

Masterthesis Economische Geografie:



Universiteit Utrecht

Leegloop naar de Zuidas?

Een onderzoek naar het effect van de aantrekkingskracht van de Zuidas op de Amsterdamse kantorenmarkt



Door:

Roemer Alfrink, BSc

0304018

r.g.alfrink@students.uu.nl

Universiteit Utrecht

Faculteit Geowetenschappen

2009 / 2010

Begeleider:

Dhr. Dr. Piet Korteweg

p.korteweg@geo.uu.nl

Voorwoord

Voor u ligt het rapport van het afstudeeronderzoek dat ik heb uitgevoerd voor de master Economische Geografie van de faculteit Geowetenschappen aan de Universiteit Utrecht. Dit onderzoek vormt voor mij het laatste deel van mijn studie. Met veel plezier krijg ik terug op mijn studietijd, waarin ik ontzettend veel heb geleerd, niet alleen vakinhoudelijke kennis maar ook over mezelf en dat mij een hoop vrienden heeft opgeleverd. Bovendien bracht de studie mij in steden als Leipzig, Berlijn en Krakau.

Tijdens mijn studie heb ik altijd gedacht dat ik de kant van de projectontwikkeling op zou gaan. Ik heb de mogelijkheid aangegrepen om kennis te maken met dit vakgebied door stage te lopen bij de Maarsen Groep: projectontwikkelaar en belegger. Hoewel ik het een zeer leerzame stage heb gevonden wist ik na afronding ervan, als gevolg van de eenzijdige werkzaamheden, dat ik niet verder wilde in dit vakgebied. Wel bleef na deze stage mijn fascinatie voor de kantorenmarkt bestaan. Met name de ontwikkeling van de Zuidas als prestigieuze en indrukwekkende kantorenlocatie intrigeerde mij. Ik vroeg mij onder andere af hoe het kan dat de Zuidas als kantorenlocatie in zo'n groot tempo uit de grond wordt gestampt terwijl de kantorenmarkt als geheel slechte tijden meemaakt met betrekking tot een enorme leegstandsontwikkeling. Hiermee was het onderwerp voor deze masterthesis geboren.

Tijdens deze studie en binnen dit afstudeertraject ben ik door verschillende personen geholpen. Daarom wil ik deze gelegenheid aanpakken om enkele mensen te bedanken. Als eerste wil ik mijn begeleider de heer Korteweg bedanken voor zijn geduldige en kundige begeleiding. Daarnaast wil ik de Kamer van Koophandel Amsterdam bedanken voor het meewerken aan mijn onderzoek door middel van het verstrekken van bruikbare data. Ook de personen die de tijd en moeite namen om mij te woord te staan tijdens de interviews ben ik mijn dank verschuldigd. En natuurlijk mijn ouders en vriendin voor hun geduld en vertrouwen, bedankt!

Inhoudsopgave

VOORWOORD.....	1
1. VERANTWOORDING.....	4
1.1 INLEIDING	4
1.2 ACHTERGROND.....	6
1.3 DOEL VAN HET ONDERZOEK.....	6
1.4 HOOFDVRAAG	7
1.5 ONDERZOEKSAANPAK	8
2. DE KANTORENMARKT	10
2.1 STRUCTUUR VAN DE KANTORENMARKT	10
2.2 STRUCTURELE VERANDERINGEN OP DE KANTORENMARKT	15
2.3 CONJUNCTURELE VERANDERINGEN OP DE KANTORENMARKT	15
2.3.1 DE CYCLISCHE KANTORENMARKT	16
2.4 LEEGSTAND.....	18
2.4.1 VEROUDERING VAN HET PAND.....	20
2.4.2 VEROUDERING VAN DE LOCATIE.....	21
2.5 EFFECTEN VAN LEEGSTAND OP PANDEIGENAREN EN GEMEENTEN	21
2.6 OPLOSSING VOOR LEEGSTAND.....	23
2.6.1 PANDNIVEAU.....	23
2.6.2 GEBIEDSNIVEAU	24
3. ONDERZOEKSOPZET	26
3.1 CONCEPTUEEL MODEL	26
3.2 ONDERZOEKSONTWERP	27
3.3 OPERATIONALISERING.....	28
4. DE AMSTERDAMSE KANTORENMARKT	30
4.1 ACHTERGROND.....	31
4.1.1 ONTWIKKELING VAN DE VOORRAAD KANTORENMARKTAMSTERDAM.....	31
4.2 VERPLAATSINGEN EN RUIMTELIJKE DYNAMIEK BINNEN DE AMSTERDAMSE KANTORENMARKT	34
4.3 LEEGSTAND OP DE AMSTERDAMSE KANTORENMARKT.....	35
4.3.1 OPNAME	38

4.3.2 OORZAKEN VAN LEEGSTAND	38
4.4 BELEID EN PLABEKA.....	41
4.4.1 KANTORENSTRATEGIE.....	43
4.4.2 TRANSFORMATIE	44
4.5 HUURPRIJZEN	47
4.5.1 INCENTIVES	48
5. HERKOMST VAN BEDRIJVEN OP DE ZUIDAS	49
5.1 SEGMENTATIE OP DE ZUIDAS.....	49
5.2 VERPLAATSINGSMARKT.....	51
5.3 CENTRUM VAN AMSTERDAM ALS KANTORENLOCATIE	53
5.4 OUD ZUID ALS KANTORENLOCATIE	55
5.5 SYNTHESE / VERGELIJKENDE CONCLUSIES	56
CONCLUSIES & AANBEVELINGEN	61
HET TEGENGAAN VAN LEEGSTAND DOOR BELEID	63
AANBEVELINGEN	65
BRONNEN	67
BIJLAGEN	73

1. Verantwoording

'Het effect van de aantrekkingskracht van de Zuidas op de Amsterdamse kantorenmarkt'

1.1 Inleiding

De laatste vier decennia hebben zich grote veranderingen voorgedaan in het vestigingspatroon van kantoorhoudende bedrijven. Goed bereikbare locaties aan stadsranden en snelwegen zijn in hoog tempo als kantoorgebied in ontwikkeling geraakt. Van oorsprong ontstonden de eerste kantoorgebouwen in Nederland in de stadscentra. Vandaag de dag hebben Nederlandse stadscentra een veel minder prominente plek als kantoorgebied binnen de kantorenmarkt. Dit in tegenstelling tot de situaties op kantorenmarkten van andere grote steden zoals bijvoorbeeld Londen en Parijs (Korteweg, 1996). In Nederland zijn moderne en goed bereikbare kantoorlocaties ontstaan waarvan de Amsterdamse Zuidas een voorbeeld is.

Hoewel de eerste ontwikkelingen tot een kantorengedebied op de plek die nu de Zuidas wordt genoemd zich eerder voor hebben gedaan, is pas in 1985 het World Trade Center (WTC) op haar huidige positie ontwikkeld. Het gebied diende lange tijd als opvanggebied voor kantoren die de centrale stad verlieten (Korteweg, 1998). De komst van het World Trade Center in 1985 wordt gezien als het begin van de grootschalige kantoorontwikkeling van de Zuidas. Het WTC had een vloeroppervlak van 110 duizend vierkante meter waarvan 72 duizend vierkante meter kantooroppervlak en tal van voorzieningen en is later uitgebreid met 40 duizend vierkante meter (Korteweg, 1998). Er kan gezegd worden dat de ontwikkeling van de Zuidas, als belangrijkste kantorenlocatie van Amsterdam, in een stroomversnelling is gekomen sinds de komst van de ABN Amro in 1999 (Gemeente Amsterdam, 2007). De komst van het hoofdkantoor van de ABN Amro heeft als een vliegwiel gediend op de huidige ontwikkeling van de Zuidas als populaire vestigingslocatie voor (internationale) kantoorhoudende bedrijven.

