen. Immers, meer aanbod zorgt voor lagere prijzen. Maar vaak blijven de reeds ongeschikte panden opgenomen in de beschikbare voorraad en wordt een te renoveren pand slechts tijdelijk van de markt gehaald. Renovatie van kantoorgebouwen vergroot op die manier niet de kantorenvorraad maar geeft deze slechts een kwaliteitsimpuls. Er is dus niet direct sprake van een toevoeging of onttrekking aan de voorraad. Bij een uitbreiding of sloop is dit wel het geval. Zoals gezegd heeft de kantorenmarkt geen homogeen aanbod. Een pand kan door renovatie in de belangstelling komen van een categorie huurders die andere of hogere eisen stelt (Korteweg, 2002). Met de verhoging van de kwaliteit zal het pand beter in de markt gezet kunnen worden.

Verwachting 3: Na renovatie van een kantoorpand is er geen sprake meer van (substantiële) leegstand of in elk geval een aanzienlijke vermindering daarvan.



Afbeelding 2.1: Links 'La Cascade' (Condensatorweg 54), rechts 'Einstein' (Kabelweg 21). Beide gebouwen zijn in dezelfde periode gebouwd. La Cascade is wel gerenoveerd, Einstein niet; La Cascade is volledig verhuurd, Einstein niet.

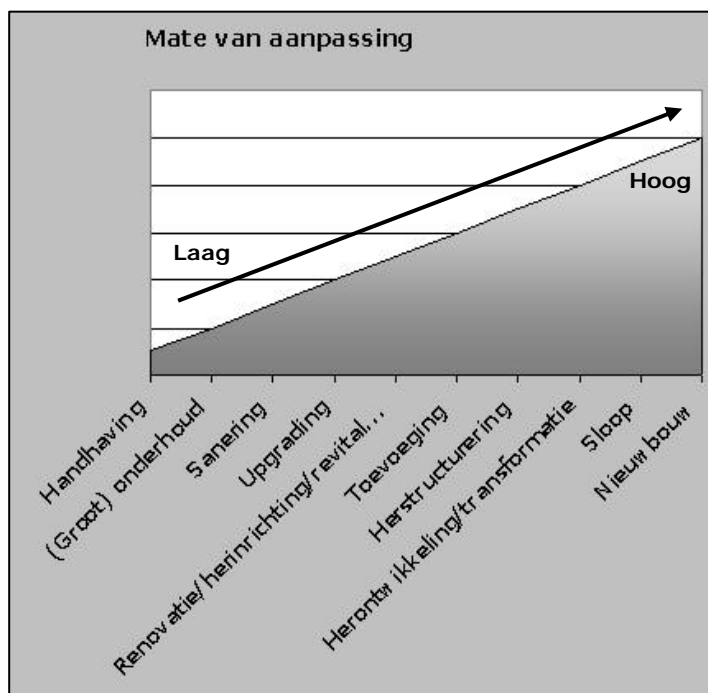
Bron: eigen fotomateriaal

Hoofdstuk 3 - Aanpassing van kantoorpanden

3.1 Inleiding

De informatiestroom over aanpassing van kantoorpanden is schaars. Betrouwbare gegevens zijn beperkt verkrijgbaar, zo constateert ook Zuidema in 'Vraag naar kantoren tot 2015' (2006). Wel is duidelijk dat bij een verscheidenheid aan bronnen er eenzelfde verscheidenheid aan investeringen te definiëren is. Hieronder wordt daarom schematisch aangegeven welke vormen van opwaardering er kunnen plaatsvinden. Dit is gedaan op een schaal die de mate van aanpassing op een rij zet. Hierna wordt van elke term de invulling gegeven om antwoord te krijgen op de deelvraag: Wat wordt verstaan onder renovatie van kantoorpanden?

Aan het eind van dit hoofdstuk wordt nog bekeken in welke mate de aanpassingen invloed hebben op de kantorenvoorraad en het huurprijsniveau.



Figuur 3.1: Mate van aanpassing

3.2 Mate van aanpassing

Handhaving

Bij handhaving worden alleen de nodige kosten gemaakt om het gebouw in dezelfde staat te kunnen verhuren. Die kosten worden uitgegeven aan zaken zoals beveiliging, dagelijkse schoonmaak, onderhoud van technische ruimtes en de bijbehorende groenvoorziening. Deze uitgaven worden vaak aan de huurder doorberekend als 'servicekosten'. De aantrekkelijkheid van het kantoorgebouw wordt op geen enkele manier vergroot.

(Groot) onderhoud

Onderhoud en groot onderhoud vinden periodiek plaats. Bij groot onderhoud gaat het om het in stand houden van de aanwezige voorzieningen met als doel deze terug te brengen in de oorspronkelijke kwaliteit. Er worden geen bouwkundige ingrepen gedaan (Korteweg, 2002).

Sanering

Sanering is ook een investering ten behoeve van de verbetering van de kwaliteit, maar niet zodanig dat dit een huurverhoging mogelijk maakt. Vaak gaat het om vervuilde grond of de aanwezigheid van asbest in een gebouw. Vanwege milieu- en arbowetgeving zal er een investering gedaan moeten worden om het gebouw volgens de bouw- en milieuregels terug naar basiskwaliteit te brengen en de verstorende elementen weg te nemen (Keeris, 2001). Zonder sanering zal het pand in geen geval verhuurbaar zijn.

Upgrading

Onder upgrading wordt verstaan: "De verhoging van het prestatieniveau van een vastgoedobject met betrekking tot de visuele en technische kwaliteitsaspecten, met behoud van de functie, op basis van commerciële motieven, teneinde het object beter in de markt te kunnen positioneren, dan wel zijn positie te laten behouden voor de duur van een daarbij beleidsmatig bepaalde periode" (Keeris, 2001).

Upgrading kan onderscheiden worden in cosmetische aanpassingen om het pand visueel aantrekkelijker te maken en in technische aanpassingen om het voorzieningenniveau te verhogen, dit om het pand beter in de markt te kunnen zetten (Houtveen, 2002).

Renovatie

De inhoud van de termen renovatie, herinrichting en revitalisering komt grotendeels met elkaar overeen. In dit onderzoek zal vooral het begrip renovatie gebruikt worden. Een renovatie is gericht op het verbeteren van de marktpositie van een object door een bouwkundige ingreep (VROM, 1990). Door een ingrijpende verbetering – meer dan bij een upgrading – wordt bij een ongewijzigde functie de levensduur verlengd. In het algemeen zal er eerst een onderzoek plaatsvinden naar de kwaliteiten van een gebouw die door middel van een renovatie voor potentiële huurders aantrekkelijker gemaakt kunnen worden (Houtveen, 2002). Door te investeren in uiterlijk, interne geleding, entree en installaties kan het gebouw aangepast worden aan de eisen van de huidige tijd; de structuur van het pand blijft grotendeels gelijk. Onder gunstige marktomstandigheden – een goede locatie met weinig concurrerend aanbod – biedt dit de mogelijkheid om een hogere huur te realiseren (Korteweg, 2002).

De definitie van 'renovatie' luidt: "Een zodanige architectonische, ruimtelijke, bouwkundige en installatie-technische integrale aanpak van een vastgoedobject, gericht op verbetering van het prestatieniveau, met behoud van de functie ervan, dat – mede ten gevolge van het door deze ingreep verlengen van de beoogde levensduur – een renderende continuering van de exploitatie van dat object mogelijk geacht wordt op het geplande niveau en in de gewenste (deel)markt ten behoeve van de beoogde doelgroep(en), dan wel de (eventueel) toegekende maatschappelijke functie" (Keeris, 2001). Keeris geeft als verdere toelichting nog dat "...renovatie wordt uitgevoerd als er feitelijk sprake is van een totale terugval in de marktpositie van het betreffende vastgoedobject en er beleidsmatig bepaald wordt het verloren terrein weer te veroveren." Ook bij revitalisatie geeft Keeris aan dat er maatregelen plaatsvinden om het object beter aan de vraag van de markt te laten voldoen, waarbij de waarde van het object kan worden vergroot.

Toevoeging

Wanneer een pand vanwege de grootte ongeschikt wordt geacht, maar het oorspronkelijke pand nog in een goede staat verkeert en zich op een aantrekkelijke locatie bevindt, dan kan het een mogelijkheid zijn om het bestaande pand uit te breiden. Door deze toevoeging kan het kantoorpand aantrekkelijk worden voor kantoorhoudende organisaties die in het oorspronkelijke pand te weinig ruimte zouden hebben. Ook bij

reeds aanwezige huurders die meer ruimte nodig hebben maar niet willen verhuizen, of die vanuit perspectief van de belegger niet als huurder verloren mogen gaan, kan het aantrekkelijk zijn om een aantal vierkante meters aan het gebouw toe te voegen. Hierbij moet wel rekening worden gehouden met het bestemmingsplan. Indien het draagvermogen van de fundering het toelaat zou er gekozen kunnen worden voor een opbouw, dit is meestal een relatief goedkope manier om extra vierkante meters te realiseren (Bisschop, 1986).

De uitbreiding hoeft niet het aantal vierkante meters kantooroppervlak te vergroten. Er kan ook een parkeergarage worden toegevoegd of ruimte voor ondersteunende activiteiten om de verhuurbaarheid van het kantoorpand te vergroten. Een toevoeging kan gepaard gaan met een renovatie van het oorspronkelijke kantoorgedeelte (VROM, 1990).

Herstructurering

Herstructurering heeft vooral betrekking op het gebied waar een kantoorpand staat en hoeft zich niet te beperken tot de kavel zelf. Het heeft als doel om de algemene veroudering van het terrein tegen te gaan (DHV, 2007). Het Centraal Planbureau (CPB) noemt in haar 'Bedrijfslocatiemonitor, veroudering van bedrijventerreinen' (2001) vier aspecten waar de ingrepen betrekking op kunnen hebben. Dit zijn ruimtegebruik, aanzicht, ontsluiting en milieuhygiëne. Ook Keeris (2001) meldt dat herstructurering vooral gericht is op "...fysiek-technische aspecten met sociaal-economische gevolgen voor het woonmilieu."

Herontwikkeling en Transformatie

De definitie van 'herontwikkeling' luidt: "De algemeen gehanteerde benaming voor het geheel aan activiteiten met betrekking tot een zodanig ingrijpende aanpassing naar de eisen van de tijd van het prestatieniveau van een bestaand vastgoedobject op organisatorisch, financieel en architectonisch, bouwkundig en installatietechnisch niveau, dat daardoor – en mede ten gevolge van een wijziging van de oorspronkelijke functionele bestemming – voldaan kan worden aan de vraag van nieuwe (potentiële) doelgroep(en), dan wel invulling gegeven kan worden aan een (eventueel) toegekende maatschappelijke functie, waardoor het object vervolgens geclassificeerd dient te worden in een andere (beleggings)categorie" (Keeris, 2001).

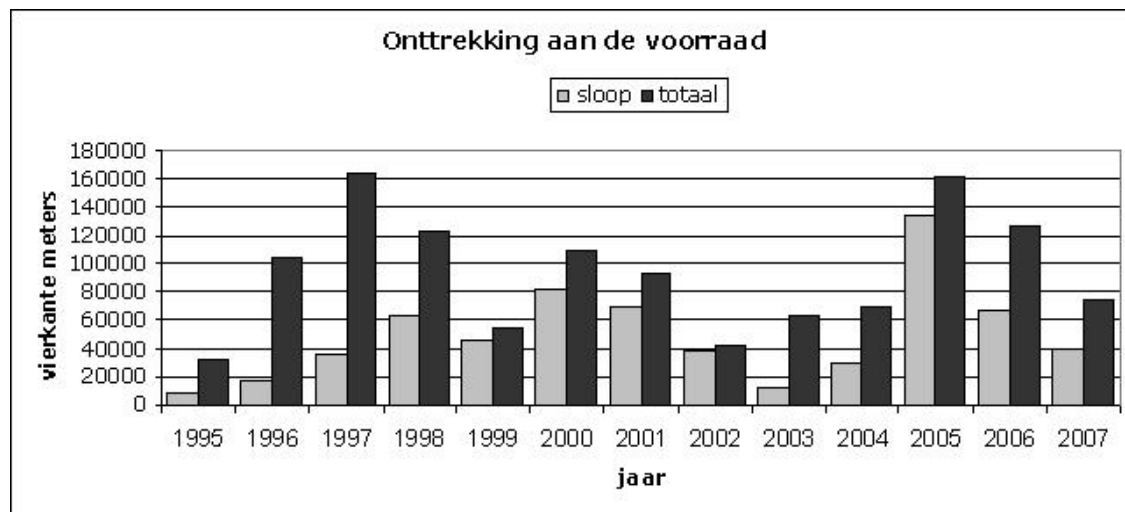
De definitie van 'transformatie' luidt: "Het geheel aan maatregelen dat ertoe dient – na wijziging van de oorspronkelijke functionele bestemming (herbestemming)- een nieuwe functie te huisvesten, waarbij tevens de fysieke verschijning van het gebouw verandert" (Hek et al, 2004).

Bij herontwikkeling is er dus sprake van een maatschappelijke functieverandering, dit wordt ook wel herbestemming of transformatie genoemd. Er is wel sprake van een verschil tussen deze termen. Bij herbestemming ligt het accent op het geven van een nieuwe bestemming, mogelijk met het in stand houden van het oorspronkelijke pand. Bij herontwikkeling zal het gebouw ingrijpend veranderd worden om het geschikt te maken voor een nieuwe doelgroep. Dit kan ook een ander segment kantoren zijn. Het laatste wordt vaak pas uitgevoerd nadat er een uitgebreid marktonderzoek heeft plaatsgevonden naar de vragen uit de markt, om het pand daar vervolgens op aan te passen (Houtveen, 2002). Eventueel kan het pand zelfs geheel tot casco gestript worden en weer worden opgebouwd. Bij transformatie zal dit altijd leiden tot een andere bestemming, zoals bijvoorbeeld wonen (Hek et al, 2004) en wordt het pand aan de kantorenvoorraad onttrokken (DHV, 2007). Dit behoort niet altijd tot de mogelijkheden omdat eisen met betrekking tot het Bouwbesluit een belemmering kunnen zijn (NVB-Bouw, 2008), of

omdat de functie wonen niet is toegestaan in verband met milieuzonering en de daaruit volgende planologische en ruimtelijke consequenties (De Roo, 2001).

Sloop

Het slopen van een kantoorpand is gelijk aan het onttrekken van het pand aan de kantorenvoorraad zonder er een nieuwe bestemming aan te geven. Bij het onttrekken van kantoorruimte aan de voorraad is er meestal sprake van sloop (CB Richard Ellis, 2008a). In de onderstaande figuur is te zien dat in 2005 het meeste gesloopt werd: 135.000 m², wat toen 83% van de totale onttrekking uitmaakte. Sloop kan ook plaatsvinden wanneer de locatie intensiever te gebruiken is (Korteweg, 2002) of economisch is verouderd, zie ook paragraaf 4.8.



Figuur 3.2: Onttrekking aan de voorraad van kantoren

Bron: CB Richard Ellis, 2008a: eigen bewerking

Nieuwbouw

Nieuwbouw wordt soms in combinatie met sloop uitgevoerd maar kan ook op een nieuwe te ontwikkelen locatie plaatsvinden. Het kan voordeliger zijn om op een nieuwe locatie te bouwen omdat met sloop ook kosten gemoeid zijn. Ook heeft een eigenaar vaak een optimistisch beeld wat betreft de kansen voor een leegstaand pand of is bang voor gezichtsverlies (De Graaf, 2004; Geraedts & Van der Voordt, 2005), wat een reden kan zijn om een pand ongebruikt te laten. Een kenmerk van nieuwbouw is dat het nog geassocieerd wordt met het bouwproces en de oplevering en het object nog niet eerder in gebruik is geweest (Keeris, 2001).

3.3 Verwachting

Houtveen (2002) zegt dat vóór een renovatie beleggers onderzoek moeten doen naar wat de markt wil en welke kwaliteiten het gebouw heeft. De vastgoedmarkt is grotendeels afhankelijk van de vraag (DiPasquale & Wheaton, 1995), daarom is het zaak te inventariseren wat de wensen van de potentiële huurders zijn.

Verwachting 4: Eigenaren voeren een uitgebreid markt- dan wel haalbaarheids-onderzoek uit alvorens te besluiten tot investeren in renovatie.

3.4 Invloed op kantorenvoorraad en huurprijsniveau

Aan de hand van het vier-kwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton kan de invloed van de genoemde investeringen op de kantorenmarkt afgeleid worden. In onderstaande tabel is te zien in welke mate de aanpassingen invloed hebben op de kantorenvoorraad

en op het huurprijsniveau van het pand. In de beschrijving van het tweede kwadrant (paragraaf 2.2) was al te lezen op welke manier de huurprijs invloed heeft op de marktwaarde van een pand. Ook in paragraaf 4.6 wordt uitgebreid beschreven op welke manier de huurprijs wordt gebruikt bij het taxeren van de marktwaarde van een pand. De huurprijs zal niet bij alle ingrepen veranderen. Vooral bij upgradering, renovatie en herstructurering (ook van de omgeving) is te verwachten dat er een positief effect optreedt met betrekking tot de huurprijs en de marktwaarde.

	invloed op kantorenvoorraad	invloed op huurprijs (pand)
Handhaving	0	0
(Groot) onderhoud	0	0
Sanering	0/+	0
Upgradering	0	+
Renovatie/Herinrichting/Revitalisering	0/+	+
Toevoeging	+	0
Herstructurering	0	+
Herontwikkeling/Transformatie	-/0	
Sloop	-	
Nieuwbouw	+	
-	<i>Negatieve invloed</i>	
0	<i>Geen invloed</i>	
+	<i>Positieve invloed</i>	

Tabel 3.1: Invloed aanpassingen op voorraad en huurprijs

3.5 Conclusie

Er zijn veel aanpassingen mogelijk om een pand weer geschikt voor verhuur te maken. De focus in dit onderzoek ligt op renovatie. Renovatie vindt over het algemeen plaats wanneer de marktpositie van een pand in het geding is. Bijvoorbeeld wanneer er gezien de huidige staat van het pand geen huurder meer gevonden kan worden. Door te investeren in uiterlijk, interne geleding, entree en installaties kan het gebouw aangepast worden aan de eisen van de huidige tijd. De structuur van het pand blijft meestal gelijk. In tegenstelling tot transformatie blijft de bestemming bij renovatie ongewijzigd. De levensduur wordt door de investering verlengd. In de meeste gevallen kan door de verbetering van het prestatieniveau de huurprijs worden verhoogd. Daardoor kan ook de waarde van het object worden verhoogd. De eigenschappen die gewaardeerd worden door gebruikers en de manier waarop een pand door beleggers (financieel) gewaardeerd wordt, worden in hoofdstuk 4 besproken.

Hoofdstuk 4 - Wens en Waardering

4.1 Inleiding: waardering eigenschappen kantoorpanden door gebruikers

Voor de in paragraaf 1.3 genoemde werkzaamheden is een kantoorpand noodzakelijk om als bedrijf of organisatie te functioneren. Maar in feite is een kantoorpand niet meer dan een schil rond de werkzaamheden om deze onafhankelijk van weersinvloeden te kunnen uitvoeren (Louw, 1996). Niet alle gebruikers hechten dan ook evenveel waarde aan de uiterlijke kenmerken van het kantoorpand, alsmede aan de inrichting. Wel stelt Louw dat een goede huisvesting de productiviteit en arbeidsvreugde van werknemers kan verhogen. In dit deel worden verschillende onderzoeken vergeleken om antwoord te krijgen op de vraag: *Welke eigenschappen van een pand worden op welke manier gewaardeerd door gebruikers?*

4.2 Wensen van kantoorhoudende organisaties

Er zijn al meerdere onderzoeken uitgevoerd naar de manier waarop eigenschappen van kantoorpanden gewaardeerd worden door gebruikers (onder andere Korteweg in 1989 en 1991; Louw in 1996; NVB-Bouw in 2004 en 2006; Stec Groep in 2003 en 2005; Twynstra Gudde in 2001 en 2004; Waaning et al in 2006). Hieronder zijn de resultaten van de zes genoemde onderzoeken weergegeven. Gezien het aantal recente onderzoeken dat reeds beschikbaar is, is er voor gekozen om geen eigen inventarisatie te houden onder kantoorhoudende organisaties in Amsterdam.

