

## Voorwoord

Meer en meer wordt er in de vaktijdschriften en de media aandacht geschonken aan vastgoedconcepten die als antwoord dienen op de veranderende vraag naar vastgoed. De steeds schaarser worden grond in Nederland, klimaatontwikkelingen en duurzaamheid spelen hierbij een belangrijke rol. Naast deze maatschappelijke ontwikkelingen zijn beleggers in en ontwikkelaars van vastgoed altijd op zoek naar een zo hoog mogelijk rendement op de investering. Er is echter nog weinig wetenschappelijk onderzoek verricht of vastgoedconcepten daadwerkelijk een (economische) meerwaarde vertegenwoordigen.

In deze voorliggende scriptie is een verkennend onderzoek uitgevoerd naar een Vastgoedconcept WaarderingsModel om de (economische) meerwaarde van een vastgoedconcept objectief meetbaar te maken. Getracht is om tot een conceptueel ideaal model te komen waarbij het de bedoeling is geweest de subjectieve interpretaties er uit te filteren en de eventuele meerwaarde op basis van objectieve criteria meetbaar en inzichtelijk te maken.

In het kader van mijn opleiding aan de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen, afstudeerrichting Vastgoedkunde is dit afstudeeronderzoek uitgevoerd als afsluiting van de opleiding.

Bij de afronding van de Master Vastgoedkunde ben ik vanuit de Rijksuniversiteit Groningen eerst begeleid door dr. R.J. Dorenbos vervolgens ben ik begeleid door dr. P.R.A. Terpstra. Ik wil beide personen bedanken voor hun kritische blik, opbouwende commentaar en plezierige begeleiding.

Daarnaast wil ik graag de mensen bedanken die hun deskundige en vakinhoudelijke bijdrage hebben geleverd aan dit onderzoek.

Tenslotte gaat mijn grote dank uit naar mijn familie en vrienden en in het bijzonder mijn vriendin die mij door de inspiratieloze momenten hebben gehaald, gezorgd hebben voor een welkome afleiding of een stimulerend opmerking.

Sjoerd Knol  
Groningen, 2008

## Samenvatting

In Nederland is sprake van een veranderende vraag naar vastgoed. De productlevenscyclus wordt steeds korter en meer en meer bedrijven willen zich richten op hun core-business waarin het hebben van vastgoed niet past. Diverse deskundigen zijn van mening dat, wil Nederland een vooraanstaande rol blijven spelen als kenniseconomie, er op deze veranderende vraag moet worden ingespeeld. De suggesties die hiervoor worden aangedragen hebben bijna zonder uitzondering betrekking op vastgoedconcepten. Op diverse plaatsen in Nederland zijn de afgelopen jaren vastgoedconcepten gerealiseerd waardoor het interessant is om te onderzoeken of vastgoedconcepten het antwoord zijn op deze veranderende vraag en dan met name in economische zin. Dit heeft geleid tot de volgende probleemstelling:

*Hoe ontwikkelen en onderscheiden in Nederland locatienmerken, gebouwkenmerken, marktkenmerken van bestaande specifieke vastgoedconcepten zich ten opzichte van kantoorgebouwen niet zijnde vastgoedconcepten en sluiten deze vastgoedconcepten derhalve beter aan bij de veranderende vraag naar vastgoed?*

Om het onderzoek op een gestructureerde wijze sturing te geven zijn er een aantal deelvragen opgesteld. Deze deelvragen gaan in op de (commerciële) vastgoedmarkt, de kenmerken en theorieën er achter, waardebegrippen, conceptontwikkeling en vestigingsplaatscriteria. Allereerst is literatuuronderzoek uitgevoerd. Hierin zijn allereerst de vastgoedmarkt, haar achtergronden, de daarmee samenhangende begrippen en de vastgoedtheorieën uitgediept. Om meer inzicht te verkrijgen in de waardeontwikkeling van vastgoed is vervolgens aandacht besteed aan de kenmerken die van invloed zijn op de prijsvorming van vastgoed. Naast de kenmerken is ook onderzoek verricht naar de methoden om de waarde te bepalen, waarin deze methoden verschillen en of er naast economische waarderingsmethoden ook andere methoden zijn om vastgoed te waarderen. In het literatuuronderzoek is verder onderzoek verricht naar de theoretische achtergronden van vastgoedconcepten en de vestigingscriteria die van belang zijn voor gebruikers van kantoren. Het uit het literatuur onderzoek komende theoretische kader heeft geleid tot het opstellen van een ideaalmodel voor de beoordeling van vastgoedconcepten. Dit model is opgesplitst in een aantal beoordelingsfasen om de mogelijke meerwaarde van vastgoedconcepten zo goed mogelijk inzichtelijk te maken. Dit ideaalmodel met daarin opgenomen de objectief meetbare locatie-, gebouw- en marktkenmerken is vervolgens aan de hand van een tweetal praktijkcases getoetst.

De vastgoedmarkt is een imperfecte markt en heeft een cyclisch karakter die door een aantal oorzaken in stand wordt gehouden. Tussen de vastgoedcyclus en economische cycli bestaan duidelijk verbanden in het bijzonder geldt dit voor de Juglar- en Kuznets-golf. Op de vastgoedmarkt zijn veel actoren actief waarbij de projectontwikkelaar, de belegger, de gebruiker en de overheid een belangrijke rol spelen.

Vastgoed heeft een aantal specifieke eigenschappen waarvan de plaatsgebondenheid, de relatief hoge eenheidsprijs, de onlosmakelijke combinatie met de grond, de lange levensduur en de heterogeniteit de belangrijkste zijn. Deze laatste eigenschap leidt tot een groot aantal deelmarkten waarbij in dit onderzoek de focus heeft gelegen op de kantorenmarkt. In deze markt komen aanbieders en gebruikers bij elkaar. Een vastgoedconcept wijkt qua eigenschappen af van de eerder genoemde eigenschappen van vastgoed. Een vastgoedconcept is een naar type, functie en/of ontwerp repeteerbaar vastgoedproduct. Hierbij is het concept het uitgangspunt en het uiteindelijke product de gematerialiseerde gedachte, toegesneden op de praktijksituatie.

Er zijn een aantal trends en ontwikkelingen te signaleren die van invloed kunnen zijn op de waardering van een vastgoedobject. Verhuizen van oud naar nieuw is hierin een onmiskenbare trend op de kantorenmarkt. Dit heeft als consequentie dat de economische levensduur van kantoren steeds korter wordt en dat de in gebruik zijnde vierkante meters kantoorruimte en het totaal aantal beschikbare meters kantoorruimte steeds verder uit de pas gaan lopen. Transformatie is een goed alternatief om vraag en aanbod beter op elkaar aan te laten sluiten.

Geconcludeerd is dat de criteria die een bedrijf stelt aan zijn of haar vestigingsplaats gerelateerd zijn aan haar activiteiten. In dit onderzoek is ingestoken op de activiteit dienstverlening. Voor deze activiteit kan worden geconcludeerd dat zij bereikbaarheid via openbaar vervoer, het parkeren voor bezoekers en een representatief gebouw gekoppeld aan de omgevingskwaliteiten als belangrijkste eisen heeft. Het gaat hierbij om een samenspel van factoren en niet om één factor afzonderlijk. Uit het onderzoek is verder naar voren gekomen dat voor de getoetste vastgoedconcepten in dit onderzoek de NAR taxatiemethode de meest geschikt methode is. Verder is geconcludeerd dat bij het bepalen van de waarde van een vastgoedobject, naast een waarde uitgedrukt in geld, ook fysieke aspecten een rol spelen die voor de gebruiker van belang zijn. Deze huisvestingswaarde die in meer of mindere mate subjectief van aard is, is waar mogelijk ingepast in het uiteindelijke waarderingsmodel.

Vanuit theoretisch oogpunt is geconcludeerd dat middels het M.A.C.H.O model de geslaagdheid van een vastgoedconcept inzichtelijk is vast te stellen. Op basis van dit model alsmede aanverwant onderzoek is een wegingsmodel geformuleerd om tot een objectief meetbaar vergelijk te komen.

In dit onderzoek is inzichtelijk geworden welke criteria van zowel een vastgoedconcept als van een kantoorgebouw van belang zijn. Deze criteria zijn objectief meetbaar en maken de eventuele meerwaarde inzichtelijk. De locatie waar het concept is gelegen is een belangrijk vast gegeven, zowel negatief als positief, en het ontwikkelde model geeft slechts een indicatie van de al dan niet aanwezig meerwaarde. Het objectief meetbaar maken van de mogelijk meerwaarde is een complex proces waarbij met name gekeken moet worden naar individuele criteria die gezamenlijk een globale beoordeling vertegenwoordigen. Geconcludeerd is dat er op basis van dit onderzoek geen directe (economische) meerwaarde voor vastgoedconcepten is gevonden omdat er nog teveel arbitrair aan te vechten aannames zijn. De doelstelling van het verkennende onderzoek is desondanks voor een aanzienlijk deel gerealiseerd.

Op basis van dit verkennende onderzoek naar de mogelijke economische meerwaarde van vastgoedconcepten is een aantal aanbevelingen geformuleerd welke hieronder beknopt zijn weergegeven.

- Voor een objectieve en betrouwbare beoordeling is het noodzakelijk het model door te worden ontwikkelen en te toetsen.
- Grootschalig onderzoek in diverse steden en over meerderde jaren levert data op die kwantitatief getoetst kan worden. Dit vergroot de betrouwbaarheid om uitspraken te doen over waardeontwikkeling.
- Verder onderzoek naar de DNA-structuur van vastgoedconcepten om het interpreteren van de data te verbeteren.
- Inzage in de volledige transactiegegevens en condities draagt bij aan een zuiverder waardeoordeel.
- Het uitvoeren van een vergelijkbaar onderzoek gericht op vastgoedconcepten in andere vastgoedmarkten kan nieuwe inzichten verschaffen en wellicht bijdragen aan breder toepasbare kennis over de meerwaarde van vastgoedconcepten.

# Inhoudsopgave

pagina

## Voorwoord

## Samenvatting

|          |                                                             |           |
|----------|-------------------------------------------------------------|-----------|
| <b>1</b> | <b>Onderzoeksopzet en context .....</b>                     | <b>6</b>  |
| 1.1      | Inleiding van de onderzoeksvraag .....                      | 6         |
| 1.2      | Probleem-, doel- en vraagstelling .....                     | 6         |
| 1.3      | Onderzoeksvragen .....                                      | 7         |
| 1.4      | Relevantie .....                                            | 7         |
| 1.5      | Onderzoeksmethodiek .....                                   | 8         |
| 1.6      | Leeswijzer .....                                            | 8         |
| <b>2</b> | <b>Achtergronden en begrippen van de vastgoedmarkt.....</b> | <b>10</b> |
| 2.1      | Inleiding .....                                             | 10        |
| 2.2      | Het begrip vastgoedmarkt.....                               | 10        |
| 2.3      | Geschiedenis van de Nederlandse vastgoedmarkt .....         | 11        |
| 2.4      | Kantorenmarkt als verbijzondering van de vastgoedmarkt..... | 14        |
| 2.5      | Actoren in de kantorenmarkt.....                            | 14        |
| 2.6      | Theorieën en kenmerken van de kantorenmarkt .....           | 15        |
| 2.6.1    | Theorie van de vastgoedcyclus .....                         | 15        |
| 2.6.2    | Economische schommelingen .....                             | 16        |
| 2.6.3    | Juglar- en Kuznets-golf .....                               | 16        |
| 2.6.4    | De lange voorbereidings- en bouwtijd van gebouwen;.....     | 17        |
| 2.6.5    | Marktimperfecties en emoties .....                          | 17        |
| 2.7      | Trends en ontwikkelingen in de kantorenmarkt .....          | 17        |
| 2.7.1    | Verhuizen van oud naar nieuw .....                          | 17        |
| 2.7.2    | Transformatie.....                                          | 18        |
| 2.7.3    | Kleinschaligheid .....                                      | 18        |
| 2.7.4    | Totale levenscyclus .....                                   | 18        |
| 2.8      | Conclusie .....                                             | 19        |
| <b>3</b> | <b>Waardering van vastgoed .....</b>                        | <b>20</b> |
| 3.1      | Inleiding .....                                             | 20        |
| 3.2      | Nut en noodzaak waarden .....                               | 20        |
| 3.3      | Kenmerken vastgoedmarkt op prijsvorming .....               | 20        |
| 3.4      | Waardebegrippen.....                                        | 21        |
| 3.5      | Methoden van waardebepaling.....                            | 21        |
| 3.5.1    | Waarderingsrichtlijnen .....                                | 22        |
| 3.5.2    | De comparatieve methode.....                                | 22        |
| 3.5.3    | De inkomstenbenadering .....                                | 22        |
| 3.5.4    | BAR- methode .....                                          | 22        |
| 3.5.5    | NAR-methode .....                                           | 23        |
| 3.5.6    | DCF-methode .....                                           | 23        |
| 3.6      | Huisvestingswaarde .....                                    | 23        |
| 3.7      | Conclusie .....                                             | 24        |
| <b>4</b> | <b>Vastgoedconcepten .....</b>                              | <b>25</b> |
| 4.1      | Inleiding .....                                             | 25        |
| 4.2      | Theoretische achtergrond .....                              | 25        |
| 4.3      | Conceptontwikkeling .....                                   | 26        |

|          |                                                                 |           |
|----------|-----------------------------------------------------------------|-----------|
| 4.4      | Ontwikkelingen op het gebied van vastgoedconcepten.....         | 27        |
| 4.5      | Vastgoedconcepten in de kantorenmarkt .....                     | 27        |
|          | Flexkantorenconcept.....                                        | 27        |
| 4.6      | M.A.C.H.O. model en haar criteria.....                          | 28        |
| 4.6.1    | Marktconform.....                                               | 29        |
| 4.6.2    | Alternatief aanwendbaar .....                                   | 29        |
| 4.6.3    | Consistent in de uitvoering .....                               | 30        |
| 4.6.4    | Herkenbaar .....                                                | 30        |
| 4.6.5    | Onderscheidend .....                                            | 30        |
| 4.7      | Waardeoordeel M.A.C.H.O model .....                             | 30        |
| 4.8      | Conclusie .....                                                 | 32        |
| <b>5</b> | <b>Vestigingsplaatscriteria.....</b>                            | <b>33</b> |
| 5.1      | Inleiding.....                                                  | 33        |
| 5.2      | Bedrijfstypologieën.....                                        | 33        |
| 5.3      | Locatie van dienstverlenende bedrijven.....                     | 34        |
| 5.4      | Conclusie .....                                                 | 35        |
| <b>6</b> | <b>Vastgoedconcept WaarderingsModel.....</b>                    | <b>36</b> |
| 6.1      | Inleiding.....                                                  | 36        |
| 6.2      | Voorselectie .....                                              | 36        |
| 6.3      | Invulling van criteria .....                                    | 36        |
| 6.4      | Het conceptmodel .....                                          | 40        |
| 6.5      | Conclusie .....                                                 | 41        |
| <b>7</b> | <b>Vastgoedconcept waarderingmodel in de praktijk.....</b>      | <b>42</b> |
| 7.1      | Inleiding.....                                                  | 42        |
| 7.2      | Euroborg Offices te Groningen .....                             | 42        |
| 7.2.1    | Inleiding.....                                                  | 42        |
| 7.2.2    | Omschrijving Euroborg Offices .....                             | 43        |
| 7.2.3    | Preselectie .....                                               | 43        |
| 7.2.4    | Toetsing Euroborg aan de M.A.C.H.O criteria.....                | 43        |
| 7.2.5    | Toetsing Euroborg Offices aan het beoordelingsmodel .....       | 45        |
| 7.2.6    | Taxatie Euroborg Offices .....                                  | 46        |
| 7.3      | Vastgoedconcept FiftyTwoDegrees te Nijmegen.....                | 46        |
| 7.3.1    | Inleiding.....                                                  | 46        |
| 7.3.2    | Omschrijving FiftyTwoDegrees.....                               | 46        |
| 7.3.3    | Preselectie .....                                               | 47        |
| 7.3.4    | Toetsing FiftyTwoDegrees aan M.A.C.H.O criteria .....           | 47        |
| 7.3.5    | Toetsing FiftyTwoDegrees aan beoordelingsmodel .....            | 48        |
| 7.3.6    | Taxatie FiftyTwoDegrees.....                                    | 49        |
| 7.4      | Resultaten vastgoedconcepten v.s. markt.....                    | 49        |
| 7.5      | Conclusie .....                                                 | 51        |
| <b>8</b> | <b>Conclusies .....</b>                                         | <b>52</b> |
| 8.1      | Inleiding.....                                                  | 52        |
| 8.2      | Conceptueel model voor de waardering van vastgoedconcepten..... | 52        |
| 8.3      | Deelconclusies op basis van de onderzoeksvragen.....            | 53        |
| 8.4      | Evaluatie onderzoek.....                                        | 55        |
| 8.5      | Aanbevelingen .....                                             | 56        |
|          | <b>Literatuur .....</b>                                         | <b>57</b> |

# 1 Onderzoeksopzet en context

## 1.1 Inleiding van de onderzoeksvraag

Nederland stevent af op een kenniseconomie. Dit heeft gevolgen voor het vastgoed in Nederland. Anders gesteld kan worden dat er sprake is van een veranderende vraag naar vastgoed. Daarnaast is veelgehoord dat Nederland zijn concurrentiepositie moet versterken om in de hedendaagse mondiale economie het hoofd boven water te houden. Verschillende vastgoeddeskundigen geven aan dat vastgoedontwikkelaars daar een actieve bijdrage aan moeten leveren. De concurrentiekracht wordt namelijk bepaald door het gebruik van kennis en interactieve relaties tussen (markt)partijen (Buck, 2005). Van oudsher reageert de vastgoedsector (te) traag op de dynamiek van de kenniseconomie. Een goed voorbeeld hiervan is de bekende theorie van de varkenscyclus (zie hoofdstuk 2). Vroegtijdig inspelen op de economische ontwikkelingen voorziet niet alleen kennisbedrijven beter en sneller van passende huisvesting, maar levert ook een functionele bijdrage aan de concurrentiepositie van Nederland in zijn geheel. De vastgoedsector heeft hiervoor een aantal suggesties:

- pro-actief vastgoedprojecten ontwikkelen die gericht zijn op technologiegedreven activiteiten (bijvoorbeeld incubators, science parks);
- Aansprekende vastgoedconcepten die specifieke doelgroepen aanspreken (bijvoorbeeld de Zuidas te Amsterdam);
- Flexibiliteit in huisvesting en huurcontracten bieden en een actieve bijdrage leveren aan de internationale marketing van Nederland, samen met andere stakeholders, zoals de overheid.

Dit sluit aan bij de doelstelling van vele ondernemingen. Bedrijven willen zich richten op hun kernactiviteiten en daar hun financiële middelen voor aanwenden. Huisvesting valt daar niet onder, waardoor meer en meer bedrijven overgaan tot het huren van kantoorruimten en het afstoten van eigen onroerend goed. De belegger/ investeerder is daarnaast gericht op het creëren van een positieve waardeontwikkeling van het onroerend goed waardoor de vraag toeneemt naar specifieke vastgoedconcepten die beter aansluiten bij de veranderde vraag van de eindgebruiker naar vastgoed in Nederland. Deze veranderende vraag heeft zich een aantal jaren geleden ingezet en sindsdien zijn er vastgoedconcepten ontwikkeld en gerealiseerd. Nu er een aantal specifieke vastgoedconcepten in de markt zijn gezet die beter zouden moeten aansluiten bij de veranderende vraag van de eindgebruiker is het interessant deze concepten aan een nader onderzoek te onderwerpen. Met andere woorden een verkennend onderzoek uit te voeren waarin gekeken wordt of specifieke vastgoedconcepten inderdaad een (economische) meerwaarde hebben ten opzichte van traditioneel vastgoed en welke effecten dit met zich meebrengt.

## 1.2 Probleem-, doel- en vraagstelling

Het hierboven geschetste beeld vormt de aanleiding voor het formuleren van een doel- en probleemstelling die helder geformuleerd dienen te worden. Met het onderzoeksdoel wordt de relevantie van het onderzoek aangegeven. (Baarda en de Goede, 2001)

### De doelstelling van dit onderzoek is:

*Te komen tot een conceptueel waarderingsmodel voor vastgoedconcepten om op een objectieve manier inzicht te verkrijgen in de eventuele (economische) meerwaarde van bestaande specifieke vastgoedconcepten in de Nederlandse kantorenmarkt ten opzichte van kantoorgebouwen niet zijnde vastgoedconcepten.*

De bovenstaande doelstelling bestaat uit een probleemstelling cq. centrale vraagstelling. (Verschuren, 1996) Deze fungeert gedurende het onderzoek als kapstok, zorgt voor sturing en helderheid en bakent het onderzoeksgebied af.

## **Probleemstelling:**

*Hoe ontwikkelen en onderscheiden in Nederland locatiemarkten, gebouwenmarkten, marktkenmerken van bestaande specifieke vastgoedconcepten zich ten opzichte van kantoorgebouwen niet zijnde vastgoedconcepten en sluiten deze vastgoedconcepten derhalve beter aan bij de veranderende vraag naar vastgoed.*

### **1.3 Onderzoeksvragen**

Om de eerder genoemde afbakening en sturing op een gestructureerde wijze vorm te geven is een aantal deelvragen opgesteld.

*Welke begrippen en theoretische achtergronden van de vastgoedmarkt zijn er te onderscheiden en welke actoren spelen hierin een rol?*

Om de vastgoedmarkt te doorgronden is het belangrijk de theoretische achtergronden en de daaruit voortvloeiende kenmerken te benoemen en uiteen te zetten.

*Hoe kan de commerciële vastgoedmarkt gekenmerkt worden?*

De veranderde vraag naar commercieel vastgoed ontwikkelt zich in samenhang met de veranderingen in de economie. Inzicht en overzicht verkrijgen in deelmarkten, trends en ontwikkelingen is van belang voor het verklaren van deze veranderde vraag.

*Welke begrippen en methoden van waardebeoordeling zijn er te onderscheiden in de vastgoedmarkt?*

Methoden van waardebeoordelingen zijn van belang voor het kunnen vergelijken van vastgoedconcepten met traditioneel commercieel vastgoed.

*Wat is conceptontwikkeling, aan welke criteria dient een vastgoedconcept uit theoretisch oogpunt te voldoen en welke ontwikkelingen zijn er op dit gebied waarneembaar?*

Om een onderscheid te maken tussen traditioneel commercieel vastgoed en vastgoedconcepten is het van belang inzicht te verkrijgen wat conceptontwikkeling is, aan welke criteria een vastgoedconcept dient te voldoen en welke vormen van vastgoedconcepten er zijn.

*Welke vestigingsplaatscriteria stellen gebruikers aan kantoren?*

Inspelen op de wensen en eisen van gebruikers kan bijdragen aan een (economische) meerwaarde voor een kantoor of vastgoedconcept.

*Op welke wijze kan het verworven inzicht vertaald worden naar beleid voor nieuw te ontwikkelen vastgoedconcepten?*

### **1.4 Relevantie**

De relevantie van dit onderzoek is op te splitsen in een tweetal onderdelen. (Baarda en de Goede, 2001) Enerzijds is er sprake van een praktische relevantie. Deze is vastgelegd in de doelstelling, waarbij de relevantie aangegeven wordt. Anderzijds is er een inhoudelijke of wetenschappelijke relevantie. De wetenschappelijke relevantie is gelegen in het feit dat er over vastgoedconcepten veel gesproken wordt maar dat er op het gebied van vastgoedwetenschap weinig geschreven is en onderzoek is gedaan. Dit onderzoek kan een wetenschappelijke bijdrage leveren aan de brede discussie die over vastgoedconcepten gaande is. Door inzicht te verkrijgen in de waardeontwikkeling van gerealiseerde vastgoedconcepten kan dit onderzoek model staan om te reageren en in te spelen

op de veranderende vraag naar vastgoed en de wetenschappelijke kennis over vastgoedconcepten vergroten.

## **1.5 Onderzoeksmethodiek**

Dit onderzoek is er op gericht een vastconcept waarderingsmodel te vormen voor een objectieve vergelijking. Omdat er tot op heden voor dit onderwerp slechts beperkt wetenschappelijk aandacht is geweest is er beperkte wetenschappelijke kennis aanwezig. Hierdoor is gekozen voor een verkennend of exploratief onderzoek omdat er slechts vermoedens bestaan over de resultaten en uitkomsten van het onderzoek. Een verkennend onderzoek zal volgens Baarda en de Goede (2001) duidelijkheid scheppen in de vermoedens door ze te bevestigen of te weerleggen. Vanwege deze vermoedens is er niet gekozen voor een beschrijvend onderzoek omdat deze manier van onderzoeken meer geschikt is bij het ontbreken van vermoedens. De onderzoeksmethodieken die worden gebruikt in dit onderzoek zijn op te delen in een aantal fases.

