

Master Thesis

Kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers

Wat wordt er verstaan onder het begrip kwaliteitsvraag en welke relatie is er te leggen tussen de kwaliteitsvraag en toekomstige marktontwikkeling?



Titel Master Thesis: **Kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers**
Wat wordt er verstaan onder het begrip kwaliteitsvraag en welke relatie is er te leggen tussen de kwaliteitsvraag en toekomstige marktontwikkeling?

Auteur: Matthijs Fakkert
Studentnummer: S1616951
Datum: 13 april 2012
Adres: Norenburgerstraat 23
7201 MS Zutphen

Universiteit: Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit: Ruimtelijke Wetenschappen
Studierichting: Master Vastgoedkunde
Begeleiders: Dr. H.J. Brouwer (Rijksuniversiteit Groningen)
Drs. M. Zuidema (Economisch Instituut voor de Bouw)

Opdrachtgever: Economisch Instituut voor de Bouw

Voorwoord

Voor u ligt het eindrapport van Matthijs Fakkert. Het eindrapport dient ter afsluiting van de master Vastgoedkunde aan de faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen. Aanleiding voor dit onderzoek is het beperkte inzicht dat er is over de kwaliteitsvraag onder kantoorgebruikers.

In dit onderzoek vindt u de resultaten van mijn onderzoek naar de kwaliteitsvraag onder kantoorgebruikers. In dit onderzoek is een bruikbare operationalisering gemaakt voor onderzoek naar de kwaliteitsvraag. Bij de operationalisering wordt onderscheid gemaakt tussen gebouwspecifieke- en locatiespecifieke kenmerken. Juist nu, ten tijde van een oplopende kantorenleegstand is het van belang dat er meer duidelijkheid is over hoe de kwaliteitsvraag onder kantoorgebruikers er uitziet.

Graag wil ik mijn begeleider van de Rijksuniversiteit Groningen, Henk Brouwer bedanken voor de zeer goede begeleiding van mijn onderzoek. Daarnaast wil ik het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) bedanken voor de goede en prettige samenwerking. In het bijzonder wil ik Matthieu Zuidema bedanken voor zijn bijdrage aan het tot stand komen van dit onderzoek. Matthieu, veel dank voor de uitstekende begeleiding en betrokkenheid bij mijn onderzoek.

Ik wens u veel leesplezier toe,

Matthijs Fakkert

Zutphen, april 2012

Samenvatting

Centraal in deze thesis staat het komen tot een bruikbare operationalisering van de kwaliteitsvraag. Ten eerste is in hoofdstuk 2 een omschrijving gegeven van de term kwaliteitsvraag. Kortgezegd omvat de kwaliteitsvraag de gebruikerswensen (ook wel gebruikersvoorkeuren) van kantoorgebruikers ten aanzien van de huisvesting. In literatuur gerelateerd aan de kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers komt naar voren dat er een duidelijk onderscheid te maken is tussen de huisvestingswensen ten aanzien van de gebouwlocatie en de huisvestingswensen ten aanzien van het kantoorgebouw. Dat de locatie en het kantoorgebouw een belangrijke rol spelen bij bedrijven bij de huisvestingskeuze is gebleken uit onderzoek van Schaap (2004). In het onderzoek van Schaap komt naar voren dat na functionele aspecten (bijvoorbeeld groei of krimp van de organisatie) respectievelijk locatiespecifieke en gebouwspecifieke aspecten kunnen worden gezien als belangrijkste verhuisredenen van bedrijven (zie figuur 2.2). In dit onderzoek is eveneens onderscheid gemaakt tussen locatiespecifieke en gebouwspecifieke aspecten.

In hoofdstuk 3 is op basis van bestaande literatuur onderzocht welke locatiespecifieke aspecten van belang zijn bij de huisvestingskeuze. Dit bleken de nabijheid van voorzieningen, nabijheid van personeel en bereikbaarheid (bereikbaarheid met OV en auto en parkeergelegenheid) te zijn. Verschillende typen locaties bleken verschillende eigenschappen te hebben ten aanzien van deze aspecten. Zo zijn binnenstedelijke locaties bijvoorbeeld doorgaans goed bereikbaar met het OV, maar slecht bereikbaar met de auto. Vervolgens is onderzocht welke locatiesegmenteringen er in de literatuur aanwezig zijn. De EIB-segmentering bleek het beste aan te sluiten bij de bevindingen ten aanzien van deze aspecten. Bij deze segmentering is er sprake van centrale, formele en overige locaties. Centrale locaties zijn onderdeel van, of liggen nabij een stadscentrum. Formele locaties zijn locaties op monotone kantoorlocaties of op grote kantoorconcentraties op bedrijventerreinen. Onder overige locaties vallen verspreide kantoorlocaties, veelal in een woonwijk of buitengebied.

In hoofdstuk 4 is onderzocht welke gebouwspecifieke eigenschappen van belang zijn bij de huisvestingskeuze. Op basis van de literatuur kan worden gesteld dat de uitstraling van het exterieur, duurzaamheid en flexibiliteit van de inrichting van de kantoorruimte belangrijke gebouwaspecten zijn. Binnen de kantorenmarkt zijn grote huurprijsverschillen. Voor bepaalde kantoorruimten zijn kantoorgebruikers dan ook bereid meer te betalen. De verwachting is dat de huurprijs kan worden gezien als weerspiegeling van het kwaliteitsniveau van de kantoorruimte. Op basis van de verdeling van het aantal huurtransacties naar huurprijs is gekozen voor een indeling naar C, B, A en A+ segmenten die respectievelijk 40%, 40%, 10% en 10% van de markt omvatten. Kantoorruimten in het C segment kunnen als goedkope kantoorgebouwen worden gezien. Kantoorruimten in het A+ segment daarentegen behoren tot de duurste kantoorruimten. Er op nationaal niveau een verschil waar te nemen is voor het huurprijsniveau van kantoorruimten. Er is gekozen voor een opdeling van Nederland in twee gebieden. Het eerste gebied omvat de COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond en het tweede gebied omvat de overige gebieden in Nederland.

In hoofdstuk 5 worden bestaande indelingen voor de kantoorgebruikers beschreven. Voor dit onderzoek is gekozen voor de gebruikersgroepindeling van het EIB. Deze gebruikersgroepen omvatten elk een aanzienlijk deel van de markt (zie figuur 5.1.) en de sectoren bevatten qua gedrag gelijke gebruikers. De EIB-indeling voor gebruikers is op basis van SBI-groepen, hierdoor is het mogelijk om bijvoorbeeld een koppeling te maken met werkgelegenheidsramingen.

In hoofdstuk 6 is onderzocht of de in hoofdstuk 2 t/m 5 opgestelde operationalisering van de kwaliteitsvraag bruikbaar is. Dit is gedaan aan de hand van de huurtransactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011). De indeling naar centrale, formele en overige locaties bleek bruikbaar. Ieder locatietype vertegenwoordigt een aanzienlijk deel van de markt en iedere gebruikersgroep bleek unieke voorkeuren te hebben wat betreft het gewenste locatietype. Vervolgens is aan de hand van Programma's van Eisen (PvE's) en projectpresentaties onderzocht in hoeverre de uitstraling van het kantoorgebouw, duurzaamheid van het kantoorgebouw en flexibiliteit van de inrichting van het kantoorgebouw van belang zijn voor kantoorgebruikers. Deze drie gebouwspecifieke aspecten bleken alle drie zeer belangrijk te zijn voor kantoorgebruikers. Eveneens de indeling naar de verschillende kwaliteitsniveaus bleek bruikbaar. De verschillende typen kantoorgebruikers bleken zich op basis van de vastgoedmarkt.nl huurtransacties niet te vestigen in dezelfde prijssegmenten. Zo bleek bijvoorbeeld dat gebruikers uit gebruikersgroep banken en verzekeraars zich vooral vestigen in kantoorruimten in het hoge segment (A en A+). Op basis van de bevindingen in paragraaf 6.1 en 6.2 kan worden gesteld dat de gebruikersgroepindeling als onderscheidend kan worden gezien.

In hoofdstuk 8 zijn de mogelijkheden voor het verbeteren van de verhuurbaarheid van kantoorruimten voor bezitters van bestaande kantoorruimten beschreven. Omdat bestaande gebouwen al een bepaalde locatie hebben, is het vergroten van de verhuurbaarheid enkel mogelijk door het verbeteren van de gebouwspecifieke aspecten. Het succes hiervan is in grote mate afhankelijk van het leegstandsniveau op de locatie waar het kantoorgebouw staat.

De operationalisering van de kwaliteitsvraag kan worden gezien als een bruikbaar en pragmatisch instrument waarmee relaties zijn te leggen tussen toekomstige marktontwikkelingen en de kwaliteit die gevraagd zal worden van kantoorruimten. Indien er in een bepaald segment (bijvoorbeeld zakelijke en ICT-dienstverlening) een toenemende vraag naar kantoorruimte wordt verwacht is aan de hand van deze operationalisering een voorspelling te doen ten aanzien van de kwaliteit die gevraagd zal worden door de kantoorgebruikers in dit segment.

Inhoudsopgave

Voorwoord	5
Samenvatting	6
Inhoudsopgave	8
1. Introductie	9
1.1. Inleiding	9
1.2. Relevantie	10
1.3. Probleemsignalering	11
1.4. Conceptueel model	12
1.5. Beschikbare data en methodologie	13
2. Kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers	14
3. Locatietypen	17
3.1. Voorkeuren voor locaties	17
3.2. Segmentatie naar verschillende locatietypen	25
4. Kantoorgebouw	32
4.1. Uitstraling, duurzaamheid en flexibiliteit	32
4.2. Prijssegmenten	33
5. Kantoorgebruikers	38
5.1. Bestaande indelingen voor kantoorgebruikers	38
5.2. Zakelijke en ICT-dienstverlening	39
5.3. Handel en industrie	40
5.4. Overheid en non-profit	40
5.5. Banken en verzekeraars	40
5.6. Indeling naar SBI-groepen	41
5.7. Verwachtingen	42
6. Toetsing in de praktijk	44
6.1. Indeling naar locatietypen Centraal, Formeel en Overig	44
6.2. Gebouwspecifieke aspecten	50
6.3. Kantoorgebruikers	63
7. Bruikbaarheid van de operationalisering van de kwaliteitsvraag	64
8. Oplossingsrichtingen bezitters leegstaande kantoren	65
9. Conclusies en aanbevelingen	68
10. Literatuur	70
11. Bijlagen	77

1. Introductie

1.1. Inleiding

Op de Nederlandse kantorenmarkt heerst een omvangrijke leegstand. Uit studie van DTZ Zadelhoff (2011) is gebleken dat in 2010 naar schatting 14% van de kantoorruimte in Nederland leeg stond. De leegstandsniveaus verschillen per locatietype. Zo kennen centrumgebieden met een treinstation volgens Van Dijk (2011) een lager leegstandsniveau. Satellietsteden kennen volgens Van Dijk echter wel een hoog leegstandsniveau, ook in de centrumgebieden. De afgelopen jaren, met name rond de eeuwwisseling, zijn er veel kantoorgebouwen bijgebouwd terwijl de groei van de netto vraag naar kantoorruimte in de afgelopen jaren stagneerde. Deze ogenschijnlijke 'mismatch' tussen de vraag naar en het aanbod van kantoorruimte heeft geleid tot een leegstand op de kantorenmarkt. Dat er ondanks de afvlakkende vraag veel kantoorgebouwen werden bijgebouwd komt mede door het cyclische karakter van de kantorenmarkt. Nieuwbouwplannen worden in gang gezet ten tijde van economische hoogconjunctuur. Maar door de lange doorlooptijden van bouwprojecten komen de plannen vaak op de markt op het moment dat de economische groei, en de kantorenvraag, juist weer afneemt. De opgeleverde nieuwbouw vergroot dan de leegstand. Dit fenomeen wordt ook wel de 'varkenscyclus' genoemd (Zuidema, 2010). De oorzaken voor de afvlakkende vraag naar kantoorruimte liggen in de afnemende werkgelegenheidsgroei (en wellicht zelfs krimp in de toekomst) en veranderende gebruikersvoorkeuren. Het betekent dat ook in de toekomst vanuit de vraagzijde geen herstel hoeft te worden verwacht. Er kan dan ook het volgende worden gesteld:

In een markt met een dergelijk aanzienlijk overaanbod wordt het kunnen inspelen op de wensen van gebruikers en dus het bieden van onderscheidende kwaliteit van doorslaggevend belang voor kantoorverhuurders.

Het kunnen inspelen op de wensen van kantoorgebruikers is vooral van belang voor eigenaren van bestaande kantoorruimten. Aan de aanbodzijde van de kantorenmarkt wordt in dit onderzoek geen aandacht besteed. Dit is dan ook een onderzoek naar de vraagzijde van de kantorenmarkt. Kwalitatieve aspecten van de vraag van kantoorgebruikers worden ook wel de 'kwaliteitsvraag' genoemd. De kwaliteitsvraag zegt dus wat over de kwaliteit die van kantoorgebouwen en kantoorlocaties wordt gevraagd. De omvang van de kwaliteitsvraag hangt nauw samen met (ontwikkelingen in) gebruikerswensen. Het volgen van de gebruikerswensen geeft dan ook een goed beeld van de kwaliteit die van kantoren wordt gevraagd. De term kwaliteitsvraag is niet nieuw. In dit onderzoek zal echter een koppeling worden gelegd tussen de vraag naar kwaliteit van kantoorgebruikers en hoe dit concreet gezien kan worden in relatie tot de bestaande kantorenvorraad. Er is weinig bekend over ontwikkelingen in de kwaliteitsvraag en wat dit concreet betekent in termen van nieuwbouwontwikkeling en renovaties.

In de meeste studies naar de kantorenmarkt wordt deze kwaliteitsvraag geoperationaliseerd vanuit een veronderstelde veroudering van de bestaande voorraad. Zo houdt een gemiddelde levensduur van een kantoorgebouw van 40 jaar in, dat jaarlijks 2,5 procent van de bestaande kantorenvorraad vervangen dient te worden. Voor beleidsmakers is dit een onderbouwing van een vervangingsbehoefte op basis waarvan bijvoorbeeld nieuwbouw- en slooppogrammeringen tot stand komen.

Dit is echter een benadering die voortkomt vanuit de aanbodzijde. Het doet de dynamiek in de kantorenmarkt en de snelle ontwikkelingen in gebruikersvoorkeuren tekort. Vandaar dit onderzoek naar de kwaliteitsvraag en de kwantificering daarvan.

Vanuit kantoorgebruikers is er met name vraag naar hoogwaardige kantoorruimte op gunstige locaties (Remoy, 2011). Ook voorkeuren van gebruikers veranderen. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan het concept 'het nieuwe werken'. De ontwikkelingen die in dit concept zijn beschreven zorgen er voor dat flexibele werkplekken steeds belangrijker worden. Daarnaast zou het aantal thuiswerkers kunnen toenemen. Daarbij moet worden opgemerkt dat de aanbodzijde zich in een typische voorraadmarkt als de kantorenmarkt lastig snel kan aanpassen aan veranderende marktomstandigheden. Een andere ontwikkeling waar de kantorenmarkt mee te maken heeft is de veroudering van kantoorgebouwen. Verouderde gebouwen, en dan vooral die op verouderde locaties, zijn slecht verhuurbaar en staan vaak leeg. De leegstand op verouderde locaties en in verouderde panden komt dan ook vijftien keer zoveel voor als bij nieuwbouw (Breugelmans, 2009).

Het doel van dit onderzoek is het maken van een bruikbare operationalisering van de kwaliteitsvraag en een relatie leggen tussen de kwaliteitsvraag en de behoefte aan kantoorruimte. Om tot deze operationalisering te komen zal eerst worden omschreven wat het begrip 'kwaliteitsvraag' omvat. Vervolgens zal middels literair en empirisch onderzoek worden onderzocht wat de kwaliteitsaspecten zijn die kantoorgebruikers vragen. Aanvullend zal in hoofdstuk 6 worden getoetst aan de hand van huurtransacties of de gevonden segmenteringen bruikbaar zijn. Ten slotte zal worden onderzocht of de gemaakte operationalisering gelinkt kan worden aan de behoefte aan kantoorruimte.

1.2 Relevantie

1.2.1. Maatschappelijke relevantie

Het onderzoek is maatschappelijk relevant. Leegstaande kantoren hebben verscheidene negatieve effecten. Hierbij valt te denken aan bijvoorbeeld inkomsten die worden misgelopen, maar ook aan de negatieve uitstraling die leegstaande kantoren hebben op de omgeving. In dit onderzoek zullen naast het bestuderen van de ontwikkelingen die van invloed zijn op het leegstandsniveau ook oplossingsrichtingen aangedragen worden.

1.2.2. Wetenschappelijke relevantie

Het onderzoek is wetenschappelijk relevant. In de Nederlandse literatuur is er weinig kwalitatief onderzoek gedaan naar de kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers. De meeste onderzoeken die betrekking hebben op de kantorenleegstand richten zich op kwantitatieve inschattingen van de vraag en zijn beredeneerd vanuit de kantorenvorraad. In deze onderzoeken wordt bijvoorbeeld gekeken naar de leeftijd van kantoorgebouwen. In dit onderzoek zal ook onderzocht worden hoe door aanbieders van bestaande en nieuw te bouwen kantoorruimten kan worden ingespeeld op de veranderende kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers

1.3 Probleemsignalering

Hieronder zijn de probleemstelling en de doelstelling van dit onderzoek geformuleerd. De probleemstelling en doelstelling zullen uiteindelijk leiden tot een aantal onderzoeksvragen.

1.3.1. Probleemstelling

De probleemstelling van dit onderzoek is als volgt geformuleerd:

“Er is onvoldoende zicht op de kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers en wat dit betekent voor de behoefte aan benodigde kantoorruimte”

1.3.2. Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek is als volgt:

“Het maken van een bruikbare operationalisering van de kwaliteitsvraag en een relatie leggen tussen de kwaliteitsvraag en de behoefte aan kantoorruimte.”

1.3.3 Onderzoeksvragen

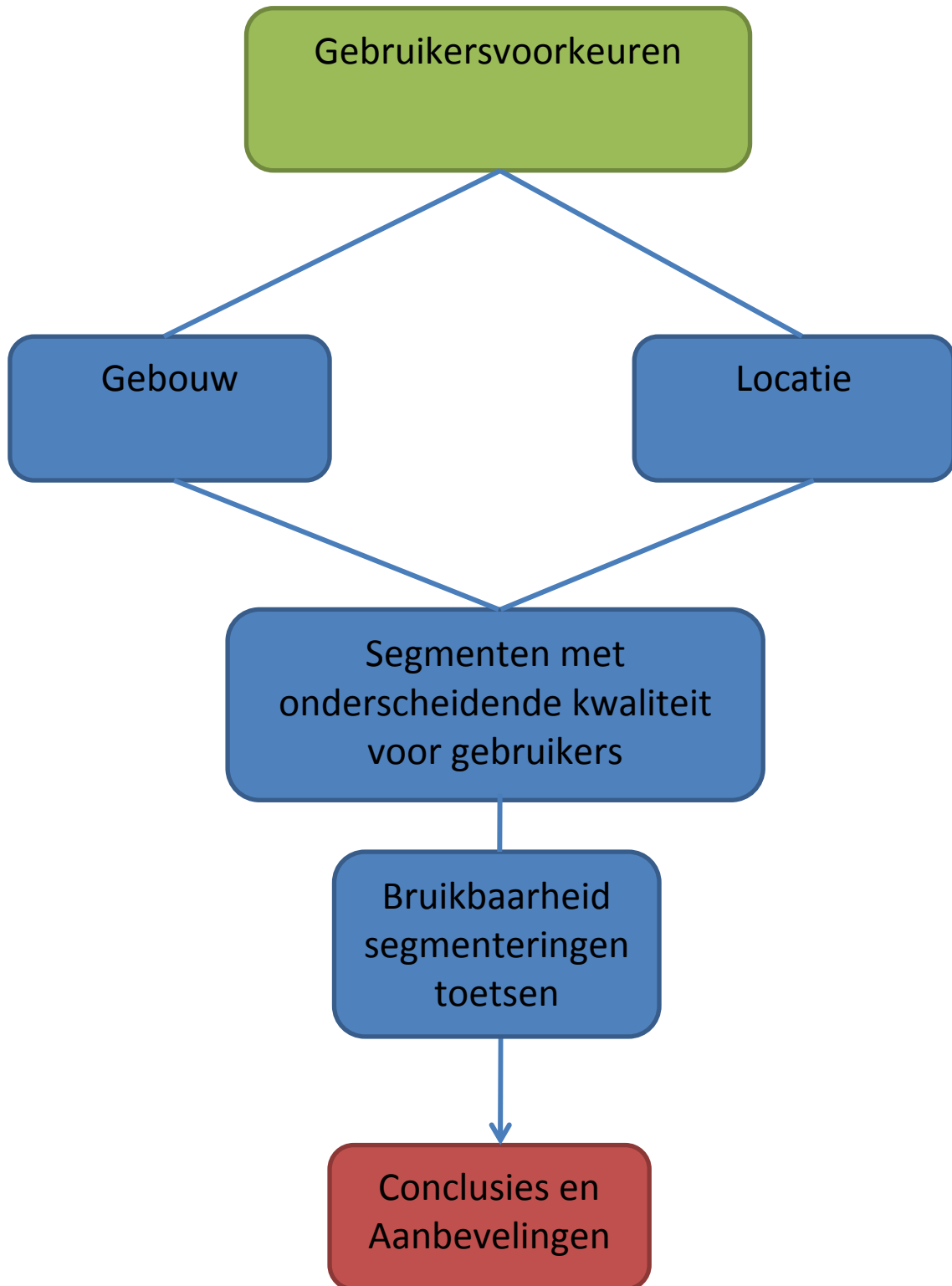
Aan de hand van de probleemstelling en de doelstelling zijn een aantal onderzoeksvragen geformuleerd. De overkoepelende onderzoeksvraag (hoofdonderzoeksvraag) luidt:

“Wat wordt er verstaan onder het begrip kwaliteitsvraag en welke relatie is er te leggen tussen de kwaliteitsvraag en toekomstige marktontwikkeling?”

Onderstaande onderzoeksvragen dienen gezamenlijk antwoord te geven op de hierboven geformuleerde hoofdonderzoeksvraag.

1. Wat wordt er verstaan onder het begrip kwaliteitsvraag?
2. Welke gebouw- en locatiespecifieke eigenschappen zijn van belang bij de huisvestingskeuze van kantoorgebruikers?
3. Kan er een bruikbare gebruikersgroepindeling gemaakt worden?
4. Hoe heeft de kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers zich historisch ontwikkeld?
5. Hoe kan door de aanbieders van kantoorruimte worden ingespeeld op de veranderende kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers?
6. Wat zijn de gevolgen van de veranderende kwaliteitsvraag voor nieuwbouwontwikkeling en renovaties in de bestaande kantorenvorraad?

1.4. Conceptueel model



1.5 Beschikbare data en methodologie

1.5.1. Beschikbare data

Uitgangspunt voor deze master thesis zijn de huurtransactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011). Door deze huurtransactiegegevens te koppelen met de gegevens uit de kantorenvorraaddata die Bak (2011) beschikbaar heeft gesteld is het mogelijk om een verdeling naar locatietype te maken. In het kantorenvorraad-databestand van Bak (2011) staan namelijk belangrijke gegevens zoals locatietypen.

1.5.2. Methodologie

Het onderzoek zal ten eerste plaatsvinden door middel van een literatuuronderzoek. Daarnaast zal er empirisch onderzoek worden gedaan met data van Vastgoedmarkt.nl. De uitkomsten van dit empirische onderzoek worden vervolgens in het theoretische kader worden geplaatst. Ten slotte zullen een aantal aanbevelingen en conclusies worden gegeven.

2. Kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers

De vraag van kantoorgebruikers bestaat uit een kwantitatief- en kwalitatief vraagaspect. Bij het kwantitatieve vraagaspect gaat het om de omvang van de kantorenvraag. De omvang van de vraag naar kantoorruimte wordt bepaald door het ruimtegebruik per werknemer en de kantoorwerkgelegenheid. De kwantitatieve vraag kan worden uitgedrukt in een bepaald aantal vierkante meters. Er is veel onderzoek gedaan naar de kwantitatieve vraag van kantoorgebruikers. In dit onderzoek zal de nadruk liggen op het kwalitatieve aspect van de vraag. Het kwalitatieve aspect van de vraag wordt ook wel de kwaliteitsvraag genoemd. De kwaliteitsvraag is opgebouwd uit de gebruikerswensen (ook wel gebruikersvoorkeuren genoemd) van kantoorgebruikers ten aanzien van de huisvesting. Relevante vraagfactoren bij de kwaliteitsvraag zijn trends in het ruimtegebruik en de veranderende voorkeuren van kantoorgebruikers voor het kantoor en kantoorlocatie (Van Elp et al., 2011). Relevante aanbodfactoren zijn onder andere de technische mogelijkheden van het kantoorpand. Kanttekening hierbij is dat de nieuwbouwproductie op zichzelf ook de kwaliteit beïnvloedt. Door toevoeging van nieuwe kantoorgebouwen aan de voorraad krijgen bestaande panden een lagere positie op de 'kwaliteitsladder'. Bestaande gebouwen van goede kwaliteit verouderen dan, omdat ze niet meer de allernieuwste zijn (Zuidema, 2005). Hetzelfde geldt voor kantoorlocaties.

Onderzoek naar de kwaliteitsvraag van kantoorgebruikers is niet nieuw. In 1994 is het onderzoek 'Toekomst van de kantorenmarkt 1994-2015' (Dewulf et al., 1994) gepubliceerd. Dit was een uitgebreid onderzoek, waarvoor onder andere een diepte-onderzoek was gehouden bij 185 bedrijven naar de bestaande en toekomstige huisvesting. In dit onderzoek kwamen dan ook de kwalitatieve aspecten van de vraag van kantoorgebruikers uitgebreid aan bod. De kwalitatieve kantorenvraag is in het onderzoek van Dewulf et al. (1994) opgesplitst in 'kwaliteit van het pand' en 'kwaliteit van de locatie'. In het onderzoek kwam wat betreft de wensen ten aanzien van het kantoorgebouw de representativiteit van het kantoorgebouw naar voren als belangrijkste wens. 93% van de kantoorhoudende organisaties vindt volgens de studie de representativiteit van het pand belangrijk. Wat betreft de gewenste locatie, wordt in het onderzoek een uitgebreid beeld geschetst. Volgens de Dewulf et al. (1994) kan de meest gewenste kantoorlocatie in 1994 worden omschreven als:

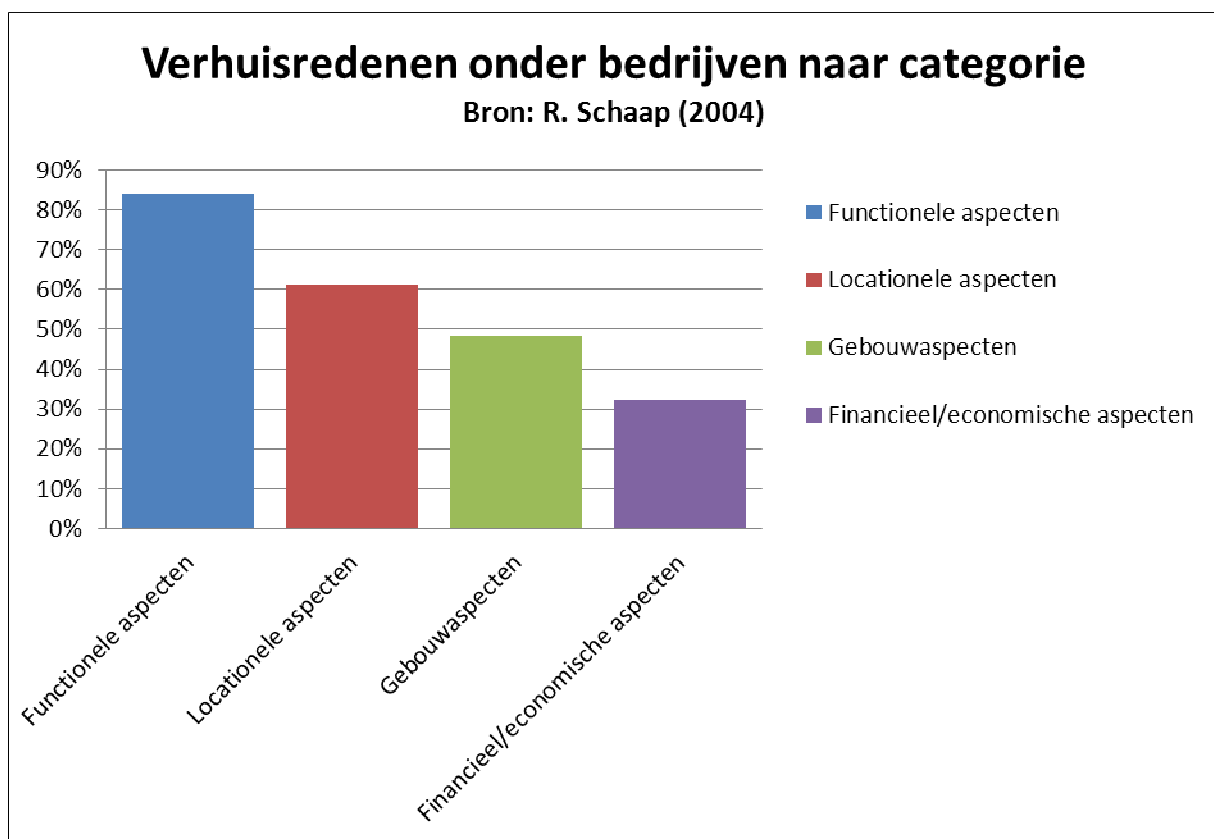
"Een locatie in de periferie van een stad met meer dan 500.000 inwoners. Het pand is langs de snelweg gelegen en op 400 meter van een IC station verwijderd. In de directe omgeving van dit pand zijn internationaal en landelijk opererende organisaties gehuisvest."

Figuur 2.1. Meest gewenste kantoorlocatie in 1994 (Dewulf et al., 1994)

In het onderzoek wordt ook een toekomstvisie gegeven tot 2015. Wat betreft de kantoorruimte, verwachtten Dewulf et al. (1994) een toenemende behoefte aan flexibele indelingsmogelijkheden. Daarnaast verwachtten zij dat er hoge eisen zullen worden gesteld aan telecommunicatieverbindingen en voorzieningen op dat punt in de kantoorgebouwen van de toekomst. Wat betreft de locatie van het kantoorgebouw, werd verwacht dat door de ontwikkelingen op het gebied van de telematica (internet), kantoren waaraan geen publieksfuncties zijn verbonden, kunnen worden gerealiseerd op perifere locaties.

Ook verwachten Dewulf et al. dat er in de toekomst (tot 2015) hogere eisen zullen worden gesteld wat betreft de uitstraling van de hoofdvestiging. Een trend die in 1994 nog niet door Dewulf et al. werd opgemerkt is de duurzaamheidstrend. De afgelopen jaren is de vraag naar duurzame huisvesting namelijk flink gestegen. Steinmaier (2011) stelt in de ABN-AMRO studie 'Kansen voor kwaliteit' dat een meerderheid van de kantoorgebruikers duurzame huisvesting wil en bereid is om hier meer voor te betalen. De motivatie voor duurzaam bouwen varieert van maatschappelijke verantwoordelijkheid tot verplicht duurzaam inkopen of het versterken van het bedrijfsimago (Van Doorn et al., 2011).

Dat de gebouwlocatie en het kantoorgebouw belangrijke aspecten zijn voor kantoorgebruikers blijkt ook uit de studie 'Vraagkarakteristieken 'nieuwe' kantoorgebruikers' van Schaap (2004). In deze studie is onder andere onderzocht wat de belangrijkste verhuisredenen zijn van bedrijven. In figuur 2.2 is per categorie te zien hoe vaak bepaalde verhuisredenen werden genoemd in het onderzoek van Schaap (2004).