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

Tabel 4.1: Vestigingsplaatsfactoren kantoorhoudende organisaties Amsterdam

Bron: Korteweg, 2002: eigen bewerking

Korteweg heeft zijn onderzoeksresultaten gebruikt voor zijn proefschrift (2002). Uit dit onderzoek blijkt dat in 1988 en 1991 het kantoorpand vooral een representatieve uitstraling moet hebben, dit is nog belangrijker dan de prijs. Het moet ook goed bereikbaar zijn met de auto, en deze moet bij het pand geparkeerd kunnen worden. Ook de representativiteit van de omgeving is belangrijk, net als de bereikbaarheid met het openbaar vervoer en de nabijheid van een op- en afrit van een snelweg. Vooral een goede infrastructuur wordt dus gewaardeerd.

<i>Doorslaggevende elementen in percentages</i>					
Gebouwniveau	2005	2003	Locatieniveau	2005	2003
Uitstraling	64	52	Goed ontsloten voor auto	66	.
Parkeergelegenheid	55	54	Uitstraling omgeving	42	.
Uitbreidingsmogelijkheden	51	54	Dichtbij huidige vestiging	36	.
Functionaliteit	51	42	Dichtbij klanten	34	24
Prijs-kwaliteitverhouding	32	.	Zichtbaar vanaf snelweg	20	.
Eigendomsvorm	32	.	Dichtbij personeel	20	.
Snelle beschikbaarheid	28	15	Medewerking overheid	14	.

Tabel 4.2: Doorslaggevende elementen kantoorhoudende organisaties

Bron: Stec Groep, 2005: eigen bewerking

Dit blijkt ook uit het onderzoek van de Stec Groep in 2003 en 2005. Hier wordt naast de uitstraling van het gebouw opnieuw veel waarde gehecht aan de parkeergelegenheid. Daarnaast wordt er een hogere waardering gegeven aan de functionaliteit en de uitbreidingsmogelijkheden. Op locatieniveau is de ontsluiting voor de auto en ook de uitstraling van de omgeving voor veel organisaties een doorslaggevend element.

<i>Wensen van eindgebruiker in rapportcijfers (1 zeer onbelangrijk en 10 zeer belangrijk)</i>					
Gebouwniveau	2006	2004	Terreinniveau	2006	2004
Moderne ICT-voorzieningen	7,9	8,3	Parkeren	8,4	8,4
Flexibiliteit t.a.v. indeling	7,3	8,1	Bereikbaarheid auto	8,4	8,3
Afwerkingsniveau en uitstraling interieur	7,3	7,8	Uitstraling omgeving	7,6	7,9
Afwerkingsniveau en uitstraling exterieur	7,2	7,5	Aansluiting openbaar vervoer	7,5	7,6
Lage exploitatielasten	7,2	8,4	Uitbreidingsmogelijkheden (later) op locatie	6,8	6,7
Klimaatbeheersing	6,8	8,1	Nabijheid personeel	6,6	6,3
Laag energiegebruik	6,8	.	Nabijheid klanten en relaties	6,0	.
Andere voorzieningen als receptie, restaurant etc.	6,2	.	Loopafstand van winkels	5,4	.
			Zichtbaarheid (vanaf snelweg)	5,4	.
			Gelegen in parkachtige omgeving	5,2	.
			Loopafstand van gezellige binnenstad	5,1	.

Tabel 4.3: Wensen van eindgebruiker (kantoorhoudende organisaties)

Bron: NVB-Bouw, 2004 en 2006: eigen bewerking

Uit het onderzoek van NVB-Bouw in 2004 en 2006 blijkt dat moderne ICT-voorzieningen zeer gewenst zijn bij gebruikers. Dit zou onder functionaliteit geschaard kunnen worden. Ook hier komt weer duidelijk naar voren dat vooral de uitstraling van het gebouw en de omgeving gewaardeerd worden, net als de bereikbaarheid met de auto en de mogelijkheid tot parkeren.

Waardering criteria (1 zeer onbelangrijk en 10 zeer belangrijk)				
Gebouwniveau	2004	2001	Kantooromgeving	2004
Moderne ICT-voorzieningen	8,3	7,8	Parkeerruimte	8,3
Lage exploitatielasten	7,8	.	Autobereikbaarheid	8,3
Klimaatbeheersing	7,7	7,6	Huurprijsniveau	8,0
Flexibele indelingsmogelijkheden	7,6	7,8	Hoogwaardige uitstraling	7,7
Hoog afwerkingsniveau en uitstraling interieur	7,5	7,8	Goede aansluiting op OV	7,6
Laag energiegebruik	7,5	.	Uitbreidingsmogelijkheden op locatie	6,5
Architectonische kwaliteit en uitstraling pand	7,3	7,5	Nabijheid personeel	6,4
Voldoende uitbreidingsmogelijkheden	6,8	6,9	Nabijheid klanten en relaties	6,1
Aanwezigheid voorzieningen	6,7	6,9	Loopafstand winkels	5,6
Huurprijsniveau	.	6,6	Loopafstand binnenstad	5,3

Tabel 4.4: Waardering criteria

Bron: Twynstra Gudde, 2004: eigen bewerking

Ook het onderzoek van Twynstra Gudde in 2004 maakt duidelijk dat parkeren en autobereikbaarheid op omgevingsniveau bovenaan staat. Anders dan bij de andere onderzoeken is het huurprijsniveau bij dit onderzoek op locatieniveau onderzocht. Op gebouwniveau staan in 2004 de ICT-voorzieningen bovenaan, gevolgd door de exploitatielasten en gebouwtechnische criteria zoals de klimaatbeheersing, indelingsmogelijkheden en het afwerkingsniveau.

Louw (1996) heeft in zijn proefschrift 'Kantoorgebouw en vestigingsplaats' aan kantoorgebruikers gevraagd welke eisen er gesteld worden aan (de kenmerken van) een te betrekken kantoor. Op gebouwniveau worden vooral de uitstraling, de indeelbaarheid en de parkeergelegenheid genoemd. Op locatieniveau is het vooral de ligging en de bereikbaarheid per auto en openbaar vervoer die vaak genoemd worden.

In 'Kansloze kantoren slechts klein deel van de markt' in Property Research Quarterly (Waaning et al, 2006) wordt een overzicht gegeven van de redenen waarom beleggers denken dat hun kantoorpand onverhuurbaar is. Ook hier komen vooral de uitstraling en gebrekkige ICT-voorzieningen op pandniveau naar voren. Op locatieniveau komen vooral de uitstraling van de omgeving en de ligging naar voren, net als opnieuw de parkeergelegenheid en autobereikbaarheid. Ook wordt hier een gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden genoemd. Er wordt opgemerkt dat hoge exploitatielasten en een hoog energiegebruik meestal niet als belangrijke redenen voor onverhuurbaarheid worden genoemd.

4.3 Conclusie 'wensen van kantoorhoudende organisaties'

Sinds het eerste onderzoek uit 1988 en het laatste in 2006 is er weinig veranderd aan de wensen van gebruikers van kantoorpanden. Aan de uitstraling van het gebouw en de omgeving worden hoge eisen gesteld. Ook de bereikbaarheid met en parkeergelegenheid voor de auto komen steeds weer als erg belangrijk naar voren. Bij de onderzoeken van NVB-Bouw en Twynstra Gudde staan moderne ICT-voorzieningen bovenaan, maar dat zou ook onder functionaliteit geschaard kunnen worden. Bovendien is dit een voorziening die met relatief weinig inspanning na aanhuur nog gerealiseerd kan worden. De zichtbaarheid vanaf de snelweg en de exploitatielasten komen in bovenstaande onderzoeken als minder belangrijk naar voren.

4.4 Verwachtingen

Kantoren worden pas betrokken door huurders wanneer die vinden dat een pand aan hun eisen en wensen voldoet. Uit de vergeleken onderzoeksrapporten komt naar voren welke factoren op pand- en locatieniveau gewaardeerd worden. In de interviews wordt bekeken of deze overeenkomen met de praktijk.

Verwachting 5: Renovatie van kantoorgebouwen heeft meer kans op succes wanneer er voldoende parkeergelegenheid aanwezig of realiseerbaar is.

Verwachting 6: Renovatie van kantoorgebouwen heeft meer kans op succes wanneer de autobereikbaarheid voldoende is.

Verwachting 7: Renovaties richten zich vooral op verbetering van de representativiteit en uitstraling van een pand, minder of niet op verhoging van efficiënter ruimtegebruik.



*Afbeelding 4.1: Kantoorgebouw met representatieve uitstraling in het centrum van Amsterdam
Bron: eigen fotomateriaal*

4.5 Inleiding: waardebeoordeling en taxatie door beleggers en taxateurs

De (financiële) waarde van een kantoorpand kan op verschillende manieren worden vastgesteld. Omdat dit onderzoek verricht wordt vanuit het perspectief van de belegger wordt deze vraag ook alleen beantwoord vanuit die invalshoek. Het perspectief van de gebruiker is reeds geschetst in de beschrijving van eigenschappen die door de kantoorhoudende organisaties gewaardeerd worden. In dit deel wordt een antwoord gegeven op de deelvraag: Welke factoren bepalen de (financiële) waarde van een kantoorpand, en welke invloed oefent renovatie hierop uit?

4.6 Taxatie

Van Gool et al (2007) zetten in hun boek 'Onroerend goed als belegging' een aantal mogelijke manieren van waardebeoordeling op een rij. Waardebeoordeling kan hier ook als taxatie gelezen worden. Hierbij is het de bedoeling om een zo objectief mogelijke schatting te maken. Van Gool et al onderscheiden hier drie benaderingen: comparatief, intern en de kostenbenadering. Bij de comparatieve benadering wordt de marktwaarde bepaald door het object te vergelijken met soortgelijke objecten waarvan de marktwaarde al bekend is. Bij de interne benadering is het een waardering op basis van geldstromen en de verwachte eisen tot rendement. Bij de kostenbenadering is het een berekening van de kosten voor reproductie van het object. Een verzekeraar zou dit bijvoorbeeld als uitkeringsbedrag bij verlies kunnen vaststellen.

Er zijn meerdere methoden te onderscheiden om de marktwaarde te bepalen, de in de praktijk meest gebruikte taxatiemethodes bij vastgoedbeleggingen worden hieronder kort uiteengezet.

Comparatieve benadering

Een comparatieve benadering is met betrekking tot vastgoed per definitie discutabel, elk object is immers uniek. Ook zijn vastgoedobjecten minder courant dan bijvoorbeeld auto's of meubels. Doordat er bij elke taxatie rekening moet worden gehouden met onder andere unieke omgevingskenmerken, bouwkundige kwaliteiten, gewijzigde marktomstandigheden en verhuursituaties is een goede vergelijking maken moeilijk (Van Gool et al, 2007). Des te meer vergelijkbare panden in de waardebeoordeling betrokken worden, hoe betrouwbaarder de taxatie is.

De BAR-methode (Bruto Aanvangsrendement) gaat uit van de aanvangshuur in verhouding tot een investering. Hoe hoger de BAR is bij een bepaald huurniveau, hoe lager de waarde van een pand zal zijn. Het is een indicatief rendement in vergelijking met vergelijkbare objecten. De risicovrije rente op staatsleningen (zie ook het tweede kwadrant van DiPasquale & Wheaton in paragraaf 2.2) bepaalt in eerste instantie de basis voor een vereiste BAR. Deze wordt vervolgens aan de hand van diverse variabelen gecorrigeerd en vastgesteld. Dit zijn onder andere de kwaliteit van de locatie en het gebouw, de soorten huurders en huurcontracten en de kans op leegstand (Van Gool et al, 2007; Van Vilsteren, 2008). Er kan gezegd worden dat hoe hoger het risico is, hoe hoger de vereiste BAR zal zijn.

De NAR-methode (Netto Aanvangsrendement) is een meer uitgebreide versie van de BAR-methode. Bij de NAR zijn ook alle toekomstige exploitatiekosten van de verhuurder in het rendement meegenomen. Een nadeel is dat vergelijking met andere objecten erg moeilijk is omdat daarvan meestal wel de brutohuur bekend is, maar niet de exploitatiekosten.

Vergelijkbaar met de bovenstaande methoden is de 'x-keer-de-huurmethode'. Hierin wordt de huurwaarde met een kapitalisatiefactor vermenigvuldigd. Zoals ook bij het tweede kwadrant van DiPasquale en Wheaton genoemd wordt (Van Vilsteren, 2008). Deze methode is evenwel simpeler omdat er hierbij gekeken wordt naar de contractuur en niet naar de markthuur (Van Gool et al, 2007).

Wanneer een object niet verhuurd is, kan de markthuur vastgesteld worden aan de hand van vergelijkbare objecten. Hiervoor wordt vaak de prijs per vierkante meter gebruikt. Ook als een huurcontract binnen afzienbare tijd afloopt kan er een vergelijking gemaakt worden met andere objecten om een markthuur vast te stellen. Hiermee wordt er dus

gekeken welke toekomstige kasstromen de eigenaar de komende jaren mag verwachten. Daarbij wordt vaak ook een waardecorrectie gemaakt met de kosten voor marketing, huurvrije periodes en een risico-opslag (Van Vilsteren, 2008). Ook de DCF-methode (Discounted Cashflow) maakt hiervan gebruik.

DCF-methode

Bij de DCF-methode (Discounted Cashflow), ook wel de contante-waardemethode genoemd, worden alle (verwachte) toekomstige kasstromen verdisconteerd tegen een vereist rendement en contant gemaakt naar de taxatiedatum (Van Gool et al, 2007). Dit zijn dus de jaarlijkse huurinkomsten maar ook de onderhouds- en erfpachtkosten, eenmalige kosten en de verkoopopbrengst op het einde van de beleggingsperiode. Een voordeel van de DCF-methode is dat er vooral naar de toekomst van de belegging gekeken wordt en minder naar de recente en huidige kasstromen.

4.7 Conclusie 'taxatie'

De waarde van een pand wordt vooral bepaald door de toekomstige huurinkomsten van een belegger en het vereiste rendement op een investering. Hoe hoger het vereiste rendement, hoe lager de waarde van een pand in verhouding zal zijn. Het rendement wordt vastgesteld aan de hand van de algemene stand van zaken op de beleggingsmarkt, gecorrigeerd voor een aantal variabelen die te maken hebben met de analyse van de risico's. Wanneer door een renovatie de potentiële huurinkomsten stijgen kunnen in de loop der tijd door andere invloeden de risico's groter worden. Dan is het mogelijk dat ondanks dat de renovatie een succes is en de kwaliteit toeneemt, de waarde van een pand toch daalt.

4.8 Waardecreatie

Bij renovatie is het zaak dat de extra waarde die gecreëerd wordt hoger is dan de investering die ervoor gedaan wordt. Korteweg (2002) geeft hiervoor de volgende formule die hij gedeeltelijk ontleent aan Heilbrun (1981): $W_n \geq W_o + B_n + S_o$

W_o= de marktwaarde van een bepaald perceel met het oude pand (o) dat erop staat. Die waarde is de huidige contante waarde van de verwachte toekomstige opbrengsten van het pand in de huidige functie.
 W_n= de verwachte marktwaarde van hetzelfde perceel met een nieuw pand (n). die waarde is de huidige contante waarde van de toekomstige opbrengsten van het pand met de nieuwe functie.
 B_n= de bouwkosten van het nieuwe pand, exclusief de kosten van sloop en bouwrijp maken, inclusief de kosten van financiering en verhuur en de winst voor de ontwikkelaar.
 S_o= de kosten van de sloop van het oude pand en het bouwrijp maken van het perceel.

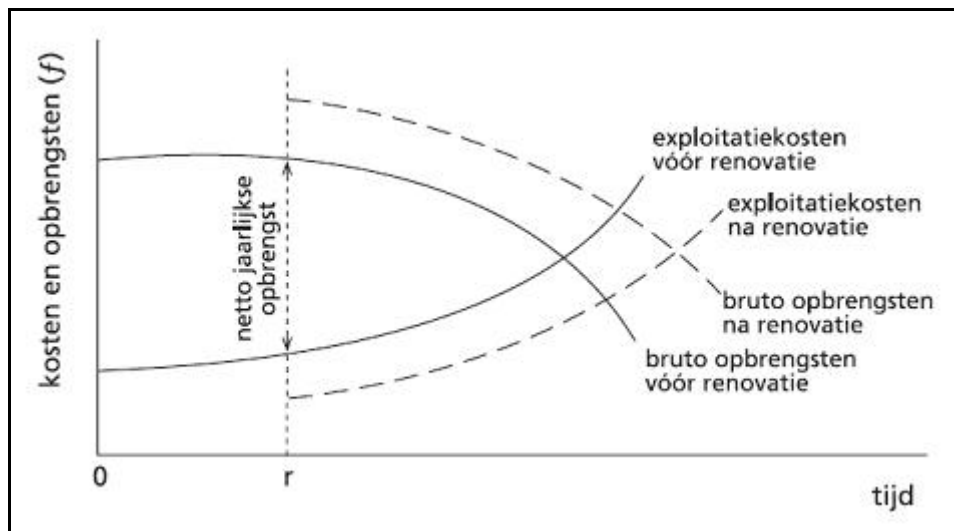
Figuur 4.1: Waardecreatie

Bron: Korteweg, 2002 n.a.v. Heilbrun, 1981

De verwachte toekomstige opbrengsten zijn vaak een schatting van de huur die na de extra investering gevraagd kan worden (Korteweg, 2002). Omdat vooral bij grotere investeringen de looptijd langer is, en daarmee de onzekerheid over de toekomstige opbrengsten groter, brengen deze investeringen een navenant risico met zich mee.

De creatie van waarde na een investering wordt dus gezien als een kans. Ook niet verouderde panden kunnen een positieve 'W_n' hebben bij eventuele sloop. Een kavel met een huis met twee woonlagen kan bijvoorbeeld veel efficiënter benut worden door het te vervangen door een kantoor van acht verdiepingen. Bourne wijst al in 1967 op het feit dat gunstige ontwikkelingspotentie de drijvende kracht is achter herontwikkeling.

Balchin, Bull en Klieve hebben onderstaand figuur opgenomen in hun boek 'Urban land economics and public policy' (1995). Deze figuur verduidelijkt wat het resultaat kan zijn van een investering. Zij laten zien dat door een pand te renoveren het mogelijk is de bovengenoemde formule in praktijk te brengen. Door in de toekomst de potentiële opbrengsten te verhogen en de potentiële kosten te verlagen is het mogelijk de economische levensduur van een pand te verlengen. Er moet wel op gelet worden dat de investering de toekomstige baten niet overschrijdt. Of in financieringstermen: dat de *Internal Rate of Return* (IRR) hoger is dan de *Net Present Value* (NPV). Het betekent dat in dezelfde termijn het verwachte rendement op een investering hoger moet zijn dan de rente die zonder risico op het vermogen verkregen zou kunnen worden, of het anderszins vereiste rendement (Van Gool et al 2007; Brealey et al, 2007).