De eerste fase bestaat uit literatuurstudie oftewel kwalitatief onderzoek. De literatuurstudie wordt uitgevoerd om inzicht en kennis over het onderwerp te verbreden en inzicht te verkrijgen in de theoretische achtergronden. Hierbij wordt aandacht besteed aan actuele onderwerpen en discussies in vakliteratuur, worden reeds uitgevoerde onderzoeken tegen het licht gehouden en bestaande theorieën onderzocht op bruikbaarheid. Aan de hand van de literatuurstudie en de deelvragen wordt een theoretisch kader geformeerd. Doel van het kader is bepaalde verwachtingen te creëren over de uitkomsten van het onderzoek welke later in de casestudies getoetst zullen worden. Omdat het hier slechts verwachtingen betreft, bestaat er een reële kans dat er tijdens het onderzoek koerswijzigingen kunnen plaats vinden. (Baarda en de Goede, 2001)

Na de literatuurstudie volgt de tweede fase waarin data wordt verzameld die nodig is om in de volgende fase een referentiekader te hebben. Dit referentiekader of benchmark dient om de prestatie van een individueel vastgoedconcept objectief te kunnen vergelijken met de kantorenmarkt als geheel. Hiervoor wordt geput uit de gegevens van de NVM alsmede data van PropertyNL en Dynamis. Deze benchmark moet gezien worden als de controlegroep waarmee prestaties als waardeontwikkeling vergeleken kunnen worden. Het opstellen van een controlegroep is niet eenvoudig, aangezien elk onroerend goed zijn eigen identiteit heeft voor wat betreft locatie, gebruikers en eigendomsverhoudingen. Ten aanzien van dit onderwerp zijn er een tweetal mogelijkheden. Enerzijds kan de gehele markt waarin het vastgoedconcept is gerealiseerd dienen als benchmark. Anderzijds is een vergelijking met één of meer soortgelijke referentie objecten met een soortgelijke ligging, en vastgoedsamenstelling. Een dergelijke analyse geeft aan hoe de waardeontwikkeling van een commercieel vastgoedobject zou kunnen verlopen. In dit onderzoek is gekozen om de gehele kantorenmarkt als benchmark te gebruiken. Er is bewust niet gekozen voor een vergelijkende methode omdat het aantal vergelijkbare concepten te beperkt is en de materie te complex is met teveel parameters om als betrouwbare referentie te kunnen dienen.

In de derde fase worden op basis van de onderzochte literatuur de criteria geformuleerd die voor de beoordeling van de waardeontwikkeling van vastgoedconcepten van belang zijn. Aan de hand van deze criteria wordt het conceptuele vastgoedconcept waarderingsmodel vorm gegeven en aan de praktijk getoetst middels een tweetal cases.

## **1.6 Leeswijzer**

Dit hoofdstuk wordt afgesloten met een toelichting over de opbouw van dit verkennend onderzoek. In hoofdstuk 2 staat op basis van literatuuronderzoek de vastgoedmarkt centraal. Hierin wordt dieper ingegaan op begrippen, kenmerken, actoren en ontwikkelingen op de vastgoedmarkt.



In hoofdstuk 3 wordt een beschrijving gegeven van de verschillende manieren om vastgoed te waarderen. Op grond van deze manieren wordt onderzocht welk manier van waarderen objectief meetbaar is en hoe deze waarderingsmanier in ons vastgoed waarderingsmodel kan worden ingepast. Hoofdstuk 4 van dit onderzoeksrapport stelt het begrip vastgoedconcept centraal. Naast de theoretische achtergrond staan de ontwikkelingen op het gebied - en criteria voor het beoordelen van vastgoedconcepten centraal. De essentiële criteria die van belang zijn voor ondernemers om hun kantoor te vestigen worden in hoofdstuk 5 behandeld. Op basis van de literatuurstudie in de voorgaande hoofdstukken wordt in hoofdstuk 6 de wenselijke invulling van het Vastgoedconcept WaarderingsModel beschreven en nader onderbouwd. De koppeling met de praktijk vindt plaats in hoofdstuk 7 op basis van een tweetal praktijk cases. Het rapport wordt in hoofdstuk 7 afgesloten met een conclusie. Daarnaast wordt in dit hoofdstuk het onderzoek geëvalueerd en worden er aanbevelingen gedaan voor eventuele vervolgonderzoeken.

## 2 Achtergronden en begrippen van de vastgoedmarkt

### 2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk komen de theoretische achtergronden van de vastgoedmarkt voor kantoren aan bod. Alvorens dieper op het onderzoek in te gaan is het van belang gebruikte definities en begrippen in het onderzoek nader te beschouwen. Daarnaast is het van belang de kenmerken van de vastgoedmarkt nader te verklaren. Hieronder zullen de relevante definities en begrippen nader worden omschreven. Vervolgens zal gekeken worden welke kenmerken typerend zijn voor de vastgoedmarkt.

### 2.2 Het begrip vastgoedmarkt

Om het begrip vastgoedmarkt goed te kunnen definiëren is het van belang dit begrip op te splitsen in *vastgoed* en *markt*. Vastgoed is een breed begrip en in de vastgoedbranche wordt over het algemeen hiermee hetzelfde bedoeld als het begrip onroerend goed. Betekend dit dat op beide begrippen dezelfde definitie van toepassing is of vertonen beide begrippen erg veel overlapping maar zijn ze wel degelijk verschillend? De term vastgoed of onroerend goed verwijst naar het niet-verplaatsbare karakter van deze goederen. Ter Hart (1987) heeft het begrip 'vastgoed' als volgt geformuleerd: *'Gebouw of opstal en overige bouwwerken'*. Hier vallen leidingen en dergelijke niet onder. Andere auteurs hebben het over *'alle objecten die een vaste verbinding met het aardoppervlak maken en objecten waarvan de positie in coördinaten, gerelateerd aan het aardoppervlak, in kaart kan worden gebracht'*. Volgens de Van Dale (2008) is de definitie van vastgoed: *'al het goed dat niet verplaatsbaar is.'* Interessant is nader te beschouwen of het begrip vastgoed eensluidend gedefinieerd wordt als onroerend goed. Het Nederlands Burgerlijk Wetboek definieert onroerend goed als volgt. *"Onroerend zijn de grond, de nog niet gewonnen delfstoffen, de met de grond verenigde beplantingen, alsmede de gebouwen en werken die duurzaam met de grond zijn verenigd, hetzij rechtstreeks, hetzij door vereniging met andere gebouwen of werken"* (Nederlandse B.W., boek 3, art. 3, lid 1) Onroerend goed is door Ter Hart (1987) gedefinieerd als *'Alle zaken die niet verplaatsbaar zijn'*. Opvallend is dat ondanks het feit dat beide begrippen door elkaar worden gebruikt ze anders gedefinieerd zijn. Ook de Van Dale (2008) heeft voor het begrip onroerend goed een andere definiëring dan voor het begrip vastgoed. *Onroerende goederen zijn landerijen en hetgeen daarop gebouwd is, alsmede wat door de bestemming behoort, als ook de rechten op die goederen.* Duidelijk is dat beide begrippen veel raakvlakken met elkaar vertonen waardoor het goed te begrijpen is dat de begrippen door elkaar worden gebruikt. Het verschil in beide begrippen is dat vastgoed een onderdeel, zij het een heel groot onderdeel, van onder onroerend goed is. Onder onroerend goed worden namelijk ook hele grote schepen en vliegtuigen geschaard. Al deze onroerende goederen worden door het Kadaster geregistreerd. In dit onderzoek zal derhalve alleen het begrip vastgoed worden gehanteerd.

Nu duidelijk is afgebakend wat het begrip vastgoed inhoud is het goed om het begrip 'markt' nader te aanschouwen. De Van Dale (2008) omschrijft 'markt' als een *Openbare koop en verkoop op een daartoe bestemde plaats waar de goederen aanwezig zijn, en de bijeenkomst van de handelaren al daar*. Dit conflicteert met de eigenschap van onroerend goed dat het geen toonbankproduct is (en dus ook niet zonder meer verkrijgbaar is) doordat bij het tot stand komen van een transactie verschillende partijen betrokken zijn (o.a. makelaar, notaris). Bovenstaande in ogenschouw nemende valt de vastgoedmarkt het beste te definiëren als: *de markt waar vastgoed wordt verhandeld, zijnde een gebouw, opstal en/of overige bouwwerken, tussen vragers en aanbieders en een prijs tot stand komt.* (Oude Veldhuis, 2001)

Aan vastgoed en de vastgoedmarkt kunnen een aantal specifieke eigenschappen worden toegedicht waarvan de belangrijkste hieronder, op basis van wetenschappelijke literatuur zie o.a. Schütte (2002),

Weisz (2001), Kohnstamm (1994), zijn opgesomd.

- Allereerst is vastgoed plaatsgebonden. Waardoor de keuze voor een gebouw ook een keuze voor een locatie is.
- Vastgoed is niet gestandaardiseerd en derhalve een heterogeen product. Vanwege aard van het gebouw, locatie, staat van onderhoud en de gebruikers is ieder gebouw uniek.
- Vastgoed heeft een relatief hoge eenheidsprijs: per product is een forse investering nodig. Niet alleen is er sprake van een hoge prijs per product, er zijn ook hoge transactiekosten mee gemoeid (o.a. overdrachtsbelasting, notariskosten en makelaarskosten)
- Een onlosmakelijk onderdeel van een gebouw is de grond waarop dat gebouw staat. Deze grond is één van de oorspronkelijke productiemiddelen, naast arbeid en kapitaal.
- Vastgoed heeft een lange levensduur en heeft derhalve behoefte aan actief management om deze lange levensduur te garanderen. De levensduur van de grond waarop het gebouw staat kan zelfs als oneindig worden beschouwd.
- Als gevolg van het beperkte aantal transacties per deelmarkt, welke vaak onderhands worden afgesloten, en het ontbreken van een doorlopende prijsvorming is er sprake van een imperfecte markt.

### **2.3 Geschiedenis van de Nederlandse vastgoedmarkt**

Om inzicht te verkrijgen in de huidige vastgoedmarkt is het goed te weten hoe vastgoed zich, in economische zin, door de eeuwen heen heeft ontwikkeld. Weisz (2001) geeft hier een overzichtelijk en chronologisch beeld van door de verschillende cycli onder te verdelen in een aantal perioden. De eerste periode (1550-1650) beschrijft de groei van de bevolking en de expansie van de internationale handel. Ondanks de Tachtigjarige oorlog, waarin Nederland destijds was verzeild, groeide de economie en daarmee samenhangend groeide ook de bevolking. Het gemiddelde besteedbaar inkomen groeide en gekoppeld aan de groei van de bevolking leidde dit tot prijsstijgingen van grondprijzen. Deze toenemende vraag naar grond gaf aanleiding voor ontginningen en inpolderingen.

In de periode 1650-1750 liep de economische ontwikkeling in West-Europa sterk terug. Als gevolg hiervan en van besmettelijke ziekten en oorlog nam de bevolking af. Er was sprake van een agrarische depressie waardoor de grondprijzen terug liepen en ontginningen en inpolderingen abrupt werden beëindigd. Uitzondering hierop was in eerste instantie Amsterdam. Prijzen van grachtenpanden bereikten recordhoogten, met uitzondering van de periode 1660-1718, en ontwikkelden zich tegengesteld aan het algemene prijspeil. Dit was het gevolg van de belangrijke positie die Amsterdam innam in de wereldhandel waardoor de vraag naar representatieve woningen voor bankiers, renteniers en kooplieden sterk toenam.

In de derde periode 1750-1850 herstelde de economie in West-Europa zich weer. De geldhoeveelheid nam toe door een verhoogde aanvoer van edelmetalen en de opkomst van papiergeld. Naast een toename van de geldhoeveelheid liep het algemene prijspeil op door onder meer stijgende graanprijzen. Landontginning en inpolderingactiviteiten namen weer toe vanwege de stijgende grondprijzen. Vanaf 1814 trad er in de Nederlandse economie een stagnatie op omdat zij niet mee kon komen met de invoer van nieuwe technologieën die elders in Europa zorgden voor economische voorspoed. Hierdoor daalden de prijzen van vastgoed en verloor Amsterdam haar centrale plaats in de wereldhandel.

In de periode 1850-1914 was er sprake van een stijgende economie. De bevolking groeide en er werden, door de vakbonden afgedwongen, loonsverhogingen doorgevoerd. Hiermee steeg de binnenlandse vraag waardoor er kapitaal voorhanden was om nieuwe technologieën in te voeren waaronder de stoomlocomotief en het stoomschip. Hierdoor werden de transportmogelijkheden vergroot en trad er als gevolg van deze industrialisatie urbanisatie op. Urbanisatie is de trek van bevolking van het platte land naar de stad. Hierdoor stegen de onroerendgoedprijzen snel waardoor

het financieel haalbaar was stadsuitbreidingen te realiseren. Ondanks de industrialisatie bestond in 1900 nog zo'n negentig procent van het gebouwenbestand uit woningen en multifunctionele huizen. Op deze onroerendgoedmarkt werd vooral door particuliere beleggers geopereerd en zij beperkten zich uitsluitend tot hun eigen woonplaats. Na 1850 werden de eerste woningbouwcorporaties opgericht om de zeer slechte huisvestingsituatie van arbeiders te verbeteren.

De periode 1914-1940 werd gekenmerkt door wisselvallige schommelingen in de ontwikkeling van de economie. De gebouwenvoorraad veranderde van samenstelling en er verrezen steeds meer specifieke bedrijfsgebouwen. Deze gebouwen werden uitsluitend in opdracht gebouwd van de eigenaar en/of gebruiker. Beleggers, met name particulieren, lieten deze gebouwen links liggen waardoor het beleggen beperkt bleef tot woningen en winkelwoningen. Ook speelden bouw- en exploitatiemaatschappijen een rol, vooral in nieuwe uitleggebieden van de grote steden. (Oude Velthuis, Rompelman en Fokkema, 2000) Na de Eerste Wereldoorlog kwam het collectief beleggen en daarmee ook de pensioensfondsen voorzichtig op gang. Ook begonnen institutionele beleggers te beleggen in onroerend goed, zij het op kleine schaal en voornamelijk in woningen.

De periode van 1945 tot 1975 laat een groei zien in velerlei opzichten. De Tweede Wereldoorlog had tot gevolg dat het land op zowel maatschappelijk, sociaal als economisch een inhaalslag moest maken. Door deze wederopbouw versnelde de groei in alle economische sectoren (zie tabel 2.1.) en nam de bevolking explosief toe.

| Indexcijfers voor de periode 1876-2000 (1876 = 100) |        |      |      |      |      |
|-----------------------------------------------------|--------|------|------|------|------|
|                                                     | 1914   | 1939 | 1950 | 1973 | 2000 |
| Bevolking                                           | 160    | 230  | 260  | 340  | 410  |
| Woningen per 100 inwoners                           | 100    | 120  | 110  | 160  | 210  |
| Industriële productie                               | 120    | 260  | 320  | 1210 | 2220 |
| Prijsindex gezinsconsumptie                         | 120    | 120  | 290  | 740  | 1940 |
| Lonen                                               | 160    | 320  | 650  | 3640 | 9400 |
| Aandelenkoersen                                     | 120    | 40   | 80   | 280  | 4200 |
| Bouwkosten                                          | 110    | 140  | 470  | 1930 | 5520 |
| Waarde onroerend goed                               | 100    | 130  | 350  | 1040 | 2860 |
| Waarvan woningen                                    | > 90 % |      | 81%  |      | 68%  |

De indexcijfers zijn slechts indicatief en dienen uitsluitend als visualisatie van de ontwikkelingen, al is gepoogd de werkelijkheid te benaderen. (Bron: Brouwer, 1977 en Weisz, 2001)

**Tabel 2.1 Indexcijfers periode 1876-2000**

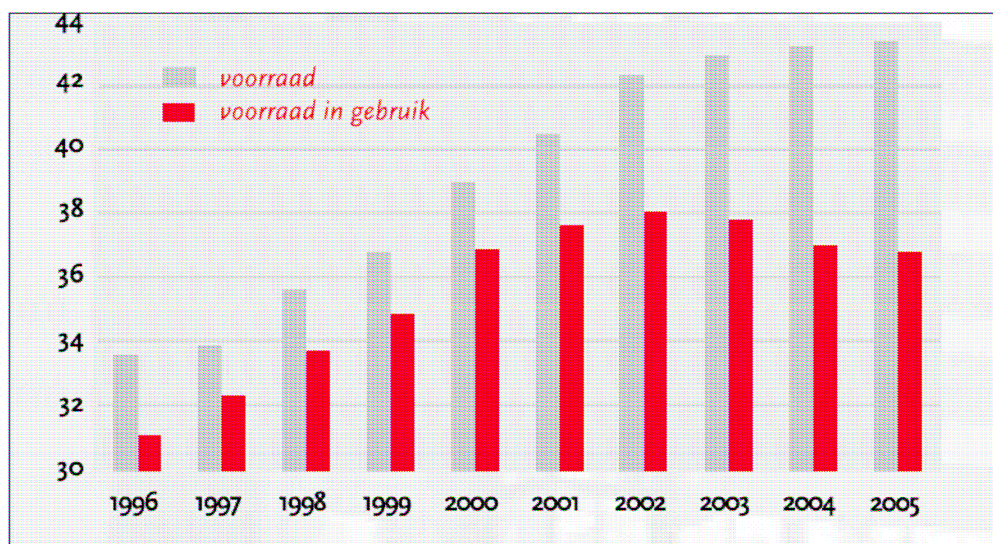
De samenleving die tot dan toe overwegend agrarisch van aard was, veranderde in een geïndustrialiseerde maatschappij. Naast de industrialisatie nam de werkgelegenheid in de dienstensector fors toe. De explosief toenemende vraag naar bedrijfsgebouwen, winkels en kantoren was hiervan een logisch gevolg waardoor de samenstelling van de gebouwenvoorraad drastisch veranderde. Vanwege de economische expansie moesten bedrijven blijven investeren en veranderde de vraag van koop naar huur. De toename van de bevolking had tot gevolg dat de woningvoorraad sterk toenam waarvoor de gemeente verantwoordelijk was. Er werden veel sociale huurwoningen gerealiseerd en ook nieuwe vastgoedconcepten als het flatgebouw en de winkelstrip deden in deze periode hun intrede. Om de bouw van goedkope woningen te bekostigen werd het Bouwfonds opgericht waarvan de Nederlandse gemeentes aandeelhouder waren. Dit fonds was een semi-overheidsorganisatie die vanwege haar banden met rijksoverheid eenvoudig geld kon lenen van de Bank Nederlandse Gemeenten. ([evestor.nl/](http://evestor.nl/), 2008) Doordat steeds meer bedrijven collectieve

pensioenverzekeringen afsloten namen de middelen voor institutionele beleggers snel toe en daaraan gekoppeld het beleggen in onroerend goed. De belangrijkste reden daarvoor was dat vastgoed prima paste in het lange termijnbeleid van pensioenfondsen. Daarnaast kon door de toename en schaalvergroting van vastgoed de spaaroverschotten goed worden belegd.

Vanaf 1975 is de vraag naar kantoorruimte fors gegroeid. De verandering in de werkgelegenheid in de dienstensector, alsmede fusies, overnames en meer vierkante meters kantoorruimte per werknemer hebben hiertoe bijgedragen. De vraag naar kantoorruimte wordt met name door economische groei, en de daarmee gepaarde gaande positieve ontwikkeling van de werkgelegenheid, bepaald en is dus ten dele conjunctureel van aard.

De Nederlands kantorenvoorraad besloeg eind 2005 ruim 43 miljoen vierkante meter, zoals weergegeven in onderstaande grafiek. Van deze totale voorraad staat bijna 14 procent oftewel ruim zes miljoen vierkante meter leeg. Er zijn verschillende vormen van leegstand zoals:

- Frichtieelegstand, leegstand die tijdelijk voortkomt uit verhuizingen, waarbij de achtergelaten ruimte maximaal één jaar leegstaat;
- Aanvangsleegstand, leegstand die ontstaat direct na de oplevering van de nieuwbouw;
- Economische leegstand, dat deel van de voorraad dat onvoldoende rendeert;
- Structurele leegstand, hiervan is sprake indien de ruimte gedurende drie achtereenvolgende jaren met dezelfde hoeveelheid vierkante meters wordt aangeboden. (Weisz, 2001)



Grafiek 2.1 Ontwikkeling kantorenvoorraad (in miljoen m<sup>2</sup> v.v.o) (bron: DTZ Zadelhoff en R.L.Bak, 2005)

NYFER voorspelt dat in Nederland in 2011 bijna 42 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte in gebruik zal zijn. Dit betekent dat de komende jaren de kantorenmarkt aan zal trekken wat o.a. door DTZ Zadelhoff wordt bevestigd. Veel van de leegstaande kantoorpanden zijn verouderd en voor deze panden zal een nieuwe bestemming moeten worden gevonden of er zal herontwikkeling plaats moeten vinden. Doordat de markt dus aantrekt kan er tot 2011 nog ruim 4 miljoen m<sup>2</sup> nieuwe kantoorruimte aan de kantorenvoorraad worden toegevoegd. Dat is minder dan de helft van de 10 miljoen m<sup>2</sup> die tussen 1991 en 2001 extra in gebruik werd genomen. De belangrijkste reden is dat het arbeidsaanbod en de arbeidsparticipatie de komende jaren minder uitbundig zullen groeien dan in de jaren negentig het geval was.

## 2.4 Kantorenmarkt als verbijzondering van de vastgoedmarkt

Vanwege het feit dat vastgoed een heterogeen product is, bestaat er niet een eenduidige markt voor vastgoed maar leidt dit tot een groot aantal deelmarkten voor vastgoed met daaraan gekoppelde ondoorzichtige marktprocessen. Onderscheid kan gemaakt worden naar gebruik en aard van een gebouw of op basis van de geografische ligging. Uitgaande van de aard en gebruik van een gebouw kan de vastgoedmarkt worden opgesplitst in de volgende specifieke deelmarkten:

- Grondmarkt;
- Markt voor winkelruimten (commercieel onroerend goed);
- Markt voor kantoren (commercieel onroerend goed);
- Markt voor bedrijfsruimten (commercieel onroerend goed);
- Woningmarkt;
- Markt voor vastgoedontwikkelingen.

Binnen deze deelmarkten zijn volgens Weisz (2001) ook subdeelmarkten waar te nemen. Zo kunnen gebouwen worden onderscheiden naar bijvoorbeeld nieuw of gebruikt, koop of huur. Omdat dit onderzoek zich specifiek richt op de markt voor kantoren worden de overige deelmarkten buiten beschouwing gelaten.

Op de markten voor kantoren ontmoeten aanbieders en vragers van bedrijfshuisvesting elkaar. Onder kantoor wordt volgens Van Dale (2008) verstaan *een instelling waar allerlei de administratieve handelingen worden uitgevoerd*. Deze omschrijving is mijns inziens onvolledig en erg abstract. Een beter afgebakende definitie van het begrip kantoor wordt gegeven door Bak (2004). *Een kantoor is een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is of te gebruiken is voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten*. Hieronder val dus niet kantoorruimten en/of kantoren die zich in fabrieken, bedrijfsgebouwen, universiteiten en ziekenhuizen bevinden.

## 2.5 Actoren in de kantorenmarkt

Er zijn diverse actoren betrokken bij de vastgoedmarkt die elk hun functie of rol vervullen. De groei die de vastgoedmarkt heeft doorgemaakt heeft ook een toename van het aantal actoren tot gevolg gehad. Aan de aanbodzijde van de markt bevinden zich de projectontwikkelaars, consultants, beleggers, makelaars, financiers, bouwondernemingen en, niet te onderschatten, de overheden. Aan de afnemerskant van de markt zijn de organisaties actief die op zoek zijn naar nieuwe of vervangende kantoorruimte en zij worden bijgestaan door adviseurs en makelaars. Van de belangrijkste spelers wordt hieronder in hoofdlijnen uiteengezet welke rol zij heeft in de kantorenmarkt.

### *Projectontwikkelaar*

Volgens Schröder (2001) is een ontwikkelaar veelal de initiatiefnemer en kartrekker bij het risicodragend ontwikkelen van vastgoedprojecten. Een ontwikkelaar houdt zich bezig met het toevoegen van waarde aan een locatie door voor eigen rekening en risico nieuw vastgoed te realiseren dan wel functiewijzigingen van bestaand vastgoed tot stand te brengen. (Nozeman, 2003) Vanwege het risicovolle karakter wordt projectontwikkeling gezien als een conjunctuurgevoelige bedrijfstak maar met navenant hoge marges. (Weisz, 2001)

### *Belegger*

Het doel van beleggen is volgens Weisz (2001) het vastleggen van vermogen in vastgoed, direct dan wel indirect, met als doel uit de exploitatie en verkoop van onroerend goed een toekomstige stroom geldelijke opbrengsten te realiseren. Kern van beleggen is de gerichtheid op de toekomst en de daarmee samenhangende onzekerheid. Beleggingsbeslissingen komen dus tot stand op basis van

onzekerheid over de opbrengsten. Een belegger streeft altijd naar beperking van de risico's en een zo hoog mogelijk rendement.