Volgens onderzoeksorganisatie op het gebied van commercieel vastgoed en woningmarkt PropertyNL (2007) afficheert de Amsterdamse Zuidas zich graag als internationale toplocatie. De Zuidas ontwikkelt zich in rap tempo tot een internationaal zakencentrum. Steeds meer internationale bedrijven kiezen Amsterdam als springplank naar Europa en de rest van de wereld (Gemeente Amsterdam, 2007). Daarentegen is het overgrote deel van de op de Zuidas gevestigde bedrijven afkomstig van elders uit de lokale Amsterdamse kantorenmarkt (Jones Lang Lasalle, 2009a). De Zuidas, als gewilde vestigingslocatie voor kantoorhoudende bedrijven, oefent niet alleen een grote invloed uit op de nationale kantorenmarkt maar ook op de Amsterdamse lokale kantorenmarkt. Het is denkbaar dat Amsterdamse kantoorlocaties te lijden hebben of in het minste geval invloed ondergaan van de ontwikkelingen aan de Zuidas. Kan het zo zijn dat de Zuidas als populaire vestigingslocatie andere delen van de Amsterdamse kantorenmarkt leeg trekt? En wat zijn de effecten op de kantoorgebieden waarvandaan bedrijven naar de Zuidas trekken? Zorgt de populariteit van de Zuidas als vestigingsgebied voor kantoorhoudende bedrijven voor leegstand elders binnen de Amsterdamse kantorenmarkt? Dit zijn vragen die ontstaan wanneer de ontwikkeling van de Zuidas tegen het licht van de ontwikkeling van de Amsterdamse

kantorenmarkt wordt gehouden. En in het bijzonder de leegstandsontwikkeling binnen de Amsterdamse kantorenmarkt in ogenschouw wordt genomen.

Daarnaast is het denkbaar dat politieke beslissingen uit bijvoorbeeld het Platform Bedrijventerreinen en Bedrijfslocaties (PlaBeKa) (Platform Bedrijven Kantoren Noordvleugel, 2007) stemmen heeft doen opgaan waarin wordt beweerd dat de Zuidas als kantorenlocatie een (politieke) voorkeursbehandeling heeft gekregen als het gaat om het verminderen van het aantal plannen voor de ontwikkeling van kantoorruimte. In de uitvoeringsstrategie van de PlaBeKa is immers besloten dat de Zuidas en Schiphol als voornaamste hoogwaardige kantorenlocaties worden ontzien in het schrappen van de plannen voor het ontwikkelen van kantoorruimte. Dit omdat de twee genoemde locaties van buitengewoon grote waarde zijn voor het imago van de stad Amsterdam en Nederland als vestigingsgebied voor internationale (kantoorhoudende) bedrijvigheid. In het kader hiervan zal ook getracht worden vragen te beantwoorden als: is van het beleid van de PlaBeKa een voorkeursbehandeling uit gegaan naar de Zuidas? En in hoeverre ondervinden de vertreklocaties, van naar de Zuidas vertrekkende bedrijven, hinder van de maatregelen uit de PlaBeKa?

Kortweg (1989) gaf ruim 20 jaar geleden al aan dat voor de actoren die op de vastgoedmarkt actief zijn: eigenaren, projectontwikkelaars, beleggers, vastgoedadviseurs, makelaars, gemeenten en gebruikers van kantoorruimte, kennis en inzicht van het functioneren van de vastgoedmarkt van groot belang is. Bovendien wordt er in de literatuur over de kantorenmarkt en kantoorvestigingsgebieden aangegeven nauwelijks uitspraken te kunnen doen over de effecten op de vorige vestigingsgebieden.

In deze masterthesis wordt onderzocht wat de voornaamste herkomstgebieden zijn, binnen de gemeente Amsterdam, van de op de Zuidas gevestigde kantoorhoudende bedrijven. En wat de effecten van de verhuisbewegingen op de grootste vertreklocaties zijn gedurende het laatste decennium. In dit onderzoek zal een beeld worden geschetst van de ontwikkelingen die de Amsterdamse kantorenmarkt heeft ondergaan als gevolg van de ontwikkeling van de Zuidas. En de daaruit voortvloeiende verhuisbewegingen van kantoorhoudende bedrijven binnen de Amsterdamse kantorenmarkt naar de Zuidas. De effecten van de ontwikkeling van de Zuidas sinds 1999 als hoogwaardig kantorenpark op de belangrijkste deelgebieden van de Amsterdamse kantorenmarkt die dienen als vertreklocatie, zullen in dit onderzoek centraal staan.

1.2 Achtergrond

De Amsterdamse Zuidas, als meest gewilde kantorenlocatie van Nederland (Dienst Zuidas Amsterdam, 2010a), claimt een internationaal karakter te hebben. De Dienst Zuidas is trots op het feit dat meer dan 100 op de Zuidas gevestigde bedrijven internationale handel drijven. Deze bedrijven zijn afkomstig uit Europa, Azië en Noord-Amerika.

De Zuidas is al jaren *de* locatie voor hoogwaardige kantoorhoudende bedrijven van de stad Amsterdam en wenst deze kwalificatie in de toekomst verder uit te dragen, volgens een brief van de Minister Cramer van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2009). Daar waar regionale kantorenmarkten het moeilijk hebben om de leegloop van bedrijven tegen te gaan, gaat het goed met de Zuidas gezien het relatief lage percentage leegstand, de dure grond en de prijzen die worden betaald voor vierkante meters kantoorruimte (PropertyNL, 2010). De aantrekkingskracht van de Zuidas als vestigingslocatie onder toonaangevende (internationale) bedrijven als banken, advocatenkantoren, financiële instellingen en andere hoofdkantoren lijkt groot te zijn.

De ontwikkelingen op de Amsterdamse Zuidas kennen gevolgen voor ander regionale kantorenmarkten binnen Nederland. Maar vanwege het hoge percentage bedrijven op de Zuidas, dat afkomstig is elders uit Amsterdam, is het denkbaar dat er effecten zichtbaar zijn op de Amsterdamse kantorenmarkt als gevolg van de ontwikkeling van de Zuidas. Het is denkbaar dat er zichtbare effecten zullen zijn op kantoorlocaties binnen de stad Amsterdam als gevolg van de bedrijfsverplaatsingen van kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas.

Onderzoek naar het patroon van de bedrijfsmigratie, kan inzichten geven over de positie alsmede de ontwikkeling van de leegstand van de verschillende kantoorgebieden binnen Amsterdam. Op die manier kan in kaart worden gebracht hoe de verschillende Amsterdamse kantorenlocaties zich gedurende het afgelopen decennium ontwikkelden en wat de effecten zijn van de aantrekkingskracht van de Zuidas op andere Amsterdamse kantorenlocaties en de Amsterdamse kantorenmarkt in algemene zin. Met dit onderzoek wordt de ontwikkeling en omvang van de leegstand binnen de verschillende te onderzoeken locaties in beeld gebracht en wellicht wordt de aard van de leegstand (gedeeltelijk) verklaard.