Figuur 4.2: Investerings in renovatie: opbrengsten en kosten
Bron: Balchin et al, 1995 (in Korteweg, 2002)

4.9 Monumenten

Met name de overheid kijkt behalve naar financiële belangen ook naar andere zaken. Sommige panden zijn uit historisch oogpunt te belangrijk om verloren te laten gaan. Ondanks dat bij dit soort panden het niet rendabel is om te investeren wordt dit daarom soms nog wel gedaan. De overheid heeft (financiële) regelingen ingesteld om eigenaren tegemoet te komen omdat de beslissing om een pand als monument aan te wijzen niet door de eigenaar wordt genomen maar door de het Rijk, de provincie of de gemeente (Monumenten Anno Nu, 2008). Deze panden zijn meestal niet zo efficiënt te gebruiken als moderne kantoorpanden maar worden vooral gebruikt door organisaties die om het prestige een bepaalde uitstraling van hun pand willen hebben (Fenten, 1985; Korteweg, 2002) of het als *landmark* gebruiken (Redman, 1997). Louw (1996) noemt deze categorie gebruikers 'classicisten'. Hij schaaft hier vooral juristen, notarissen, accountants en makelaars onder, maar ook overheidsinstanties zoals ambassades waarbij de uitstraling belangrijk is. Dat het kantoor bijvoorbeeld aan een moeilijk bereikbare gracht in het centrum van Amsterdam is gesitueerd nemen deze dan voor lief.

4.10 Real Estate Norm

Een methode om objectief kantoren en kantoorlocaties te kunnen beoordelen op (functionele) kwaliteit is de Real Estate Norm (REN) (Stichting REN, 1992). Deze methode is in 1991 geïntroduceerd en sindsdien verder ontwikkeld. De meest recente versie is in 2003 op cd-rom verschenen. De REN is geen taxatiemethode maar bedoeld

om wensen en eisen te normeren, interpretatieverschillen te beperken en kantoorbezit te analyseren (Stichting REN, 1992). De methode wordt op dit moment met name gebruikt door de Rijksgebouwendienst (RGD).

Met de REN kan de kwaliteit van locaties en panden geanalyseerd worden. Omdat bij renovatie de kwaliteit op pandniveau wijzigt, wordt er in dit onderzoek alleen gekeken naar de locatie.

Uit de analyse van de wensen van kantoorgebruikers in paragraaf 4.2 is naar voren gekomen welke aspecten belangrijk en welke minder belangrijk worden gevonden. Vooral bereikbaarheid, parkeergelegenheid en uitstraling kwamen in deze analyse als waardevol naar voren. Ook in de REN zijn deze vertegenwoordigd.

In de REN worden op locatieniveau veertig aspecten beoordeeld. Volgens Kooijman (1994) zijn deze nog redelijk willekeurig gekozen en is dit voor de gebruiker niet voldoende inzichtelijk gemaakt. Ook zouden scores niet zomaar opgeteld mogen worden. In de methodiek die CB Richard Ellis intern gebruikt bij onderzoek naar de kwaliteit van kantoorlocaties zijn er daarom nog gewichten aan de verschillende aspecten toegekend. Bij de toekenning van deze gewichten baseert CB Richard Ellis zich onder andere op eerder uitgevoerd onderzoek naar kwaliteitsaspecten van kantoorlocaties zoals van DTZ Zadelhoff, de Rijksgebouwendienst, Stichting Bouwresearch en het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds (CB Richard Ellis, 2008b). Hierbij zijn de aspecten die in de REN gebruikt worden beperkt tot de negen belangrijkste. In dit onderzoek wordt bij de locatiebeschrijving in hoofdstuk 6 gebruik gemaakt van deze methode. De methode is te vinden in bijlage 3.

Verwachting 8: De belegger is pas tevreden wanneer een renovatie een positieve invloed heeft op het rendement.

Verwachting 9: Locaties waar gerenoveerd wordt hebben een relatief hoge waardering volgens de REN-norm.

Hoofdstuk 5 - Leegstandsanalyse

5.1 Inleiding

Zoals gezegd staat er in Nederland ongeveer 5.000.000 m² kantoorruimte te huur. Bijna 1.200.000 m² hiervan bevindt zich in Amsterdam (CB Richard Ellis, 2008c). Deze vierkante meters staan niet allemaal om dezelfde reden te huur. Om de deelvraag 'Welke vormen van leegstand zijn er op de verhuurmarkt voor kantoren, en waarbij kan renovatie een oplossing zijn?' te beantwoorden worden hieronder eerst de soorten leegstand besproken en vervolgens de redenen voor structurele leegstand.

Kantoorruimte die aangeboden wordt staat niet altijd daadwerkelijk leeg. Een gedeelte van het aanbod bestaat uit kantoorpanden in aanbouw die (nog) niet volledig verhuurd zijn. Of het bestaat uit panden waarvan bekend is dat deze binnen afzienbare tijd voor verhuur beschikbaar komen. Deze vierkante meters kunnen dus niet meteen betrokken worden maar staan vaak wel als leegstand geregistreerd in de statistieken omdat de eigenaar al wel op zoek is naar een nieuwe huurder (Fenten, 1985; Korteweg, 2002; Waaning et al, 2006).

5.2 Soorten leegstand

Aanvangsleegstand: Bij kantoren die 'op risico' worden gebouwd betreft niet altijd direct na oplevering een huurder het pand. Vooral in economisch gunstige tijden wordt er vaker besloten zonder voorverhuur vastgoed te realiseren. Als tijdens de bouw nog geen huurder wordt gevonden brengt dit aanvangsleegstand met zich mee (Van Gool et al, 2007).

Frictieleegstand: Een gedeelte van de leegstand is te verklaren door de verhuisbewegingen van bedrijven, deze leegstand is nodig om de markt goed te kunnen laten functioneren. Bij een leegstand van rond de 5% is de markt nog in evenwicht (Bak, 1980). Daaronder is er krapte op de markt. Daarboven is de markt ruim of is er ook wel sprake van overaanbod. De panden die leegstaan door frictieleegstand zijn meestal nog wel kansrijk om weer verhuurd te worden, zeker in een aantrekkende of gezonde kantorenmarkt (Waaning et al, 2006). Door frictie kunnen zelfs de meest courante objecten tijdelijk leegstaan. Frictieleegstand wordt ook wel mutatieleegstand genoemd (Van Gool et al, 2007).

Conjuncturele (tijdelijke) leegstand: Op het moment dat er vanuit de markt minder vraag is naar kantoorruimte zal de leegstand toenemen. De kantoorruimte zal in principe nog geschikt zijn voor verhuur. Maar wanneer het aanbod groter is dan de vraag zullen er geschikte vierkante meters ongebruikt blijven. Deze vierkante meters zijn bij een opleving van de economie en een daarmee gepaard gaande stijging van de vraag kansrijk om snel weer door de markt te worden opgenomen (Waaning et al, 2006).

Structurele leegstand: De kantoorpanden die structureel leegstaan zijn kansarm en in sommige gevallen zelfs praktisch kansloos om ooit nog weer eens als kantoor verhuurd te worden (Waaning et al, 2006). Alleen bij een hoogconjunctuur waarbij de vraag het aanbod ruimschoots overtreft kunnen deze panden misschien nog verhuurd worden, in mindere tijden is het onmogelijk om het pand te verhuren. Alleen door te investeren in bijvoorbeeld een renovatie kan een kansarm pand nog voor de kantorenmarkt behouden blijven (Fenten, 1985; Waaning et al, 2006). In het uiterste geval zal een pand gesloopt

moeten worden. Dit hoeft niet negatief te zijn, sloop kan ook een kans zijn zoals in paragraaf 4.8 beschreven wordt.

Hierna wordt besproken waarom kantoorpanden structureel leegstaan en welke invloed renovatie hierop kan hebben.

5.3 Redenen voor structurele leegstand

Locatieprobleem: Panden die nog niet zo lang geleden zijn opgeleverd zijn soms al ongeschikt om verhuurd te worden. Er zijn zelfs panden die in de kantorenhausse eind jaren negentig ontwikkeld zijn, maar waar nog nooit een huurder gebruik van heeft gemaakt. Deze zijn in een markt waarin alles leek te kunnen neergezet op een locatie die achteraf toch niet zo geschikt bleek te zijn.

Ook bij panden die wel eerder verhuurd zijn kan de locatie een probleem opleveren. Door de veranderingen die in de loop der tijd plaatsvinden in een stedelijke omgeving kan bijvoorbeeld de bereikbaarheid verminderen. Ook kan de directe omgeving sterk in kwaliteit verminderen, wat invloed heeft op pandniveau. Dit wordt ook wel economische veroudering genoemd (Korteweg, 2002). De wensen van huurders concentreren zich vooral op bereikbaarheid en uitstraling. Wanneer aan deze voorwaarden niet voldaan wordt is er een grote(re) kans op leegstand. Ook een veelheid aan concurrerende panden in de directe omgeving kan ervoor zorgen dat een pand moeilijk te verhuren is. Een eigenaar heeft praktisch geen invloed op de omgeving, alleen op het moment van locatiekeuze. Een renovatie zal geen oplossing zijn voor dit probleem. Behalve als de renovatie onderdeel uitmaakt van een integrale gebiedsontwikkeling die op grotere schaal een kwaliteitsimpuls kan geven aan de locatie.

Ouderdomsprobleem: De levensduur van gebouwen is lang, in binnensteden staan vaak panden die al eeuwen oud zijn. De levensduur van de huidige generatie kantoorpanden wordt over het algemeen korter ingeschat: nog maar dertig tot vijftig jaar (Fenten, 1985; Korteweg, 2002). Onderdelen van gebouwen hebben een kortere levensduur van soms maar enkele jaren, zoals vloerbedekking en raambekleding. Die zijn gelukkig gemakkelijk te vervangen. Lastiger wordt het wanneer gevels of technische installaties aan vervanging toe zijn. Door gebruik van kwalitatief minderwaardige bouwmaterialen of ontwerp- en constructiefouten kan de aanvangskwaliteit al lager zijn. Ook een gebrek aan onderhoud versnelt het verouderingsproces (Korteweg, 2002).

Door renovatie kunnen verouderde onderdelen van het pand vervangen worden. Ook kunnen ingrijpendere veranderingen aan het pand plaatsvinden die de kwaliteit verbeteren. Soms is het niet meer lonend om in een verouderd pand te investeren. In onderstaande figuur is te zien welke conclusies Korteweg verbindt aan de veroudering op locatie- en pandniveau.

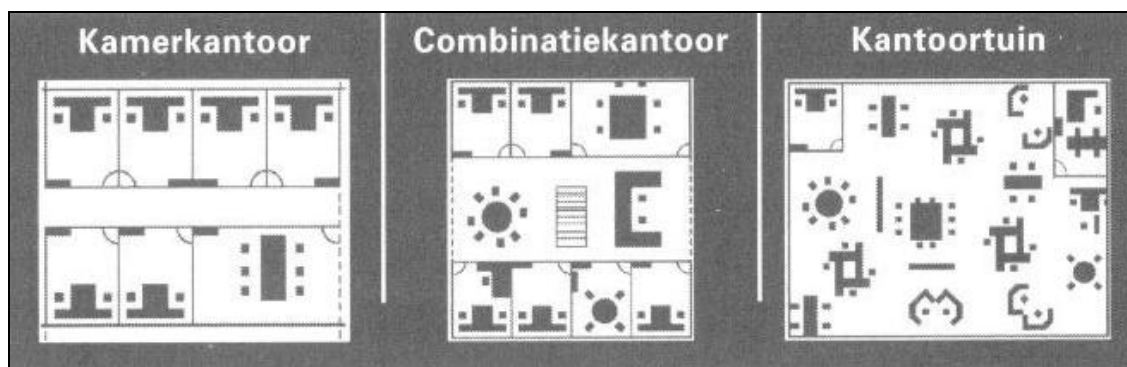
		locatie	
		verouderd	niet verouderd
pand	niet verouderd	marketing in ander marktsegment of herbestemming	normaal beheer
	verouderd	verbeterbaar	renovatie
	niet verbeterbaar	herbestemming locatie: sloop + nieuwbouw	herontwikkeling

Figuur 5.1: Veroudering en richting aanpak pand

Bron: Korteweg, 2002

Constructieprobleem: Ook de indeling kan een probleem zijn. Potentiële huurders zullen een beeld hebben van een indeling waarin hun organisatie het meest efficiënt kan functioneren. In de loop der jaren is de voorkeur voor indeling veranderd. In de jaren zeventig was de kantoorruimte sterk aanwezig, in de jaren tachtig namen de kamerkantoren sterk toe en vanaf de jaren negentig is het combinatiekantoor in opkomst (Korteweg, 2002). Ook door de trend (of hype) van flexwerkplekken als 'activiteit gerelateerde werkplekomgeving' (Mulder, 2005) zijn er nieuwe soorten kantoren ontwikkeld die soms nu al moeilijk in de markt gezet kunnen worden. De werkplekken zijn dan soms wel flexibel, de indeling van het pand niet (Korteweg, 2002).

Ook de maatvoering van sommige kantoren maakt een efficiënte indeling soms moeilijk realiseerbaar. Minder gangbare stramienmaten beperken de indelingsmogelijkheden en oudere panden hebben vaak een lagere verdiepingshoogte die de ruimte voor kabels, luchtbehandeling en andere infrastructuur beperkt (Baum, 1991).



Figuur 5.2: Voorbeelden van kantoorindelingen
Bron: Twynstra Gudde, 2004

Eigenaarprobleem: Ook de eigenaar zelf kan schuldig zijn aan de leegstandsproblematiek. Een eigenaar kan immers een pand blijven aanbieden dat in de aangeboden staat niet verhuurd zal worden. Het pand is misschien alleen weer verhuurbaar als het volledig tot op het casco gestript wordt en van daaruit weer wordt opgebouwd (Waaning et al, 2006). Soms accepteert de eigenaar liever de situatie zoals deze is dan dat hij ingrijpt omdat hij bang is om eventueel gezichtsverlies te lijden (De Graaf, 2004; Geraedts & Van der Voordt, 2005).

Ook is het mogelijk dat de eigenaar een onrealistisch beeld heeft van de mogelijkheden op de huurmarkt (Korteweg, 2002). Er kan een te hoge huurprijs gevraagd worden, waardoor de prijs-kwaliteitverhouding niet meer in balans is (Twynstra Gudde, 2004), of men kan onvoldoende bereid zijn tot het verlenen van *incentives*. De eigenaar vertrouwt er in zo'n geval op dat het goed komt en wacht op betere tijden (Korteweg, 2002).

Benoemingsprobleem: Sommige aangeboden kantoren bestaan niet geheel uit kantoorruimte. Ruimtes die gekoppeld zijn aan bijvoorbeeld showrooms of (logistieke) bedrijfsruimtes worden soms wel geheel als kantoorruimte in de markt aangeboden (Fenten, 1985; Korteweg 2002). Deze bedrijfsruimtes zijn vaak compleet toegespitst op de eerste huurder, waar bij de bouw rekening is gehouden met specifieke eisen die niet gewaardeerd worden door andere huurders (Van Gool et al, 2007).

5.4 Verwachting

Er kan vanuit de markt interesse zijn voor een pand. Wanneer het pand op een gunstige locatie staat maar niet voldoet aan de eisen kan het (in samenspraak met de nieuwe huurder) worden gerenoveerd en daarna gehuurd. Leegstandscijfers van kantoorpanden ná renovatie verminderen dan omdat er pas gerenoveerd wordt wanneer men zeker weet

dat er een nieuwe huurder in zal komen. Dit om er zeker van te zijn dat deze investeringen gewaardeerd worden, al is dit niet altijd garantie voor succes (Nozeman & Fokkema, 2008). Locatie blijft op deze manier de belangrijkste factor, het gebouw is daarna nog aan te passen.

Uiteraard bevestigt de uitzondering de regel. Het kantoorgebouw Noortse Bosch aan de Vijzelgracht in Amsterdam is bijvoorbeeld wel 'op risico' gerenoveerd. Dit kan alleen wanneer de locatie bijzondere kwaliteiten heeft, het pand een flink aantal parkeerplaatsen heeft en ook met het openbaar vervoer goed bereikbaar is. Als aan de locatievoorwaarden is voldaan, dan kan in theorie elk pand aangepast worden.

Verwachting 10: Een vermindering van leegstand is geen direct gevolg van renovatie. Renovatie is juist een gevolg van voorverhuur.



Afbeelding 5.1: Kantoorgebouw 'Noortse Bosch'

Bron: eigen fotomateriaal

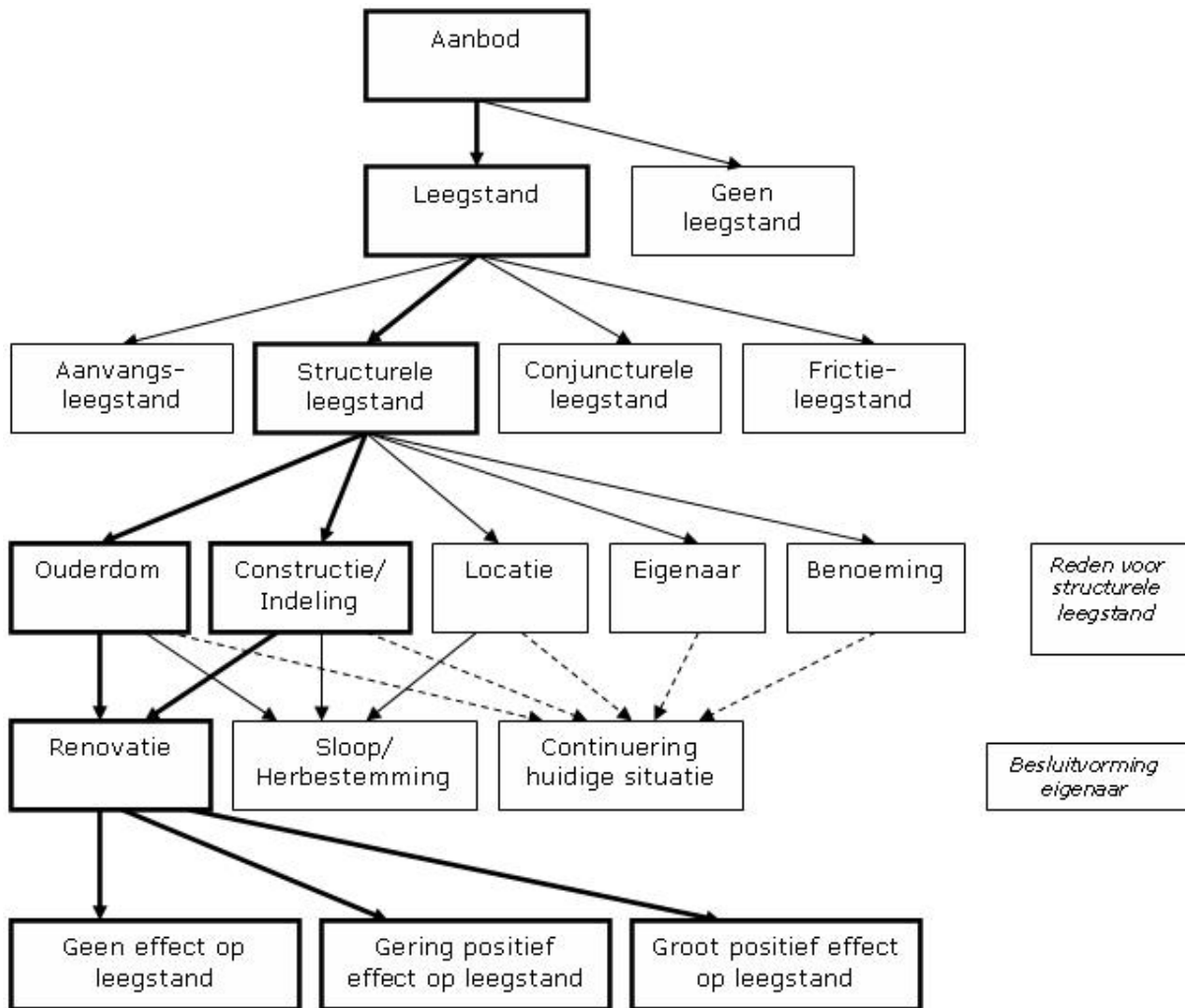
5.5 Conceptueel model

Aan de hand van de informatie die in de voorgaande hoofdstukken naar voren is gekomen kan onderstaand conceptueel model opgesteld worden. Vetgedrukt is de weg naar beneden te volgen die met renovatie te maken heeft. Dit model en de genoemde verwachtingen zullen in hoofdstuk 6 getoetst worden bij het empirisch onderzoek.