### *Gebruiker*

De gebruiker van vastgoed bepaald in hoge mate het succes van het vastgoedproduct. Zonder gebruikers ontstaat leegstand en leegstand betekend geen huuropbrengsten. Zoals de naam doet vermoeden zijn vastgoedgebruikers de personen die het vastgoed gebruiken. Dit kunnen dus zowel huurders zijn als eigenaren. In de inleiding van dit verkennende onderzoek is naar voren gekomen dat er een duidelijke verschuiving plaats vindt van kopen naar huren van kantoorpanden. Zowel kopen als huren heeft voor- en nadelen. Het voordeel van huren is dat de gebruiker flexibeler is en het beschikbaar kapitaal kan aanwenden voor bedrijfsdoeleinden. Het nadeel is dat de huurder geen eigenaar is en dat men derhalve de eigenaar afhankelijk bent. Als eigenaar/ gebruiker geldt uiteraard het omgekeerde.

### *Overheid*

Het ontwikkelen van vastgoed in Nederland is gebonden aan wet- en regelgeving die is opgesteld door de overheid. De overheid houdt zich zowel op nationaal (het rijk), regionaal (de provincie) als lokaal niveau (de gemeente) bezig met de bebouwde omgeving. De overheid geeft sturing aan de ruimtelijke ordening van Nederland door het opstellen van nota's en het aanpassen van het bouwbesluit. Op provinciaal niveau bepaalt zij voor een gebied in hoofdlijnen waar huizen mogen komen, landbouw, natuurgebieden, kantoren, bedrijfsterreinen en wegen. Streekplannen moeten passen binnen de plannen die het rijk maakt voor heel Nederland. Op lokaal niveau worden de bestemmingsplannen ontworpen die beoordeeld worden door het provinciebestuur of deze stroken met de streekplannen. (overheid.nl, 2008) Hierbij geldt dat besluitvorming langs drie bestuurlijke niveaus gaat en dat zij dus aan elkaar gekoppeld zijn. Hierbij vindt de aansturing over het algemeen van bovenaf plaats. Andersom geldt daarnaast dat door de gemeente opgestelde bestemmingsplannen door provinciale staten moeten worden goed gekeurd.

## **2.6 Theorieën en kenmerken van de kantorenmarkt**

### *2.6.1 Theorie van de vastgoedcyclus*

Een zeer bekende, zo niet de bekendste theorie in het vastgoed is de vastgoedcyclus, ook wel de varkenscyclus genoemd. De naam van de theorie is ontstaan doordat de cyclus voor het eerst werd beschreven door de Hongaarse econoom Nicholas Kaldor in 1934, en het kreeg in 1938 van de Amerikaanse econoom Mordecai Ezekiel de naam 'Cobweb theorem' (spinnenwebtheorema). Ezekiel observeerde vraag en aanbod in de varkenshouderij en kwam tot zijn befaamde model die ook verklaard waar de naam varkenscyclus vandaan komt. De cyclus kent meerdere fasen, te weten: 1) herstel, 2) expansie, 3) overaanbod en 4) recessie. Alhoewel geen golfbeweging in het vastgoed gelijk is, gebeurt er in deze cyclus steeds telkens ongeveer hetzelfde. Gestileerd weergegeven verloopt een cyclus als volgt. Het begint met een oplopende vraag naar te huren of te kopen vastgoed, meestal als gevolg van een groeiende economie en daaraan gekoppelde toenemende werkgelegenheid. Aan deze toenemende vraag kan niet langer worden voldaan doordat een van de kenmerken van vastgoed is dat met het ontwikkelen ervan veel tijd, al gauw enkele jaren, is gemoeid. Zie hiervoor ook hoofdstuk 2.2. Als de vraag toeneemt, verandert de vastgoedmarkt van een aanbiedersmarkt in een vragersmarkt. Met andere woorden: Schaarste ontstaat waardoor de vastgoedprijzen zelfs sneller kunnen stijgen dan de huren die voor vastgoed worden betaald en hierdoor zullen de aanvangsrendementen dalen. Doordat de prijzen stijgen willen en gaan de marktpartijen bouwen. Doordat de prijzen van onroerend goed stijgen, dat als onderpand voor leningen kan dienen, neemt de bereidheid van financieringsinstellingen toe om de projectontwikkeling te financieren. Lokale overheden op hun beurt zijn, vooral met het oog op groei van werkgelegenheid, vaak geneigd juist in

deze fase van de cyclus het vergunningenbeleid te versoepelen. (Weisz, 2001) Op een gegeven moment ontstaat de situatie dat het aanbod de vraag gaat overtreffen, waardoor de leegstand toeneemt. Dit effect is het eerst te bemerken bij ouder onroerend goed op minder goede locaties. Dit omslagpunt kan veroorzaakt worden doordat de groei van de economie afneemt en daaraan gekoppeld de vraag naar ruimte, lees vastgoed. Echter, vanwege de lange voorbereidingstijd van vastgoed is er nog veel vastgoed wat op de markt komt waardoor het aanbod nog eens extra wordt vergroot. De vragersmarkt verandert in een aanbiedersmarkt waardoor de prijzen en huren voor commercieel vastgoed dalen. Door leegstand, dalende markthuren en –prijzen komen projectontwikkelaars in problemen, vooral wanneer de rente stijgt en de beschikbaarheid van krediet afneemt. Banken worden terughoudend bij projectfinanciering en bouwplannen worden uitgesteld. Overheden, geschrokken door leegstand en soms verpaupering, maken het vergunningenbeleid weer restrictiever. Bij een opleving van de vraag naar vastgoed zal de cyclus zich vervolgens herhalen.

Volgens Weisz (2001) zijn er een aantal oorzaken waar te nemen die het cyclische karakter van de vastgoedmarkt vooral in stand houden.

### 2.6.2 *Economische schommelingen*

Economische ontwikkelingen hebben een grote invloed op de vraag naar kantoorruimte. Zoals reeds eerder vermeld zal de vraag naar ruimte bij het aantrekken van de economie toenemen dit als gevolg van de aan economische opleving gekoppelde toename van de werkgelegenheid. Dit geldt ook voor nieuw te bouwen kantoren. Wanneer de economische conjunctuur, de regelmatige afwisseling van periodes met een hoge en minder hoge groei, een opwaartse lijn vertoont daalt de rente. Deze rente speelt een belangrijke rol in de cyclische ontwikkeling. Juist aan het einde van economische ontwikkeling, worden er veel nieuwbouwprojecten ontwikkeld die gebaseerd zijn op de lage rente en daaraan gekoppelde gunstige netto rendementen. Dit noemt men speculatieve nieuwbouw, dat wil zeggen nieuwbouwprojecten die worden ontwikkeld zonder dat er voldoende en soms nog helemaal geen voorverhuur is. Als vervolgens de rente gaat stijgen, bijvoorbeeld als gevolg van ingrijpen door de Wereldbank om de inflatie tegen te gaan, zal als gevolg daarvan de economische groei afnemen en zal derhalve de vraag naar kantoorruimte ook afnemen. Tegen de tijd dat deze speculatieve nieuwbouwprojecten worden opgeleverd is de vraag naar ruimte op een laag niveau.

Veranderingen in de economische ontwikkelingen werken niet direct door op de vraag naar ruimte maar vertraagd. Dit komt bijvoorbeeld doordat bedrijven bij een groeiende omzet die gepaard gaat met personeelsuitbreiding dit eerst proberen op te vangen door dichter bij elkaar te zitten alvorens op zoek te gaan naar een ruimere behuizing.

Zoals reeds eerder geconstateerd bestaat er een duidelijk verband tussen bepaalde economische cycli en de vastgoedcyclus. Voor twee cycli geldt dat in het bijzonder die hieronder nader zullen worden toegelicht.

### 2.6.3 *Juglar- en Kuznets-golf*

De Juglar-golf, ook vaak conjunctuurgolf genoemd, heeft een lengte van zeven à elf jaren met een gemiddelde van negen jaren. Deze golf, welke gebaseerd is op investeringen in bepaalde kapitaalgoederen, is ontdekt door Clement Juglar. Dit was een Franse econoom, die in jaren zestig van de negentiende eeuw het stijgen en dalen van rentes en prijzen bestudeerde. In deze Juglar-golf zijn vier fases te onderscheiden: opgang, crisis, neergang en recessie. De Kuznets-golf heeft met name betrekking op investeringen in de bouwnijverheid en dan met name in de woningbouw. Deze cycli, eveneens genoemd naar hun ontdekker, Nobel winnaar Simon Kuznets, duren doorgaans vijftien tot vijfentwintig jaren, met een gemiddelde van achttien jaren. De Kuznets-golf beslaat dus een



langere periode dan de Juglar-golf en in één Kuznets cycli wordt gemiddeld genomen twee keer een Juglar cycli doorlopen. Voor de vastgoedcyclus geldt dat zij, op basis van beide cycli en de daaraan gekoppelde wetmatigheden alsmede het verleden, gemiddeld achttien jaren in beslag neemt. (Weisz, 2001)

#### *2.6.4 De lange voorbereidings- en bouwtijd van gebouwen;*

Omdat het realiseren van vastgoed veel tijd vergt en het eventueel slopen van vastgoed eveneens, kan er niet snel op veranderingen worden ingespeeld. Het aanbod van vastgoed is derhalve op korte termijn in-elastisch. Dit wil zeggen dat een kleine verandering van de vraag naar kantoorruimte tot een relatief grote verandering van de prijs leidt. Door de lange realisatietijd zal het aanbod zich met vertraging aanpassen. Anders gezegd reageert het totale aanbod op de marktsituatie en de prijs uit een vorige periode, terwijl de totale vraag direct afhangt van de huidige prijs. (Kruijt en Janssen, 1991)

#### *2.6.5 Marktimperfecties en emoties*

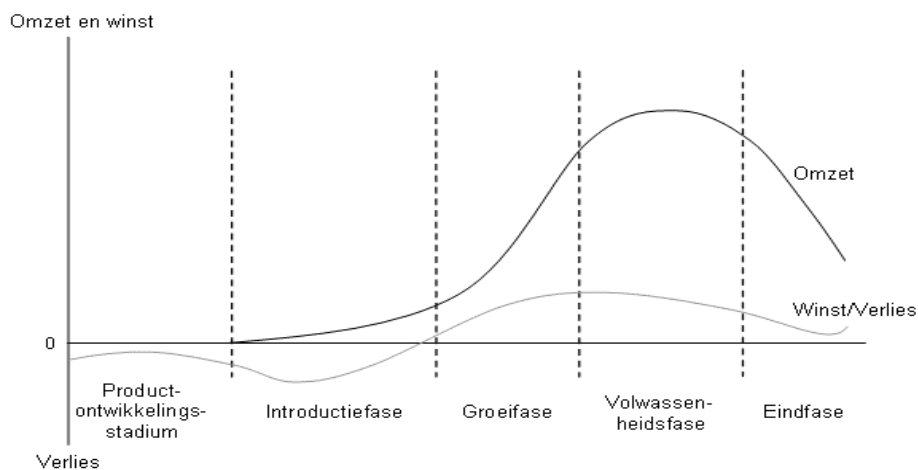
De reeds eerder genoemde heterogeniteit van vastgoed, hoge transactiekosten, onvolledige informatie en het feit dat er niet één markt of overkoepelende/ regulerende organisatie is, leiden er toe dat transacties plaats vinden tegen prijzen waarbij de totale vraag en het aanbod niet aan elkaar gelijk zijn. Dit wordt nog verder versterkt doordat de waarde van het vastgoed mede wordt bepaald door de gewildheid van de locatie waardoor er regionale prijsverschillen in Nederland ontstaan. Er is geen sprake van een prijsvormingsproces dat ervoor zorgt dat de totaal aangeboden en gevraagde hoeveelheden precies aan elkaar gelijk zijn. (Weisz, 2001)

### **2.7 Trends en ontwikkelingen in de kantorenmarkt**

In de kantorenmarkt zijn een aantal duidelijke ontwikkelingen gaande die van invloed kunnen zijn op de waardering van een vastgoedobject. Hieronder volgt een overzicht van de belangrijkste ontwikkelingen zonder daarbij uitputtend te zijn.

#### *2.7.1 Verhuizen van oud naar nieuw*

Verhuizen van oud naar nieuw is een onmiskenbare trend op de kantorenmarkt. Dit gebeurt niet enkel en alleen vanwege het feit dat het een kwestie van prestige is. Kostenbesparing speelt daarin namelijk ook een grote rol. Een bekend voorbeeld hiervan is het besluit van KPMG om in 2005 een nieuw kantoor te laten bouwen. Met een oppervlakte van in totaal 57.000m<sup>2</sup> betrof het hier de grootste transactie van 2005. Dit heeft tot gevolg dat de levensduur of levenscyclus van vastgoed verder onder druk komt te staan. Dit is de totale cyclus van ontwikkeling tot eindfase (leegstand of sloop) van het vastgoedproduct (zie figuur 2.1). In 2006 stond er bijna 17 miljoen m<sup>2</sup> aan kantoren en bedrijfsruimten leeg. Het betreft hier met name verouderde panden die niet meer voldoen aan de wensen van de gebruikers. Dit hoeven geen vooroorlogse panden te zijn maar zijn juist vaak panden van slecht twintig of dertig jaren oud. Kortom de economische levensduur van bedrijfsgebouwen wordt steeds korter waarbij echter wel een kanttekening moet worden geplaatst. Sommige klassieke gebouwen blijven altijd in trek. Oftewel sommige gebouwen weten vanwege hun architectonische schoonheid onbeperkt houdbaar te zijn. Voorbeelden hiervan zijn het Chrysler building in New York en het gebouw van de Nederlandsche Handelsmaatschappij van KPC de Bazel.



**Figuur 2.1 Productlevenscyclus (Bron: Levitt, 1965)**

### 2.7.2 Transformatie

Het transformeren van gebouwen is een trend die in de media de laatste tijd volop aandacht krijgt, bijvoorbeeld het transformeren van een kantoorgebouw in een appartementencomplex. Eén van de problemen bij een eventuele transformatie is dat lege en verouderde panden vaak voor nog relatief hoge waarden in de boeken genoteerd staan. Bij taxaties wordt hier volgens Stroink (2007) te weinig rekening meegehouden. Vaak wordt er bij taxaties niet of nauwelijks afgewaardeerd bij slecht verhuurbare panden. (Financiële Dagblad, 14 juni 2006) Een ander probleem bij transformatie is dat de vele regels het transformatieproces belemmeren. De Rijksoverheid vindt het namelijk een taak van lokale overheden maar die hebben er nauwelijks de instrumenten en kennis voor.

### 2.7.3 Kleinschaligheid

Er bestaat opvallend veel belangstelling voor kleinschalige kantoorruimte (< 500 m<sup>2</sup>) in de koopsector. Uit onderzoek blijkt dat kleinschalige kantoorruimte een kortere looptijd heeft (tijd tussen aanmelden en transactie van het betreffende object) dan kantoorruimte > 500 m<sup>2</sup>. (NVM, 2007). Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat er verhoudingsgewijs nog altijd aanzienlijk meer huur- dan kooptransacties plaats vinden. De huidige nieuwbouwontwikkelingen zijn echter hoofdzakelijk gericht op grootschalige kantoorpanden in de huursector. Er is dus een zekere mismatch tussen vraag en aanbod, naar grootte, contractduur en sector. De kantoorgebruiker anno 2007 heeft een duidelijke voorkeur voor een hoge kwaliteit van kantoorpanden en kortlopende huurcontracten. Aan deze ontwikkeling is reeds in de inleiding gememoreerd. Gemiddeld duurt een contract nog maar vier jaren waar voorheen huurcontracten van vijf tot tien jaren de standaard waren. Gevolg is dat de verhuisingeneidheid toeneemt waardoor aanbieders van kantoorpanden overstappen op het aanbieden van flexibele huurcontracten. (Vastgoedrapport 2006)

### 2.7.4 Totale levenscyclus

Van oudsher waren ontwikkelaars vooral bezig met het aanbod, lees: vierkante meters, en niet zozeer met de eindgebruiker. Daar komen ontwikkelaars nu niet meer mee weg, tenminste wil een ontwikkelaar nog succesvol zijn. Ontwikkelaars proberen meer en meer grip te krijgen op de hele vastgoedketen: van ontwikkelen tot exploiteren. Dit proces wordt versneld door economisch minder goede tijden waarbij het beperken van de risico's maatgevend is. Het beperken van de risico's wordt onder andere gedaan door in de initiatief fase uitgebreid onderzoek te doen waar de beoogde doelgroep behoefte aan heeft. Daarnaast worden er in de contractstukken juridische (ontsnappings)clausules opgenomen, bijvoorbeeld dat de bouw pas gestart wordt als er een bepaald percentage verhuurd of verkocht is.

## 2.8 Conclusie

De theoretisch achtergronden en geschiedenis van de vastgoedmarkt zijn in dit hoofdstuk aan bod gekomen. Geconcludeerd is dat vastgoed een aantal specifieke eigenschappen bezit waarvan de belangrijkste de plaatsgebondenheid, de heterogeniteit en de lange voorbereidingstijd zijn. De vastgoedmarkt is verder op te splitsen in een groot aantal deelmarkten met elk hun eigen specifieke kenmerken. In dit onderzoek wordt alleen gekeken naar de kantorenmarkt en de overige deelmarkten worden buiten beschouwing gelaten. Op deze kantorenmarkt ontmoeten aanbieders en vragers van kantoorhuisvesting elkaar. Hierbij is het kantoor gedefinieerd als een ruimtelijk zelfstandige eenheid voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten. In de vastgoedmarkt zijn een groot aantal actoren actief die elk hun rol of functie in het gehele proces vervullen. De belangrijkste zijn de ontwikkelaar, de belegger, de gebruiker en de overheid.

De eerder genoemde eigenschappen van vastgoed zorgen ervoor dat deze markt gekenmerkt wordt door een specifieke cyclus, genaamd de varkenscyclus. Deze cyclus wordt verder in stand gehouden door onder andere economische schommelingen, marktimperfecties en emoties. Ten slotte is in dit hoofdstuk geconstateerd dat in de kantorenmarkt sprake is van een aantal trends en ontwikkelingen te weten: verhuizing van oud naar nieuw, transformatie van verouderde kantoorgebouwen, de vraag naar kleinschaligheid en de noodzaak voor de ontwikkelaar om de totale levenscyclus van kantoren in ogenschouw te nemen bij de ontwikkeling ervan.

Dit hoofdstuk heeft ons een beeld geschetst hoe de vastgoedmarkt en haar afgeleide, de kantorenmarkt, er uit zien en welk bijzonderheden en kenmerken hiermee samenhangen. In het volgende hoofdstuk staat de waardering van vastgoed centraal. Welke methoden zijn er, waarin verschillen zij en welke methode(n) zijn geschikt voor inpassing in ons ideaal-model.

## 3 Waardering van vastgoed

### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt aandacht besteed aan waardebepaling van vastgoed. Waardebepaling is voor de vastgoedmarkt van groot belang. Zonder goede waarderingsmodellen is het onmogelijk om investeringsbeslissingen in vastgoed te nemen laat staan het financieren of verzekeren van vastgoed. In dit hoofdstuk zullen verschillende waardebegrippen en waarderingsmethoden aan bod komen.

### 3.2 Nut en noodzaak waarderen

Waarde bepalen betekent het schatten of ramen van de waarde. Dit proces wordt taxeren genoemd waarbij er zo objectief mogelijk een schatting of raming van een bepaald object wordt gegeven. De definitie van taxeren is volgens Van Dale(2008): 'de waarde van iets begroten, ramen of schatten' oftewel het zo dicht mogelijk benaderen van de waarde van iets. De waardering van vastgoed is sterk afhankelijk van het doel van de opdrachtgever oftewel de subjectieve wenselijkheden en deze doelen kunnen aanzienlijk verschillen. Vastgoed moet regelmatig gewaardeerd worden. Weisz (2001) geeft daarvoor de volgende redenen:

- Voor het bepalen van het vermogen dat in vastgoed is belegd (balanswaarderingen);
- Voor het kunnen berekenen van het resultaat en/of het rendement behaald op de belegging in vastgoed;
- Voor het kunnen nemen van de juiste beslissingen voor verwerving, renovatie of aan- c.q. verkoop van vastgoed;
- Voor het financieren van vastgoed. Voordat er door een hypothecair zekerheidsrecht ten gunste van de financier wordt gevestigd is het voor de verstrekker van belang te weten dat het onderpand voldoende waarde vertegenwoordigt. Van belang daarbij is vooral de executiewaarde. De executiewaarde bij eigen gebruik *is de prijs, die bij gedwongen openbare verkoop volgens plaatselijk gebruik, door de meest biedende gegadigde zou zijn besteed, waarbij ervan uitgegaan is dat de koper met het proces verbaal van veiling ontruiming van het onroerend goed kan bewerkstellingen.* (NVM, 1995) Bij de financiering van beleggingsobjecten wordt niet alleen naar deze waarde gekeken maar ook uit de belegging voortvloeiende cashflows afgezet tegen de rentelasten;
- Voor het kunnen bepalen van heffingen, erfrechtelijke verdelingen, verdelingsvraagstukken en belastingen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan het bepalen van de waarde in het kader van de Wet Waardering Onroerende Zaken voor onder meer de onroerende zaakbelastingen (OZB);
- Voor de verslaglegging en verantwoording aan externe partijen. Denk hierbij aan de jaarverslagen die ondernemingen uitgeven zodat externe partijen, zoals aandeelhouders, zich een oordeel kunnen vormen over de resultaten.

### 3.3 Kenmerken vastgoedmarkt op prijsvorming

Op markten met volledige mededinging, waarop iedereen over dezelfde informatie beschikt, moet de marktprijs overeenkomen met de productiekosten. Op markten echter zonder volledige concurrentie en zonder gelijke (toegang tot) informatie, waaronder de vastgoedmarkt is te scharen, lopen deze prijzen uiteen. Vastgoed heeft nog een aantal kenmerken die van invloed zijn op de prijsvorming. Enkele daarvan zijn reeds in hoofdstuk 2 benoemd: heterogeen product, lange realisatietijd, niet gestandaardiseerd. Door deze kenmerken is er op de vastgoedmarkt sprake van een zeer, prijstechnisch gezien, inelastisch aanbod, zeker op de korte termijn. De productie van onroerend goed kan niet zomaar al naargelang de vraag ernaar worden uitgebreid of ingekrompen dit in tegenstelling tot snel reproduceerbare goederen. Deze kenmerken zijn er naast de eerder genoemde imperfecte markt de oorzaak van dat er bij vastgoed vaak grote verschillen zijn tussen de marktprijs en de reproductieprijs. (Weisz, 2001)

Het basismechanisme op een imperfecte markt is het prijsmechanisme, waarin positieve en negatieve beloningsprikkel het regulerende werk doen. Maar omdat een markt vrijwel nooit perfect is, spelen aanvullende contractuele instrumenten een belangrijke rol. Omdat het eigenbelang zo voorop staat, doet een marktpartij er op een imperfecte markt inderdaad verstandig aan rekening te houden met potentieel opportunistisch gedrag van andere marktpartijen met tegengestelde belangen. (Vosselman, 2006)

### 3.4 Waardebegrippen

In de vastgoedsector bestaat er veel verwarring over begrippen die te maken hebben met waarderen van vastgoed. Zo bestaan er de begrippen reële waarde, fair value, actuele waarde, marktwaarde en waarde in het economisch verkeer. De organisatie NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars) hanteert als waardebegrip de onderhandse verkoopwaarde in verhuurde staat. In 2005 zijn er nieuwe regels vastgesteld voor de financiële verslaglegging -de International Financial Reporting Standards (IFRS)- om onder andere aan het onbegrip over deze begrippen een einde te maken. In de IFRS is gekozen om het begrip marktwaarde als standaard waardebegrip te hanteren.

De International Assets Valuation Standards Committee (IVSC) hanteert voor het begrip marktwaarde de volgende definitie: *Marktwaarde is het geschatte bedrag waarvoor vastgoed op de taxatiedatum na passende marketing door een willige verkoper zou kunnen worden verkocht aan een willige koper door middel van een zakelijke transactie waarbij de bij de transactie betrokken partijen goed geïnformeerd zijn en zorgvuldig en zonder dwang handelen.*

De zinsnede 'na passende marketing' betekent dat het vastgoed op een passende manier op de vrije markt te koop zal worden aangeboden teneinde het activum te kunnen verkopen tegen de hoogste prijs die redelijkerwijs te realiseren is. De periode moet lang genoeg zijn om het object onder de aandacht van voldoende potentiële koper te brengen.

De Nederlandse Vereniging voor Makelaars en de Royal Institution of Chartered Surveyors hanteren de term *onderhandse verkoopwaarde, vrij van huur en gebruik* en dit komt in essentie overeen met de definitie van marktwaarde van de IVCS. *"Dit is de prijs die bij onderhandse verkoopwaarde vrij van huur en gebruik en op de voor het onroerend goed meest geschikte wijze, na de beste voorbereiding, door de meest biedende gegadigde, niet zijnde de huurder, zou zijn besteed".*

Kortom dit waardebegrip wordt in vrijwel alle gevallen gehanteerd wanneer er vastgoed in de vrije markt wordt aangeboden.