1.3 Doel van het onderzoek

Achter de veranderende spreiding van kantoren binnen de gemeente Amsterdam spelen factoren en processen betreffende de vraag naar kantoorruimte (verandering van vestigingsplaatseisen van kantoorhoudende bedrijven), het aanbod van kantoorruimte (waar wordt nieuwe kantoorruimte gebouwd en wat wordt op diverse locaties aangeboden) en ruimtelijk beleid een rol. Door de dynamiek van vraag en aanbod op de kantorenmarkt is er ook een grote ruimtelijke dynamiek van de kantoorhoudende bedrijven en instellingen. Deze dynamiek uit zich onder meer in verplaatsingen tussen locaties.

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in het verplaatsingspatroon van met name de Amsterdamse bedrijven die zich hebben gevestigd op de Zuidas. En de gevolgen van deze verplaatsingen voor de Amsterdamse kantorenmarkt in het algemeen en de deelgebieden in het bijzonder. De positie van die verschillende kantoorconcentratiegebieden op de Amsterdamse kantorenmarkt is verschillend. Maar die positie is in de loop van de tijd bij een veranderende situatie op de kantorenmarkt, ook aan verandering onderhevig. De grootste Amsterdamse vertreklocaties, voor kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas, worden met dit onderzoek in kaart gebracht en dienen tezamen als onderzoeksobject. Dit

kunnen concentraties in verschillende delen van het stedelijke gebied zijn, onder meer in het oude stadscentrum, het traditionele kantoorvestigingsgebied, en in meer perifere delen van Amsterdam. Het effect van het verplaatsingsgedrag van Amsterdamse kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas zal op de grootste vertreklocaties worden onderzocht. Dit onderzoek zal inzicht geven in de gevolgen van de bedrijfsmigratie naar de Zuidas voor Amsterdamse kantoorlocaties. De masterthesis zal dan ook worden opgehangen aan de volgende hoofdvraag:

1.4 Hoofdvraag

In hoeverre is de leegstand binnen de grootste vertreklocaties van de Amsterdamse kantorenmarkt, van de naar de Zuidas verhuisde kantoorhoudende bedrijven, te verklaren door de verplaatsing naar de Zuidas? En welke mogelijkheden zijn er om het probleem van de leegstand binnen deze vertreklocaties op te lossen?

In het onderzoek is ervoor gekozen om een onderzoeksperiode te hanteren van 10 jaar. Deze indeling, waarbij data wordt gebruikt vanaf 1999 tot 2008, sluit aan bij de vier cycli die in hoofdstuk 2 worden gepresenteerd. Bovendien was er voor dit specifieke onderzoek geen data met betrekking tot een andere onderzoeksperiode voor handen.

De hoofdvraag dekt de volledige lading van het onderzoek dat binnen deze masterthesis zal worden uitgevoerd. In eerste instantie zal een beeld worden gevormd van de Amsterdamse kantorenmarkt waarbij de Zuidas een centrale positie heeft. De herkomst van de kantoorhoudende bedrijven die zich, sinds 1999, op de Zuidas hebben gevestigd zal in het eerste deel worden onderzocht. De effecten van de bedrijfsmigratie van de grootste vertreklocaties binnen de Amsterdamse kantorenmarkt naar de Zuidas zal in het tweede deel van het onderzoek centraal staan. Evenals het beleid uit de PlaBeKa en de gevolgen daarvan voor de Amsterdamse kantorenmarkt, met name voor de Zuidas en de vertreklocaties van bedrijven naar de Zuidas.

Enkele deelvragen die hierbij worden beantwoord zijn:

- Hoe ziet de Amsterdamse kantorenmarkt er uit en welke rol speelt de leegstand op de Amsterdamse kantorenmarkt?
- Welke ontwikkelingen op de kantorenmarkt hebben bijgedragen aan de leegstand van kantoren?
- Welke vormen van leegstand doen zich voor?
- Wat zijn eventuele oplossingen voor het leegstandprobleem?
- Wat zijn de grootste vertreklocaties van kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas binnen de gemeente Amsterdam? En hoe zijn deze bedrijfslocaties te typeren, wat zijn de belangrijkste kenmerken?
- Wat zijn de mogelijke effecten van de bedrijfsmigratie naar de Zuidas op de Amsterdamse kantorenmarkt in het algemeen en op de grootste vertreklocaties in het bijzonder?

De hoofdvraag zal worden beantwoord aan de hand van deze deelvragen. In de thesis zal achtereenvolgens aandacht worden besteed aan beantwoording van deze deelvragen in de volgende hoofdstukken.

In het tweede hoofdstuk over de kantorenmarkt zal een zo compleet maar compact beeld worden geschetst van de kantorenmarkt in het algemeen. Welke actoren op de

kantorenmarkt actief zijn en welke vormen, oorzaken van en oplossingen voor leegstand er bestaan. Ook komt het cyclische karakter van de kantorenmarkt aan bod.

In het derde hoofdstuk wordt uiteengezet en onderbouwd hoe het onderzoek van deze masterthesis wordt opgebouwd en uitgevoerd. Tevens wordt daarbij een conceptueel model van het onderzoek gepresenteerd.

In het vier hoofdstuk zal dieper in worden gegaan op Amsterdamse kantorenmarkt met daarin aandacht voor de verschillende deelgebieden binnen de Amsterdamse kantorenmarkt. De posities van de verschillende deelgebieden en de ontwikkeling van de Amsterdamse kantorenmarkt in het algemeen. Met name de leegstandontwikkeling en de verplaatsingen van bedrijven binnen de Amsterdamse kantorenmarkt zullen in dit hoofdstuk centraal staan.

In het vijfde hoofdstuk zal dieper in worden gegaan op de Zuidas als populaire vestigingslocatie voor kantoorhoudende bedrijven en de grootste vertreklocaties van kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas. De onderzoeksresultaten van het eerste deel van dit onderzoek waaruit duidelijk wordt wat de grootste vertreklocaties zijn van de zich vestigende bedrijven op de Zuidas zullen in dit hoofdstuk worden gepresenteerd. Tevens zal in dit hoofdstuk de onderzoeksresultaten van de gehouden interviews onder sleutelfiguren van de Amsterdamse kantorenmarkt worden gepresenteerd. Aan de hand van de resultaten van het onderzoek wordt een beeld gevormd van de effecten van de bedrijfsmigratie, van kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas, op de grootste vertreklocaties binnen de stad Amsterdam. In het vijfde hoofdstuk zal helder worden wat de invloed van de Zuidas op de leegstand binnen de vertreklocaties is en welke acties er kunnen worden genomen om de leegstand binnen deze locaties in het bijzonder, en op de Amsterdamse kantorenmarkt in het algemeen, structureel terug te dringen.

