



Spreekende Cijfers

Kantorenmarkten
Derde kwartaal

'07

Na een sterk eerste halfjaar op de kantorenmarkt valt het derde kwartaal van 2007 tegen. Het aanbod is het derde kwartaal stabiel gebleven, terwijl de opname in de 23 onderzochte kantorenregio's is afgenomen ten opzichte van de opname in het vorige kwartaal. Toch is er geen reden voor pessimisme, het derde kwartaal is immers traditioneel rustig en de opname in de eerste twee kwartalen samen was goed. Het doorgaans sterke vierde kwartaal kan alsnog zorgen voor een bijzonder goed jaar op de kantorenmarkt in Nederland.

Stabiliserend aanbod

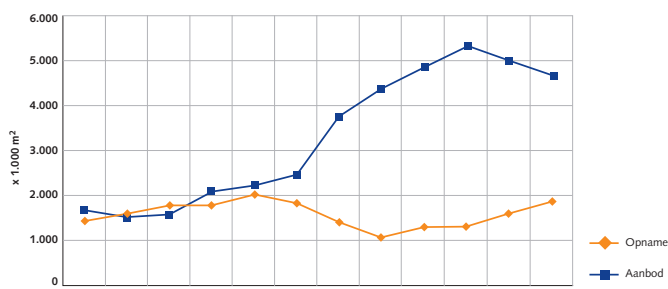
Het aanbod van kantoorruimte aan het einde van het afgelopen kwartaal komt overeen met het niveau van het vorige kwartaal. Voor het eerst sinds twee jaar is er dit kwartaal geen sprake van een daling ten opzichte van het voorafgaande kwartaal. Vergeleken met het derde kwartaal van 2006 is er echter wel sprake van een daling en komt het aanbodniveau nu 10% lager uit. Het aantal aangeboden vierkante meters kantoorruimte binnen de Dynamis-regio's komt daarmee uit op 4,7 miljoen. Regionaal zijn grote verschillen waar te nemen, want waar het totale aanbod in een jaar tijd flink daalde, is het

Net als vorig kwartaal betreft opnieuw 14% van het totale aanbod nieuwbouw. Gemiddeld heeft een nieuwbouwobject een grootte van 2.735 m². Naast het nieuwbouwaanbod dat al op de markt is verschenen is er ook 1,6 miljoen m² aan harde planvoorraad.

Opname: daling van 9% ten opzichte van vorig jaar

De opname in het derde kwartaal van 2007 is 9% lager uitgekomen dan in hetzelfde kwartaal vorig jaar. De totale opname komt dit kwartaal uit op 355.000 m². Hiermee is het derde kwartaal wat betreft opname voorsnog het minst van 2007. Dit is overigens niet vreemd, want traditioneel wordt in het derde kwartaal van een jaar minder opgenomen dan in de andere perioden. Verschillende oorzaken liggen hieraan ten grondslag, zoals bijvoorbeeld de vakantieperiode. Doordat de opname in het eerste halfjaar op de kantorenmarkt goed was, blijft er ondanks een minder goed derde kwartaal een positief beeld bestaan van de kantorenmarkt in Nederland voor 2007. Waar halverwege 2007 nog de verwachting werd uitgesproken dat de totale opname voor dit jaar boven de 2 miljoen m² zou

Aanbod en opname per jaar

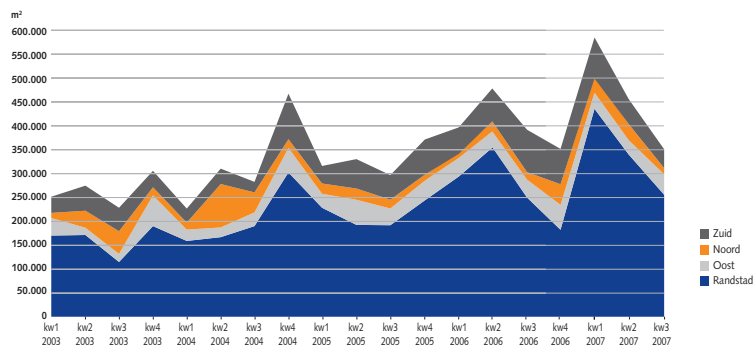


* Opname 2007: Geëxtrapoleerd uit de eerste drie kwartalen van 2007, zonder rekening te houden met seizoenschommelingen.

