



Hogeschool van Amsterdam
University of Applied Sciences

**LEEGSTAND VAN KANTOREN IN AMSTERDAM:
WIE BETAALT DE REKENING?**

- Discussiedocument -

Versie 2.0, 25 oktober 2011

Willem van Winden
Pepijn Verpalen

Urban Management
Hogeschool van Amsterdam
Postbus 22575
1000 DB Amsterdam
w.van.winden@hva.nl

1. Inleiding

“Te Huur: Kantoorruimte”. Langs snelwegen en op vele andere plekken schreeuwen de billboards u tegemoet. De leegstand van kantoren groeit, en wordt steeds meer zichtbaar. Is dat erg? Wie lijdt er pijn, wie profiteert? En wie betaalt de rekening van de leegstand?

Dit artikel gaat over leegstand van kantoren. We bekijken het ‘probleem’ (is het een probleem?) vanuit een integraal perspectief, en vanuit meerdere invalshoeken. Het artikel is gebaseerd op desk research, en een tiental interviews met diverse belanghebbenden in de vastgoedsector: beleggers, ontwikkelaars, corporaties, banken, ambtenaren, adviseurs, en makelaars. Zo verkregen we een beeld van de wijze waarop verschillende partijen tegen leegstand aankijken. In dit artikel is gefocust op Amsterdam, maar veel van de bevindingen zijn van toepassing op heel Nederland.

In dit artikel leest u:

- Hoe groot de leegstand is (paragraaf 2).
- Hoe leegstand ontstaan is (paragraaf 3) en waarom die waarschijnlijk gaat groeien.
- Voor wie leegstand een probleem is (paragraaf 4)
- en voor wie juist een kans (paragraaf 5).
- Wat er tegen leegstand wordt ondernomen, en door wie (paragraaf 6).
- Welke oplossingsrichtingen er zijn (paragraaf 7).
- En wat de effecten zouden kunnen zijn op de concurrentiepositie van Amsterdam en Nederland (paragraaf 8).

Status

"Wie betaalt de rekening" is nog niet af. Het is geschreven als discussiedocument. Het dient ook ter inspiratie voor de Ronde Tafel die we eind november houden met gemeente, ontwikkelaars, beleggers en banken. De stellingen in het laatste hoofdstuk zijn bedoeld om tijdens de Ronde tafel te worden besproken. Als Hogeschool van Amsterdam willen we actief meedenken en doen om oplossingen te vinden. De Ronde Tafel is ook beleid om daar verder in te komen.

Heeft u commentaar op de tekst, zinvolle aanvullingen, of een interessante stelling, laat het ons weten!

2. Hoe groot is de leegstand?

Halverwege 2011 stond in Nederland 7,03 miljoen vierkante meter kantoorruimte leeg (NVM Business). Dat komt overeen met 14,4 procent van het kantooroppervlak. De grootste leegstand is vaak in de periferie van de grote steden c.q. voorsteden.

Tabel 1 Top 10 leegstand kantoren

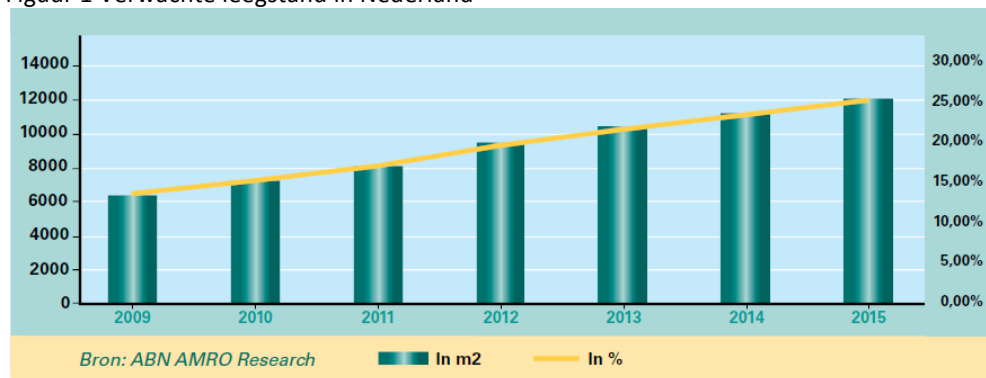
Top 10 leegstand kantoren, 2010			
Gemeente	Hoogste	Gemeente	Laagste
Leidschendam-Voorburg	27%	Heerlen	6%
Rijswijk	24%	Utrecht	8%
Almere	24%	Roermond	8%
Zoetermeer	23%	Etten-Leur	9%
Veenendaal	23%	Lelystad	9%
Nieuwegein	23%	's-Hertogenbosch	9%
Gouda	21%	Groningen	9%
Maarssen	21%	Roosendaal	9%
Helmond	21%	Maastricht	9%
Son en Breugel	21%	Bergen op Zoom	10%
Nederland	14%	Nederland	14%

Bron: DTZ Zadelhoff, 2010

Medio 2011 staat in Amsterdam 17 procent van de kantoren leeg (1,3 miljoen vierkante meter). De leegstand is geconcentreerd in mono-functionele kantoorlocaties die in de jaren '80 en '90 zijn ontwikkeld. De meest genoemde Amsterdamse voorbeelden zijn Amstel III (Zuidoost), Westpoort (West) en Diemen, waar leegstandpercentages tegen de 30-40% bedragen. In sommige deelgebieden van Sloterdijk gaat de leegstand op korte termijn 75% bedragen door vertrek van een aantal grote huurders. Problematisch zijn ook kantorenstroken die langs de randen van invalswegen zijn ontwikkeld. Een beperkt aantal locaties heeft minder last van leegstand. Het gaat dan vooral om binnenstedelijke locaties, aantrekkelijke plekken met een sterke identiteit of uniek karakter, zoals de Zuidas.

De algemene verwachting is dat de leegstand de komende jaren verder zal toenemen. Van Oostrom (OVG) verwacht over een paar jaar zo'n 10 miljoen m² lege kantoorvloeren, waarvan 8 miljoen structureel (FD 6 juni 2011). Jones Lang LaSalle denkt dat de leegstand op de Nederlandse kantorenmarkt de komende vijf jaar zal verdubbelen tot 25 à 30 procent van het totaal. ABN AMRO verwacht dat de totale behoefte aan kantoorruimte zal afnemen van 41 miljoen vierkante meter naar 36,5 miljoen vierkante meter in 2015 (persbericht, 11 maart 2011). Doemdenkers verwachten dat de leegstand zelfs kan oplopen tot 40 of 50 procent. Hierbij komt een duidelijk onderscheid in toplocaties die toekomstgericht aantrekkelijk blijven, en gebieden waar de investeerders zich uit terugtrekken. Leegstandspercentages zullen dan ook duidelijk verschillen per gebied. Onderstaande figuur toont (verwachte) leegstand volgens ABN AMRO in Nederland.

Figuur 1 Verwachte leegstand in Nederland



Niet alleen kantoren staan leeg. Ook bedrijfsruimten en winkels zoeken een passende invulling. Hierbij hebben winkels als voordeel dat het gebouw/locatie enorm belangrijk is voor de verkoop, wat bij kantoren en bedrijfsruimten vaak niet geldt. Bij winkels kan de leegstand op minder aantrekkelijke locaties echter fors oplopen; zeker als de webwinkels belangrijker worden ten opzichte van de fysieke winkels. De kernwinkelgebieden van grotere gemeenten blijven aantrekkelijk, maar winkelruimte in de aanloopstraten, buurtstrips en kleinere gemeenten kunnen problematisch worden. In Schiedam, koploper wat betreft leegstand van winkels, staat in 2020 bijvoorbeeld 35% van de winkelruimte leeg (Roots, 2011).