### 3.5 Methoden van waardebeoordeling

Voor het taxeren zijn er verschillende waarderingsmethoden ontwikkeld en in gebruik. Volgens Ten Have (1997) kunnen deze methoden worden onderverdeeld in een viertal onderdelen:

1. De comparatieve of vergelijkende benadering kenmerkt zich door een object te waarderen aan de hand van vergelijkbare objecten;
2. De kostenbenadering is gebaseerd op de productiekosten, vermeerderd met de prijs voor de grond en eventueel gecorrigeerd met afschrijvingen;
3. De inkomstenbenadering waarbij vastgoed als het ware een eigen inkomen genereert;
4. De wettelijke benadering vanuit het oogpunt van de specifieke Nederlands wetgeving.

Weisz (2001) voegt hierop voortbordurend de interne benadering aan toe waarbij het niet gaat om vergelijking maar om het waarderen van activa of cashflows op basis van eigen interne rendementseisen. Dit zijn in hoofdlijnen de belangrijkste waarderingsmethoden maar daarnaast zijn er nog vele afgeleide methoden waarvoor de hierboven genoemde wetenschappelijke bronnen kunnen worden geraadpleegd.

### 3.5.1 *Waarderingsrichtlijnen*

Om de rendementen van vastgoedobjecten en vastgoedportefeuilles te kunnen bepalen hebben de Britse Investment Property Databank (IPD) en de Nederlandse Raad voor Onroerende Zaken (ROZ) de ROZ/IPD index ontwikkeld. Deze index is sinds 1995 beschikbaar voor de totale resultaten van direct onroerend goed en dus niet alleen voor de waardeontwikkeling. Voor het bepalen van de rendementen vindt jaarlijks een waardevaststelling van de onderliggende objecten plaats. (Weisz, 2001) Zoals hierboven beschreven zijn er voor deze waardevaststelling verschillende waarderingsmethoden ontwikkeld waardoor taxaties onderling behoorlijk kunnen verschillen. Hierdoor ontstaat het gevaar dat de index door toepassing van verschillende methoden een sterk vertekend beeld kan weergeven. Om dit te voorkomen zijn er afspraken gemaakt welke waarderingsmethoden zijn toegestaan. Deze methoden worden hierna besproken.

### 3.5.2 *De comparatieve methode*

De comparatieve methode, ook wel de vergelijkende methode genoemd, maakt gebruik van referenties om de waarde van een vastgoedobject te bepalen. Dit is een veel gebruikte methode die met name gebruikt wordt bij het bepalen van de waarde van woningen omdat hierbij sprake is van 'veel' transacties. Voorwaarde voor deze methode is dat er voldoende recente representatieve referentieobjecten zijn en het moet gaan om een homogene groep. Bijvoorbeeld woningen op een soortgelijke locatie, van een bepaalde soort of van een bepaalde grootte. Verschillen tussen de objecten worden vervolgens verdisconteerd in de waarde. Bedrijfsmatig vastgoed daarentegen is veel meer gedifferentieerd waardoor deze methode derhalve dan ook minder geschikt is. (Kousemaeker, 1998) Aan de comparatieve methode als waarderingsmethode voor vastgoed kleven een aantal voor- en nadelen. De methode is relatief eenvoudig en marktinvloeden werken direct door. Daarnaast kan er vanwege haar eenvoud goed over gecommuniceerd worden en kan zij worden toegepast zonder dat er huurwaarden bekend zijn. Nadeel is dat de methode niet geschikt is voor minder courante objecten of sterk uiteenlopende objecten vanwege het ontbreken van de benodigde referenties en volatiele markten. De vastgoedmarkt kenmerkt zich vooral als een heterogene markt waardoor de comparatieve methode volgens Uittenbogaard (1996) minder geschikt is.

### 3.5.3 *De inkomstenbenadering*

Bij de inkomstenbenadering wordt het vastgoed beschouwd als beleggingsobject. Het beleggingsobject levert inkomsten en uitgaven, die tot een jaarlijks resultaat leiden. Op basis van deze gegevens wordt de maximale investering in het vastgoed bepaald. Deze benadering is onder te verdelen in de BAR- en NAR- methode.

### 3.5.4 *BAR- methode*

Bij de bruto aanvangsrendement (BAR-) methode wordt de marktwaarde van een object bepaald door de lopende actuele bruto huur in de markt op jaarbasis te kapitaliseren door deze huur te delen door een rendement (vaak yield genoemd) of te vermenigvuldigen met een kapitalisatiefactor. Hierbij maakt het niet uit of er door een rendement gedeeld wordt of dat er met een kapitalisatiefactor vermenigvuldigd wordt, aangezien ze wederzijds afhankelijk van elkaar zijn. Het bruto aanvangsrendement wordt ontleend aan de rendementen die in de markt zijn gerealiseerd bij recente transacties van vergelijkbare objecten. De grootte van de yield en de kapitalisatiefactor hangt volgens Weisz (2001) over het algemeen af van de volgende factoren:

- De stand van zaken op de beleggingsmarkt van onroerend goed;
- De kwaliteit van locatie en gebouw;
- Het marktsegment waarin het object zich bevindt;
- De mogelijke huur- en waardegroei;
- De lengte en inhoud van huurcontracten en de kwaliteit van de huurders;

- De kans op leegstand;
- De hoogte van de onderhoudskosten, belastingen, beheerskosten enzovoort;
- De eigendomssituatie: eigen grond of erfpacht.

Het bepalen van de waarden van de yield en van de kapitalisatiefactor zijn de moeilijkste en tevens belangrijkste aspecten bij deze methode omdat deze van grote invloed zijn op de waardering van het object.

### 3.5.5 NAR-methode

De netto aanvangsrendement (NAR-) methode is een uitgebreide en verbeterde versie van de BAR-methode. Deze methode borduurt dus voort op de BAR-methode, echter worden bij de NAR-methode ook de exploitatiekosten van een gebouw bij de waardering in aanmerking genomen. Niet de bruto markthuur wordt in de berekening meegenomen maar de netto markthuur, zijnde de bruto markthuur minus de (exploitatie)kosten die voor rekening van de verhuurder komen (Weisz, 2001). Op deze manier kan meer rekening worden gehouden met aard en type van het vastgoed.

### 3.5.6 DCF-methode

Bij de discounted cashflow (DCF-)methode wordt de actuele waarde van een object bepaald door alle verwachte toekomstige netto kasstromen van het object, contant te maken. Hierin schuilt het probleem dat hoe langer de looptijd van een object is hoe lastiger de inkomsten en uitgaven gedurende die periode te bepalen. De DCF-methode vraagt om veel meer inputvariabelen dan de BAR-methode en een kleine aanpassing van enkele aannames of uitgangspunten heeft vaak grote gevolgen. Over het algemeen heeft een object aan het einde van de looptijd nog een zekere restwaarde en deze dient bij de DCF-methode als inkomsten stroom te worden meegenomen. Weisz (2001) stelt dat de DCF-methode de voorkeur geniet boven de inkomensbenadering-methode wanneer er grote renovaties te verwachten zijn binnen nu en vijf jaren (ter grootte van meer dan 35% van de brutohuur op jaarbasis) en/of wanneer meer dan 50% van de huurcontracten binnen nu en vijf jaren aflopen.

Ondanks het feit dat er veel aandacht besteed wordt aan de nauwkeurigheid en eenvormigheid van taxaties kan niet voorkomen worden dat de tijdsreeksen van onroerend goedrendementen worden gekenmerkt door *smoothing*. Smoothing is het verschijnsel dat in rendementreeksen onvoldoende de werkelijke volatiliteit (fluctuatie) van de onderliggende markt tot uitdrukking komt. Dit resulteert in 'afgevlakte' rendementsreeksen waardoor er een verkeerd beeld ontstaat wat een verkeerde set beleggingskenmerken tot gevolg heeft. Smoothing kan vier oorzaken hebben

- De marktontwikkelingen worden vertraagd meegenomen in taxaties;
- Onvolledige marktinformatie waarop een taxatie gebaseerd wordt;
- Taxaties zijn schattingen van de prijs van het vastgoedobject. De volatiliteit in een reeks schattingen is per definitie lager dan de volatiliteit in de onderliggende, onbekende reeks;
- De frequentie van de taxaties. Door de omschakeling van de ROZ/IPD index van een jaarindexering naar een kwartaalindexering reduceert smoothing aanzienlijk. (Weisz, 2001)

De waarderingmethoden welke in deze paragraaf zijn besproken hebben met elkaar gemeen dat ze als uitkomst een absolute waarde, uitgedrukt in euro's hebben. Bij het bepalen van de meerwaarde van een vastgoedobject spelen fysieke aspecten die de gebruiker belangrijk vindt echter ook een rol. Hier zal in de volgende paragraaf dieper op in worden gegaan.

## 3.6 Huisvestingswaarde

Naast het feit dat aan een vastgoedobject een absolute waarde vertegenwoordigt uitgedrukt in geld heeft een object een fysieke waarde om een onderneming of organisatie goed te huisvesten, de zogenaamde huisvestingswaarde. Logischerwijs hecht de gebruiker alleen aan die fysieke aspecten

belang die voor het huisvesten van zijn of haar onderneming of organisatie van belang zijn. Om deze praktische kwaliteitsaspecten die min of meer subjectief zijn gedetailleerder vorm te kunnen geven bestaat de zogenaamde Real Estate Norm (REN).

Het initiatief om een REN op te stellen is afkomstig van projectmanagementkantoor Starke Diekstra en de makelaarskantoren DTZ Zadelhof en Jones Lang Lasalle (destijds Jones Lang Wootton). Aanleiding hiervoor was het ontbreken van een hulpmiddel om de kwaliteit van een gebouw en van een locatie te meten en/of te vergelijken voor zowel de vraag naar huisvesting als het aanbod. Naast het ontbreken van een eenduidige norm was er ook behoefte om de communicatie over huisvesting tussen de gebruikers van een gebouw enerzijds, en professionele vastgoed partijen en specialisten te vergemakkelijken en te verbeteren. De REN beschrijft de prestaties van zowel de locatie als van het gebouw op basis van hoofdaspecten en onderverdelingen daarvan. De REN is een checklist met kwaliteitsaspecten waaraan niveaus met gedefinieerde omschrijvingen gekoppeld zijn. De totale lijst met aspecten vormt het vraag- c.q. aanbodprofiel. Voor ieder aspect kan gekozen worden uit vijf kwaliteitseisen. Het vraagprofiel geeft de eisen welke een gebruiker stelt aan een te selecteren gebouw weer. Uiteindelijk resulteert dit in een score en niet in een waarde in valuta zoals in de vorige paragraaf besproken waarderingsmethoden. Een gebruiker kan aan de aspecten een wegingsfactor toekennen al naar gelang de gebruiker deze specifieke aspecten van een object of haar omgeving van meer of minder belang acht voor zijn of haar specifieke en persoonlijke situatie (Stevens, 1992). De Stichting voor Economisch Onderzoek van de Universiteit van Amsterdam concludeert in haar onderzoek, wat geïnitieerd is door DTZ Zadelhoff en Twynstra en Gudde dat de belangrijkste vestigingsplaatscriteria voor kantoorhoudende organisaties zijn: de parkeergelegenheid, de (multifunctionele) bereikbaarheid en de ligging (SEO, 2002).

### **3.7 Conclusie**

In dit hoofdstuk is inzichtelijk gemaakt welke kenmerken van invloed zijn op de prijsvorming van vastgoed. Op de markt voor vastgoed is sprake van onvolledige concurrentie en ongelijke (toegang tot) informatie waardoor de prijzen uiteenlopen. Een aantal kenmerken die hier verder aan bijdragen zijn de heterogeniteit van vastgoed, de lange realisatietijd, en het feit dat vastgoed niet een gestandaardiseerd product is. Voor het bepalen van de waarde van vastgoed zijn er diverse methoden ontwikkeld. De te gebruiken methode hangt sterk af van het vastgoedproduct en de in dit hoofdstuk beschreven methoden geven als uitkomst allemaal een bedrag weer uitgedrukt in geld. Voor ons Vastgoedconcept WaarderingsModel is de NAR-methode het meest geschikt. Hierbij worden alle kosten en opbrengsten meegenomen waardoor de uitkomst het meest zuiver is. Naast de waarderingsmethode spelen voor een gebruiker ook fysieke aspecten een rol. Hiervoor is de REN de meest geschikte checklist waarbij aan de diverse kwaliteitsaspecten niveaus worden gekoppeld met gedefinieerde omschrijvingen. De kwaliteitsaspecten in deze checklist die objectief meetbaar zijn en daarnaast ook uit de gevonden data kunnen worden gedestilleerd zullen waar mogelijk worden ingepast in het ideaal-model.



## 4 Vastgoedconcepten

### 4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op het begrip vastgoedconcepten. De vraag die hierbij rijst is wanneer kan een concept succesvol worden genoemd en wanneer is een concept niet succesvol? Het is niet eenvoudig om hier zondermeer een antwoord op te geven. In het voorgaande hoofdstuk is het waarderen van vastgoed en de diverse waarderingmethoden waarop dit gedaan kan worden uitgebreid besproken. In het eerste gedeelte van dit hoofdstuk wordt op basis van de theoretische beschouwing van de begrippen en specifieke eigenschappen van vastgoedconcepten een kader geschetst. Vervolgens worden de ontwikkelingen in vastgoedconcepten besproken. In het laatste gedeelte van dit hoofdstuk staat het M.A.C.H.O model centraal. De afkorting M.A.C.H.O. staat voor Marktconform, Alternatief aanwendbaar, Consistent in uitvoering, Herkenbaar en Onderscheidend. Dit model is, aan de hand van deze vijf essentiële criteria, speciaal ontwikkeld voor het bepalen in hoeverre een vastgoedobject als een vastgoedconcept aan te merken is.

### 4.2 Theoretische achtergrond

Een vastgoedconcept wijkt qua eigenschappen af van hetgeen er over vastgoed is gesteld in hoofdstuk 1. In hoofdstuk 1 is gesteld dat vastgoed een niet gestandaardiseerd, heterogeen, plaatsgebonden en uniek product is. *Het vastgoedconcept daarentegen is een naar type, functie en/of ontwerp repeteerbaar vastgoedproduct.* Hierbij is het concept het uitgangspunt en het uiteindelijke product de gematerialiseerde gedachte, toegesneden op de praktijksituatie. (Nozeman, 2001) Hierbij moet worden opgemerkt dat niet noodzakelijkerwijs het gehele concept gerepeteerd hoeft te worden als ware het een massaproduct maar dat de gedachte die achter het concept ligt wordt toegesneden op de doelgroep en de fysieke locatie. Schröder en de Vries (1993) onderscheiden bij de repeteerbaarheid hierbij een tweetal aspecten, het integrale vastgoedconcept en de essentie van het vastgoedconcept.

#### *Het integrale vastgoedconcept*

Integrale vastgoedconcepten worden veel in de woningmarkt toegepast. Over het algemeen worden woningen ontwikkeld vanuit een specifieke problematiek/ uitdaging van een bepaalde locatie. Veel ontwikkelaars ontwikkelen woningen vanuit vaste beukmaten die telkens dertig centimeter in breedte verspringen. De basis van een nieuw te bouwen woning is derhalve repeteerbaar. Bedrijven als VDM en Groothuis gaan hierin nog verder en bieden complete cataloguswoningen aan die overal in den lande (mits het bestemmingsplan het toelaat) worden gerealiseerd. Deze cataloguswoning vormt de basis waarbij er beperkt individuele wensen kunnen worden doorgevoerd. Als een vastgoedconcept niet repeteerbaar is komen alle kosten ten laste van dat ene gerealiseerde project. Een hele ander stroming is het bouwen vanuit de wensen van de consument waarbij de consument in meer of mindere mate keuzevrijheid heeft. Centraal hierbij staan, naast uiteraard duurzaamheid en comfort, de flexibiliteit en de individualiteit. Deze keuzevrijheid kan betrekking hebben op de afwerking of op een bepaalde basiswoning die naar believen kan worden uitgebreid. Is er geen sprake meer van een bepaald standaardtype dan gaat het over op het individuele opdrachtgeverschap.

#### *De essentie van het vastgoedconcept*

Bij de essentie van het vastgoedconcept gaat het niet om de gematerialiseerde gedachte maar om het conceptuele uitgangspunt. Voorbeelden hiervan zijn de ontwikkeling van hoogwaardige kantorenparken. Belangrijk hierbij is dat er een duidelijke samenhang bestaat tussen de gebouwen en de voorzieningen<sup>1</sup>. Het algemeen geldende kenmerk is dat de gebouwen en de voorzieningen elkaar complementeren. Qua schaalniveau, locatie, et cetera kunnen deze hoogwaardige kantorenparken behoorlijk van elkaar verschillen. Idealiter omvat het vastgoedconcept een groot aantal elementen:

naast functie(s), locatie(type), omvang gaat het ook om zaken als branchering, dienstenpakket, doelgroep(en), positionering, vormgeving, technische uitvoering/afwerkingniveau, juridische structuur, marketingstrategie, exploitatie- en beheermodel. In de praktijk van alledag vinden we vastgoedconcepten in maten en soorten, geslaagd en minder geslaagd, goed of slecht doordacht en/of uitgevoerd. (Nozeman, 2001)

Schröder en de Vries (1993) noemen drie factoren die verantwoordelijk zijn voor het ontwikkelen van nieuwe dan wel aanpassen van bestaande producten.

- toenemende concurrentie in de vastgoedsector als gevolg van smaller aanbod, lage toetredingsdrempels en toenemende professionalisering;
- trend naar een vastgoedmarkt als vragersmarkt; zoals reeds in de inleiding van dit rapport gememoreerd wordt de eindgebruiker terecht kritischer en mondiger. Kritischer betekent dat de eisen aan het gebouw hoger worden en meer klantspecifiek. Voor het succesvol ontwikkelen van concepten is het derhalve essentieel de wensen en eisen van die eindgebruiker centraal te stellen. Inzicht verkrijgen in de typen gebruikers, doelgroepen en de daaraan gekoppelde gebruikseisen en wensen is daarbij van groot belang om vanuit de gewenste functie te kunnen ontwikkelen en ontwerpen.
- verandering in wetgeving en invloed van overheidsbeleid (zoals duurzaam bouwen).

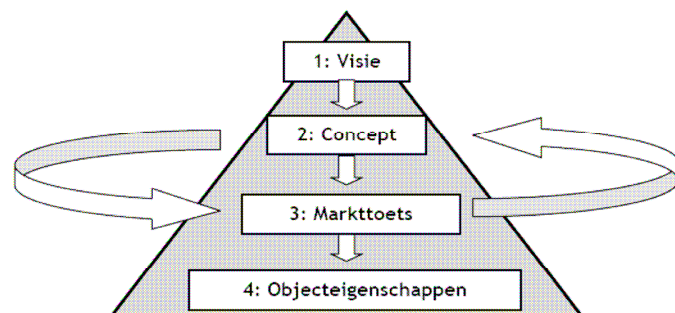
De Nederlandse overheid heeft door het opstellen van wet- en regelgeving een belangrijke positie in het ontwikkelen van vastgoed. Hiermee heeft zij invloed op de bebouwde of nog te bouwen omgeving. Deze regelgeving vormt bij het ontwikkelen van vastgoedconcepten de kaders waarbinnen de ontwikkelaar moet blijven. Voorbeelden hiervan zijn het Bouwbesluit voor het realiseren van onroerend goed en bestemmingsplannen waarmee de gemeente in grote lijnen vastlegt wat de plannen zijn met een bepaald gebied en welke functie hieraan gekoppeld wordt. Voor een ontwikkelaar is het daarom belangrijk kennis te hebben van het beleid en de wet- en regelgeving omdat hiermee ontwikkelingstrajecten sneller kunnen worden doorlopen en hiermee kostbare tijd en geld kan worden verloren.

### 4.3 Conceptontwikkeling

Conceptontwikkeling is een begrip waar bijna elke ontwikkelaar zijn eigen interpretatie met daaraan gekoppelde definiëring geeft. Sentel (2005) definieert conceptontwikkeling als het zoeken naar en het vinden van de optimale vastgoedoplossing voor een locatie, rekening houdend met de relevante trends en ontwikkelingen plus de wensen en eisen van de klanten. Dit sluit aan bij het in paragraaf 2.8.4. genoemde totale levenscyclus denken. Vos (2005) vindt dat conceptontwikkeling in essentie het uitvinden van waarde is en het zorgen dat een project in toekomst waardevoller wordt. Volgens Van Elst (2005) is de definitie van conceptontwikkeling; de vertaling van generieke vastgoedproducten naar een specifieke context. Rijkenberg

(2005) hecht vooral belang aan de context. Deze aanpak verradt een focus op het vastgoedproces. Het definiëren van het vastgoedproduct is volgens hem een proces op zich. Hij verplaatst de discussie naar een hoger abstractieniveau en de eindgebruiker staat daarin nog centraler.

Alle definities behelzen een dynamische aspect waarin duidelijk naar voren komt dat het een proces / zoektocht is van initiatieffase van het vastgoedontwikkelingsproces tot en met het voorlopig ontwerp dat in bovenstaand figuur schematisch is weergegeven.



**Figuur 4.1 Conceptontwikkeling Bron: Sentel (2005)**

#### **4.4 Ontwikkelingen op het gebied van vastgoedconcepten**

In de vastgoedmarkt wordt het ontwikkelen van nieuwe of het herontwikkelen van bestaande gebouwen steeds belangrijker en complexer. Nozeman (2001) signaleert daarin een aantal dynamische ontwikkelingen:

##### *Clustering van gelijksoortige functies en versterking met 'vreemde' functies*

Vooraf bij de consumentgerichte voorzieningen is een clustering van gelijksoortige functies waarneembaar gevolgd door versterking met functies buiten de eigen branche(of categorie). Zo worden in de nieuwste generatie Factory Outlet Centers niet-detailhandelsfuncties (horeca, woningmakelaardij, horeca of bioscoop) toegevoegd en neemt het afwerkingniveau toe.

##### *Er is duidelijk sprake van een toename van het service-element*

Er wordt steeds meer geredeneerd vanuit de organisatie of het individu. De gebruiker wordt steeds heterogener en moeilijker te definiëren. Daarbij speelt verder een grote rol dat er een duidelijke verplaatsing heeft plaatsgevonden van aanbiedersmarkt naar vragersmarkt.

##### *Er is duidelijk sprake van meer maatwerk.*

Door de hiervoor genoemde verschuiving naar een vragersmarkt ziet de gebruiker zijn individuele wensen meer gehonoreerd.

##### *Er is duidelijk sprake van een verhoogde kwaliteit van de uitvoering.*

Het milieuaspect doet ook duidelijk zijn intrede in de bouw. Hierbij gaat het om toepassing van duurzamere materialen, van slimmere installaties, van omgevingsbewustere ontwerpen. Hierbij dient te worden opgemerkt dat daarbij een spanningsveld aanwezig is tussen realiteit en betaalbaarheid en gewenst rendement.

De nabije toekomst zal dan ook het verder oprukken te zien geven van vastgoedconcepten waarbij niet alleen de hardware (dus de stenen), maar ook de software (dienstverlening) de toegevoegde waarde zullen bepalen. Extra rendement voor de investeerder kan op die manier worden verkregen. Maar dat is niet het enige dat geldt. Het onderscheiden ten opzichte van de concurrentie is een andere belangrijke overweging om op die manier de gebouwen aantrekkelijker te maken voor de gebruiker (meer identiteit en uniciteit) en zo dus eigenlijk het leegstandsrisico te verkleinen. (Nozeman, 2001)

#### **4.5 Vastgoedconcepten in de kantorenmarkt**

In de kantorenmarkt zijn verschillende vastgoedconcepten gerealiseerd. Drenth (2006) komt in zijn onderzoek tot de volgende concepten.