aanbod in Arnhem, de Drechtsteden, Heerlen, Leeuwarden en Tilburg juist gestegen. Anderzijds valt op dat de daling in het aanbod in sommige regio's sterker was dan het landelijk gemiddelde. Zo daalde het aanbod in Almere vergeleken met een jaar geleden ruim 50%. Hierbij moet worden opgemerkt dat er in deze regio een grote hoeveelheid harde planvoorraad bestaat, waardoor het aanbod in de toekomst waarschijnlijk weer zal gaan toenemen. Ten opzichte van het derde kwartaal van 2006 daalde ook het aanbod in de regio Amsterdam sterk, namelijk met 12%. Desondanks blijft het aangeboden metrage in de hoofdstad, met 1,3 miljoen m², het grootste van Nederland.

Het totale aanbod krijgt vorm door 2.363 verschillende aangeboden metrages. De gemiddelde aanbods grootte komt hiermee uit op 1.971 m². Dit metrage is vergelijkbaar met voorgaande kwartalen. Aangezien het 'Central Post Office' in Rotterdam het afgelopen kwartaal niet verhuurd raakte, blijft dit het grootste aaneengesloten metrage dat in aanbod is. Slechts 2% van het aantal objecten betreft een pand van meer dan 10.000 m². Ongeveer 32% van alle aangeboden metrages valt tussen de 500 en 1.000 m².

Opname per kwartaal 2003 - 2007

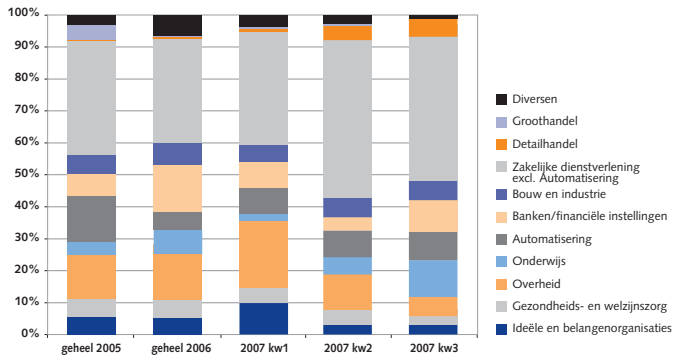


komen, is dit nu – indien het laatste kwartaal evenredig verloopt aan de afgelopen kwartalen – bijgesteld naar 1,9 miljoen m². Een goed vierde kwartaal kan er echter voor zorgen dat de grens van 2 miljoen alsnog wordt bereikt.

De kantorenmarkratio, de jaarlijkse opname als percentage van het aanbod, komt in het derde kwartaal uit op 40%. Daarmee is de markt iets ruimer geworden ten opzichte van het vorige kwartaal. In vergelijking met 2006 is de ratio echter 8% gestegen en is de markt in een jaar tijd krappere geworden. In bovenstaande figuur is het opnamecijfer geëxtrapoleerd uit de eerste drie kwartalen van dit jaar, waardoor een beeld ontstaat van de te verwachten opname over heel 2007. De figuur laat de verkrapping van de markt duidelijk zien. Ook wordt duidelijk dat de kantorenmarkt in Nederland nog steeds erg ruim is, al zijn er per regio wel duidelijk verschillen waarneembaar.