De leegstand van kantoren is groot en stijgt. Hetzelfde geldt voor winkels en bedrijfsruimten. De leegstand is echter ook zeer gebiedsafhankelijk en de verwachting is dat dit onderscheid alleen maar groter wordt met grotere negatieve en positieve mee- en tegenvallers.

3. Waar komt de leegstand vandaan?

Voor ontwikkelaars van kantoorruimte was in de jaren tachtig en negentig niet zozeer de vraag naar kantoorruimte doorslaggevend, maar het aanbod van geld en de lage rente. Nederlandse en buitenlandse investeerders zochten naar mogelijkheden om hun geld te beleggen en vastgoed leek hiervoor goed geschikt. In deze periode is daarom veel kantoorruimte speculatief gebouwd en/of doorverkocht. Sommige kantoren uit die periode zijn nog nooit daadwerkelijk gebruikt, maar wel verschillende malen verhandeld en van eigenaar verwisseld.

Gemeenten reageerden op de toegenomen vraag door extra bouw mogelijkheden te realiseren en hun grondprijzen te verhogen. Gemeenten verdienen goed aan de gronduitgifte, en concurreren met elkaar bij het aantrekken van bedrijvigheid. Verschillende gesprekspartners noemen voorbeelden van grote bedrijven die dreigden te vertrekken naar een buurgemeente als een nieuwe kantoorontwikkeling niet mogelijk zou worden gemaakt. Gemeenten wilden deze inkomsten niet mislopen en stemden toe in het bouwen van extra kantoren. Veel grondexploitaties zijn door deze extra mogelijkheden en middelen tot een positief resultaat gekomen. Ook minder rendabele voorzieningen zoals scholen en parken konden met de opbrengsten van kantoren tot stand komen.

Gemeenten en de vastgoedsector hebben dus gezamenlijk te veel aanbod gerealiseerd. Enerzijds doordat de economische bomen tot een aantal jaar geleden tot in de hemel groeiden. Maar ook door verkeerde prikkels, die ertoe leiden dat overheden teveel kantoorlocaties hebben laten ontwikkelen.

Dalende vraag

Veelgenoemde oorzaken voor de oplopende leegstand zijn de stagnerende groei van de economie waardoor minder mensen op kantoor werken. Daarnaast spelen een aantal organisatorische veranderingen in de maatschappij en binnen organisaties.

Het gaat bijvoorbeeld om de opkomst van 'het nieuwe werken' waardoor de hoeveelheid m² per werknemer afneemt. ABN AMRO verwacht dat de komende jaren bijna 10% ruimtebesparing gerealiseerd gaat worden. Dat komt neer op drie miljoen vierkante meter minder ruimtebehoefte dan nu (ABN AMRO 2011). Andere oorzaken zijn de toename van het thuiswerken (door werknemers en het groeiende leger van ZZP-ers) en technologische veranderingen. De digitalisering van economische activiteiten (denk aan bijvoorbeeld online bankieren, digitalisering van de administratie en clouds) leidt bijvoorbeeld tot minder vraag naar kantoorruimte (overigens is Nederland is nu één van de grootste ruimtegebruikers per persoon, m.n. door ARBO-wetgeving).

De gevolgen zijn goed zichtbaar bij de overheid. Door zich te bezinnen op haar kerntaken en het nieuwe werken uit te rollen zijn minder ambtenaren en kantoorruimte nodig zijn. De overheid, goed voor 21% van het kantoorgebruik, zal volgens een recent rapport van ABN Amro veel minder mensen in dienst hebben (een daling van 2,75% van de arbeidsplaatsen). Ambtenaren gebruiken nu bijna zes miljoen vierkante meter kantooroppervlakte en verwacht wordt dat circa 5 miljoen voldoende is.

Bovenstaande tendensen worden versterkt door demografische veranderingen. In veel regio's zal de bevolking gaan dalen (niet in Amsterdam, overigens).

Mismatch tussen vraag en aanbod

Naast een kwantitatieve mismatch tussen de vraag naar kantoorruimte en het aanbod speelt ook een duidelijke kwalitatieve mismatch. De Amsterdamse kantorenmarkt is al geruime tijd vooral een verplaatsingsmarkt. Bedrijven verhuizen niet zozeer uit ruimtegebrek maar vooral omdat ze in een ander (duurzamer) pand of omgeving willen zitten; ze laten dan ook op de oude plek vaak weer (even)veel kantoorruimte achter. In Amsterdam daalde het kantoorgebruik met 45.000 m² in 2010. In de stadsdelen Noord (+ 40.000 m²), Zuid (+ 35.000 m²) en Nieuw-West (+ 15.000 m²) was sprake van groei. Daartegenover staat vooral een krimp van het kantoorgebruik in Zuidoost (- 45.000 m²), Westpoort (- 45.000 m²) en Centrum (- 30.000 m²). (Bron: kantoren monitor Metropoolregio Amsterdam 2011).

Kwaliteit van het gebouw: organisatie en werkwijze

Veel van de bestaande kantoren sluiten technisch, structureel en functioneel niet meer aan. Het binnenklimaat is slecht, het gebouw heeft onvoldoende uitstraling of te weinig parkeerplekken en renovatie of transformatie is moeilijk door de hoofdstructuur of door de installaties. Ook wat betreft duurzaamheid is een gat tussen het aanbod en de vraag. Gebouwen sluiten ook functioneel niet meer aan bij hoe organisaties zijn veranderd en hoe zij willen werken. Een groeiende groep huurders wil kleinere units en flexibele contracten in tijd en ruimte. Dit zijn de welbekende zzp'ers en startups, maar ook bijvoorbeeld steeds meer (kleine) huurders uit opkomende landen zoals China, India en Brazilië. Deze beginnen klein om de lokale kansen te onderzoeken en groeien dan door naar meer standaard kantoren. Ook grotere organisaties herbezinnen zich door de crisis; de vaste staf krimpt en groei en krimp wordt opgevangen door een flexibele schil en het 'nieuwe werken' wordt steeds normaler.

Al deze veranderingen stellen nieuwe eisen aan de werkplek en het kantoorgebouw. Aanbieders van kantoorruimte zijn echter nog vaak ingesteld op grote huurders die voor langere tijd een flink aantal m² willen huren. Veel kantoren zijn van binnen vaak niet geschikt voor moderne bedrijven. Snijders, van Jones Lang Lasalle: 'Ze bieden vooral werkplekken, terwijl de moderne medewerker niet meer per se op een vaste plaats hoeft te zitten.' (FD 17-2-2011). Loungeplekken en faciliteiten als kinderdagverblijven en sportscholen zijn de nieuwe eisen van de kantoorhuurders.

Kwaliteit van het gebied: mensgerichte economie

De afgelopen decennia zijn veel kantoren gebouwd langs snelwegen, aan randen van steden of rondom stations. Veel van deze monofunctionele locaties hebben onvoldoende kwaliteit. Ze sluiten niet aan op de gewenste multimodale bereikbaarheid en/of hebben onvoldoende voorzieningen. Ook het imago dat bedrijven willen uitstralen sluit niet goed aan op deze vaak anonieme gebieden. Zelfs multimodale gebieden zoals Sloterdijk; met intercitystation, metro, tram, bus en naast de snelweg reddend het niet altijd omdat huurders ook andere voorzieningen om zich heen willen hebben. Huurders hebben steeds vaker een voorkeur voor een levendige en gemengde –stedelijke- omgeving, met horecavoorzieningen. Die tendens past bij de mensgerichte kenniseconomie: innovatie en de uitwisseling van ideeën werkt beter in een stimulerende omgeving dan een monotone kantorenwijk. Voor veel van deze bedrijven is de huurprijs vaak niet doorslaggevend: ze vestigen zich graag op goed bereikbare, prestigieuze plekken met een hoge informatiedichtheid, zoals de Zuidas of de binnenstad.