Er zijn vijf verschillende soorten leegstand onderscheiden in dit onderzoek. Er is geconcludeerd dat bij structurele leegstand de noodzaak tot ingrijpen het grootst is. Bij structurele leegstand zijn vijf mogelijke oorzaken onderscheiden. Bij twee van deze

oorzaken is renovatie een mogelijke oplossing. Het effect van de renovatie is vooraf niet altijd met zekerheid vast te stellen.

In het volgende hoofdstuk wordt bekeken wanneer er in de praktijk sprake is van een succesvolle renovatie en onder welke voorwaarden renovatie een grote kans heeft om een positief rendement op te leveren. Dit wordt aan de hand van toetsing van de opgestelde verwachtingen gedaan.



Figuur 5.3: Conceptueel model

Hoofdstuk 6 - Onderzoek en analyse

6.1 Inleiding

Na de literatuurstudie is empirisch onderzoek noodzakelijk om de gestelde verwachtingen te toetsen. Dit empirisch onderzoek vindt plaats in de vorm van een verkennende enquête. Deze wordt gevolgd door een algemene beoordeling van de locatiekwaliteit van de onderzoeksgroep. Er worden ook enkele interviews gehouden met mensen die de enquête hebben ingevuld, alsmede anderszins betrokkenen.

In dit hoofdstuk wordt eerst de enquêteselectie van de kantoorpanden gemotiveerd. Daarna worden enkele eigenschappen van de selectie toegelicht. Er wordt vervolgens bekeken of de eerder geformuleerde verwachtingen door de analyse van de empirische onderzoeksresultaten bevestigd worden. Aan de hand van de verwachtingen wordt de verkennende enquête behandeld en de resultaten daarvan geanalyseerd. Ook is de onderzoeksgroep van de enquête aan de hand van verschillende locatiefactoren beoordeeld. Bij de verwachtingen wordt een korte beschouwing van de resultaten van het onderzoek gevolgd door de informatie die uit de interviews naar voren is gekomen. Een lijst van geïnterviewden is terug te vinden in bijlage 5. In hoofdstuk 7 worden tenslotte conclusies getrokken en is er plaats voor reflectie en aanbevelingen.

6.2 Onderzoekspopulatie

De kantorenmarkt in Nederland is geconcentreerd in de Randstad. Ongeveer een derde van de kantorenvorraad bevindt zich in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht (zie tabel 6.1). Maar liefst 12,7% bevindt zich in Amsterdam. Ook het leeuwendeel van de tot nu toe uitgevoerde renovaties heeft hier plaatsgevonden. Dit heeft verschillende redenen:

- Zoals vermeld staat 12,7% van de kantorenvorraad in Amsterdam, daarmee heeft deze gemeente verhoudingsgewijs ook het grootste renovatiepotentieel.
- Amsterdam heeft al langere tijd een grote kantorenvorraad. Deze kantoren beginnen te verouderen of zijn reeds verouderd en komen in aanmerking voor renovatie (NRC Handelsblad, 2008).
- Amsterdam heeft behalve in absolute cijfers ook in relatieve zin een grotere huurmarkt (Bak, 2008).
- Van alle grote steden in Nederland heeft Amsterdam de grote leegstand (zie paragraaf 5.1 en 6.6). De gemeente probeert eigenaren te laten investeren in bestaande leegstaande panden (Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, 2006).
- In Amsterdam is naar verhouding een groot aandeel van de kantoorpanden in handen van grote beleggers. Deze hebben meer mogelijkheden en ervaring om te investeren in renovatie.
- Amsterdam blijft een trekker voor grote kantoorhoudende organisaties. Dit geeft beleggers voldoende vertrouwen om te investeren in de markt.
- In Amsterdam zijn delen van de stad uitermate populair als vestigingsplaats, mede vanwege de naam en uitstraling die een locatie heeft. Kantoren in deze delen van de stad kunnen zonder veel risico gerenoveerd worden (Korteweg, 2006).

Het is daarom te verdedigen dat de informatievergaring zich heeft toegespitst op de kantorenmarkt in Amsterdam. In de literatuur wordt deze selectie ook wel een '*convenience sample*' genoemd. Deze keuze is te verdedigen wanneer er het beeld is dat

deze uit een redelijk homogene onderzoeksgroep komt (Swanborn, 2000). Hieronder wordt de verdere selectie toegelicht.

Vierkante meters kantoorruimte * 1000 m ² (per 31 december)						
Gemeente	2004		2005		2006	
Amsterdam	5.543	12,7%	5.553	12,6%	5.717	12,7%
Den Haag	3.754	8,6%	3.774	8,6%	3.824	8,5%
Rotterdam	3.029	6,9%	3.001	6,8%	3.157	7,0%
Utrecht	2.289	5,3%	2.390	5,4%	2.442	5,4%
Nederland overig	28.982	66,5%	29.216	66,5%	29.755	66,3%
Totaal	43.597	100,0%	43.934	100,0%	44.895	100,0%

Tabel 6.1: Voorraad kantoorruimte per gemeente

Bron: Bak, 2007 en 2008: eigen bewerking

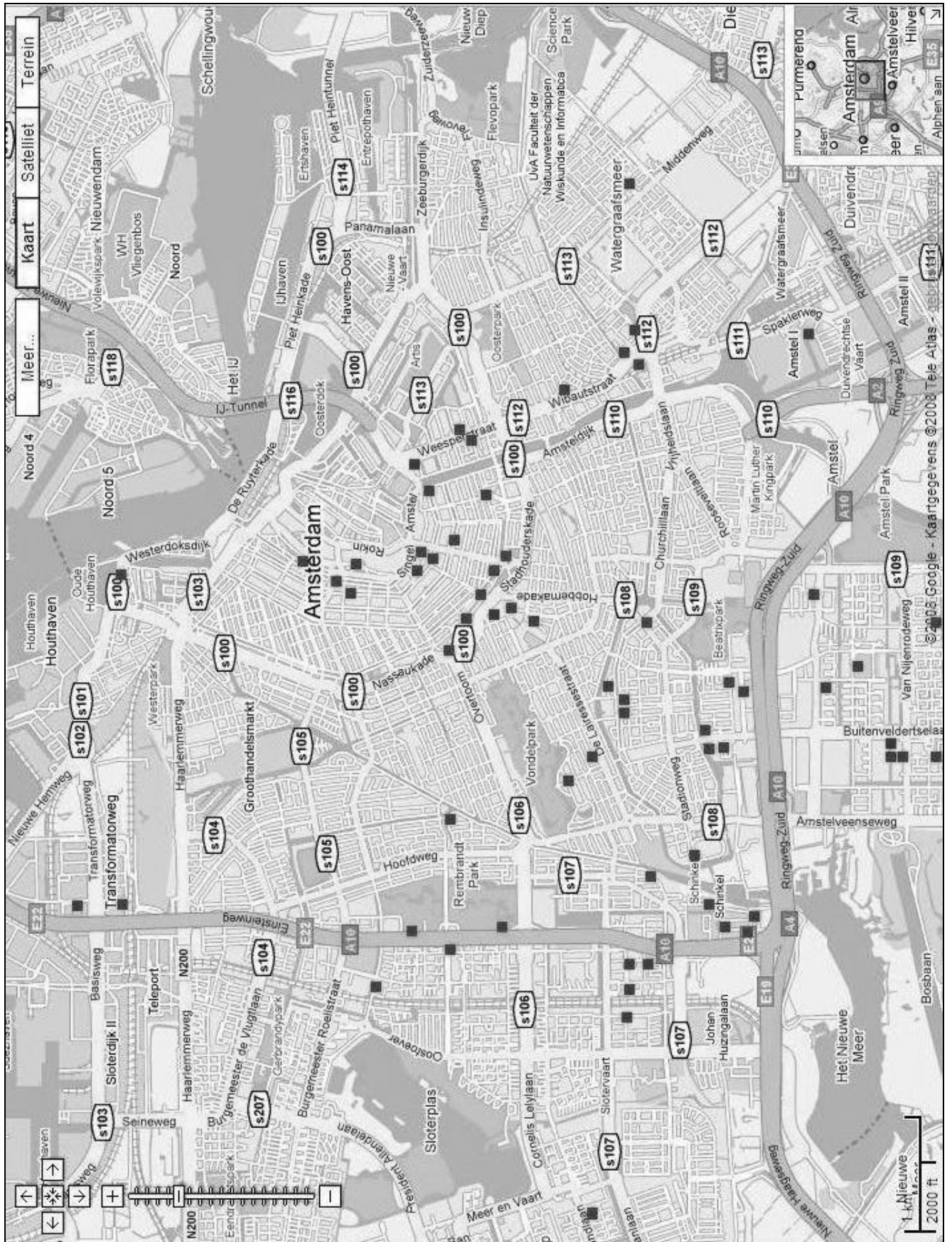
Pandselectie

De voor dit onderzoek gebruikte panden zijn geselecteerd aan de hand van een binnen CB Richard Ellis gebruikte database waarin vrijwel alle kantoren in Amsterdam zijn opgenomen. Hierin zijn de eigenaren, gebruikers en alle andere mogelijke kenmerken van panden bekend. Uit deze selectie is een aantal van 129 gerenoveerde kantoorpanden naar voren gekomen.

De eigenaren zijn achterhaald door het doorzoeken van de database. Indien dit geen resultaat had is navraag gedaan bij het Kadaster. Uit de verkregen gegevens bleken niet alle eigenaren geschikt om te benaderen. Als eerste zijn negen panden afgevallen waarvan bekend was dat deze in eigendom zijn van een eigenaargebruiker. Omdat dit onderzoek zich richt op de huurmarkt (zie paragraaf 1.4 en 1.6) zijn deze eigenaren niet benaderd. Van tien panden bleek de eigenaar een (lastig te benaderen) buitenlandse vastgoed B.V. te zijn, waardoor deze ook buiten beschouwing zijn gelaten. Van nog eens 41 panden was niet te achterhalen op welke manier de eigenaren benaderd konden worden. Via het Kadaster werd het pand meestal wel aan een eigenaar gekoppeld, maar ook hier bleken veel buitenlandse investeerders tussen te zitten en was er vaak nog onduidelijkheid met B.V.'s, stichtingen en natuurlijke personen. Ook panden waarvan al bekend was dat de huidige eigenaar het pand pas in eigendom heeft gekregen nadat het renovatieproces was doorlopen behoren tot de groep die buiten beschouwing is gelaten. Dit omdat zij geen antwoord kunnen geven op de vragen die gesteld worden. Uiteindelijk zijn er 69 panden overgebleven voor nader onderzoek. Een volledig overzicht van de 69 geselecteerde panden is te vinden in bijlage 1. In figuur 6.1 is een kaart afgebeeld waarop alle panden minus vier aangegeven staan. Van de vier niet aangegeven panden zijn er drie gesitueerd in Amstelveen en één in Amsterdam-Noord. Toevoeging van deze panden zou de kaart onoverzichtelijk maken.

Eigenschappen selectie

De panden die in het onderzoek zijn opgenomen hebben gemiddeld een grotere oppervlakte dan die welke niet onderzocht zijn (7.652 m² tegen 3.733 m²). Dit komt vooral door enkele uitschieters zoals bijvoorbeeld het WTC (48.000 m²), Rembrandt Park Building (33.170 m²), Berghaus Plaza (25.000 m²) en het Noortse Bosch (17.600 m²). Omdat van de panden die in eigendom zijn van een eigenaargebruiker geen leegstand bekend is kan dit een verklaring zijn waarom er een kleine discrepantie is in de procentuele leegstandscijfers (zie tabel 6.2).



Figuur 6.1: Overzichtskaart onderzoeksgroep enquête

Bron: GoogleMaps, 2008; eigen bewerking

■ = pand in onderzoeksgroep

← Noord

	N panden	% N-totaal	Oppervlak in m2	% oppervlak-totaal	Leegstand in m2	% leegstand-oppervlak
<i>Totaal</i>	129	100,0	755.965	100,0	66.965	8,9
<i>Benaderd</i>	69	53,5	531.975	70,4	47.875	9,0
<i>Niet-benaderd</i>	60	46,5	223.990	29,6	19.090	8,5

Tabel 6.2: Eigenschappen enquêteselectie

Bron: CB Richard Ellis, 2008a; resultaten enquête

Om de kans op een goede respons te verhogen is de enquête zoveel mogelijk naar relaties van CB Richard Ellis gestuurd.

6.3 Enquête en interviews

De enquête vloeit voort uit het zogenaamde verkennend (exploratief) onderzoek. Dit betekent dat er vooral gekeken wordt naar de frequentie waarin bepaalde waarden voorkomen (Baarda & de Goede, 2006). Deze kan gekoppeld worden aan andere eigenschappen zodat er misschien iets te zeggen valt over bijvoorbeeld de waardesprong die gemaakt wordt bij panden groter dan een bepaald aantal vierkante meters of uit een bepaalde bouwperiode. De enquête is te vinden in bijlage 2. De resultaten worden in dit hoofdstuk besproken.

In het verlengde van de enquête is ook een aantal interviews afgenomen:

Persoon	Functie	Duur interview
ing. J. (Jeroen) Jansen	Technisch Manager Kantoren, Delta Lloyd Vastgoed	60 minuten
drs. A. (Ad) Wagemakers	Eigenaar Kantorenmonitor	120 minuten
ing. P. (Peter) Verdoorn	Adviseur Vastgoed, Zwitserleven	90 minuten
ing. F.F.R. (Frank) van den Berg	Senior Consultant Valuation Advisory, CB Richard Ellis	75 minuten

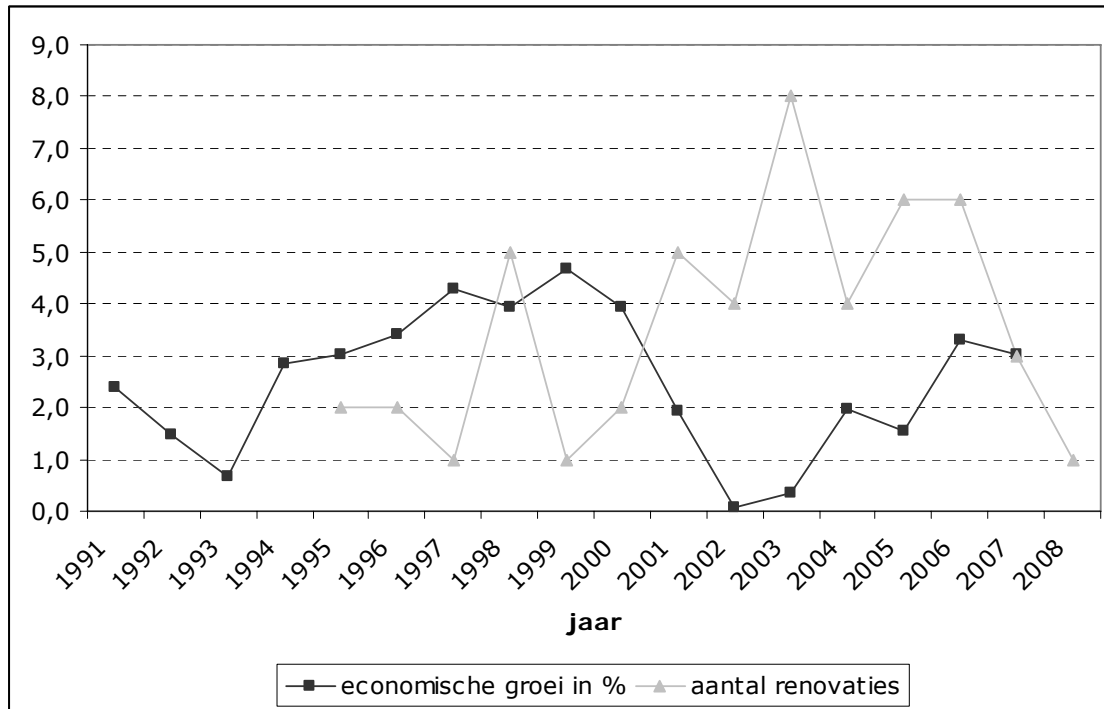
Tabel 6.3: Overzicht geïnterviewde personen

Nadat de enquête was verstuurd bleek de respons na ongeveer drie weken tegen te vallen, dit ondanks dat de enquête slechts achttien vragen bevatte. Daarom is telefonisch contact gezocht met alle eigenaren die nog niet gereageerd hadden. Naar aanleiding van deze contacten is in enkele gevallen nogmaals de enquête verstuurd. Hierop kwamen wel enkele enquêtes retour, maar het totale aantal nuttige reacties bleef toch nog beperkt. De resterende reacties beperkten zich tot de mededeling dat men geen informatie wenste te verstrekken, het pand reeds bij aankoop gerenoveerd was of dat het invullen van de enquête te veel tijd zou gaan kosten. Vervolgens zijn nogmaals de eigenaren die nog niet gereageerd hadden benaderd, ditmaal kwamen nog enkele enquêtes retour. Van de in totaal 41 beleggers die zijn benaderd hebben er tien de enquêtes ingevuld, dit komt neer op dertien panden. Deze matige respons maakt dat de resultaten van de enquête niet representatief zijn maar slechts indicatief. Omdat het een verkennende enquête betreft is dit gelukkig niet onoverkomelijk.

6.4 Economische opleving (verwachting 1)

De eerste verwachting was dat 'Een economische opleving een vertraagd positief effect zal hebben op het aantal renovaties van kantoorgebouwen.' In onderstaande figuur is de

economische groei vergeleken met het aantal renovaties dat in de Amsterdamse markt heeft plaatsgevonden.



Figuur 6.2: Economische groei en aantal renovaties

Bron: Centraal Planbureau, 2008; A. Wagemakers Kantorenmonitor 2008; resultaten enquête

Te zien is dat de piek in de economische groei (4,7% in 1999) in 2003 gevolgd wordt door een piek in het aantal renovaties, met acht panden. Uit de enquête bleek echter ook dat er tussen het besluit tot investeren en de daadwerkelijke renovatie geen duidelijk verband was. Een renovatie kan direct plaatsvinden, maar in meer dan de helft van de gevallen duurde het nog één tot twee jaar voordat er met de renovatiewerkzaamheden gestart werd. Soms wordt gewacht tot er een nieuwe huurder gevonden is, in andere gevallen nemen onderzoek, ontwerp en financiering een langere periode in beslag. Ook is de variatie in het aantal renovaties groot net als de tijdspanne tussen de pieken. Er kan daardoor geen duidelijk verband gelegd worden tussen beide pieken.