##### *Flexkantorenconcept*

Het flexkantoor is een concept wat in het midden van de jaren negentig haar intrede deed. Door de technologische ontwikkelingen o.a. de laptop en de mobiele telefoon werd het mogelijk om op verschillende plekken in het gebouw te werken. In de huidige tijd verliest het flexkantoor langzamerhand zijn aantrekkelijkheid omdat de hoge investeringskosten in apparatuur, meubilair en de inrichting niet opwegen tegen de voordelen. Vrijwel alleen organisaties die minder afhankelijk zijn van de markt, zoals de overheid en semi-overheid, investeren nog in deze innovatieve werkplekomgeving. Dit concept heeft echter wel de weg vrij gemaakt voor het flexibele werken. Vaste werktijden hebben plaats gemaakt voor flexibele werktijden, thuiswerken is geaccepteerd, er zijn meer parttimers en de technologie stelt ons in staat overal te werken. Modern management is minder hiërarchisch en stuurt meer op output dan op aanwezigheid. Het kantoor is meer een

ontmoetingsplaats geworden en geen plek waar men moet zijn van negen tot vijf. (Twentevisie.nl, 2008)

#### *Business Facility Point's*

Dit vastgoedconcept werd voor het eerst gepresenteerd in 1997. Zij richten zich op de groeiende behoefte aan ondersteunende diensten (parkmanagement) op de Nederlandse kantoor- en bedrijventerreinen. Vaak zijn de individuele bedrijven niet omvangrijk genoeg om deze functies allemaal zelf in huis te hebben. In de volgende gemeenten hebben deze initiatieven zowel naar de overheid als naar het bedrijfsleven ingang gevonden; Arnhem, Apeldoorn, Heerenveen, Hoogeveen, Roosendaal, Zwolle en Deventer. (Facilium.nl, 2008)

#### *Innovatief kantoorconcept (combikantoor)*

Het combikantoor is ontwikkeld als passend werkplekconcept voor werkers met een gevarieerd taakpatroon. Een kantoorwerker is gemiddeld ongeveer de helft van de tijd bezig met computer- en leeswerk en de andere helft met vergaderen, overleg en archiveren (Van der Voordt & Vos, 1999; Van der Voordt & Beunder, 2001). De gedachte achter het combikantoor of coconkantoor is, dat een gedifferentieerd takenpakket om een gedifferentieerd aanbod vraagt van activiteitgerelateerde werkplekken. Behoudens enkele grote projecten bij Interpolis NV, de Belastingdienst, de Rijksgebouwendienst en ABN AMRO wordt het combikantoor vooral beproefd in kleinschalige experimenten. De ervaringen zijn wisselend. Open werkplekken worden enerzijds positief ervaren vanwege de stimulans tot communicatie en de grotere ruimtelijkheid. Groei en krimp van personeel en interne verhuizingen zijn door de grotere flexibiliteit gemakkelijker op te vangen. Daartegenover staat, dat nogal wat gebruikers klagen over een gebrek aan privacy (visueel, akoestisch, territoriaal) en problemen hebben om zich goed te kunnen concentreren (Vos & Van der Voordt, 2000). Wel leeft er sterk de gedachte dat innovatief werken uitstralingseffecten heeft: kortere communicatielijnen, meer kennisuitwisseling en kortere doorlooptijden voor veranderingen. (cfbp.nl, 2008)

#### *Office condominium, Phoenix (USA)*

Een voorbeeld van een kantoorconcept uit Amerika is het 'Office Condominium'. Het verschil met andere kantoren is dat de individuele eenheden aan de gebruiker worden verkocht in plaats van verhuurd. Hierdoor ontstaat een vereniging van eigenaren die gezamenlijk beslissingen nemen en als geheel eigenaar en daardoor verantwoordelijk zijn voor de algemene ruimten in het gebouw. In de meeste voorkomende gevallen gaat het om een nieuwe ontwikkeling en in veel mindere mate om herontwikkeling of renovatie van bijvoorbeeld incourant vastgoed. Dit concept komt met name voor in de centra van kleine tot middelgrote steden. (bron: wisegeek.com)

#### *Niet organisatiegebonden kantoren (buurkantoren)*

Het werk op kantoor wordt bij dit kantoorconcept in verschillende soorten taken uit elkaar gerafeld, zodat ze op verschillende locaties en daarmee duurzamer uitgevoerd kunnen worden (Limonard, 2005). Kantoorwerkers hoeven niet langer dagelijks naar één centraal kantoor te komen om hun werk te kunnen doen. Wat volstaat, is een kantoor op loop of fietsafstand van het huis. Op elk gewenst moment van de dag kunnen mensen hier binnenlopen en telewerken. Een dergelijk 'niet organisatie gebonden kantoor' is een verzamelwerkplek voor mensen uit de buurt die daar hun dagelijkse kantoorwerkzaamheden uitvoeren. Dergelijke kantoren worden 'buurkantoren' genoemd (Drenth, 2006).

#### **4.6 M.A.C.H.O. model en haar criteria**

Conceptontwikkeling is een goede afspiegeling van het leven en kent dan ook pieken (geslaagde concepten) en dalen (geflopte concepten) in weerwil van forse investeringen in geld, kennis en

menskracht. (Nozeman, 2001) Voor een succesvol vastgoedconcept is het daarom van belang een aantal voorwaarden te kunnen stellen waarmee een concept meetbaar wordt. De Vries en Schreuder (1993) hebben hier onderzoek naar gedaan en een aantal voorwaarden gesteld die M.A.C.H.O. criteria zijn genoemd. Het succes van een concept is per actor verschillend. Een gebruiker stelt andere eisen aan een gebouw dan bijvoorbeeld een belegger. Dit is door Schröder en de Vries (1993) ook onderkend en zij hebben in het M.A.C.H.O model de eisen van de gebruiker, de belegger en de ontwikkelaar versleuteld. Nadeel van deze waardering is dat het hier een subjectieve waardering betreft die niet direct in geld is uit te drukken. De vijf essentiële criteria worden hieronder afzonderlijk behandeld waarna vervolgens gekeken wordt of aan deze criteria een objectieve wegingsfactor gegeven kan worden.

#### *4.6.1 Marktconform*

Marktconform is een veel gehoorde kreet in de vastgoedbranche maar het begrip omschrijven is voor veel ontwikkelaars en beleggers lastig. Marktconform zijn vastgoedconcepten die in overeenstemming zijn met de behoeftes van een doelgroep of gebruiker waarvoor is ontwikkeld. Belangrijk hierbij is dat ontwikkeld wordt vanuit het oogpunt van de doelgroep of gebruiker, oftewel de vraagkant. Schröder en de Vries (1993) geven aan dat het ontwikkelen van een marktconform vastgoedconcept betekent dat de vraag van een bepaald marktsegment vertaald moet worden in een aanbodprofiel. Maatgevend voor een hoge waardering van een vastgoedconcept is dus de mate waarin wordt ingespeeld op marktbehoefte maar ook op de financierbaarheid. Het ontwikkelen van vastgoed gaat gepaard met grote (voor)investeringen met als doel een bepaald rendement te behalen waarbij de financiële haalbaarheid en de risico's verantwoord zijn.

#### *4.6.2 Alternatief aanwendbaar*

Een vastgoedconcept wat alternatief aanwendbaar is, is een concept wat flexibel is en aangepast kan worden aan een veranderende vraag uit de vastgoedmarkt, zijnde een doelgroep of gebruiker. Zoals reeds in de inleiding van dit verkennende onderzoek is gememoreerd neemt de dynamiek in onze kennismaatschappij verder toe en wordt de gebruiker steeds individueler qua wensen en derhalve ook kritischer. De levensduur van een vastgoedobject wat slecht alternatief aanwendbaarheid is neemt daardoor verder af en tegenovergesteld verlengen objecten die flexibel zijn hun levensduur en daaraan gekoppeld hun aantrekkelijkheid. Volgens Schröder en de Vries (1993) is het begrip alternatief aanwendbaar in twee criteria op te splitsen, namelijk de functionele aanpasbaarheid van een concept en de mogelijkheden tot herinvulling van een concept. Functionele aanpasbaarheid is onder te verdelen in ruimtelijke en technische flexibiliteit. Ruimtelijke flexibiliteit richt zich, zoals het woord al zegt, op de flexibiliteit van de indeling van de ruimte van een gebouw. Technische flexibiliteit richt zich meer op de bouwkundige aspecten en voorwaarden van de flexibiliteit van een gebouw en is meer gericht op de lange termijn. Hoe ingewikkelder een gebouw constructief is vormgegeven hoe lager de flexibiliteit. Schröder en de Vries (1993) merken hierbij op dat het zeker niet zo hoeft te zijn dat alle gebruiksfuncties in ieder concept kunnen worden toegepast. Enige functieverandering of een andere vorm van gebruik moet echter wel mogelijk zijn. Herinvulling van een concept wil zeggen dat het gebouw voor andere functies gebruikt kan worden. Deze mogelijkheden of het gebrek er aan spelen met name een rol bij vastgoedconcepten die erg thematisch van aard zijn zoals winkel- of handelscentra. Als de mogelijkheden tot herinvulling beperkt zijn neemt het risico dat het vastgoedconcept zijn kracht verliest toe. Het thema van een concept kan volgens Schröder en de Vries (1993) derhalve beter niet te specifiek zijn. Leegstand risico's, tenslotte, zijn onlosmakelijk verbonden aan de flexibiliteit van een gebouw. Wanneer een gebouw flexibeler is in te delen neemt het leegstandrisico af.

#### 4.6.3 Consistent in de uitvoering

Met het criterium consistent in de uitvoering wordt bedoeld dat de mate waarin de facetten samenhangend uitgevoerd zijn en de betrokken actoren of disciplines bijgedragen hebben aan de ontwikkeling van het concept maatgevend zijn voor het succes van het concept. Essentieel hierbij is het creëren van draagvlak bij de betrokken actoren. Wanneer er enthousiasme, en dus draagvlak, voor het concept is wordt de betrokkenheid vergroot en de kansen op succes vergroot. Volgens Schröder en de Vries (1993) zouden alle betrokken actoren, zowel intern als extern, hun specifieke kennis moeten laten bijdragen aan de ontwikkeling van een vastgoedconcept. Hierdoor kan eventuele vertraging en daarmee onlosmakelijk gepaard gaande hogere kosten worden vermeden.

#### 4.6.4 Herkenbaar

Herkenbaarheid van het vastgoedconcept is een belangrijk criterium voor de beoogde doelgroep. De herkenbaarheid kan gevormd worden door een bepaald thema, bijvoorbeeld zorgvastgoed. Bedrijven willen soms op een bepaalde locatie zitten vanwege de herkenbaarheid of om een bepaald imago uit te stralen. Herkenbaarheid kan het vastgoedconcept een goed imago bezorgen. Herkenbaarheid kan volgens Schröder en de Vries (1993) door thematisering of etikettering. Door een bepaald type bedrijvigheid te clusteren krijgt het vastgoedconcept een thema. In hoofdstuk 5 blijkt dat de aanwezigheid van elkaar versterkende bedrijven de synergie verstrekt en de aantrekkelijkheid van de locatie versterkt. Bij het ontwikkelen van vastgoed wordt lang niet altijd niet de gebruiker centraal gesteld. Hierdoor bestaat het gevaar dat het concept zijn kracht verliest. De herkenbaarheid van een vastgoedconcept kan verder worden versterkt door etikettering van een bepaald kwaliteitsprofiel. Met dit kwaliteitsprofiel kan het concept zich onderscheiden en verkrijgt het herkenbaarheid.

#### 4.6.5 Onderscheidend

Het laatste criterium is de onderscheidenheid van een concept. In de kantorenmarkt is duidelijk een toenemende concurrentie merkbaar en onderscheidend vermogen is daarin heel belangrijk. Het onderscheidend vermogen dient herkenbaar te zijn voor de gebruiker en/ of doelgroep en bij voorkeur door de concurrentie niet zondermeer eenvoudig over te nemen. Marketing speelt in dit criterium een belangrijke, zo niet de belangrijkste, rol. In de marketing dient namelijk de noviteit van het concept naar voren te worden gebracht waardoor de aantrekkelijkheid wordt vergroot.

### 4.7 Waardeoordeel M.A.C.H.O model

Voor een meer objectieve waardering van het vastgoedconcept in het waarderingsmodel zal aan de criteria een bepaalde gewichting moeten worden gegeven om de validiteit van het onderzoek te versterken. Deze gewichting is door Drenth (2007) bepaald door de M.A.C.H.O. criteria aan vijf vastgoedexperts voor te leggen. Deze vastgoedexperts zijn de heer Nozeman, de heer Bak, de heer Stroink, de heer Wiering en mevrouw De Vries. Mevrouw de Vries is samen met de heer Schröder de grondlegger van het model. Op basis van de input van deze experts is Drenth tot onderstaand model gekomen waarbij er op een schaal van honderd procent een gewicht is gegeven aan de individuele criteria.

| Criteria                     | Vastgoedexperts |     |          |         |         | Totaal |
|------------------------------|-----------------|-----|----------|---------|---------|--------|
|                              | Nozeman         | Bak | De Vries | Stroink | Wiering |        |
| Marktconformiteit            | 35%             | 25% | 40%      | 40%     | 35%     | 175%   |
| Alternatieve aanwendbaarheid | 10%             | 15% | 10%      | 5%      | 5%      | 45%    |
| Consistentie in              | 15%             | 10% | 15%      | 20%     | 30%     | 90%    |

|                       |             |             |             |             |             |             |
|-----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>uitvoering</b>     |             |             |             |             |             |             |
| <b>Herkenbaarheid</b> | 15%         | 20%         | 15%         | 15%         | 15%         | <b>80%</b>  |
| <b>Onderscheidend</b> | 25%         | 30%         | 20%         | 20%         | 15%         | <b>110%</b> |
| <b>Totaal</b>         | <b>100%</b> | <b>100%</b> | <b>100%</b> | <b>100%</b> | <b>100%</b> | <b>500%</b> |

Tabel 4.1 M.A.C.H.O. model volgens oordeel experts (Bron: Drenth, 2006)

Opvallend is dat de deskundigen bij geen enkel criterium eensgezind zijn in hun mening welk criterium het meeste gewicht in de schaal legt. In de totaalscores behaald het criterium 'marktconformiteit' het hoogste percentage, gevolgd door het criterium 'onderscheidend'. De derde en vierde plaats worden ingenomen door respectievelijk het criterium 'consistentie in de uitvoering' en 'herkenbaarheid' en op grote afstand volgt het laatste criterium 'alternatieve aanwendbaarheid'.

Uit de afgenomen interviews blijkt dat, ondanks het gegeven dat het M.A.C.H.O model reeds in 1992 is ontworpen en derhalve gedateerd genoemd kan worden, een goed en compleet model is om als uitgangspunt te dienen voor het ontwikkelen van een vastgoedconcept. Het model alleen is uiteraard niet voldoende. Het ontwikkelen van een goed concept wordt bepaald door een groot aantal te nemen beslissingen en actoren. Naast deze onderdelen is de planning en timing van doorslaggevend belang en is elke ontwikkeling een op zichzelf staande gebeurtenis met unieke situaties en omstandigheden.

Om dit model in te kunnen passen in het vastgoedconcept waarderingsmodel zijn de scores van de experts vertaald naar een formule om tot een meetbaar vergelijk te komen. Deze formule is als volgt opgebouwd. Voor de gewogen scores geldt dat er per criteria een oordeel wordt gevormd variërend van onvoldoende tot en met uitstekend. Dit oordeel vertegenwoordigt een score variërend van 1 punt (onvoldoende) tot en met 4 punten (uitstekend). Omdat het criterium marktconformiteit van de vijf criteria volgens de experts het meeste gewicht in schaal legt (175% van de in totaal 500 %) wordt de behaalde score van het onderzochte vastgoedconcept voor dit criterium vermenigvuldigd met een factor vijf. De behaalde score voor het criterium 'onderscheidend' wordt vervolgens vermenigvuldigd met een factor vier, enzovoort. In tabel 4.2 is het op deze manier ontstane model weergegeven. Een vastgoedconcept behaald in dit model, wanneer het op alle criteria uitstekend presteert, de maximale score van 75 punten en wanneer het op alle criteria onvoldoende presteert behaald het concept een score van 15 punten (de minimaal score).

| <b>Vastgoedconcept: X</b>           |                              |                      |              |
|-------------------------------------|------------------------------|----------------------|--------------|
| <b>Criteria</b>                     | <b>Oordeel</b>               | <b>Wegingsfactor</b> | <b>Score</b> |
|                                     | <b>Slecht t/m Uitstekend</b> |                      |              |
|                                     | <b>( 1 t/m 5 punten)</b>     |                      |              |
| <b>Marktconformiteit</b>            | -                            | x 5                  | -            |
| <b>Alternatieve aanwendbaarheid</b> | -                            | x 1                  | -            |
| <b>Consistentie in uitvoering</b>   | -                            | x 3                  | -            |
| <b>Herkenbaarheid</b>               | -                            | x 2                  | -            |
| <b>Onderscheidend</b>               | -                            | x 4                  | -            |
|                                     |                              | <b>Totaalscore</b>   | -            |

Tabel 4.2 M.A.C.H.O. model met wegingsformule (eigen bewerking)

## 4.8 Conclusie

In dit hoofdstuk zijn de theorieën en de ontwikkelingen van vastgoedconcepten nader besproken. Vervolgens is het M.A.C.H.O model van de Vries en Schröder nader uitgediept. Op basis van het model van Drenth is er een formule opgesteld die aan elk criterium een cijfer met wegingsfactor toegekend. Op deze manier is het model goed in te passen in het vastgoedconcept waarderingmodel en kan er voor elk vastgoedconcept een objectieve score worden toegekend. In het volgende hoofdstuk wordt getracht een antwoord te geven op de deelvraag welke vestigingsplaatscriteria van belang zijn voor gebruikers van kantoren. Aan de hand van een aantal onderzoeken ontstaat een lijst met de meeste belangrijke vestigingsplaatscriteria die, indien mogelijk, worden ingepast in het Vastgoedconcept WaarderingsModel.



## 5 Vestigingsplaatscriteria

### 5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt dieper ingegaan op de vestigingsplaatscriteria voor bedrijven. Dit gebeurt aan de hand van reeds uitgevoerde onderzoeken. Deze vestigingsplaatscriteria vormen de basis om de diverse vastgoedconcepten te kunnen beoordelen.

Om een genuanceerde en gefundeerde basis te verkrijgen worden de bedrijven in een aantal categorieën onderverdeeld. Vervolgens wordt dieper ingegaan op de categorieën die voor dit onderzoek van belang zijn. In de verschillende categorieën worden de criteria waar het grootste belang aan wordt gehecht benoemd.

Het bedrijf Buck Consultants International heeft veel onderzoek verricht naar vestigingsplaatsfactoren en locatievoorkeuren van bedrijven. In haar onderzoek uit 2003 (Reader Vestigingseisen en bedrijventerreinen voor de opleiding MRE) is van een groot aantal bedrijven onderzocht welke eisen zij stellen aan hun bedrijfsomgeving. Dit onderzoek vormt een helder en overzichtelijk geheel en zal in dit hoofdstuk waar mogelijk als kapstok fungeren.

Naast de vestigingsplaatscriteria is het ook belangrijk om de zogenaamde push en pull factoren te benoemen. Deze factoren gekoppeld aan verhuismotieven geven een goede indicatie van de bepalende succesfactoren van een kantoor of bedrijf.

### 5.2 Bedrijfstypologieën

De criteria die een bedrijf stelt aan zijn of haar vestigingsplaats zijn rechtstreeks gerelateerd aan haar activiteiten. Hanemaayer (1998) heeft een onderverdeling naar bedrijfstype samengesteld waarbij beknopt is aangegeven waaruit de activiteiten van het type bedrijf bestaan. Deze samenstelling is hieronder weergegeven.

- Industrieel/ productie  
Activiteiten van deze groep bestaan voor 75% uit productie van goederen, assemblage en voor 18% uit verkoop, onderzoek en administratie.
- Handel  
Deze groep bestaat uit bedrijven in de groot- en tussenhandel. Activiteiten zijn grotendeels (55%) op- en overslag en groot- of tussenhandel, voor het overige onderzoek1 administratie (20%), productie (17%) en transport (7%).
- Verkeer en vervoer  
Deze groep richt zich op verplaatsing van goederen of personen (57%). daarnaast dienstverlening, verkoop, onderzoek en administratie (28%), op- en overslag (1 2%).
- Zakelijke dienstverlening  
Deze groep is het meest divers. Deze bedrijven richten zich op dienstverlening, verkoop, onderzoek en administratiebeheer (82%), beperkt automatisering (6%), productie (5%) en R&D (5%).

In de onderstaande tabel staat aangegeven welke eisen door deze typen bedrijven aan hun bedrijfsomgeving worden gesteld. Hiervoor is door Buck Consultants International een groot aantal bedrijven benaderd. Het aantal geraadpleegde bedrijven van elke bedrijfstype staat onderaan elke kolom vermeld.

| Eisen                       | Bedrijfstype    |                      |            |                    |
|-----------------------------|-----------------|----------------------|------------|--------------------|
|                             | Dienstverlening | Industrie/ productie | Handel     | Verkeer en vervoer |
| Bereikbaarheid algemeen     | 43%             | 50%                  | 49%        | 41%                |
| Bereikbaarheid weg          | 37%             | 43%                  | 45%        | 47%                |
| Bereikbaarheid voor klanten | 31%             | 17%                  | 24%        | 17%                |
| Gebouw en omgeving          | 27%             | 20%                  | 21%        | 17%                |
| Parkeermogelijkheden        | 37%             | 19%                  | 21%        | 21%                |
| Bereikbaarheid OV           | 21%             | 13%                  | 11%        | 14%                |
| Nabijheid aan- afvoerpunten | 01%             | 06%                  | 08%        | 04%                |
| Overige voorwaarden         | 03%             | 03%                  | 03%        | 03%                |
| <b>Aantal bedrijven</b>     | <b>308</b>      | <b>322</b>           | <b>162</b> | <b>113</b>         |

**Tabel 5.1** Percentage van alle eisen door bedrijven genoemd, per bedrijfstype (Bron: Buck, 2003)

Buck komt in haar onderzoek tot een opsomming van vestigingsplaatseseisen die weliswaar grotendeels overeen komen met bovengenoemde eisen maar voegt daarnaast ook een aantal eisen toe. De eisen zoals Buck deze geformuleerd heeft zijn de volgende waarbij dient te worden opgemerkt dat deze eisen niet nader per type zijn uitgewerkt:

- bereikbaarheid over weg
- parkeergelegenheid bezoekers
- adequaat opgeleid personeel
- representativiteit gebouw
- telecommunicatie voorzieningen
- laad- en losmogelijkheden
- huurprijs- of grondprijs
- representativiteit directe omgeving

Voor dit onderzoek richten wij ons specifiek op de zakelijke dienstverlening. De reden hiervoor is dat vastgoedconcepten in de kantorenmarkt specifiek gericht zijn op deze bedrijvigheid. De overige bedrijfstypologieën laten we verder buiten beschouwing.

### 5.3 Locatie van dienstverlenende bedrijven

Naast de vestigingseisen die bedrijven stellen aan de locatie is het interessant op te weten waar de bedrijven zich bevinden. In het centrum vinden we de meeste dienstverlenende bedrijven. Dit is enerzijds omdat ze op deze manier dicht bij de klant gevestigd zijn en anderzijds mogen vanwege milieuwetgeving industriële en productiebedrijven zich niet of nauwelijks op centrum locaties vestigen. Dit blijkt ook uit de eisen die dienstverlenende bedrijven voor locaties in het centrum stellen. De belangrijkste eisen zijn bereikbaarheid via het openbaar vervoer. 't Verlaat (2003) stelt dat dit in specifieke zin betekend dat kantoren op loopafstand van het treinstation willen zitten.

Buck heeft de vestigingsplaatsfactoren in een hedendaags kader gezet om de moderne vestigingsplaatsfactoren te kunnen plaatsen.

Algemeen geldt dat onder invloed van liberalisering, politieke veranderingen en technologische veranderingen een spel van internationalisatie ontstaat welke leidt tot een internationale netwerkeconomie. De netwerkeconomie heeft enerzijds een aspect van specialisatie in zich en anderzijds een verwevenheid. Deze economie wordt gekenmerkt door: sterke vervlechting van bedrijven, schaalvergroting, het concentreren van activiteiten op geschikte locaties, toename van

informatie- personen- en goederenstromen en een sterke toenemend belang van de regiefunctie.

Uit het voorgaande komt duidelijk naar voren dat de vestigingseisen die van oudsher van belang waren voor een bedrijf door de hedendaagse ontwikkelingen niet meer volledig toereikend zijn. Anders geformuleerd de traditionele eisen dienen aangevuld te worden met de hedendaagse eisen. Dit laat onverlet dat voldoende ruimte en goede bereikbaarheid nog steeds zeer basale en doorslaggevende factoren zijn. In de Nota Ruimtelijk Economisch Beleid stelt het Ministerie van Economische Zaken dat de omgevingskwaliteit, arbeidsmarkt, aanwezigheid van kennis- en innovatienetwerken en elektronische infrastructuur daar aan toegevoegd kunnen worden. Met name de arbeidsmarkt en de aanwezigheid van kennis zijn voor dienstverlenende bedrijven van essentieel belang. De Vries stelt dat er twee redenen zijn te noemen waarom kennis zo'n belangrijke factor is. Enerzijds valt terug te grijpen op de theorie van Schumpeter die er reeds in 1934 van overtuigd was dat innovatie en technologie zorgen voor vooruitgang en winst. Anderzijds wordt de groeiende markt voor culturele industrieën genoemd. Een groot gedeelte van de wereldbevolking is voorzien in de materiële basisbehoeften. Tegelijkertijd is er een sterke behoefte gekomen aan producten en diensten die in psychologische behoeften voorzien, zoals individuele identiteit, culturele verbondenheid, entertainment en toerisme.