Figuur 2.2: Verhuisredenen onder bedrijven naar categorie (Bron: Schaap, 2004)

In figuur 2.2 is te zien dat de 'functionele redenen' de meest genoemde type redenen zijn. Hierbij valt te denken aan de groei en krimp van een organisatie, een nieuw kantoorconcept en fusies. In het onderzoek van Schaap (2004) gaf 65% van de ondervraagden groei van de organisatie op als belangrijkste reden om te verhuizen. Een andere belangrijke reden om te verhuizen is vanwege locationele aspecten. Hierbij valt te denken aan een slecht imago en een slechte uitstraling van de locatie (26%), te weinig parkeergelegenheid (16%) en een slechte autobereikbaarheid (13%). Een andere belangrijke reden om te verhuizen zijn de gebouwaspecten. De gebouwaspecten veroudering en flexibiliteit van de inrichting werden door respectievelijk 23% en 13% van de respondenten genoemd. Aspecten uit de categorie 'financieel/economische aspecten' werden het minst genoemd.

Bij financieel/economische aspecten valt te denken aan aspecten als aflopende contracten en een andere eigendomssituatie.

In de literatuur komt dus duidelijk naar voren dat er wat betreft de huisvestingsvoorkeuren van kantoorgebruikers, onderscheid te maken is tussen de voorkeuren voor het type gebouw en de voorkeuren voor het type locatie. In figuur 2.2. blijkt dan ook dat locatie- en gebouwaspecten een grote rol spelen bij de huisvestingskeuze van bedrijven. De voorkeuren voor het type locatie en het type gebouw kunnen dan ook als verklarende variabelen worden gezien voor de kwaliteitsvraag.

In dit onderzoek zal dan ook een onderscheid plaatsvinden tussen de voorkeuren voor het type locatie en de voorkeuren voor het type gebouw.

De operationalisering van de kwaliteitsvraag in dit onderzoek kan als handleiding worden gezien voor zowel eigenaren van leegstaande bestaande kantoorgebouwen als eigenaren van nieuwe of nieuw te bouwen kantoorgebouwen. Van Dijk geeft in een publicatie in Vastgoedmarkt (2011) aan dat buiten stadscentra mogelijk voldoende kantoorruimte reeds aanwezig is om in de verhuisbehoefte van iedere organisatie te voorzien. Bestaande kantoorruimten hebben echter al wel een bepaalde, er kan dus niets veranderd worden aan de locatie om in te spelen op de wensen van kantoorgebruikers. Met andere woorden, een bestaand kantoorgebouw kan niet op een andere locatie worden neergezet. Bij toekomstige nieuwbouwontwikkelingen kan op basis van de operationalisering in deze studie voor zowel worden ingespeeld op de locatie- als gebouwspecifieke voorkeuren van kantoorgebruikers.

3. Locatietypen

De kantoorlocatie speelt een belangrijke rol bij de vestigingskeuze van kantoorgebruikers. Gedurende een lange periode kon de kantorenmarkt als een aanbodgestuurde markt worden gezien. Nieuwe kantoren werden ongeacht locatie en kwaliteit, vrijwel zonder problemen gevuld (Hegeman, 2011). Deze marktsituatie is echter voorbij. Tegenwoordig is er ten gevolge van de grote leegstand sprake van een vragersmarkt. De huidige vastgoedmarkt kent een leegstand van ruim 7 miljoen vierkante meter (Bak, 2011). Om deze leegstand tegen te gaan is het belangrijk dat bestaande kantoorruimte dusdanig wordt aangepast, zodat het aansluit bij de kwaliteitsvraag onder kantoorgebruikers. Daarnaast is het belangrijk om nieuw te ontwikkelen kantoorruimten eveneens te laten aansluiten bij de gebruikersvoorkeuren wat betreft de gebouwlocatie en het kantoorgebouw zelf. In dit hoofdstuk zal aandacht geschonken worden aan de locatievoorkeuren onder kantoorgebruikers en zal worden onderzocht of er een segmentatie naar locatietypen mogelijk is.

3.1. Voorkeuren voor locaties

Analyse van de bestaande literatuur maakt duidelijk dat er enkele locatiespecifieke eigenschappen een belangrijke rol spelen bij de huisvestingskeuze van bedrijven en overheden. Het gaat hier om de aspecten 'nabijheid van voorzieningen', 'nabijheid van personeel' en bereikbaarheid. In paragraaf 3.1 worden deze gebouwaspecten omschreven en zal worden gekeken hoe belangrijk ze zijn voor kantoorgebruikers.

3.1.1. Nabijheid van voorzieningen

Het eerste locatieaspect waaraan in studies naar de huisvestingseisen van kantoorgebruikers veel aandacht aan wordt besteed is de nabijheid van voorzieningen. Bij voorzieningen kan worden gedacht aan bijvoorbeeld winkels, horecagelegenheden, ontspanningsfaciliteiten, sportfaciliteiten en andere faciliteiten. In het artikel 'Enjoy work' van Van Dinteren (2007) wordt een goed voorzieningenniveau genoemd als een aspect dat in toenemende mate een rol speelt bij de locatiekeuzeprocessen van ondernemers. In de periodieke studie 'Kantoorgebruikers in profiel' van het NVB wordt het op loopafstand zijn van winkels als één van de beslissingscriteria van verhuiscandidate overheden en bedrijven genoemd. De belangrijkheid van de nabijheid van voorzieningen lijkt echter niet erg groot. In het onderzoek van Van Dinteren wordt dan ook gesteld dat voorzieningen bij de keuze voor een werkplek slechts zelden een doorslaggevende factor zal zijn. Indien gekeken wordt naar onderzoek van Hegeman naar de belangrijkheid van locatiefactoren, lijkt het belang van de nabijheid eveneens gering (zie tabel 3.1.). Hegeman heeft in zijn onderzoek een indexering gemaakt met scores voor het belang en de tevredenheid voor 24 locatie- en gebouwfactoren. Bij deze indexatie scoorde locatiefactor 'nabijheid winkels en voorzieningen' laag. Op de ranglijst voor belang scores staat locatiefactor 'nabijheid winkels en voorzieningen' op plek 21 (plek 24 is de minst belangrijke locatie-/gebouwfactor). Belangrijke kanttekening bij de uitkomsten van Hegeman is dat het enkel scores betreft die zijn gegeven door bedrijven, dus niet door overheden.

Tabel 3.1.: Indexering en scores van het belang en de tevredenheid bij de locatie- en gebouwfactoren (Bron: Hegeman, 2011)

Belang index	Belang index	Belang score	Tevredenheid index	Tevredenheid score
Hoogte van de huur	0,892	1	0,677	18
Bereikbaarheid met het OV	0,885	2	0,884	2
Bereikbaarheid per auto	0,88	3	0,902	1
Comfort	0,863	4	0,676	19
Parkeergelegenheid	0,861	5	0,796	3
Flexibiliteit contract	0,85	6	0,647	22
Representativiteit entree	0,806	7	0,707	11
Beveiliging	0,785	8	0,736	9
Veiligheid	0,783	9	0,738	8
Representativiteit exterieur	0,78	10	0,705	12
Flexibiliteit kantoorvloeren	0,763	11	0,74	7
Beschikbaarheid geschikt personeel	0,762	12	0,768	5
Lagere energiekosten	0,752	13	0,616	24
Imago/status gebied	0,72	14	0,742	6
MVO-eisen	0,711	15	0,645	23
Duurzaamheid gebouw	0,711	16	0,671	20
Faciliteiten	0,71	17	0,68	16
Mogelijkheid tot promotie gevel	0,657	18	0,69	14
Bouwjaar	0,593	19	0,687	15
Vertoning pand	0,578	20	0,668	21
Nabijheid winkels en faciliteiten	0,553	21	0,703	13
In bedrijvencoluster	0,52	22	0,722	10
Nabijheid groene publieke ruimtes	0,503	23	0,68	17
Nabijheid vliegveld	0,487	24	0,771	4

In het onderzoek 'Beoordeling van stationslocaties in Amsterdam vanuit een marketing perspectief' van Constandse (2002) komt echter naar voren dat bepaalde groepen kantoorgebruikers inderdaad het voorzieningenniveau niet belangrijk vinden, maar dat er ook gebruikersgroepen zijn die het voorzieningenniveau wel belangrijk vinden (zie tabel 3.2.). Voor gebruikersgroep 'Handel, transport en industrie' is volgens Constandse het belang van vestigingsplaatsfactor 'voorzieningenniveau' bijvoorbeeld gering, terwijl het voorzieningenniveau door gebruikersgroep 'Non-profit instellingen/overheid' als zeer belangrijke vestigingsplaatsfactor wordt gezien. Dit beeld, dat de nabijheid van voorzieningen belangrijker is voor overheden komt overeen met de uitkomsten van het onderzoek 'kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009'. Immers in dat onderzoek gaf de gemiddelde verhuisgeneigde overheid een hoger rapportcijfer voor beslissingscriteria 'loopafstand winkels' en 'loopafstand binnenstad' (zie figuur 4.1).

Tabel 3.2.: Belang vestigingsplaatsfactor naar gebruikersgroep (Bron: Constandse, 2002)

	Zakelijke dienstverlening	ICT	Bank- en verzekeringswezen	Non-profit instellingen/overheid	Handel, Transport en Industrie
Autobereikbaarheid	+++	+++	++	++	+++
OV bereikbaarheid	+	+	+++	+++	0
Parkeergelegenheid	+++	+++	++	++	+++
Stedelijk imago	++	+++	++	+	+
Voorzieningenniveau	+/0	+	++	+++	0
Zichtbaarheid	+++	+++	+	+	+++
Eigen identiteit	++	++	+	+	++

Legenda:
 0 = Gering van belang
 + = Enig belang
 ++ = Belangrijk
 +++ = Zeer belangrijk

3.1.2. Nabijheid van personeel

Een locatiespecifieke eigenschap waar in de literatuur ruim aandacht aan besteed wordt, is de nabijheid van personeel. De nabijheid van personeel speelt naar verwachting een grote rol bij de locatiekeuze van ondernemers. Uit onderzoek van Van Dinteren (2007) is dan ook gebleken dat 86% van de ondernemers verkrijgbaarheid van goed personeel een belangrijke locatiefactor vindt. Dit percentage is volgens Van Dinteren hoger dan bij de locatiefactoren 'nabijheid van toeleveranciers', 'nabijheid van afnemers' en 'nabijheid van een universiteit'. Uit onderzoek is dan ook gebleken dat de aanwezigheid van potentiële goede werknemers aantrekkingskracht heeft op bedrijven (Florida, 2002). Het belang van de nabijheid van personeel wordt ook bevestigd door het beeld dat Delfmann (2010) schetst. Delfmann (2010) stelt namelijk dat bedrijven zich graag vestigen in steden met voldoende human capital. Human capital kan worden omschreven als tijdens scholing of training opgedane kennis die de productiviteit en werkprestaties kan vergroten (Soesilowati & Salim, 2009). Voldoende human capital wordt volgens Delfmann verzorgd door afgestudeerden die graag in een stad wonen met voldoende passende werkgelegenheid.

Er is lijkt ook een sterk verband tussen het economisch klimaat en het belang van de nabijheid van personeel. Tijdens de economische hoogconjunctuur in de jaren 2005, 2006 en 2007 hadden veel ondernemers problemen met het vervullen van vacatures (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Er was toen sprake van een duidelijke mismatch tussen vraag en aanbod op de arbeidsmarkt. Volgens het Ministerie van Economische Zaken (2011) hebben ondernemers in het huidige economische klimaat veel minder moeite met het vervullen van vacatures. Het ministerie geeft dan ook aan dat anno 2010 het aanbod van arbeidspotentieel groter is dan de vraag vanuit bedrijven. Echter, ook in het huidige economische klimaat hebben ondernemers nog steeds problemen met het vervullen van vacatures voor midden en hoge functieniveaus. Verwachting is daarom dat bedrijven en overheden die hoogopgeleid personeel willen aantrekken zich mogelijk dicht bij de arbeidsmarkt voor hoog opgeleid personeel zullen vestigen.

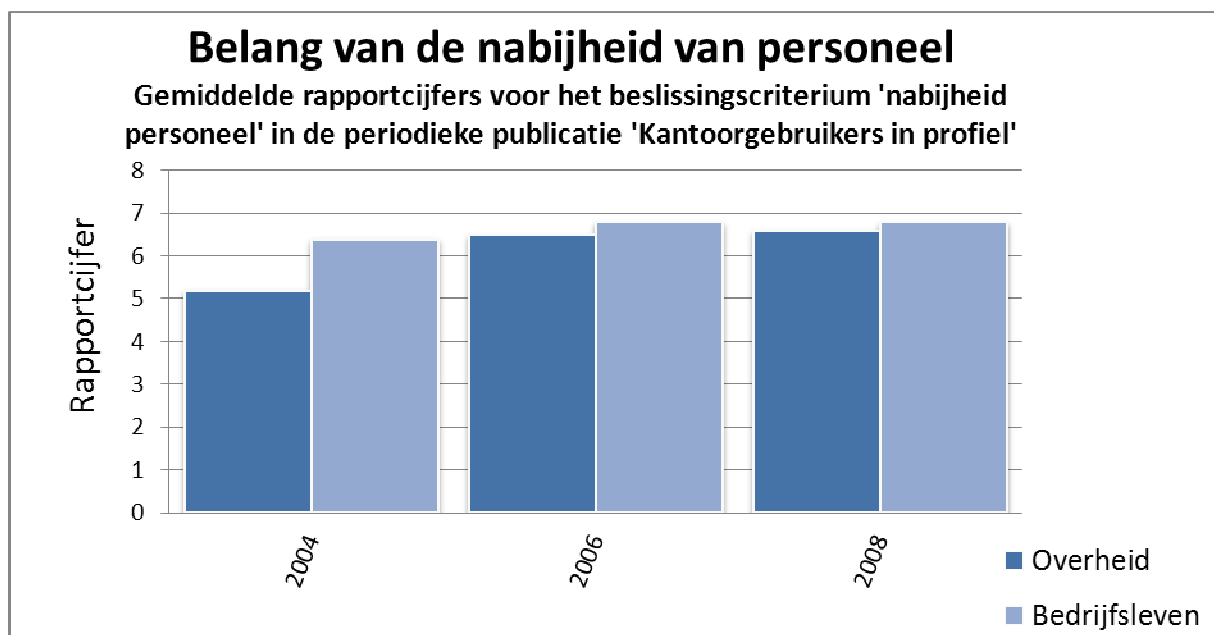
Daarnaast is uit onderzoek van Evers en Van der Veen (1983) is gebleken dat de omstandigheden op de arbeids- en de woningmarkt gelden als significant verklarende variabelen voor interregionale pendel. Er lijkt dus een samenhang te zijn tussen het opleidingsniveau van werknemers en de mate van mobiliteit. De mobiliteit onder hoogopgeleiden is vaak hoger dan bij mensen met een middelbare of lagere beroepsopleiding (Faggian, 2007). De specifieke kennis van hoogopgeleiden zorgt er voor dat geschikte banen vaak geografisch dun bezaaid zijn. Er is dan ook sprake van een concentratie van geschikte banen voor hoogopgeleiden in de Randstad (Venhorst, 2010).

Echter, een belangrijke trend die het belang van de nabijheid van personeel doet verkleinen is die van het telewerken. In de periode 2007-2010 is het aandeel telewerkers toegenomen van 12 naar 16 procent (Smulders, 2011). Telewerk wordt door Smulders als volgt omschreven:

“Telewerk betreft het buiten het bedrijf werken met behulp van een computer – vooral thuis – en vormt het belangrijkste aspect van wat tegenwoordig vaak aangeduid wordt met de modeterm Het Nieuwe Werken (HNW).”

De trend van het telewerken zou er dus juist voor kunnen zorgen dat de nabijheid van personeel minder belangrijk is omdat meer mensen gaan thuiswerken. Smulders geeft in zijn onderzoek dan ook aan dat er een verband lijkt te zijn tussen telewerken en een grote woon-werkafstand.

In figuur 3.1 is te zien dat het rapportcijfer dat de gemiddelde verhuiscandidate overheid in 2008 geeft voor beslissingscriterium ‘nabijheid personeel’ in de studie ‘Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009’ (Rietdijk et al., 2009). In figuur 3. 3 zijn de beoordelingen van de gemiddelde verhuiscandidate overheid en bedrijf weergegeven voor de jaren 2004, 2006 en 2008.



Figuur 3.1.:Belang van de nabijheid van personeel: Gemiddelde rapportcijfers voor het beslissingscriterium 'nabijheid personeel' in de periodieke publicatie 'Kantoorgebruikers in profiel' (Bron: Rietdijk et al., 2004, 2006 en 2009)

Opvallend is de relatief lage behoordeling voor het beslissingscriterium 'nabijheid personeel' in 2004. Overigens is in 2006 en 2008 het rapportcijfer van de gemiddelde verhuiscandidate overheid voor dit beslissingscriterium eveneens niet erg hoog, namelijk een 6,5 (2006) en een 6,6 (2008). Dit rapportcijfer is aanzienlijk lager dan bijvoorbeeld de rapportcijfers (zie figuur 4.1) die de gemiddelde verhuiscandidate overheid geeft voor beslissingscriteria 'parkeren voor bezoekers en personeel' (8,3), 'autobereikbaarheid' (8,3) en 'acceptabele huur' (8,1) in 2008. Mogelijk is de nabijheid van personeel kantoorgebruikers die werkzaam zijn bij overheden niet erg belangrijk. Het bedrijfsleven vertoont een vergelijkbaar patroon. De rapportcijfers die het gemiddelde verhuiscandidate bedrijf geeft voor de belangrijkheid van beslissingscriterium 'bereikbaarheid van personeel' zijn weliswaar iets hoger dan bij de overheid maar aanzienlijk lager dan andere beslissingscriteria. Het gemiddelde verhuiscandidate bedrijf geeft in het rapport 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009' (Rietdijk et al., 2009) in 2008 namelijk bijvoorbeeld een 8,5 voor 'autobereikbaarheid', een 8,3 voor 'parkeren voor bezoekers en personeel' en een 8,0 voor 'acceptabele huur'. Naar verwachting geldt dus ook voor het bedrijfsleven de nabijheid van personeel niet als belangrijk beslissingscriterium.

3.1.3. Bereikbaarheid

In de tabellen 3.1 en 3.2 is te zien dat de bereikbaarheid met de auto, de bereikbaarheid met het openbaar vervoer en parkeergelegenheid bij de belangrijkste beslissingscriteria horen. In de studie van Hegeman (2011) komt dan ook naar voren dat deze drie bereikbaarheidsfactoren door bedrijven bijna net zo belangrijk worden gevonden als de hoogte van de huur (zie tabel 3.1.).

Het belang van de bereikbaarheid van de kantoorlocatie wordt bevestigd in een onderzoek van Ecorys Nederland uit 2010 naar het gemeentelijk ondernemingsklimaat dat uitgevoerd is in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken. Dit onderzoek is twee keer eerder uitgevoerd, in 2005 en 2007. In het onderzoek komt naar voren dat een goede bereikbaarheid voor bedrijven vaak erg belangrijk is. In het onderzoek worden een goede bereikbaarheid en voldoende parkeermogelijkheden als belangrijke randvoorwaarden voor ondernemers omschreven. In het onderzoek van het ministerie is ook het oordeel van ondernemers uit de 31 grootste gemeenten van Nederland gevraagd over de ontsluiting van het bedrijfspand. De ondernemers bleken positief te zijn over de ontsluiting van het bedrijfspand. De laagste rapportcijfers kregen de gemeenten Dordrecht en Alkmaar, maar scoorden desondanks niet slecht, zij kregen van de ondervraagde ondernemers een 6,5 als rapportcijfer op het gebied van ontsluiting van het bedrijfspand (Ministerie van Economische Zaken, 2010).

Zoals hierboven aangegeven zijn bereikbaarheidsfactoren 'bereikbaarheid met de auto', 'bereikbaarheid met het openbaar vervoer' en 'parkeergelegenheid' erg belangrijk voor kantoorgebruikers. Dit onderzoek zal zich wat betreft bereikbaarheid dan ook richten op deze drie bereikbaarheidsfactoren.

3.1.3.1. Bereikbaarheid per auto

Uit onderzoek van Remøy is gebleken dat autobereikbaarheid bij de meeste partijen als voornaamste locatiekarakteristiek werd gezien (Van Dijk, 2011). Daarnaast is zoals vermeld in paragraaf 3.1.3. uit onderzoek van het Ministerie van Economische Zaken (2010) gebleken dat ondernemers nog altijd zeer tevreden zijn over de bereikbaarheid van hun bedrijfspand. De laatste jaren wordt door overheden, zowel op landelijk als gemeentelijk niveau, veel aandacht besteed aan de autobereikbaarheid. Doorstroming, goede parkeermogelijkheden en prioritering op hoofdassen moet zorgen voor een goede afwikkeling op netwerkniveau (Hospers et al., 2008). In figuur 4.1 is te zien dat het rapportcijfer dat de gemiddelde verhuiscandidate overheid geeft voor de belangrijkheid van beslissingscriterium 'autobereikbaarheid' geeft een 8,3 is (Rietdijk et al., 2009) in 2008. Voor het gemiddelde verhuiscandidate bedrijf is dit rapportcijfer in 2008 een 8,5. Hieruit blijkt dat de bereikbaarheid per auto voor zowel overheden als bedrijven van groot belang is. Dit beeld komt overeen met waarderingscijfers uit het onderzoek van Hanemaayer en Rekkers (1998) naar vestigingsplaatsfactoren van bedrijven. In dit onderzoek is onder andere gekeken naar de waardering van locatiefactoren onder verschillende type bedrijven. In tabel 3.3. is te zien dat de waardering voor het aspect 'bereikbaarheid over de weg' erg groot is voor de verschillende soorten bedrijven. Zo wordt door gebruikersgroepen 'industrie/productie', 'handel' en 'verkeer/vervoer' de bereikbaarheid over de weg als belangrijk gezien. Industriële en productiebedrijven geven gemiddeld een 8,6 voor het aspect 'bereikbaarheid over de weg', Handelsondernemingen geven gemiddeld ook een 8,6 voor dit aspect en bedrijven die vallen onder de categorie 'verkeer/vervoer' geven gemiddeld een 8,9 voor dit aspect.

Tabel 3.3. Waardering belangrijkste locatiefactoren (schaal 0 (=onbelangrijk) tot 10 (zeer belangrijk)) (Hanemaayer en Rekkers, 1998)

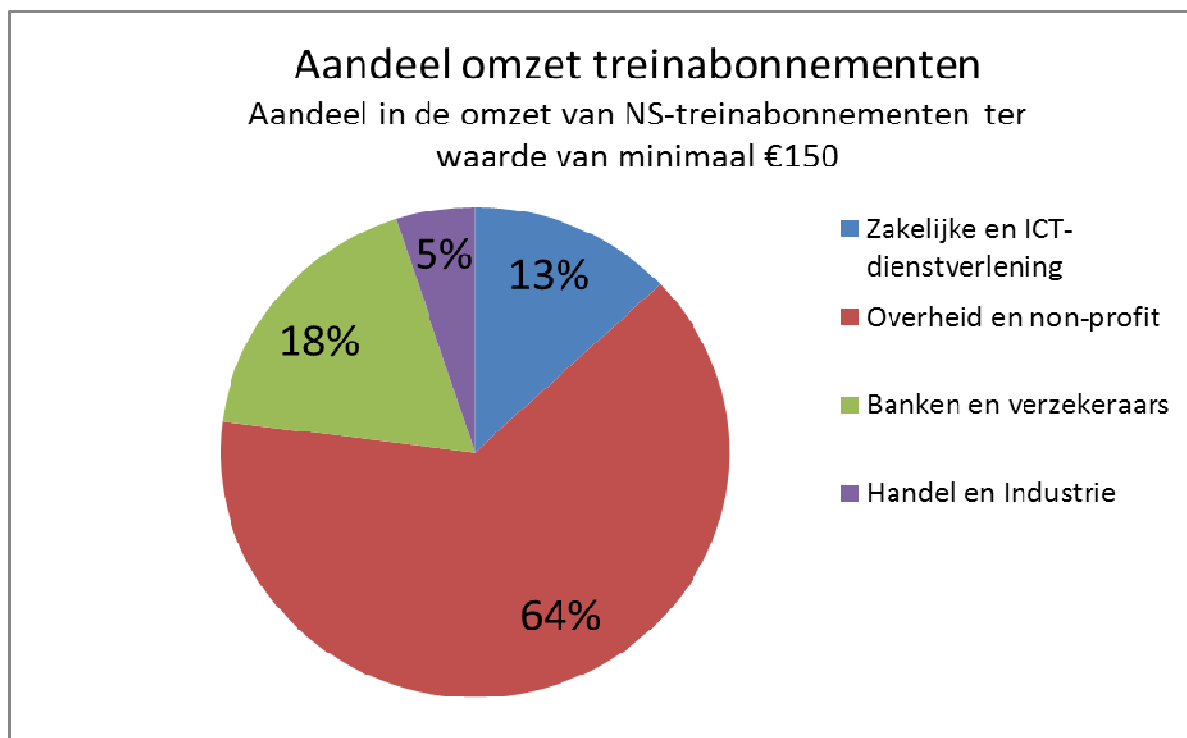
Aspect/cluster	Industrie/ Productie	Handel	Verkeer/ Vervoer	Diensten	Totaal
Bereikbaarheid over de weg	8,6	8,6	8,9	7,7	8,3
Parkeermogelijkheden	7,3	7,4	7,1	8	7,5
Beschikbaarheid adequaat opgeleid personeel	7,2	6,2	6,9	7,4	7
Representativiteit gebouw	6,1	6,4	6,5	7,3	6,6
Telecommunicatievoorzieningen	6	6,4	6,9	6,1	6,2
Laad- en losmogelijkheden op terrein	7,3	7,6	7	3	5,9
Huurprijs- of grondprijsniveau	5,2	5,4	6	5,3	5,4
Representativiteit omgeving	4,8	5	5,3	5,6	5,2
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	4,3	4,3	4,1	5,5	4,7

Ook door gebruikersgroep 'diensten' wordt een hoog waarderingscijfer gegeven voor het aspect 'bereikbaarheid over de weg', namelijk een 7,7. Volgens Hospers et al. (2008) zijn voor de groep 'diensten' de kwaliteit en vaardigheden van de arbeidskrachten en de infrastructuur op zowel nationaal als regionaal niveau kritisch en van toenemend belang. Dit beeld komt ook naar voren in het onderzoek 'Nationale Kantorenmarktonderzoek 2004' van Twynstra Gudde (2004). Bij dit onderzoek werd aan respondenten gevraagd om aan te geven welke locatiekenmerken op locatieniveau zij het belangrijkste vonden.

De respondenten kregen de keuze uit 10 kwaliteitskenmerken. In volgorde van belangrijkheid werd gekozen voor: parkeergelegenheid, autobereikbaarheid, huurprijs en uitstraling gebouw / omgeving.

3.1.3.2. Bereikbaarheid met het openbaar vervoer

Indien gekeken wordt naar figuur 4.1. lijkt het belang van een aansluiting met het openbaar vervoer voor zowel overheden als het bedrijfsleven belangrijk. De gemiddelde verhuisgeneigde overheid geeft in 2008 als rapportcijfer een 8,1 voor criterium 'aansluiting openbaar vervoer'. Voor het gemiddelde verhuisgeneigde bedrijf is dit rapportcijfer in 2008 een 7,4. Er lijkt dus wel een verschil in belangrijkheid te zijn voor het criterium 'aansluiting openbaar vervoer' tussen de overheden en bedrijven. Constandse (2002) geeft in een onderzoek naar stationslocaties in Amsterdam aan dat een zakelijke dienstverlener veel waarde hecht aan de bereikbaarheid per auto, waar de overheid meer waarde hecht aan de bereikbaarheid per openbaar vervoer. Overigens is in figuur 4.1 te zien dat de gemiddelde verhuisgeneigde overheid ook voor criterium 'autobereikbaarheid' een hoger rapportcijfer geeft dan het gemiddelde verhuisgeneigde bedrijf. Volgens Constandse zijn de aanwezige bedrijven op snelweglocaties vaak bedrijven die vaak mobiel willen zijn en veel gebruik maken van de auto en de snelweg. Dit zijn bijvoorbeeld ICT-bedrijven. Het beeld dat overheden meer waarde hechten aan een goede bereikbaarheid per openbaar vervoer dan het bedrijfsleven komt ook naar voren in het businessklantenbestand van de NS. Constandse heeft gekeken naar hoe groot het aandeel van de verschillende gebruikersgroepen was in de omzet van de treinabonnements. De grootte van het aandeel van de verschillende gebruikersgroepen is weergegeven in figuur 3.2. Overigens kan het aandeel in de NS-treinabonnements onder de gebruikersgroepen worden gezien als een goede indicator voor de belangrijkheid van het openbaar vervoer.



Figuur 3.2. Aandeel omzet treinabonnements (Bron: Constandse, 2002)

In figuur 3.2 is te zien dat het aandeel in de omzet van de treinabonnements voor gebruikersgroep overheid en non-profit aanzienlijk groter is dan bij de overige gebruikersgroepen. Mogelijk is de bereikbaarheid per openbaar vervoer voor overheden belangrijker dan bij bedrijven.

3.1.3.3. Parkeervoorzieningen

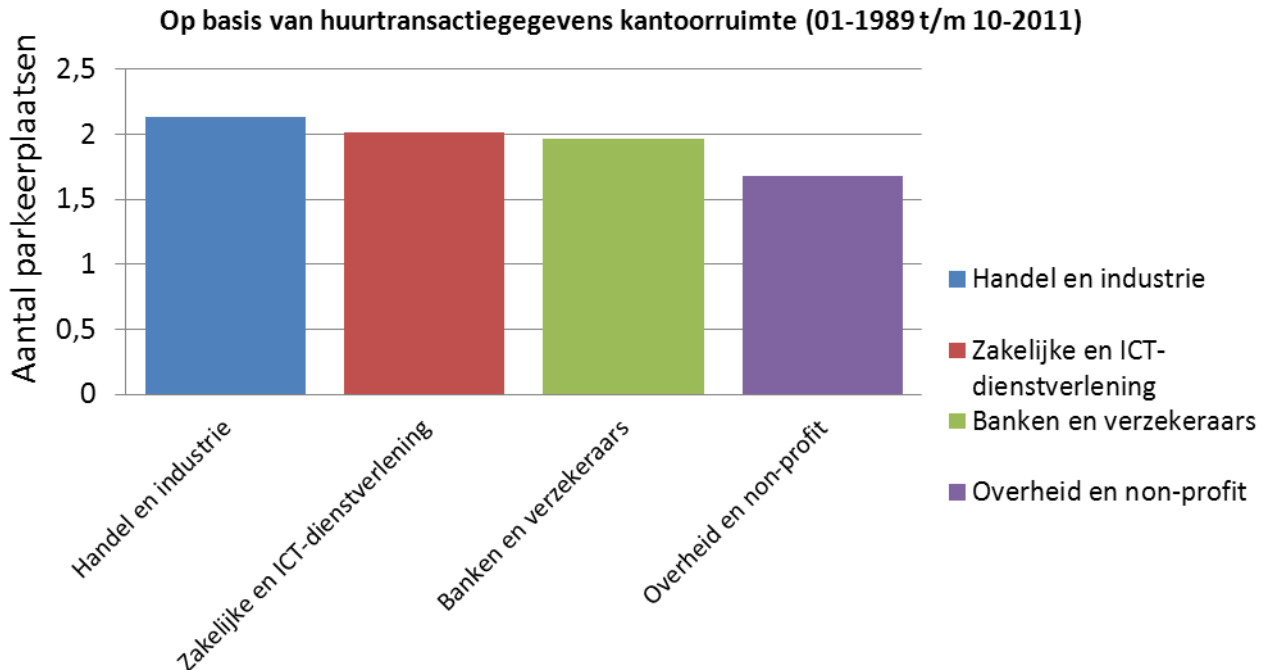
Zoals aangegeven in paragraaf 3.3.3.1. staat keuzecriterium 'Voldoende parkeerruimte voor medewerkers en bezoekers' op nummer één in de top 10 voor belangrijkste keuzecriteria (Twynstra Gudde, 2004). De volledige top 10 is te zien in tabel 3.4. Het gemiddelde rapportcijfer dat voor keuzecriterium 'voldoende parkeerruimte voor medewerkers en bezoekers' werd gegeven in 2004 was bijna een 8,3. Overigens kan de aanwezige hoeveelheid parkeerplaatsen erg verschillen per type kantoorgebouw. Gesteld kan worden dat kantoorpanden uit de jaren '90 over het algemeen over weinig parkeerplaatsen beschikken. Deze kantoorpanden zullen het ondanks een mooie uitstraling veelal moeten afleggen tegen kantoorpanden uit eerdere periodes die meer parkeerplaatsen hebben, aldus Halter (2005).