In de interviews werd er door de betrokkenen te kennen gegeven dat zij hier geen direct verband in zien. Er zal meestal pas een vorm van renovatie plaatsvinden wanneer een huurder een pand verlaat. Het vertrek van een huurder zal niet vaak afhankelijk zijn van een economische situatie. Een economische opleving zorgt wel voor meer dynamiek op de kantorenmarkt, en daarmee voor meer mogelijkheden. Maar ook in economisch mindere tijden zijn er kwaliteitsspanden nodig, in dat geval wordt door renovatie de verhuurbaarheid verbeterd. Wanneer een locatie goed is maakt de economische situatie ook niet veel uit voor de kansen van een kantoorpand. Een opleving van de economie kan een beslissing tot renovatie wel een stuk makkelijker maken, ook op minder aantrekkelijke locaties.

6.5 huurprijs (verwachting 2)

De tweede verwachting '*Renovatie heeft overwegend een verhoging van de huurprijs tot gevolg*' kan getoetst worden met behulp van de resultaten uit de enquête. Omdat deze informatie niet overal is ingevuld in de enquêtes kunnen er helaas geen harde uitspraken worden gedaan. Wel is overal sprake van een huurprijsstijging. Bij slechts één van de zes

panden is het bedrag aan servicekosten gestegen, dit door "implementatie van koeling" in het pand. Er is geen evenredig verband te zien tussen de investering die per vierkante meter is gedaan en de huurprijsstijging.

Er mag wel aangenomen worden dat renovatie een opwaartse invloed heeft op de huurprijs. Zoals ook in paragraaf 4.8 genoemd wordt zal een eigenaar niet in zijn pand investeren als de verwachte marktwaarde lager ligt dan de huidige marktwaarde en de kosten van renovatie.

€/m ²		stijging in %	renovatiejaar	€/m ² investering	servicekosten
voor	na				
100	125	25%	2000	250-450	+
125	136	9%	1998	>850	0
125	275	120%	1998	>850	0
135	150	11%	2006	250-450	-
182	209	15%	1998	250-450	0
200	250	25%	2004	>850	-

Tabel 6.4: Huurprijsstijging na renovatie (prijzen excl. btw)

Ook in de interviews komt naar voren dat er door renovatie vooral een positieve invloed wordt uitgeoefend op de huurprijs. De eisen die aan een kantoorpand worden gesteld veranderen. Daarom is het de vraag of je met renovatie een verbetering aanbrengt of dat de kwaliteit teruggebracht wordt naar het vereiste basisniveau. Zo is een pand zonder koeling praktisch niet meer te verhuren. Hier zal dus altijd in geïnvesteerd moeten worden om een pand op de huidige kantorenmarkt te kunnen verhuren.

Na renovatie hoeft het huurniveau niet veranderd te zijn omdat de eisen zijn gestegen. Er kan wel worden voorkomen dat het leegstaat. Renovatie vergroot de verhuurbaarheid van een pand. Zonder renovatie zal de huurprijs op een lager niveau liggen of zal het pand helemaal niet verhuurd worden.

Ook is het lastig om de huidige huurprijs te vergelijken met oudere huurniveaus en met vergelijkbare panden. Door het verlenen van *incentives* aan de huurder zijn de totale inkomsten niet altijd zoals ze openbaar worden gemaakt. Er kan contractueel een periode huurvrij worden vastgelegd of een inrichtingsbudget worden verstrekt. Dit heeft invloed op het totale rendement voor de eigenaar omdat een hogere huur vereffend wordt met kosten voor andere posten.

6.6 Verminderde leegstand (verwachting 3)

De derde verwachting 'Na renovatie van een kantoorpand is er geen sprake meer van (substantiële) leegstand of in elk geval een aanzienlijke vermindering daarvan' dient te worden vergeleken met de leegstand in de onderzoeksgroep en de geretourneerde enquêtes. Van de dertien ingevulde enquêtes zijn er elf kantoorpanden volledig verhuurd. Bij twee is gedeeltelijke leegstand (2% en 20%). In vierkante meters uitgedrukt was van de 82.635 m² er 4.216 m² niet verhuurd, dit is ruim 5% leegstand. Bij de gehele onderzoeksgroep was er sprake van 8,9% leegstand (zie tabel 6.2). In figuur 1.3 was al te zien dat in Nederland in 2007 de leegstand van kantoren 10,7% bedroeg. Dit terwijl in Amsterdam de leegstand ongeveer 16% bedraagt (CB Richard Ellis, 2008c). De leegstand in de onderzoeksgroep is dus veel lager dan in heel Nederland. De gehele onderzoeksgroep bevindt zich in Amsterdam en daarmee is het verschil nog veel groter.

De geïnterviewden waren eensgezind over de oorzaak hiervan. Renovaties zonder dat de nieuwe huurder al bekend is zullen vooral plaatsvinden op locaties die zo aantrekkelijk zijn dat het vrijwel zeker is dat ze weer verhuurd zullen worden. Bij renovatie 'op risico'

op een toplocatie is het zelfs zeer waarschijnlijk dat er bij oplevering al een huurcontract is getekend. Kantoren die gevestigd zijn op locaties die niet als toplocatie kunnen worden aangemerkt, worden vrijwel niet 'op risico' gerenoveerd. Sommige beleggers zullen zelfs nooit 'op risico' investeren. Het pand kan dan ook meteen worden aangepast aan de wensen van de nieuwe huurder. Op die manier is er na renovatie nooit sprake van leegstand. In sommige gevallen wordt er ook gerenoveerd om een huurder te behouden. Een renovatie heeft dus niet vanzelfsprekend tot gevolg dat de leegstand vermindert. De beslissing tot renovatie wordt genomen omdat een kantoorpand op een aantrekkelijke locatie staat of omdat er reeds een nieuw huurcontract getekend is. Het pand is dus kansrijk genoeg om verhuurd te worden na renovatie. Dit heeft lagere leegstandscijfers tot gevolg. Lukraak renoveren leidt volgens de geïnterviewden niet automatisch tot verminderde leegstand, maar de concurrentiepositie van een pand verbetert wel door renovatie.

6.7 Marktonderzoek (verwachting 4)

De vierde verwachting *'Eigenaren voeren een uitgebreid markt- dan wel haalbaarheidsonderzoek uit alvorens te besluiten tot investeren in renovatie'* kan vergeleken worden met de antwoorden op de tiende vraag van de enquête (zie bijlage 2). Bij zeven van de dertien respondenten werd er bevestigend geantwoord. Bij vijf respondenten werd er ontkennend geantwoord en één respondent moest het antwoord schuldig blijven (zie tabel 6.5). Zowel bij de bevestiging als de ontkenning was er eenmaal sprake van een huurder die de gehele renovatie voor zijn rekening nam (pand 1 en 11).

Pand	Onderzoek (#10)	Renovatiekosten (#14)	Resultaat (#13)	Oppervlak in m ² (#2)	Verhuurd (#8)
1	ja	>850	naar verwachting	5.210	100%
2	ja	>850	naar verwachting	4.650	100%
3	ja	>850	naar verwachting	2.400	100%
4	ja	250-450	naar verwachting	1.500	100%
5	ja	weet niet	naar verwachting	12.000	100%
6	ja	geen antwoord	geen antwoord	33.170	100%
7	ja	>850	erg tegengevallen	13.000	98%
8	nee	250-450	meegevalen	3.570	100%
9	nee	450-650	naar verwachting	11.000	100%
10	nee	geen antwoord	tegengevallen	750	100%
11	nee	geen antwoord	geen antwoord	1.065	100%
12	nee	250-450	naar verwachting	19.780	80%
13	weet niet	weet niet	erg meegevalen	7.710	100%

Tabel 6.5: Marktonderzoek en resultaten

Uit de interviews kwam een verschillend beeld naar voren. De één maakt een rondje langs makelaars en researchers om te vragen hoe zij de potentie van een locatie beoordelen. Een tweede vindt een onderzoek alleen nodig bij panden vanaf enkele duizenden vierkante meters en ontwikkelt voor kleinere panden zelf een visie. De volgende stelt dat zowel de grote als de kleine beleggers uit ervaring weten dat panden op een goede locatie zonder veel risico gerenoveerd kunnen worden. Beleggers weten wanneer een locatie in orde is, en dan hoeft er geen marktonderzoek plaats te vinden. Een ander vindt dat er veiligheidshalve altijd door een externe partij naar gekeken moet worden, eigen plannen kunnen door een roze bril worden bekeken. Maar beleggers zullen altijd een bepaald risico moeten nemen.

6.8 Parkeergelegenheid (verwachting 5)

De vijfde verwachting 'Renovatie van kantoorgebouwen heeft meer kans op succes wanneer er voldoende parkeergelegenheid aanwezig of realiseerbaar is' kan getoetst worden door de gegevens van de onderzoeksgroep te vergelijken met de parkeergelegenheid van twee Nederlandse kantorenportefeuilles (CB Richard Ellis, 2008d) en de veertig panden uit die portefeuilles die in de vier grote steden staan. In tabel 6.6 is een frequentieverdeling te zien waarbij tevens de Pearson R gegeven is. Dit is de uitkomst van een statistische toets die berekent in welke mate er een correlatie is tussen twee verschillende waarden. Verdere uitleg hierover en eventuele conclusies die er aan verbonden kunnen worden staan onder figuur 6.3.

	onderzoeksgroep		kantorenportefeuilles		4 grote steden	
Aantal panden	69		147		40	
Scores*:	1	19 (27,5%)	8	(5,4%)	7	(17,5%)
	2	4 (5,8%)	5	(3,4%)	0	(0,0%)
	3	11 (15,9%)	6	(4,1%)	2	(5,0%)
	4	27 (39,1%)	78	(53,1%)	22	(55,0%)
	5	8 (11,6%)	50	(34,0%)	9	(22,5%)
Gemiddelde score	3,01		4,07		3,65	
Standaardafwijking	1,43		1,00		1,33	
Pearson R	0,510		0,157		0,099	

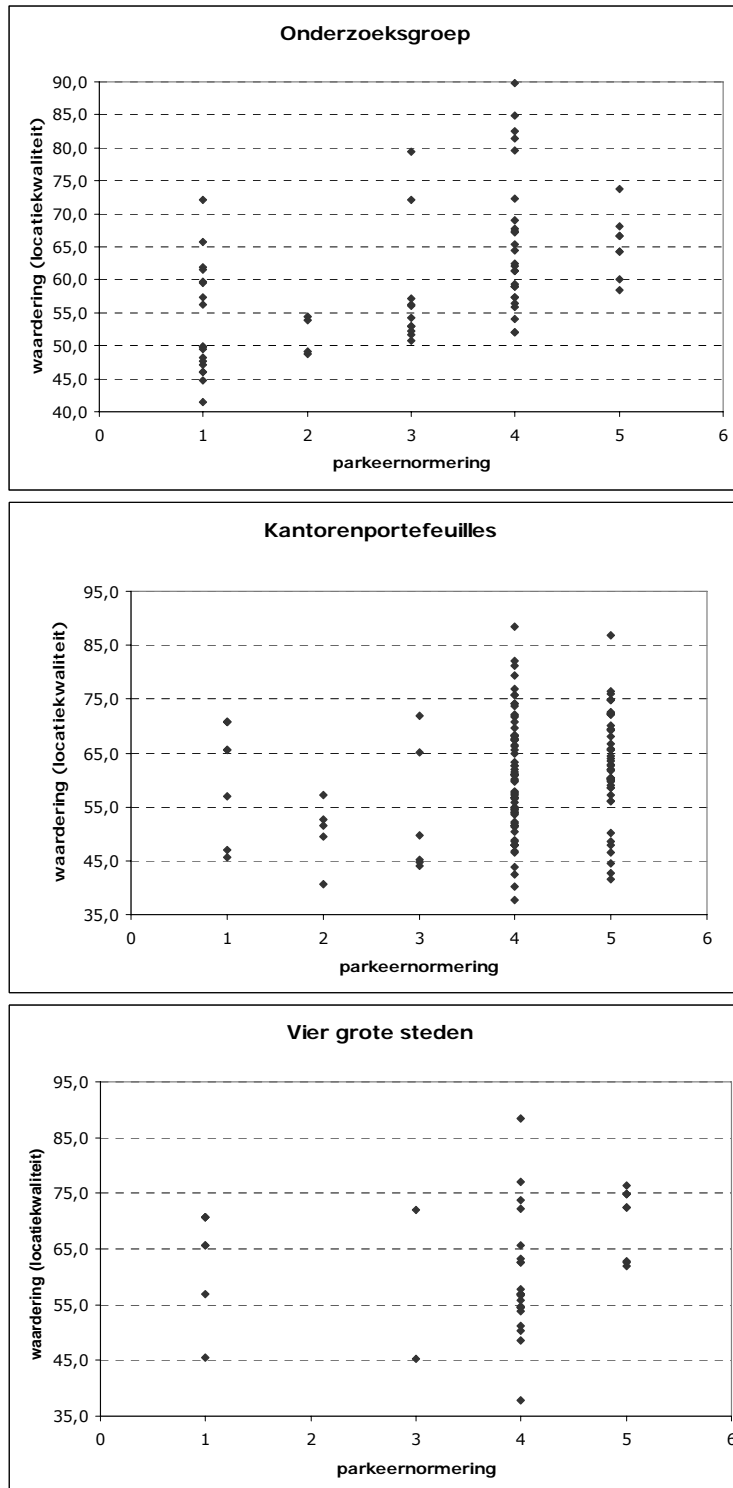
**Voor operationalisering van de scores, zie bijlage 3 (1 is weinig, 5 is veel parkeergelegenheid)*

Tabel 6.6: Overzicht parkeernormering kantoorpanden

In figuur 6.3 is een overzicht weergegeven van de verdeling van de locatiekwaliteiten ten opzichte van de parkeernormering (voor de berekening van de locatiekwaliteiten zie paragraaf 6.12). Daarop is net als in tabel 6.6 duidelijk te zien dat bij de gerenoveerde panden de parkeernormering gemiddeld zelfs slechter is dan bij twee vergelijkbare Nederlandse kantorenportefeuilles, zie ook paragraaf 6.12



Afbeelding 6.1: Ruime parkeergelegenheid bij een kantoorpand in het centrum van Amsterdam
Bron: eigen fotomateriaal



Figuur 6.3: Waardering locatiekwaliteit ten opzichte van parkeernormering

Correlatie

Het getal in tabel 6.6 dat aangegeven wordt met de Pearson R geeft aan in welke mate er een verband is tussen de normering van parkeerruimte en de waardering van de locatiekwaliteit. Deze waarde wordt aangegeven met een getal tussen de -1 en de +1. Als er een volledig positief lineair verband is zal de waarde +1 zijn, een volledig negatief lineair verband geeft een waarde van -1. Als er geen enkel verband is zal de waarde op 0 uitkomen. In de onderzoeksgroep is met 0,510 het meest positieve verband terug te

vinden. De kantorenportefeuilles en de veertig panden in de grote steden hebben met een Pearson R van respectievelijk 0,157 en 0,099 ook een positief verband, maar deze zijn niet zo sterk aanwezig als in de onderzoeksgroep.

Welke conclusie mogen we aan deze uitkomst geven? In alledrie de grafieken is de Pearson R positief. Dit betekent dat de locatiekwaliteit hoger wordt naarmate de parkeernormering hoger is. In de onderzoeksgroep is dit verband het sterkst. Deze gegeven relatie is evenwel zeer onbetrouwbaar omdat de regressielijn die in bovenstaande grafieken ingetekend zou kunnen worden slecht past in de puntenwolk. Deze puntenwolk is te zeer verspreid en de meeste individuele scores hebben een grote afstand tot de lijn. Ook maakt de deelscore die aan parkeergelegenheid gegeven wordt deel uit van de totaalscore die aan de locatiekwaliteit gegeven wordt. Een positief verband is op die manier dan ook geen onverwacht resultaat van deze toets. De Pearson R kan daarom beter buiten beschouwing gelaten worden (Norušis, 2000).

De verwachting kan cijfermatig het beste getoetst worden aan de frequentieverdeling en de gemiddelde score in tabel 6.5. Hier is te zien dat de onderzoeksgroep, ofwel de gerenoveerde kantoorpanden, juist slechter scoort op het gebied van de parkeergelegenheid. In de interviews is gevraagd of hiervoor een verklaring gegeven kan worden.

Uit de interviews blijkt dat parkeergelegenheid juist unaniem hoog gewaardeerd wordt. Ook uit de enquêtes blijkt dat er bij renovatie aandacht aan wordt besteed. Bij investeringen wordt ook vaak gekeken naar mogelijke uitbreiding van het aantal parkeerplaatsen. Maar de parkeergelegenheid blijft ondergeschikt aan de resterende locatiekwaliteiten. Dit is mogelijk een verklaring voor de lagere parkeernormering bij de onderzoeksgroep. De wens voor een hoge locatiekwaliteit is al dermate belangrijk dat de parkeergelegenheid die voor 15,75% meetelt in de berekening (zie figuur 6.4) hier niet beslissend in is. In Amsterdam zijn de panden met een hoge kwaliteitsscore gevestigd op toplocaties. De vierkante meterprijs is hier hoog, dus ook de kosten voor een parkeerplaats. Daarnaast is er in Amsterdam vaak frequent openbaar vervoer nabij, dit kan als substituut werken. De panden in de vergeleken kantorenportefeuilles zijn in steden in heel Nederland gevestigd. Hier is parkeergelegenheid vaak gemakkelijker en goedkoper te realiseren. Zo zegt Wagemakers in het interview: "...locatie blijft het belangrijkste. Schiphol-Rijk heeft uitstekende parkeergelegenheid, maar de locatie blijft slecht. In het centrum van Amsterdam maakt het voor ondernemingen die daar gevestigd (willen) zijn vaak niet zoveel uit hoeveel parkeerplaatsen er zijn, die kantoren zijn daarom toch wel populair." Parkeergelegenheid die aanwezig of realiseerbaar is maakt een pand wel aantrekkelijker, en een aantrekkelijk pand is kansrijker te renoveren en te verhuren.

6.9 Autobereikbaarheid (verwachting 6)

Vergelijkbaar met de vijfde verwachting stelt verwachting zes dat *'Renovatie van kantoorgebouwen meer kans op succes heeft wanneer de autobereikbaarheid voldoende is'*. Deze kan niet aan de hand van de locatiekwaliteiten van de onderzoeksgroep getoetst worden omdat autobereikbaarheid verder strekt dan de directe omgeving van de locatie. In de interviews verschilden de meningen hierover.

Jansen vindt dit in combinatie met de parkeergelegenheid absoluut belangrijk. Parkeren en bereikbaarheid vormen samen een kwaliteit. Verdoorn is het hier gedeeltelijk mee eens. Er is volgens hem wel een wisselwerking met het openbaar vervoer. Vooral panden in het centrum van Amsterdam zijn op deze manier ook altijd goed te bereiken.

Bereikbaarheid begint al op grotere afstand, richting Amsterdam staat er vaak file. In de stad zelf is het goed te doen, op de spitsuren na. Wagemakers en Van den Berg zijn het met dit laatste eens. Met de auto kun je overal komen, het centrum van Amsterdam is buiten de spits uitstekend per auto bereikbaar. Binnen Amsterdam is alles goed per openbaar vervoer bereikbaar, dat is een alternatief voor de auto. In Amsterdam speelt de autobereikbaarheid volgens Wagemakers dan ook niet echt mee. Op niet-binnenstedelijke locaties is het wel van belang.