In het derde kwartaal zijn in totaal 236 verschillende transacties geregistreerd. Dit zijn ruim zeventig transacties minder dan het vorige kwartaal. De gemiddelde transactiegrootte komt uit op 1.502 m² en dat is vergelijkbaar met het tweede kwartaal. Hieruit blijkt dat het

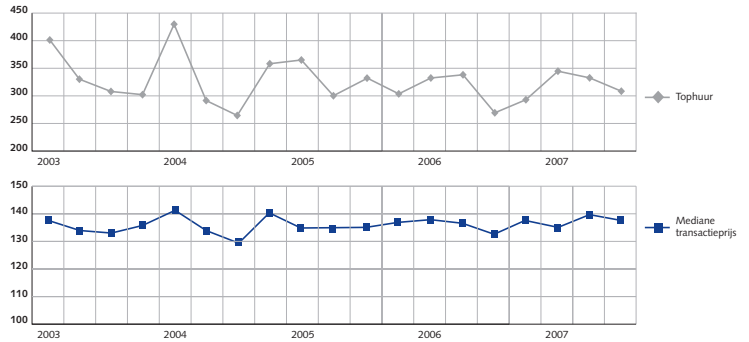
Opname naar branche



tegenvallende opnamecijfer voor deze periode te verklaren is door het lage aantal transacties. Het aandeel nieuwbouw in de opname is met 1% licht gedaald en komt uit op 18%.

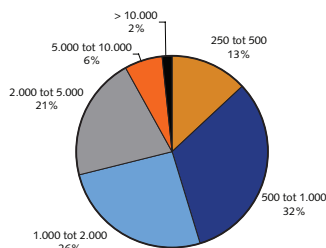
De grootste transactie die het afgelopen kwartaal heeft plaatsgevonden, betreft de opname van 13.500 m² in Rotterdam door de onderwijsinstelling ROC. De tien grootste transacties vonden plaats in de Randstad. Deze zijn allemaal groter dan 5.000 m². Vijf van deze transacties vonden plaats in Amsterdam, drie in Rotterdam en twee in Utrecht.

Topuren en mediane transactieprijs in € per m² per jaar

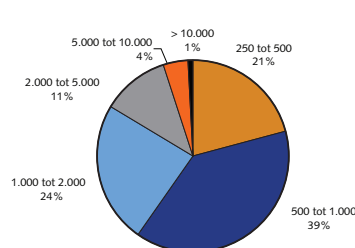


kwartaal binnen deze sector valt. Ook in de sector banken en financiële instellingen is een flinke groei waarneembaar. Ondernemingen in de sector zakelijke dienstverlening nemen doorgaans het meeste aantal vierkante meters op. Maar liefst 50% van de opgenomen vierkante meters wordt betrokken door een onderneming in deze branche. De opname door overheidsinstanties is gedaald met 5% ten opzichte van vorig kwartaal. Het aandeel van de overige branches is nagenoeg gelijk gebleven aan het tweede kwartaal.

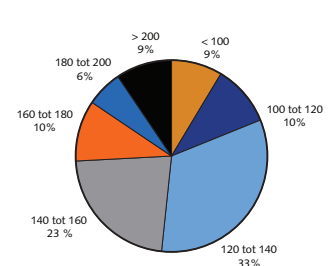
Aanbod derde kwartaal 2007 naar grootte-klasse in m² naar aantallen objecten



Opname derde kwartaal 2007 naar grootte-klasse in m² naar aantallen objecten



Opname derde kwartaal 2007 naar prijs-klasse in € naar aantallen objecten



Huurprijs

De hoogst gerealiseerde jaarhuur die het afgelopen kwartaal bekend is gemaakt, komt uit op € 305,-. Voor twee verschillende kantoorruimtes aan de Schiphol Boulevard wordt dit bedrag betaald per m² per jaar. Waar vorig kwartaal de tien duurste transacties plaatsvonden in de drie grote steden, is dit kwartaal de regio Nijmegen met drie transacties goed vertegenwoordigd. De mediane transactieprijs – van alle transacties die bekend zijn gemaakt – komt uit op € 137,- per m² per jaar. Bij éénderde van de transacties ligt de huurprijs tussen de € 120,- en € 140,- per m² per jaar. In 9% van de gevallen betreft het een huur van meer dan € 200,-. Vorig kwartaal lag dat percentage nog op 6%.