1.5 Onderzoeksaanpak

De hoofdvraag *'In hoeverre is de leegstand binnen de grootste vertreklocaties van de Amsterdamse kantorenmarkt, van de naar de Zuidas verhuisde kantoorhoudende bedrijven, te verklaren door de verplaatsing naar de Zuidas? En welke mogelijkheden zijn er om het probleem van de leegstand binnen deze vertreklocaties op te lossen?'* zal worden beantwoord aan de hand van achtereenvolgens een literatuuronderzoek en een praktijkonderzoek.

Het literatuuronderzoek

Het literatuuronderzoek heeft als doel de theoretische context van het onderzoek te schetsen. Het theoretische gedeelte is gericht op de ontwikkelingen die zich op de Nederlandse kantorenmarkt hebben voorgedaan en met name de ontwikkelingen binnen de Amsterdamse kantorenmarkt waarbij de gemeentegrenzen van Amsterdam als afbakening zijn genomen. Hoewel gezegd kan worden dat de Amsterdamse kantorenmarkt zich tot buiten de gemeentegrenzen uitstrekt waarbij Schiphol en Amstelveen ook onderdeel zijn van de Amsterdamse kantorenmarkt richt dit onderzoek zich op de Amsterdamse kantorenmarkt binnen de gemeentegrenzen. Temeer omdat in hoofdstuk vijf duidelijk zal worden dat de grootste vertreklocaties van naar de Zuidas verplaatste kantoorhoudende bedrijven gesitueerd zijn binnen de stadsgrenzen van Amsterdam.

In het literatuuronderzoek wordt met behulp van bestaande bronnen (o.a. van Boer Hartog Hooft, Dynamis, Jones Lang Lasalle, Kantorenmonitor) ondermeer aandacht besteed aan de

leegstand die op de kantorenmarkt is ontstaan, welke theoretische achtergronden worden gegeven over het ontstaan van de leegstand en de effecten van die leegstand die in de bestaande bronnen worden gepresenteerd. Maar ook zal in de literatuurstudie aandacht uitgaan naar hetgeen geschreven is over de verhuisbewegingen van bedrijven en de mogelijke effecten van deze verhuisbewegingen op de kantorenmarkt. De bevindingen uit de literatuurstudie zullen leiden tot een conceptueel model.

Het praktijkonderzoek

In het praktijkonderzoek staat de Zuidas als belangrijkste hoogwaardige kantorenlocatie en met name de Amsterdamse herkomstgebieden van de op de Zuidas gevestigde bedrijven centraal. Met behulp van de historische gegevens van de Kamer van Koophandel (2009) wordt de herkomst, de vorige vestigingslocatie, van de bedrijven op de Zuidas in kaart gebracht. De grootste Amsterdamse vertreklocaties verdienen hierbij de meeste aandacht. Het is denkbaar dat Amsterdamse kantoorlocaties te lijden hebben of in het minste geval invloed ondervinden van de ontwikkelingen aan de Zuidas. Met behulp van cijfers van de Kamer van Koophandel (2009) zal worden onderzocht uit welke Amsterdamse kantoorgebieden de afgelopen tien jaar de meeste kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas zijn getrokken. Het is denkbaar dat de gevolgen, zoals het ontstaan van leegstand, van deze verhuisbewegingen in die gebieden het grootst zijn.

In welke mate de leegstand binnen de oude vestigingsgebieden een gevolg is van de verhuisbewegingen naar de Zuidas, zal door middel van interviews met sleutelfiguren worden onderzocht. Het praktijkonderzoek richt zich op vragen als: Kan het zo zijn dat de Zuidas als populaire vestigingslocatie andere delen van de Amsterdamse kantorenmarkt leeg trekt? En wat zijn de effecten op de kantoorgebieden waarvandaan bedrijven naar de Zuidas trekken? In welke mate heeft de populariteit van de Zuidas als vestigingsgebied leegstand elders binnen de Amsterdamse kantorenmarkt als gevolg?

Door middel van interviews met verschillende partijen wordt de informatie verkregen waarmee deze vragen kunnen worden beantwoord. Door het in kaart brengen van de leegstand binnen de verschillende Amsterdamse vertreklocaties als gevolg van deze verhuisbewegingen wordt de aard van het probleem duidelijk en wordt het eenvoudiger om mogelijke oplossingen aan te dragen.

In het volgende deel van het onderzoek wordt ingegaan op mogelijke oplossingen voor het leegstandsprobleem binnen de onderzochte gebieden. In welke mate zien de betrokken actoren de leegstand als een problematisch gevolg van de ontwikkelingen aan de Zuidas? En in welke mate is de leegstand toe te schrijven aan de oneerlijke concurrentie die teweeg is gebracht door het aannemen van de maatregelen uit de PlaBeKa waarin de Zuidas een 'voorkeursbehandeling' genoot? In de maatregelen uit de PlaBeKa, die hebben geleid tot het snijden in de plannen voor het aanbouwen van kantoorruimte, is de Zuidas als belangrijkste hoogwaardige kantorenlocatie immers geheel ontzien.

In hoofdstuk 3 worden de wetenschappelijke methoden uitgewerkt die zijn gehanteerd om de vragen in het empirische deel van het onderzoek te kunnen beantwoorden. In het volgende hoofdstuk wordt het theoretisch kader over de kantorenmarkt, de leegstand, het tegengaan van leegstand en de verschillende actoren die actief zijn op de kantorenmarkt gepresenteerd.

2. De kantorenmarkt

In dit hoofdstuk wordt aandacht besteed aan de kantorenmarkt. Vragen als: Wat is de kantorenmarkt? En hoe werkt de kantorenmarkt? En welke actoren beïnvloeden de kantorenmarkt? worden in dit hoofdstuk beantwoord. Maar ook zal er in worden gegaan op het belang van het begrip locatie en het grootste probleem waarmee de kantorenmarkt te maken heeft, namelijk het probleem van de leegstand. Vragen als hoe ontstaat leegstand? En hoe kan leegstand het beste bestreden of zelfs voorkomen worden? zullen in dit hoofdstuk worden beantwoord. Vanuit de in dit hoofdstuk gepresenteerde theorie zal in hoofdstuk drie een conceptueel model worden gepresenteerd.

In paragraaf 2.1 wordt in gegaan op de samenstelling van de kantorenmarkt en het belang van locatie. Duidelijk wordt dat de kantorenmarkt bestaan uit verschillende deelmarkten en dat deze gesegmenteerd zijn. In paragraaf 2.2 worden de structurele veranderingen op de kantorenmarkt gepresenteerd en in paragraaf 2.3 de conjuncturele veranderingen. Duidelijk zal worden dat de kantorenmarkt een cyclisch karakter kent die sterk beïnvloed wordt door de schommelingen van de economie. In paragraaf 2.4 komt de leegstand op de kantorenmarkt in al haar vormen aan bod en in paragraaf 2.6 worden de mogelijke oorzaken van de leegstand gepresenteerd. In paragraaf 2.7 worden de mogelijkheden om leegstand aan te pakken gepresenteerd. Hierin wordt onderscheid gemaakt tussen het verschil in aanpak op pandniveau en op locatieniveau.