#### **5.4 Conclusie**

Dit hoofdstuk heeft een beeld geschetst van de vestigingsplaatsfactoren zoals deze heden ten dage gelden. Voor de zakelijke dienstverlening kan worden geconcludeerd dat zij bereikbaarheid via openbaar vervoer, parkeren voor bezoekers en een representatief gebouw gekoppeld aan omgevingskwaliteit als belangrijkste traditionele eisen heeft. Meuwissen (2004) concludeert dat met name kennistechnologie ervoor gezorgd heeft dat een intensiever contact of samenwerking tussen bedrijven geboden is. Nabijheid van collega-bedrijven wordt als een noodzakelijk iets gezien omdat technologische ontwikkelingen zich dermate snel hebben voorgedaan dat niet ieder bedrijf afzonderlijk in staat is om alle ontwikkelingen bij te houden.

Uit het voorgaande blijkt verder dat het voor een bedrijf gaat om een samenspel van factoren en niet om één factor afzonderlijk. Met name de arbeidsmarkt en de aanwezigheid van kennis zijn voor dienstverlenende bedrijven van essentieel belang. Verder blijkt dat zij het beste gedijen in een omgeving waarin bedrijven en kennisinstituten elkaar versterken en er voldoende hoog opgeleid menselijk kapitaal voorhanden is.

## 6 Vastgoedconcept WaarderingsModel

### 6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het vastgoedconcept WaarderingsModel definitief vorm gegeven. De criteria en theorieën die in de vorige hoofdstukken zijn besproken krijgen daarin een plaats. Waar mogelijk zal, conform de doelstelling, een objectieve invulling worden gegeven aan de criteria. Dit zal echter niet voor alle criteria eenvoudig zijn.

Het hoofdstuk wordt afgesloten met een schematisch weergave van het waarderingsmodel waarin de criteria een plaats krijgen. Het waarderingsmodel wat op deze manier ontstaat moet gezien worden als een stappenplan voor een rationele en efficiënte manier om vastgoedconcepten te waarderen.

### 6.2 Voorselectie

De preselectie van het beoordelingsmodel is er op gericht objecten niet zijnde vastgoedconcepten er uit te filteren. Met andere woorden in deze fase worden de afwijkende eigenschappen die een vastgoedconcept in zich heeft gelokaliseerd of indien deze eigenschappen ontbreken ongeschikt vastgoed er uit gefilterd. In hoofdstuk 4 is vastgesteld dat een vastgoedconcept *een naar type, functie en/of ontwerp repeteerbaar vastgoedproduct is*, waarbij het concept het uitgangspunt en het uiteindelijke product de gematerialiseerde gedachte, toegesneden op de praktijksituatie is. (Nozeman, 2001) Verder is vastgesteld dat niet noodzakelijkerwijs het gehele concept gerepeteerd hoeft te worden als ware het een massaproduct maar dat de gedachte die achter het concept ligt wordt toegesneden op de doelgroep en de fysieke locatie.

In preselectie fase zijn de vastgoedproducten die niet voldoen aan de definitie er als het ware uitgefilterd. In de tweede fase wordt het vastgoedconcept beoordeeld aan de hand van de vijf criteria van het M.A.C.H.O model. In dit model, zoals reeds uitgebreid besproken in hoofdstuk 4, wordt aan de hand van vijf criteria bepaald hoe succesvol het desbetreffende concept is. Een concept kan zoals eerder aangegeven maximaal 75 punten behalen en minimaal 15 punten. Behaald een object een score van kleiner dan of gelijk aan 30 punten dan herbergt het concept te weinig onderscheidende kenmerken en/ of eigenschappen en is het object niet geschikt om in te passen in het vastgoedconcept waarderingsmodel.

### 6.3 Invulling van criteria

De volgende stap die gezet dient te worden is te bepalen welke criteria bij de bepaling of een concept een meerwaarde vertegenwoordigt van belang zijn. Hiervoor wordt de Real Estate Norm REN gebruikt. Zoals reeds in hoofdstuk 3 besproken beschrijft de REN de prestaties van zowel de locatie als van het gebouw op basis van hoofdaspecten en onderverdelingen daarvan op basis van een checklist met kwaliteitsaspecten waaraan vijf niveaus met gedefinieerde omschrijvingen gekoppeld zijn. Een nadeel wat aan deze methode kleeft is dat de methode alleen een eindscore laat zien waardoor positieve en negatieve subscores van kwaliteitsaspecten van een object de eindscore beïnvloeden. Met andere woorden het risico bestaat dat wanneer een aantal objecten een zelfde gemiddelde eindscore behaald, waarbij feitelijke (en mogelijk cruciale) verschillen niet naar voren komen. Dit is ook door Van Vilsteren onderkend in zijn verkennende onderzoek naar een ideaal-model voor vastgoedselectie. Op basis van een panel van deskundigen en een drietal praktijkcases komt

van Vilsteren tot een tiental criteria die in onderstaande figuur zijn weergegeven.



**Figuur 6.1** Ideaalmodel voor vastgoedselectie (Bron: van Vilsteren, 2005)

De door van Vilsteren opgestelde criteria zijn gericht op de beoordeling van een object voor plaatsing in een besloten vastgoedfonds en niet voor de beoordeling van een vastgoedconcept. Uit het kwalitatieve onderzoek zijn een aantal criteria naar voren gekomen die corresponderen met de in figuur 6.1 genoemde criteria en deze criteria worden derhalve ingepast.

Om een waardeoordeel te kunnen uitspreken over een vastgoedconcept is het noodzakelijk het concept af te kunnen zetten tegen een benchmark. De beschikbaarheid van deze benodigde marktgegevens en data is derhalve maatgevend en leidend voor de invulling van ons waarderingsmodel. Alleen op deze manier wordt een objectieve koppeling met de kantorenmarkt gemaakt en kan het vastgoedconcept afgezet worden tegen de kantorenmarkt als geheel wat heeft geleid tot onderstaand model.

| Criteria                |                                                    | Score | Markt |
|-------------------------|----------------------------------------------------|-------|-------|
| <b>Locatiekenmerken</b> |                                                    |       |       |
| Locatie                 | <input type="checkbox"/> Woonwijk                  | **    |       |
|                         | <input type="checkbox"/> Bedrijven/ Industrierrein | ***   |       |
|                         | <input type="checkbox"/> Stationslocatie           | ***   |       |
|                         | <input type="checkbox"/> Kantorenpark              | ****  |       |
|                         | <input type="checkbox"/> Centrumlocatie            | ***** |       |
| Afstand tot snelweg     | <input type="checkbox"/> 0 tot 1.000 meter         | ***** |       |
|                         | <input type="checkbox"/> 1.000 tot 2.000 meter     | ****  |       |
|                         | <input type="checkbox"/> 2.000 tot 3.000 meter     | ***   |       |
|                         | <input type="checkbox"/> 3.000 tot 4.000 meter     | **    |       |
|                         | <input type="checkbox"/> > 4.000 meter             | *     |       |
| Afstand tot NS Station  | <input type="checkbox"/> 0 tot 500 meter           | ***** |       |
|                         | <input type="checkbox"/> 500 tot 1.000 meter       | ****  |       |
|                         | <input type="checkbox"/> 1.000 tot 1.500 meter     | ***   |       |
|                         | <input type="checkbox"/> 1.500 tot 2.000 meter     | **    |       |
|                         | <input type="checkbox"/> > 2.000 meter             | *     |       |

| Gebouwenkenmerken                                               |                                                                                        |       |
|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Bouwperiode                                                     | <input type="checkbox"/> < 1950                                                        | *     |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1951 – 1960                                                   | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1961 – 1970                                                   | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1971 – 1980                                                   | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1981 – 1990                                                   | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1991 – 2000                                                   | ****  |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> > 2000                                                        | ***** |
| Parkeernorm                                                     | <input type="checkbox"/> 1 parkeerplaats per < 50 m <sup>2</sup> VVO                   | ***** |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1 parkeerplaats per < 80 m <sup>2</sup> VVO                   | ****  |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1 parkeerplaats per < 110 m <sup>2</sup> VVO                  | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1 parkeerplaats per < 150 m <sup>2</sup> VVO                  | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1 parkeerplaats per > 150 m <sup>2</sup> VVO                  | *     |
| Binnenonderhoud                                                 | <input type="checkbox"/> Uitstekend (= zo goed als nieuw)                              | ***** |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Goed (= op peil)                                              | ****  |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Redelijk (= niet op peil, onderhoud niet direct noodzakelijk) | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Matig (= onderhoud zal op korte termijn noodzakelijk zijn)    | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Slecht (= achterstallig onderhoud)                            | *     |
| Buitenonderhoud                                                 | <input type="checkbox"/> Uitstekend (= zo goed als nieuw)                              | ***** |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Goed (= op peil)                                              | ****  |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Redelijk (= niet op peil, onderhoud niet direct noodzakelijk) | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Matig (= onderhoud zal op korte termijn noodzakelijk zijn)    | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> Slecht (= achterstallig onderhoud)                            | *     |
| Marktkenmerken                                                  |                                                                                        |       |
| Ratio planvoorraad/ opname<br>2002-2007 (Kantorenmarkt)         | <input type="checkbox"/> < 1,0                                                         | ***** |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1,0 tot 1,5                                                   | ****  |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1,5 tot 2,0                                                   | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 2,0 tot 2,5                                                   | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> > 2,5                                                         | *     |
| Ratio aanbod/ gemiddelde<br>opname 2002-2007<br>(Kantorenmarkt) | <input type="checkbox"/> < 1,0                                                         | ***** |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1,0 tot 1,5                                                   | ****  |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 1,5 tot 2,0                                                   | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 2,0 tot 2,5                                                   | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> > 2,5                                                         | *     |
| Vestigingsklimaat                                               | <input type="checkbox"/> > 7                                                           | ***** |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 6,5 tot 7                                                     | ****  |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 6 tot 6,5                                                     | ***   |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> 5,5 tot 6                                                     | **    |
|                                                                 | <input type="checkbox"/> < 5,5                                                         | *     |

Tabel 6.1 Beoordelingsmodel voor vastgoedconcepten

Hieronder is per criterium een nadere uitleg en argumentering weergegeven.

- Ad. *Locatie*. In hoofdstuk 5 van dit onderzoek zijn op basis van praktijkonderzoeken de belangrijkste factoren geformuleerd die bedrijven als vestigingsplaatscriteria hanteren en die de gewildheid van een locatie versterken. De meeste gewilde locaties zijn kantorenparken en centrumlocaties. Dit beeld wordt nog verder onderschreven door het Nationaal

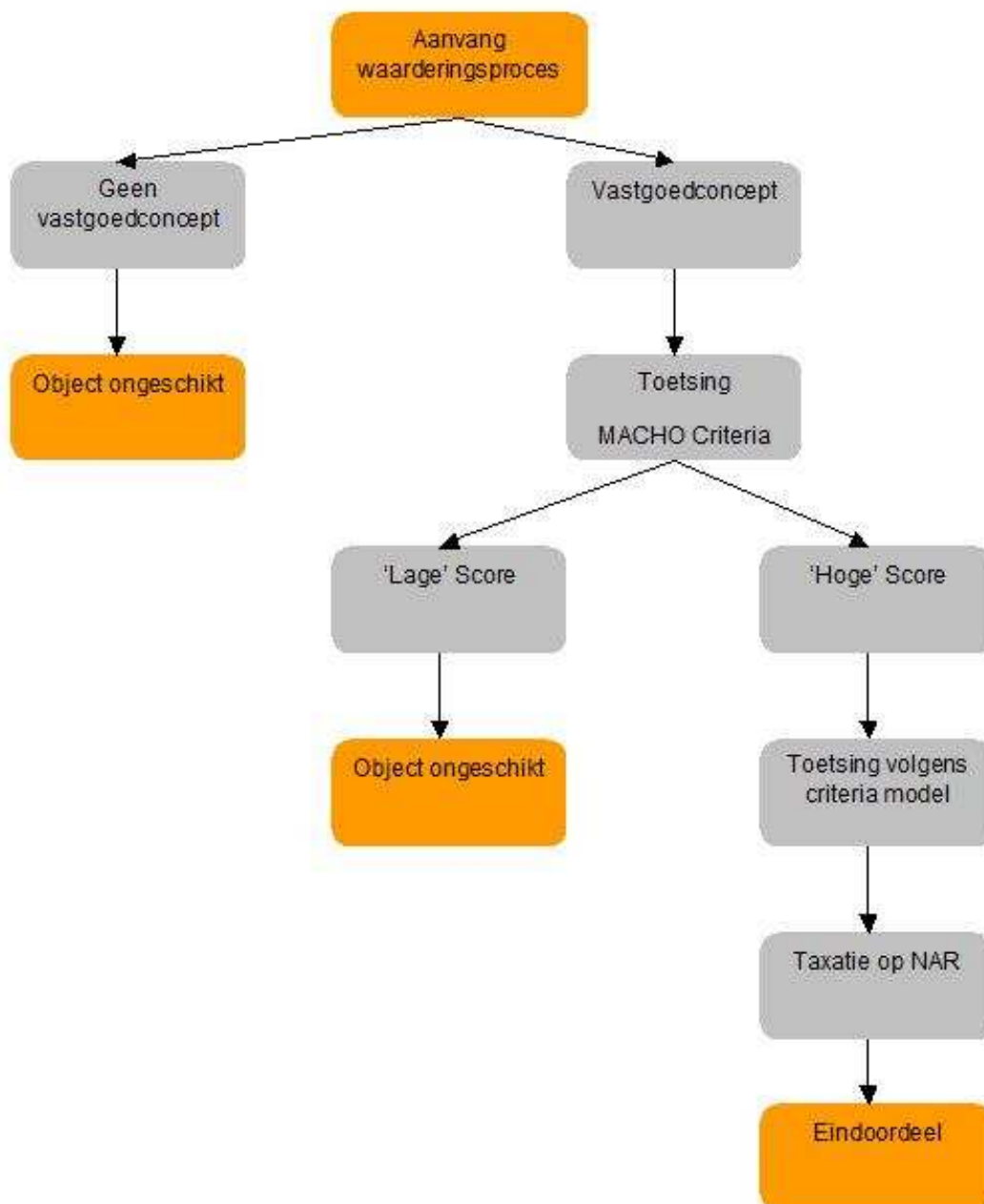
kantorenmarktonderzoek 2007 van de NVM. Op basis van een steekproef die zo is samengesteld dat er representatieve uitspraken kunnen worden gedaan. De centrumlocatie is hierbij het meest gewild, gevolgd door kantorenparken en bedrijventerreinen. Hierbij dient wel opgemerkt te worden dat het gaat om kleinschalige kantorengebruikers.

- *Ad. Afstand tot de snelweg.* In hoofdstuk 5 is duidelijk naar voren gekomen dat de bereikbaarheid van het kantoorgebouw als één van de belangrijkste vestigingsplaatscriteria geldt. In de databases met kantorentransacties van de NVM en van Property NL is deze criteria opgenomen en derhalve is deze afstand objectief te bepalen.
- *Ad. Afstand tot NS Station.* Evenals bovengenoemd criterium is deze afstand een objectief meetbaar criterium die van belang is voor de aantrekkelijkheid van een kantoorgebouw. Ook dit criterium is opgenomen in de databases van de NVM en Property NL.
- *Ad. Bouwperiode en Parkeernorm.* Uit diverse onderzoeken blijkt dat de leeftijd van het gebouw haar aantrekkelijkheid mede bepaald. Niet alleen de esthetische aantrekkelijkheid speelt hierbij een rol maar ook zaken als isolatie, energieprestaties en duurzaamheid. Panden van voor 1950 zijn over het algemeen slecht geïsoleerd en scoren derhalve slecht. De reden dat panden met een bouwjaar tussen 1961 en 1980 een lagere waardering krijgen dan panden met een bouwjaar tussen 1950 en 1960 is dat uit het Nationaal vestigingsplaats onderzoek 2006 van de NVM is gebleken dat gebouwen uit deze periode oververtegenwoordigd zijn in de categorie meerjarig aanbod (aanbod wat langdurig leegstaat).
- *Ad. Binnen- en Buitenonderhoud.* Uit eerder genoemd onderzoek van de NVM blijkt dat een goede staat van onderhoud, met name het buitenonderhoud van een kantoreengebouw, de aantrekkelijkheid positief beïnvloed.
- *Ad. Ratio planvoorraad/ opname 2002-2007.* In het Grote Gemeentenboek 2008 is door PropertyNL van 51 gemeenten de kantorenmarkt onderzocht. Hoe lager de ratio van de desbetreffende gemeente waar het vastgoedconcept is gelegen hoe evenwichtiger de markt. Een evenwichtige markt wordt gekenmerkt door een verhouding van 1,5. Ligt de verhouding lager dan is er sprake van krapte op de kantorenmarkt en een ruime markt heeft een verhouding van 2 of groter.
- *Ad. Ratio aanbod/ gemiddelde opname 2002-2007.* In het Grote Gemeentenboek 2008 is door PropertyNL van 51 gemeenten de kantorenmarkt onderzocht. Hoe lager de ratio van de desbetreffende gemeente waar het vastgoedconcept is gelegen hoe evenwichtiger de markt. Een evenwichtige markt wordt gekenmerkt door een verhouding van 1,5. Ligt de verhouding lager dan is er sprake van krapte op de kantorenmarkt en een ruime markt heeft een verhouding van 2 of groter.
- *Ad. Vestigingsklimaat.* CBS heeft in haar onderzoek op basis van algemene objectieve indicatoren het nationale ondernemingsklimaat in Nederland onderzocht en dit vergeleken met andere landen. Het rapport Benchmark Gemeentelijk Ondernemingsklimaat 2007 van ECORYS heeft gebruik gemaakt van deels dezelfde factoren, maar maakt daarnaast gebruik van andere indicatoren, waardoor het mogelijk is het ondernemingsklimaat op een lager schaalniveau te vergelijken tussen de steden in Nederland onderling. Deze uitkomsten zijn ingepast in de lijst van criteria.

De bovenstaande toelichting op de gewenste invulling van meetbare criteria van het vastgoedconcept waarderingsmodel is het resultaat van het eerder uitgevoerde theoretisch onderzoek. Hiermee heeft het gewenste waarderingsmodel vorm gekregen.

## 6.4 Het conceptmodel

Op basis van bovenstaande gegevens is hieronder een schematische stroomweergave gegeven van het totale beoordelingsmodel.



Figuur 6.2 Stroommodel van het totale waarderingsproces



## 6.5 Conclusie

In dit hoofdstuk is op basis van het theoretisch onderzoek een vastgoedconcept beoordelingsmodel opgesteld met daarin opgenomen de objectief meetbare criteria. Het beoordelingsmodel is opgedeeld in drietal fases waarin het object getoetst wordt. In de eerste fase wordt onderzocht of het object voldoet aan de eerder in dit onderzoek geformuleerde definitie van een vastgoedconcept. Voldoet het object aan deze definitie dan is er theoretisch sprake van een vastgoedconcept. In de tweede fase wordt het theoretische vastgoedconcept getoetst aan de M.A.C.H.O criteria. Behaald het concept een score hoger dan vijfendertig punten dan is het vastgoedconcept voldoende interessant om te toetsen aan de benchmark, zijnde de kantorenmarkt als geheel. Vervolgens wordt het concept getaxeerd. In hoofdstuk 3 is reeds gesteld dat voor de beoordeling van vastgoedconcepten in de kantorenmarkt een taxatie op NAR de beste methode is. Op basis van de toetsing van de benchmark en de taxatie op NAR wordt er vervolgens een waardeoordeel uitgesproken. In het volgende hoofdstuk wordt het model aan de hand van een tweetal praktijkcases getoetst.

## 7 Vastgoedconcept waarderingsmodel in de praktijk

### 7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal de koppeling met de praktijk worden gemaakt door het uitvoeren van een experiment (de kwantitatieve analyse). In dit experiment zal aan de hand van een drietal praktijkcases het in hoofdstuk 6 vormgegeven Vastgoedconcept WaarderingsModel worden getoetst. Er is bewust gekozen voor een tweetal vastgoedconcepten gelegen in twee verschillende regio's. De praktijkinformatie voor dit experiment is verkregen door desk- en veldonderzoek, door ter beschikking gestelde dossiers en door het voeren van aanvullende gesprekken met deskundigen.

In de volgende paragrafen zal afzonderlijk worden ingegaan op de twee verschillende objecten. Van elke object wordt eerst ter inleiding een korte beschrijving gegeven waarna het object vervolgens aan de hand van het in hoofdstuk 6.4 opgestelde stroomdiagram wordt getoetst.

### 7.2 Euroborg Offices te Groningen

#### 7.2.1 Inleiding

De Euroborg Offices maken deel uit van de Euroborg die gelegen is op het Europapark aan de zuidoostkant van de stad Groningen en een totale oppervlakte van 43 hectare beslaat (zie figuur 7.1). Euroborg is ontwikkeld door de ontwikkelingsmaatschappij G4 in samenwerking met de gemeente Groningen. De G4 bestaat, naast de al eerder genoemde gemeente Groningen, uit Ballast Nedam Ontwikkelingsmaatschappij B.V., BAM Vastgoed bv en Volker Wessels Vastgoed bv. De Euroborg heeft vanaf het allereerste moment volop in de belangstelling gestaan en doet dat nu nog steeds.



**Figuur 7.1** Euroborg te Groningen

Zeer actuele zaken die de media hebben gehaald zijn de ontevredenheid van de huidige gebruikers van Euroborg en de rechtszaak tussen de bouwcombinatie van Euroborg, de G4, en Hanzevast Capital. Inzet van de zaak was de huur van 4000 vierkante meter kantoorruimte. Hanzevast Capital was overeengekomen met de G4 om deze kantoorruimte te huren en hiervoor was een voorovereenkomst gesloten. Hanzevast Capital trok zich in de herfst van 2005 terug omdat de oplevering van Euroborg naar haar mening beneden de maat was. De G4 nam hier geen genoegen

mee en spande daarop een rechtszaak aan. Begin januari 2008 stelde de rechter de G4 in het gelijk en wees een gedeelte van de eis van 3,9 miljoen euro, namelijk 2,4 miljoen euro, toe. Hanzevast Capital neemt geen genoegen met de uitspraak en gaat in hoger beroep. Dit hoger beroep moet nog plaats vinden. (Dagblad van het Noorden, 12 januari 2008)

Naar aanleiding van bovenstaande is Euroborg zeer interessant om als praktijkcase te fungeren in het experiment. In dit experiment richten wij ons specifiek op de Euroborg offices in het multifunctionele stadioncomplex. De reden hiervoor is dat het kantorenkwadrant nog gerealiseerd moet worden.

### *7.2.2 Omschrijving Euroborg Offices*

De Euroborg Offices zijn gesitueerd in het multifunctionele stadioncomplex wat het hart vormt Euroborg en ontworpen is door architect Wiel Arets. Als bron van inspiratie voor dit ontwerp heeft het oude centrum van de Toscaanse stad Lucca model gestaan. Het stadion heeft 20.000 overdekte zitplaatsen, 2.000 business stoelen en 48 skyboxen. De Euroborg Offices omvat een tweetal kantoorgedeelten. Eén inpandige vleugel met in totaal 6.002 m<sup>2</sup> verhuurbaar vloeroppervlakte kantoor/winkelruimte geïntegreerd in de omloop van het stadion en te huur in units vanaf 125 m<sup>2</sup>. In de tweede nog te realiseren fase wordt aan de Boumaboulevard een vrijstaand kantoorgebouw met circa 15.000 m<sup>2</sup> vloeroppervlak gerealiseerd naar een ontwerp van architect Henk Scholten van architectenbureau AAS. In het kerngebouw bevinden zich verder nog een casino van twee verdiepingen, een megabioscoop met tweeduizend stoelen en diverse horeca gelegenheden. Aan de noordzijde is een supermarkt gesitueerd met een vloeroppervlakte van 5.000 m<sup>2</sup>. De winkel heeft een directe verbinding met de parkeergarage onder Euroborg. Deze parkeergarage biedt plaats aan duizend voertuigen en wordt geëxploiteerd door de gemeente Groningen. Boven de supermarkt is het sport- en gezondheidscentrum Plaza Sportiva gelegen. Dit centrum, met een vloeroppervlakte van 5.000m<sup>2</sup> heeft onder meer een fitnesscentrum, een zwembad, een restaurant, fysiotherapiepraktijk, zonnebankstudio en een schoonheidssalon. In de oostvleugel van Euroborg is de sector Horeca, Toerisme en Voeding van het Noorderpoortcollege gehuisvest. Circa 1.300 leerlingen volgen hier hun opleiding op een oppervlakte van 8.500 vierkante meter. Naast het kerngebouw worden aan het water twee vrijstaande woontorens van tachtig meter hoogte gerealiseerd. Beide woontorens herbergen 90 appartementen en het ontwerp is van architect Felix Claus van architectenbureau Claus en Kaan.