Financiële mismatch: 'bouwen voor leegstand'

Nieuwbouw en/of verhuizen kan financieel gezien stukken interessanter zijn dan renovatie van bestaande panden. In sommige gevallen kan het voor grote bedrijven zelfs lonend zijn om te verhuizen of nieuw te bouwen. Het werkt als volgt. "Grote bedrijven die kantorenpanden willen bouwen voor hun medewerkers kunnen, op basis van bijvoorbeeld een tienjarig huurcontract, eisen dat ze meedelen in de winst bij verkoop aan een vastgoedfonds. Deze fondsen betalen de ontwikkelaar een jaarhuur maal een factor, bijvoorbeeld 12. Als de huur euro 100.000 per jaar is, wordt het voor € 1,2 mln verkocht. Daarvan krijgt de huurder een fikse percentage. De ontwikkelaar zal het gebouw voor maximaal 9x de jaarhuur gebouwd willen krijgen. Het resultaat: een doorsnee kantorenpand waar de huurders al snel weg willen. Na 10 jaar wordt de huur opgezegd en het bedrijf gaat verderop zitten, op een nieuw lapje grond. Waarna de hele cyclus opnieuw begint. De belegger blijft achter met een onaantrekkelijk, leeg pand. Deze cyclus wordt door veel partijen in stand gehouden: de huurder, de projectontwikkelaar, de beleggers en de gemeente." (FD 7 april 2011).

Prominente verhuizingen

In 2014 verhuist accountantskantoor Deloitte waarschijnlijk naar de Zuidas, naar de dan (door OVG opgeleverde) prestigieuze duurzame nieuwbouw van 40.000 m². Momenteel is Deloitte gevestigd in de Crystal Tower, naast het station in Amsterdam Sloterdijk, en laat deze toren leeg achter.

In 2009 verhuisde KPN naar een gloednieuw pand in Amsterdam: resulterend in leegstand in het oude kantoor vlakbij.

KPMG laat naast haar bestaande kantoor in Amstelveen een nieuw kantoor bouwen en laat het oude kantoor leeg achter. Hetzelfde gebeurt in Utrecht waar Cap Gemini van het gloednieuwe Papendorp wil verhuizen naar een andere locatie.

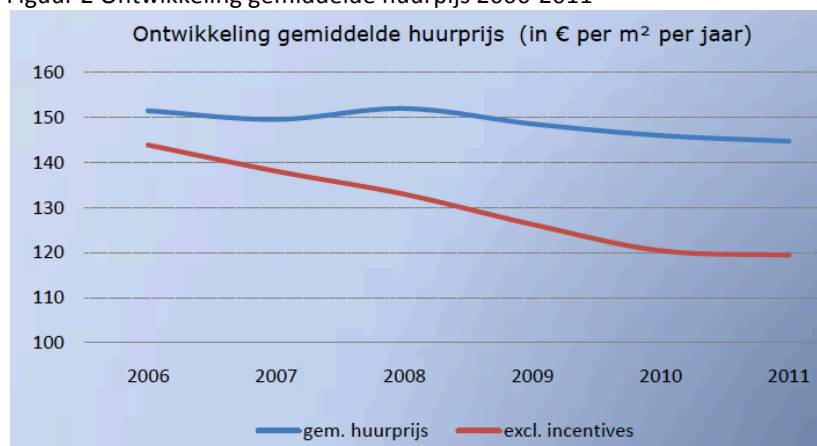
Gesteld kan worden dat de wensen en eisen van de gebruikers niet aansluiten bij het huidige aanbod van gebouwen en gebieden. Daarnaast zijn gebouwen technisch en structureel inflexibel waardoor aanpassen moeilijk is. En de financiële prikkels om te verhuizen of nieuw te bouwen zijn aanjager van verplaatsing en dus leegstand.

4. Voor wie is leegstand een probleem?

De kantorenvoorraad vertegenwoordigt een waarde van ruim 80 miljard euro. Bijna 50 miljard is in handen van beleggers. De kantoorbeleggingen zijn voor 42% in handen van institutionele beleggers (Nederlandse en buitenlandse pensioenfondsen en andere institutionele beleggers). Beursfondsen, zoals NSI en VastNed O/I, hebben grote Nederlandse kantoorportefeuilles. Maar ook veel particuliere beleggers zijn actief op de kantorenmarkt. Onder andere via de zogenaamde vastgoed cv's vond de laatste tijd veel privaat geld zijn weg naar deze beleggingscategorie. (rapport ABN/Amro 2011)

De groeiende leegstand gaat gepaard met dalende gemiddelde huurprijzen, zie figuur 2 (Nederlands gemiddelde). De daling komt vooral door de stijging van incentives die huurders worden geboden (kortingen, huurvrije periodes etc.). Tussen 2006 en 2011 daalde de m2 prijs van 143 naar 120 Euro.

Figuur 2 Ontwikkeling gemiddelde huurprijs 2006-2011



Bron: Nederlandse Vereniging Bouwkostendeskundigen, presentatie TROOSTWIJK, 2011

De totale inkomstenderving door leegstand in Nederland kan geschat worden op €840 miljoen (7 miljoen m2 leegstand x €120 per jaar)¹. Opgemerkt dient te worden dat een beperkte, frictie leegstand van ongeveer 6% als normaal moet worden beschouwd. Daarmee rekening houdend komt het inkomstenverlies door bovenmatige leegstand op €490 miljoen (4,8 miljoen m2 x 120 per jaar). Waarschijnlijk valt dit bedrag lager uit omdat in het dure topsegment juist relatief weinig leeg staat.

Eigenaren-gebruikers. Nederland kende en kent een relatief grote markt van eigenaar-gebruikers (circa 40%). Deze gebruiken het gebouw helemaal of verhuren een deel aan andere partijen. Eigenaar-gebruikers hebben met leegstand te maken als de eigen organisatie minder ruimte nodig heeft. Verwacht wordt dat eigenaren-gebruikers meer geraakt worden door de nieuwe boekhoudregels rondom het opnemen van huurwaardes op de balans, dan door de directe leegstand.

Beleggers maken circa 60% uit van de markt. Beleggers zijn onder te verdelen in vastgoedfondsen (31%), institutionele beleggers (46%) en overige partijen (23%). Beleggers hebben vaak maar beperkt eigen geld geïnvesteerd in het gebouw; de overige middelen zijn gefinancierd door andere partijen zoals banken. Doordat de rente op dit moment laag is zijn ook de bijbehorende financieringslasten laag. Problemen kunnen ontstaan als de rente gaat stijgen. Van (deels) leegstaand vastgoed hebben beleggers uiteraard direct last. Huurinkomsten dalen en bestaande huurders zullen een lagere huur proberen af te dwingen. Hierdoor is er minder geld om te investeren in onderhoud waardoor de kwaliteit van het gebouw daalt. Structurele leegstand leidt tot waardevermindering van het pand en zal uiteindelijk leiden tot het afwaarderen. De mate waarin en tijdstip waarop feitelijk wordt afgewaardeerd verschilt. Veel gesprekspartners gaan er vanuit dat er nog heel wat lucht in de markt zit.

¹ Totale kantooroppervlak in NL = 48,6 miljoen m2; 14,4% daarvan staat leeg (7 miljoen m2); frictionele leegstand = 6%.

Recent onderzoek² laat zien dat structurele leegstand in een gebied kan leiden tot lagere huren in nabijgelegen (nog) verhuurde panden. Een toename van de structurele leegstand met 10.000 m² leidt tot een daling van 1.6% van de huurprijs in een straal van 500 meter. "Dat kan leiden tot een negatieve spiraal waardoor een gebied steeds minder aantrekkelijk wordt".