2.1 Structuur van de kantorenmarkt

De kantorenmarkt is de markt waarbinnen kantoorpanden centraal staan. Een kantoorpand is een gebouw met werkplaatsen die worden gebruikt voor kantooractiviteiten. Het begrip kantoorpand verwijst dus naar de gebruikers van het pand. Wanneer in een kantoorpand meerdere kantoorvestigingen ondergebracht zijn, is er sprake van een kantoorverzamelgebouw. De kantorenmarkt is een markt met geografische beperkingen en is bijna altijd verbonden met een bepaalde plaats en de kenmerken van die plaats. Het is dan ook denkbaar dat de kantorenmarkt invloeden ondergaat van de cultuur, de historie en de economie binnen de geografische omgeving waarin de kantorenmarkt gelegen is. De plaatsen/geografische afbakening die een kantorenmarkt beïnvloeden zijn meestal grote steden (Remøy, 2010).

In deze paragraaf zal in eerste instantie in worden gegaan op het begrip locatie, vestigingsleer en bedrijfsmigratie. Vervolgens zullen de verschillende markten als de gebruikersmarkt, de bouw- of ontwikkelingsmarkt en de beleggingsmarkt aan bod komen. Daarna zal de segmentering van de kantorenmarkt behandeld worden.

Locatie & vestigingsleer

Het belang van een locatie voor een bedrijf is de relatie van het bedrijf op die bepaalde locatie met zijn omgeving (Atzema, 1997; 2009). Maar omdat het woord *omgeving* meerdere aspecten kent wordt de voorkeur gegeven aan locatie. De locatiekeuze was in de klassieke locatieler van Christaller, Weber en von Thunen in feite de keuze voor het optimale productiemilieu. In eerste instantie waren de klassieke locatietheorieën gebaseerd op het begrip afstand. De productiekosten zouden volgens de klassieke locatietheorie het laagst zijn bij minimalisering van de transportkosten. De klassieke locatietheorie gaat er vanuit dat de

locatiekeuze wordt gemaakt door rationele keuzes die zijn gebaseerd op de totale informatie waar de 'homo economicus' over beschikte (Lambooy, 1988; Atzema, 1997 & 2009; Pen, 2002; Boschma e.a., 2002).

Bij de behaviourale locatietheorie staat het besluitvormingsproces rond de locatiekeuze centraal, ofwel 'the location of factories as a decision-making process'. Dit besluitvormingsproces bij bedrijven is vaak een product van de gevolgen van de keuzes van de subjectieve ondernemer (Pen, 2002). Door de beperkte rationaliteit (bounded rationality) van de ondernemer worden vaak suboptimale keuzes gemaakt. Erik Louw (1996) heeft het in zijn proefschrift over locatiekeuze voor bedrijven dan ook niet zozeer over een optimale als wel een bevredigende locatiekeuze voor bedrijven.

Op welke manier de locatiekeuze bij een bedrijf tot stand komt is een proces dat bij elk bedrijf verschillend kan zijn. Feit is wel dat een bedrijf niet verhuist zonder reden. Een interne reden of een veranderende marktsituatie kan een oorzaak van de verhuizing zijn. Volgens het proefschrift 'kantoorgebouw en vestigingplaats' van Erik Louw (1996) zijn de voornaamste redenen achter de verplaatsing van kantoorhoudende bedrijven in volgorde van meest genoemd:

1. ruimtegebrek
2. bedrijfsorganisatorische redenen (fusie, reorganisatie, verzelfstandiging enz.)
3. samenvoeging vestigingen / panden
4. gebrek aan identiteit, representativiteit of uitstraling
5. technische toestand / uitrusting gebouw, inefficiënt gebouw

Eenzijds komt de wens tot het aanpassen van de huisvestingssituatie komt meestal niet voort uit de ontevredenheid met de locatie. Bij bedrijven heerst dus geen behoefte om te verhuizen naar een ander vestigingsmilieu, hetgeen bevestigd wordt door het onderzoek van Koshiek en Warnink (2001) en Pellenbarg e.a. (2005).

Anderzijds hebben de eisen van de nieuwe huisvesting uit het onderzoek van Erik Louw (1996) weldegelijk betrekking op de locatie. De volgende eisen worden het meest genoemd voor een toekomstige huisvesting:

1. ligging
2. imago, uitstraling, identiteit of eigen gezicht van het gebouw
3. bereikbaarheid per openbaar vervoer
4. goede indeelbaarheid, flexibiliteit, efficiënte huisvesting
5. parkeergelegenheid

Veel minder belangrijk blijken begrippen als de representativiteit, de aard van de wijk (woonwijk of kantorenwijk) en de zichtbaarheid van het gebouw. De reden om te verplaatsen heeft dus dikwijls betrekking op het functioneren van de huidige huisvesting. De keuze voor nieuwe huisvesting wordt echter veelal bepaald door locationele kenmerken van het te betrekken pand. Toch voegen Pellenbarg e.a. (2005) eraan toe dat het opstellen van realistische rekenkundige modellen voor het voorspellen van bedrijfsmigratiebewegingen nagenoeg onmogelijk is. Louw (1996) komt tevens tot de conclusie dat vooral de locationele voorkeuren van bedrijven verantwoordelijk zijn voor de ruimtelijke of stedelijke ontwikkeling op het gebied van kantoren.

Een gevolg van de theorie van Erik Louw is dat elk kantoorgebied uniek is. Binnen de verschillende kantoorgebieden bestaat een diversiteit aan kantoorpanden; er is sprake van een segmentering binnen de kantoorpanden. Daarnaast bestaat de kantorenmarkt uit drie verschillende deelmarkten die allen op hun beurt ook weer gesegmenteerd zijn. In de volgende alinea's zal worden ingegaan op het gegeven dat de kantorenmarkt een verzameling is van de gebruikersmarkt, de bouw- of ontwikkelingsmarkt en de

beleggingsmarkt en dat er een bepaalde segmentering op de kantorenmarkt waarneembaar is (Korteweg, 2002).

De gebruikersmarkt

Op de gebruikersmarkt vindt de verhandeling van eigendoms- en/of gebruikersrechten van kantoorruimte plaats. Aannemers, projectontwikkelaars, gebruikers en beleggers bieden kantoorruimte te koop of te huur aan nieuwe kantoorgebruikers. De nadruk ligt op de huisvestingsdiensten, waarbij de vragende partij als doel heeft het pand te gebruiken als huisvesting voor het eigen bedrijf (Louw, 1996). Door de grote verschillen in de vraag ontstaat een segmentering in de gebruikersmarkt. Sommige gebruikers hebben behoefte aan enkele duizenden vierkante meters kantoorruimte op een locatie met veel parkeerruimte en een goede bereikbaarheid, terwijl andere kantoorgebruikers zich willen vestigen in een klein kantorenpand en de voorkeur geven aan het Centrum van een stad. De grootte van de organisatie, het type en hun economische activiteit samen met de bereidheid te betalen voor specifieke kantoorruimte en locatie bepaalt de vraag naar kantoorruimte van de organisatie (Remøy, 2010 en Rodenburg e.a., 2010). Locaties die afgedaan hebben voor de ene kantoorgebruiker, kunnen nog wel aantrekkelijk zijn voor een andere gebruiker (Korteweg, 2002).