Branches

Ten opzichte van vorig kwartaal wijkt de verdeling van de opgenomen vierkante meters over de branches af. De grootste stijging ten opzichte van het tweede kwartaal vond plaats in de sector onderwijs. Dit komt mede doordat de grootste transactie in het derde

Conclusie en toekomst

De verwachtingen over de ontwikkelingen op de kantorenmarkt zijn reeds het hele jaar positief. Het eerste halfjaar voldeed aan dit beeld. In het derde kwartaal is echter sprake van een kentering. Het aanbod, dat de afgelopen twee jaar stelselmatig een daling liet zien, bleef de afgelopen periode stabiel. Daarnaast bleef de opname achter bij de verwachtingen. Nu is het derde kwartaal een traditioneel rustig kwartaal op de kantorenmarkt in Nederland en is het de verwachting dat de opname in het vierde kwartaal weer zal aantrekken. Zeker gezien de door het CPB geraamde economische groei van 2,5% volgend jaar verwachten wij een passend slot van een sterk kantorenjaar.

De referentietabellen, begripsomschrijvingen en definities treft u aan op de site:

www.sprekendecijfers.nl

Met medewerking van: Naber Immocom Bedrijfshuisvesting (Tilburg), RSP Makelaars (Den Bosch) en Van der Sande Bedrijfshuisvesting (Breda)

Van platteland naar stad... ... en andersom

Binnenkort woont meer dan de helft van de wereldbevolking in een stad. Tot nu toe woonde het merendeel nog op het platteland. Doet de verschuiving van platteland naar stad zich ook in Nederland voor? Zijn er verschillen per regio? En wat zijn de redenen van de verschuivingen?

“De trek naar de grote stad is er inderdaad als je het op wereldschaal bekijkt. Het speelt vooral in ontwikkelingslanden”, zegt Oedzge Atzema. Hij is hoogleraar economische geografie aan het Urban and Regional research centre van de Universiteit van Utrecht. “In Nederland gebeurt dat ook, maar moet je het op een andere schaal zien. Daar gaat het om de Randstad tegenover de rest van Nederland en buiten de Randstad om enkele grote steden. Maar per saldo vertrekken er meer mensen uit de grote steden dan er komen wonen.”

Van dienstverlening naar kenniseconomie

Op dit moment is er een ontwikkeling gaande van een dienstverlenende naar een kenniseconomie. In zo'n economie is opleiding belangrijk. “Dat gaan we terugzien in het migratiepatroon”, zegt Atzema. “Want het zal leiden tot een trek naar steden met opleidingsinstituten.” Daarnaast is er een beweging die van bedrijven vraagt zich te vestigen op plaatsen waar mensen willen wonen. “De Amerikaan Richard Florida ziet de creatieve klasse als aanjager van de huidige economie. Die creatieve klasse neemt in aantal steeds meer toe. Het zijn mensen die creativiteit koppelen aan innovatie en zo komen met oplossingen voor complexe vraagstukken op technologisch, wetenschappelijke en artistiek gebied.”

Motor van economische ontwikkelingen

Ook in Nederland zal de creatieve klasse toenemen. In het volgende decennium bestaat waarschijnlijk de helft van de Nederlandse beroepsbevolking uit mensen die behoren tot de creatievelingen. Volgens Florida voelt de creatieve klasse zich aangetrokken tot steden met een open, sociale structuur en cultuur, waar vernieuwing en personen vanuit andere culturen welkom zijn. Florida denkt dat die steden de motor van economische ontwikkelingen worden. “In Amerika zorgt het al voor een trek van het platteland naar de stad”, weet Atzema. “Vooral zogeheten tolerante steden als San Francisco, Boston en Seattle zijn in trek. We moeten afwachten of dat zich in ons land op dezelfde schaal voordoet, maar steden als Amsterdam en Utrecht vertonen soortgelijke trekjes. Nederland is wel een stuk kleiner dan de Verenigde Staten en is ook geen ontwikkelingsland. Er zijn in Nederland tot nu toe geen grote veranderingen te ontdekken in het ruimtelijke verhuispatroon. Zo is het migratiesaldo tussen de Nederlandse landsdelen al decennia lang zeer gering. Ook bedrijven verhuizen niet zo gauw, in Nederland doet niet meer dan zes procent dat. Het grootste deel daarvan verhuist binnen de eigen gemeente. Bedrijven blijven graag in de regio waar ze hun personeel kunnen vinden. Ook de kantorenmarkt is een regionale markt, mede dankzij de mobiliteit van Nederlanders. Die hebben er geen moeite