Minstens de helft van de kantoren die leegstaan, bevindt zich in handen van buitenlandse cv's; dus van particuliere beleggers in het buitenland (FD, 6 juni 2011). **Institutionele beleggers** hebben de overige 50% en zij hebben vaak een grotere portefeuille met meerdere panden. Door actief beheer van de portefeuille en een continue monitoring (leegstand, omgeving, huurniveau, perspectief, technische en functionele staat, renovatiekosten) blijven de "goede objecten" over; van de overige projecten wordt afscheid genomen. Het actieve beheer en de focus op gebieden met meer perspectief zorgt voor een concentratie op de toplocaties zoals de Zuidas in Amsterdam en Utrecht. Door de grote afstand tot de daadwerkelijke fysieke portefeuille en/of locatie zijn beleggers niet genegen om op pandniveau aan de slag te gaan. Beleggers beslissen veelal op basis van getallen en hebben minder emotionele of fysieke band met een gebouw en/of gebied. Het lijkt een belegging zonder fysieke component. Voor beleggers zijn kantoren een volatiele belegging waarbij rekening wordt gehouden met grote ups and downs en zaak is dus om het juiste moment te kopen c.q. verkopen. Door de huidige malaise verleggen zij hun investeringen naar andere landen met meer perspectief. Volgens een recent ABN rapport (maart 2011) is sinds 2007 de waarde van kantoorbeleggingen van institutionele partijen in totaal zo'n 15% gedaald. Daarnaast laten buitenlandse beleggers de Nederlandse markt ook links liggen wat nadelig is voor de (her)financiering van projecten.

Het aandeel Nederlandse kantoren in de pensioenbeleggingen is beperkt, en er is sterk internationaal gespreid. Pensioenfondsen zien kantoren als een sterk cyclisch product met grote risico's. Kantoren worden doorgaans maar beperkte tijd in portefeuille gehouden en het is voornamelijk een spel om de cyclus van prijsstijging en dalingen voor te blijven. APG, Nederlands grootste pensioenfonds, verkocht in 2008 haar Kantoren Fonds Nederland (KFN) voor €1,6 miljard aan ING Real Estate, het vastgoedbedrijf van ING. De pensioenbelegger wil alleen nog maar indirect in onroerend goed beleggen.

Voor de **financiers** van vastgoedeigenaren is er weinig aan de hand zolang de eigenaar aan zijn verplichtingen blijft voldoen. Maar het aantal probleemgevallen neemt toe aangezien een aantal partijen dreigt om te vallen. Steinmaier (ABN Amro) schat dat banken gemiddeld 60% van de kantoren gefinancierd hebben. Dat zou betekenen dat banken voor ruim €30 mrd. aan vastgoedleningen op de balans hebben staan. Veel kantoren zouden nog te hoog gewaardeerd zijn. Vastgoedbanken hebben daarnaast veel partijen gefinancierd die beperkt eigen vermogen hebben geïnvesteerd. De algemene verwachting is dat de komende tijd nog veel lucht uit de markt zal moeten verdwijnen.

De drie belangrijkste Nederlandse vastgoedbanken zijn FGH bank, SNS bank en ING bank. Sommige banken gaan ertoe over om hun 'probleemklanten' actief te helpen om huurders te vinden, of alternatieve plannen te maken. Voor banken met veel probleemklanten kan op termijn een risico ontstaan als schulden niet kunnen worden afbetaald. De komende tijd zullen veel projecten geherfinancierd worden; banken kunnen voor de moeilijke afweging staan: stoppen met financieren (met het risico dat de lening niet terugkomt en de bank blijft zitten met een onderpand dat maar weinig waard is), of doorgaan, waarmee problemen mogelijk vooruitgeschoven worden. Het laatste zal vaker voorkomen, waardoor de bestaande klanten in het zadel blijven en de financiële pijn op de lange termijn wordt geschoven. Voor nieuwe klanten is nauwelijks aanbod om te herfinancieren, dit wordt versterkt doordat buitenlandse partijen ook minder gretig financieren.

Andere marktpartijen die momenteel in directe problemen komen zijn handelaren/tussenpersonen met bezit in handen (er zijn veel minder transacties), en sommige projectontwikkelaars die voor eigen risico ontwikkelden en nu hun projecten niet goed kunnen verkopen. Als er één schakel in de vastgoedketen is geraakt door de crisis van 2008, is het wel de projectontwikkeling die geen

² Koppels, P, H. Remoy en S. Sabira el Messlaki (2011), Door leegstand verlaagde huren bij de burens, in Real Estate Research Quarterly, jaargang 10 nummer 3, oktober 2011, p. 33

eindgebruiker of belegger kan vinden voor haar producten. Verder hebben ook andere partijen last, zoals de bouwers, kantoorinrichters, facilitair beheerders, etc.

Echte grote financiële problemen (op een paar partijen na) lijken nog niet te spelen, maar de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants stelt in "Zeg waar het op staat" (juni 2011) dat alle betrokkenen niet moeten wachten op betere tijden of op elkaar, maar juist nu met elkaar de sector transparant moeten maken en structurele problemen moeten aanpakken. Haar boodschap heeft 6 kernpunten waar de belangrijkste zijn dat directies en taxateurs er voor moeten waken dat leegstand niet te optimistisch wordt ingeschat en dat de gevolgen van dreigende leegstand tijdig worden onderkend. Belangrijk is om bij dit proces open en transparant te zijn: zeg waar het op staat. Sommige belanghebbenden geven opdracht tot een tweede of zelfs derde taxatie door andere taxateurs als de eerste waardebeoordeling hen niet zint. De Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) maakte bekend dat 35% van de taxaties in Nederland meer dan 10% afwijken van latere verkoopvoorwaarden. Openheid en transparantie over de parameters moet de betrokken directies en accountants inzicht geven in de daadwerkelijke situatie (NBA, juni 2011).

Gemeenten zien leegstand van kantoren in toenemende mate als probleem; maatschappelijk en financieel gezien. Gebieden met hoge en structurele leegstand kunnen verloederen, met negatieve gevolgen voor de veiligheid in en rondom het gebied. De gemeente moet dan extra inspanningen leveren om het gebied 'schoon, heel en veilig' te houden. Er kan een negatieve spiraal ontstaan, als voorzieningen niet langer rendabel zijn door te een afname van activiteit; het gebied wordt nog minder aantrekkelijk, wat kan leiden tot verdere leegstand/verloedering, een nog hogere leegstand, etc. Leegstand leidt tot inefficiënt ruimtegebruik. Dat wordt als ongewenst gezien, vooral in een dichtbevolkte gebieden als de Randstad. Het enorme ruimtebeslag van problematische kantoorlocaties kan een compacte stad als Amsterdam zich eigenlijk niet permitteren, gezien haar grote woningbouwopgave (op langere termijn) en andere ruimteclaims.

Tegelijk zijn gemeenten ook onderdeel van het probleem, doordat ze jarenlang het ontwikkelen van kantorenlocaties actief bevorderd hebben (om geld te verdienen met gronduitgifte, en om bedrijven vast te houden/aan te trekken). Gronduitgifte is lange tijd voor gemeenten een belangrijke inkomstenpost geweest, die nu goeddeels wegvalt. Dit leidt tot vertraging of afstel van projecten, maar het slaat ook een gat in de begroting waar burgers last van krijgen. Tenslotte derft de gemeente OZB inkomsten. Amsterdam heeft de maken met dalende inkomsten uit de erfpachten cq. de grondexploitatie. In de planvoorraad is al circa 2,2 miljoen vierkante meters kantoorruimte geschrapt, hetgeen impliceert dat op termijn €700 miljoen minder inkomsten te verwachten zijn. Dat noopt tot bezuinigingen in de gemeente. Ook leidt het ertoe dat er minder steun is voor onrendabele plannen, omdat het vereveningsfonds geen ruimte meer hiervoor biedt .