6.10 Representativiteit en uitstraling (verwachting 7)

Uit de inventarisatie in hoofdstuk 4 van de criteria die gewaardeerd worden door huurders komt de zevende verwachting voort: *'Renovaties richten zich vooral op verbetering van de representativiteit en uitstraling van een pand, minder of niet op verhoging van efficiënter ruimtegebruik'*. In de enquête is de vraag gesteld welke vorm van renovatie er is toegepast op het pand (zie bijlage 2, vraag 11). Hierop konden meerdere antwoorden gegeven worden. Bij zowel 'strippen tot casco met herbouw' als 'veranderen uiterlijk pand' is er duidelijk sprake van dat er aandacht besteed wordt aan de verbetering van de representativiteit en de uitstraling van een pand. Er is vijfmaal het antwoord gegeven dat het gebouw gestript is tot casco en vervolgens herbouwd. Driemaal is het uiterlijk van het pand veranderd; hierbij heeft eenmaal een respondent beide antwoorden aangekruist. Eenmaal is de vraag niet beantwoord. Dat betekent dat bij zeven van de dertien panden de renovatie zich voor een groot deel gericht heeft op de verbetering van de representativiteit en de uitstraling van het pand.

Jansen vindt dat een pand al een bepaalde representativiteit en uitstraling moet hebben voordat het verhuurd kan worden. Bij een bezichtiging door een potentiële huurder moet alles er daarom al goed uitzien, de huurder zou namelijk moeilijk door achterstallig onderhoud heen kunnen kijken. Als de huurder interesse toont kunnen er door middel van een grote renovatie huurderspecifieke wensen worden vervuld. De inventarisatie van onderzoeken in hoofdstuk 4 is volgens Jansen niet bijzonder bruikbaar voor Delta Lloyd. Wensen zijn niet op de gegeven manier op een rijtje te zetten maar zijn erg locatie- en oppervlakteafhankelijk. Wagemakers maakt de aantekening dat het vaak erg lastig is om het ruimtegebruik efficiënter te maken. Ook is volgens hem de prijs nog altijd belangrijker dan de uitstraling, niet iedereen hecht evenveel waarde aan representativiteit. Ook blijft alles ondergeschikt aan de locatie. Verdoorn ziet wel veel belang in de inrichting omdat meer verhuurbaar vloeroppervlak meer huurinkomsten betekent en van belang is voor het gebruik van een pand. Hij vindt ook dat het gebouw een bepaald voorkomen moet hebben met een aantrekkelijke entree. Van den Berg legt ook de nadruk op een representatieve entree. Door de indeling van een pand te veranderen kan de kwaliteit verbeterd worden, efficiency hoeft hierbij niet gelijk te staan aan kwaliteit.

6.11 Tevreden belegger (verwachting 8)

In de interviews is er gevraagd naar een reactie op verwachting 8: *'de belegger is pas tevreden wanneer een renovatie een positieve invloed heeft op het rendement'*. Duidelijk is dat het rendement altijd bovenaan staat. Zoals verwacht wil iedereen het maximale rendement halen met een minimaal risico. Vooral het afsluiten van lange contracten wordt belangrijk gevonden. Een renovatie verloopt teleurstellend wanneer er een grote budgetoverschrijding plaatsvindt. De huurprijs is een prijs die de markt wil betalen, en wanneer de renovatiekosten uit de hand lopen kan dit niet worden terugverdiend door middel van een hogere huurprijs. Het wordt ook gewaardeerd als leegstand voorkomen kan worden door een pand te renoveren terwijl er een gebruiker in zit. Het kost vaak veel

geld om een nieuwe huurder aan te trekken en het is daarom aantrekkelijk om een pand naar de wensen van de zittende huurder aan te passen.



Afbeelding 6.2: Stadsdeelkantoor De Baarsjes, gerenoveerd met zittende huurder
Bron: eigen fotomateriaal

6.12 Locatiekwaliteiten (verwachting 9)

Alle panden die onderdeel uitmaken van de onderzoeksgroep zijn beoordeeld aan de hand van een aantal kwaliteitsaspecten van kantoorlocaties. Hierbij is gebruik gemaakt van een methodiek die onder andere gebruikt wordt bij CB Richard Ellis (CB Richard Ellis, 2008b). Deze aspecten zijn geselecteerd uit de Real Estate Norm, een meetmethode om de kwaliteit van kantoren zo objectief mogelijk vast te stellen (zie ook paragraaf 4.10). Aan de kwaliteitsaspecten is een gewicht toegekend. Bij het toekennen van deze gewichten baseert CB Richard Ellis zich op meerdere onderzoeken die in het verleden hebben plaatsgevonden, zoals vermeld in hoofdstuk 4. In figuur 6.4 is het beoordelingsformulier afgebeeld. De operationalisering van de subaspecten is opgenomen in bijlage 3.

Aan elk subaspect kan een score van 1 tot en met 5 gegeven worden. Door deze score te vermenigvuldigen met het gewicht van het subaspect en van het bijbehorende hoofdaspect en dit maal twintig te doen wordt een beoordeling aan het subaspect gegeven. Door alle beoordelingen bij elkaar op te tellen wordt er een score berekend die minimaal twintig en maximaal honderd punten kan bedragen. Ter verduidelijking is in figuur 6.4 de weging van elk subaspect vermeld. De resultatenlijst van deze beoordeling van de kwaliteitsaspecten van kantoorlocaties is te vinden in bijlage 4.

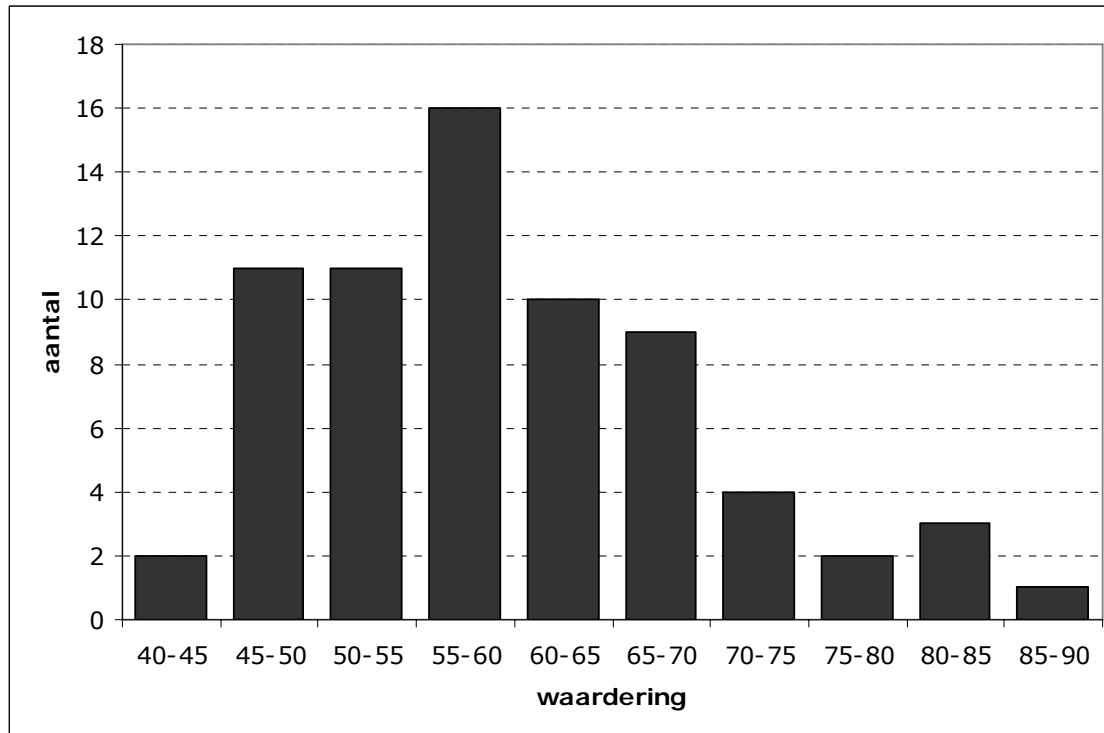
relatief belang	hoofdaspect	relatief belang	subaspect	score	beoordeling	weging
0,45	bereikbaarheid auto	0,45	nabijheid autosnelweg			20,25%
		0,10	verkeersdoorstroming			4,50%
		0,10	zichtbaarheid			4,50%
		0,35	parkeren			15,75%
0,20	bereikbaarheid openbaar vervoer	0,60	nabijheid treinstation			12,00%
		0,40	aantal buslijnen			8,00%
0,30	representativiteit	0,80	imago			24,00%
		0,20	landscaping			6,00%
0,05	voorzieningen	1,00	nabijheid winkels			5,00%
totaal						100,00%

Figuur 6.4: Kwaliteitsaspecten van kantoorlocaties

Bron: CB Richard Ellis, 2008b

Vergelijking

Om een vergelijking te kunnen maken met betrekking tot de locatiekwaliteiten van niet-gerenoveerde kantoorpanden is er gebruik gemaakt van een tweetal kantorenportefeuilles uit de database van CB Richard Ellis. Deze twee portefeuilles zijn onlangs geheel gewaardeerd volgens dezelfde bovenstaande methode (CB Richard Ellis, 2008d). In tabel 6.7 staan enkele statistische cijfers vermeld die afgeleid zijn uit de gegevens van de onderzoeksgroep en de twee Nederlandse kantorenportefeuilles. Een frequentieverdeling van de geënquêteerde onderzoeksgroep van gerenoveerde kantoorpanden is te zien in figuur 6.5.



Figuur 6.5: Frequentieverdeling locatiekwaliteit onderzoeksgroep

	onderzoeksgroep	kantorenportefeuilles	4 grote steden
Aantal panden	69	147	40
Gemiddelde score	60,0	60,6	62,7
Standaardafwijking (σ)	10,3	10,3	10,7
Afwijking max. $1*\sigma$ (68%)	66,7%	63,9%	67,5%
Afwijking max. $2*\sigma$ (95%)	94,2%	93,6%	95,0%

De afwijking is het percentage dat bij een normaalverdeling een maximale standaardafwijking heeft ten opzichte van de verwachte waarde. Ter vergelijking is de zoals door Norušis (2000) gegeven normaalverdeling genoemd (68% en 95%).

Tabel 6.7: Overzicht locatiewaardering kantoorpanden

Bron: Eigen data; CB Richard Ellis, 2008d

De gemiddelde beoordeling van de onderzoeksgroep is 60,0 punten. De standaarddeviatie is 10,3. De gemiddelde beoordeling van de twee Nederlandse kantorenportefeuilles (CB Richard Ellis, 2008d) tezamen bedraagt 60,6 waarbij de standaarddeviatie ook 10,3 is. De spreiding van beide groepen is dus hetzelfde. Om ook Amsterdam te kunnen vergelijken met de kantoren uit deze portefeuilles die in de vier grote Nederlandse steden zijn gevestigd, is deze groep nog apart beoordeeld. Uit deze twee portefeuilles zijn de veertig panden geselecteerd die zich in Amsterdam, Den Haag, Rotterdam of Utrecht bevinden. In deze vier grote steden is de gemiddelde score van de

locatiewaardering iets hoger, namelijk 62,7. De standaarddeviatie is hier groter met 10,7. Bij alle selecties is de steekproef voldoende groot en is er sprake van een normaalverdeling van de waarderingen.

De als negende geformuleerde verwachting '*Locaties waar gerenoveerd wordt hebben een relatief hoge waardering volgens de REN-norm*' wordt hier dus niet bewaarheid. De waardering is weliswaar niet geheel tot stand gekomen door een REN-normwaardering, maar wel door een zorgvuldige selectie van negen locatiekwaliteitsaspecten uit deze normering naar aanleiding van methodiek gebruikt door meerdere partijen (zie paragraaf 4.10).

De gerenoveerde kantoorpanden hebben duidelijk geen hogere locatiewaardering. Ze hebben gemiddeld zelfs een lagere locatiewaardering dan de twee complete kantorenportefeuilles waarmee ze zijn vergeleken. De waardering van de gerenoveerde kantoorpanden in Amsterdam is gemiddeld zelfs bijna drie punten lager dan de panden in vier grote steden waarmee vergeleken is.

Uit de enquête is wel naar voren gekomen dat de drie* panden (zie tabel 6.5) waarbij een grote renovatie-investering is gedaan (van meer dan 850 euro per vierkante meter) alledrie een bovengemiddelde score hebben gehaald in de locatiebeoordeling, te weten gemiddeld 73,1 punten. Het lijkt er dus op dat voor een grote investering wel degelijk de locatie een hoge kwaliteit moet hebben.

*Eén van de vier panden met een investering groter dan 850 euro betreft een monumentaal pand dat met subsidie gedeeltelijk herbouwd is na tijdelijke amovatie vanwege aanleg van een metrolijn.

In de interviews werd er verschillend op deze verwachting en de locatiewaardering gereageerd. Zo vraagt Wagemakers zich af of de criteria in het model wel goed gekozen zijn omdat volgens hem inderdaad de locatiewaardering bij gerenoveerde panden een stuk hoger zou moeten zijn. Maar hij concludeert tevens dat je op elke locatie wel een stap vooruit kunt maken door te investeren in renovatie. Van een slecht pand kun je geen goed pand maken, maar je kunt het wel verbeteren. Jansen ziet ook een hogere waardering als indicatie voor succes. Het adagium locatie-locatie-locatie blijft altijd van toepassing op vastgoed, en zeker op kantoren. Hoe beter de locatie is, des te meer je ook kunt investeren. Een betere locatie rechtvaardigt namelijk een hogere huur en dat is de manier om je investering er weer uit te halen. Van den Berg ziet hier ook een verband tussen locatie en imago. Op een toplocatie straalt een bedrijf succes uit, daar wil men voor betalen. Verdoorn ziet geen lineair verband tussen de locatie en een investering. Locatiekwaliteit neemt hij mee in een beslissing, maar ook op slechte locaties kun je soms een koopje vinden. Bij een lagere locatiekwaliteit wordt er beperkt geïnvesteerd omdat de investering met een lagere markthuur moeilijk terug te verdienen is. Een hogere huur is niet mogelijk omdat deze dan niet concurrerend is met naburig aanbod.

6.13 Renovatie gevolg van verhuur (verwachting 10)

De laatste verwachting is dat een vermindering van leegstand geen direct gevolg is van renovatie. Renovatie is juist een gevolg van voorverhuur.

Wagemakers zegt in zijn interview dat volgens hem inderdaad het grootste gedeelte van de renovaties pas uitgevoerd wordt wanneer een huurcontract is getekend. De verhuurbaarheid van een leegstaand kantoorpand neemt toe wanneer het gerenoveerd is, maar je weet in ieder geval zeker dat de ingrepen gewaardeerd worden als er al een nieuwe huurder gevonden is. Wanneer het een kortlopend huurcontract is moet je oppassen met het vervullen van de wensen van de huurder. Er is een grote kans dat de

opvolgende huurder weer andere aanpassingen wil hebben en je daardoor niet uit de kosten komt.

Jansen is het helemaal eens met de verwachting. Zijn werkgever Delta Lloyd renoveert zelfs niet meer zonder voorverhuur. Ook specifieke wensen van een huurder kunnen vervuld worden, maar er wordt dan wel voor gezorgd dat dit via de contractduur terugverdiend wordt. In een neergaande markt heeft de huurder wel meer te willen. Beleggers zitten met een leegstaand pand en polsen huurders of zij het pand willen betrekken.

Verdoorn is het deels met de verwachting eens maar waarschuwt net als Wagemakers dat een renovatie niet teveel toegespitst moet zijn op een enkele huurder. Je hebt dan kans dat je na afloop van een huurperiode met een pand zit dat niet algemeen gewaardeerd wordt. Dit kan voorkomen worden door het tekenen van een lang huurcontract. Of je neemt een algemene kwaliteitsverbetering als uitgangspunt waarop je nog wel aanpassingen naar wens van de huurder kan maken.

Van den Berg is van mening dat op een toplocatie een renovatie weinig risico met zich meebrengt. Na het bereiken van een bepaalde standaard kunnen de wensen van de huurders nog ingevuld worden. Op minder goede locaties is renovatie wel het gevolg van voorverhuur. Het is het verschil tussen een huurders- en een verhuurdersmarkt. Op toplocaties hebben de verhuurders nog iets te vertellen, op mindere locaties is het veelal een huurdersmarkt.



Afbeelding 6.3: Kantoorruimte aan de Overtoom in Amsterdam die pas gerenoveerd zal worden ná voorverhuur

Bron: eigen fotomateriaal

Renovatie na voorverhuur is dus een goede manier om het investeringsrisico te beperken. Er moet wel gezorgd worden dat de aanpassingen door middel van renovatie algemeen gewaardeerd worden. Anders moeten alle investeringen terugverdiend worden binnen een mogelijk beperkte contractduur. Beter is om een algemene kwaliteitsverbetering als uitgangspunt te nemen waarop aanpassingen gemaakt worden naar wens van de huurder. De vermindering van leegstand (zie paragraaf 6.2 en 6.6) is daarom waarschijnlijk een indirect gevolg van renovatie. Renovatie is vaak een direct gevolg van voorverhuur.

Hoofdstuk 7 - Conclusies en aanbevelingen

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste conclusies van het onderzoek besproken. Dit wordt gedaan door middel van beantwoording van de deelvragen en uiteindelijk de hoofdvraag. Aansluitend wordt er gereflecteerd op het uitgevoerde onderzoek en worden er aanbevelingen gedaan voor eventueel verder onderzoek.

7.2 Beantwoording deelvragen

Welke factoren beïnvloeden de verhuurmarkt van kantoren en op welke manier kan renovatie hierin een rol spelen?

Renovatie oefent een positieve invloed uit op de kwaliteit:

- Het aanbod op de verhuurmarkt is zeer divers. Niet elke vierkante meter is gelijk; vraag en aanbod zijn dus moeilijk op elkaar af te stemmen. Een verschil in oppervlakte, afwerkingsniveau, representativiteit en locatie zijn enkele variabelen die in het onderzoek naar voren komen. Hoge kwaliteit en lage kwaliteit kantoorruimte hebben elk hun eigen doelgroep, volgens de geïnterviewden is deze voor lage kwaliteit beperkt en onaantrekkelijk.
- Hoe hoger de (huur)prijs die betaald wordt voor kantoorruimte, hoe aantrekkelijker het is om in de kantorenmarkt te investeren. De markt zoekt naar evenwicht door aanpassing van de voorraad en de huur- en koopprijzen, zoals afgebeeld in het vier-kwadrantenmodel in hoofdstuk 2. Omdat de productie op de vastgoedmarkt traag verloopt is het een vastgoedcyclus met (hoge) pieken en (diepe) dalen.
- Om bestand te zijn tegen een verslechterende markt dient men de verhuurbaarheid te verbeteren door in de kwaliteit van een pand te investeren. Een kwaliteitspand blijft ook in economisch mindere tijden meer in trek.

Wat wordt verstaan onder renovatie van kantoorpanden?

Renovatie is een investering in een object teneinde de levensduur te verlengen. De functie blijft ongewijzigd, de marktpositie wordt verbeterd:

- Renovatie is geen volledig afgebakend begrip in de literatuur. In sommige gevallen valt renovatie samen met herinrichting en revitalisering, in de meeste gevallen wordt hier echter een aparte definitie voor gebruikt.
- Bij renovatie wordt een bouwkundige ingreep toegepast om de marktpositie van een object te verbeteren; de verhuurbaarheid wordt vergroot. Renovatie kan een kwaliteitsverbetering realiseren of de kwaliteit terugbrengen naar het vereiste basisniveau.
- Door verbetering van het prestatieniveau zal in de meeste gevallen de huurprijs verhoogd worden. Bij een investering is geen waardeverlies te verwachten.
- Bij omvangrijke renovatieprojecten zal er meestal een markt- dan wel haalbaarheidsonderzoek plaatsvinden alvorens te besluiten tot investeren. Om tot een objectief oordeel te komen kan dit het beste door een externe partij gedaan worden, eigen plannen kunnen door een roze bril worden bekeken.

Welke eigenschappen van een pand worden op welke manier gewaardeerd door gebruikers?