### *7.2.3 Preselectie*

In de preselectie wordt het beoogde object op basis van het begrip vastgoedconcept getoetst. Met andere woorden is de Euroborg een naar type, functie en/of repeteerbaar vastgoedproduct. Hierbij wordt gekeken naar de Euroborg als geheel omdat de Euroborg Offices een onlosmakelijk onderdeel is van het totale stadioncomplex. De Euroborg herbergt duidelijk een functie c.q. concept in zich, namelijk een multifunctioneel stadioncomplex, die als vastgoedproduct reproduceerbaar is. Een goed voorbeeld hiervan is de ontwikkeling van het Stadionkwartier Breda. Dit ontwikkelingsplan wordt volgens de planning in 2012 opgeleverd en de aandachtstrekker voor het gebied wordt het multifunctionele voetbalstadion van NAC Breda. Daarnaast wordt er een megabioscoop en een megasupermarkt gebouwd, evenals bij de Euroborg. Dit concept is te definiëren als een voorzieningsconcept. Een voorzieningsconcept is er op gericht dat de verschillende functies in de Euroborg, die hierboven zijn beschreven, niet los van elkaar staan maar dat ze zich vermengen en waar mogelijk versterken.

### *7.2.4 Toetsing Euroborg aan de M.A.C.H.O criteria*

In de preselectiefase is geconstateerd dat de Euroborg voldoet aan het gedefinieerde begrip. De volgende stap in het beoordelingsproces is de Euroborg te toetsen aan de in hoofdstuk 4 geformuleerde gewogen M.A.C.H.O.-criteria. In onderstaande tabel is het resultaat van deze toetsing

weergegeven.

| <b>Vastgoedconcept: Euroborg</b>                   |                       |                      |              |
|----------------------------------------------------|-----------------------|----------------------|--------------|
| <b>Criteria</b>                                    | <b>Oordeel</b>        | <b>Wegingsfactor</b> | <b>Score</b> |
| <b>Slecht t/m Uitstekend<br/>( 1 t/m 5 punten)</b> |                       |                      |              |
| <b>Marktconformiteit</b>                           | Goed (4 punten)       | x 5                  | 20           |
| <b>Alternatieve aanwendbaarheid</b>                | Voldoende (3 punten)  | x 1                  | 3            |
| <b>Consistentie in uitvoering</b>                  | Goed (4 punten)       | x 3                  | 12           |
| <b>Herkenbaarheid</b>                              | Uitstekend (5 punten) | x 2                  | 10           |
| <b>Onderscheidend</b>                              | Goed (4 punten)       | x 4                  | 16           |
| <b>Totaalscore</b>                                 |                       |                      | <b>61</b>    |

**Tabel 7.1 Toetsing Euroborg aan de M.A.C.H.O. criteria**

Op basis van de behaalde punten in het M.A.C.H.O. model en de daaraan gekoppelde criteria blijkt dat Euroborg uitstekend geschikt is om als vastgoedconcept in het beoordelingsmodel in te passen. De Euroborg is duidelijk vanuit een marktbehoefte, namelijk nieuwe huisvesting voor de betaald voetbal organisatie FC Groningen. Het aantal zitplaatsen in het stadion is inmiddels uitgebreid en er gaan stemmen op om het aantal zitplaatsen nog verder uit te breiden. Bij de ontwikkeling van de Euroborg is destijds terecht bescheiden ingestoken omdat de voetbalorganisatie op dat moment in financieel zwaar weer verkeerde en de sportieve prestaties navenant waren. Naast het stadion voldoet ook de supermarkt aan een grote marktbehoefte en trekt veel en tevreden bezoekers. Dit blijkt onder andere uit het winnen van de 'Supermarkt van het Jaar' verkiezing 2008. Dissonant in de Euroborg is de megabioscoop die beduidend minder bezoekers trekt dan vooraf was begroot. Er was op basis van berekeningen door een onafhankelijk bureau rekening gehouden met drie- tot vierhonderdduizend bezoekers per jaar terwijl in het eerste jaar in totaal circa 150.000 bezoekers zijn geregistreerd. Dit heeft tot gevolg gehad dat een aantal horeca bedrijven de deuren hebben gesloten en er sinds de zomer van 2008 een ander management is aangesteld voor de bioscoop.

De alternatieve aanwendbaarheid voor de Euroborg is niet optimaal. Het totale concept is bijzonder specifiek waardoor de flexibiliteit beperkt is. De eerder genoemde en gewenste uitbreiding van het aantal zitplaatsen van het stadion heeft er onder andere toe geleid dat er een haalbaarheidsonderzoek wordt uitgevoerd. De uitkomsten van dit onderzoek zijn nog niet bekend maar nu al is duidelijk dat een eventuele uitbreiding erg veel tijd in beslag zal nemen, minimaal 25 miljoen euro aan kosten met zich meebrengt en bouwkundig ingrijpende gevolgen voor de overige gebruikers van de Euroborg heeft. Zo moeten er ter versterking van de fundering voor een extra tribunelaag palen worden geplaatst die dwars door de ruimtes van de gebruikers van het vastgoedconcept gaan. Hiermee worden de overige ruimtes minder aantrekkelijk met alle negatieve gevolgen van dien. Geconcludeerd mag worden dat de herinvullingsmogelijkheden beperkt en kostbaar zijn. Een tweetal opties die nadrukkelijk in beeld zijn is het vervangen van de huidige tribunes door appartementen voor senioren. De andere mogelijkheid is om de in de Euroborg gehuisveste Noorderpoortcollege uit te breiden. Deze herinvullingsmogelijkheden vergen grote investeringen waarbij de markt voor appartementen op dit moment bijzonder ontspannen is.

De Euroborg is duidelijk vanuit een multidisciplinaire samenwerking tot stand gekomen.

Multidisciplinair wil volgens Schröder en de Vries (1993) zeggen dat alle betrokken actoren, zowel de interne beïnvloeders bij de ontwikkelaar als de externe actoren; de belegger, gebruiker en gemeente hun specifieke kennis hebben ingebracht bij de ontwikkeling van een vastgoedconcept, in dit geval de Euroborg.

De Euroborg heeft een duidelijke herkenbaarheid en een duidelijk thema met als middelpunt het stadion. De herkenbaarheid van de Euroborg en haar belangrijkste gebruiker FC Groningen zijn sterke punten waar andere gebruikers van mee profiteren. De synergie is echter nog niet optimaal. De horeca draait op de dagen dat FC Groningen thuis speelt erg goed maar op andere dagen heeft het concept nog te weinig uitstraling en beleving met ontevreden gebruikers als gevolg. Dit wordt ook onderkend door de gemeente en in gezamenlijkheid wordt er aan verbeteringen gewerkt.

Qua vormgeving is de Euroborg absoluut onderscheidend ten opzichte van andere voorzieningenconcepten in Nederland. De functies die zijn samengevoegd zijn daarentegen minder onderscheidend omdat andere voorzieningenconcepten, zoals het eerder genoemde multifunctionele stadion in Breda maar ook de Amsterdam Arena, de Grolsch Veste in Enschede en het AZ-stadion in Alkmaar vergelijkbare functies hebben geïntegreerd.

#### 7.2.5 Toetsing Euroborg Offices aan het beoordelingsmodel

In de vorige paragraaf is duidelijk gebleken dat het vastgoedconcept Euroborg op basis van de M.A.C.H.O. criteria een uitstekende score behaalt. In de volgende stap worden de objectieve parameters van het concept de Euroborg ingevoerd in het beoordelingsmodel. Hierbij wordt het concept afgezet tegen de verkregen data van de kantorenmarkt als geheel in de periode 2006 t/m 2008, derde kwartaal. Voor deze periode is gekozen omdat de Euroborg Offices sinds 2006 in gebruik zijn.

| Criteria                             |                        |             |
|--------------------------------------|------------------------|-------------|
| Locatiekenmerken                     | Score Euroborg Offices | Score Markt |
| Locatie                              | ****                   | ****        |
| Afstand tot snelweg                  | *****                  | ****        |
| Afstand tot NS Station               | *****                  | *****       |
| Gebouwkenmerken                      |                        |             |
| Bouwperiode                          | *****                  | ***         |
| Parkeernorm                          | ****                   | ****        |
| Binnenonderhoud                      | ****                   | ****        |
| Buitenonderhoud                      | ****                   | ****        |
| Marktkenmerken                       |                        |             |
| Ratio planvoorraad/ opname 2002-2007 | ****                   | ***         |
| Ratio aanbod/ gemiddelde opname      | **                     | *           |
| Vestigingsklimaat                    | ****                   | ****        |
| <b>Totaal</b>                        | <b>41</b>              | <b>36</b>   |

Tabel 7.2 Beoordelingsmodel vastgoedconcepten: Euroborg Offices v.s. Markt (Bron: eigen bewerking)

In paragraaf 7.4 worden de behaalde resultaten van zowel de Euroborg als FiftyTwoDegrees besproken. De reden hiervoor is dat de gebruikte marktgegevens (de benchmark) in bovenstaand beoordelingsmodel correspondeert met de gebruikte marktgegevens in het beoordelingsmodel van FiftyTwoDegrees.

#### 7.2.6 *Taxatie Euroborg Offices*

In de laatste fase van het beoordelingsproces wordt het object Euroborg Offices getaxeerd middels de NAR methode. Het object is in 2007 verkocht middels een inschrijvingsprocedure. De gerealiseerde transactieprijs zijnde, € 10.250.000,- in verhuurde staat. gebruiken we hierbij als benchmark. Deze taxatie is uitgevoerd op basis van de richtlijnen van de ROZ/IPD index (zie paragraaf 3.5.1). De getaxeerde waarde voor de Euroborg Offices bedraagt in verhuurde staat € 10.900.000,-. De getaxeerde waarde ligt derhalve hoger dan waarvoor de Euroborg Offices zijn verkocht. Zie voor het totale taxatierapport bijlage 1

### 7.3 **Vastgoedconcept FiftyTwoDegrees te Nijmegen**

#### 7.3.1 *Inleiding*

FiftyTwoDegrees is een omvangrijke gebiedsontwikkeling in Nijmegen geënt op hoogwaardigheid, zakelijke dienstverlening en lifestyle. Het gaat om het gedeelte gelegen tussen de Neerboscheweg, de Spoorlijn Tilburg - Nijmegen, het Goffertpark en de Nieuwe Dukenburgseweg.

Men beoogt met de uitvoering van dit masterplan de relatie tussen het technologisch complex van NXP (voorheen Philips) en het medisch cluster rond Sanadome en het Canisius Wilhelmina Ziekenhuis te versterken. (wikipedia.org, 2008) Doelstelling van dit businesspark met zeer hoogwaardige voorzieningen is dat gaat bijdragen aan de regionale, nationale en internationale kenniseconomie.

De omvangrijkheid van deze gebiedsontwikkeling maakt dat het een ontwikkeling is die uitstekend geschikt is om in dit verkennende onderzoek nader te bestuderen en indien mogelijk toe te passen in het beoordelingsmodel.



**Figuur 7.2** FiftyTwoDegrees te Nijmegen

#### 7.3.2 *Omschrijving FiftyTwoDegrees*

De gebiedsontwikkeling is opgedeeld in verschillende fases. Hiervan is Fase 1A inmiddels afgerond en op deze fase wordt in dit onderzoek nader ingezoomd. Fase 1A omvat behalve kantoorfaciliteiten ook een vergadercentrum, een openbare parkeerplaats en openbare horecagelegenheden zoals een koffiebar en een restaurant. Het multifunctionele complex, dat over de Neerboscheweg wordt gebouwd, verbindt de Philipslocatie met het noordelijk gelegen Goffertpark. De glooiende, groene omgeving wordt via een opgetild grasdak voortgezet in het complex. Deze landschappelijke verbinding vormt de drager van een geknikte kantoortoren, een congresgebouw en een hotel- en appartementengebouw. Onder het grasdak liggen de parkeergarage, de expeditieruimtes en een overdekte Plaza met vier verschillende buitenterrassen. De hier gelegen horecagelegenheden, winkels en fitnessruimtes zijn vrij toegankelijk voor publiek. (architectuur.org, 2008)

Fase 1B gaat uit van toevoeging van zakelijke, servicegerichte en cultuur- en lifestyle georiënteerde functies zoals een theater met expo- en congresvoorzieningen, een internationaal zakelijk hotel met eigen exclusieve wellness omgeving en kleinschalige commerciële functies. Naar verwachting worden het Masterplan en de haalbaarheidsvaststelling binnenkort afgerond ([fiftytwodegrees.com](http://fiftytwodegrees.com), 2008).

In dit onderzoek richten wij ons op de opvallend vormgegeven toren die het centrale punt vormt van de gehele gebiedsontwikkeling. Deze 18 lagen tellende toren met 28.000 vierkante meter BVO (Bruto Vloer Oppervlakte) heeft een gevel die bestaat uit aluminium en glas in een bijzonder en grillig patroon. De architect is Francine Houben van Mecanoo architecten uit Delft. De kenmerkende knik in het gebouw is voortgekomen uit het programma van eisen. Dit programma schreef voor dat er per verdieping zestig werkplekken gerealiseerd moesten worden, waarbij een vloeroppervlakte van 22 meter breed en 60 meter lang noodzakelijk was. De naam van het gebouw is een verwijzing naar de 52e breedtegraad. Overigens loopt de 52e breedtegraad niet precies over Nijmegen, maar iets ten noorden van de binnenstad van Arnhem. De exacte locatie van FiftyTwoDegrees is 51°49'28" noorderbreedte.

### 7.3.3 Preselectie

In de preselectie wordt getoetst of het object FiftyTwoDegrees een naar type, functie en/of repeteerbaar vastgoedproduct is en derhalve voldoet aan de definitie van een vastgoedconcept. Het concept FiftyTwoDegrees is geënt op concepten zoals deze elders in den lande ook zijn toegepast, namelijk een hoogwaardig businesspark gericht op kennis, onderzoek en innovatie met diverse faciliteiten en in de directe omgeving bedrijven die elkaar mogelijkwerwijs versterken. Dit concept is te definiëren als een bedrijfsverzamelgebouw waarbij de nadruk ligt op kennis, onderzoek en innovatie met een internationale uitstraling. Daarnaast is ook het virtuele kantoorconcept er in verweven. Dit concept is een doorontwikkeling op het bedrijfsverzamelgebouw concept waarbij men ook gezamenlijk van diverse faciliteiten gebruik kan maken en waarbij ook mensen die vanuit huis werken gebruik kunnen maken van deze diensten.

### 7.3.4 Toetsing FiftyTwoDegrees aan M.A.C.H.O criteria

In de preselectie fase is gebleken dat FiftyTwoDegrees voldoet aan de definitie van het begrip vastgoedconcept. De volgende fase in het totale beoordelingsmodel is het object FiftyTwoDegrees te toetsen aan de 'gewogen' M.A.C.H.O. criteria. De resultaten hiervan staan in onderstaande tabel weergegeven.

| <b>Vastgoedconcept: FiftyTwoDegrees</b> |                                                    |                      |              |
|-----------------------------------------|----------------------------------------------------|----------------------|--------------|
| <b>Criteria</b>                         | <b>Oordeel</b>                                     | <b>Wegingsfactor</b> | <b>Score</b> |
|                                         | <b>Slecht t/m uitstekend<br/>( 1 t/m 5 punten)</b> |                      |              |
| <b>Marktconformiteit</b>                | Goed (4 punten)                                    | x 5                  | <b>20</b>    |
| <b>Alternatieve aanwendbaarheid</b>     | Voldoende (3 punten)                               | x 1                  | <b>3</b>     |
| <b>Consistentie in uitvoering</b>       | Goed (4 punten)                                    | x 3                  | <b>12</b>    |
| <b>Herkenbaarheid</b>                   | Goed (4 punten)                                    | x 2                  | <b>8</b>     |
| <b>Onderscheidend</b>                   | Uitstekend (5 punten)                              | x 4                  | <b>20</b>    |
|                                         |                                                    | <b>Totaalscore</b>   | <b>63</b>    |

Tabel 7.3 Toetsing FiftyTwoDegrees aan de M.A.C.H.O. criteria

FiftyTwoDegrees is duidelijk vanuit een marktbehoefte ontwikkeld. Er is gekeken welke bedrijven actief zijn in de omgeving en waar deze bedrijven sterk in zijn. Dit blijkt met name uit de grote betrokkenheid en participatie van bedrijven uit de omgeving. In een aantal projecten werken een aantal bedrijven samen om ook een bedrijfseconomische ontwikkeling te starten rondom de gedachte van 'Open Innovatie'. Initiatiefnemers zijn, NXP, UMC St. Radboud, Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland NV, Maartenskliniek, InterNLnet en VGZIZA. De gedachte van 'Open Innovatie' is gebaseerd op een projectgedreven organisatie die de innovatieparadox wil doorbreken door bedrijven en instellingen effectiever samen te laten werken aan concrete productinitiatieven. De gedachte hierachter is dat door samenwerking en het delen van kennis de organisaties theoretisch gezien de ontwikkeltijd en ontwikkelingskosten kunnen verlagen en de kans van een succesvolle marktintroductie vergroten. (fiftytwodegrees.com, 2008) Een nog belangrijker gegeven is dat de achttien lagen tellende toren en ondergelegen parkeergarage reeds tijdens de bouw is verkocht aan SEB Immobilien-Investment GmbH (Frankfurt).

De alternatieve aanwendbaarheid voor FiftyTwoDegrees is beperkt. Het gebouw is ontwikkeld vanuit de functie van kantoortoren. Voor zowel de eigenaar alsmede de hoofdhuurder is de alternatieve aanwendbaarheid op dit moment niet of nauwelijks van belang. Er zijn langlopende huurcontracten afgesloten en er is nog voldoende metrage aanwezig om te kunnen groeien.

De consistentie van FiftyTwoDegrees is evenals de Euroborg vooral op het multidisciplinaire vlak goed te noemen. Er is duidelijk vanuit een concept ontwikkeld waarbij de partijen hun kennis hebben ingebracht. De vooraf geformuleerde doelstelling, namelijk het realiseren van een businesspark met zeer hoogwaardige voorzieningen die gaat bijdragen aan de regionale, nationale en internationale kenniseconomie was helder. Dit blijkt ook uit de gevonden hoofdhuurder die aan al deze eigenschappen voldoet.

FiftyTwoDegrees heeft een heel duidelijk thema die in al haar uitingen wordt benadrukt. Het samenwerken van bedrijven versterkt de reeds bestaande technologische en medische bedrijven en creëert daarmee aantrekkingskracht van andere hoogwaardige bedrijven. De beoogde uitstraling wordt hiermee vergroot en het gekozen thema is niet alleen een fraai etiket maar wordt ook duidelijk ten uitvoer gebracht door onder andere de eerder genoemde 'open innovatie'.

Qua vormgeving is FiftyTwoDegrees absoluut onderscheidend ten opzichte van andere businessconcepten in Nederland. Dit is met name tot uiting gebracht door de markante toren en de hoogwaardige bedrijven in de directe omgeving.

### *7.3.5 Toetsing FiftyTwoDegrees aan beoordelingsmodel*

In de vorige paragraaf is duidelijk gebleken dat het vastgoedconcept Euroborg op basis van de M.A.C.H.O. criteria een uitstekende score behaald. In de volgende stap worden de objectieve parameters van het concept de Euroborg ingevoerd in het beoordelingsmodel. Hierbij wordt het concept afgezet tegen de verkregen data van de kantorenmarkt als geheel in de periode 2006 t/m 2008, derde kwartaal. Voor deze periode is gekozen omdat de Euroborg Offices sinds 2006 in gebruik zijn.



| Criteria                             |                          |             |
|--------------------------------------|--------------------------|-------------|
| Locatiekenmerken                     | Score<br>FiftyTwoDegrees | Score Markt |
| Locatie                              | ****                     | ****        |
| Afstand tot snelweg                  | *****                    | ****        |
| Afstand tot NS Station               | *                        | *****       |
| Gebouwkenmerken                      |                          |             |
| Bouwperiode                          | *****                    | ***         |
| Parkeernorm                          | ****                     | ****        |
| Binnenonderhoud                      | *****                    | ****        |
| Buitenonderhoud                      | *****                    | ****        |
| Marktkenmerken                       |                          |             |
| Ratio planvoorraad/ opname 2002-2007 | **                       | ***         |
| Ratio aanbod/ gemiddelde opname      | *                        | *           |
| Vestigingsklimaat                    | ***                      | ****        |
| <b>Totaal</b>                        | <b>35</b>                | <b>36</b>   |

Tabel 7.4 Beoordelingsmodel vastgoedconcepten: FiftyTwoDegrees v.s. Markt (Bron: eigen bewerking)

### 7.3.6 Taxatie FiftyTwoDegrees

De laatste stap in het Vastgoedconcept Waarderingsmodel is het object FiftyTwoDegrees te taxeren middels de NAR methode. Het object is in 2006 verkocht waarbij de gerealiseerde transactieprijs € 84.000.000,- in verhuurde staat inclusief de parkeergarage bedroeg. Dit gegeven dient als benchmark voor deze taxatie die is uitgevoerd op basis van de richtlijnen van de ROZ/IPD index (zie paragraaf 3.5.1). De getaxeerde waarde voor het object FiftyTwoDegrees bedraagt in verhuurde staat € 70.250.000,-. De getaxeerde waarde ligt derhalve ruim twintig procent lager dan waarvoor de het object FiftyTwoDegrees is verkocht. Zie voor het totale taxatierapport bijlage II.

## 7.4 Resultaten vastgoedconcepten v.s. markt

In onderstaande tabel zijn de scores van de Euroborg Offices, FiftyTwoDegrees en de benchmark weergegeven.

| Criteria               |                           |                          |                |
|------------------------|---------------------------|--------------------------|----------------|
| Locatiekenmerken       | Score<br>Euroborg Offices | Score<br>FiftyTwoDegrees | Score<br>Markt |
| Locatie                | ****                      | ****                     | ****           |
| Afstand tot snelweg    | *****                     | *****                    | ****           |
| Afstand tot NS Station | *****                     | *                        | *****          |
| Gebouwkenmerken        |                           |                          |                |
| Bouwperiode            | *****                     | *****                    | ***            |
| Parkeernorm            | ****                      | ****                     | ****           |
| Binnenonderhoud        | ****                      | *****                    | ****           |
| Buitenonderhoud        | ****                      | *****                    | ****           |

| Marktkenmerken             |           |           |           |
|----------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Ratio planvoorraad/ opname | ****      | **        | ***       |
| Ratio aanbod/ gemiddelde   | **        | *         | *         |
| Vestigingsklimaat          | ****      | ***       | ****      |
| <b>Totaal</b>              | <b>41</b> | <b>35</b> | <b>36</b> |

Tabel 7.5 Beoordelingsmodel vastgoedconcepten: FiftyTwoDegrees v.s. Markt (Bron: eigen bewerking)

De locatie van het vastgoedconcept Euroborg is uitstekend te noemen, wat blijkt uit de score die behaald wordt in deze categorie. Van de maximaal te behalen vijftien punten behaalt het multifunctionele stadion Euroborg er veertien. FiftyTwoDegrees behaalt in deze categorie 'slechts' tien punten. De markt, zijnde het totale aantal kantoortransacties in de huur in Nederland in de periode 2006 t/m 2008, presteert in deze categorie erg goed met dertien punten. Kijken we naar de diverse subcategorieën dan behaalt de markt alleen in de subcategorie 'afstand tot de snelweg' een punt minder dan de beide vastgoedconcepten. Het gegeven dat de markt in alle drie subcategorieën afzonderlijk ook uitstekend scoort, bevestigt hetgeen in hoofdstuk 5 naar voren is gekomen, namelijk dat kantoren die niet voldoen aan de vestigingscriteria van de gebruikers als minder aantrekkelijk worden ervaren. De markt, in dit onderzoek, vertegenwoordigd alleen het courante vastgoed waar de afgelopen jaren een transactie heeft plaats gevonden, het meerjarige en vaak incurante aanbod van kantoren wordt buiten beschouwingen gelaten.

De gemiddelde bouwperiode van de markt (de leeftijd van de gebouwen) ligt aanmerkelijk hoger dan van de Euroborg en FiftyTwoDegrees. Verdergaande analyse wijst uit dat slechts 9 procent van de transacties gebouwen betreft in de bouwperiode 1946-1970 en dat de overige categorieën elk ruim twintig procent van de transacties voor hun rekening nemen. Het gemiddelde voor de parkeernorm, gemeten als het aantal vierkante meters kantoorruimte per parkeerplaats ligt bij de markt op ruim 55 vierkante meter. Ruim 96 procent van het totale aantal parkeerplaatsen is hierbij niet overdekt. De parkeernorm voor het concept FiftyTwoDegrees ligt op 52 vierkante meter en voor de Euroborg op hetzelfde niveau. Uit het onderzoek blijkt dat het binnenonderhoud van Nederlandse kantoren waar in de periode 2006 t/m 2008 een transactie tot stand is gekomen als goed tot uitstekend wordt ervaren en dit is vergelijkbaar met de Euroborg en FiftyTwoDegrees. Op een vijfpunten schaal voor onderhoud wordt de markt beoordeeld met een 4,22. Toch dient hierbij wel een kanttekening te worden geplaatst. De Euroborg en FiftyTwoDegrees zijn in 2006 opgeleverd en derhalve nog in goede tot uitstekende staat van onderhoud. De gemiddelde leeftijd van de kantoren van de benchmark ligt flink hoger. De staat van onderhoud is een breed interpreteerbaar begrip en wordt door makelaars al snel met goed beoordeeld, terwijl dit lang niet altijd zo is. Daarnaast is bij ruim vijfentwintig procent van de transacties de staat van onderhoud niet vermeld. Voor binnenonderhoud wordt de 'markt' op een vijf puntenschaal eveneens beoordeeld met een 4,22. Ook hierbij dienen dezelfde kanttekeningen geplaatst worden als gesteld bij het buitenonderhoud. In deze categorie behaalt de markt aanzienlijk minder punten dan het vastgoedconcept FiftyTwoDegrees en Euroborg. Het verschil wordt vooral bepaald door de aanmerkelijk hogere leeftijd van de kantoorgebouwen in de markt ten opzichte van de vastgoedconcepten.