De meeste **burgers** merken weinig direct van de leegstand, tenzij ze aan de rand van een verloederend kantorengedebied wonen. Indirect zijn er wel gevolgen: als belastingbetaler draait de burger op voor extra kosten die de gemeente moet maken om de veiligheid van verloederde lokaties te garanderen. Ook draait de burger uiteindelijk op voor ieder euro die de overheid moet steken in sloop of herontwikkeling. En, zoals gezegd lopen de inkomsten van gemeenten flink terug –minder gronduitgifte en OZB inkomsten-. Sommige gesprekspartners merken op dat burgers ook geprofiteerd hebben van de groei van het aanbod: het geld dat gemeenten verdienen met gronduitgifte is deels besteed aan publieke voorzieningen.

De daling van de waardes van kantoren raakt ook het pensioen van burgers, zij het indirect en in beperkte mate. Een deel van de pensioenpremies zijn ook belegd in kantoren, en die waarde neemt af. Dat leidt tot hogere premies of lagere pensioenen. De exposure is overigens beperkt. In het ergste geval, als grote partijen extra kapitaal nodig hebben en de overheid moet bijspringen, dan neemt het risico voor de burger navenant toe.

5. Voor wie is leegstand een kans?

Leegstand is lang niet altijd een probleem: er zijn ook partijen die er voordeel van hebben.

Voor **huurders** betekent de grote en groeiende leegstand dat hun onderhandelingspositie sterker wordt. Ze kunnen lagere huren bedingen en daarmee kosten besparen. De grote en groeiende leegstand heeft een neerwaarts effect op de huren, m.n. in gebieden waar de leegstand hoog is. Huurders wordt vaak flinke incentives geboden om te verhuizen (zie figuur 1). Dalende huren kunnen overigens nieuwe vraag uitlokken: starters en zzp-ers (ze zijn vaak kostengevoelig) kunnen overwegen om een kantoor te gaan huren. Het voordeel is op de korte termijn, want de lagere opbrengsten betekenen vaak wel dat geen geld meer beschikbaar is voor onderhoud.

Leegstand biedt ook nieuwe kansen voor marktpartijen die slim inspelen op de grote leegstand en de veranderende vraag. Een nieuw type speler organiseert de gefragmenteerde vraagkant. Een voorbeeld is de Stichting Tijdelijk Wonen uit Utrecht. Deze huurt van beleggers en verhuurt daarna kleinere woningen of ruimten aan de gebruikers. Ze nemen de beleggers het "probleem" (tijdelijk) uit handen.

Sommige projectontwikkelaars leggen zich steeds meer toe op transformatie en herontwikkeling (TCN, OVG, Linghotto), vaak in combinatie met verduurzaming. Zoals de succesvolle herontwikkeling van een kauwgum fabriek (Stimorol) in Amsterdam in een hotspot voor de creatieve industrie.

Een bedrijf als Regus speelt in op de groeiende vraag naar flexibele oplossingen. Het bedrijf huurt in multi-tenant gebouwen bijvoorbeeld een verdieping, en zorgt voor een receptie, of andere voorzieningen zoals een kinderdagverblijf. Het aanbod van flexibele kantoor- en vergaderruimte zorgt voor reuring in het pand, wat de verhuurbaarheid van de overige ruimte ten goede komt (bron: ABN Amro rapport).

Dan zijn er nog individuele ondernemers die kans zien om een gebouw goedkoop te kopen en vervolgens lucratief te transformeren. Een voorbeeld uit Amsterdam is het Blue Tower Hotel in Bos en Lommer: een horecaondernemer kocht een leeg kantoorpand van de gemeente, en maakte er een goedlopend hotel van.

6. Wat wordt er tegen leegstand ondernomen?

Overheden, marktpartijen, belangenorganisaties op verschillende niveaus maken zich zorgen over leegstand en nemen maatregelen.

Landelijk

Het Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren (opgesteld door het ministerie van I&M in samenwerking met verschillende branche- en koepelorganisaties van belanghebbenden) is met name gericht op een betere afstemming van het regionale aanbod van kantoren. Alle relevante partijen hebben zich verbonden in het zoeken naar oplossingen.

Gemaakte afspraken:

- Markt- en overheidspartijen pakken op gebiedsniveau leegstand aan.
- Brancheorganisaties van marktpartijen stellen gezamenlijk een pakket maatregelen voor om het functioneren van de kantorenmarkt op lange termijn te verbeteren.
- Inventariseren van de bestaande regionale behoefteramingen en aanbod aan plancapaciteit in beeld brengen op regionaal niveau
- Regionaal samenwerkende gemeenten maken in overleg met provincies afspraken over de regionale planningsopgave voor kantoren.
- Afschaffen van fiscale compensatie van leegstad voor eigenaren
- restrictief bouwbeleid: de gemeente Amersfoort bijvoorbeeld werkt pas mee aan een bouwvergunning als minimaal 70% is verhuurd.
- flexibel toepassen van het bouwbesluit bij transformatie, al naar gelang de situatie verlangt.

Ook een aantal marktpartijen werkt aan een nieuw initiatief om de leegstand aan te pakken. Het zijn projectontwikkelaars, beleggers, de overheden, bouwers en banken. Ook hier vormen de beleggers het scharnier. Ze mikken op het vormen van een fonds om de sanering van het oude vastgoed vlot te trekken. Het geld, volgens Van Oostrom (OVG) een paar honderd miljoen euro per jaar, is bedoeld als steun voor beleggers die kantoren onttrekken. Met de financiële inzet van alle partijen. Iedereen moet bijdragen. De financiering komt deels uit de grondprijs, waarop gemeenten en ontwikkelaars een deel moeten inleveren. En de rijksoverheid zou fiscaal wat moeten toegeven, bijvoorbeeld op de btw bij transformatie van een gebouw, en op het vlak van afschrijvingsregels (afschrijven mag nu tot de WOZ-waarde, maar die is – ook bij leegstand- gekoppeld aan de verhuurde staat van een gebouw. De reële waarde is vaak veel lager). Het plan voorziet ook in een 'straf' voor weigerachtige beleggers (FD 6 juni 2011).

Regionaal

De gemeenten in de Metropoolregio Amsterdam (MRA) hebben afgesproken om 1,5 miljoen m² aan bestaande kantoren te herontwikkelen voor meer duurzame kantoorconcepten en nog eens 1,5 miljoen m² aan incurante kantoorpanden aan de kantorenmarkt te onttrekken voor andere dan kantoorfuncties. Verder zijn afspraken gemaakt om in de periode tot 2040 van het planaanbod van nieuwe kantoren 1,9 miljoen m² te schrappen (40% van het totale planaanbod). De commissie Plakeba die hiervoor verantwoordelijk is heeft ook meteen afspraken gemaakt over bedrijfsruimten omdat dezelfde problemen hier ook spelen.

Lokale overheid

De gemeente Amsterdam heeft een *leegstandverordening* ingesteld. In gebieden waar deze verordening gaat gelden, moet een eigenaar de leegstand van een kantoor melden bij de gemeente. De gemeente gaat vervolgens in gesprek met de eigenaar om een oplossing te vinden. Als de eigenaar niet wil meewerken, kan de gemeente een gebruiker voor het kantoor aandragen. Het structureel niet melden van leegstand kan een boete betekenen. In Amsterdam is de verordening vanaf 1 juli 2011 van kracht in de gebieden Amstel III (Zuidoost) en Teleport (bij Sloterdijk) in de hoop dat leegstaande panden aldaar kunnen worden omgebouwd tot woningen, hotels of ateliers. (Amsterdam Oost Dichtbij, 4-7-2011). De maatregel is niet onomstreden. Vastgoedpartijen hebben scepsis over het voordragen van alternatieve gebruikers. Eigenaren zouden te maken krijgen met een 'legaal krakende' gemeente, die leegstaande kantoren kan 'vorderen' en toewijzen aan willekeurige gebruikers. De vastgoedpartijen uiten ook kritiek op de regel dat de kosten verbonden aan het geschikt maken van een gebouw voor andere gebruikers door de eigenaars gedragen moeten worden.