Tabel 3.4. Top 10 van keuzecriteria met betrekking tot de kantooromgeving in 2004 (Bron: Twynstra Gudde, 2004)

Top 10 belangrijkste keuzecriteria		Rapportcijfer (1-10)
1	Voldoende parkeerruimte voor medewerkers en bezoekers	8,27
2	Goede autobereikbaarheid	8,25
3	Acceptabel huurprijsniveau	8,02
4	Hoogwaardige uitstraling van omgeving en gebouwen	7,67
5	Goede aansluiting op openbaar vervoer	7,63
6	Uitbreidingsmogelijkheden op locatie	6,51
7	Nabijheid van personeel	6,38
8	Nabijheid van klanten en personeel	6,09
9	Gelegen op loopafstand van winkels	5,59
10	Gelegen op loopafstand van binnenstad	5,31

Om het belang parkeerruimte te onderzoeken per gebruikersgroep, is op basis van de transactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011) berekend hoeveel parkeerplaatsen er gemiddeld per m2 kantoorruimte zit bij de verhuurde kantoorruimte. De resultaten zijn te zien in figuur 3.3.

Gemiddeld aantal parkeerplaatsen per 100 m2 kantoorruimte



Figuur 3.3. Gemiddeld aantal parkeerplaatsen per 100 m2 kantoorruimte. Op basis van huurtransactiegegevens voor kantoorruimten van Vastgoedmarkt.nl (2011)

Voor figuur 3.3 is enkel gekeken naar huurtransacties van minimaal 500 m2. Ook is er gebruik gemaakt van de gebruikersgroep categorisatie van het EIB ('handel en industrie', 'zakelijke en ICT-dienstverlening', 'banken en verzekeraars' en 'overheid en non-profit'). In figuur 3.3 is te zien dat het aantal parkeerplaatsen per 100 m2 kantoorruimte het hoogst is bij gebruikersgroep handel en industrie (2,13 parkeerplaatsen) en het laagst is voor de groep overheid en non-profit (1,68 parkeerplaatsen).

3.2. Segmentatie naar verschillende locatietypen

In paragraaf 3.1 kwam naar voren dat de locatiefactoren 'nabijheid van voorzieningen', 'nabijheid van personeel' en 'bereikbaarheid' van belang zijn bij de locatiekeuze van kantoorgebruikers. In paragraaf 3.2. zal worden onderzocht of er op bepaalde type locaties concentraties zijn van bedrijven en/of overheden zijn. Vervolgens zal worden gekeken of die locaties specifieke eigenschappen hebben wat betreft, 'nabijheid van voorzieningen', 'nabijheid van personeel' en 'bereikbaarheid'.

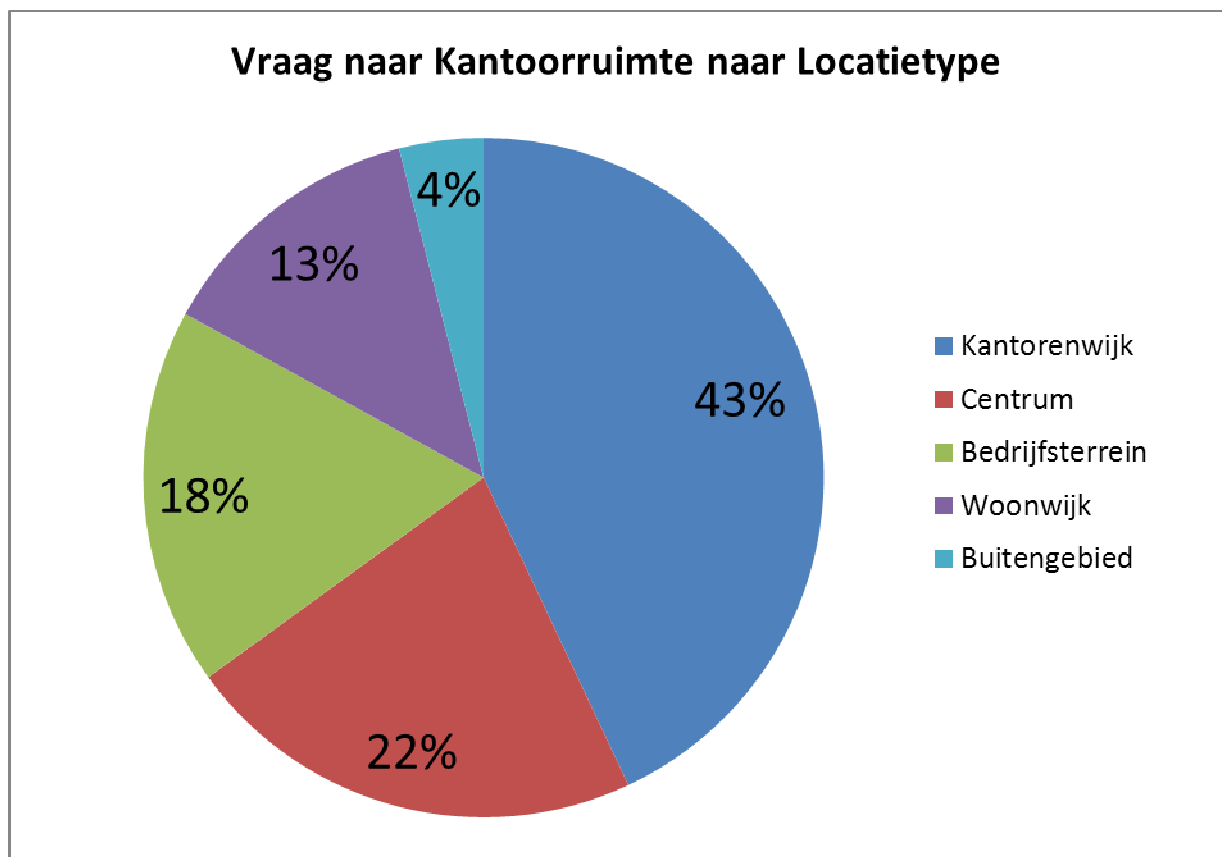
De Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers (NVB) publiceert periodiek het onderzoek 'kantoorgebruikers in profiel'. In 'Kantoorgebruikers in profiel: 2009' (Rietdijk et al., 2009), dat betrekking heeft op 2008, zijn de wensen van verhuiscandidate bedrijven en overheden onderzocht. In de studie is dan ook onderzocht wat de gewenste locaties zijn van het gemiddelde verhuiscandidate bedrijf en de gemiddelde verhuiscandidate overheid (zie tabel 3.5).

Tabel 3.5.:Gewenste locatietype van het gemiddelde verhuiscapaciteitsbedrijf en de gemiddelde verhuiscapaciteitsoverheid in de studie 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009' (Bron: Rietdijk et al., 2009)

Gewenste Locatie in 2008		
Voor gemiddelde verhuiscapaciteitsoverheid en bedrijf		
	Bedrijfsleven	Overheid
In binnenstad	20%	22%
Rand binnenstad	22%	44%
Aan invalsweg naar centrum	14%	12%
Aan snelweg	18%	11%
Anders	26%	11%

3.2.1. Stadscentra

In tabel 3.5. is te zien dat een groot deel van de kantoorgebruikers een locatie in de binnenstad als voorkeur heeft. Voor de verhuiscapaciteitsbedrijven is dit gemiddeld 20% en voor verhuiscapaciteitsoverheden is dit gemiddeld 22%. Indien er gekeken wordt naar het gebruik van kantoorruimte naar locatietype op basis van de publicatie 'Kantoren in cijfers' van Bak (2011), ontstaat een vergelijkbaar beeld (zie figuur 3.4).



Figuur 3.4.: Vraag naar kantoorruimte naar locatietype in de publicatie 'Kantoren in cijfers 2010' (Bron: Bak, 2011)

In figuur 3.4 is te zien dat 22% van de kantoorgebruikers een locatie wenst in het stadscentrum.

Door Ecorys Nederland (2010) is onderzoek gedaan naar de locatievoorkeuren onder bedrijven met verhuisplannen binnen een half jaar. In tabel 3.6. zijn de resultaten hiervan weergegeven.

Tabel 3.6.: Voorkeurslocaties onder bedrijven met verhuisplannen binnen een half jaar (Bron: Ecorys, 2010)

Voorkeurslocaties onder bedrijven met verhuisplannen binnen een half jaar	
Locatietype	Procent
Bedrijventerrein	33%
Woonwijk	23%
Centrum	20%
Elders	25%

In tabel 3.6. is eveneens een vergelijkbaar beeld te zien. Volgens Ecorys (2010) heeft bij 20% van de bedrijven met verhuisplannen binnen een half jaar locatietype 'centrum' de voorkeur.

In 'Benchmark Gemeentelijk Ondernemingsklimaat 2010' (Ecorys, 2010) wordt gesteld dat in alle steden het centrum van de stad niet alleen een werkgebied is, maar vaak tevens een woongebied. Dit betekent dus dat er mogelijk veel arbeidspotentieel aanwezig is op centrale/binnenstedelijke locaties. Daarnaast is naar verwachting het voorzieningenniveau op binnenstedelijke locaties hoog. Van oudsher zijn winkels sterk geconcentreerd in de centra van steden (Bak, 1993). Dat de aanwezigheid van horeca eveneens sterk geconcentreerd is in stadscentra blijkt uit studie van Nelissen (1974). Volgens Nelissen is horeca namelijk meestal gelegen aan de rand van het stadscentrum. Uit onderzoek van Van de Velde (2007) is gebleken dat binnensteden met het openbaar vervoer relatief eenvoudig te bereiken zijn maar dat de bereikbaarheid per auto in de meeste binnensteden vaak moeilijker is. Volgens Van de Velde is er dan ook sprake van een toenemende verkeerscongestie in binnensteden. Een verklaring die voor de toenemende verkeerscongestie door Van de Velde wordt aangereikt is het toenemende autogebruik. Volgens Snellen (2010) is er in (sterk) stedelijke gebieden sprake van een hoge parkeerdruk. Volgens Snellen (2010) zal de parkeerdruk in (sterk) stedelijke gebieden in de toekomst onevenredig sterk toenemen.

3.2.2. Bedrijventerreinen en kantoorwijken

In figuur 3.4 is te zien dat in 2010 de meeste kantoorgebruikers een locatie willen op een kantorenwijk (43%) of bedrijventerrein (18%). Bedrijventerreinen kunnen worden omschreven als: "Een ruimtelijk aaneengesloten of functioneel verbonden terrein dat bestemd en geschikt is voor gebruik door vestigingen ten behoeve van handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie, daaronder niet begrepen een terrein in overwegende mate bestemd voor kantoren, detailhandel of horeca" (Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen, 2008).

Bedrijventerreinen en kantorenwijken zijn in tegenstelling tot stadscentra geen woongebied, hierdoor is er naar verwachting minder arbeidspotentieel aanwezig op deze locaties. Kantorenwijken zijn locaties waar vrijwel enkel kantoorgebouwen aanwezig zijn. Een goed voorbeeld van een kantorenwijk is de Amsterdamse Zuidas. Op bedrijventerreinen daarentegen staan niet enkel kantoorgebouwen, maar bijvoorbeeld ook bedrijfshallen. Bedrijventerreinen en kantorenwijken tonen echter wel grote gelijkenissen. Zoals aangegeven in paragraaf 3.4.1. zijn winkels en horeca vooral geconcentreerd in de binnenstad. Op bedrijventerreinen en in kantorenwijken is het voorzieningenniveau doorgaans dan ook aanzienlijk beperkter ten opzichte van stadscentra. Kantorenwijken en bedrijventerreinen zijn per auto vaak wel beter bereikbaar dan binnenstedelijke kantoorlocaties. Dit blijkt uit studie van Hoogendoorn-Lanser et al. (2011). In de studie 'Bereikbaarheid anders bekeken' van het Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid stellen zij dat bedrijventerreinen aan de rand van de stad die dicht bij een snelweg liggen doorgaans goed bereikbaar zijn met de auto, maar slecht bereikbaar zijn met het openbaar vervoer. Het parkeervoorzieningenniveau lijkt eveneens beter op bedrijventerreinen en in kantorenwijken. Dit blijkt uit een analyse van huurtransactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011). Hierbij is enkel gekeken naar kantoorruimten van minimaal 500 m². Per 100 m² kantoorruimte zijn er gemiddeld 1,3 parkeerplaatsen op centrumlocaties, voor bedrijventerreinen en kantoorwijken zijn er gemiddeld 2,2 parkeerplaatsen per 100 m² kantoorruimte.

3.2.3. Andere locatietypen

Ook op andere typen locaties, bijvoorbeeld woonwijken en buitengebieden zijn concentraties van kantoren aanwezig. Onderling kunnen de locaties erg verschillen. Er is voor deze andere locaties dan ook niet eenduidig een uitspraak te doen over de aspecten 'nabijheid van voorzieningen', 'nabijheid van personeel' en de bereikbaarheidsaspecten.

3.2.4. Locatietype segmenteringen in de literatuur

In kantorenmarktstudies worden verschillende locatietype-segmentaties toegepast. Zo wordt in de NVB studie 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009' onderscheid gemaakt tussen de volgende locatietypen:

- In binnenstad
- Rand binnenstad
- Aan invalsweg naar centrum
- Aan snelweg
- Anders

Een andere indeling wordt gebruikt door Bak (2011). Bak maakt in zijn studie 'Kantoren in Cijfers 2010' onderscheid tussen de volgende locatietypen:

- Kantorenwijken
- Centrum
- Bedrijfsterrein
- Woonwijk
- Buitengebied

Het EIB (2011) maakt gebruik van weer een andere locatietype segmentering. Het EIB hanteert de volgende indeling:

- Centraal
- Formeel
- Overig

Zoals beschreven in paragrafen 3.2.1., 3.2.2. en 3.3.3. is er wat betreft de locatiespecifieke eigenschappen nabijheid van voorzieningen, nabijheid van personeel en bereikbaarheid onderscheid te maken tussen binnenstedelijke locaties, kantorenwijken en bedrijventerreinen en tot slot andere locaties (bijvoorbeeld woonwijken en buitengebied). Een indeling die hier goed bij aansluit is die van het EIB. De bevindingen voor de binnenstedelijke locaties komen nauw overeen met de omschrijving van locatietype 'centraal' (zie figuur 3.5.). Daarnaast kunnen kantorenwijken en bedrijventerreinen goed omschreven worden als formele locaties. Tot slot beschouwt het EIB locaties als woonwijken en buitengebieden eveneens als andere locaties (bij EIB-segmentering 'overig'). In dit onderzoek zal dan ook gebruik gemaakt worden van de locatietype segmentering van het EIB. In figuur 3.5. is een volledige omschrijving te zien van de locatietype segmentering van het EIB.

Locatietypen van het Economisch Instituut voor de Bouw (2011)

Centrale locaties

Centrale kantoorlocaties liggen nabij of zijn onderdeel van het stadscentrum. Kenmerken zijn multifunctionaliteit, levendigheid en een vaak goede ontsluiting met het openbaar vervoer. De bereikbaarheid per auto is vaak minder goed, zeker in de grotere stadscentra kan sprake zijn van congestie en zijn parkeeroplossingen schaars en kostbaar. De kenmerken van gebouwen op centrale locaties variëren sterk. Nabij of rond een centraal treinstation is sprake van een concentratie van grote kantoorgebouwen, met enkele grote gebruikers. Richting het echte stadscentrum worden gebouwen diverser en kleinschaliger. Ruimte voor nieuwbouw is schaars en de kantoorgebouwen hebben vaak een monumentaal karakter of zijn gerenoveerd. Bij het type gebruiker op centrale locaties kan worden gedacht aan hoofdkantoren, bovenregionaal georiënteerd, grote overheidsdiensten (met name rond centraal station). Richting het stadscentrum vestigen de meer kleinschalige gebruikers zich, die veel waarde hechten aan de dynamische omgeving van een binnenstad. Als achtergrond van deze bedrijven kan gedacht worden aan hoogwaardige en creatieve adviesdiensten.

Formele locaties

Monofunctionele kantoorlocaties en grote kantoorconcentraties op bedrijventerreinen worden als zogenaamde formele kantoorlocaties gezien. Het zijn locaties die vanuit het oogpunt van gebruikers als echte zakelijke werklocaties worden gezien. Kenmerken zijn relatief uniforme gebouwen en een goede bereikbaarheid met de auto, inclusief goede parkeervoorzieningen. De bereikbaarheid met het openbaar vervoer is niet per definitie goed, gedacht kan worden aan een kleiner treinstation of aan verbindingen met sneltram of snelbus. Gebouwen zijn relatief jong. Veel van de formele locaties zijn in de afgelopen 20- 30 jaar ontwikkeld. Het type gebruikers varieert met de prijsklassen. Grote zakelijke en financiële dienstverleners en ict bedrijven zitten wat meer in het duurdere segment. Bedrijven uit de groothandel en industrie, en kantoren van bouw- en transportbedrijven zitten in het lagere segment.

Overige locaties

Onder overige locaties vallen verspreide kantoorconcentraties. Gedacht kan worden aan kantoren in woonwijken of gelegen in het buitengebied. Het type gebouwen is divers, het zijn kantoorvilla's, grachtenpanden, samengetrokken woningen in woonwijken of losse kantoorpaviljoenen in het buitengebied. De kantoren zijn niet noodzakelijk goed bereikbaar per auto of OV. Andere voorzieningen zijn erg afhankelijk van de locatie in de woonwijk. Het type gebruiker betreft kleinschalige consumentgerichte diensten (makelaar, hypotheekadviseur), hoogwaardige dienstverleners (architecten, juridisch, accountants), kleinere publieke diensten of een lokaal bankfiliaal.

Figuur 3.5.: Locatietypen van het EIB in publicatie 'Kantorenmonitor' (Bron: Van Elp et al., 2011)

In figuur 3.5. is te zien dat in de EIB studie 'Kantorenmonitor' Van Elp et al. (2011) eveneens stellen dat centrale locaties per auto vaak minder goed bereikbaar zijn en dat parkeeroplossingen schaars en kostbaar zijn op centrale locaties. Daarnaast stellen Van Elp et al. (2011) dat centrale locaties wel goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer. Formele locaties zijn volgens Van Elp et al. goed bereikbaar met de auto. Ook zijn er op formele locaties goede parkeervoorzieningen aanwezig. Dit komt eveneens overeen met de bevindingen uit paragraaf 3.1. Locatietype 'overig' wordt omschreven als verspreide kantoorconcentraties in woonwijken of buitengebied. Van Elp et al. geven aan dat de bereikbaarheid niet noodzakelijk goed is per auto of met het openbaar vervoer. De segmentatie van het EIB toont grote gelijkenissen met de bevindingen in voorgaande paragrafen. De verwachting is dan ook dat de segmentatie van het EIB goed aansluit bij de spreiding van kantoorconcentraties in Nederland. In dit onderzoek zal dan ook gebruik worden gemaakt van de EIB-indeling voor kantoorlocaties.

4. Kantoorgebouw

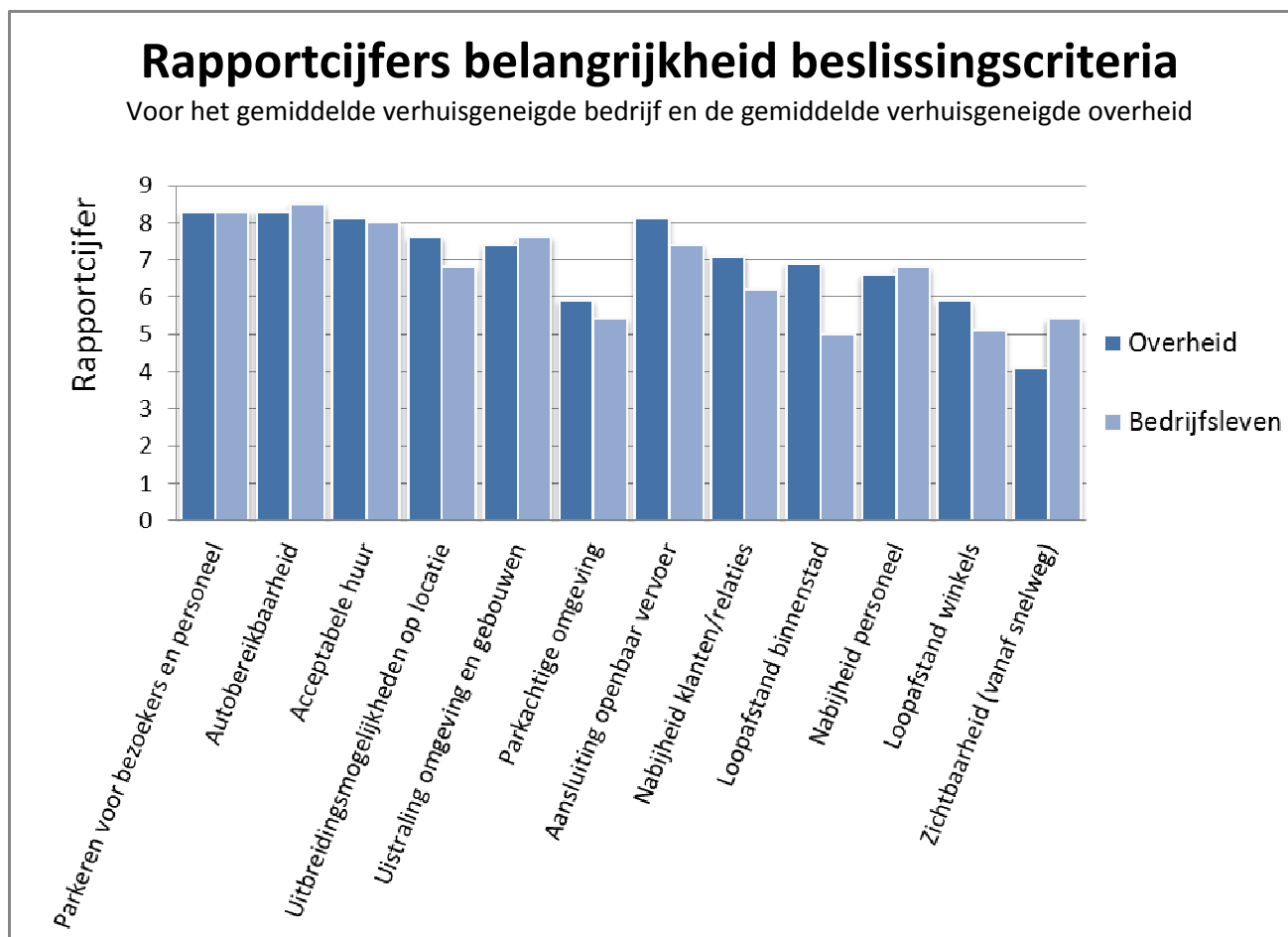
In hoofdstuk 3 is aandacht besteed aan de gebouwlocatie. Naast de gebouwlocatie speelt ook het kantoorgebouw een belangrijke rol bij het besluitvormingsproces van de kantoorgebruiker bij de zoektocht naar nieuwe kantoorruimte. Dit blijkt uit onderzoek van Schaap (2004) naar de vraagkarakteristieken van kantoorgebruikers. In dit onderzoek wordt 'gebouwaspecten' genoemd als een belangrijke verhuisreden (zie figuur 2.2.).

4.1. Uitstraling, duurzaamheid en flexibiliteit

Wat betreft de gebruikersvoorkeuren voor het kantoorgebouw komen drie gebouwspecifieke eigenschappen in de literatuur naar voren, namelijk de uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw, de duurzaamheid van het kantoorgebouw en de flexibiliteit van de inrichting van het kantoorgebouw. Op basis van projectpresentaties van architectenbureaus en Programma's van Eisen (PvE's) zal in paragraaf 6.2.1. worden onderzocht of deze gebouwspecifieke aspecten in de praktijk voor kantoorgebruikers van belang zijn. PvE's zijn een waardevolle bron voor gegevens over de gebruikersvoorkeuren voor de gebouwkenmerken. In een PvE staan namelijk de wensen en eisen van de kantoorgebruiker voor het kantoorgebouw. Helaas zijn doorgaans enkel de PvE's van overheidsinstellingen openbaar toegankelijk. Daarom zal voor andere typen gebruikers gebruik gemaakt worden van projectpresentaties van architectenbureaus. Deze projectpresentaties zijn weliswaar minder uitgebreid dan PvE's, maar vormen desalniettemin een waardevolle bron van informatie.

4.1.1. Uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw

In het onderzoek van Schaap (2004) kwam ook naar voren dat de representativiteit van het kantoorgebouw door bijna 26% van de geënquêteerde bedrijven wordt genoemd als verhuisreden. Het belang van de uitstraling van het kantoorgebouw wordt benadrukt in de publicatie 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009' van de Nederlandse Vereniging voor Ontwikkelaars & bouwondernemers (NVB). In dit onderzoek wordt het gemiddeld profiel van verhuigeneigde overheden en bedrijven geschetst op basis van een groot aantal enquêtes naar de huisvestingswensen van kantoorgebruikers. In het onderzoek komt 'uitstraling omgeving en gebouwen' naar voren als een belangrijk beslissingscriterium bij zowel het bedrijfsleven als bij overheden (zie figuur 4.1). De gemiddelde verhuigeneigde overheid geeft namelijk voor de belangrijkheid van beslissingscriterium 'uitstraling omgeving en gebouwen' een 7,4 als rapportcijfer en het gemiddelde verhuigeneigde bedrijf geeft een 7,6 (Rietdijk et al., 2009). De verwachting is dan ook dat zowel overheden als bedrijven veel waarde hechten aan de uitstraling van het kantoorgebouw.



Figuur 4.1.: Beslissingscriteria van de gemiddelde verhuiscandidate overheden en bedrijven
(Bron: Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009, 2009)

4.1.2. Duurzaamheid van het kantoorgebouw

Op de Nederlandse kantorenmarkt is een 'duurzaamheidstrend' gaande. Zoals vermeld in hoofdstuk 2, wil anno 2011 de meerderheid van de Nederlandse kantoorgebruikers duurzame huisvesting en is ook bereid om hier meer voor te betalen (Steinmaier, 2011). Duurzaamheid is niet altijd belangrijk geweest voor kantoorgebruikers. Pas sinds 2000 is er op de kantorenmarkt pas echt sprake van een toenemende aandacht voor duurzaamheid. Door de sterke stijging van energieprijzen sinds 2000 zijn de terugverdiertijden voor duurzame maatregelen verkort (Korver, 2010). Daarnaast zijn duurzame maatregelen goedkoper geworden dankzij technische ontwikkelingen. Een andere belangrijke rol speelt de Nederlandse wet- en regelgeving sinds 2000. De Nederlandse wet- en regelgeving ten aanzien van nieuwbouw is flink aangescherpt. Investeren in een duurzaam kantoorgebouw biedt volgens Korver (2010) dan ook een aantal voordelen, bijvoorbeeld lagere bedrijfskosten voor de huurder, verbeterde gebruikersproductiviteit en welzijn, betere verhuur- en verkoopbaarheid en een langere levensduur van het kantoorgebouw.

Het belang van duurzaamheid op de kantorenmarkt wordt benadrukt in de publicatie 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2008' (Rietdijk et al., 2009) van de NVB. In dit onderzoek is aan de respondenten gevraagd een rapportcijfer te geven voor een aantal gebouwkenmerken.

De rapportcijfers die de gemiddelde verhuiscgenigde overheid en het gemiddelde verhuiscgenigde bedrijf in 2008 gaf voor de gebouwenkenmerken 'klimaatbeheersing' en 'laag energieverbruik' zijn te zien in figuur 4.2.



Figuur 4.2.: Rapportcijfers die de gemiddelde verhuiscgenigde overheid en het gemiddeld verhuiscgenigde bedrijf in 2008 geeft voor de belangrijkste gebouwenkenmerken (Bron: Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009, 2009)

De gemiddelde verhuiscgenigde overheid geeft in 2008 een 9,3 als rapportcijfer voor het gebouwenkenmerk 'klimaatbeheersing' en een 9,0 voor gebouwenkenmerk 'laag energieverbruik'. De rapportcijfers die het gemiddelde verhuiscgenigde bedrijf geeft zijn eveneens hoog, maar wel lager dan de rapportcijfers van de gemiddelde verhuiscgenigde overheid. In 2008 gaf het gemiddelde verhuiscgenigde bedrijf een 7,5 voor gebouwenkenmerk 'klimaatbeheersing' en een 7,7 voor gebouwenkenmerk 'laag energieverbruik'. Naar verwachting is duurzaamheid een belangrijk gebouwaspect bij de huisvestingskeuze van zowel bedrijven als overheden. Verwachting is echter dat overheden doorgaans meer waarde hechten aan de duurzaamheid van een kantoorgebouw dan bedrijven.

4.1.3. Flexibiliteit van de inrichting van de kantooruimte

Een veelbesproken fenomeen dat gaande is op de kantorenmarkt is 'het nieuwe werken'. Het nieuwe werken wordt door Twynstra Gudde adviseurs (2011) omschreven als een integraal werkconcept, waarin medewerkers niet alleen tijd- en plaats onafhankelijk kunnen werken, maar bijvoorbeeld ook meer een flexibele arbeidsrelatie hebben, waarbij vooral wordt gestuurd op resultaat.

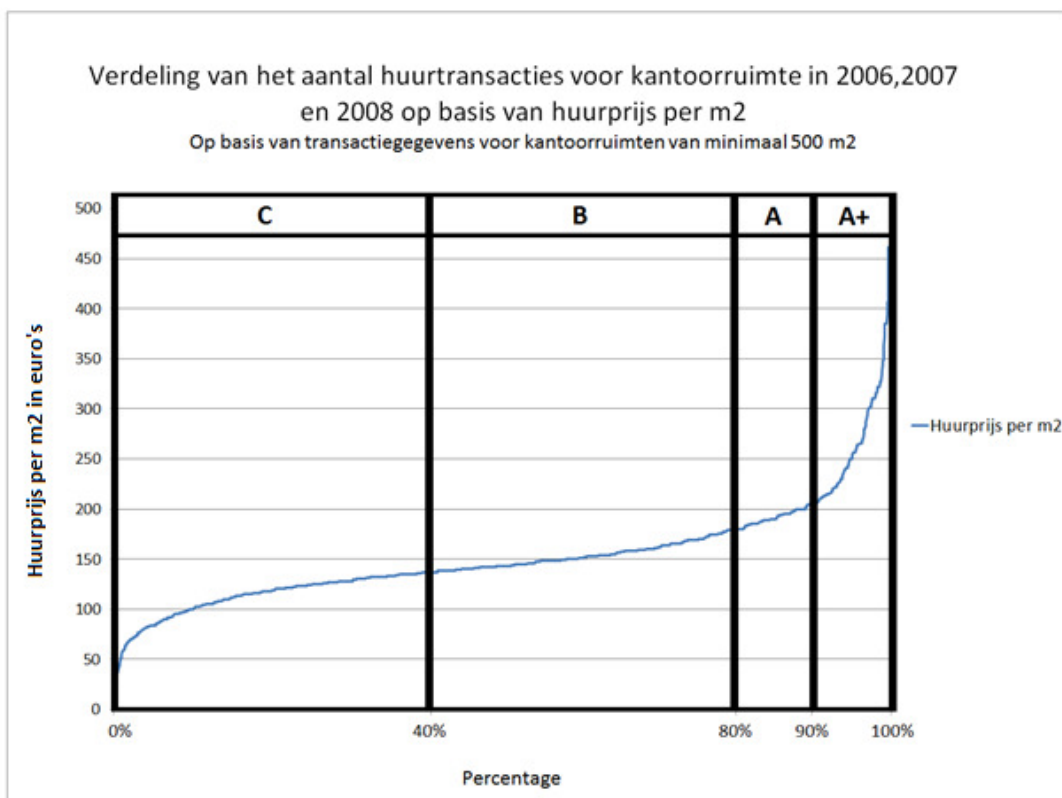
De fysieke omgeving en werkplek kunnen volgens Twynstra Gudde (2011) worden gezien als slechts een component in een groter geheel. Een belangrijke gedachte achter het concept is dan ook de bewustwording van de hoge kosten van huisvesting en de geringe bezettingsgraad van werkplekken waardoor meer effectieve en flexibele vormen van kantoorhuisvesting nodig zijn (Mooij, 2009). Het nieuwe werken zal dus mogelijk leiden tot een toenemende vraag naar flexibel indeelbare kantoorruimten.