Parkeergelegenheid, autobereikbaarheid en uitstraling zijn de eigenschappen die het meest worden gewaardeerd door gebruikers van een kantoorpand:

- Uit de zes verzamelde onderzoeken blijkt dat op pandniveau parkeergelegenheid, autobereikbaarheid en uitstraling het meest gewaardeerd worden.
- Autobereikbaarheid en parkeergelegenheid vormen samen een kwaliteit. Uit de interviews blijkt dat in (grote) stadscentra openbaar vervoer vaak als volwaardig alternatief geldt voor de auto, parkeergelegenheid maakt een pand dan nog wel extra aantrekkelijk. Op niet-binnenstedelijke locaties is autobereikbaarheid des te meer van belang.
- Autobereikbaarheid begint al bij het naderen van een stad. Bereikbaarheid is regionaal, parkeren lokaal.
- De uitstraling van een pand moet representatief zijn, maar de prijs die daarvoor betaald moet worden is volgens de geïnterviewden soms belangrijker.
- Elke kwaliteit blijft ondergeschikt aan de locatie. Locatie is niet aan te passen, een kantoorpand wel. Locatievoorkeuren veranderen op termijn wel door gebiedsontwikkelingen en veranderend imago, maar niet door investeringen op pandniveau.

Welke factoren bepalen de (financiële) waarde van een kantoorpand, en welke invloed oefent renovatie hierop uit?

Huurinkomsten en een vereist rendement bepalen de marktwaarde van een kantoorpand. Renovatie verhoogt de kwaliteit en daarmee de huurinkomsten, dit heeft een positieve invloed op de waarde van een kantoorpand:

- Toekomstige huurinkomsten bepalen de (markt)waarde van een kantoorpand. Hoe hoger het vereiste rendement, des te lager de waarde. Het vereiste rendement is afhankelijk van het geanalyseerde risico.
- Renovatie doet de toekomstige huurinkomsten stijgen en oefent daardoor een positieve invloed uit op de waarde van een kantoorpand. Renovatie zal alleen plaatsvinden wanneer de te verwachten baten de kosten overstijgen.
- Locatiekwaliteiten worden meegenomen in het besluit tot renovatie. Op elke locatie kan een stap vooruit worden gezet, maar een goede locatie is een indicatie voor succes. Van een slecht pand op een slechte locatie kun je geen goed pand op een goede locatie maken.

Welke vormen van leegstand zijn er op de verhuurmarkt voor kantoren, en waarbij kan renovatie een oplossing zijn?

Aanvangsleegstand, frictieleegstand, conjuncturele leegstand en structurele leegstand zijn de te onderscheiden vormen van leegstand. Renovatie heeft alleen zin wanneer er sprake is van structurele leegstand:

- Er zijn vier soorten leegstand te onderscheiden: Aanvangsleegstand, frictieleegstand, conjuncturele leegstand en structurele leegstand.
- Er zijn vijf redenen voor structurele leegstand te onderscheiden: een locatieprobleem, ouderdomsprobleem, constructieprobleem, een onrealistisch

beeld van de mogelijkheden door de eigenaar of een kantoorpand dat te specifiek op de eerste gebruiker is afgestemd.

- Bij structurele leegstand kan renovatie een nuttige ingreep zijn wanneer er een ouderdomsprobleem of constructieprobleem is. Door renovatie kan de kwaliteit en de indeling verbeterd worden.

7.3 Beantwoording hoofdvraag

Wanneer is er sprake van een succesvolle renovatie van kantoorpanden en welke zijn de noodzakelijke voorwaarden?

Om te kunnen spreken van een succesvolle renovatie van kantoorpanden moet er een aantal ontwikkelingen hebben plaatsgevonden. Om deze ontwikkelingen te realiseren dient er aan een aantal noodzakelijke en minder noodzakelijke voorwaarden te zijn voldaan.

De belangrijkste voorwaarde om een renovatie tot een succes te maken is voorverhuur. Door tevoren een huurder vast te leggen kan met een beperkt risico een renovatie plaatsvinden. De renovatie zal in het geval van voorverhuur in overleg met de nieuwe huurder plaatsvinden waardoor de ingrepen zeker gewaardeerd zullen worden. Op absolute toplocaties is het wel mogelijk om 'op risico' te renoveren. Panden met minimaal de basiskwaliteit zullen op toplocaties altijd verhuurbaar zijn.

Een andere belangrijke voorwaarde is daarom de locatiekwaliteit. Hoe hoger de locatiekwaliteit, des te groter de kans op een succesvolle renovatie. De marktpositie van een pand is voor een groot gedeelte afhankelijk van de locatie. Op een slechte locatie zal een goed pand minder in trek zijn dan een slecht pand op een goede locatie. Als aan de locatievoorwaarden is voldaan kan in principe elk pand aangepast worden.

Het pand moet goed bereikbaar zijn per auto. Autobereikbaarheid gaat hand in hand met parkeergelegenheid. Vooral voor niet-binnenstedelijke locaties is dit belangrijk. De auto is een vervoermiddel dat veel gebruikt wordt. Bij het pand moet er voldoende parkeergelegenheid aanwezig zijn of de mogelijkheid dit te realiseren. Indien dit niet aanwezig is of de mogelijkheid voor realisatie ontbreekt dient er een volwaardig alternatief te bestaan in de vorm van de nabijheid van frequent openbaar vervoer. In dat geval blijft de aanwezigheid van parkeergelegenheid wel een groot pluspunt.

Ook de uitstraling van een pand is belangrijk, vooral de entree dient representatief te zijn. De meeste huurders stellen hieraan hoge eisen.

Wanneer aan bovenstaande voorwaarden is voldaan is de kans groot dat een renovatie succesvol verloopt. De volgende factoren zijn een indicatie voor succes:

Effectiviteit is lastig te registreren omdat er geen mogelijkheid is om te meten wat er gebeurd zou zijn zonder renovatie. Er kan wel gespiegeld worden aan vergelijkbare naburige kantoorpanden. Indien na de renovatie een hoger huurniveau wordt bereikt waardoor de renovatiekosten worden terugverdiend is dit een indicatie voor succes.

Het belangrijkste voor een belegger is dat een investering een bepaald rendement oplevert. Het beoogde rendement verschilt per pand en belegger en is afhankelijk van het geanalyseerde risico. Wanneer een renovatie niet zorgt voor een verbetering van een rendement hoeft het nog geen verkeerde beslissing te zijn geweest. De mogelijkheid bestaat dat er anders leegstand of waardeverlies zou optreden.

Een andere indicatie voor succes is een vermindering van de leegstand. Er zijn geen inkomsten als een pand niet verhuurd is. De reden om een kantoorpand te renoveren is om het door middel van kwaliteitsverbetering aantrekkelijker te maken voor de huurmarkt. Dit om te zorgen dat het weer verhuurbaar is of de verhuurbaarheid verbetert.

Bij het investeren door middel van renovatie is het aantrekkelijk om een grote mate van zekerheid te hebben met betrekking tot toekomstige huurinkomsten. Bij het aantrekken van een huurder is het daarom gunstig als er een langdurig huurcontract getekend wordt door een betrouwbare partij. Zekerheid over toekomstige geldstromen beperkt het risico om te investeren in renovatie. Voorverhuur speelt hierin een belangrijke rol.

7.4 Aanbevelingen en reflectie

Naar aanleiding van de onderzoeksresultaten en het verloop van het onderzoek is een aantal aanbevelingen te formuleren.

Uit het onderzoek is gebleken dat niet elke eigenaar zich bewust is van de kansen die een kwaliteitsverbetering kan bieden. Vaak wordt de noodzaak pas ingezien wanneer een pand technisch niet meer in orde is en in onverhuurbare staat verkeert. Dan is het eigenlijk al te laat en langdurige leegstand ligt dan op de loer. Wanneer er reeds vóór het aflopen van een huurcontract onderzocht wordt welke kansen een renovatie biedt kan dit mogelijke leegstand en waardeverlies voorkomen. Beleggers moeten zich daarom meer en eerder bewust worden van de mogelijkheden die renovatie biedt.

De vastgoedbeleggingsmarkt staat niet bekend als de meest transparante markt. Dit bleek wel bij het benaderen van beleggers, de medewerking die verleend werd was niet altijd even groot; de reacties waren verschillend. Sommige geënquêteerden waren buitengewoon positief, anderen daarentegen weigerden medewerking door te melden hier geen tijd voor te hebben.

Een mogelijke verklaring is dat de eigenaren een gekleurde perceptie hebben van hun panden. De benaderde beleggers zijn zich mogelijk niet bewust van de kansen op mogelijke leegstand. Ze zien het probleem niet en denken niet met deze problematiek te maken te krijgen. Interessant is om te onderzoeken wat het kritische punt was waardoor een belegger zich bewust is geworden van de noodzaak tot renovatie.

Een andere mogelijke verklaring voor de beperkte medewerking is dat deze beleggers geen goede ervaringen hebben opgedaan met de renovatie van kantoorpanden. Het heeft niet tot het gewenste resultaat geleid, of het proces is niet naar wens gegaan. Om geen gezichtsverlies te lijden wordt daarom geen informatie gedeeld. Dit heeft mogelijk geleid tot een te positief beeld van de kansen van renovatie. Een beperkte medewerking leidt tot beperkte onderzoeksresultaten. Wanneer beleggers meer informatie met elkaar delen kan ieder daarvan profiteren.

Ten aanzien van de kantorenmarkt is het onderzoek beperkt gebleven tot de Amsterdamse kantorenmarkt. In Amsterdam staat in verhouding tot de totale Nederlandse kantorenmarkt verreweg het grootste deel van de kantorenvorraad. Omdat de voorkeuren op zowel nationaal als lokaal niveau erg kunnen verschillen hoeven de resultaten uit dit onderzoek niet van toepassing te zijn op elk kantoorpand. Er is geconcludeerd dat op toplocaties een renovatie in principe altijd kan plaatsvinden. Op locaties van mindere kwaliteit is het raadzaam pas na voorverhuur een investering te doen. Toplocaties zijn deels afhankelijk van imago. Mogelijk draagt het imago van

Amsterdam als kantorenstad van Nederland bij aan de vergroting van mogelijkheden voor huurders en beleggers. Om te weten of de resultaten van dit onderzoek algemeen toepasbaar zijn op de Nederlandse kantorenmarkt is daarom een landelijk onderzoek noodzakelijk.

Het onderzoek is voornamelijk kwalitatief. Er zijn helaas geen significante uitspraken te doen over de resultaten. Met een uitgebreider onderzoek dat de complete Nederlandse kantorenmarkt beslaat zou het mogelijk moeten zijn meer data te verzamelen. Op deze manier kunnen er ook meer kwantitatieve vergelijkingen gemaakt worden, bijvoorbeeld een analyse van investeringssommen en rendementen. De Raad voor Onroerende Zaken (ROZ) zou hierin een rol kunnen spelen door het leveren van deze specifieke informatie. Ook kan met deze informatie een vergelijking worden gemaakt tussen panden op dezelfde locatie die wel en niet zijn gerenoveerd. Door de eventuele waardevermeerdering te splitsen in een locatieafhankelijk deel en een renovatieafhankelijk deel is te vergelijken in welke mate de waardering van de omgevingskwaliteiten van invloed is geweest op een eventuele waardevermeerdering.

De interviews waren uitgebreid en relevant. Ondanks dat de geïnterviewden diverse posities innemen op de vastgoedmarkt (belegger, marktonderzoeker of taxateur) kwamen de visies overwegend overeen. Dit geeft aan dat de uitspraken die gedaan zijn naar aanleiding van de interviews betrouwbaar mogen worden geacht.

Bibliografie

Literatuur:

Appel, R., W. Regeer (2006) *Mottenballenregeling voor gebouwen*, in: Real Estate Magazine 45, p. 38-41

Baarda, D.B., M.P.M. de Goede (2006) *Basisboek Methoden en Technieken*, Wolters Noordhoff, Groningen

Bak, L. (1980) *Kantoorprofiel, structuur en ontwikkeling van de kantorensector*, Van Loghum Slaterus, Deventer

Bak, R.L. (2003) *Kantorenmarktonderzoek moet anders*, in: PropertyNL Research Quarterly juni 2003, p. 59-61

Bak, R.L. (2007) *Kantoren in cijfers 2006*, CB Richard Ellis, Amsterdam

Bak, R.L. (2008) *Kantoren in cijfers 2007*, CB Richard Ellis, Amsterdam

Balchin, P.N., G.H. Bull, J.L. Klieve (1995), *Urban land economics and public policy*. MacMillan, Londen.

Baum, A. (1991) *Property Investment Depreciation and Obsolescence*, Routledge, Londen

Bisschop, N.W. (1986) *Kantorenmarkt: Na taxatie renovatie leegstand of verstand*, Ingenieursbureau Percon BV, Den Haag

Bourne, L.S. (1967) *Private redevelopment of the central city*, University of Chicago. Department of Geography, Research Paper 112

Brealey, R.A., S.C. Myers, A.J. Marcus (2007) *Fundamentals of Corporate Finance* McGraw-Hill Companies, New York

CB Richard Ellis (2008a) Interne data 'onttrekking aan de voorraad', Amsterdam

CB Richard Ellis (2008b) Interne methodiek 'beoordeling kantoorlocaties', Amsterdam

CB Richard Ellis (2008c) *Amsterdam Office Market, Market View, Year 2007*, Amsterdam

CB Richard Ellis (2008d) Interne data 'beoordeling Kantoorportefeuilles', Amsterdam

Centraal Planbureau (2001) *Bedrijfslocatiemonitor: veroudering van bedrijventerreinen: een structuur voor herstructurering*. Den Haag

DHV (2007) *Betrokkenheid marktpartijen bij herstructurering bedrijventerreinen, Inventarisatie*, Amersfoort

DiPasquale, D., W.C. Wheaton (1996) *Urban Economics and Real Estate Markets*, New Jersey, Prentice Hall

- DTZ Zadelhoff (2006) *De Nederlandse markt voor commercieel vastgoed, cijfers in perspectief*, DTZ Zadelhoff Research, Utrecht
- Eijkelenburg, K. van (2008) *Transformatie van kantoren in monofunctionele gebieden*, Master thesis Rijksuniversiteit Groningen
- Ezekiel, M. (1938) *The cobweb theorem*, Quarterly Journal of Economics 52, p. 255-280.
- Fenten, G. (1985) *Leegstaande kantoren; wat gaan we ermee doen?* GPI, Nijmegen
- Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (2006) *Minder Kantorenplannen, aanbevelingen voor het ingrijpen in het planaanbod van kantoren in Amsterdam*, Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, Afdeling Vastgoedadvisering
- Geraedts, R.P., D.J.M. Van der Voort (2005) *Van leegstand naar herbestemming, transformatie van kantoorgebouwen*, in: Real Estate Magazine 39, p. 12-17
- Gool, P. van, D. Brounen, P. Jager, R.M. Weisz (2007) *Onroerend goed als belegging*, Wolters Noordhoff, Groningen
- Graaf, K. de (2004) *Kantoorbeleggers liggen dwars*, in: Building Business november 2004, p. 56-57
- Have, G.G.M. ten, A. Legerstee (2007) *Taxatieleer Vastgoed 1*, Wolters Noordhoff, Groningen
- Healey, P. (1991) *Models of the development process: a review*, Journal of Property Research 8, p. 219-238
- Healey, P. (1992) *An institutional model of the development process*, Journal of Property Research 9, p. 33-44
- Heilbrun, J. (1981) *Urban economics and public policy*. New York, St. Martin's Press
- Hek, M., J. Kamstra, R.P. Geraedts (2004) *Herbestemmingswijzer: Herbestemming van bestaand vastgoed*, Publikatieburo Bouwkunde, Delft.
- Houtveen, H.J. (2002) *Upgraden, renoveren of herontwikkelen van kantoren*, MRE Masterproof ASRE/UvA, Amsterdam
- Huizinga, J.T. (2006) *Leegstand op kantoorlocaties*, MRE Masterproof ASRE/Uva, Amsterdam
- Keeris, W.G. (2001) *Vastgoedbeheer Lexicon*, Wolters Noordhoff, Groningen
- Kooijman, D.C. (1994) *Real Estate Norm zoekt meer objectiviteit: de REN in praktijk*, Vastgoed 7, p. 42-45
- Korteweg, P.J. (2002) *Veroudering van kantoorgebouwen, probleem of uitdaging?* Nederlandse Geografische Studies 291, KNAG, Utrecht

- Korteweg, P.J. (2006) *Leegstand van kantoorruimte in beweging*, Geografie 15-7, p. 15-19, KNAG, Utrecht
- Krabben, E. van, J.G. Lambooy (1993) *A theoretical framework for the functioning of the Dutch property market*, Urban Studies, vol. 30-8, p. 1381-1397
- Louw, E. (1996) *Kantoorgebouw en vestigingsplaats*, Delft University Press, Delft.
- Louw, E., P. de Vries (2007) *Woningbouwmarkt, kantorenbouwmarkt en de conjunctuur*, In: Real Estate Magazine 50, p. 50-54
- Neecke, A. (2008) *Klantenbinding bij kantoorhuurders*, IVBN, Voorburg
- Norušis, M.J. (2000) *SPSS 10.0 Guide to Data Analysis*, New Jersey, Prentice Hall
- Nozeman, E.F., J. Fokkema (2008) *Handboek Projectontwikkeling*, Neprom, Voorburg
- NRC Handelsblad (2008) *Schaarste moderne kantoren lost leegstand niet op*, 12 februari 2008
- NVB-Bouw (2005) *NVB Thermometer Kantoren*, Voorburg
- NVB-Bouw (2008) *NVB Thermometer Kantoren*, Voorburg
- Redman, C. (1997) *Listing and Value*, in *Conserving Value. Making effective use of a listed building* (A. Walker, 1997), London: Estates Gazette, p. 21-28
- Roo, G. de (2001) *Planning per se, planning per saldo*, Sdu Uitgevers, Den Haag
- Spit, T., P. Zoete (2003) *Gepland Nederland*, Sdu Uitgevers, Den Haag
- Stec Groep (2005) *Bedrijfsruimtegebruikers in beeld, Resultaten Database Bedrijfsruimtegebruikers Nederland 2005*, Stec Groep BV, Nijmegen
- Stichting REN (1992) *Real Estate Norm*, Stichting Real Estate Norm Nederland, Nieuwegein
- Swanborn, P.G. (2000) *Case-study's Wat, wanneer en hoe?* Boom, Amsterdam
- Twynstra Gudde (2004) *Het Nationale Kantorenmarktonderzoek 2004, resultaten en visies*, Twynstra Gudde Management Consultants, Amersfoort
- Velde, B.M.R. van der (1992) *Kantoren in West-Europa, structuur en dynamiek*, Wolters Noordhoff, Groningen
- Voogd, H. (2001) *Facetten van de planologie*, Kluwer, Alphen aan den Rijn
- VROM (1990) *Leegstand en hergebruik, een nieuwe markt voor de bouw?* Den Haag
- Waaning, N., P. Korteweg, M. Windels, D. Ntelidis (2006) *Kansloze kantoren slechts klein deel van de markt*, in *Property Research Quarterly* maart 2006, p. 40-46

Zuidema, M.V. (2006) *Vraag naar kantoren tot 2015*, Stichting Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid, Amsterdam

Websites:

Amsterdam School of Real Estate / Vastgoedmonitor (bezoekt op meerdere dagen):
www.vastgoedmonitor.nl

Centraal Planbureau / Cijfers – Bijlagen van het Centraal Economisch Plan 2008 – Bijlage 2: Kerngegevens Nederland 1970-2009 (bezoekt op 4 juli 2008):
www.cpb.nl

GoogleMaps / Overzichtskaart Amsterdam (bezoekt op 3 juni 2008)
www.maps.google.nl