Meer kantoren in het groene platteland?

mee om voor hun werk een halfuur tot drie kwartier te reizen. Door verbetering van het openbaar vervoer en wegennet zijn afstanden kleiner geworden. Daardoor hoeven mensen niet meer te verhuizen voor hun werk. Pendelen heeft migratie vervangen. Mensen kiezen op de eerste plaats waar ze willen wonen en dat is vaak in de plaats of regio waar daarvoor al werd gewoond.”

Op zoek naar ruimte

Toch is er een moment dat veel Nederlanders overwegen over langere afstand naar de stad te verhuizen. En dat is vaak wanneer ze jong zijn en dus wat willen. De stad noemt Atzema een carrière-machine. “Dat geldt voor relaties, werken en wonen. Op al die gebieden is er in de stad meer keuze dan op het platteland. Maar veel mensen die in de stad hun partner hebben gevonden en in hun werk carrière hebben gemaakt, gaan tussen hun 35e en 45e op zoek naar groen en ruimte.” Individuen komen naar de stad en gezinnen gaan naar buiten; per saldo levert dat voor de stad een verlies aan mensen op. Uit cijfers blijkt inderdaad dat grote steden door verhuizingen inwoners verliezen. Toch stijgt het inwonertal van de meeste Nederlandse steden, want steeds meer mensen besluiten om toch in de stad te blijven wonen. Voor hen wordt de stedelijke roltrap als het ware verlengd. Atzema ziet in Nederland een nieuwe tweedeling ontstaan: stadliefhebbers en stadhaters. Alles bij elkaar leidt het volgens hem niet tot een massale trek van bedrijven van stad naar platteland. “Dat moet ook niet gebeuren. Mensen willen juist op het platteland wonen omdat ze daar geen last hebben van stedelijke bedrijvigheid. Wel denk ik dat de groei van het aantal zelfstandige ondernemers zonder personeel zichtbaar zal worden op het platteland. Als geograaf zie ik voordelen van de trek naar de stad. In een dichtbevolkt land als Nederland is het verstandig om werklocaties en verkeer zoveel mogelijk te concentreren. Ook als econoom zie ik pluspunten. Als bedrijven dicht bij elkaar zitten kunnen ze kennis, informatie en arbeid delen. Een grote stad biedt bovendien een gevarieerd aanbod van toeleveranciers. Steden zijn brandpunten van vernieuwing en creativiteit en daarvan moeten we het in de kenniseconomie hebben.”



Oedzge Atzema

“Hier wonen mijn vrienden”

Sebastiaan Zwarts werd geboren in de buurt van Utrecht en verhuisde op zijn 15e met zijn ouders mee naar Apeldoorn. Hij volgde de HBO-studie Communicatiemanagement in Utrecht, maar ging daar niet wonen. “Al mijn vrienden wonen in Apeldoorn. Bovendien zou ik in Utrecht driehonderd euro betalen voor een kippenhok, daar heb ik in Apeldoorn mijn eigen appartement voor. En met de OV kostte de trein mij weinig geld. Ik ben nu klaar met mijn studie en op zoek naar een baan. Het liefst in Apeldoorn, maar in ieder geval niet verder dan drie kwartier rijden van Apeldoorn. Ik vind de woonomgeving heel belangrijk en daarom blijf ik hier graag wonen. Natuurlijk biedt een grotere stad als Amsterdam meer mogelijkheden op een baan, maar ik heb hier mijn vrienden en familie. Daarom blijf ik graag in Apeldoorn.”