Het beeld dat de flexibele indeling van kantoorruimten voor kantoorgebruikers van belang is blijkt ook uit het onderzoek 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009' (Rietdijk et al., 2009). In 2008 gaf de gemiddelde verhuisgeneigde overheid een 7,3 als rapportcijfer voor het gebouwkenmerk 'flexibiliteit indeling' en het gemiddelde verhuisgeneigde bedrijf gaf in 2008 een 7,8 voor het gebouwkenmerk 'flexibiliteit indeling' (zie figuur 4.2.). De verwachting is dan ook dat zowel overheden als bedrijven de flexibiliteit van de inrichting als belangrijk gebouwaspect zien.

4.2. Prijssegmenten

4.2.1. Prijssegmenten C, B, A en A+

Een weergave van huurtransacties voor kantoorruimten gerangschikt naar huurprijs laat zien dat er op de Nederlandse kantorenmarkt grote prijsverschillen zijn (zie figuur 4.3). Kantoorgebruikers zijn dus bereid om voor bepaalde typen kantoorruimten meer te betalen. De verwachting is dat de huurprijs een goede weerspiegeling is van het kwaliteitsniveau van de kantoorruimte. De relatie tussen huurprijs en kwaliteitsniveau is niet nieuw. Zo wordt in de periodieke studie 'Kantoorgebruikers in Profiel' ook een relatie gelegd tussen de hoogte van de huur en het kwaliteitsniveau. Rietdijk et al (2011) maakt gebruik van een indeling voor de gebouwklasse op basis van de jaarhuur per vierkante meter kantoorruimte. In 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009' behoren gebouwen met een jaarhuur tot €175,- per m2 tot de basisklasse. Gebouwen met een jaarhuur vanaf €175,- per m2 vallen in het onderzoek 'Kantoorgebruikers in profiel: voorjaar 2009' onder de luxe klasse. Vooral tussen de gebruikersgroepen zijn er verschillen te bekennen wat betreft de huurprijs die men bereid is te betalen per m2 kantoorruimte. In figuur 4.3. is een verdeling gemaakt op basis van huurtransacties (Vastgoedmarkt.nl, 2011) in de periode 2006 t/m 2008 (in prijzen 2008). Overigens is er enkel gekeken naar huurtransacties van minimaal 500 vierkante meter kantoorruimte. Dit is gedaan om te voorkomen dat kleine kantoorruimten met huurprijsuitschieters (veelal naar boven) zorgen voor een vertekend beeld.



Figuur 4.3.: Verdeling van het aantal huurtransacties voor kantoorruimten in 2006, 2007 en 2008 voor heel Nederland op basis van de huurprijs per m2. Met verdeling naar segmenten.
(Bron: Vastgoedmarkt transactiedata, 2011)

In figuur 4.3 is te zien dat er een ongelijke verdeling is voor het aantal huurtransacties, indien deze zijn verdeeld op basis van de huurprijs. Op basis van de verdeling in figuur 4.3. is een indeling gemaakt voor vier kwaliteitsniveaus. Er wordt onderscheid gemaakt tussen het C, B, A en A+ segment. In combinatie met de locatietypen zijn de volgende locatietype-prijssegment combinaties mogelijk:

Tabel 4.1.: Overzicht met de verschillende locatietypen in combinatie met prijssegmenten.

Bereik	Centrale locaties	Formele locaties	Overige locaties
0 t/m 40 %	Centraal C	Formeel C	Overig C
41 t/m 80 %	Centraal B	Formeel B	Overig B
81 t/m 90 %	Centraal A	Formeel A	Overig A
91 t/m 100%	Centraal A+	Formeel A+	Overig A+

Kantoorruimten in het C segment representeren de goedkoopste 40% van de huurtransacties voor kantoorruimten. B segment kantoorruimten representeren de daaropvolgende 40%. Kantoorruimten in het A segment representeren de daaropvolgende 10%. De 10% hoogste huurtransacties bij kantoorruimten vallen onder het A+ segment. Onder het A+ segment valt dus de echte top met hoge huurprijzen. De gedachte is dat deze prijsniveau-indeling ook echt onderscheidend is voor kantoorgebruikers. Voorbeelden van locaties waar huurtransacties plaatsvinden die vallen onder het A+ segment zijn de Amsterdamse Zuidas, Grachtengordel in Amsterdam en kantoren bij luchthaven Schiphol (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011).

4.2.2. Regionale verschillen in huurprijzen

In de NVM-publicatie 'Kantoren in Cijfers' (Bak, 2011) zijn cijfers gepubliceerd over de voorraad, bouwkosten, vraag, aanbod, huurprijzen, beleggingen en rendementen van de kantorenmarkt. In de publicatie komt naar voren dat de huurprijzen in de steden Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht hoger liggen dan in de rest van Nederland. In het onderzoek worden deze steden dan ook omschreven als zogeheten toplocaties. Bak omschrijft het begrip 'toplocatie' als volgt:

“Dit is een gebied in een stad met een hoogontwikkelde stedelijke economie en een sterk gediversifieerde zakelijke dienstverlening, waar zich een sterke concentratie van hoogwaardige kantoorfuncties voordoet.”

Het beeld dat geschetst wordt in de publicatie kantoren in cijfers komt overeen met het beeld dat naar voren komt bij een analyse van huurtransacties. Voor de periode 2006 t/m 2008 is de gemiddelde huurprijs per vierkante meter kantoorruimte in de COROP-gebieden Groot Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage, Groot-Rijnmond en Utrecht 27% hoger dan in de rest van Nederland (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiegegevens, 2011). Er is daarom voor dit onderzoek gekozen voor een opdeling in de COROP-gebieden Groot Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage, Groot-Rijnmond en Utrecht en de overige gebieden in Nederland. Deze twee gebieden kunnen dus als onderscheidende deelmarkten worden gezien.

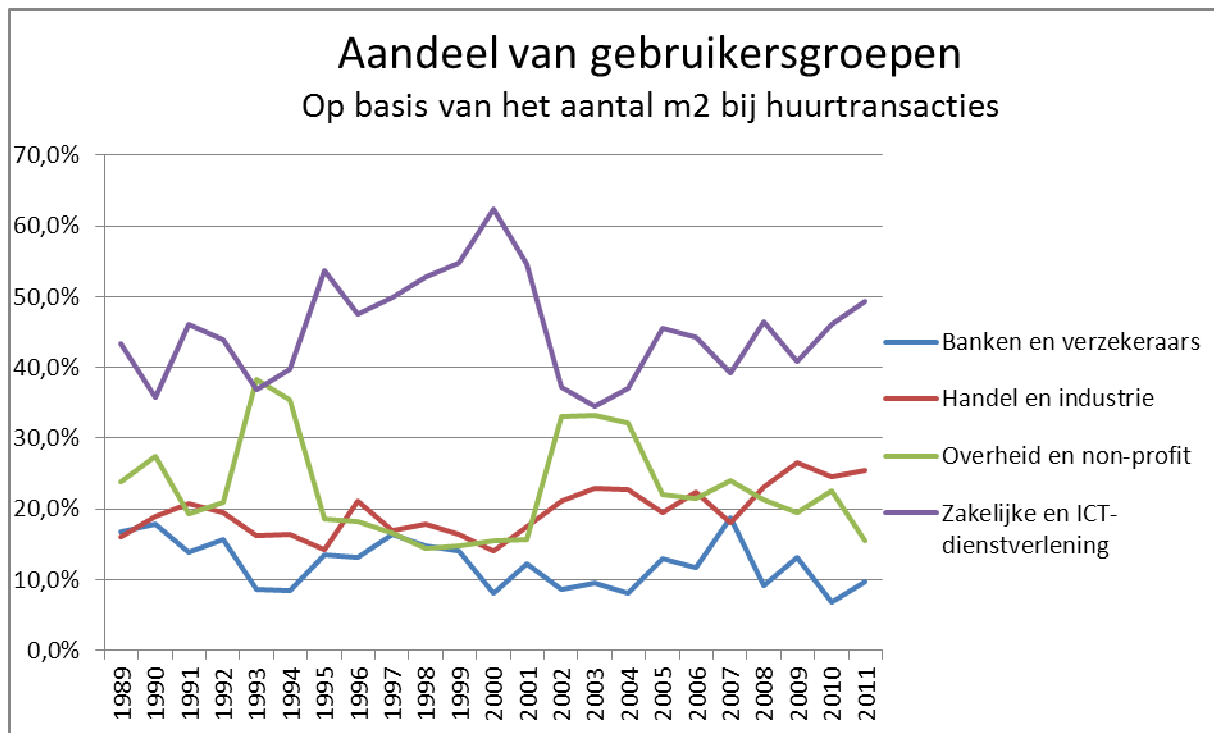
Indien er geen opdeling zou worden gedaan, zou bijvoorbeeld een huurtransactie voor een relatief duur kantoorgebouw in een perifeer gebied onder huurprijsniveau 'C' kunnen vallen. Het kantoorgebouw zou dan dus ten onrechte als kwalitatief laagwaardig worden gezien.

5. Kantoorgebruikers

5.1. Bestaande indelingen voor kantoorgebruikers

Er zijn veel verschillende typen gebruikers werkzaam op de kantorenmarkt. Dit zorgt voor een breed scala aan verschillende huisvestingswensen wat betreft het kantoorgebouw en de kantoorlocatie. Zo heeft een groot bankconcern vanzelfsprekend andere gebouw- en locatievoorkeuren voor haar hoofdkantoor dan een kleine woningcorporatie zal hebben voor haar kantoor. In studies naar kantoorgebruikers wordt dan ook vaak onderscheid gemaakt tussen verschillende gebruikersgroepen. Zo wordt in het periodieke onderzoek 'Kantoorgebruikers in profiel' (Rietdijk et al., 2009) onderscheid gemaakt tussen het bedrijfsleven en de overheid. Deze gebruikersgroepen blijken dan ook verschillende wensen te hebben ten aanzien van locatie en gebouw. Zo is bijvoorbeeld het percentage van de ondervraagde verhuisingeneigde overheden dat in 2008 een nieuwbouwkantoor wenst 78%. Voor het bedrijfsleven is dit percentage 35%. In dit onderzoek zal deze tweedeling niet gebruikt worden, omdat dit een te grove indeling is. De verwachting is immers dat binnen het bedrijfsleven grote verschillen zijn wat betreft de huisvestingswensen. Twynstra Gudde (2010) maakt in haar onderzoek 'Nationaal kantorenmarkt onderzoek 2010' onderscheid tussen centrale overheden, provinciale overheden, gemeentelijke overheden en zakelijke dienstverlening. Deze indeling zal ook niet worden gebruikt. Wat het bedrijfsleven betreft, zijn namelijk meerdere spelers op de kantorenmarkt, denk hierbij bijvoorbeeld aan industriële ondernemingen.

Het EIB heeft eveneens een indeling voor kantoorgebruikers. Het EIB onderscheidt de sectoren banken en verzekeraars, handel en industrie, overheid en non-profit en zakelijke en ICT-dienstverlening. Deze indeling deelt in tegenstelling tot de indeling van het NVB en Twynstra Gudde het bedrijfsleven op naar verschillende sectoren. In figuur 5.1 is de verdeling te zien indien er wordt gekeken naar het aandeel van deze gebruikersgroepen bij de huurtransacties voor kantoorruimten voor de periode 1989 t/m oktober 2011.



Figuur 5.1: Aandeel van gebruikersgroepen op basis van aantal m2 bij huurtransacties kantoorruimte (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiegegevens, 2011)

De gedachte bij de EIB-indeling is dat de sectoren qua gedrag gelijke gebruikers bevatten. Daarnaast omvat de EIB-indeling alle SBI-groepen, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de gebruikersgroepindeling van Twystra Gudde (2010). Daarnaast representeert iedere gebruikersgroep een aanzienlijk deel van de vraagzijde van de huurmarkt voor kantoorruimten (zie figuur 5.1). Er is voor dit onderzoek dan ook gekozen om gebruik te maken van de gebruikersgroepindeling van het EIB.

5.2. Zakelijke en ICT-dienstverlening

De grootste groep, zakelijke en ICT-dienstverlening, is goed voor 46% van alle huurtransacties (uitgedrukt in vierkante kantoorimeters) in Nederland in 2010 (zie figuur 5.1). Door zakelijke dienstverleners worden uitstraling, vormgeving en bereikbaarheid als belangrijk geacht. Alfrink (2010) omschrijft gebruikers uit gebruikersgroep zakelijke dienstverlening dan ook als visualisten en verwijst hierbij naar de gebruikersindeling van Louw (1996). Alfrink omschrijft visualisten als volgt:

“Veelal commerciële organisaties als banken, verzekeraars en zakelijke dienstverlening. Uitstraling, vormgeving en bereikbaarheid van het gebouw wordt belangrijk geacht. Betalen vaak een hogere huur- of koopprijs.”

Zakelijke dienstverleners zijn volgens Alfrink daarom vaak bereid een hogere huur- of koopprijs te betalen. Zakelijke dienstverleners en ICT-Bedrijven vestigen zich dus vooral in de duurdere (A en A+) kantoorruimten. ICT-bedrijven vestigen zich over het algemeen in duurzame (bouw), energie-efficiënte, hoogwaardige kantoren. Wat betreft de locatie wordt door Van der Grun (2011) onder andere gesteld dat ICT-bedrijven zich dicht vestigen bij vervoersknooppunten waar veel mogelijkheden zijn tot parkeren.

5.3. Handel en Industrie

Gebruikersgroep handel en industrie is goed voor 25% van alle huurtransacties (uitgedrukt in vierkante kantormeters) in 2010 in Nederland. Opvallend in figuur 5.1. is het toenemende aandeel van gebruikersgroep Handel en Industrie tijdens de meetperiode 1989 t/m 2011. In het onderzoek 'Kansen voor kwaliteit' van de ABN-AMRO geeft E. Steinmaier (2011) de verdienstelijking van de industrie als verklaring voor de toenemende vraag naar kantoorruimte onder industriële bedrijven. Outsourcing en offshoring van productieactiviteiten heeft dan ook de behoefte aan administratie en coördinatie verder doen toenemen. Gebruikersgroep handel en industrie onderscheidt zich wel duidelijk van gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening. Waar het bij de gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening vooral draait om gebouw- en locatieaspecten als uitstraling, vormgeving, duurzaamheid en bereikbaarheid, is voor gebruikersgroep handel en industrie vooral een goede bereikbaarheid en een lage huurprijs van belang. Jansen (2009) omschrijft industriële ondernemingen, handelondernemingen en transportbedrijven dan ook als modalisten. Modalisten zijn kantoorgebruikers die zich wensen te vestigen op een goed bereikbare plek tegen een lage prijs. Kantoorgebouweigenschappen als uitstraling en vormgeving zijn voor de kantoorgebruikers in gebruikersgroep handel en industrie dan ook minder belangrijk.

5.4. Overheid en Non-profit

Gebruikersgroep overheid en non-profit is goed voor 23% van alle verhuurde kantormeters in 2010. Indien niet enkel naar gerapporteerde huurtransacties van Vastgoedmarkt.nl (2011) wordt gekeken, is het aandeel van deze gebruikersgroep naar verwachting een stuk groter. Reden hiervoor is dat veel overheidsgebouwen in beheer zijn van de Rijksgebouwendienst. Anno 2011 heeft alleen de Rijksgebouwendienst al 487 kantoorgebouwen in haar beheer. De groep overheid en non-profit is dus een grote en belangrijke speler op de kantorenmarkt. In het NVB onderzoek 'Kantoorgebruikers in profiel' (Rietdijk, 2009) is onderzoek gedaan naar de gebruikerswensen van verhuisingeneigde overheden. Opvallend aan de resultaten van dit onderzoek is, dat het profiel van een gemiddeld verhuisingeneigde overheid sterke gelijkenissen toont met het profiel van bedrijven. Zo blijken criteria als parkeermogelijkheden en autobereikbaarheid ook voor overheden een belangrijke rol te spelen (zie figuur 4.1.)

5.5. Banken en verzekeraars

Gebruikersgroep banken en verzekeraars waren in 2010 goed voor 7% van alle huurtransacties uitgedrukt in vierkante meters. Deze groep bevindt zich echter vooral in het hogere huursegment. Louw (1996) omschrijft banken en verzekeraars dan ook net als zakelijke dienstverleners als visualisten. Voor banken en verzekeraars is dus uitstraling, vormgeving en bereikbaarheid ook belangrijk. Een goed voorbeeld van een populaire vestigingslocatie onder banken en verzekeraars is de Amsterdamse Zuidas. De Zuidas heeft een grote aantrekkingskracht op banken en financiële instellingen (Alfrink, 2010). De Zuidas kan dan ook worden gezien als een (inter)nationale toplocatie (PropertyNL, 2007). Volgens Reijs et al. (2008) zijn er verschillende beschrijvingen mogelijk voor een (internationale) toplocatie. Volgens Reijs et al. Wordt bijvoorbeeld vaak gewezen op de aanwezigheid van hoofdkantoren van grote ondernemingen.

5.6. Indeling naar SBI-groepen

De indeling naar de gebruikersgroepen zakelijke en ICT-dienstverlening, handel en industrie, overheid en non-profit en banken en verzekeraars is te koppelen aan SBI-hoofdgroepen. SBI staat voor Standaard Bedrijfsindeling. De Standaard Bedrijfsindeling is een hiërarchische indeling van economische activiteiten die het CBS hanteert. De SBI wordt door het CBS namelijk gebruikt om in statistieken bedrijven naar hun belangrijkste activiteit te kunnen indelen (CBS, 2011). In tabel 5.1. is een overzicht met de gebruikersgroepen en de bijbehorende SBI-hoofdgroepen. Het overzicht omvat alle hoofdgroepen die het CBS hanteert bij de Standaard Bedrijfsindeling.

Tabel 5.1.: EIB vraagsectoren met bijbehorende SBI-hoofdgroepen (*Bron: EIB, 2011*)

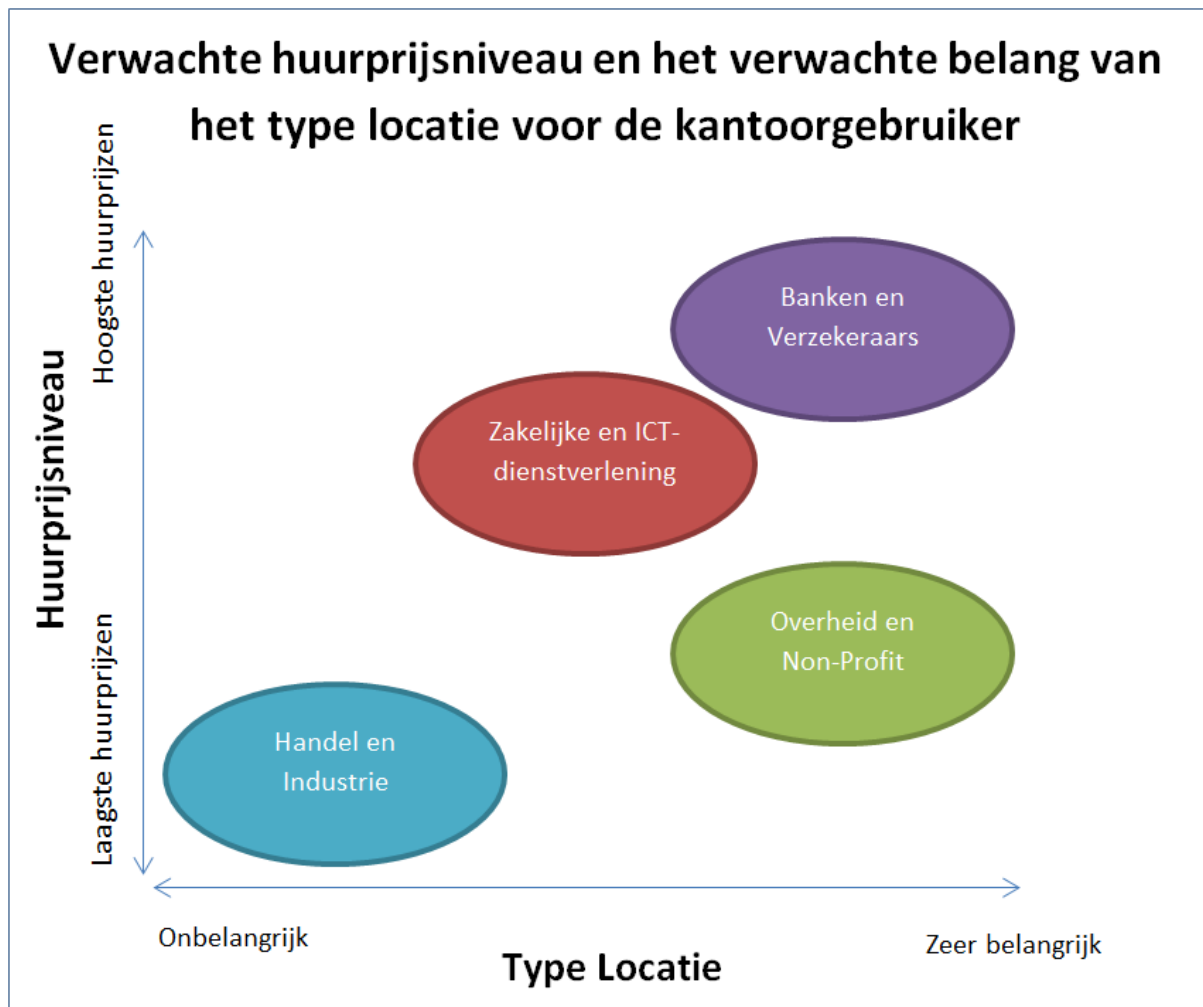
Gebruikersgroep (EIB, 2011):	SBI-2008 Hoofdgroepen:
Overheid en non-profit instellingen:	O: Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen P: Onderwijs Q: Gezondheids- en welzijnszorg R: Cultuur, sport en recreatie S: Overige dienstverlening
Handel en industrie:	A: Landbouw, bosbouw en visserij B: Winning van delfstoffen C: Industrie D: Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stroom een gekoelde lucht E: Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering F: Bouwnijverheid G: Groot- en detailhandel; reparatie van auto's H: Vervoer en opslag I: Logies-, maaltijd- en drankverstrekking.
Zakelijke en ICT-dienstverlening:	J: Informatie en communicatie L: Verhuur van en handel in onroerend goed M: Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening N: Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening
Banken en verzekeraars:	K: Financiële instellingen

Een belangrijk voordeel van het gebruik van een indeling op basis van SBI-groepen is dat er een eventuele koppeling kan plaats vinden met werkgelegenheidsramingen. Echter, een kanttekening die geplaatst dient te worden bij de opdeling van kantoorgebruikers op basis van de SBI is dat er binnen een bedrijf vraag kan zijn naar uiteenlopende soorten kantoren.

Zo zullen de gebruikerswensen voor een hoofdkantoor er anders uitzien dan de gebruikerswensen voor bijvoorbeeld een Research and Development kantoor van hetzelfde bedrijf, ondanks dat beide kantoren onder dezelfde SBI-groep zullen vallen.

5.7. Verwachtingen

In figuur 5.2. zijn de verwachtingen ten aanzien van de kantoorlocatie en het kantoorgebouw weergegeven.



Figuur 5.2: Verwachte huurprijsniveau en het verwachte belang van het type locatie voor de kantoorgebruiker.

In paragraaf 5.2. kwam naar voren dat zakelijke dienstverleners kunnen worden omschreven als visualisten die waarde hechten aan de uitstraling, vormgeving en bereikbaarheid van het gebouw. In figuur 5.2. is dan ook te zien dat naar verwachting gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening het type locatie belangrijk zal vinden en met name kantoorruimten huurt met hoge huurprijzen.

In paragraaf 5.3. is op basis van de studie van Jansen (2009) aangegeven dat voor gebruikers uit gebruikersgroep handel en industrie een lage huurprijs van belang is.

Gebruikers uit gebruikersgroep handel en industrie hechten naar verwachting niet veel waarde aan het type locatie, zolang deze maar goed bereikbaar is. Deze verwachtingen zijn terug te zien in figuur 5.2.

Voor gebruikers uit gebruikersgroep overheid en non-profit is de verwachting dat zij zich met name zullen vestigen op centrumlocaties. Overheden en non-profit instellingen hechten dan ook veel waarde aan de nabijheid van voorzieningen (zie paragraaf 3.1.1.). Daarnaast is de verwachting dat gebruikers uit gebruikersgroep overheid en non-profit zich met name zullen vestigen in kantoorruimten met een niet al te hoge huurprijs (zie figuur 5.2.).

Tot slot is de verwachting dat gebruikersgroep banken en verzekeraars met name vertegenwoordigd zal zijn bij kantoorruimten in het hoogste prijssegment. Naar verwachting zullen gebruikers uit deze gebruikersgroep ook veel waarde hechten aan het type locatie waar het kantoorgebouw staat.

6. Toetsing in de praktijk

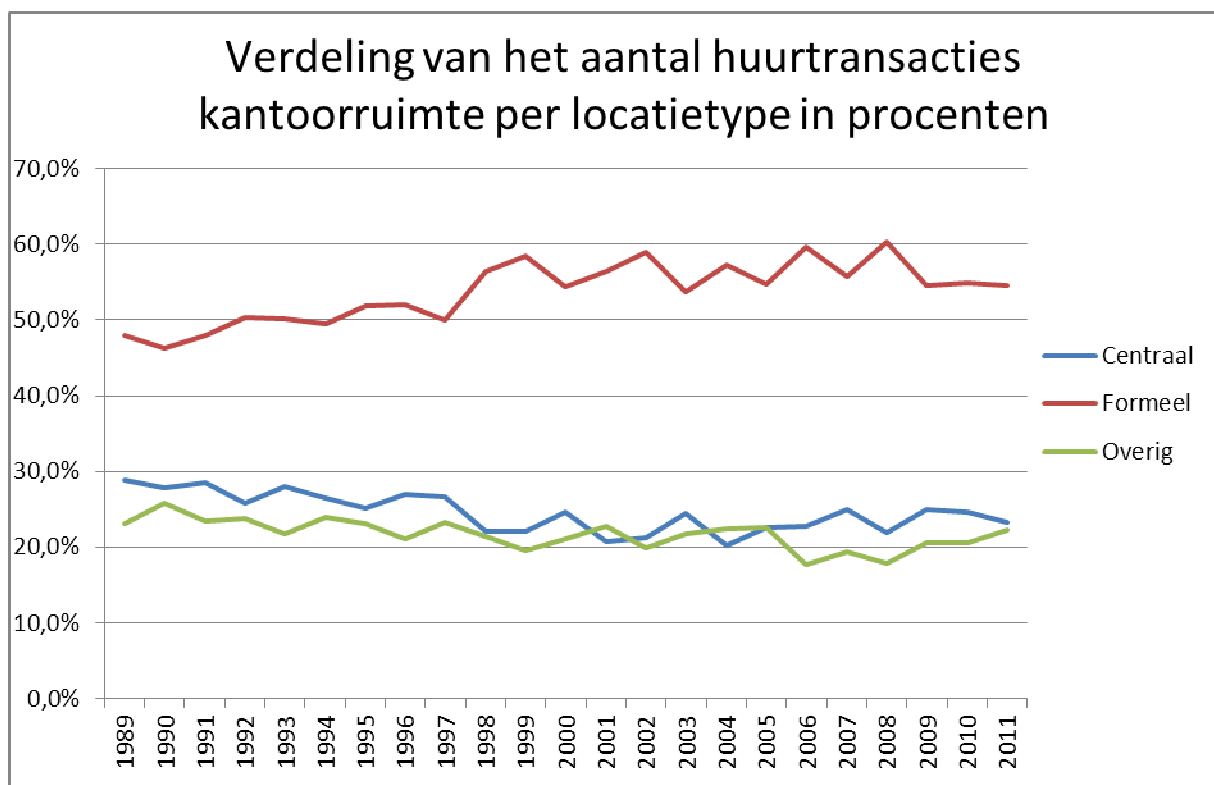
In dit hoofdstuk zal worden onderzocht of de segmenteringen zoals omschreven in hoofdstuk 3 (locatietypen), hoofdstuk 4 (kantoorgebouw specifieke aspecten) en hoofdstuk 5 (gebruikersgroepen) bruikbaar zijn. Dit zal gedaan worden door gebruik te maken van de huurtransactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011).

6.1. Indeling naar locatietypen Centraal, Formeel en Overig

In deze paragraaf zal worden onderzocht in hoeverre de indeling naar centrale, formele en overige locaties een bruikbare indeling is bij onderzoek naar de kwaliteitsvraag.

6.1.1. Aandeel van de locatietypen bij de huurtransacties

Ten eerste zal op basis van huurtransactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011) worden onderzocht hoe groot het aandeel van de verschillende locatietypen is bij de huurtransacties voor kantoren. In figuur 6.1 is te zien hoe de verdeling naar locaties is voor de groepen overheid en non-profitinstellingen, handel en industrie, banken en verzekeraars en zakelijke en ICT-dienstverlening samen. In figuur 6.1 is geen rekening gehouden met de omvang van het kantoorobject, er is enkel gekeken naar de verdeling van het aantal transacties. Er is enkel gekeken naar het aantal huurtransacties.