De gebruikersmarkt is een regionale markt omdat niet alleen de kantoorpanden (ruimten) immobiel zijn maar vaak ook de gebruikers zijn gebonden aan hun vestigingsgebied vanwege specifieke vestigingscondities (Koshiek & Warnink, 2001). Korteweg (2002) voegt daar nog aan toe dat 75 procent van de vestigende bedrijven binnen een stedelijke agglomeratie afkomstig is uit diezelfde stedelijke agglomeratie. Toch ondervindt de gebruikersmarkt aanzienlijk veranderingen. De veranderingen op de gebruikersmarkt zijn onder te verdelen in conjuncturele en structurele veranderingen. Conjuncturele veranderingen ontstaan op korte termijn door schommelingen in de economie en komen tot uiting in een veranderende kwantitatieve vraag naar kantoorruimte. Deze veranderende kwantitatieve behoefte leidt, mede door marktkenmerken, productiekenmerken en aanbodkenmerken tot cycli van de kantorenmarkt (Korteweg, 2002). De kantorenmarktcyclus komt in paragraaf 2.3 aan de orde.

De bouw- of ontwikkelingsmarkt

Op de bouw- of ontwikkelingsmarkt vindt de productie van kantoorpanden plaats. Dit gebeurt veelal in opdracht van projectontwikkelaars of gebruikers. De bouw of ontwikkelingsmarkt kent dan ook twee segmenten waar vanuit het initiatief komt tot het bouwen van een kantoorgebouw. Het eerste segment is de opdracht voor productie van kantoorruimte voor eigen gebruik. Het tweede segment is de 'vrije markt', waar kantoorontwikkeling door veelal projectontwikkelaars plaatsvindt. Deze ontwikkeling gebeurt voor eigen rekening en op eigen risico voor de huisvesting van een nog onbekende gebruiker. Binnen de ontwikkelingsmarkt worden potentiële kosten en winsten tegen elkaar afgewogen alvorens nieuwe kantoorruimte te ontwikkelen (Remøy, 2010). Het doel van projectontwikkelaars is meestal niet om het pand in eigendom te houden, maar als er een eigenaargebruiker is gevonden het pand te verkopen aan de eigenaargebruiker respectievelijk een belegger (Korteweg, 2002). Door activiteit van de ontwikkelaar neemt de voorraad kantoorruimte toe. Door sloop of bestemmingsverandering van kantoorpanden vloeit er voorraad af.

De beleggingsmarkt

Op de beleggingsmarkt worden kantoorpanden beheerd en verhandeld. De belangrijkste verkopers van kantoorpanden zijn projectontwikkelaars en andere beleggers. De belangrijkste kopers van kantoorruimten zijn institutionele en particuliere beleggers. Beleggers hebben als doel een gewenst rendement te behalen door kantoorpanden voor langere tijd te exploiteren / verhuren en door middel van een verwachte waardestijging van het object (Louw, 1996 en Korteweg, 2002 en Remøy, 2010). Kantoorgebruikers zorgen voor de potentiële vraag naar kantoorruimte. De kantoorpanden zijn daarbij het potentiële aanbod. Het aanbod aan kantoorruimte vormt tevens de voorraad aan kantoorruimte. Volgens Louw (1996) en Korteweg (2002) is het voor de belegger veelal van belang dat de kenmerken van de beleggingsobjecten niet zodanig specifiek zijn dat de objecten voor een bepaald deel van de kantoororganisaties aantrekkelijk zijn. Beleggers zijn voornamelijk geïnteresseerd in gebouwen op locaties waarvoor in de toekomst een omvangrijke vraag naar kantoorruimte is te verwachten.

Segmentering van de kantorenmarkt

Het totaal aan kantoorpanden binnen een kantorenmarkt vormt de voorraad aan kantoorruimte. De potentiële gebruikers op de kantorenmarkt vormen de vraag naar kantoorruimte. Binnen de voorraad kantoorruimte hebben specifieke locatie- en pandkenmerken invloed op verschillende kwalificaties als uitstraling en waarde van het pand. Binnen de kantorenvorraad is dus een bepaalde segmentering waar te nemen als gevolg van locatie- en pandkenmerken. De verschillen of de segmentering in het aanbod van kantoorruimte trekt op zijn beurt weer verschillende gebruikers. Zo kan een starter het zich vaak niet permitteren om kantoorruimte op een toplocatie te huren en zal een gerenommeerd bedrijf niet graag binnen een minder goed bereikbaar kantorengedebied met veel leegstand willen huisvesten. Binnen de gebruikers van kantoorruimte is dus ook een segmentering waar te nemen (Korteweg, 2002). Zo zijn er allerlei typen kantoorgebruikers, kantoorpanden en kantoorlocaties. Erik Louw (1996) onderstreept de segmentering binnen de gebruikersmarkt in zijn proefschrift 'kantoorgebouw en vestigingsplaats' met de indeling van de volgende groepen kantoorgebruikers:

1. **Modalisten:** Overwegend bedrijven met een niet-kantoorhoudende activiteit. Wensen vaak een doorsnee gebouw met standaardfaciliteiten. Representativiteit van pand en locatie en nabijheid van openbaar vervoer worden minder belangrijk geacht in tegenstelling tot bereikbaarheid per auto en parkeergelegenheid en laag prijsniveau.
2. **Ambulanten:** Overwegend kleine bedrijven (<20 fte) in zakelijke dienstverlening en verzekeraars met over het algemeen een nationaal relatienetwerk. Bereikbaarheid per auto, nabijheid van de snelweg en een centrale ligging ten opzichte van hun relaties wordt dan ook als erg belangrijk geacht in tegenstelling tot de representativiteit van het kantoorpand.
3. **Stationairen:** Een groep bestaande uit vooral non-profit organisaties en overheidsinstellingen met een sterke voorkeur voor vestiging op locaties nabij knooppunten van openbaar vervoer met een toegankelijke entree. Imago en herkenbaarheid worden minder belangrijk geacht.
4. **Visualisten:** Veelal commerciële organisaties als banken, verzekeraars en zakelijke dienstverlening. Uitrusting, vormgeving en bereikbaarheid van het gebouw wordt belangrijk geacht. Betalen vaak een hogere huur- of koopprijs.
5. **Classicisten:** Voornamelijk juristen, notarissen, accountants, makelaars en ambassades. Hebben voorkeur voor een historische en statige omgeving en

huisvesten vaak in traditionele panden in binnenstedelijke locaties met veel uitstraling. Verbonden nadelen als geringe bereikbaarheid en minder goede parkeergelegenheid worden geaccepteerd.

Opmerking bij segmenteringstheorie van Louw (1996) is dat locatiekeuzes niet altijd optimaal hoeven zijn. Dit als gevolg van de aannames uit de behaviorale locatietheorie. Het blijft dus altijd de vraag hoe locatiekeuzes gemaakt worden binnen het beslissingsorgaan van een bedrijf. Bovendien is het de vraag of de segmentering van de gebruikersmarkt de specifieke uitstraling van een kantoorgebied geeft of dat de locatie- en gebouwkenmerken van een bepaald kantoor milieu juist bepaald welke type gebruikers er zich vestigen. Ongetwijfeld komt de segmentering van de kantorenmarkt tot stand door invloeden van zowel gebruikers op pand- en locatienamen als andersom.