Sebastiaan Zwarts

“Ik hou van de Randstad”

Ook Margreet Stribos werd geboren in de buurt van Utrecht, waar ze de middelbare school volgde. Ze ging studeren in Amsterdam, maar bleef thuis wonen. “Die stad vond ik te groot, ik kon er niet aarden.” Ze stapte over naar de studie Criminologie in Leiden en ging daar meteen wonen. “Dat beviel me veel beter. Klein, gezellig, mijn vrienden in de buurt. En ik vond er mijn vriendje Steef.” In december rondt Margreet haar studie af en gaat ze op zoek naar een baan. “Dan hoef ik niet per se in Leiden te blijven wonen, maar liefst wel in de Randstad. Ik hou van de hectiek en al mijn vrienden en familie wonen hier. En de beste werkgevers op mijn vakgebied zitten toch in deze omgeving. Ik wil in ieder geval niet langer dan een uur naar mijn werk rijden.” Als Margreet later kinderen krijgt wil ze wel weg uit de stad. “Ik laat ze niet graag in de grote stad opgroeien. Maar ik wil wel graag de stad dichtbij hebben. Toch hou ik ook andere mogelijkheden open. Liggen er voor Steef en mij kansen in bijvoorbeeld Maastricht of Zuid-Afrika, dan wil ik daar ook over nadenken.”



Margreet Stribos

Kantoren verhuizen niet

“Ik zie geen beweging op de kantorenmarkt die te maken heeft met de trek van het platteland naar de stad”, zegt Tjeerd van der Veen van Dynamis-partner Snelder Zijlstra Bedrijfsmakelaars uit Enschede. “Een beweging de andere kant op trouwens ook niet. Er zijn wel redenen waarom bedrijven wegtrekken. Zo zijn er in de grensstreek hier redelijk wat bedrijven die vanwege de absurd lage grondprijzen in Duitsland daarheen vertrokken. Dat bevalt niet altijd goed, want je ziet veel van die bedrijven weer snel terugkomen.”

Typische kantorenstad

Er zijn volgens Van der Veen wel steden die je een typische kantorenstad kunt noemen. “Enschede heeft zich de afgelopen jaren echt tot een grote kantorenlocatie ontwikkeld, voor Hengelo geldt dat minder en in Oldenzaal zijn juist relatief weinig kantoren gevestigd. Dat heeft natuurlijk ook te maken met het type bedrijven dat zich in een stad vestigt. Enschede trekt veel bedrijven in de zakelijke dienstverlening, Hengelo is van oudsher meer gericht op techniek, met bedrijven als Akzo, Tales en Stork.”

Boerenzonen

Niet alle bedrijven vestigen zich in de ‘grote’ stad. “Je ziet dat in Twente”, zegt Van der Veen. “Het is bijvoorbeeld typerend dat je daar veel aannemingsbedrijven vindt. Vaak klein begonnen, maar uitgroeid tot landelijke spelers als Wessels, Trebbe, Plegt Vos en Ter Steege. Voor een groot deel hebben ze dat te danken aan medewerkers ‘van het platteland’ die nog hard willen werken en trouw zijn

aan de baas. Zo zijn er dus wel bedrijven die naar hun personeel toekomen. Een ander voorbeeld daarvan is Tom Tom dat voor een nieuwe R&D-vestiging op zoek ging naar locaties in Delft, Eindhoven en Enschede. Omdat het bedrijf daar de tweehonderd ingenieurs kan vinden die het nodig heeft. Helaas voor Enschede koos TomTom voor Eindhoven. In de ruim dertien jaar dat ik nu bedrijfsmakelaar ben heb ik maar één keer meegemaakt dat een bedrijf over een behoorlijke afstand verhuisde. Dat was een ingenieursbureau dat van Enschede naar Apeldoorn trok. De ingenieurs die het zocht wilden nog wel van Utrecht en Amersfoort naar Apeldoorn verhuizen, maar Enschede was te ver. Kantoren in onze regio gaan de concurrentie met het Westen vooral aan door het beeld te schetsen dat het in Oost-Nederland allemaal wat kleinschaliger is en dat je er relatief goedkoop een huis met een tuin in een groene omgeving kunt kopen. Net afgestudeerden zijn daar niet zo gevoelig voor, maar voor 30-plussers met kinderen is het een interessant aanbod.” Het beeld dat Van der Veen schetst baseert hij vooral op eigen waarneming. “Gelukkig krijgen we door onderzoeken als dat van Dynamis en Nyenrode steeds meer cijfers beschikbaar. Interessant, want als we weten dat een bepaald type bedrijven geneigd is om te verkassen, kunnen wij daar met ons acquisitiebeleid op inspelen.”