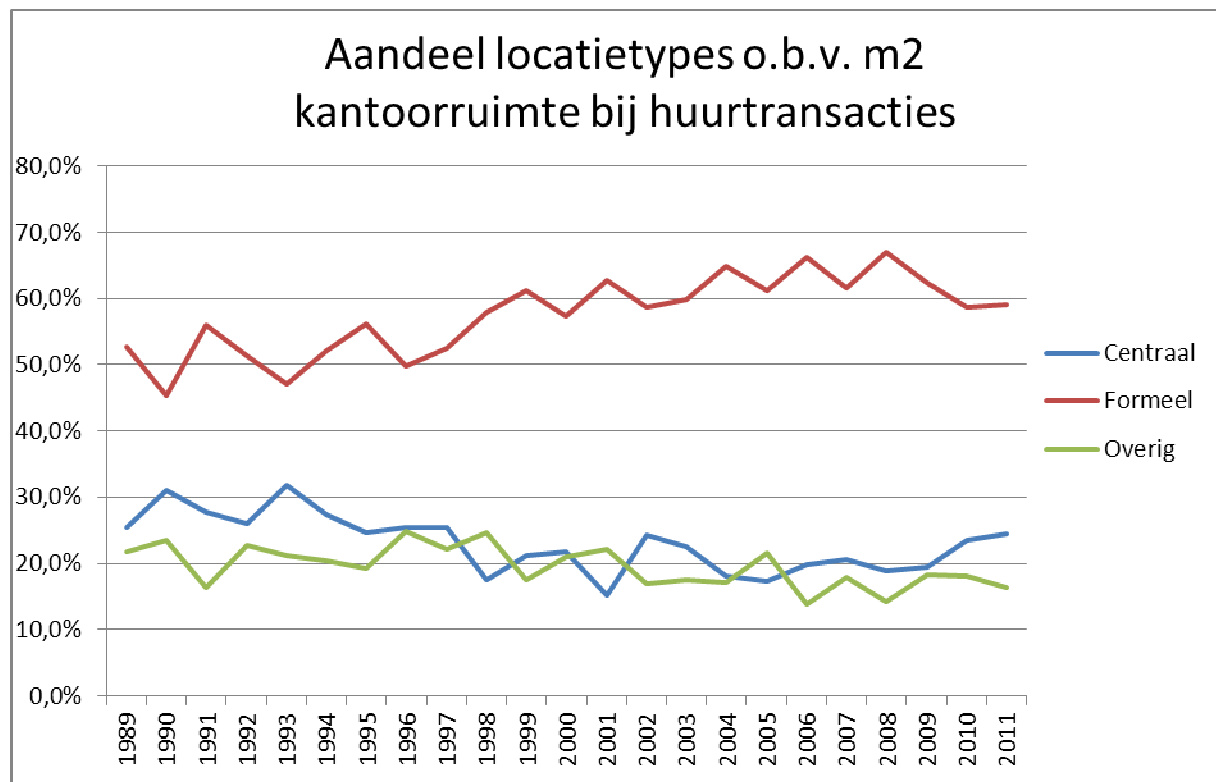


Figuur 6.1: Transacties per locatietype in procenten (Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

In figuur 6.1 is te zien dat de meeste transacties plaatsvinden op formele locaties. Van de transacties in 2010 betrof 55% kantoorruimten op formele locaties.

Daarentegen is het aandeel in het aantal transacties voor de centrale en overige locaties een stuk lager. In 2010 bedroeg het aandeel van de centrale locaties 25% van alle transacties en waren de overige locaties goed voor 21% van de locaties.

Figuur 6.1 geeft mogelijk een vertekend beeld, omdat het figuur op basis van het aantal transacties is en niet op basis van het aantal vierkante meters. Een kantoortransactie van 10.000 m² telt in figuur 6.1 net zo zwaar mee als een kantoortransactie van 100 m². Er is daarom ook een verdeling gemaakt op basis van het aantal vierkante meters. In figuur 6.2 is te zien hoe de verdeling over de verschillende locatietypes er uitziet indien er een verdeling plaatsvindt op basis van het aantal vierkante meters.



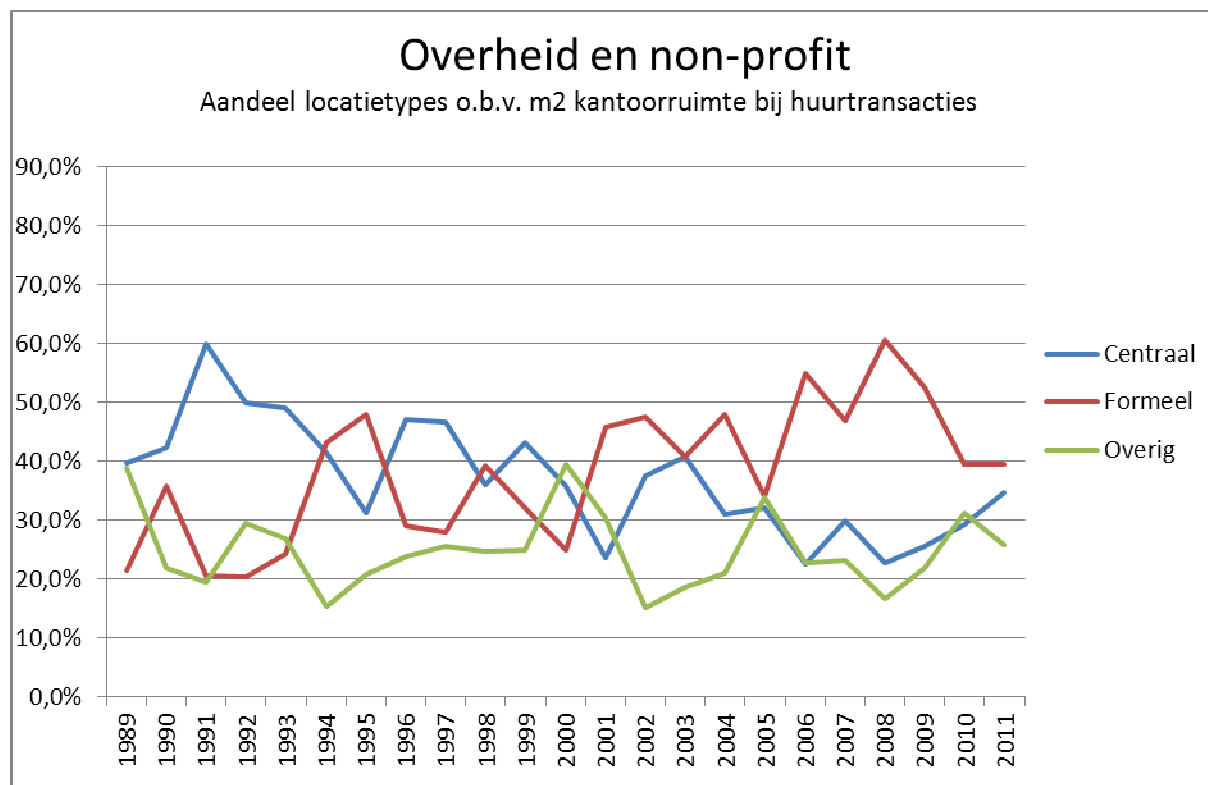
Figuur 6.2: Aandeel locatietypes o.b.v. m² huurtransacties kantoorruimte
(Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

In figuur 6.2 is te zien dat indien het aantal vierkante meters wordt meegewogen, het aandeel van de formele locaties groter is in 2010 (59%), het aandeel van centrale locaties iets kleiner is voor 2010 (23%) en het aandeel van de overige locaties kleiner is in 2010 (18%). Op de centrale en overige locaties zullen dus gemiddeld kleinere kantoorruimten worden verhuurd dan op formele locaties.

Er zal nu op basis van de transactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011) worden onderzocht of er tussen de verschillende gebruikersgroepen verschillen zijn waar te nemen wat betreft de locatiekeuze. Ten eerste zal dit gedaan worden voor gebruikersgroep overheid en non-profit.

6.1.2. Verdeling naar locatietype voor gebruikersgroep overheid en non-profit.

Voor de groep 'Overheid en non-profit' is een verdeling gemaakt naar locatietypen. Deze verdeling is gebaseerd op huurtransactiegegevens van kantoorruimten (bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011). Om een zo goed mogelijk beeld te geven van de verdeling naar locatietype, is er een verdeling gemaakt op basis van het aantal vierkante meters. De verdeling is te zien in figuur 6.3.

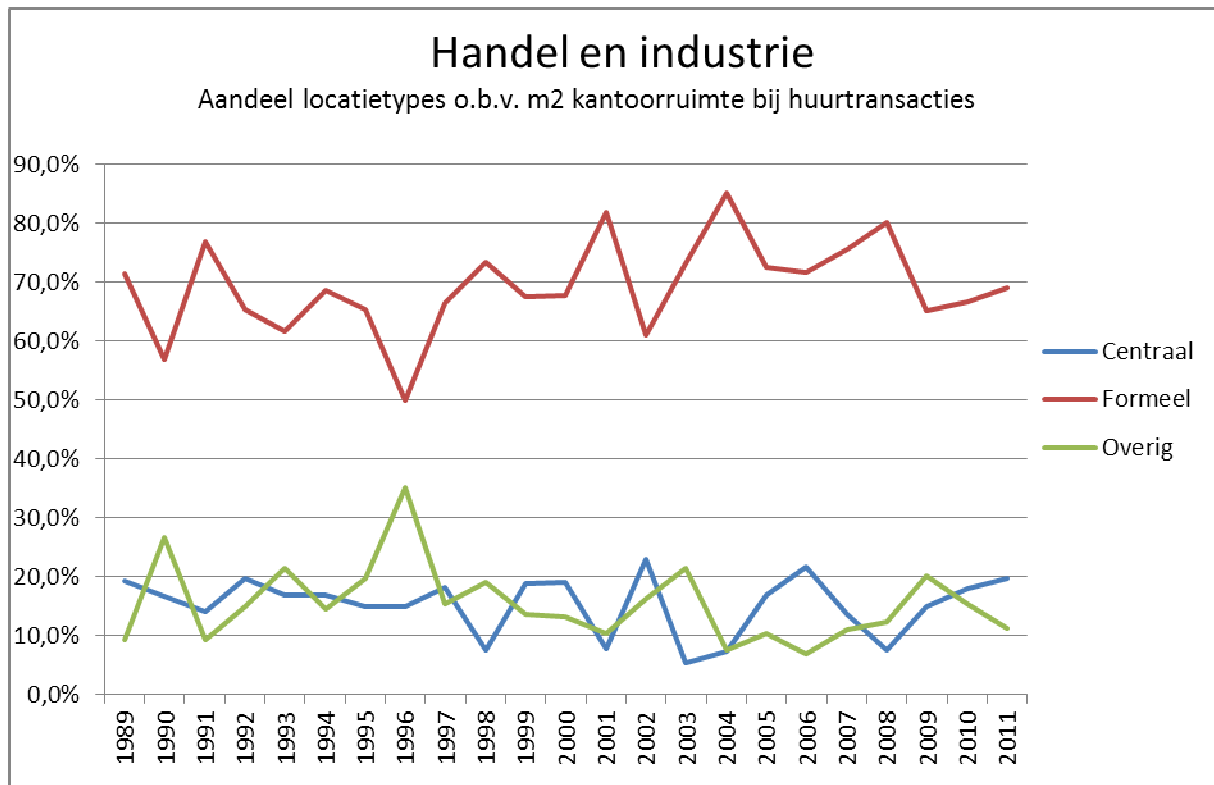


Figuur 6.3: Gebruikersgroep Overheid en non-profit: Aandeel locatietypes o.b.v. m2 huurtransacties kantoorruimte (Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

In figuur 6.3 is te zien dat het aandeel van de gebruikersgroep 'Overheid en non-profit' in 2010 voor centrale locaties 29% is, voor formele locaties 39% en voor overige locaties 31%. Overigens is in de periode januari 2011 t/m oktober 2011 het aandeel van centrale locaties voor gebruikersgroep overheid en non-profit toegenomen met 6% en voor dezelfde periode is het aandeel van overige locaties afgenomen met 5% ten opzichte van 2010. Sinds 2009 is het aandeel van centrale locaties en overige locaties toegenomen, terwijl het aandeel van de formele locaties sinds 2009 juist sterk lijkt te zijn afgenomen. In 2008 was het aandeel van formele locaties voor de gebruikersgroep overheid en non-profit nog 61%, in 2009 is dit gedaald tot 53% en in 2010 is dit verder gedaald tot 39%. Over de gehele periode (1989 t/m 2011) is voor gebruikersgroep overheid en non-profit een trend te zien waarbij het aandeel van centrale locaties gedaald is van 40% in 1989 naar 35% in 2011. Daarentegen is het aandeel van formele locaties juist gestegen van 22% in 1989 naar 39% in 2011.

6.1.3. Verdeling naar locatietype voor gebruikersgroep handel en industrie

Voor de gebruikersgroep handel en industrie is eveneens een verdeling gemaakt voor de verschillende locatietypes. Deze verdeling is op basis van vierkante meters en op basis van huurtransactiegegevens voor kantoorruimten van Vastgoedmarkt.nl (2011). De verdeling is weergegeven in figuur 6.4.

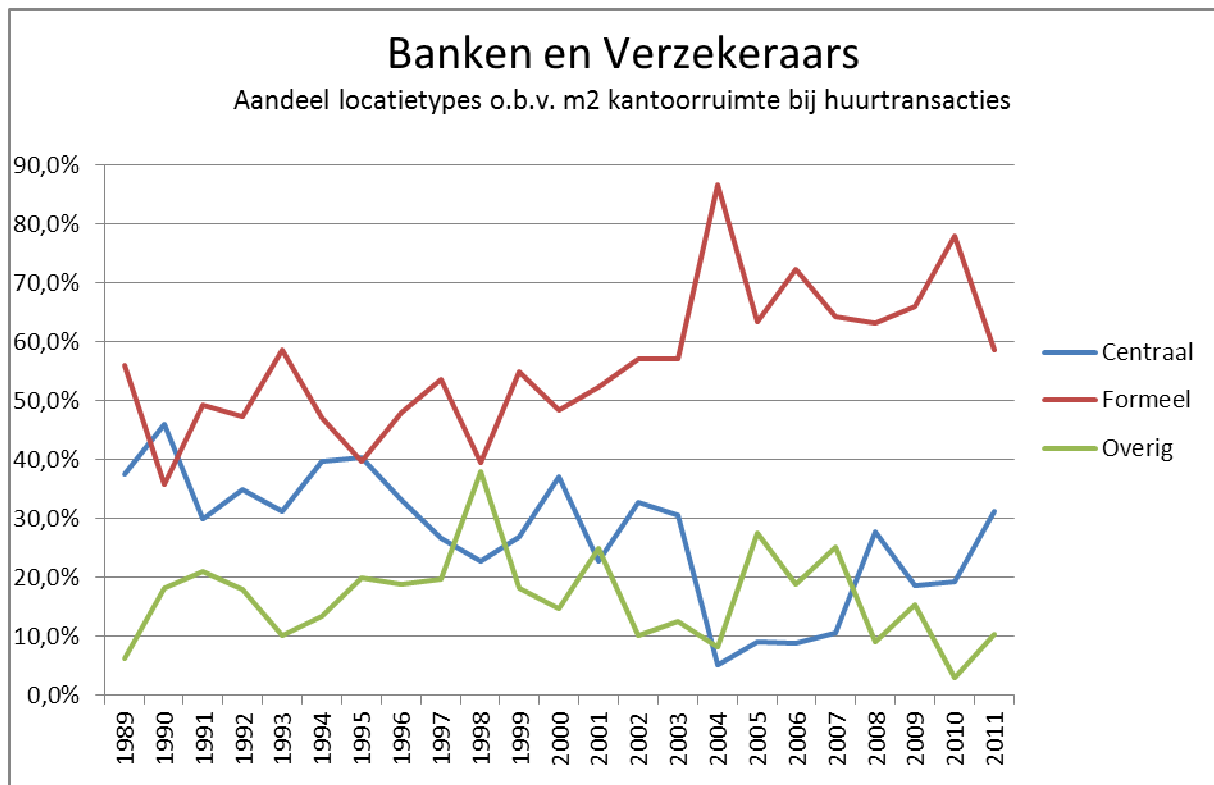


Figuur 6.4: Gebruikersgroep 'Handel en industrie: 'Aandeel locatietypes o.b.v. m2 huurtransacties kantoorruimte (Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

Opvallend aan de verdeling is dat gedurende de gehele meetperiode (1989 t/m 2011) het aandeel van formele locaties veruit het grootst was. Zo was het aandeel van formele locaties in 2010 67% en in de periode januari 2011 t/m oktober 2011 zelfs 69%. Het aandeel van de centrale locaties was in 2010 voor de gebruikersgroep handel en industrie een stuk lager, namelijk 18% en het aandeel van de overige locaties was in 2010 15%. Over de gehele periode (1989 t/m 2011) lijkt het aandeel van de verschillende locatietypen redelijk gelijk gebleven en is er geen duidelijke trend waar te nemen. Zo was in 1989 het aandeel van locatietype formeel 71%, voor 2011 is dit 69%. Het aandeel van locatietype centraal was in 1989 19%, in 2011 is dit 20%. Ten slotte was het aandeel van locatietype overig in 1989 9%, voor 2011 is dit 11%.

6.1.4. Verdeling naar locatietype voor gebruikersgroep banken en verzekeraars

Banken en verzekeraars is de kleinste gebruikersgroep (zie figuur 5.1.). Op basis van het vloeroppervlak bij huurtransacties voor kantoorruimten was voor deze groep het aandeel 7% in 2010 (zie figuur 5.1). In figuur 6.5 is te zien hoe de verdeling van gebruikersgroep 'Banken en verzekeraars' is over de verschillende locatietypes.

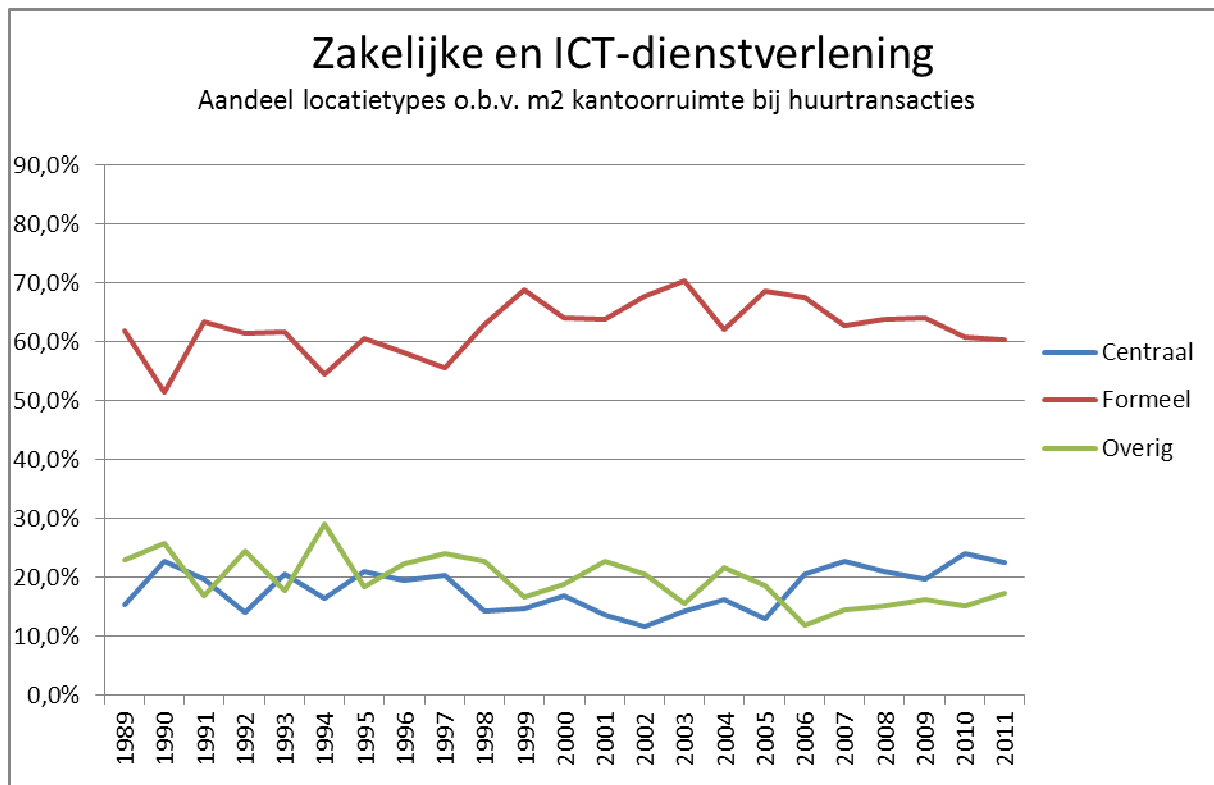


Figuur 6.5: Gebruikersgroep 'Banken en verzekeraars': Aandeel locatietypes o.b.v. m2 huurtransacties kantoorruimte (Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

In figuur 6.5 is te zien dat sinds 1991 locatietype formeel het locatietype is waar de meeste huurtransacties (uitgedrukt in vierkante meters) plaatsvinden voor de gebruikersgroep 'Banken en verzekeraars'. Opvallend is het relatief lage aandeel van centrale locaties gedurende de periode 2004 tot 2007. In 2003 was het aandeel van centrale locaties 31%, in 2004 was het aandeel van centrale locaties gedaald tot 5%. Sinds 2008 is het aandeel van centrale locaties overigens wel weer sterk gestegen. In 2007 was het aandeel van centrale locaties 11%, in 2008 was dit gestegen tot 28%. Voor gebruikersgroep banken en verzekeraars is er gedurende de periode 1989 t/m 2011 een trend waar te nemen. Zo is het aandeel van formele locaties gestegen van 56% in 1989 naar 59% in 2011. Daarentegen is het aandeel van centrale locaties juist afgenomen van 38% in 1989 naar 31% in 2011. Het aandeel van overige locaties is licht gestegen, van 6% in 1989 naar 10% in 2011.

6.1.5. Verdeling naar locatietype voor gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening

Gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is de grootste gebruikersgroep indien gekeken wordt naar het aantal vierkante meters bij huurtransacties. In 2010 was de gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening goed voor 46% van alle vierkante meters kantoorruimte bij huurtransacties (zie figuur 5.1).



Figuur 6.6: Gebruikersgroep 'Zakelijke en ICT-dienstverlening': Aandeel locatietypes o.b.v. m2 huurtransacties kantoorruimte (Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

In figuur 6.6. is te zien dat voor gebruikersgroep 'Zakelijke en ICT-dienstverlening' de formele locaties het grootste aandeel hebben. In 2010 had 61% van de huurtransacties van de gebruikersgroep 'Zakelijke en ICT-dienstverlening' betrekking op kantoorruimten op formele locaties. Het aandeel van centrale en overige locaties was respectievelijk 24% en 15% in 2010. Voor gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is er een trend waar te nemen. Immers in 1989 was het aandeel van overige locaties met 26% aanzienlijk groter dan het aandeel van centrale locaties (15%) in 1989. In 2011 is juist het aandeel van centrale locaties (23%) groter dan het aandeel van overige locaties (17%). Het aandeel van formele locaties, dat veruit het grootst is gedurende de gehele periode (1989 t/m 2011), blijft redelijk gelijk. Het aandeel van formele locaties veranderde dan ook maar iets, van 62% in 1989 naar 60% in 2011.

6.1.6. Deelconclusie

In figuur 6.2. is te zien dat er een stijging van het aandeel van formele locaties waar te nemen is. Het aandeel van formele locaties steeg van 53% in 1989 naar 59% in 2011. Het aandeel van centrale locaties nam 1% af, van 26% naar 25%. Het aandeel van overige locaties nam af van 22% in 1989 naar 16% in 2011. Indien er echter gekeken wordt naar de verdeling naar locatietypes per gebruikersgroep, zijn er verschillende trends te herkennen. Zo is gedurende de periode 1989 t/m 2011 voor gebruikersgroep overheid en non-profit het aandeel van centrale locaties gedaald van 40% in 1989 naar 35% in 2011. Terwijl het aandeel van formele locaties juist sterk is gestegen, van 22% in 1989 naar 39% in 2011. Voor gebruikersgroep handel en industrie is er daarentegen geen duidelijke trend waar te nemen. Voor gebruikersgroep banken en verzekeraars is wel een trend waar te nemen.

Het aandeel van formele locaties is bij deze gebruikersgroep toegenomen, van 56% in 1989 naar 59% in 2011. Daarentegen is het aandeel van centrale locaties juist afgenomen, van 38% in 1989 naar 31% naar 2011. Het aandeel van de overige locaties is voor gebruikersgroep banken en verzekeraars is licht gestegen, van 6% in 1989 naar 10% in 2011. Voor gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is het aandeel van formele locaties redelijk gelijk gebleven. Daarentegen is het aandeel van centrale locaties gestegen van 15% in 1989 naar 23% in 2011. Het aandeel van overige locaties is juist afgenomen, van 23% in 1989 naar 17% in 2011. Onderling verschillen de verdelingen naar locatietype van de verschillende gebruikersgroepen. De verdeling naar locatietypen van gebruikersgroepen handel en industrie en zakelijke en ICT-dienstverlening vertonen wel enige gelijkenissen. Bij beide groepen is het aandeel van locatietype formeel veruit het grootst gedurende de periode 1989 t/m 2011. Daarnaast is voor deze gebruikersgroepen het aandeel van locatietype centraal bijna gelijk aan het aandeel van locatietype overig, het aandeel van deze gebruikersgroepen is echter wel aanzienlijk kleiner dan het aandeel van locatietype formeel. Concluderend kan worden gesteld dat iedere gebruikersgroep vermoedelijk unieke voorkeuren heeft wat betreft locatietype. De voorkeuren voor het type locatie kunnen dan ook als onderscheidend worden gezien.

6.2. Gebouwspecifieke aspecten

In dit hoofdstuk zal onderzocht worden of de gebouwspecifieke aspecten uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw, duurzaamheid van het kantoorgebouw en de flexibiliteit van de inrichting van de kantoorruimte van belang zijn bij de locatiekeuze.

6.2.1. Uitstraling, duurzaamheid en flexibiliteit

6.2.1.1. Uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw

In deze paragraaf zal op basis van 3 PvE's en 10 projectpresentaties worden onderzocht in hoeverre gebouwspecifiek aspect 'uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw' in de praktijk van belang is bij de huisvestingskeuze van kantoorgebruikers. Dit zit zegt dus wat over de bruikbaarheid van deze segmentatie voor kantooraspecten. In bijlage 1 is te zien dat in de 3 PvE's en projectpresentatie voor gebruikersgroep overheid en non-profit uitgebreid aandacht wordt geschonken aan de uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw. Zo worden bijvoorbeeld als kernwaarden genoemd een representatieve uitstraling, robuuste uitstraling en een uitnodigend karakter. Bij gebruikersgroep handel en industrie komen ook een aantal kernwaarden naar voren. Zo wordt in de projectpresentatie van het nieuwe kantoorgebouw van FrieslandCampina bijvoorbeeld de kernwaarde 'ruimtelijke uitstraling' genoemd. Bij gebruikersgroep banken en verzekeraars worden veel kernwaarden gerelateerd aan de uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw genoemd. Zo worden bijvoorbeeld termen als 'transparante uitstraling' en 'bijzondere vormgeving' genoemd. Bij gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening wordt eveneens aandacht besteed aan de uitstraling in de projectpresentaties. Zo worden kernwaarden als 'duurzame uitstraling en 'krachtige identiteit' bijvoorbeeld genoemd. Op basis van de PvE's en projectpresentaties kan worden gesteld dat de uitstraling van het exterieur een belangrijk aspect is voor alle vier de gebruikersgroepen. Immers, in bij alle gebruikersgroepen komen nadrukken kernwaarden naar voren gerelateerd aan de uitstraling van het kantoorgebouw.

6.2.1.2. Duurzaamheid van het kantoorgebouw

In de PvE's en projectpresentaties van de vier gebruikersgroepen wordt uitgebreid aandacht geschonken aan de duurzaamheid van het kantoorgebouw. Alle vier de gebruikersgroepen besteden dus uitgebreid aandacht aan de duurzaamheid van het kantoorgebouw. In bijlagen 5 t/m 8 is te zien dat er bijvoorbeeld aandacht wordt geschonken aan het gebruik van duurzame materialen, hergebruik van materialen, duurzame technieken, duurzame concepten, isolatie, koud/warmte opslag en natuurlijke verlichting en ventilatie. Wat verder opvalt is dat een aantal kantoorgebruikers de milieu-index van GreenCalc gebruiken bij het bepalen van de duurzaamheid van het kantoorgebouw. Op basis van de PvE's en projectpresentaties is de verwachting dat duurzaamheid vermoedelijk een belangrijk aspect is bij de huisvestingskeuze van alle vier de gebruikersgroepen.

6.2.1.3. Flexibiliteit van de inrichting van de kantoorruimte

In bijlagen 9 t/m 11 is te zien dat in de PvE's en projectpresentatie van gebruikersgroep overheid en non-profit uitgebreid aandacht wordt geschonken aan de flexibiliteit van de inrichting van de kantoorruimte. Zo worden bijvoorbeeld kernwaarden als 'flexibele ruimten', 'verplaatsbare scheidingswanden / binnenwanden' 'multifunctionaliteit van de ruimten' genoemd. Wat opvallend is, is dat in de projectpresentaties van gebruikersgroep handel en industrie nauwelijks aandacht wordt besteed aan de flexibiliteit van de inrichting. Enkel bij de projectpresentatie van het hoofdkantoor van FrieslandCampina wordt hieraan aandacht besteed. In de projectpresentatie wordt genoemd dat er vides zijn die de verdiepingen twee aan twee koppelen waardoor extra ruimte en flexibele inrichtingsmogelijkheden mogelijk zijn. Door gebruikersgroep banken en verzekeraars wordt aandacht geschonken aan de flexibiliteit van de inrichting. Overigens wordt er in de projectpresentatie van het financiële adviescentrum van de Rabobank hier geen aandacht aan geschonken. Voorbeelden van genoemde kernwaarden zijn 'flexibel ontworpen' en 'flexibel indeelbaar'. Bij zakelijke en ICT-dienstverlening wordt ook aandacht geschonken aan de flexibiliteit van de inrichting. Door deze gebruikersgroep worden termen 'als flexibel ontworpen', 'flexibel indeelbaar'. Op basis van de PvE's en projectpresentaties kan worden gesteld dat voor de gebruikersgroepen overheid en non-profit, banken en verzekeraars en zakelijke en ICT-dienstverlening de flexibiliteit van de indeling belangrijk is. Daarnaast kan worden gesteld dat de flexibiliteit van de inrichting wellicht van minder groot belang is voor gebruikersgroep handel en industrie.

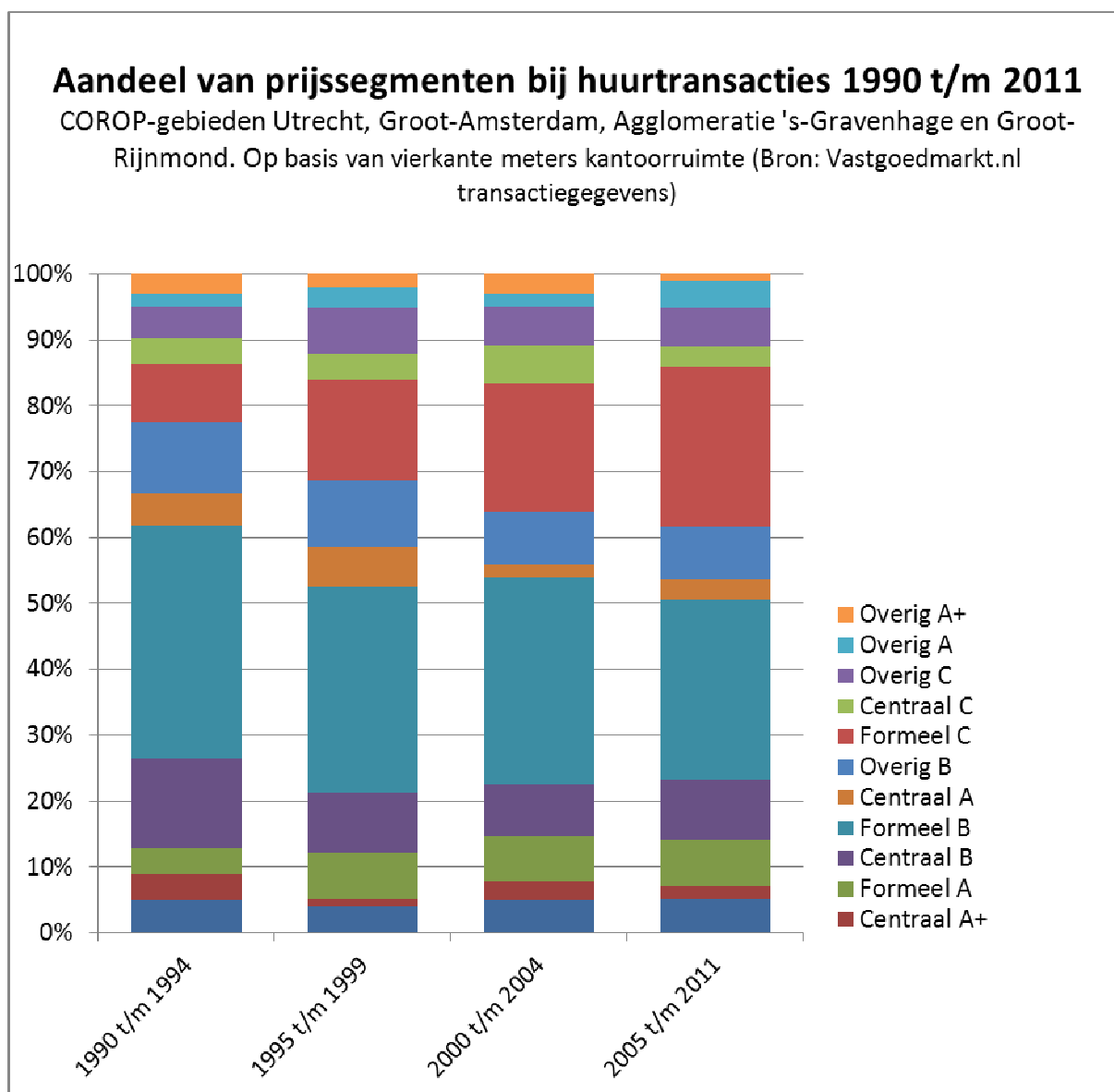
6.2.2. Prijssegmenten

In deze paragraaf zal worden onderzocht of de prijssegmentatie zoals beschreven in paragraaf 4.2. bruikbaar is bij onderzoek naar de kwaliteitsvraag. Om dit te onderzoeken zijn op basis van huurtransactiegegevens van Vastgoedmarkt.nl (2011) een aantal verdelingen voor de verschillende gebruikersgroepen. Eerste zal in paragraaf 6.2.2.1. worden onderzocht hoe groot het aandeel van de verschillende prijssegmenten is. Vervolgens zal worden onderzocht hoe de vertegenwoordiging van de gebruikersgroepen is over de verschillende prijssegmenten en locatietypen. Dit zal gedaan worden voor vier verschillende perioden: 1990 t/m 1994, 1995 t/m 1999, 2000 t/m 2004 en 2005 t/m 2011.