Amsterdam heeft ook een *'nieuw-voor-oud'* maatregel in de maak: de gemeente wil alleen nog nieuwbouw op een toplocatie zoals de Zuidas toestaan als de ontwikkelaar eerst een oud kantoorgebouw sloopt. Ontwikkelaars en bouwers hebben overigens veel kritiek op deze maatregel. Ze stellen dat de rekening voor leegstand daarmee met terugwerkende kracht terecht komt bij ontwikkelaars, bouwers en gebruikers van - toekomstige – kantoorgebouwen, in plaats van bij de eigenaren. Ook zou dit beleid eigenaren van leegstaande kantoren ten onrechte belonen: hun leegstaande kantoorpand maakt dat zij plotseling met voorrang op een toplocatie in de stad kunnen - laten - bouwen. Ook zijn er twijfels over de juridische haalbaarheid (FD 7 april).

7. Oplossingsrichtingen

Naast de maatregelen die al genomen zijn en vaak betrekking hebben op de toekomstige planvoorraad moet ook met de huidige leegstaande gebouwen iets gebeuren. In het algemeen wordt uitgegaan van vier typen oplossingen, namelijk renovatie ('upgraden'), transformatie (nieuwe bestemming), "stilzitten", of in het uiterste geval sloop.

Elk van de vier opties kan op pandniveau of op gebiedsniveau plaatsvinden.

	Renovatie	Transformatie	Stilzitten	Sloop
Pand	Upgraden kantoorgebouw	Nieuwe bestemming pand (tijdelijk/permanent)	-	Sloop pand
Gebied	Upgraden kantorengedebied	Nieuwe functies gebied	-	Sloop gebied

Renovatie/upgrading

Kantoren kunnen een nieuw leven krijgen door verbouw, het toepassen van nieuwe kantoorconcepten toepassen die beter aansluiten bij de vraag, i.c.m. (re)branding. Een voorbeeld is de strategie van reeds genoemde marktpartij Regus, die flexibele ruimte aanbiedt inclusief allerlei faciliteiten. Een ander voorbeeld is het Atlasgebouw in Amstel III (Amsterdam Zuidoost). Een projectontwikkelaar verbouwde het pand, maakte het geschikt voor kleinere huurders en voegde allerlei voorzieningen toe.

Transformatie

Bij transformatie krijgt een kantoor een nieuwe bestemming (wonen, retail, horeca, etc.). Transformatie is juridisch complex: Een bestemmingsplanwijziging is nodig, en een veelheid van andere regels zijn van toepassing. Een nieuwe bestemming (bijvoorbeeld wonen) stelt specifieke eisen aan de omgeving en voorzieningen.

Sloop

Als transformatie of renovatie niet kansrijk zijn, dan kan ook sloop van het pand een oplossing zijn. Op de locatie kan dan nieuw programma gerealiseerd worden. Sloop en nieuwbouw is in veel voorkomende gevallen financieel aantrekkelijker en biedt meer mogelijkheden om een voor de nieuwe functie passend gebouw te realiseren.

Stilzitten

Eigenaren, beleggers en financiers willen afwaarderingen op leegstaande objecten zo veel mogelijk voorkomen. De externe taxatiewaarde is vaak de maatstaf. Verkoop aan bijvoorbeeld een ontwikkelaar wordt hierdoor bemoeilijkt. Transformatieprocessen onder eigen regie zijn onder de bestaande status als fiscale beleggingsinstelling (fbi) niet zonder meer mogelijk. Het voordeel van institutionele partijen is dat groot zijn, en meestal maar beperkt geleveraged zijn met externe financiering. Dat biedt meer flexibiliteit ten aanzien van de aanpak van een enkel object. Particuliere beleggers hebben die flexibiliteit vaak niet. Ze beleggen via vastgoedfondsen bijvoorbeeld in een cv-structuur. Deze fondsen zijn meer rigide t.a.v. looptijd, rendement, enz. De groep particuliere participanten zou het met elkaar eens moeten worden over een voortijdige exit. De fondsbeheerder is hierin partij, en ook zijn er nog de financierende banken belangrijk, gezien de doorgaans hogere leverage in dergelijke constructies.

Veel partijen weten niet hoe om te gaan met de nieuwe situatie of zijn hier niet op ingespeeld. Sloop, transformatie en renovatie betekent dat geïnvesteerd moet worden of dat snel moet worden afgeschreven op bestaande portefeuilles. Veel partijen zullen dan ook niets doen; wachten op een eventuele huurder en het kantoorgebouw langzaam afschrijven.

Gebiedsgerichte aanpak

In problematische kantorenwijken beperkt de leegstand zich niet tot een enkel pand. Veel panden in hetzelfde gebied staan ook (deels) leeg, met negatieve effecten op het verhuurde vastgoed in de directe omgeving. Hierdoor kan een negatieve spiraal ontstaan: meer leegstandrisico in omliggende

panden, en bijhorende maatschappelijke effecten (criminaliteit, verloedering). Transformatie van een enkel pand heeft in een dergelijke situatie weinig zin: 'Wie wil er wonen tussen leegstaande kantoren?' Een gebiedsgerichte aanpak is nodig.

Op het eerste gezicht lijkt een win-win situatie mogelijk: als alle eigenaren samenwerken om het gebied op te knappen –en de gemeente helpt een handje mee-, kan iedereen profiteren. De praktijk is echter zeer weerbarstig. Vaak is het eigendom in zo'n gebied versplinterd: er zijn veel beleggers, met een verschillende handelslogica, en dat maakt de aanpak erg complex (ABN AMRO 2011).

Gemeenten bedienen belangrijke 'knoppen' in de transformatie van gebieden. Ze bepalen de bestemmingsplannen, geven grond uit (of niet), passen regelgeving toe, heffen belastingen en zijn verantwoordelijk voor de openbare ruimte en publieke voorzieningen. Gemeenten zijn volop aan het experimenteren met een instrumentarium om transformatie te bevorderen. De gemeente Amsterdam geeft bijvoorbeeld korting op erfpacht, in sommige delen van het Amstel III gebied (en onder bepaalde voorwaarden). De gemeente geeft een korting van 40% op erfpacht bij nieuwe bestemming. De te betalen erfpacht wordt door de gemeente geherinvesteerd in publieke voorzieningen in het gebied. Amsterdam heeft ook een *'transformatieteam'* ingesteld. Dit team zoekt samen met vastgoedeigenaren naar alternatief gebruik van de panden, en helpt het team de eigenaren met de soms ingewikkelde regelgeving voor het verbouwen van kantoren voor andere functies, zoals woningen, hotels, ruimten voor creatieve, startende bedrijven en broedplaatsen. Dit doet het team in samenwerking met de kantorenloods, de hotelloods, stadsloods, bedrijvenloods, programmamanager studenten- en jongerenhuisvesting en Bureau Broedplaatsen.

Business case

Elke oplossing is maatwerk. Uiteindelijk zullen de kosten terugverdiend moeten worden met huurinkomsten of verkoopopbrengsten. Maar er zijn allerlei barrières. Het type belegger is medebepalend voor de haalbaarheid van de renovatie/ transformatiecasus. Een institutionele belegger met een grote vastgoedportefeuille heeft in beginsel meer ruimte om een pand te transformeren, dan een (single-asset) vastgoedfonds dat verbonden is aan datzelfde pand en de vooraf met haar participanten overeengekomen beleggingstermijn, exit yield etc. (ABN AMRO, 2011).