Kadaster / Informatievergaring eigendom kantoorpanden (bezoekt op meerdere dagen):
www.kadaster.nl

Monumenten Anno Nu / Nationaal Restauratiefonds & de Rijksdienst voor Archeologie, Cultuurlandschap en Monumenten (bezoekt op 7 juli 2008):
www.monumenten.nl

Mulder, E.H. / *Bestaan flexkantoren niet meer?* Column van Edwin Mulder (DTZ Zadelhoff) op de website van Twentevisie (bezoekt op 29 mei 2008):
www.twentevisie.nl

Overige raadplegingen:

R. Cos (9 mei 2008), Senior Adviseur Technical Due Diligence, Rietmeijer

K. van Vilsteren MSRE (30 mei 2008), Senior Consultant Valuation Advisory, CB Richard Ellis

drs. A. Wagemakers (8 en 9 mei 2008), Kantorenmonitor

Bijlage I – Onderzoeksgroep

Gemeente	Adres	Postcode	Naam	Opp. in m2
Amsterdam	Nieuwe Herengracht 47-53	1011RN	-	2.400
Amsterdam	Nieuwezijds Voorburgwal 225-269	1012RL	-	5.000
Amsterdam	Spuistraat 102-108/110-116	1012VA	Spuiveste	3.000
Amsterdam	Diemenstraat 20-200	1013NH	Y-Tech	8.600
Amsterdam	Condensatorweg 54	1014AX	La Cascade	7.445
Amsterdam	Kabelweg 37	1014BA	Coengebouw	19.780
Amsterdam	Herengracht 258-266	1016BV	-	5.140
Amsterdam	Raadhuisstraat 15/singel 250-256	1016DB	d'Appelboom	7.710
Amsterdam	Reguliersdwarsstraat 50-52	1017BM	Munthof	1.500
Amsterdam	Herengracht 459-489	1017BS	Gouden Bocht	12.500
Amsterdam	Herengracht 493	1017BT	-	1.400
Amsterdam	Herengracht 598-600/amstel 214	1017CJ	De Drieling	1.535
Amsterdam	Vijzelstraat 79	1017HG	-	5.200
Amsterdam	Vijzelgracht 50	1017HS	Noortse Bosch	17.600
Amsterdam	M.Euweplein 24-46	1017MB	De Leidse Bocht	4.100
Amsterdam	Weteringschans 24	1017SG	-	750
Amsterdam	Weteringschans 165	1017XD	-	3.000
Amsterdam	Frederiksplein 1	1017XK	-	2.800
Amsterdam	Weesperstraat 113	1018VN	Weesper Arcade	9.700
Amsterdam	Weesperplein 2-4	1018XA	-	5.540
Amsterdam	Hilversumstraat 316-340	1024KG	Noordkaap	5.600
Amsterdam	Stadhouderskade 1	1054ES	-	3.000
Amsterdam	Staalmeesterslaan 410	1057PH	Rembrandt Park Building	33.170
Amsterdam	Baarsjesweg 224	1058AA	De Admiraal	11.000
Amsterdam	Nachtwachtdaan 20	1058EA	Ringpark	19.800
Amsterdam	Rijnsburgstraat 9-11	1059AT	De Schinkel	8.670
Amsterdam	Gen.Vetterstraat 76	1059BW	De Generaal	3.640
Amsterdam	Pilotenstraat 35-45	1059CH	A-Factorij	8.000
Amsterdam	Pilotenstraat 6	1059CJ	De Piloot	1.750
Amsterdam	A.Fokkerweg 61	1059CP	Media Trade Centre	11.000
Amsterdam	J.van Galenstraat 335	1061AZ	-	4.500
Amsterdam	Rijswijkstraat 175	1062EV	Rijswijkstaete	6.500
Amsterdam	Maassluisstraat 256-258	1062GK	-	1.100
Amsterdam	Kon.Wilhelminaplein 2-4	1062HK	Berghaus Plaza	25.000
Amsterdam	Overschiestraat 55-57	1062HN	Sinus	14.380
Amsterdam	Postjesweg 175	1062JN	-	3.400
Amsterdam	O.Heldringstraat 5	1066AZ	-	4.100
Amsterdam	J.Luykenstraat 2-2a	1071CM	-	1.200
Amsterdam	Museumplein 9	1071DJ	-	3.150
Amsterdam	Hobbemastraat 20	1071ZC	-	1.350
Amsterdam	Emmaplein 3	1075AW	-	1.730
Amsterdam	De Lairessestraat 180	1075HM	De Lairesse	3.570
Amsterdam	Parnassusweg 103,126	1076AT	Vitrium	11.660
Amsterdam	Locatellikade 1	1076AZ	Parnassustoren	6.550
Amsterdam	P. van Anrooystraat 7	1076BH	Anrooy Gebouw	3.700
Amsterdam	Olympisch Stadion 1-43	1076DE	Olympisch Stadion	10.000
Amsterdam	Apollolaan 15	1077AB	Apollo House	15.350
Amsterdam	Apollolaan 151	1077AR	Minerva	5.210
Amsterdam	Apollolaan 153	1077AS	Apollo	4.650
Amsterdam	Dijsselhofplantsoen 14	1077BL	-	1.065
Amsterdam	Pr. Irenestraat 39	1077WV	Strawinskyhuis	7.065
Amsterdam	Strawinskylaan 1-1755	1077XW	WTC	48.000
Amsterdam	Zwaansvliet 5	1081AP	-	2.700
Amsterdam	Noordhollandstraat 71	1081AP	Noordhollandstaete	2.755
Amsterdam	Assumburg 73-75,2-152	1081GB	-	3.800
Amsterdam	Nijenburg 73-75,2-152	1081GE	-	3.800
Amsterdam	A.J.Gelderlandplein 75-83	1082LV	De Veldert	8.360

Vervolg op volgende pagina →

Gemeente	Adres	Postcode	Naam	Opp. in m2
Amsterdam	van Heenvlietlaan 403	1083DG	-	5.940
Amsterdam	de Boelelaan 30	1083HJ	-	3.500
Amsterdam	de Boelelaan 7	1083HJ	Officia 1	13.000
Amsterdam	Wibautstraat 129	1091GL	Parooltoren	10.600
Amsterdam	D. Goedkoopstraat 7-9	1096BD	-	2.700
Amsterdam	J. Wattstraat 79	1097DL	Europahuis	13.460
Amsterdam	Wibautstraat 135-139	1097DN	Delphi	5.300
Amsterdam	Wibautstraat 224	1097DN	-	12.000
Amsterdam	Helmholtzstraat 61	1098LE	-	6.500
Amstelveen	Stroombaan 6-8	1181VX	Opera	2.800
Amstelveen	Stroombaan 4	1181VX	Edison	6.200
Amstelveen	Prof. J.H. Bavincklaan 2	1183AT	Bavinckhouse	11.000

Bijlage II - Enquête

(De indeling van de verstuurde enquête ziet er enigszins anders uit in verband met een andere opmaak van de pagina)

Betreft: Onderzoek naar gerenoveerde kantoorpanden in de regio Amsterdam

Aan: *EIGENAAR*
t.a.v. *CONTACTPERSOON*

Datum: 16 mei 2008

Geachte heer/mevrouw,

Als student aan de Masteropleiding Vastgoedkunde in Groningen verricht ik momenteel een onderzoek ten behoeve van mijn afstudeerscriptie. Het betreft een onderzoek naar gerenoveerde kantoorpanden in de regio Amsterdam. Via een enquête onder eigenaren van gerenoveerde kantoorpanden in de regio Amsterdam wil ik de vereiste gegevens verkrijgen. Indien ik juist ben ingelicht bent u eigenaar van één van die panden. Het betreft het pand aan de *PANDADRES*.

Ik zou u bijzonder erkentelijk zijn indien u enkele vragen zou willen beantwoorden, hetgeen niet meer dan 10 minuten vergt. Een retourenvelop is voor uw gemak bijgesloten.

De door u verstrekte gegevens zullen alleen gebruikt worden voor dit onderzoek. Deze worden niet bewaard, gebruikt, verwerkt of bekeken door andere personen dan ondergetekende. De gegevens worden alleen verzameld ten behoeve van dit onderzoek en zullen zoveel mogelijk geanonimiseerd in het onderzoek worden gepresenteerd. Mocht u bepaalde gegevens niet willen delen dan wordt u verzocht enkel deze gegevens niet in te vullen en de rest wel zo compleet mogelijk.

Naar aanleiding van deze enquête zal ik een aantal gerenoveerde panden uitvoerig beschrijven door middel van een casestudy. Indien u nadrukkelijk wenst dat uw pand niet tot deze selectie behoort dan kunt u dat in de enquête aangeven.

Indien gewenst kunt u onderaan de enquête uw e-mailadres vermelden om de uitkomst van het onderzoek (een pdf-file van de scriptie) na voltooiing te ontvangen. Afronding daarvan vindt in de maand augustus plaats.

Bij voorbaat hartelijk dank,

Met vriendelijke groet,
Jitze Maatman

Scriptiebegeleider:
prof. dr. E.F. Nozeman
Bijzonder Hoogleraar Vastgoedontwikkeling,
Rijksuniversiteit Groningen
(contact: e.f.nozeman@rug.nl)

Stagebegeleider:
drs. R.L. Bak
Director Research CB Richard Ellis,
Amsterdam
(contact: rudolf.bak@cbre.com)

De bijgevoegde retourenvelop kan gestuurd worden naar:
CB Richard Ellis
Afdeling Research, t.a.v. J.B. Maatman
Stadhouderskade 1
1054 ES Amsterdam

Voor andere reacties ben ik bereikbaar via onderstaande contactgegevens:
e-mail: jitze.maatman@cbre.com / j.b.maatman@student.rug.nl
telefoon: 06-28368957 (privé) / 020-6262691 (CBRE, via receptie)

- 1) Betreft kantoorpand: *ADRES*
- 2) Oppervlakte Verhuurbaar Vloeroppervlak: *XXXXX* m² (indien incorrect gaarne verbeteren)
- 3) Aantal bijbehorende parkeerplaatsen: ...
- 4) Bouwjaar: ...
- 5) In eigendom sinds: ...
- 6) Renovatie gestart in het jaar: ...
- 7) Besluit tot renovatie genomen in het jaar: ...
- 8) Heden verhuurd:
 - Volledig verhuurd
 - Gedeeltelijk verhuurd, namelijk ongeveer ... %
 - Nee, gehele leegstand
- 9) Is het pand direct na renovatie weer (gedeeltelijk) verhuurd?
 - Ja
 - Nee
- 10) Is er een markt- dan wel haalbaarheidsonderzoek uitgevoerd alvorens te investeren in renovatie?
 - Ja
 - Nee
 - Weet niet
- 11) Welke vorm van renovatie heeft u toegepast op uw pand? (meerdere antwoorden mogelijk)
 - Uitbreiding, namelijk ... m² uitbreiding
 - Strippen tot casco met herbouw
 - Veranderen indeling pand (interne geleiding)
 - Veranderen uiterlijk pand (cosmetische aanpassingen aan gevel)
 - Verbetering technische installaties (lift, airconditioning, verwarming, etc.)
 - Uitgebreide algemene kwaliteitsverbetering
 - Anders, namelijk...
- 12) Wat was de belangrijkste reden om het pand te renoveren?
 - Behouden zittende huurder
 - Hoger rendement mogelijk maken
 - Leegstaand pand aantrekkelijker maken voor de huurmarkt
 - Nieuwe huurder wenste aanpassingen
 - Verlengen levensduur
 - Nieuwe mogelijke doelgroep huurders aanspreken op de kantorenmarkt
 - Anders, namelijk...

13) Is achteraf, in vergelijking met de verwachtingen die u vooraf had, ten opzichte van de renovatie het resultaat mee- of tegengevallen?

- De renovatie is erg meegevallen
- De renovatie is meegevallen
- De renovatie is naar verwachting verlopen
- De renovatie is tegengevallen
- De renovatie is erg tegengevallen
- Geen mening

14) Hoeveel bedroegen de renovatiekosten (excl. btw) per m²?

- € < 250,-
- € 250-450,-
- € 450-650,-
- € 650-850,-
- € > 850,-
- Weet niet

15) Kwamen de kosten geheel voor uw rekening als eigenaar?

- Ja
- Nee, ook de huurder heeft aan de kosten bijgedragen, namelijk ongeveer ... %

16) Welke huurprijs (excl. btw en servicekosten) per m² had uw pand vóór de renovatie en na de renovatie?

Voor: € ...

Na: € ...

17) Zijn de servicekosten per m² veranderd als gevolg van de renovatie?

- Nee
- Ja, deze zijn gedaald
- Ja, deze zijn gestegen

18) Wat was de procentuele waardevermeerdering van uw pand als gevolg van de renovatie?

... %

Deze ingevulde procentuele waardevermeerdering is:

- Exact
- Een schatting

- Eventuele opmerkingen:

- Ja, ik wens een pdf-file van het onderzoek te ontvangen, mijn e-mailadres is:
- Nee, mijn pand mag niet in aanmerking komen voor een verdiepende beschrijving.

Bijlage III – Operationalisering kwaliteitsaspecten kantoorlocaties

Operationalisering subaspecten score		aantal buslijnen
1	nabijheid autosnelweg	1 geen buslijn binnen straal van 500 meter
2	meer dan 5 kilometer	2 1 buslijn binnen straal van 500 meter
3	tussen 3 en 5 kilometer	3 2 buslijnen binnen straal van 500 meter
4	tussen 2 en 3 kilometer	4 3 buslijnen binnen straal van 500 meter
5	tussen 1 en 2 kilometer	5 meer dan 3 buslijnen
5	minder dan 1 kilometer	imago
1	verkeersdoorstroming	invloedsfactoren in de directe omgeving
2	belemmeringen constant aanwezig	- er staan gebouwen met grote naamsbekendheid
3	belemmeringen alleen tijdens kantooruren	- de woningen bevinden zich in het topsegment
4	belemmeringen alleen tijdens spitsuren	- de kantoorgebouwen hebben hoog architectonisch gehalte
5	belemmeringen af en toe tijdens spitsuren	- de kantoorhoudende organisaties zijn internationaal georiënteerd
5	geen belemmeringen	1 0 keer ja
1	zichtbaarheid	2 1 keer ja
2	woonstraat	3 2 keer ja
3	wijkverzamelweg	4 3 keer ja
4	belangrijke ontsluitingsweg met stoplichten	5 4 keer ja
5	belangrijke ontsluitingsweg zonder stoplichten	landscaping
5	snelweg	1 groen niet aanwezig
1	parkeren	2 groen heeft ondergeschikte functie
2	minder dan 1 : 200 m ² b.v.o.	3 groen heeft aankledende functie
3	tussen 1 : 150 m ² en 1 : 200 m ² b.v.o.	4 groen heeft opwaarderende functie
4	tussen 1 : 100 m ² en 1 : 150 m ² b.v.o.	5 groen heeft opwaarderende functie benadrukt door landschapsarchitectuur
5	tussen 1 : 50 m ² en 1 : 100 m ² b.v.o.	
5	meer dan 1 : 50 m ² b.v.o.	
1	nabijheid treinstation	nabijheid winkels
2	meer dan 2.000 meter	1 meer dan 1.000 meter
3	tussen 1.000 en 2.000 meter	2 tussen 750 en 1.000 meter
4	tussen 500 en 1.000 meter	3 tussen 500 en 750 meter
5	tussen 250 en 500 meter	4 tussen 250 en 500 meter
5	minder dan 250 meter	5 minder dan 250 meter

Bijlage IV – Resultaten beoordeling kwaliteitsaspecten kantoorlocaties onderzoeksgroep

Onderzoeksgroep	Kantorenportefeuilles					Vier grote steden		
41,5	59,0	37,8	52,2	60,2	67,4	76,4	37,8	62,6
44,7	59,0	40,2	52,6	60,4	67,6	77,0	45,2	62,8
46,1	59,4	40,6	53,6	60,4	67,6	79,4	45,6	63,2
46,1	59,5	41,6	53,8	60,4	68,0	81,2	48,6	65,6
47,2	59,7	42,4	54,0	60,4	68,0	82,2	50,4	65,6
47,7	60,0	42,6	54,0	60,8	68,2	86,8	51,2	65,6
48,3	61,4	43,8	54,4	61,0	68,2	88,4	53,8	70,8
48,7	61,4	44,0	54,4	61,0	68,2		54,4	70,8
49,1	61,6	44,4	54,8	61,0	69,2		54,4	70,8
49,5	61,9	44,8	55,0	61,0	69,4		54,8	72,0
49,8	62,0	45,2	55,0	61,6	69,4		55,8	72,2
49,8	62,4	45,6	55,8	61,8	69,6		56,6	72,4
49,8	64,3	46,6	56,0	62,0	70,2		56,8	72,4
50,7	64,3	46,6	56,0	62,0	70,8		56,8	73,8
51,6	64,4	46,8	56,6	62,0	70,8		56,8	74,8
52,1	65,4	47,0	56,8	62,6	70,8		57,0	74,8
52,1	65,8	47,8	56,8	62,6	70,8		57,8	74,8
52,2	66,7	47,8	56,8	62,6	71,6		62,0	76,4
53,0	66,7	47,8	57,0	62,8	71,8		62,6	77,0
53,0	67,1	48,0	57,2	63,2	72,0		62,6	88,4
53,9	67,3	48,0	57,2	63,6	72,2			
54,0	67,7	48,0	57,2	64,0	72,2			
54,2	68,1	48,6	57,4	64,4	72,2			
54,5	69,1	48,6	57,6	65,0	72,4			
55,8	72,1	48,8	57,8	65,2	72,4			
56,1	72,2	49,6	58,6	65,6	72,6			
56,2	72,3	49,8	58,6	65,6	73,8			
56,2	73,8	50,2	59,0	65,6	74,2			
56,4	79,4	50,4	59,6	65,6	74,2			
57,2	79,6	51,2	59,6	65,6	74,8			
57,3	81,4	51,6	60,0	65,8	74,8			
57,3	82,6	51,6	60,0	66,2	74,8			
57,4	84,8	51,6	60,2	66,4	75,8			
58,5	89,8	51,6	60,2	66,6	75,8			
58,9		52,0	60,2	67,4	76,0			

Bijlage V – Geïnterviewde personen

Persoon: ing. J. (Jeroen) Jansen
Functie: Technisch Manager Kantoren, Delta Lloyd Vastgoed
Interview: 15 juli 2008, 9.00-10.00 uur
Locatie: Amstelplein 6, Amsterdam (Delta Lloyd, Mondriaantoren)
Benaderd naar aanleiding van geretourneerde enquête

Persoon: drs. A. (Ad) Wagemakers
Functie: Eigenaar Kantorenmonitor
Interview: 17 juli 2008, 9.00-11.00 uur
Locatie: Stadhouderskade 1, Amsterdam (CB Richard Ellis)
Benaderd naar aanleiding van eerder geleverde informatie over Amsterdamse kantorenmarkt

Persoon: ing. P. (Peter) Verdoorn
Functie: Adviseur Vastgoed, Zwitserleven
Interview: 17 juli 2008, 14.00-15.30 uur
Locatie: Burgemeester Rijnderslaan 7, Amstelveen (Zwitserleven)
Benaderd naar aanleiding van geretourneerde enquête

Persoon: ing. F.F.R. (Frank) van den Berg
Functie: Senior Consultant Valuation Advisory, CB Richard Ellis
Interview: 30 juli 2008, 10.00-11.15 uur
Locatie: Stadhouderskade 1, Amsterdam (CB Richard Ellis)
Benaderd naar aanleiding van verzoek om informatie met betrekking tot waardering van gerenoveerde kantoorpanden