Overigens zal er ook onderscheid worden gemaakt tussen de twee in paragraaf 4.2.2. besproken gebieden (COROP-gebieden Groot Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage, Groot-Rijnmond en Utrecht *en* overige gebieden).

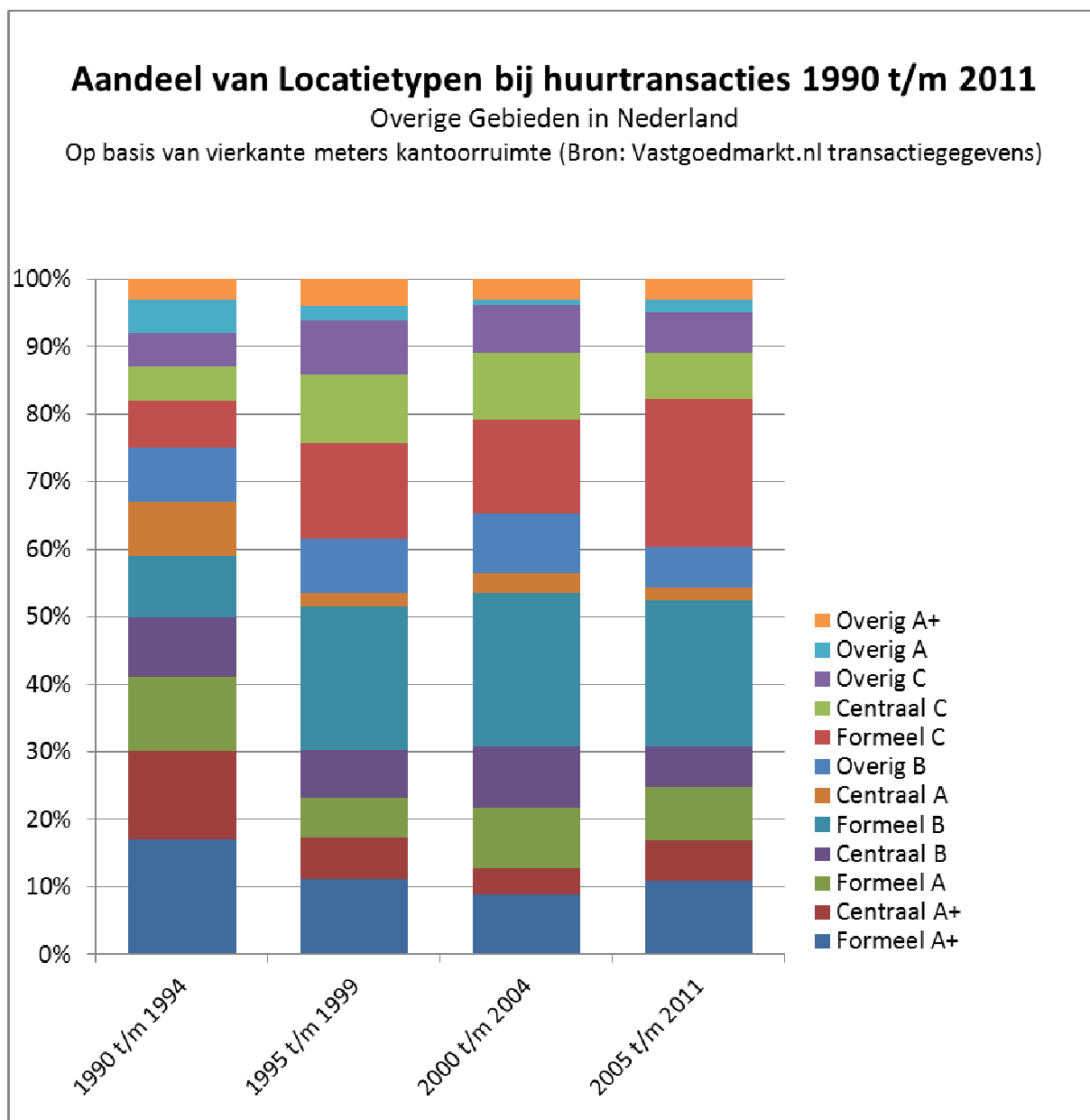
6.2.2.1. Omvang van de prijssegmenten

Ten eerste zal het Procentuele aandeel van de locatietypen met bijbehorende prijssegmenten (op basis van huurtransacties voor kantoorruimten in de periode 1990 t/m 2011, bron: Vastgoedmarkt.nl (2011)) worden weergegeven in figuur 6.7. voor COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond. Overigens is de verdeling op basis van het aantal vierkante meters bij de huurtransacties.



Figuur 6.7: Aandeel prijssegmenten op basis van huurtransacties (1990 t/m 2011) uitgedrukt in vierkante kantoorruimtemeters voor COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond (Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

In figuur 6.7. is te zien dat het aandeel van segment formeel B het grootst is gedurende de vier perioden. Zo is het aandeel van het formeel B segment in de periode 2005 t/m 2011 27%. Ook het aandeel van Formeel C locaties is gedurende de perioden 1990 t/m 1994 (9%), 1995 t/m 1999 (15%), 2000 t/m 2004 (20%) en 2005 t/m 2011 (24%) groot. In figuur 6.7. is ook te zien dat het aandeel van segment formeel B wel afgenomen is, van 36% in de periode 1990 t/m 1994 naar 27% in de periode 2005 t/m 2011. Daarentegen is het aandeel van segment formeel C juist sterk toegenomen, van 9% in de periode 1990 t/m 1994 naar 24% in de periode 2005 t/m 2011. In figuur 6.8 is eveneens een overzicht gemaakt voor het aandeel van de verschillende prijssegmenten op basis van huurtransacties, maar nu voor de overige gebieden in Nederland.



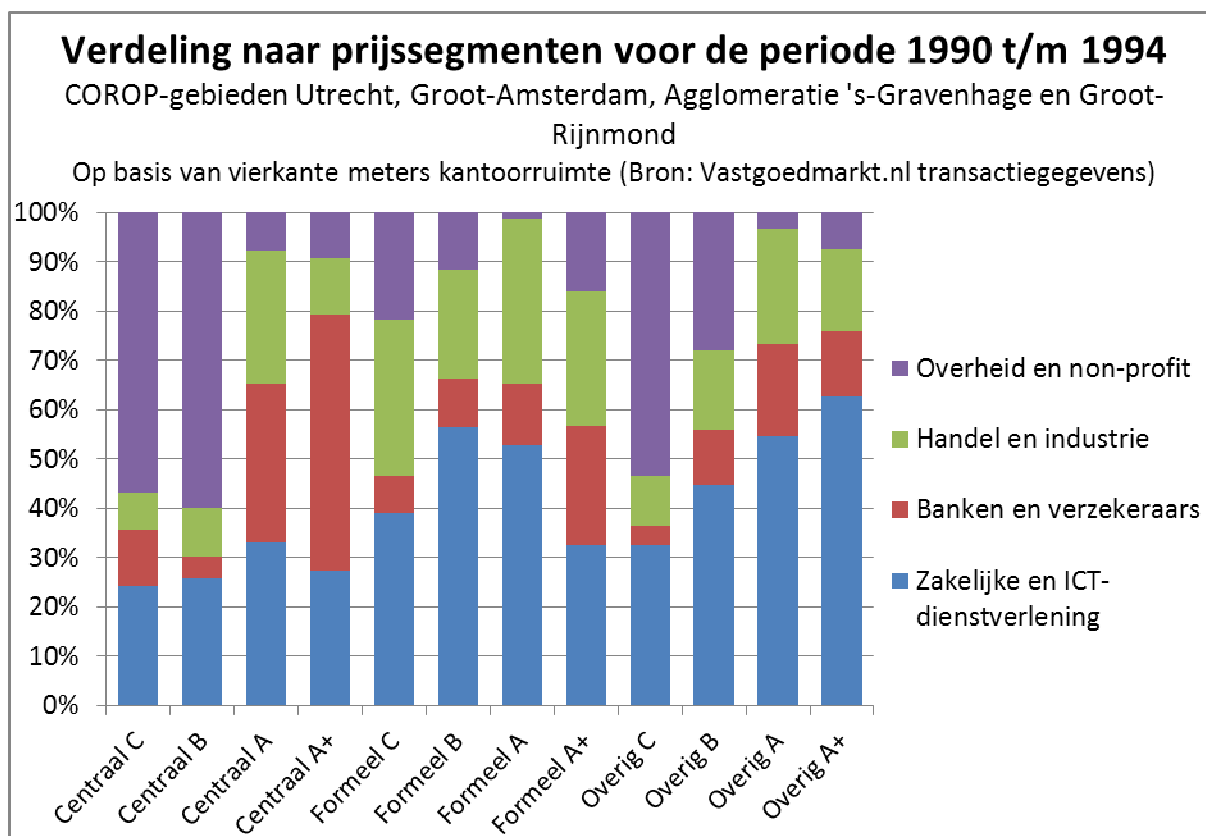
Figuur 6.8: Aandeel prijssegmenten op basis van huurtransacties (1990 t/m 2011) uitgedrukt in vierkante kantoorruimte voor de overige gebieden in Nederland (Bron: Vastgoedmarkt.nl, 2011)

In figuur 6.8. is te zien dat in de overige gebieden van Nederland het aandeel van A+ segmenten Formeel A+ en Centraal A+ een stuk groter is dan bij de 4 COROP gebieden in figuur 6.7. Overigens is ook in de overige gebieden in Nederland het aandeel van formeel B groot: 21% voor periode 1995 t/m 1999, 23% voor 2000 t/m 2004 en 22% voor periode 2005 t/m 2011. Overigens is het aandeel van segment formeel C eveneens 22% in de periode 2005 t/m 2011.

6.2.2.2. Gewenste locatietype-prijssegment combinatie in de periode 1990 t/m 1994

Voor de periode 1990 t/m 1994 is onderzocht hoe de verdeling van de locatietype-huurprijsniveau is voor de verschillende gebruikersgroepen op basis van huurtransactiedata voor kantoorruimten (Vastgoedmarkt, 2011). Ten eerste is gekeken naar de COROP-gebieden Agglomeratie Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond. De verdelingen naar locatietypes zijn vastgesteld op basis van het aantal vierkante meters bij de huurtransacties voor kantoorruimten (Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

COROP-gebieden Agglomeratie Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond.

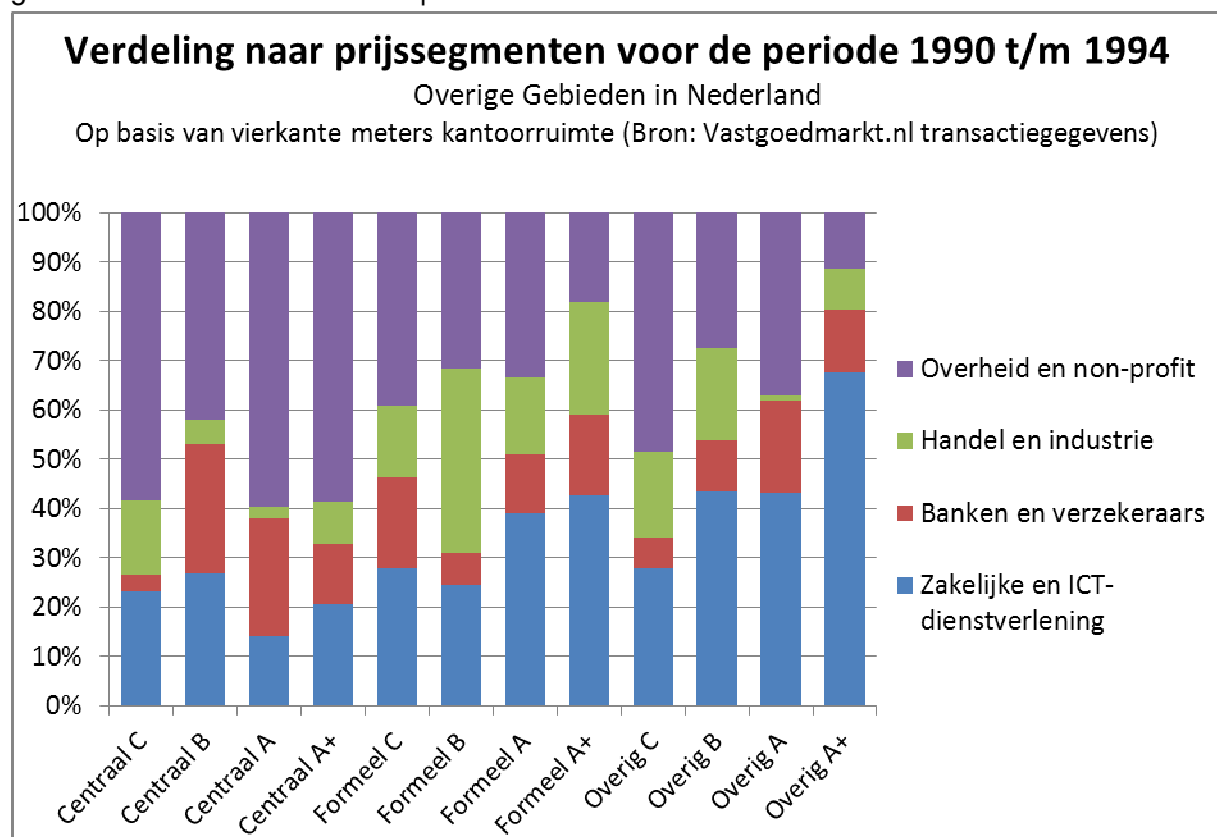


Figuur 6.9: Verdeling naar locatietypes voor COROP-gebieden Utrecht, Groot Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond voor de periode 1990 t/m 1994 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

In figuur 6.9 is te zien dat gebruikersgroep Zakelijke en ICT-dienstverlening het grootste aandeel heeft bij de meeste locatietypes. Vooral op de formele en overige locaties is het aandeel van de gebruikersgroep Zakelijke en ICT-dienstverlening groot. De gebruikersgroep Overheid en non-profit heeft met name een groot aandeel op de Centraal C (57%), Centraal B (60%) en Overig C (53%) locaties. Gebruikersgroep Handel en Industrie is met name gevestigd op formele locaties, waarbij een redelijk gelijke spreiding is over de verschillende prijsniveaus. In figuur 6.9 wordt ook zichtbaar dat banken en verzekeraars het grootste aandeel hebben bij Centraal A en Centraal A+ segmenten.

Overige gebieden in Nederland

In figuur 6.10 is het aandeel van de verschillende gebruikersgroepen te zien voor de overige gebieden in Nederland voor de periode 1990 t/m 1994.



Figuur 6.10: Verdeling naar locatietypes voor de overige gebieden in Nederland voor de periode 1990 t/m 1994 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

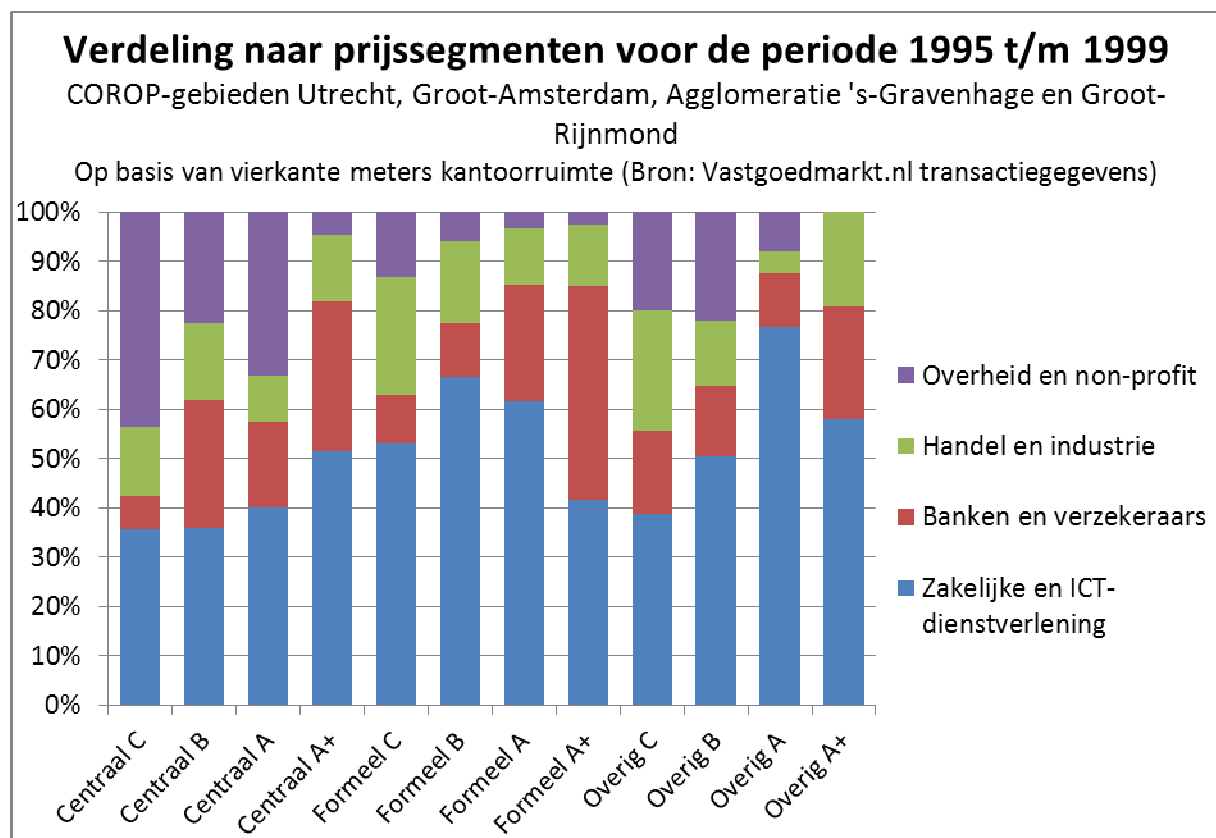
Opvallend aan de verdeling van figuur 6.10 is, dat voor de overige gebieden het aandeel van gebruikersgroep overheid en non-profit bij de meeste locatietypen groot is. Zo is gebruikersgroep Overheid en non-profit de grootste gebruikersgroep bij de segmenten Centraal C (58%), Centraal B (42%), Centraal A (60%), Centraal A+ (59%), Formeel C (39%) en Overig C (49%). Op locatietype Formeel B is juist het aandeel van gebruikersgroep Handel en Industrie het grootst (37%). Bij de segmenten Centraal B en Centraal A heeft de gebruikersgroep Banken en Verzekeraars relatief ook een groot aandeel, namelijk 26% bij Centraal B en 24% bij segment Centraal A. Gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is wederom op veel locaties ruim vertegenwoordigd.

In figuur 6.10 valt te zien dat dit met name op de overige en formele locaties is, waarbij het aandeel bij het overige locaties in het A+ segment het hoogst is (ruim 67%).

6.2.2.3. Gewenste locatietype-huurprijsniveau combinatie in de periode 1995 t/m 1999

Voor de periode 1995 t/m 1999 is ook een verdeling gemaakt naar locatietypes. In figuur 6.11 is het aandeel van de gebruikersgroepen op de verschillende locatietypen te zien.

COROP-gebieden Agglomeratie Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond.

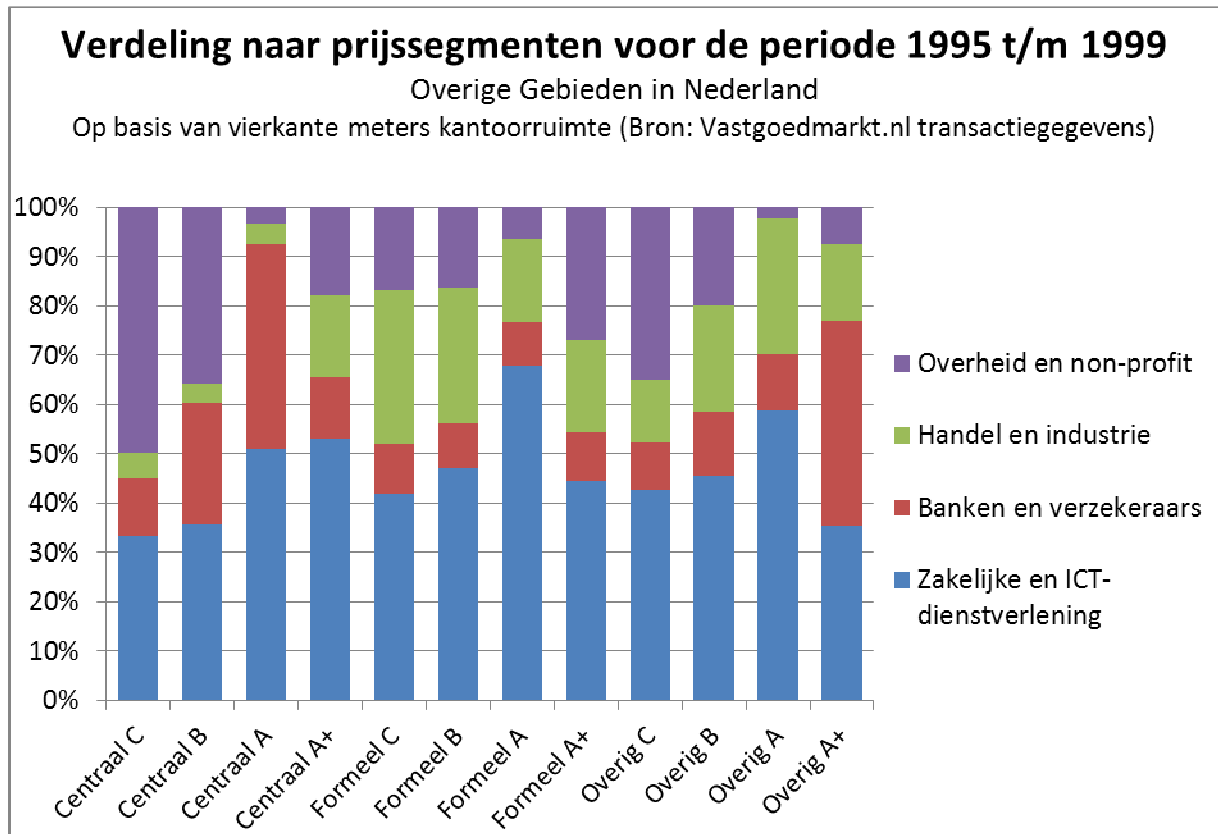


Figuur 6.11: Verdeling naar locatietypes voor COROP-gebieden Utrecht, Groot Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond voor de periode 1995 t/m 1999 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

In figuur 6.11 is te zien dat op bij alle segmenten, met uitzondering van Centraal C, gebruikersgroep Zakelijke en ICT-Dienstverlening het grootste aandeel (uitgedrukt in vierkante meters) heeft. Het aandeel van de gebruikersgroep Zakelijke en ICT-dienstverlening is het grootst bij segment overig A, namelijk 77%. Gebruikersgroep Overheid en Non-profit heeft vooral een groot bij segment Centraal C(44%) en Centraal A (33%). Gebruikersgroep Handel en Industrie zit vooral op de locaties met een laag prijsniveau. Zo is het aandeel van gebruikersgroep Handel en industrie bij Formeel C segment 24% en bij het Overig C segment 25%.

Gebruikersgroep Overheid en Non-profit heeft in de periode 1995 t/m 1999 in de COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond heeft vooral een groot aandeel in de segmenten Centraal C (44%), Centraal B (22%) en Centraal A (33%).

Overige gebieden in Nederland



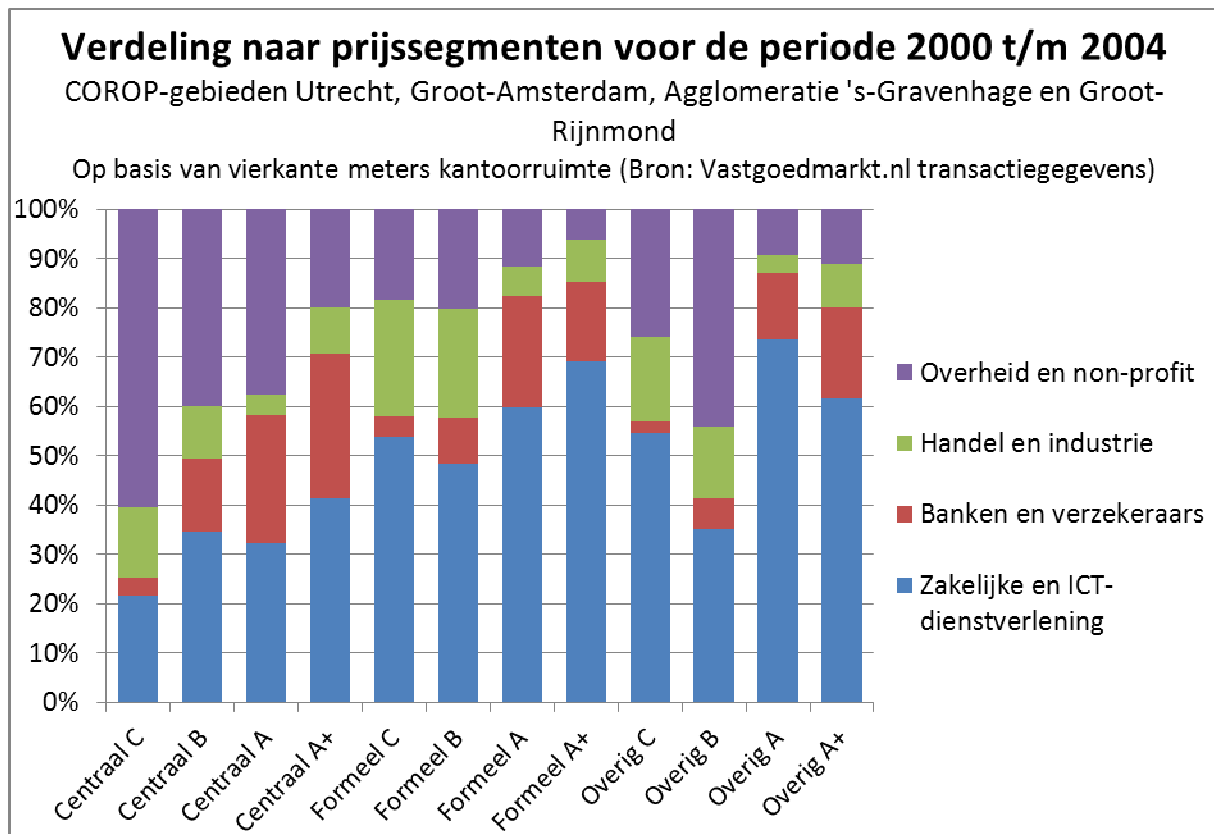
Figuur 6.12: Verdeling naar locatietypes voor de overige gebieden in Nederland voor de periode 1995 t/m 1999 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

In figuur 6.12 is te zien dat voor de overige gebieden in Nederland bij de meeste segmenten zakelijke en ICT-dienstverlening de grootste gebruikersgroep is. Bij de centraal A en overig A+ segmenten heeft gebruikersgroep Banken en verzekeraars een opvallend groot aandeel. Gebruikersgroep Overheid en Non-profit heeft vooral een groot aandeel in het aantal vierkante kantoorruimtes bij de segmenten Centraal C (50%), Centraal B (36%) en Overig. Gebruikersgroep handel en industrie lijkt vooral vertegenwoordigd te zijn bij de segmenten formeel C (31%), formeel B (28%) en overig A (27%).

6.2.2.4. Gewenste locatietype-huurprijsniveau combinatie in de periode 2000 t/m 2004

COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond

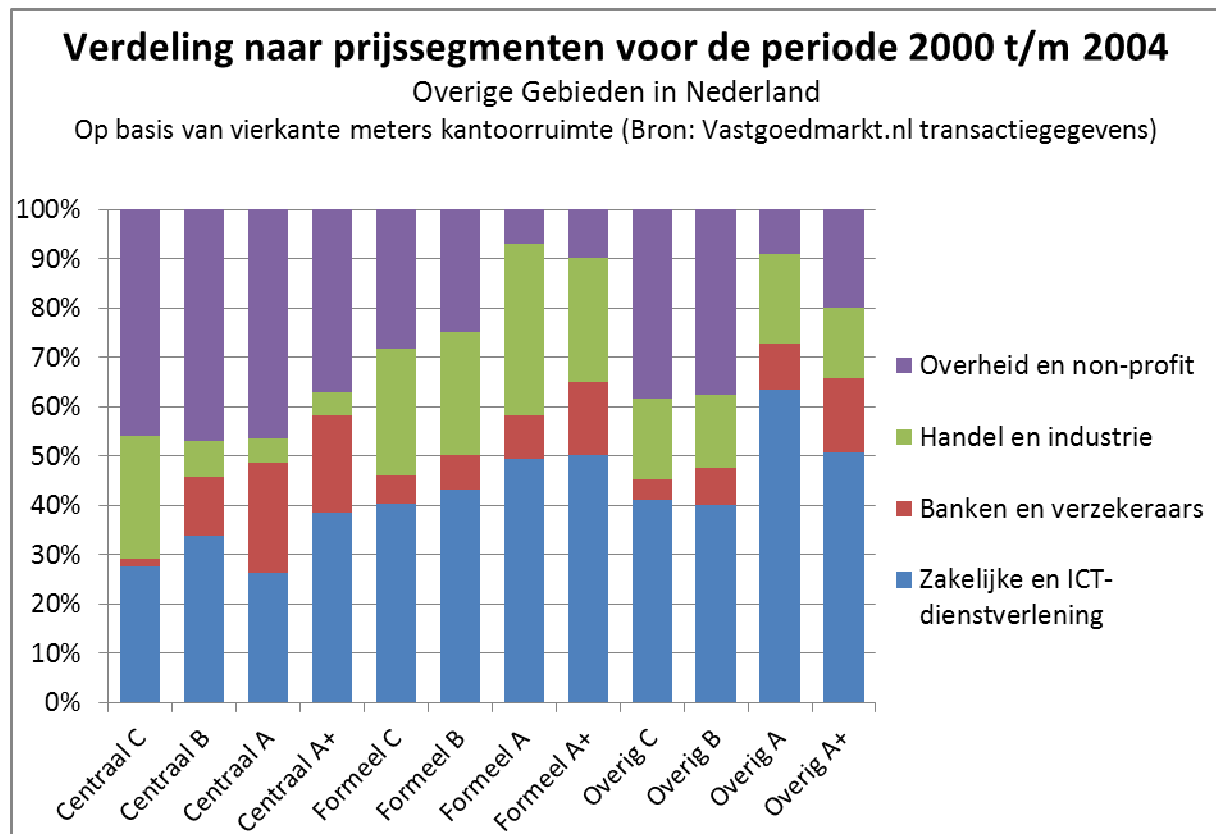
In figuur 6.13 is de verdeling naar locatietypen weergegeven voor de periode 2000 t/m 2004 voor COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond.