Beleggers schrijven niet graag af om daarna te transformeren, maar er zijn steeds meer uitzonderingen. Een recent voorbeeld is het plan van belegger Syntrus Achmea voor transformatie van hun kantoor aan de Molenwerf in Amsterdam West. 'transformatie is duur, maar dat is leegstand ook.'. Het bedrijf heeft besloten de transformatie door te drukken, ondanks de miljoenen afschrijving, want 'het weet dat het beter nu door de zure appel moet bijten dan jarenlang aanmodderen'. De belegger kiest voor de lange termijn. Dit is vaak het probleem bij buitenlandse beleggers van (leegstaande) Nederlandse kantoren, die hebben geen zin in nieuwe investeringen in een vreemd product zoals bijvoorbeeld woningbouw (Het Parool, 21 mei 2011).

Hoe meer eigenaren het aandurven om af te schrijven en door de zure appel heen te bijten, hoe groter de mogelijkheden voor transformatie. Vaak komt een succesvolle transformatie tot stand als een ontwikkelaar of andere partij (bijvoorbeeld een hotelketen) een pand kan kopen en vervolgens risicodragend herontwikkelt. Goede voorbeelden zijn te vinden op de website van Architectuur Lokaal.

Fiscale maatregelen kunnen het transformatieproces stimuleren, bijvoorbeeld door het verruimen van de afschrijvingsmogelijkheid voor eigenaar/gebruikers en aftrekbaarheid van kosten, beperken van BTW en/of overdrachtsbelasting.

Ondanks goede voorbeelden zijn de mogelijkheden van transformatie en renovatie van kantoren beperkt. De Amsterdamse kantorenloods schat dat circa 20% van de leegstaande voorraad gerenoveerd kan worden voor kantoorgebruik. Nog eens 20% kan getransformeerd worden voor een nieuwe functie (bijv. wonen, retail, recreatie). Voor de overige 60% van de kantoren is sloop en/of stilzitten de enige oplossing. Transformatie en renovatie lukt alleen op specifieke plekken, onder specifieke ruimtelijke en financiële condities. Ook moet de overheid (willen) meewerken.

Tabel 2 geeft weer hoeveel er de afgelopen jaren is gesloopt en getransformeerd. Gemiddeld is, tussen 2005 en 2010, jaarlijks 187,500 m2 per jaar gesloopt of herontwikkeld.

De MRA wil de komende 30 jaar in totaal 1,5 miljoen m2 aan bestaande kantoren herontwikkelen voor meer duurzame kantoorconcepten, en nog eens 1,5 miljoen m2 aan incurante kantoorpanden aan de kantorenmarkt te onttrekken voor andere dan kantoorfuncties. Dat lijkt weinig ambitieus: Bij het huidige gemiddelde tempo wordt in 30 jaar al 5,6 miljoen gesloopt en onttrokken.

Tabel 2 Gesloopt en veranderde bestemming in Metropoolregio Amsterdam, 2005-2010

Metropool	Gesloopt en onttrokken	Verandering bestemming
2010	285,000	Sloop: 55.000 Wonen: 85.000 Hotels: 80.000 Medisch: 20.000 Winkels: 15.000 Kinderopvang: 15.000 Onderwijs: 15.000
2009	150,000	Gesloopt: 40.000 Hotels: 30.000 Wonen: 20.000 Onderwijs: 15.000 Winkels: 10.000 Kinderopvang: 10.000 Medisch 10.000
2008	190,000	Gesloopt: 65.000 Wonen: 30.000 Onderwijs: 25.000 Hotels: 20.000 Winkels: 15.000 Kinderopvang; 10.000 Medisch: 10.000
2007	140,000	Gesloopt: 40.000 Winkels: 25.000 Musea: 20.000 Hotels: 20.000 Onderwijs: 10.000
2006	205,000	n.b
2005	155,000	n.b

Bron: Kantorenmonitor Amsterdam, 2005-2011

8. Effecten op de Concurrentiepositie Nederland/Amsterdam

Heeft het huidige leegstandprobleem een effect op de concurrentiepositie van Nederland danwel Amsterdam als vestigingslokatie? Dit is natuurlijk niet eenduidig te benoemen.

Concurrerende regio's

In Europees perspectief zijn het vooral de regio's die met elkaar concurreren. Landelijk beleid is kaderstellend, maar gemeenten proberen om binnen deze kaders de lokale economie aan de gang te houden. Het huidige RO-beleid (waarbij gemeenten in de lead zijn en elkaar beconcurreren) leidt tot lagere huren en uiteindelijk tot een lagere kwaliteit van het vastgoed. In andere Europese landen en regio's wordt vaak een duidelijkere keuze gemaakt voor een beperkt aantal locaties en daarna wordt sterk (door de overheid) geïnvesteerd in de infrastructuur om deze locatie aantrekkelijk te maken. Door het Nederlandse beleid (waar elke gemeente een prikkel heeft om locaties te laten ontwikkelen) ontstaat onvoldoende krapte en deze is wel nodig om hogere huren te kunnen vragen die nodig zijn om kwaliteit te realiseren. Het is de vraag of de huidige Metropoolregio Amsterdam afspraken (gemaakt in juni 2011) stevig en bindend genoeg zijn om verspintering in de regio te voorkomen. De leegstand speelt overal in Nederland, en op verschillende fronten worden inmiddels maatregelen genomen (zoals hiervoor beschreven). Een sterke prikkel tot herontwikkeling (fiscaal of anderszins) kan Amsterdam tot internationaal 'leading' maken in transformatie. Beleggers kunnen ervaring opdoen in Amsterdam en elders ook toepassen.

Investeerders en beleggers in kantoren

Nederland en Amsterdam concurreren op mondiaal niveau met andere gebieden voor investeerders en beleggers. De huidige vraag naar kantoren in Europa en Nederland is op dit moment reden om in andere groeiende landen te investeren. Daarnaast zouden de nieuwe, strengere regels afschrikkend kunnen werken. Hierdoor neemt het investeringsvolume in onroerend goed af. Aan de andere kant kan het afnemend aanbod een reden zijn om juist in te stappen. De Nederlandse kantoormarkt is doordat de huren zijn gekoppeld aan de inflatie een stabiele belegging en dus interessant.

Nieuwe buitenlandse ondernemingen

Nieuwe ondernemingen die naar Nederland komen zullen niet direct afschrikken van de leegstand. Het is eerder een voordeel omdat ruimere keuze is in aantrekkelijk geprijsde kantoren, winkels en huurwoningen. Want ook bij winkels en huurwoningen in het hogere segment dalen de prijzen en is meer aanbod. In dit geval is de leegstand misschien zelfs aantrekkelijk. Een sterke beperking van de nieuwbouw (met een bouwstop als extreem) leidt tot kwalitatieve verschraling van het aanbod, en kan het vestigingsklimaat verzwakken. De Economische Strategie Randstad (Regio Randstad, 2004) concludeert dat in de Europese concurrentiestrijd tussen regio's massa, diversiteit en bereikbaarheid nog altijd belangrijke vestigingsfactoren zijn. Daarnaast zijn kennis, creativiteit en logistiek meer en meer van belang om als wereldstad van de toekomst economisch succes te hebben. Het aanbod van kantoren in kwaliteit en kwantiteit lijkt hier dan ook geen grote rol te spelen. Op de lange termijn kan wel afbreuk gedaan worden aan de "quality of life" wat ook een belangrijke vestigingsfactor is voor bedrijven en 'talent'. Grootschalige 'slechte' kantoorgebieden kunnen hier op termijn afbreuk aan doen. Maar aangezien de leegstand veelal aan de randen plaatsvindt in monofunctionele gebieden is niet te verwachten dat de leegstand mensen direct raakt.