Het is dus aannemelijk dat er een verband bestaat tussen bepaalde segmenten in aanbod, zowel op pand- als locatieniveau, en bepaalde typen gebruikers op de kantorenmarkt. Zo trekken bepaalde karakteristieke kantoorpanden zoals monumentale grachtenpanden bepaalde gebruikers aan die waarde hechten aan deze panden en locaties. Bovendien willen en kunnen deze gebruikers de over het algemeen hogere prijs voor deze panden betalen. Zo geldt er voor kantoorpanden uit de jaren '60 vaak een heel ander gebruikersprofiel. Voor de verschillende kantoorpanden en locaties zijn dus verschillende doelgroepen gebruikers denkbaar. Ten tijden van grote schaarste in het aanbod van kantoorruimte kunnen kantoorhoudende bedrijven ervoor kiezen om zich te vestigen in kantoorruimte met een lager kwaliteitssegment. Andersom kunnen ten tijden van overaanbod de prijzen van kantoorruimte dermate dalen dat gebruikers uit andere segmenten zich een stap hoger op de kwaliteitsladder kunnen vestigen. Deze voorbeelden geven een indicatie van de segmentering van de kantorenmarkt.

Maar de kantorenmarkt is aan verandering onderhevig omdat het aanbod aan kantoren invloeden ondergaat door onder andere nieuwbouw, verkantoring (verandering van functie van vastgoed naar kantoorfunctie) sloop en ontkantoring (verandering van functie van vastgoed naar niet-kantoorfunctie) (Korteweg, 2002). En doordat er ook veranderingen plaats vinden onder kantoorhoudende organisaties (groei, krimp, toevloeiing, afvloeiing) ontstaat er een veranderende samenstelling van gebruikers in een regionale kantorenmarkt. Toch houden kantoorlocaties volgens de studie 'out of office' van Remøy (2010) vaak hun identiteit en daarmee hun marktsegment vast. Een complete gedaanteverandering in de samenstelling van gebruikers en kantoorpanden binnen een bepaalde kantorenlocatie vergt een proces van vele jaren en komt derhalve bijna niet voor.

Hoewel binnen nieuwbouw verschillende prijs/kwaliteitssegmenten kunnen voorkomen vormt nieuwbouw op de kantorenmarkt vaak het topsegment. De nieuwste materialen en beste technieken zijn meestal verwerkt in de nieuwbouw. Door toevoeging van nieuwbouw aan de kantorenvoorraad ontstaat relatieve veroudering van een kantoorobject elders. Ook binnen de hiërarchie van locaties kan zulke relatieve veroudering optreden (zie paragraaf 2.4). Hierbij moet gezegd worden dat een locatie die afgedaan heeft voor bepaalde typen gebruikers, nog wel aantrekkelijk kan zijn voor andere typen kantoorhoudende bedrijven. De doorstroming die door de veroudering op gang komt kan juist vestigingskansen creëren voor andere typen gebruikers. Deze ontwikkeling kan een verandering in het marktsegment met zich meebrengen zowel in het aanbod als onder gebruikers. Het gaat hierbij in wezen over conjuncturele veranderingen op de kantorenmarkt waarop in paragraaf 2.3 dieper in wordt gegaan. In de volgende paragraaf zal dieper in worden gegaan op het belang van het begrip locatie binnen de kantorenmarkt en de vestigingsleer als product van locatietheorieën.

2.2 Structurele veranderingen op de kantorenmarkt

De kantorenmarkt is een constant bewegende en fluctuerende markt. In de jaren '80 heeft een enorme stijging in de productie van nieuwe kantoorgebouwen plaats gevonden. In de vakliteratuur over die periode wordt zelfs gesproken van een 'office boom' (Korteweg, 1996, 2002). Tussen 1990 en 2005 is de werkgelegenheid in de dienstensector sterk toegenomen, waardoor ook de vraag naar kantoorruimte in deze periode steeg. De verschuiving in werkgelegenheid naar kantoorhoudende werkzaamheden zorgde voor voldoende opvulling aan gebruikers van de aanwas van nieuwe kantoorgebouwen (Pellenbarg e.a., 2005 en Zuidema, 2006). In deze periode is tegelijkertijd een verschijnsel van vroegtijdige veroudering van nieuwe kantoorpanden ontstaan die betrekking heeft gehad op de economische levensduur van de panden en ontstond uit de veranderende eisen van de gebruikersmarkt. Met de economische levensduur wordt de periode bedoeld waarin de panden voldoen aan de eisen van de gebruiker (Korteweg, 1996). Volgens Koshiek en Warnink (2001) hebben kantoorgebouwen een gemiddelde levensduur van 30 jaar terwijl de economische levensduur soms maar 10 jaar is als gevolg van bedrijfsmigratie en overaanbod op de kantorenmarkt (Korteweg, 2002). Door het vergrote aanbod aan kantoorruimte konden verhuisgeneigde bedrijven kiezen tussen verschillende vestigingsplaatsen. In hun studie naar het verhuisgedrag van bedrijven binnen de vier grote steden stellen Koshiek en Warnink (2001) vast dat bedrijven over het algemeen wel trouw zijn aan hun agglomeratie als vestigingsgebied. Kantoorhoudende bedrijven blijken honkvast te zijn.

Het verouderingsverschijnsel, dat in de hand is gewerkt door een toenemende leegstand, is versterkt door het overaanbod aan kantoorruimte. Dit proces, dat in de jaren 80 is ontstaan, wordt in de jaren 90 versterkt door sterke toename van nieuwbouw op de kantorenmarkt. De dynamische gebruikers op de kantorenmarkt maken gebruik van nieuwe kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte. De representativiteit wordt door de gebruiker als belangrijk geacht (Korteweg, 1996). De toenemende economische veroudering op de kantorenmarkt wordt voor het grootste deel veroorzaakt door verplaatsingen en zorgt weer voor leegstand in de bestaande voorraad kantoren (Korteweg, 2002). Deze cyclus zorgt voor een toenemende leegstand op de kantorenmarkt en heeft een negatieve invloed op het imago en het investeringsklimaat van een regio of stad.

De Nederlandse bevolking zal na de komende decennia afnemen. Een krimpende beroepsbevolking leidt tot afnemende vraag naar vastgoed, waardoor het aanbod aan kantoorruimte zal moeten krimpen om de huidige huren en prijzen op peil te houden (Brounen & Eichholtz, 2004). Daarnaast verplaatsen veel kantooractiviteiten naar lagelonenlanden en neemt het thuiswerken toe wat de afname van de vraag naar kantoorruimte stimuleert. Door verhoging van de pensioengerechtigde leeftijd, een verdere groei van de arbeidsparticipatie van vrouwen en een toename van de deeltijdarbeid kan het beeld van de afnemende vraag naar kantoorruimte nog enigszins worden genuanceerd.

De vraag naar kantoorruimte is altijd aan verandering onderhevig geweest en vormt geen vast patroon. Dit heeft te maken met de conjuncturele dynamiek van de kantorenmarkt. Vraag en aanbod van kantoorruimte hebben immers een cyclisch patroon (Korteweg, 2002 en van Elp en Zuidema, 2010) zoals in de volgende paragraaf verder uiteengezet zal worden.