Figuur 6.13: Verdeling naar locatietypes voor COROP-gebieden Utrecht, Groot Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond voor de periode 2000 t/m 2004 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

In figuur 6.13 is te zien dat het aandeel van gebruikersgroep Overheid en non-profit met name groot is bij de segmenten Centraal C (60%), Overig B (44%), Centraal B (40%) en Centraal A (37%). Net als bij de voorgaande perioden geldt ook voor periode 2000 t/m 2004 dat het aandeel van gebruikersgroep Zakelijke en ICT-dienstverlening het grootste is bij de meeste segmenten. Gebruikers uit gebruikersgroep banken en verzekeraars zijn vooral vertegenwoordigd bij het Centraal A+ (29%) en Centraal A (26%) segment. Gebruikersgroep Handel en Industrie heeft met name een groot aandeel bij de segmenten Formeel C (24%) en Formeel B (22%).

Overige gebieden in Nederland



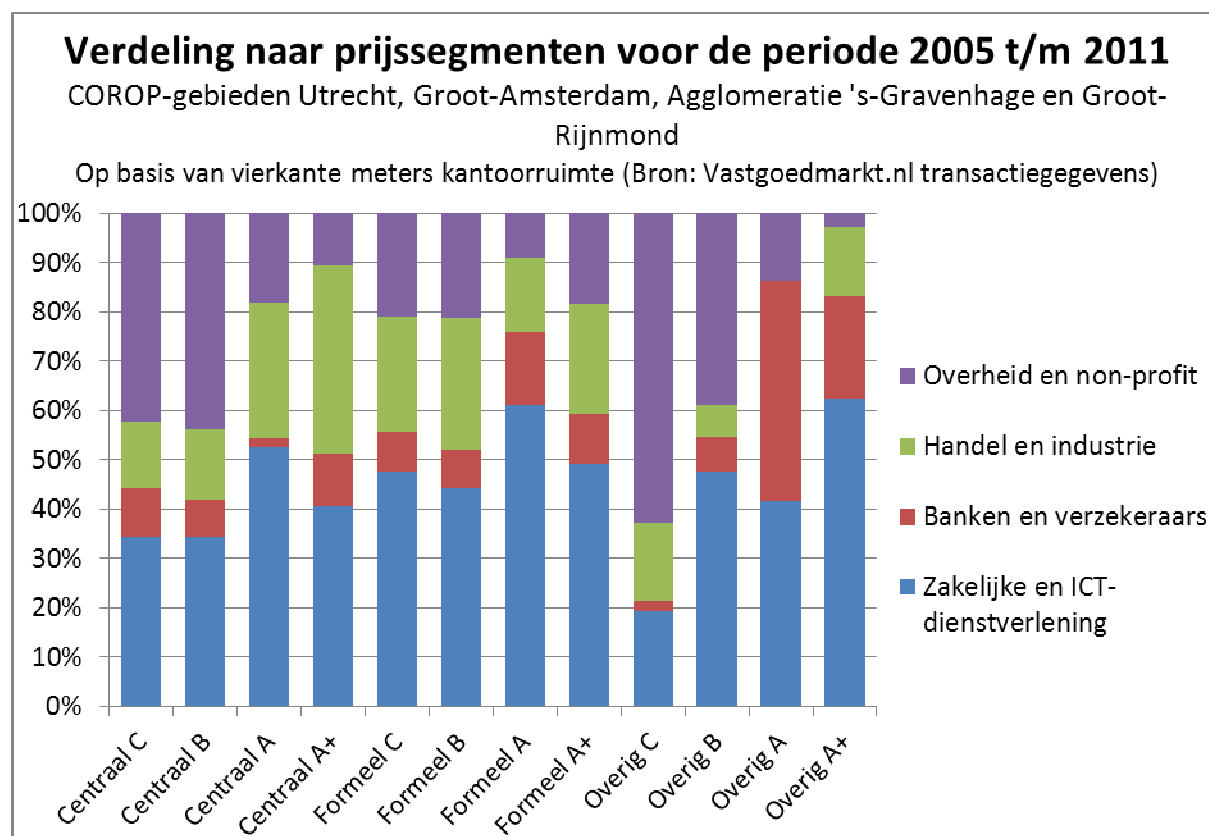
Figuur 6.14: Verdeling naar locatietypes voor de overige gebieden in Nederland voor de periode 2000 t/m 2004 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

In figuur 6.14 is te zien dat het aandeel van vooral de gebruikersgroepen Overheid en non-profit en Zakelijke en ICT-dienstverlening groot is. Gebruikersgroep overheid en non-profit is met name groot op de centrale locaties (Zowel in C, B, A als A+ segment). Gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is met name groot op formele en overige locaties, waarbij een redelijk gelijkmatige verdeling is over de verschillende segmenten. In figuur 6.8 komt ook duidelijk de concentratie van gebruikersgroep Handel en Industrie op de formele locaties naar voren, eveneens redelijk gelijkmatig verdeeld over de verschillende segmenten. Het aandeel van gebruikersgroep Banken en verzekeraars is voor de periode 2000 t/m 2004 voor de overige gebieden in Nederland relatief klein bij de meeste segmenten, behalve bij de segmenten Centraal A en Centraal A+. Bij het Centraal A segment is het aandeel van gebruikersgroep Banken en verzekeraars 23% en bij segment Centraal A+ is dit 20%.

6.2.2.5. Gewenste locatietype-huurprijsniveau combinatie in de periode 2005 t/m 2011

COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond

In figuur 6.15 is de verdeling van de gebruikersgroepen over de verschillende locatietypen weergegeven voor COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond voor de periode 2005 t/m 2011 weergegeven.

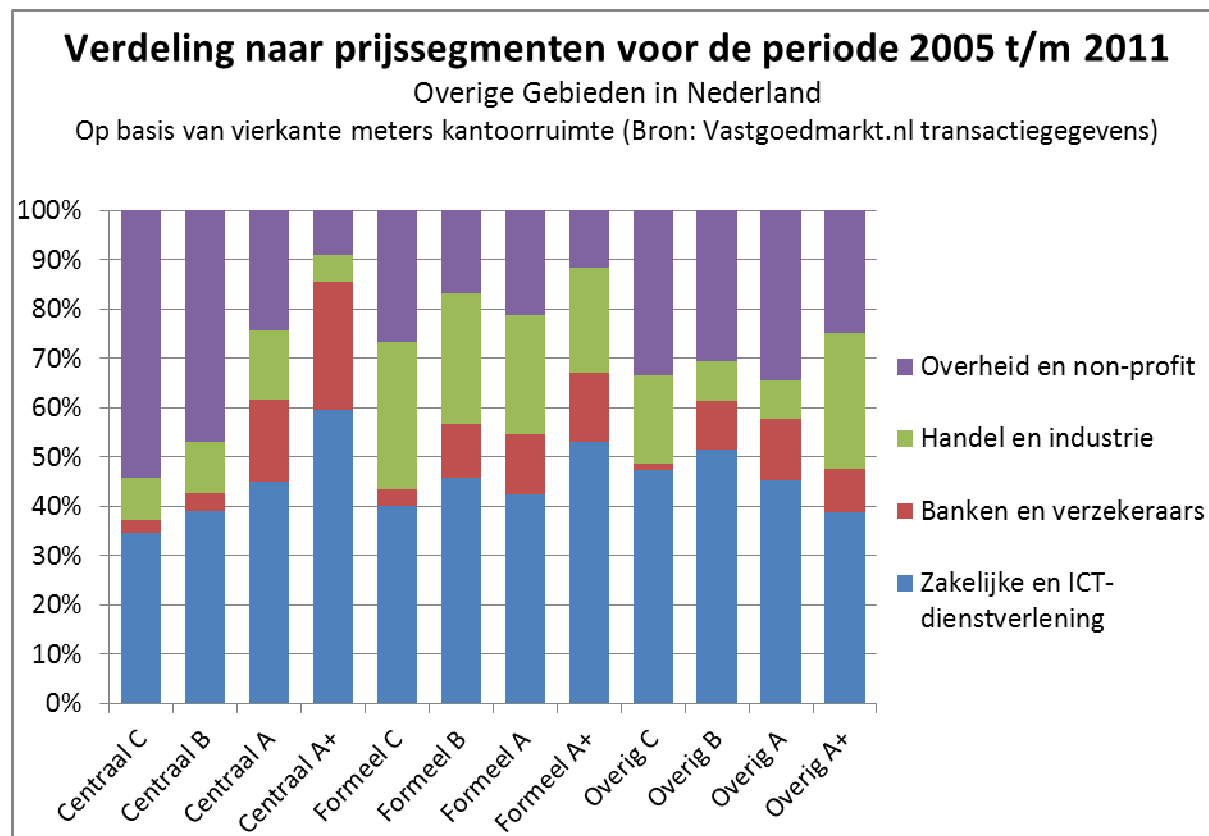


Figuur 6.15: Verdeling naar locatietypes voor COROP-gebieden Utrecht, Groot Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot-Rijnmond voor de periode 2005 t/m 2011 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

In figuur 6.15 is te zien dat gebruikersgroep overheid en non-profit met name vertegenwoordigd is bij de segmenten overig C (63%), centraal B (44%), centraal C (42%) en overig B (39%). Gebruikersgroep handel en industrie is vooral vertegenwoordigd bij segment centraal A+ (38%), centraal A (28%), formeel B (27%) en formeel C (23%). Het aandeel van gebruikersgroep banken en verzekeraars is bij de huurtransacties bij de meeste segmenten klein. Wel is het grote aandeel van gebruikersgroep banken en verzekeraars bij segment overig A (45%). Gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is bij de meeste segmenten de grootste gebruikersgroep, vooral bij de formele locaties.

Overige gebieden in Nederland

In figuur 6.16 is de verdeling naar locatietypes weergegeven voor de overige gebieden in Nederland voor de periode 2005 t/m 2011.



Figuur 6.16: Verdeling naar locatietypes voor de overige gebieden in Nederland voor de periode 2005 t/m 2011 (Bron: Vastgoedmarkt.nl transactiedata, 2011)

In figuur 6.16 is te zien dat kantoorgebruikers uit de gebruikersgroep overheid en non-profit vooral een groot aandeel hebben in het goedkopere segment (centraal C 54% en formeel B 47%). Overigens is ook het aandeel van gebruikersgroep overheid en non-profit bij segmenten overig A (34%), overig C (33%) en overig B (30%) behoorlijk groot. Het aandeel van gebruikersgroep handel en industrie is vooral groot op de formele locaties (segment formeel C 30%, formeel B 26%, formeel A 24% en formeel A+ 21%). Daarnaast is ook het aandeel van gebruikersgroep handel en industrie bij segment overig A+ redelijk groot (28%). Het aandeel van gebruikersgroep banken en verzekeraars is bij de meeste segmenten relatief klein, behalve bij locatietypen Centraal A+ (26%) en centraal A (17%). Gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is bij alle segmenten ruim vertegenwoordigd. Het aandeel van gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is het grootst bij segment centraal A+ (59%).

6.2.2.6. Deelconclusies

Het aandeel van prijssegment formeel C bij de huurtransacties in de periode 1990 t/m 2011 is gestegen van 9% in de periode 1990 t/m 1994 tot 24% in de periode 2005 t/m 2011 voor COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot Rijnmond. Voor de overige gebieden in Nederland is eveneens sprake van een sterke stijging van het aandeel van prijssegment formeel C. In de overige gebieden in Nederland was het aandeel van prijssegment formeel C in de periode 1990 t/m 1994 7%, voor de periode 2005 t/m 2011 was dit 22%.

Het aandeel van prijssegment formeel B was in de COROP-gebieden Utrecht, Groot-Amsterdam, Agglomeratie 's-Gravenhage en Groot Rijnmond juist afgenomen, van 36% in de periode 1990 t/m 1994 naar 27% in de periode 2005 t/m 2011. In de overige gebieden van Nederland is het aandeel van locatietype formeel C juist toegenomen, van 9% in de periode 1990 t/m 1994 naar 22% in de periode 2005 t/m 2011.

Indien gekeken wordt naar de verdelingen per gebruikersgroep in de figuren 6.9 t/m 6.16, ontstaat het volgende beeld:

Gebruikersgroep overheid en non-profit is met name vertegenwoordigd op centrale en overige locaties in het B en C prijssegment. Gebruikersgroep handel en industrie is met name vertegenwoordigd op formele locaties in zowel het C, B, A als A+ segment. Gebruikersgroep banken en verzekeraars is met name vertegenwoordigd in het hogere prijssegment, namelijk A en A+. Het populairste prijssegment onder gebruikersgroep banken en verzekeraars is dan ook Centraal A+. Maar ook overige locaties zijn ruim vertegenwoordigd bij gebruikersgroep banken en verzekeraars. Gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is op elk type locatie ruim vertegenwoordigd, maar de formele locaties (zowel prijssegment C, B, A als A+) lijken het populairst onder gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening.

Kijkend naar de figuren 6.9 t/m 6.16 kan dan ook worden gesteld dat de voorkeuren ten aanzien van het prijssegment en type locatie naar verwachting verschillend zijn voor de verschillende gebruikersgroepen. Tevens is de verdeling naar prijssegmenten niet hetzelfde voor de verschillende groepen. De huurprijs kan dan ook als onderscheidend worden gezien.

6.3. Kantoorgebruikers

In paragraaf 6.1 kwam naar voren dat de gebruikersgroepen unieke wensen hebben ten aanzien van de gebouwlocatie. In figuur 6.3. is te zien dat het aandeel van de verschillende locatietypen voor gebruikersgroep overheid en non-profit redelijk gelijk is. Wel lijkt er een verschuiving plaats te vinden van de voorkeur naar centrale locaties naar de voorkeur voor formele locaties. Gebruikersgroep handel en industrie lijkt een sterke voorkeur te hebben voor formele locaties (zie figuur 6.4.), de populariteit van centrale locaties en overige locaties lijkt bij deze gebruikersgroep dan ook gering. Gebruikersgroep banken en verzekeraars lijkt eveneens voorkeur te hebben voor formele locaties en in mindere mate voor centrale locaties (zie figuur 6.5.). Zakelijke en ICT-dienstverlening lijkt ook een sterke voorkeur te hebben voor formele locaties.

In paragraaf 6.2.1. is het belang van de gebouwspecifieke eigenschappen 'uitstraling van het exterieur', 'duurzaamheid' en 'flexibiliteit' besproken. Op basis van de bevindingen in de PVE's en projectpresentaties kan worden gesteld dat alle vier de gebruikersgroepen veel waarde hechten aan de uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw. In paragraaf 6.2.1.2. kwam naar voren dat alle vier gebruikersgroepen veel waarde hechten aan de duurzaamheid van het kantoorgebouw. De flexibiliteit van de inrichting van het kantoorgebouw lijkt met name voor gebruikersgroepen overheid en non-profit, banken en verzekeraars en zakelijke en ICT-dienstverlening van belang. Gebruikers uit gebruikersgroep handel en industrie lijken de flexibiliteit van de inrichting minder belangrijk te vinden. Wat betreft de belangrijkheid van de gebouwspecifieke eigenschappen lijken er dus geen unieke wensen te zijn per gebruikersgroep, met als uitzondering het mindere belang van de flexibiliteit van de inrichting bij gebruikersgroep handel en industrie.

In paragraaf 6.2.2. is de voorkeur voor de verschillende prijssegmenten onderzocht. De huurprijs bleek onderscheidend. Gebruikersgroep overheid en non-profit lijken zich vooral te vestigen op goedkopere (C en B) locaties. Gebruikersgroep handel en industrie is redelijk gelijk verdeeld over de verschillende prijssegmenten. Gebruikers uit gebruikersgroep banken en verzekeraars lijken een voorkeur te hebben voor het hoogste prijssegment (A en A+). Gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening is net als gebruikersgroep handel en industrie redelijk gelijkmatig verdeeld over de verschillende prijssegmenten.

Op basis van bovenstaande bevindingen ten aanzien van de locatiespecifieke eigenschappen, gebouwspecifieke eigenschappen en huurprijssegmenten kan worden gesteld dat de segmentering naar gebruikersgroepen overheid en non-profit, handel en industrie, banken en verzekeraars en zakelijke en ICT-dienstverlening zeer bruikbaar is. De gebruikersgroepen blijken onderscheidende voorkeuren te hebben ten aanzien van de gebouwlocatie en het huurprijsniveau. De gebouwspecifieke eigenschappen daarentegen bleken niet onderscheidend voor de verschillende gebruikersgroepen. De gebruikersgroepen lijken allen veel waarde te hechten aan de gebouwspecifieke eigenschappen.

7. Bruikbaarheid van de operationalisering van de kwaliteitsvraag

In hoofdstukken 2 t/m 5 is er een operationalisering gemaakt voor de kwaliteitsvraag. Deze operationalisering vond plaats aan de hand van locatiespecifieke eigenschappen en gebouwspecifieke eigenschappen. Door middel van de operationalisering kunnen voorspellingen worden gedaan voor de toekomstige behoefte naar kantoorruimten. In hoofdstuk 6 is gebleken dat gebruikersgroepen naar verwachting unieke gebruikersvoorkeuren voor de gebouwlocatie hebben. De gebruikersvoorkeuren voor de gebouwspecifieke kenmerken bleken niet uniek te zijn voor de gebruikersgroepen. Wel kwam duidelijk naar voren dat alle vier de gebruikersgroepen veel belang hechten aan de gebouwspecifieke kenmerken.

In de praktijk is de operationalisering erg bruikbaar. Indien er bijvoorbeeld een stijging in het aantal arbeidsplaatsen wordt verwacht in de bank- en verzekeringssector, zal er naar verwachting een toenemende vraag komen naar kantoorruimten in het duurdere (A en A+) segment en dan met name op formele locaties. Bij een stijgende vraag naar kantoorruimte onder gebruikers uit gebruikersgroep zakelijke en ICT-dienstverlening zal de vraag waarschijnlijk met name gericht zijn op formele locaties en op alle vier de prijsniveaus. Voor gebruikersgroep overheid en non-profit zal een toenemende vraag naar kantoorruimte naar verwachting gericht zijn op goedkopere locaties (C en B), gelijkmatig verdeeld over de verschillende locatietypen. Tenslotte zal bij gebruikersgroep handel en industrie nieuwe vraag naar kantoorruimte met name gericht zijn op formele locaties, verspreid over zowel het C, B, A als A+ prijssegment.

In deze studie kwam naar voren dat alle vier de gebruikersgroepen veel waarde hechten aan de gebouwspecifieke eigenschappen 'uitstraling van het exterieur', 'duurzaamheid van het kantoorgebouw' en de 'flexibiliteit van de inrichting'. In de praktijk kan dit betekenen dat bijvoorbeeld leegstaande kantoorruimten door het verbeteren van deze gebouwspecifieke kenmerken beter verhuurbaar worden. Uiteraard is het ook bij nieuwbouw belangrijk om rekening te houden met de belangrijkheid van deze gebouwspecifieke eigenschappen voor de verschillende gebruikersgroepen.

8. Oplossingsrichtingen bezitters leegstaande kantoren

In dit onderzoek is naar voren gekomen dat zowel de gebouw- als locatiespecifieke eigenschappen van kantoorruimten van groot belang zijn voor kantoorgebruikers. Zoals in hoofdstuk 7 is aangegeven, zijn de voorkeuren van kantoorgebruikers voor de gebouwspecifieke kenmerken niet uniek. Daarentegen zijn de voorkeuren van kantoorgebruikers voor de locatiespecifieke eigenschappen wel uniek. Over het algemeen kan gesteld worden dat kantoorgebruikers meer waarde hechten aan de locatie van het gebouw dan aan de gebouwkenmerken. Dit beeld wordt bevestigd door Schaap. Uit onderzoek van Schaap (2004) is gebleken dat locationele aspecten als verhuisreden vaker genoemd worden dan gebouwaspecten. Bij toekomstige nieuwbouwprojecten voor kantoorruimten kan voldoende rekening worden gehouden met deze voorkeuren. Voor bezitters van bestaande leegstaande kantoren zijn de mogelijkheden om de verhuurbaarheid te verhogen echter aanzienlijk beperkter. Doordat een kantoorgebouw locatiegebonden is, kunnen door de eigenaar enkel gebouwspecifieke aspecten worden verbeterd. Uit de kantorenmonitor van het EIB (2011) is gebleken dat binnen provincie Utrecht de leegstand het minst omvangrijk is op centrale locaties. Het leegstandspercentage van de overige locaties in Provincie Utrecht ligt tussen dat van centrale en formele locaties in. Naar verwachting is het beeld voor de andere provincies vergelijkbaar. Er dient een onderscheid gemaakt te worden tussen leegstaande kantoorruimten op locaties met een hoog leegstandsniveau en leegstaande kantoorruimten op locaties met een laag leegstandsniveau. Dijk (2011) hanteert in de studie 'Tweedeling in de kantorenmarkt' een definiëring van gezonde en ongezonde delen van de kantorenmarkt op basis van de hoogte van het aanbodniveau (zie figuur 8.1.).

Definiëring gezonde en ongezonde delen van de markt

- Segmenten binnen de kantorenmarkt waar het aanbodniveau zich onder de 10% bevindt, worden tot het gezonde deel van de kantorenmarkt gerekend. Hierbij is als uitgangspunt genomen dat er in een gezonde markt altijd minimaal 5% frictieleegstand zal bestaan, aangezien er ook in goede delen van de markt altijd wel bedrijven verhuizen en niet alle ruimte direct wordt opgevuld. Daarbij bevindt de verhuurmarkt zich momenteel in een laagconjunctuur, waardoor er nog circa 5% conjuncturele leegstand is.
- Segmenten waar het aanbodniveau hoger dan 10% is, worden als ongezond beschouwd. In deze delen van de markt kan de leegstand niet enkel verklaard worden door de conjuncturele dip, maar is deze voor een aanzienlijk deel structureel van aard.
- Segmenten binnen de kantorenmarkt waar het aanbodniveau zich boven de 20% bevindt, worden als uiterst ongezond aangemerkt. Vanwege het grote leegstandsniveau is het risico van verdere verpaupering in deze gebieden groot. De focus bij de transformatie van kantoorgebouwen naar andere functies zou zich grotendeels op dit deel van de markt moeten richten.

Figuur 8.1.: Definiëring gezonde en ongezonde delen van de markt (Bron: Dijk, 2011)

In de studie 'Tweedeling in de kantorenmarkt' beschrijft Dijk ook welke locaties en gebouwen vallen onder de verschillende delen van de markt (zie figuur 8.2.).

Verdeling van locaties

Gezonde deel kantorenmarkt (aanbodniveau kleiner dan 10%):

- Centrumgebieden van de (inter)nationale markten en alle direct aangrenzende vooroorlogse woongebieden;
- Kantoorlocaties direct grenzend aan de centrumgebieden van de (inter)nationale markten;
- Centrumgebieden van de grote lokale markten met een historische binnenstad;
- Alle vooroorlogse gebouwen in woonwijken en centrumgebieden.

Ongezonde deel kantorenmarkt (aanbodniveau tussen de 10% en 20%):

- Alle kantoren die niet tot het gezonde of uiterst ongezonde deel behoren.

Uiterst ongezonde deel kantorenmarkt (aanbodniveau groter dan 20%)

- Alle naoorlogse kantoren in de satellietsteden;
- Kantoren kleiner dan 20.000 m² op kantoorlocaties met bouwjaar tussen 1940 en 2005 buiten de grote lokale markten en buiten een straal van 3 kilometer van het centrum van de grote (inter)nationale markten;
- Alle naoorlogse kantoren tot 1990 in of direct grenzend aan de centrumgebieden van de regionale markten.

Figuur 8.2.: Verdeling van de kantorenmarkt in gezond, ongezond en uiterst ongezond (*Bron: Dijk, 2011*)

Aan de hand van de definiëring van Dijk voor gezonde en ongezonde delen van de markt van Dijk (2011) zal onderscheid worden beschreven welke mogelijkheden bezitters van leegstaande kantoren hebben om de verhuurbaarheid van de kantooruimte te vergroten.

Bezitters leegstaande kantoren op de ongezonde en zeer uiterst ongezonde delen van de kantorenmarkt

Er moet rekening gehouden worden met zowel het kantoorgebouw als de kantoorgebouwlocatie. Zoals hierboven aangegeven zullen locaties met een hoog leegstandspercentage naar verwachting vooral formele en overige locaties betreffen. Door bezitters van deze kantoorgebouwen kan enkel worden ingespeeld op de gebouwspecifieke eigenschappen. Het belang van de gebouwspecifieke eigenschappen moet zeker niet worden onderschat. Belangrijke gebouwspecifieke eigenschappen zijn de uitstraling van het kantoorgebouw, duurzaamheid en flexibiliteit. In dit onderzoek kwam naar voren dat er door kantoorgebruikers uit alle gebruikersgroepen veel waarde wordt gehecht aan de uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw. De verhuurbaarheid van een leegstaand kantoorgebouw kan dus aanzienlijk worden verbeterd indien het gebouw een representatieve uitstraling heeft. Een niet-duurzaam kantoorgebouw is voor huurders minder aantrekkelijk dan een duurzaam kantoorgebouw op dezelfde locatie. Zoals aangegeven in hoofdstuk 2 stelt Steinmaier (2011) dat een meerderheid van de kantoorgebruikers duurzame huisvesting wil en bereid is om hier meer voor te betalen.

Een niet-flexibel in te richten kantoorgebouw is naar verwachting minder aantrekkelijk voor kantoorgebruikers. Al lijkt de flexibiliteit van het kantoorgebouw minder belangrijk te zijn dan de uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw en de duurzaamheid. Desondanks is het uiterst discutabel of verbeteringen ten aanzien van deze drie gebouwspecifieke aspecten de verhuurbaarheid vergroten voor kantoorruimten op locaties met een hoog leegstandspercentage.

Het is goed denkbaar dat een kantoorgebouw met een duurzaam en flexibel in te richten kantoorgebouw met een hoogwaardige uitstraling op een locatie met een hoog leegstandspercentage nog steeds als slecht-verhuurbaar moet worden aangemerkt.

Bezitters leegstaande kantoren op gezonde delen van de kantorenmarkt

Voor bezitters van leegstaande kantoren op locaties met een laag leegstandspercentage, dit zullen vooral centrale locaties zijn, zijn er meer mogelijkheden om de verhuurbaarheid van de kantoorruimte te vergroten. De kans op het succesvol vergroten van de verhuurbaarheid door het verbeteren van de uitstraling van het exterieur, de duurzaamheid en flexibiliteit is dan ook aanzienlijk hoger.

Belangrijke les voor toekomstige nieuwbouwwontwikkeling

Bij nieuwbouw dient een juiste keuze worden gemaakt voor zowel de locatie als het kantoorgebouw. Dit is een belangrijke les voor degenen die nieuwbouw overwegen. Het belang van de locatie van de kantoorruimte dient niet onderschat te worden. In een markt met een dergelijk overschot is het van groot belang om te kiezen voor een locatie waar voldoende vraag is naar kantoorruimte en waar geen, of in beperkte mate sprake is van leegstand. Zoals vermeld zal dit in het algemeen met name centrale locaties betreffen. Kortom,

9. Conclusies en aanbevelingen

De marktsituatie waarbij er op de kantorenmarkt sprake was van een aanbodgestuurde markt is verleden tijd. Er heerst op de Nederlandse kantorenmarkt dan ook een grote leegstand. In een markt met een dergelijk overaanbod wordt het kunnen inspelen op de wensen van kantoorgebruikers en dus het bieden van onderscheidende kwaliteit van doorslaggevend belang voor kantoorverhuurders. Dit geldt voor zowel aanbieders van bestaande leegstaande kantoorruimten als aanbieders van nieuwe kantoorruimten. De kwalitatieve aspecten van de vraag van kantoorgebruikers kunnen worden aangeduid met het begrip Kwaliteitsvraag. Een bruikbare en pragmatische operationalisering van de kwaliteitsvraag geeft inzicht in de kwaliteit die een kantoorgebruiker wenst. In deze master thesis is een operationalisering van de kwaliteitsvraag gemaakt. Bij deze operationalisering is onderscheid gemaakt tussen verschillende gebruikersgroepen, locatietypen, gebouwaspecten en prijssegmenten. Deze segmenteringen zijn bruikbaar gebleken. De beschreven locatietypen (centraal, formeel en overig) hebben verschillende kenmerken ten aanzien van belangrijke locatieaspecten als de nabijheid van voorzieningen en personeel en bereikbaarheid. De gebouwaspecten uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw, duurzaamheid van de kantoorruimte en de flexibiliteit van de inrichting bleken erg belangrijk voor kantoorgebruikers. Voor aanbieders van bestaande kantoorruimten zijn de voorkeuren voor locatietypen minder van belang, die kantoorgebouwen staan namelijk al op een bepaalde locatie. Wel kan er door de aanbieders van bestaande kantoorruimten worden ingespeeld op de gebouwspecifieke voorkeuren. Immers, door middel van renovatie kunnen de uitstraling van het exterieur, de duurzaamheid en de flexibiliteit worden verbeterd. Renovatie zal naar verwachting vooral de verhuurbaarheid verbeteren bij kantoorgebouwen die op een gewilde locatie staan. Bij de toekomstige ontwikkeling van nieuwe kantoorruimten kan wel rekening worden gehouden met zowel de locatiespecifieke als gebouwspecifieke voorkeuren.

De indeling naar prijssegmenten bleek eveneens goed bruikbaar, er waren onder kantoorgebruikers dan ook verschillende voorkeuren wat betreft het prijssegment. De huisvestingswensen voor deze verschillende segmenten en aspecten bleken voor kantoorgebruikers dan ook verschillend te zijn. Er kan dan ook gesteld worden dat de kwaliteitsvraag per gebruikersgroep onderscheidend is. Belangrijk is, dat door gebruik te maken van de operationalisering een relatie te leggen is tussen bepaalde trends en de behoefte aan kantoorruimten. Zo is bijvoorbeeld uit deze studie gebleken dat gebruikers uit gebruikersgroep banken en verzekeraars zich naar verwachting met name vestigen in het duurdere (A en A+) segment en dan vooral op centrale locaties. Indien er bijvoorbeeld als gevolg van een gunstige marktontwikkeling een sterke groei ontstaat binnen de bank- en verzekeringssector met een werkgelegenheids groei als gevolg, zal er naar verwachting voor deze groep extra vraag komen naar duurdere kantoorruimten op centrale locaties. Overigens is het op basis van de bevindingen in dit onderzoek aannemelijk dat bij een dergelijke situatie de voorkeur van banken en verzekeraars uit zal gaan naar duurzame, flexibel in te richten kantoorgebouwen. Daarnaast zal naar verwachting ook veel waarde worden gehecht aan de uitstraling van het exterieur. Voor bezitters van bestaande kantoorruimten zijn de mogelijkheden tot het verbeteren van de verhuurbaarheid beperkt tot gebouwverbeteringen. Het kantoorgebouw heeft immers al een bepaalde locatie.

Op locaties met weinig overschot, met name centrale locaties, is de kans om succesvol de verhuurbaarheid te vergroten aanzienlijk groter dan op locaties met een groot overschot aan kantoorruimte. Concluderend kan worden gesteld dat de operationalisering van de kwaliteitsvraag in dit onderzoek bruikbaar en pragmatisch is en dat er relaties te leggen zijn met marktontwikkelingen.