Bezoekers

Berlijn wordt vaak geroemd om zijn gevarieerde uitgaansleven, veelheid aan kleine creatieve bedrijven en bruisende sfeer. Veel van deze activiteiten vinden plaats in gebouwen en buurten die na de val van de muur niet populair waren en zijn ingenomen door een gevarieerd publiek. Ook in Amsterdam komen dit soort initiatieven van de grond en veelal in leegstaande kantoren of plekken die tijdelijk niet worden ontwikkeld; denk bijvoorbeeld aan de voormalige kantoren van het Parool en de Volkskrant waarin nu veel creatieve bedrijven en uitgaansgelegenheden zijn gevestigd. Maar ook veel tijdelijke voorzieningen, zoals het nu erg populaire Café Roest en Hanneke's Boom. Deze maken de stad aantrekkelijk voor eigen inwoners, maar ook voor bezoekers die meer willen zien dan alleen de grachtengordel en de wallen. De leegstand in Amsterdam creëert nieuwe 'rafelzones' in de stad waar creativiteit kan bloeien dankzij lage huren en experimenteerruimte.

9. Stellingen

De leegstand is een 'hot item', vooral bij overheden en in de (financiële) media. Maar marktpartijen zijn tamelijk gelaten, en de crisis lijkt nog onvoldoende om hen echt te raken. Misschien is het probleem dat het nog niet erg genoeg is. Of dat partijen die wel geraakt worden zich op de achtergrond begeven. De overheid en vastgoedsector ondernemen verschillende acties, maar wijzen ook vaak naar elkaar als diegene die het voortouw in actie en geld moet nemen. De overheid geeft de sector de "schuld" van de leegstand en andersom worden ook verwijten gemaakt. Wie is de geëigende partij om aan de slag te gaan?

Een aantal bevindingen:

De leegstand is groot, maar lijkt op dit moment nog onvoldoende groot om echte veranderingen tot stand te laten komen. De betrokken partijen hebben voldoende opbrengsten uit de verhuurde panden (rendement momenteel 5,5%) of genoeg spek op de botten en hopen met de huidige bezetting en een aantal bezuinigingsmaatregelen de crisis te overleven. ABN AMRO stelt dat bij een leegstandspercentage van 25% - het verwachte marktgemiddelde - komen ook beleggers met gematigde actuele LTV-levels (60-65%) in de gevarenzone.

Stelling: Het momentum om daadwerkelijk door te pakken lijkt nog niet aangebroken, daarvoor is het probleem nog onvoldoende groot.

De vastgoedsector in Nederland bestaat uit veel partijen, maar door de beperkte omvang van de markt kent iedereen elkaar. Er wordt veel samengewerkt en men is daardoor afhankelijk van elkaar nu of in de toekomst. Partijen lijken daarom niet echt voor hun eigen mening uit te komen, elkaar een hand boven het hoofd te houden en problemen te verbergen. Ook wordt de sector verweten dat eigenaren, beleggers en financiers te veel boekhouders zijn en te weinig ondernemend, niet betrokken bij hun fysieke product en beperkt innovatief.

Stelling: De geslotenheid van de vastgoedsector beperkt de innovatie en de toetredingsmogelijkheden, maar ook escalatie van het probleem.

De vastgoedsector heeft verschillende belangenorganisaties, maar die lijken niet met oplossingen te komen die de leegstand daadwerkelijk aanpakken of maatregelen te nemen die door iedereen worden ondersteund en betaald. "Laat de buurman eerst maar afwaarderen of slopen" is veelgehoord, en de angst voor free riders is groot. Daarbij speelt dat de belangenorganisaties onvoldoende vooruitstrevend zijn en iedereen te vriend proberen te houden.

Stelling: Het organiserend vermogen van de sector is te beperkt om met rigoureuze oplossingen te komen.

In de sector is ook veel wantrouwen onderling. Makelaars worden als malafide personen met dubieuze dubbele petten omschreven, en makelaars verwijzen naar hun opdrachtgever die niet wil horen wat de werkelijkheid is. Makelaars moeten bijvoorbeeld een grote portefeuille taxeren en krijgen onvoldoende tijd om goed naar het pand te kijken waardoor de uitkomsten beter aansluiten bij de gewenste boekhouding van de eigenaar. Dit wordt ook geconstateerd door de Belangenorganisatie van Accountants. Sommige partijen vragen zelfs om de AFM om de markt en de onderlinge verbanden te onderzoeken.

Stelling: Meer regelgeving en toezicht is gewenst om taxaties en boekhoudingen meer transparantie en marktconform te maken.

Een kantoor is een volatiele belegging en dus moet rekening gehouden met grote ups and downs

Stelling: Kantoren zijn een belegging en beleggers moeten op de blaren zitten.

Een kantoor is een belegging met een fysieke component. Dit is een duidelijk verschil met andere beleggingen. Beleggers moeten hun lange termijn verantwoordelijkheid nemen.

Stelling: kies een financiële cradle-to-cradle benadering: Beleggers/ontwikkelaars moeten bij aanvraag van de bouwvergunning een escape route geven als leegstand een bepaalde grens overschrijdt en een passend vervangend programma huisvesten.

De lokale overheden zijn gebaat bij ontwikkelingen in de eigen gemeente. De drang om te blijven bouwen is groot, want draagt bij aan het prestige van college cq stad, maar ook aan de financiën. Het gezamenlijk werken aan een beperking van de (plan)voorraad is dan ook niet populair. De Provincie zou hier een grote rol in kunnen spelen, maar moet dan wel een duidelijke visie op en draagvlak hebben voor hun acties. En wie controleert de eventuele strijd tussen provincies? Moet de overheid de markt beheersen?

Stelling: De kantorenmarkt draait om vraag en aanbod en de overheid moet zich daar niet mee bemoeien.

Nieuwbouw is financieel aantrekkelijker en fikse winsten kunnen worden geboekt op verkoop van het gebouw inclusief een huurcontract. Rekenend met een residuele grondwaarde betekent dit dat de grondkosten te laag zijn. Hogere grondprijzen zouden ook het risico voor de belegger beperken en met een gelijkblijvende BAR blijft meer over voor onderhoud.

Stelling: De overheid zou de grondkosten moeten verhogen van kantoren om zodoende nieuwbouw minder aantrekkelijk te maken en renovatie/transformatie aantrekkelijker.

De landelijke overheid wordt vaak aangespoord om belastingwetgeving aan te passen waardoor het eenvoudiger wordt om af te waarderen, af te schrijven en verliezen te nemen. Kijkend naar de huidige acties om de Rijksbegroting te minderen lijkt de Rijksoverheid niet genegen om zich hier financieel voor in te zetten.

Stelling: de bezuinigende overheid moet vooral faciliteren in regelgeving rondom transformatie, renovatie en sloop.

Referenties

VNG (2011), handreiking Leegstand te Lijf,

http://www.vng.nl/Documenten/Extranet/Wonen/leegstand_te_lijf/Leegstandtelijf.pdf

De Amsterdamse 'Discussiekaart', met daarop een geografische weergave van -gedeeltelijk- leegstaande kantoorpanden of leegkomende panden die mogelijk voor transformatie in aanmerking komen: http://www.oga.amsterdam.nl/bijlagen/discussiekaart_kantorenloods_mei%202011.pdf

Alle informatie en kennis over de transformatie van kantoren naar woningen

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

Dossier van Architectuur Lokaal met veel voorbeelden van herbestemming kantoren

<http://www.arch-lokaal.nl/default.asp?path=c5zxhg4&tg=61&t=62>

Dossier van de Provincie Utrecht, met veel praktijkvoorbeelden van transformatie

<http://www.provincie-utrecht.nl/onderwerpen/wonen/leegstand-kantoren>

ABN-AMRO (2011), Kansen voor kwaliteit, De Nederlandse kantorenmarkt in beeld