De ratio verhouding planvoorraad/ opname ligt voor de gemeente Groningen waarin de Euroborg is gelegen op 1.1, voor de gemeente Nijmegen waarin FiftyTwoDegrees is gelegen op 2.3 en voor de markt als geheel op 1.5. Dit betekent dat er in de gemeente Groningen voor deze ratio sprake is van krapte op de kantorenmarkt, dat deze ratio voor de gemeente Nijmegen ruim te noemen is en dat er

voor de totale markt sprake is van een evenwichtige markt. De ratio verhouding aanbod/ gemiddelde opname laat een ander beeld zien. Voor de gemeente Groningen is sprake van een ruime markt met een ratio van 2.4, voor de gemeente Nijmegen is de markt nog ruimer te noemen met een ratio van 3.6 en voor de totale markt ligt de ratio op 4.29.

In het beoordelingsmodel behaald het vastgoedconcept Euroborg 41 punten, het concept FiftyTwoDegrees 35 punten en de benchmark, zijnde de kantorenmarkt als geheel, 36 punten.

## **7.5 Conclusie**

In dit hoofdstuk is de koppeling tot stand gebracht tussen de theorie (het ideaal model) en de praktijk. Het op basis van een tweetal vastgoedconcepten ingevulde Vastgoedconcept WaarderingsModel is het eindresultaat van dit hoofdstuk. Opvallend is hierbij te constateren dat beide objecten zowel in de toetsing met de markt (het beoordelingsmodel) als bij de NAR-taxatie tegenovergesteld scoren. Daar waar het object de Euroborg een hogere score behaald dan de benchmark, zijnde het totale aantal transacties in de periode 2006 t/m 2008, behaald het object FiftyTwoDegrees een lagere score. Hierdoor zou men verwachten dat dit bij de vergelijking tussen de gerealiseerde prijs en de taxatie op NAR bevestigd zou worden. Dit blijkt echter totaal niet het geval. Het object de Euroborg is voor een, op basis van dit model, lagere prijs verkocht en het object FiftyTwoDegrees voor een aanmerkelijk hoger bedrag.

## 8 Conclusies

### 8.1 Inleiding

Ter afsluiting van dit onderzoek worden in dit laatste hoofdstuk de conclusies geformuleerd met als uitgangspunt de in hoofdstuk één opgestelde doel- en probleemstelling. Deze conclusies zijn gebaseerd op alle kennis en informatie die uit de literatuurstudie en het empirisch onderzoek naar voren zijn gekomen. In de volgende paragraaf wordt allereerst de probleemstelling en doelstelling van dit onderzoek besproken. Het antwoord op de beoogde doelstelling wordt vervolgens nader uitgewerkt en toegelicht aan de hand van de deelconclusies van de diverse onderzoeksvragen. In paragraaf 8.4 wordt het onderzoek kritisch geëvalueerd en deze evaluatie zal gebruikt worden om in de laatste paragraaf van dit hoofdstuk een aantal aanbevelingen te doen voor verder onderzoek.

### 8.2 Conceptueel model voor de waardering van vastgoedconcepten

In hoofdstuk 1 van dit onderzoek is de probleemstelling als volgt geformuleerd:

*Hoe ontwikkelen en onderscheiden in Nederland locatienmerken, gebouwenmerken, marktkenmerken van bestaande specifieke vastgoedconcepten zich ten opzichte van kantoorgebouwen niet zijnde vastgoedconcepten en sluiten deze vastgoedconcepten derhalve beter aan bij de veranderende vraag naar vastgoed?*

Deze probleemstelling is voortgekomen uit de doelstelling om te komen tot een conceptueel waarderingsmodel voor vastgoedconcepten om op een objectieve manier inzicht te verkrijgen in de eventuele (economische) meerwaarde van bestaande specifieke vastgoedconcepten in de Nederlandse kantorenmarkt ten opzichte van kantoorgebouwen niet zijnde vastgoedconcepten. Om tot dit conceptuele model te komen zijn op basis van literatuurstudie de criteria geformuleerd die voor gebruikers van kantoren van belang zijn. Aan de hand van deze criteria is gekeken of en zo ja, tot op welke hoogte deze criteria objectief meetbaar zijn voor de beoordeling van concepten. Vervolgens zijn de criteria die objectief meetbaar zijn onderverdeeld in een drietal onderwerpen met per onderwerp een aantal criteria. Dit heeft uiteindelijk geresulteerd in het in figuur 6.2 weergegeven stroommodel.

Na het definitief vormgeven van het Vastgoedconcept WaarderingsModel is vervolgens de koppeling met de praktijk gemaakt. Uit deze koppeling is gebleken dat op basis van dit model er geen directe objectief waarneembare economische meerwaarde is te ontdekken voor vastgoedconcepten ten opzichte van de kantorenmarkt als geheel.

In dit onderzoek is inzichtelijk geworden welke criteria van zowel een vastgoedconcept als van een kantoorgebouw van belang zijn, die daarnaast ook nog objectief meetbaar zijn. Deze inzichten dragen bij aan het inzichtelijk maken van de eventuele meerwaarde van een vastgoedconcept. Uit de koppeling met de praktijk is echter ook naar voren gekomen dat het ontwikkelde model slechts een indicatie is voor deze meerwaarde en dat de plaats waarin het concept zich bevindt een belangrijk vast gegeven is die de beoordeling in dit model zowel in positieve als negatieve zin kan beïnvloeden. Uit het analyseren van de data is gebleken dat de kantorenmarkt een heterogeen product is en dat het niet mogelijk is gebleken hieruit vastgoedconcepten te destilleren. Het objectief meetbaar maken van de eventuele meerwaarde van vastgoedconcepten is hierdoor een complex proces gebleken waarbij met name gekeken moet worden naar individuele criteria die gezamenlijk een globale beoordeling vertegenwoordigen. Dit heeft er toe geleid dat de beoogde doelstelling, het ontwikkelen van een conceptueel waarderingsmodel voor vastgoedconcepten om op een objectieve manier inzicht te verkrijgen in de eventuele (economische) meerwaarde van bestaande specifieke vastgoedconcepten in de Nederlandse kantorenmarkt ten opzichte van kantoorgebouwen niet zijnde vastgoedconcepten

een moeilijken opgave is gebleken. In dit onderzoek is wel een stap gezet in de ontwikkeling van een ideaal model doordat er een aantal criteria zijn geformuleerd waar men bij de ontwikkeling van vastgoed rekening mee kan c.q. moet houden om aan de veranderende vraag naar onroerend goed te voldoen. Derhalve mag geconcludeerd worden dat de beoogde doelstelling van dit onderzoek voor een aanzienlijk deel gerealiseerd is.

### **8.3 Deelconclusies op basis van de onderzoeksvragen**

In hoofdstuk 1, paragraaf 3 zijn de onderzoeksvragen geformuleerd die gediend hebben om op een gestructureerde wijze de sturing en afbakening van het onderzoek vorm te geven. In deze paragraaf worden de verschillende deelvragen beantwoord.

#### *Vastgoedmarkt, achtergronden en begrippen*

De eerste deelvraag is geformuleerd om de vastgoedmarkt te kunnen doorgronden en de theoretische achtergronden en de daaruit voortvloeiende kenmerken te benoemen en uiteen te zetten.

De vastgoedmarkt is de markt waar vastgoed wordt verhandeld, zijnde een gebouw, opstal en/of overige bouwwerken, tussen vragers en aanbieders en een prijs tot stand komt. De vastgoedmarkt heeft een cyclisch karakter die bekend staat als de varkenscyclus. Door een aantal oorzaken wordt dit cyclische karakter in stand gehouden. Economische schommelingen hebben een grote invloed op de vraag naar vastgoed en zijn derhalve van invloed op de cyclus. Deze invloed wordt extra versterkt doordat de invloed vertraagd doorwerkt op de vraag naar vastgoed. Verder is geconcludeerd dat er een duidelijk verband bestaat tussen economische cycli en de vastgoedcyclus waarbij dit in het bijzonder geldt voor de Juglar- en Kuznets-golf. De Juglar-golf, ook vaak conjunctuurgolf genoemd, is gebaseerd op investeringen in kapitaalgoederen (waaronder vastgoed moet worden geschaard) en heeft een gemiddelde lengte van negen jaren. De Kuznets-golf heeft met name betrekking op investeringen in de bouwnijverheid, met name de woningbouw, en duurt gemiddeld achttien jaar. Voor de vastgoedcyclus kan worden geconcludeerd dat zij, op basis van beide cycli en de daaraan gekoppelde wetmatigheden alsmede het verleden, gemiddeld achttien jaar in beslag neemt. Op deze vastgoedmarkt zijn een groot aantal actoren actief waarbij de projectontwikkelaar, de belegger, de gebruiker en de overheid een belangrijke rol spelen.

#### *Kenmerken van de commerciële vastgoedmarkt*

De veranderde vraag naar commercieel vastgoed ontwikkelt zich in samenhang met de veranderingen in de economie. Aan het vastgoed is een aantal specifieke eigenschappen toe te kennen. Vastgoed is plaatsgebonden, heeft een relatief hoge eenheidsprijs per product, het is onlosmakelijk verbonden met de grond waarop het staat, het heeft een lange levensduur en er is sprake van een imperfecte markt. Het heterogene karakter van het vastgoed leidt tot een groot aantal deelmarkten waarvan de belangrijkste zijn de woningmarkt, winkelmarkt, bedrijfsruimtemarkt en de in dit onderzoek onderzochte kantorenmarkt. Geconcludeerd is dat de op deze kantorenmarkt aanbieders en vragers van bedrijfshuisvesting elkaar ontmoeten. Waarbij kantoren zijn gedefinieerd als een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is of te gebruiken is voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten.

Er zijn een aantal trends en ontwikkelingen te signaleren die van invloed kunnen zijn op de waardering van een vastgoedobject. Verhuizen van oud naar nieuws is hierin een onmiskenbare trend op de kantorenmarkt. Geconcludeerd is dat dit niet alleen een kwestie is van prestige maar ook de kostenbesparing speelt daarin een belangrijke rol. Dit heeft als consequentie dat de economische levensduur van kantoren steeds korter wordt en dat de in gebruik zijnde vierkante meters kantoorroimte en het totaal aantal beschikbare meters kantoorroimte steeds verder uit de pas gaat lopen. Transformatie is een goed alternatief om vraag en aanbod beter op elkaar aan te laten sluiten.

Deze trend krijgt in de media dan ook volop aandacht. Een groot probleem hierin is er dat er vele regels zijn die het proces kunnen belemmeren. Vanwege kostenbesparing en het uitbesteden van taken die niet tot de hoofdkern van het bedrijf behoren bestaat er veel vraag naar kleinschalige kantoorruimte in de koop- of huursector. De gebruiker heeft een duidelijke voorkeur voor kortlopende huurcontracten. Tot slot van deze paragraaf kan geconcludeerd worden dat ontwikkelaars, die gelden als de spin in het web van vastgoedontwikkeling, zich moeten focussen op de totale levenscyclus wil men nog succesvol zijn. Deze ontwikkeling wordt extra versneld door de nakende economische recessie. Hiermee is deelvraag 2 beantwoord.

#### *Begrippen en methoden van waardebeoordeling in de vastgoedmarkt*

Methoden van waardebeoordelingen zijn van belang voor het kunnen vergelijken van vastgoedconcepten met traditioneel commercieel vastgoed. In de vastgoedmarkt bestaat er veel verwarring over waardebegrippen. Het begrip marktwaarde van de IVCS en het begrip onderhandse verkoopwaarde, vrij van huur en gebruik, van de NVM en RICS komen in essentie met elkaar overeen zijn het meest zorgvuldig gedefinieerd. Er zijn verschillende waarderingmethoden ontwikkeld om de waarde van vastgoed te bepalen. Om hieraan sturing te geven is de ROZ/IP index ontwikkeld waarvoor een vijftal methoden zijn aangewezen die gebruikt mogen worden. Geconcludeerd is dat voor de getoetste vastgoedconcepten in dit onderzoek de NAR-methode de meest geschikte waarderingmethode is. Bij het bepalen van de waarde van een vastgoedobject spelen, naast een waarde uitgedrukt in geld, ook fysieke aspecten een rol die voor de gebruiker van belang zijn. Deze huisvestingswaarde die in meer of mindere mate subjectief van aard is waar mogelijk ingepast in het uiteindelijke waarderingmodel.

#### *Theoretisch kader vastgoedconcepten en conceptontwikkeling*

Conceptontwikkeling is een dynamisch proces of zoektocht is van de initiatiefase van het vastgoedontwikkelingsproces tot en met het voorlopig ontwerp. De gebruiker dient centraal te staan met als doel een optimale vastgoedoplossing te vinden voor een locatie waarbij er een toekomstgerichte focus dient te zijn.

Een vastgoedconcept wijkt qua eigenschappen af van de eerder genoemde eigenschappen van vastgoed. Een vastgoedconcept is een naar type, functie en/of ontwerp repeteerbaar vastgoedproduct. Hierbij is het concept het uitgangspunt en het uiteindelijke product de gematerialiseerde gedachte, toegesneden op de praktijksituatie. (Nozeman, 2001)

Hierbij moet worden opgemerkt dat niet noodzakelijkerwijs het gehele concept gerepeteerd hoeft te worden als ware het een massaproduct maar dat de gedachte die achter het concept ligt wordt toegesneden op de doelgroep en de fysieke locatie.

Conceptontwikkeling wordt steeds belangrijker en complexer. Enerzijds gebeurt dit om extra rendement te kunnen behalen en anderzijds om onderscheidend te zijn ten opzichte van de concurrentie waardoor het concept aantrekkelijker wordt voor gebruikers en het leegstandsrisico wordt verkleind. Op het gebied van consument gerichte voorzieningen kan geconcludeerd worden dat er steeds vaker sprake is van een clustering van gelijksoortige functies gecombineerd met leisure componenten. Dit is onder andere toe te schrijven aan de individualisering van de maatschappij en de toenemende behoefte aan funshoppen.

Vanuit theoretisch oogpunt is geconcludeerd dat middels het M.A.C.H.O model de geslaagdheid van een vastgoedconcept inzichtelijk is vast te stellen. De afkorting M.A.C.H.O. staat voor Marktconform, Alternatief aanwendbaar, Consistent in uitvoering, Herkenbaar en Onderscheidend. In theorie omvat dit model zowel de eisen die de ontwikkelaar, de belegger en de gebruiker stellen aan een vastgoedconcept. Dit model gekoppeld aan het onderzoek van Drenth heeft geresulteerd in een formule om tot een meetbaar vergelijk te komen.

Op de kantorenmarkt zijn de volgende constatering gedaan. Door de verschuiving van een aanbiedermarkt naar een vragermarkt is er een duidelijk trend waarneembaar om te ontwikkelen vanuit een organisatie of het individu. De eerder genoemde individualisering heeft er toe geleid dat het definiëren van een brede doelgroep steeds moeilijker wordt. Hierdoor is er meer sprake van maatwerk.

Voor alle deelmarkten van de totale vastgoedmarkt geldt dat er sprake is van een verhoogde kwaliteit van uitvoering. Hierbij gaat het om toepassing van duurzame en groenere materialen, slimme installaties zoals warmtepompen en het integreren van het concept in de omgeving. Hierbij is er wel sprake van een spanningsveld tussen haalbaarheid en betaalbaarheid en gewenst rendement.

#### *Vestigingsplaatscriteria*

De criteria die een bedrijf (de gebruiker) stelt aan haar vestigingsplaats zijn gerelateerd aan haar activiteiten. De samenstelling van de activiteiten kan onder worden verdeeld in vier bedrijfstypologieën te weten: dienstverlening, industrie/ productie, handel en verkeer en vervoer. Verder is gesteld dat de vastgoedconcepten in de kantorenmarkt zich specifiek richt op de activiteit dienstverlening. Voor deze activiteit kan worden geconcludeerd dat zij bereikbaarheid via openbaar vervoer, het parkeren voor bezoekers en een representatief gebouw gekoppeld aan de omgevingskwaliteiten als belangrijkste eisen heeft. Het gaat hierbij om een samenspel van factoren en niet om één factor afzonderlijk. Met name de arbeidsmarkt en de aanwezigheid van kennis zijn voor dienstverlenende bedrijven van essentieel belang. Verder blijkt dat zij het beste gedijen in een omgeving waarin bedrijven en kennisinstellingen elkaar versterken en er voldoende hoog opgeleid menselijk kapitaal voorhanden is.

#### **8.4 Evaluatie onderzoek**

Naast de opgestelde conclusies van dit onderzoek is het ook zinvol de uitkomsten en het onderzoekstraject van het onderzoek te evalueren.

Het ontwikkelde ideaal model is met een beperkt aantal praktijkcases onderzocht. Gezien de tijdsplanning voor dit onderzoek was het helaas niet mogelijk meerdere objecten te toetsen aan het Vastgoedconcept WaarderingsModel. Dit heeft geresulteerd in een negatief effect op de betrouwbaarheid van de conclusies en uitkomsten van dit onderzoek.

Het opstellen van een model met daarin opgenomen gewogen scores is betwistbaar. Voor de betrouwbaarheid van dit onderzoek was het bij nader inzien waarschijnlijk beter geweest als de uitkomsten ook getoetst waren middels een andere gewichtsverdeling van de scores en de daaraan gekoppelde vermenigvuldigingsfactor.

De koppeling tussen theorie en praktijk in dit verkennende onderzoek heeft plaatsgevonden op één specifiek moment. Om meer inzicht in de mogelijke meerwaarde van vastgoedconcepten te krijgen was het wellicht beter geweest de waardeontwikkeling gedurende een aantal jaren te toetsen. Dit was gezien de tijdsplanning en de relatief jonge leeftijd van de gebouwen niet mogelijk.

Een laatste punt van kritiek in de evaluatie van het onderzoek is de opzet van het geheel. Zoals in hoofdstuk 1 gesteld is er gekozen voor een verkennend onderzoek omdat er nog geen vermoedens bestonden over de uitkomsten van het onderzoek. Het was in dat licht bezien verstandiger geweest eerst een aantal gesprekken te voeren met experts wat tot een engere afbakening van het onderzoek had kunnen leiden. In het in dit rapport weergegeven verkennende onderzoek blijft er voor wat betreft betrouwbaarheid en compleetheid mijns inziens veel ruimte voor discussie over.

## 8.5 Aanbevelingen

Dit verkennende onderzoek naar de mogelijke economische meerwaarde van vastgoedconcepten moet gezien worden als een eerste (theoretische) aanzet voor een objectieve en betrouwbare beoordeling. Een aan te bevelen vervolgstap is dit model verder door te ontwikkelen en te toetsen.

Een tweede aanbeveling is het uitvoeren van een grootschalig onderzoek in diverse steden waardoor de uitkomsten kwantitatief getoetst kunnen worden.

Een derde aanbeveling is verder te onderzoeken of vastgoedconcepten een bepaalde overeenkomstige DNA-structuur hebben waardoor ze beter te destilleren zijn uit de beschikbare data.

Zoals reeds in de evaluatie naar voren is gekomen dient voor een goede beantwoording de waardeontwikkeling van vastgoedconcepten over meerdere jaren te worden getoetst. Op deze manier wordt er ook inzicht verkregen of vastgoedconcepten een andere waardeontwikkeling hebben dan kantoren zonder concept.

Transacties in kantorenvastgoed zijn over het algemeen lastig te beoordelen zonder inzage in de huur- en koopcontracten. Voor een zuiverder waardeoordeel is het aanbevelenswaardig dit inzicht wel te verkrijgen.

Tenslotte moet dit onderzoek worden gezien als een eerste stap in het vormgeven van een objectief meetbaar ideaalmodel voor de beoordeling van vastgoedconcepten. Het uitvoeren van een vergelijkbaar onderzoek gericht op vastgoedconcepten in andere vastgoedmarkten kan nieuwe inzichten verschaffen en wellicht bijdragen aan breder toepasbare kennis over de meerwaarde van vastgoedconcepten.



## Literatuur

- Baarda, D.B., & Goede, M.P.M. de, (2001). *Basisboek methoden en technieken*, Stenfort Kroese, Groningen.
- Buck Consultants International, (2003). *Vestigingseisen en bedrijventerreinen, (reader opleiding MRE)*, ASRE, Amsterdam.
- Buck, R, (2005). *De Vastgoedlezing 2005, Bijdrage van de vastgoedsector aan de Nederlandse concurrentiepositie*, Amsterdam.
- DTZ Zadelhoff Research (2007). *Cijfers in perspectief. De Nederlandse markt voor commercieel vastgoed 2007*. DTZ Zadelhoff, Groningen.
- Gool, P. van, Jager, P. & Weisz, R.M., (2001). *Onroerend goed als belegging*. Stenfort Kroese, Culemborg.
- Kousemaeker, F.J.M. de, (1998). *Praktijkaspecten vastgoed, Leidraad voor studie en praktijk*. Wolters Noordhoff, Groningen.
- Haanemaayer, D., Rekkers P., (1998). *Vestigingsplaatsfactoren: belang, waardering en knelpunten (serie Ruimte voor Economische Dynamiek)*.
- Meuwissen, C.C.R.M., (2004). *Stationslocaties, Interessant voor bedrijven?* Oranjewoud, Amsterdam.
- Nederland Burgerlijk Wetboek (2003). Kluwer, Amsterdam.
- Nota Ruimtelijk Beleid, Ministerie van Economische Zaken
- Nozeman, E, F. (2001). *Nieuwe wegen in Vastgoed*, Rijksuniversiteit Groningen, Groningen.
- NVM (1995). *Handboek, aanbevolen waardebegrippen bij taxatie van onroerend goed*. NVM, Nieuwegein.
- Oude Velthuis, M.C., Rompelman, D.A. & Fokkema, J. (2000). *Neprom 1974-2000: werken aan ruimtelijke ontwikkeling*. Neprom, Voorburg.
- Schiller, (2001). *The dynamics of property location*.
- SEO (2002) *Het prijskaartje aan kwaliteitskenmerken van kantoren. Onderzoek naar kwaliteitspreferenties van kantoorgebruikers*. Stichting voor Economisch Onderzoek, Amsterdam.
- Schröder, A.C.M. & De Vries, A.M.E. de. (1993). *Vastgoedconcepten: MACHO-Concepten?*, MRE scriptie, Amsterdam.
- Sentel, J. (2005). *De wording van een vastgoedconcept*, Real estate magazine, december 2005, nr. 43.
- Stevens, R.P.M. (1992) *Real Estate Norm. Methode voor advisering en beoordeling van kantoorlocaties en kantoorgebouwen*. Stichting Real Estate Norm Nederland, Nieuwegein.
- Uittenbogaard, L.B. & Vos, G.A. (1996). *Waardebepaling vastgoed, enkele actuele ontwikkelingen*. Stichting voor beleggings- en vastgoedkunde, Amsterdam.
- Van der Voordt, D.J.M. & Vos P.G.J.C. (1999). *Evaluatie van kantoorinnovatie: model en methoden*. Delftse Universitaire Pers, Delft.
- Van der Voordt, D.J.M. & Beunder M. (2001). *De rode draad: ervaringen met flexibel werken in*

*een innovatief kantoor*, Werkdocument Bouwmanagement & Vastgoedbeheer. Faculteit Bouwkunde TU Delft en ABN AMRO, Amsterdam.

- Verlaat, van 't, J., (2003) *Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam*, (reader opleiding MRE), ASRE, Amsterdam
- Verschuren, P.J.M., (1996). *De probleemstelling voor een onderzoek*. Het Spektrum, Utrecht.
- Vosselman, Prof. Dr. E.D. (2006). *De dynamiek van 'accounting & control'*, Radboud Universiteit, Nijmegen.

## Internet

- <http://www.architectuur.org/nieuws200512.php>
- <http://www.dvhn.nl/nieuws/noorden/stad/article2389546.ece>
- <http://www.dvhn.nl/nieuws/noorden/stad/article3909409.ece>
- <http://europapark.groningen.nl/>
- <http://www.evestor.nl>
- <http://www.funda.nl>
- <http://www.hansjanssen.nl/index.php>
- <http://www.nvm.nl>
- <http://www.pressit.nu/index.php?n=539>
- <http://www.realestatemagazine.nl>
- <http://www.twentevisie.nl>
- <http://www.vandale.nl>
- <http://www.verbeekmakelaars.nl/object.asp?Id=34026E5C55B&CTId=654F997&IId=6545CCE>
- <http://nl.wikipedia.org/wiki/FiftyTwoDegrees>