Tjeerd van der Veen



Koningin Wilhelminalaan 1
Postbus 200
3800 AE Amersfoort
t +31 (0)33 465 94 34
f +31 (0)33 465 94 32
dynamis@dynamis.nl

www.dynamis.nl

www.sprekendecijfers.nl

 **Boek & Offermans Makelaars**
Akerstraat 39-41
Postbus 677
6400 AR Heerlen
t +31 (0)45 5 743 233
f +31 (0)45 5 600 909
info@boek-offermans.nl
www.boek-offermans.nl
(ook in Maastricht en Sittard)

 **Frisia Makelaars**
Javastraat 1a
2585 AA Den Haag
t +31 (0)70 3 420 101
f +31 (0)70 3 656 823
bog@frisiamakelaars.nl
www.frisiamakelaars.nl

 **Snelder Zijlstra
Bedrijfsmakelaars**
Hoedemakerplein 1
Postbus 2022
7500 CA Enschede
t +31 (0)53 4 852 244
f +31 (0)53 4 852 204
bedrijfsmakelaars@snelderzijlstra.nl
www.snelderzijlstra.nl

 **Boelens Jorritsma
Bedrijfsmakelaars**
Vechtstraat 31
Postbus 900
9700 AX Groningen
t +31 (0)50 5 265 858
f +31 (0)50 5 276 853
info@boelensjorritsma.nl
www.boelensjorritsma.nl
(ook in Assen en Leeuwarden)

 **Hol & Molenbeek
Bedrijfsmakelaars**
Museumlaan 7
Postbus 19257
3501 DG Utrecht
t +31 (0)30 2 568 811
f +31 (0)30 2 568 877
museumlaan@holenmolenbeek.nl
www.holenmolenbeek.nl
(ook in Amersfoort)

 **Strijbosch Thunnissen
Makelaars**
St. Canisiusingel 22
Postbus 1005
6501 BA Nijmegen
t +31 (0)24 3 651 010
f +31 (0)24 3 651 050
info@s-t.nl
www.stmakelaars.nl
(ook in Arnhem)

 **Boer Hartog Hooft
Bedrijfsmakelaars**
Buitenveldertselaan 5
Postbus 75168
1070 AD Amsterdam
t +31 (0)20 5 405 555
f +31 (0)20 6 464 536
bhh@bhh.nl
www.bhh.nl
(ook in Almere en Hoofddorp)

 **Ooms Makelaars**
Maaskade 113
Postbus 24040
3007 DA Rotterdam
t +31 (0)10 4 248 888
f +31 (0)10 4 248 889
info@ooms.com
www.ooms.com
(ook in Dordrecht)

 **Verschuuren & Schreppers
Bedrijfsmakelaars**
Kennedyplein 230
Postbus 8730
5605 LS Eindhoven
t +31 (0)40 2 111 112
f +31 (0)40 2 350 505
info@verschuuren-schreppers.nl
www.bedrijfsmakelaar.nu



 **Rodenburg Makelaars**
Paslaan 19
Postbus 10054
7301 GB Apeldoorn
t +31 (0)55 5 268 268
f +31 (0)55 5 788 295
info@rodenburg.nl
www.rodenburg.nl
(ook in Deventer)

 **Bramer Bedrijfsmakelaars**
Burg. van Royensingel 18
Postbus 1015
8001 BA Zwolle
t +31 (0)38 4 224 225
f +31 (0)38 4 222 300
info@bramer.biz
www.bramer.biz