10. Literatuur

Amelsfoort D. van (2011), *De identiteit van de binnenstad Breda*.

Beschikbaar op:

<http://www.economischebarometer.nl/upload/0062-1161175528.doc>

ABN-AMRO (2011). *Kansen voor kwaliteit*:

Beschikbaar op:

http://www.abnamro.nl/nl/images/Generiek/PDFs/020_Zakelijk/02_Sectoren/Bouw_en_Vastgoed/Kansen_voor_kwaliteit.pdf

Architectenweb (2011), *Duurzaam nieuw kantoor voor Paul de Ruiter*.

Beschikbaar op:

http://www.architectenweb.nl/aweb/redactie/redactie_detail.asp?iNID=21253

Architectenweb (2011), *Nieuw kantoor Bergopwaarts geopend*.

Beschikbaar op:

http://www.architectenweb.nl/aweb/redactie/redactie_detail.asp?iNID=25713

Bak, R. (2011). *Kantoren in cijfers 2010*.

Beschikbaar op:

<http://www.nvm.nl/~media/NVMWebsite/Downloads/Zakelijk/Kantoren/Kantoren%20in%20cijfers%202010.ashx>

Bak, R. (2011). *Stand van zaken Nederlandse kantorenmarkt*.

Beschikbaar op:

[http://mvgmvestigingsvastgoedtaxaties.nl/documents//904_Stand%20van%20Zaken%20-%20Nederlandse%20Kantorenmarkt%20\(2011\).pdf](http://mvgmvestigingsvastgoedtaxaties.nl/documents//904_Stand%20van%20Zaken%20-%20Nederlandse%20Kantorenmarkt%20(2011).pdf)

Besier, S. (2011). *De invloed van Het Nieuwe Werken op gemeentelijk vastgoed*.

Beschikbaar op:

<http://www.scribd.com/doc/55530532/De-invloed-van-Het-Nieuwe-Werken-op-de-ambtelijke-huisvesting>

Brugelmans, J.(2010). *Verloren Kantoren? Een onderzoek naar leegstaande kantooruimte in Amstel III en mogelijke oplossingen*.

Beschikbaar op:

<http://igitur-archive.library.uu.nl/student-theses/2010-0527-200129/UUindex.html>

Broekbakema (2011). *Projecten*.

Beschikbaar op:

<http://www.broekbakema.nl/>

Centraal Bureau voor de Statistiek (2011), *Wat is de SBI?*

Beschikbaar op:

<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/classificaties/overzicht/sbi/sbi-2008/faq/wat-is-de-sbi.htm>

Constandse, J. (2011). *Beoordeling van stationslocaties in Amsterdam vanuit een marketing perspectief*.

Beschikbaar op:

<http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MRE/01/Constandse.pdf>

Delfmann, H., S. Koster en P. Pellenburg (2010). *Kenniscirculatie in de regio: de rol van Hogescholen*. Den Haag: NICIS

Der Meer, J. van (2002). *Naar een nieuwe kantorenmarkt*.

Beschikbaar op:

<http://www.twynstragudde.nl/pdf/publicaties/Naar%20een%20nieuwe%20Kantorenmarkt.pdf>

Dewulf, G. et al. (1994). *Toekomst van de kantorenmarkt 1994-2015*. Purmerend: Rijser

Dienst Ruimtelijke Ordening, Economische Zaken, Haven Amsterdam en Ontwikkelingsbedrijf (2010). *Bedrijfslocaties in Amsterdam 2010: Een overzicht van de ontwikkelingsmogelijkheden*.

Beschikbaar op:

http://www.portofamsterdam.com/docs/nl/bedrijfslocaties_2010.pdf

Dijk, B. van (2011). *Tweedeling in de kantorenmarkt*.

Beschikbaar op:

<http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MSRE/11/Dijk.pdf>

Drake, G. (2003). *This place gives me space: place and creativity in the creative industries*. Geoforum. 34, 511-524.

Dinteren, J. van (2011), *'Enjoy Work!' als leidend principe*

Beschikbaar op:

<http://www.royalhaskoning-urbansolutions.com/nl-nl/Publications/2007%20-%20Enjoy%20work%20-%20Real%20Estate%20Magazine.pdf>

DTZ Zadelhoff (2011). *Nederland Compleet; factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt | januari 2011*.

Beschikbaar op:

<http://www.dtz.nl/page.asp?id=63559>

DuurzaamGebouwd.nl (2010), *Sigmax kantoorgebouw, Enschede*.

Beschikbaar op:

<http://www.duurzaamgebouwd.nl/20101116-sigmax-kantoorgebouw-enschede>

Endang, S. & Salim, Z. (2009), *The Paradox of Education, Productivity and Career Development*.

Beschikbaar op:

<http://www.kitlv-journals.nl/index.php/jissh/article/view/URN%3ANBN%3ANL%3AUI%3A10-1-100159/8441>

Faggian, A., P. McCann & S. Sheppard (2007). *Some Evidence that Women are more mobile than men: gender differences in UK Graduate Migration Behavior*. Journal of Regional Science, jaargang 47, nummer 3, pp. 517-539

Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.

Gemeente Almelo (2010), *Programma van Eisen Stadhuis Almelo*.

Beschikbaar op:

<http://www.almelo.nl/Stadhuis%20nieuw/10.12.20%20PvE%20nieuw%20Stadhuis%20Almelo.pdf>

Gemeente Deventer (2010). *Stadskantoor Deventer: Basis Programma van Eisen*.

Beschikbaar op:

<http://www.deventer.nl/bestuur-en-organisatie/bestuurs-en-raadsinformatie/raad/voorstellen/2010/416875-bijlage-f-basis-pve-augustus-2010-pdf>

Geoclopedie.nl (2011). *Industriële locatietheorie van Weber*.

Beschikbaar op:

<http://www.geoclopedie.nl/Rest/economie/Economie-Weber.htm>

Halter E. (2005), Uitgesproken tijdens seminar transformatie van kantoren op 16-11-2005

Ham, M. van (2002). *Job access, workplace mobility and occupational achievement*. Delft/ Utrecht: Eburon Publishers / Urban Research centre Utrecht, proefschrift.

Hanemaayer, D. en P. Rekkers (1998), *Vestigingsplaatsfactoren: belang, waardering en knelpunten*, Den Haag: B&A Groep.

Hegeman, J. (2011). *De kantoorgebruiker en zijn pand: Een onderzoek naar de huisvestingsvoorkeuren van gebruikersgroepen*.

Beschikbaar op:

<http://repository.tudelft.nl/view/ir/uuid%3Adec5e9e5-611d-4b14-8498-376abd0a6500/>

Hoogendoorn-Lanser, S. et al. (2011), *Bereikbaarheid anders bekeken*.

Beschikbaar op:

<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2011/11/01/bereikbaarheid-anders-bekeken.html>

Hospers, G.J. et al. (2008), *Kennis en vrije tijd binnen bereik: Studie naar locatiefactoren en bereikbaarheid van de kenniseconomie en de vrijetijdseconomie*

Beschikbaar op:

http://essay.utwente.nl/58625/1/scriptie_N_Zondag.pdf

Korteweg, P.J. (2001). *Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging?*

Beschikbaar op:

<http://www.library.uu.nl/digiarchief/dip/diss/2002-0926-122756/full.pdf>

Korver, A. (2010). *Samenwerking bij de ontwikkeling van kantoren met een laag gebouwgebonden energieverbruik.*

Beschikbaar op:

http://essay.utwente.nl/59427/1/scriptie_A_Korver.pdf

Louw, E. (1996), *Kantoorgebouw en vestigingsplaats. Een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties.*

Beschikbaar op:

<http://repository.tudelft.nl/view/ir/uuid%3A3f62884d-9375-44b5-b42a-ef8457b705bb/>

McDonough, W. en M. Braungart (2002). *Cradle to cradle, remaking the way we make things.* New York: North Point press.

Mindout (2011). *ABN-AMRO – Het nieuwe werken*

Beschikbaar op:

<http://www.mindout.nl/83/abn-amro-het-nieuwe-werken/>

Ministerie van Economische Zaken (2010). *Benchmark gemeentelijk ondernemersklimaat 2010.*

Beschikbaar op:

<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2010/06/25/benchmark-gemeentelijk-ondernemingsklimaat-2010.html>

Ministerie van Infrastructuur en Milieu (2011). *Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren.*

Beschikbaar op:

<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/kamerstukken/2011/03/07/actieprogramma-aanpak-leegstand-kantoren-bijlage.html>

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2011). *Meer weten over wonen, Oversampling WoON2012*

Beschikbaar op:

<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/woningmarkt/documenten-en-publicaties/brochures/2011/05/26/meer-weten-over-wonen-oversampling-2012.html>

Ministerie van VROM (1990), *Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening: Extra*, Den Haag: Staatsuitgeverij SdU.

<http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MRE/10/Eijk.pdf>

Mooij, M. (2009). *Ruimte voor het nieuwe werken: efficiënt, effectief, flexibel en creatief werken in een duurzame omgeving.*

Beschikbaar op:

http://books.google.nl/books?hl=nl&lr=&id=8ojRxhDxXIC&oi=fnd&pg=PA7&dq=flexibele+werkplekken+%22nieuwe+werken%22&ots=jHHQxAM6y-&sig=RX-Q7k_ZC0XyRr4ggwm21f5BMCQ#v=onepage&q&f=true

Nelissen, N.J.M. (1974), *De stad, een inleiding tot de urbane sociologie*, Van Loghum Slaterus, Deventer.

Neprom (2010). *Nieuw commercieel vastgoed in Nederland 2010*. Voorburg: Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen

Neprom (2010). *Zoeken in de Nederlandse planvoorraad kantoren en winkels*.

Beschikbaar op:

<http://www.propertynl.com/producten/nieuw%2Dcommercieel%2Dvastgoed/>

Nieuwenbroek, M. (2003). *Bereikbaarheid van bedrijventerreinen*.

Beschikbaar op:

<http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=2261>

Oeverzaaijer (2011), *Projecten*.

Beschikbaar op:

<http://www.oeverzaaijer.nl/projecten.htm>

Oosterink, R. (2009). *Nieuwbouw gemeentehuis te Wijchen. Programma van Eisen*.

Beschikbaar op:

http://www.wijchen.nl/binaries/wijchen/gemeenteraad_downloads/commissie_azm/stukken/2009/cyclus-5/09-az-218-nieuw-gemeentehuis-pve-nieuwbouw-gemeent.pdf

Oudbier, D. (2007). *Where World Wide Web Workers Work: Een onderzoek naar de vestigingsfactoren van internetvormgevers*.

Beschikbaar op:

<http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=65242>

Reijs, A.M. et al. (2008). *Benchmark Randstad: Leefomgeving, economie en bereikbaarheid internationaal vergeleken*.

Beschikbaar op: <http://www.nicis.nl/dsresource?objectid=88388>

Remoy, H. (2010). *Leegstand van kantoren: interview Hilde Remoy in De Gelderlander*

Beschikbaar op:

<http://www.bk.tudelft.nl/nl/actueel/laatste-nieuws/artikel/detail/leegstand-van-kantoren-interview-hilde-remoy-in-de-gelderlander/>

Remoy, H. (2010). *Out of Office: A Study on the Cause of Office Vacancy and Transformation as a Means to Cope and Prevent*.

Beschikbaar op:

<http://repository.tudelft.nl/view/ir/uuid%3A9c24b779-1c61-4a88-921a-04d3e12a8e46/>

Rietdijk, N. et al. (2004). *NVB Kantoorgebruikers in profiel: najaar 2004*. Voorburg: Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

Rietdijk, N. et al. (2007). *NVB Kantoorgebruikers in profiel: najaar 2006*. Voorburg: Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

Rietdijk, N. et al. (2009). *NVB Kantoorgebruikers in profiel: najaar 2009*. Voorburg: Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers.

Rijksgebouwendienst (2011). *De gebouwen*.

Beschikbaar op:

<http://www.rgd.nl/onderwerpen/de-gebouwen/>

Roemer, A. (2010). *Leegloop naar de Zuidas? Een onderzoek naar het effect van de aantrekkingskracht van de Zuidas op de Amsterdamse kantorenmarkt*.

Beschikbaar op:

<http://igitur-archive.library.uu.nl/student-theses/2010-1224-200228/Masterthesis%20Roemer%20Alfrink.pdf>

SAUTER Nederland (2011), *Nieuwbouw hoofdkantoor Rabobank wordt gekenmerkt door transparantie*.

Beschikbaar op:

http://www.sauter-controls.nl/fileadmin/Sauter/Sauter_Facts/FACTS21/nl/FACTS21_nl_22-25.pdf

Snellen, D. et al. (2010), *Verdichting, mobiliteit en aanverwante zaken*.

Beschikbaar op:

http://www.cvs-congres.nl/cvspdfdocs/cvs10_091.pdf

Talentmanagementblog.nl (2008). *The war for talent*:

Beschikbaar op:

<http://www.talentmanagementblog.nl/2008/09/the-war-for-tal.html>

Twynstra Gudde (2010), *Nationaal Kantorenmarkt Onderzoek 2010*.

Beschikbaar op:

<http://www.twynstragudde.nl/pdf/publicaties/Nationaal%20Kantorenmarkt%20Onderzoek%202010.pdf>

Van Aken Architecten (2011), *Projecten*.

Beschikbaar op:

<http://www.vanakenarchitecten.nl/show/nl/project/3,14,2>

Vastgoedmarkt (2011). *Data Online*.

Beschikbaar op:

<http://data.vastgoedmarkt.nl/data2/>

Velde, B. van (2007). *Bedrijvigheid in de binnenstad: Over ruimtelijke veroudering bij bedrijventerreinen*.

Beschikbaar op:

<http://oathesis.eur.nl/ir/repub/asset/4890/Scriptie%20bachelor%20Bart%20vd%20Velde%20-Bedrijvigheid%20In%20De%20Binnenstad.pdf>

Venema, P.M. (2002). *Real Estate Value Analysis: What's in this name!*

Beschikbaar op:

<http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MRE/02/Venema.pdf>

Venhorst, V., J. van Dijk & L. van Wissen (2010b). *Do the best graduates leave the peripheral areas in the Netherlands?* Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie, 2010, jaargang 101, nummer 5

Vink, P. (2009). *Effecten van het kantoorinterieur.*

Beschikbaar op:

http://books.google.nl/books?hl=nl&lr=&id=gZTJI4WgqoMC&oi=fnd&pg=PR5&dq=duurzaamheid+kantoorgebouwen&ots=1ts9ZWs19v&sig=Wvhgubb4P-jPF0A0_VC1JqWZ6ls#v=onepage&q=duurzaam&f=false

Vries, R. de (2011), *Hou ze vast! De binding van afgestudeerden aan Sittard-Geleen.*

Beschikbaar op:

<http://igitur-archive.library.uu.nl/student-theses/2011-1201-200357/Thesis%20Richard%20de%20Vries.pdf>

Zuidema, M. en van Elp, M. (2010), *Kantorenleegstand: Analyse van de marktwerking.* Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.

Zuidema, M. en van Elp, M. (2010), *Kantorenleegstand: Probleemanalyse en oplossingsrichtingen.* Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.

11. Bijlagen

Bijlage 1: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties: Overheid en non-profit

Programma van Eisen van het stadskantoor in Deventer (Bron: Gemeente Deventer, 2010):

- Robuust
- Markant
- Eigentijds
- Respectvol richting bestaande historische bebouwing
- Niet overdreven/storend
- Gedurfd
- Ambitieuus
- Gebouw met 'smoel'
- Kwaliteit
- Gebouw moet de kracht van de stad uitstralen

Programma van Eisen van het gemeentehuis in Wijchen (Bron: R. Oosterink 2009):

- Representatieve uitstraling
- Uitnodigend karakter
- Passend zijn in omgeving
- Publieke dienstverlening en democratisch proces uitstralen
- Verschillende onderdelen moeten duidelijk herkenbaar zijn (publieksruimten, raadzaal et cetera.)

Programma van Eisen van het stadhuis in Almelo (Bron: Gemeente Almelo, 2010):

- Representatief
- Uitnodigend karakter
- Passend bij omgeving
- Publieke functie en democratisch proces naar buiten toe zichtbaar maken
- Natuurlijke/duurzame uitstraling
- Onderscheidend gebouw

Projectpresentatie 'Kantoorgebouw Laan op Zuid Rotterdam' (van den Oever, Zaaijer & Partners architecten, 2011):

- Robuust geheel
- Grootstedelijk karakter

Bijlage 2: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties: Handel en industrie

Projectpresentatie 1: Hoofdkantoor van de Mandemakers Groep Holding B.V. (DMG) te Waalwijk (Bron: Van Aken Architecten, 2011)

- Kwaliteitsbesef en diversiteit van DMG profileren

Projectpresentatie 2: Hoofdkantoor FrieslandCampina te Amersfoort (Bron: Oever Zaaijer, 2011)

- Duurzame uitstraling dankzij gebruik van licht kalksteen voor de gevels
- Ruimtelijke uitstraling

Projectpresentatie 3: Kantoorgebouw Lanxess te Geleen (Bron: Broekbakema, 2011)

- Inspirerende werkomgeving
- Ultramodern gebouw

**Bijlage 3: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties:
Banken en verzekeraars**

Projectpresentatie 1: Kantoorgebouw van Atradius te Amsterdam (Bron: Oever Zaaijer, 2011):

- Ruimte om te communiceren
- Dynamische vormgeving
- Sculpturale vormgeving
- Bijzondere vormgeving
- Ruimte voor ontmoeting
- Transparant karakter
- Identiteit scheppen

Projectpresentatie 2: Financieel adviescentrum van de Rabobank te Apeldoorn (Bron: Van Aken Architecten, 2011):

- Robuust en ingetogen van karakter
- Warme en uitnodigende uitstraling
- Gebouw zweeft als het ware boven het landschap
- Duurzaamheid integraal onderdeel van het ontwerp

Presentatie 3: Kantoorgebouw Rabobank te Utrecht (Bron: Sauter Nederland, 2011)

- Transparant gebouw
- Eigenzinnige en moderne architectuur

Bijlage 4: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'uitstraling van het exterieur van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties: Zakelijke en ICT-dienstverlening

Projectpresentatie 1: Kantoorgebouw voor architectenbureau Paul de Ruiter te Amsterdam (Bron: Architectenweb.nl, 2011):

- Intelligent gebouw
- Modern
- Duurzaam
- Gezond

Projectpresentatie 2: Kantoorgebouw woningbouwvereniging Bergopwaarts te Deurne (Bron: Van Aken Architecten, 2011):

- Duurzame uitstraling
- Huiselijke uitstraling (interieur)
- Laagdrempelig en toegankelijk gebouw
- Voorbeeldfunctie op het gebied van duurzaamheid

Projectpresentatie 3: Hoofdkantoor Sigmax te Enschede (Bron: Duurzaamgebouwd.nl, 2011)

- Duurzame architectonische werkomgeving
- Alzijdig karakter
- Horizontale belijningen en spectaculaire gevel voor het gevoel van transparantie en ruimtelijkheid
- Gebouw zorgt voor een krachtige identiteit

Bijlage 5: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'duurzaamheid van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties: Overheid en non-profit

Programma van Eisen van het stadskantoor in Deventer (Bron: Gemeente Deventer, 2010):

- Onderhoudsvriendelijk ontwerp
- Stadskantoor moet voorbeeld zijn op het gebied van duurzaam bouwen
- Gebouw dient klimaatneutraal te zijn (lokaal energie opwekken in combinatie met zonnecellen en gebruik groene energie)
- Gebruik van duurzame materialen
- Gebruik van duurzame technieken
- Gebruik van duurzame concepten.

Programma van Eisen van het gemeentehuis in Wijchen (Bron: R. Oosterink 2009):

- Duurzaamheid van materialen
- Energiebewustzijn
- Gebouw moet ongevoelig zijn voor vervuiling en (technisch) verval
- Beperken glaspercentage gevel
- Zonwerende voorzieningen gevel
- Energiezuinige technieken en voorzieningen.

Programma van Eisen van het stadhuis in Almelo (Bron: Gemeente Almelo, 2010):

- Grote duurzaamheid: voorbeeldfunctie voor gewenste ontwikkeling van de stad
- Hoog rendement waterterugwinning
- Isolatie
- Ontwerpen op de zon
- Duurzame energieopwekking (warmte koude opslag en aansluiting warmtenet voor restwarmte)
- Scheiden waterstromen
- Gras- of sedumdaken
- Goede isolatie
- Natuurlijk uiterlijk
- Kiezen voor milieubewuste materialen
- Lage CO2 emissies
- Minimaal Klasse A bij GreenCalc methode, - Energielabel A++, energieprestatienorm 35% scherper dan wettelijke eis
- Het stadhuis moet een zichtbaar duurzaam gebouw worden.

Vervolg bijlage 5

Projectpresentatie 'Kantoorgebouw Laan op Zuid Rotterdam' (van den Oever, Zaaijer & Partners architecten, 2011):

- Duurzaamheid was 1 van de belangrijkste punten waaraan het kantoorontwerp moest voldoen
- Milieu-index (GreenCalc) van 206 punten (één van de duurzaamste gebouwen van Nederland)
- Gebouwo ontwerp is compact waardoor energie wordt bespaard
- Passieve energiebesparing (door toepassing van hoge smalle raamkozijnen: hierdoor kan daglicht ver in de ruimte doordringen)
- Automatische daglichtregulering en aanwezigheidsdetectie (besparing op kunstlicht/elektriciteit)
- Er wordt gebruik gemaakt van warmte-koude opslag
- Toepassing van duurzame en onderhoudsvriendelijke materialen
- Gevels bestaan uit dragende prefab elementen, zijn aan einde van levensduur te demonteren en te hergebruiken

Bijlage 6: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'duurzaamheid van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties: Handel en industrie

Projectpresentatie 1: Hoofdkantoor van de Mandemakers Groep Holding B.V. (DMG) te Waalwijk (Bron: Van Aken Architecten, 2011)

- Materialen van topkwaliteit
- Gestreefd naar maximum aantal maatregelen voor duurzaam bouwen
- Toepassing van HR++ beglazing
- Toepassing Hr-Ketels
- Goede isolatie
- Groot warmte accumulerend vermogen van het gebouw
- Toepassing lage temperatuurverwarming
- Toepassing balansventilatie met warmteterugwinning

Projectpresentatie 2: Hoofdkantoor FrieslandCampina te Amersfoort (Bron: Oever Zaaijer, 2011)

- Hergebruik casco als duurzame oplossing
- Gebruik gemaakt van extra isolatie bij gevel voor een betere isolatie
- Gebruik gemaakt van hoogwaardig glas bij gevel voor een betere isolatie

Projectpresentatie 3: Kantoorgebouw Lanxess te Geleen

- Duurzaamheid is meegenomen in het ontwerp
- Via atrium en gevel komt veel daglicht binnen
- Gebouw is eenvoudig te onderhouden
- Vliesgevel heeft een lage U-waarde

Bijlage 7: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'duurzaamheid van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties: Banken en verzekeraars

Projectpresentatie 1: Kantoorgebouw van Atradius te Amsterdam (Bron: Oever Zaaijer, 2011):

- nieuwste eisen wat betreft duurzaamheid
- nieuwste eisen wat betreft energie-efficiëntie
- onderhoudsbewust gevelontwerp: gekozen voor duurzame materialen
- vervuiling door regenwater wordt vermeden dankzij een aluminium glasgevelprofiel

Projectpresentatie 2: Financieel adviescentrum van de Rabobank te Apeldoorn (Bron: Van Aken Architecten, 2011):

- Baksteenarchitectuur voor goede isolatie en hoog accumulerend vermogen van het gebouw
- Gebruik gemaakt van verduurzaamd hout
- Dak begane grond bedekt met sedum
- Gebruik warmte- en koude opslag in de bodem
- Toepassing van PV-panelen
- EPC ligt 30% onder de norm

Presentatie 3: Kantoorgebouw Rabobank te Utrecht (Bron: Sauter Nederland, 2011)

- Hergebruik van materialen. Op de plek van het nieuwe Rabobank kantoor stond het EDS-gebouw. Van dit gebouw is 98% van de gesloopte materialen hergebruikt. Zo is 100 ton glas omgesmolten en hergebruikt
- Duurzaamheid en energiegebruik belangrijke aspecten ook met betrekking tot de toegepaste materialen en installaties
- Energie Prestatie Coëfficiënt komt 35% lager uit dan momenteel is voorgeschreven door de Nederlandse overheid
- Het gebouw is met een score ruim boven de 300 punten (GreenCalc-score) één van de duurzaamste gebouwen van Nederland.
- Laag energieverbruik
- Gebruik van warmte-koude opslag
- Gebouwconstructie, technische installaties en het gebouwmanagementsysteem, zijn allen ontworpen om een optimaal comfort te bieden met een minimaal gebruik aan energie

Bijlage 8: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'duurzaamheid van het kantoorgebouw' in PvE's en projectpresentaties: Zakelijke en ICT-dienstverlening

Projectpresentatie 1: Kantoorgebouw voor architectenbureau Paul de Ruiter te Amsterdam (Bron: Architectenweb.nl, 2011):

- Duurzaam ontworpen
- Flexibel ontworpen
- Energiebesparend klimaatsysteem
- Atrium voor natuurlijke verlichting en natuurlijke ventilatie
- Volledig glazen gevel
- Gevel voorzien van beweegbare luiken
- Gebruik gemaakt van recyclebare materialen
- Koude/warmte opslag
- Ultra duurzame installaties
- Gebalanceerd klimaatsysteem
- Groene installaties
- Gebruik oude muren
- Gebruik oud dak
- Gebruik van gerecyclede materialen
-

Projectpresentatie 2: Kantoorgebouw woningbouwvereniging Bergopwaarts te Deurne (Bron: Van Aken Architecten, 2011):

- Gebruik van materialen die zo min mogelijk belastend zijn voor het milieu zoals verduurzaamd hout, baksteen en glas.
- Oriëntatie van het gebouw is zo gedaan, dat de natuur een groot deel van de energiehuishouding voor haar rekening neemt
- Gepositioneerde raamopening zorgt voor aangenaam binnenklimaat
- Gebruik van traditionele koel- en verwarmingssystemen wordt zoveel mogelijk beperkt
- Betonactivering in vloeren zodat er minder verwarmd/gekoeld hoeft te worden
- Gebruik van atrium met lichtkap voor optimale daglichttoetreding zonder dat het gebouw opwarmt
- Door gunstige verhouding tussen vloer- en geveloppervlakte verliest het kantoor weinig warmte
- Gebruik van kunstlicht is minimaal
- Zonwering beperkt overtollige opwarming

Projectpresentatie 3: Hoofdkantoor Sigmax te Enschede (Bron: Duurzaamgebouwd.nl, 2011)

- Toepassingen aangebracht in ontwerp om de gezondheid en productiviteit van de medewerkers te bevorderen en CO2 uitstoot te minimaliseren
-

Vervolg bijlage 8

- Gebouw is geroteerd op de kavel geplaatst voor een gunstige ligging ten opzichte van de windroos
- De gevel past zich aan het klimaat aan waardoor maximale luchttoetreding wordt gegarandeerd
- In de vloeren zijn klimaatunits, betonactivering, zonwering en ventilatie verwerkt
- Overstekken fungeren als zonneluifels en zijn bekleed met RVS panelen. Licht van buitenaf wordt hierdoor dieper het gebouw ingebracht.
- Gebruik van gerecyclede en recyclebare materialen in het interieur

Bijlage 9: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'flexibiliteit van de inrichting van de kantoorruimte' in PvE's en projectpresentaties: Overheid en non-profit

Programma van Eisen van het stads kantoor in Deventer (Bron: Gemeente Deventer, 2010):

- Flexibiliteit gebruik
- Flexibiliteit ruimten: ruimten moeten eenvoudig gewijzigd kunnen worden
- Aanwezigheid flexibele werkplekken
- Flexibiliteit van installaties (ICT-ruimten en installaties moeten uit te breiden zijn)
- De binnenwanden dienen op eenvoudige wijze verplaatsbaar te zijn.

Programma van Eisen van het gemeentehuis in Wijchen (Bron: R. Oosterink 2009):

- Constructietechnisch rekening houden met uitbreidingsopties
- Flexibel indeelbare ruimten
- Optimalisatie van de multifunctionaliteit van de ruimten
- Vaste en gangbare stramienmaten
- Verplaatsbare scheidingswanden
- Uniforme detailleringen
- Voldoende bedienings- en aansluitmogelijkheden

Programma van Eisen van het stadhuis in Almelo (Bron: Gemeente Almelo, 2010):

- Flexibel huisvestingsconcept
- Publieksgedeelten en kantoorgedeelten dienen optimaal flexibel te zijn
- Flexibiliteit en herindeelbaarheid (mogelijkheid om groei en krimp op te vangen)
- Flexibele gebruiksmogelijkheden van de ambtelijke werkplekken
- Ruimten in vergadercentrum dienen optimaal flexibel te kunnen worden gebruikt
- Ruimten geschikt voor verschillende vormen van gebruik
- Interne flexibiliteit: verplaatsbare binnenwanden, zelfde plafondhoogten en elektronische installaties dienen berekend te zijn op aanpassingsmogelijkheid
- Afstotingsflexibiliteit: gedeelten van het gebouw dienen te kunnen worden verhuurd/gesloopt
- Hanteren van een uniforme maatvoering

Projectpresentatie 'Kantoorgebouw Laan op Zuid Rotterdam' (van den Oever, Zaaijer & Partners architecten, 2011):

- Gebouw is geschikt voor huisvesten meerdere gebruikers (door zijn massavorm, geleiding in drie volumes, maatvoering en schakelmogelijkheden)
- Gebouwdieptes van 14.40 m2 en 22 m2 zorgen ervoor dat grote als kleine kantoor typen en kantoorlandschappen mogelijk zijn
- Flexibel verhuurbaar vloeroppervlak

Bijlage 10: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'flexibiliteit van de inrichting van de kantoorruimte' in PvE's en projectpresentaties: Banken en verzekeraars

Projectpresentatie 1: Kantoorgebouw van Atradius te Amsterdam (Bron: Oever Zaaijer, 2011):

- 11 Vides zorgen voor ruimte voor informele ontmoetingen tussen werknemers van verschillende afdelingen
- De op individualiteit gerichte werksfeer wordt doorbroken door het ontwerp

Projectpresentatie 2: Financieel adviescentrum van de Rabobank te Apeldoorn (Bron: Van Aken Architecten, 2011):

- Geen kernwaarden genoemd die gerelateerd zijn aan een flexibele indeling

Presentatie 3: Kantoorgebouw Rabobank te Utrecht (Bron: Sauter Nederland, 2011)

- Flexibel omgaan met werkplekindeling: niemand heeft een vaste werkplaats
- Door flexibele ruimteconcept wordt 40% ruimte bespaard

Bijlage 11: Kernwaarden voor gebouwspecifiek aspect 'flexibiliteit van de inrichting van de kantoorruimte' in PvE's en projectpresentaties: Zakelijke en ICT-dienstverlening

Projectpresentatie 1: Kantoorgebouw voor architectenbureau Paul de Ruiter te Amsterdam (Bron: Architectenweb.nl, 2011):

- Flexibel ontworpen
- Flexibel indeelbaar

Projectpresentatie 2: Kantoorgebouw woningbouwvereniging Bergopwaarts te Deurne (Bron: Van Aken Architecten, 2011):

- Demontabele wanden en evenknieën zodat deze eenvoudig te verplaatsen zijn
- Glazen binnenwanden voor versterken transparantie in gebouw communicatie tussen de medewerkers

Projectpresentatie 3: Hoofdkantoor Sigmax te Enschede (Bron: Duurzaamgebouwd.nl, 2011)

- Er is uitgegaan van een flexibele plattegrond
- Er kunnen zowel cellenkantoren als open kantoorlandschappen worden gecreëerd.
- Open atrium voor het stimuleren van contact tussen werknemers