2.3 Conjuncturele veranderingen op de kantorenmarkt

De kantoorpanden vormen de voorraad en het aanbod aan kantoorruimte. Door nieuwbouw (nieuwe locaties) van kantoorpanden, verkantoring en het veranderen van

locatiekenmerken is de voorraad aan kantoorruimte aan verandering onderhevig. Door sloop en herbestemming krimpt de voorraad kantoorruimte en is meestal een gevolg van de verminderde bruikbaarheid van het pand of de locatie, oftewel veroudering. Veroudering kan dus zowel op de kenmerken van het pand slaan als op de locatie en kent gevolgen voor beiden: (Korteweg, 2002)

'Door veroudering krijgen de gebouwen andere kenmerken en gaan ze een andere positie op de markt innemen. De effecten van veroudering zoals een lagere huurprijs, hogere exploitatiekosten of leegstand zullen op den duur een reactie van de eigenaar vragen in de vorm van verkoop, onderhoud of investeringen in herbestemming of vernieuwing ten behoeve van de kantoorfunctie' (Korteweg, 2002 pp. 17)

Het is denkbaar dat zowel de veroudering als de reactie van de eigenaar op deze veroudering niet alleen effect heeft op het kantoorobject zelf maar ook op het (kantoor)gebied waarbinnen het object is gelokaliseerd. De conjuncturele invloeden zoals in deze paragraaf beschreven, worden in de volgende subparagraaf onderbouwd en ingedeeld in vijf cycli die hun invloed hebben op de kantorenmarkt.

2.3.1 De cyclische kantorenmarkt

De Nederlandse kantorenmarkt is een cyclische markt te noemen. Korteweg (2002) geeft vier cycli die kunnen worden onderscheiden: *herstel*, *expansie*, *overaanbod* en *recessie*. De vier fasen hebben een sterke relatie met economische groei. In elke fase is sprake van een verschillend evenwicht tussen vraag en aanbod op de kantorenmarkt. Een goede analyse van deze stadia in de kantorenmarkt biedt zicht op het ontstaan van de leegstand en inzichten in de karakteristieken van de huidige marktsituatie.

De eerste fase loopt vanaf 1995 tot 2001 en is gekenmerkt door een hoge economische groei. De tweede periode is tussen 2002 en 2005 waarin een lage conjunctuur zorgt voor oplopende leegstand binnen de kantorenmarkt. De derde fase van 2006 tot en met 2008 wordt bepaald door de sterke dynamiek in de beleggersmarkt. De vierde fase begint in 2009 na het inzetten van de recessie en loopt nog steeds anno 2010.

Herstel 1995-2001

De economie toont vanaf 1995 een sterk herstel, waar met name de werkgelegenheidsontwikkeling in de kantoorhoudende dienstensector positieve invloeden van ondervindt. Door de grote leegstand zijn de huurprijzen voor kantoorruimte laag. Maar de herstellende economie heeft groeiende bedrijven als gevolg en dus een toenemende vraag naar kantoorruimte. Tijdens de eerste jaren blijft de markt terughoudend om nieuwe kantoren te ontwikkelen als gevolg van de hoge leegstand. Dit terwijl de uitbreidingsvraag aanzienlijk stijgt. Door de toenemende krapte nemen de huurprijzen toe. Kenmerkend is dat de looptijd van de huurcontracten van voorheen tegen 10 jaar snel daalt naar gemiddeld 5 jaar: gebruikers kiezen voor meer flexibiliteit (van Elp en Zuidema, 2010).

In Amsterdam bedraagt de leegstand in 2000 nog geen 2 procent. De krapte in de markt zorgt ervoor dat de nieuwbouwproductie wordt opgevoerd. Op grote schaal worden plannen in ontwikkeling genomen waarbij het percentage dat op risico wordt ontwikkeld oploopt tot 80 procent (van Elp en Zuidema, 2010).

Expansie 2002-2005

De tweede fase is een fase van economische expansie en volgt op de herstelfase. De oplevering van het te bouwen pand uit de 'herstelfase' laat gedurende de bouwperiode op zich wachten waardoor er in deze fase veelal een krapte op de kantorenmarkt kan ontstaan. Wanneer het pand eenmaal is opgeleverd kan het zijn dat de economische groei is afgenomen. Zoals in 2002 ook is gebleken. Grote aantallen op risico ontwikkelde nieuwbouw komen op de markt terwijl door de ingezette recessie de vraag drastisch is afgenomen. De nieuwbouw wordt zeer geleidelijk opgenomen door de markt waarbij gebruikers doorstromen naar de nieuwe panden. Dit is ook mogelijk door de eerder afgesloten korte huurperiodes van vijf jaar. Er ontstaat een vervangingsmarkt waarbij vooral kantoorobjecten uit het lage segment leeg komt te staan (Korteweg, 2002).

Overaanbod 2006-2008

In deze periode wordt het belang van huurcontracten voor beleggers benadrukt. In deze periode blijkt dat beleggers bereid zijn een hoge prijs te betalen voor een kantoorpand met een huurder. Dit leidt ertoe dat veel gebruikers nieuwe contracten, tegen voordeligere tarieven en/of huurvrije periodes (incentives) afsluiten en voor nieuwbouw kiezen. Met de gematigde huurprijsontwikkeling en de forse huurkortingen die worden geboden levert een verandering in huisvesting naar nieuwbouw vaak voor de gebruiker zelfs een kostenbesparing op de huisvesting op (van Elp en Zuidema, 2010). De toenemende vervangingsvraag leidt ertoe dat de leegstand in deze periode blijft oplopen ondanks een positieve werkgelegenheidsontwikkeling. Door strikte voorverhuureisen die veel gemeenten in deze periode zijn gaan stellen in combinatie met de effecten uit beleidsinitiatieven als de PlaBeKa wordt relatief weinig nieuwe kantoorruimte ontwikkeld en dus weinig aan de voorraad kantoorruimte toegevoegd.

Recessie 2009 – heden

De laatste en feitelijk nog lopende fase begint met het inzetten van de kredietcrisis gevolgd door de economische crisis. Door de kredietcrisis valt de beleggingsvraag voor een groot deel weg als gevolg van het ontbreken van financiële middelen. Daarnaast wordt na de financiële crisis ook de reële economie geraakt, wat de verhuisgeneigdheid van organisaties snel verder onder druk zet. Door overaanbod aan kantoorruimte zakken de huurprijzen. Er ontstaat steeds grote leegstand op de kantorenmarkt. Huurders vinden gemakkelijk nieuwe kantoorruimte tegen voordelige contracten. Onder verouderde kantoorpanden loopt de structurele leegstand verder op. Een gevolg hiervan van deze ontwikkelingen is dat de dynamiek grotendeels uit de markt verdwijnt. De leegstand neemt verder toe en de nieuwbouwproductie valt nagenoeg weg. Afwaarderen lijkt onontkoombaar. Wat via een lagere huurprijs mogelijk tot wat extra vraag zal leiden (van Elp en Zuidema, 2010). Wanneer de economie zich herstelt kan het zijn dat het cyclische karakter zich herhaalt en begint de kantorencyclus weer van voren af aan (Korteweg, 2002).

Het is duidelijk dat sinds de recessie en de crisis zijn intrede hebben gedaan de gebruikersmarkt wordt geraakt en de vraag naar kantoorruimte sterk terug loopt. Deze ontwikkeling leiden vooralsnog echter niet tot huurprijsdalingen. Net als gedurende de eerdere crises van begin jaren negentig en rond de eeuwwisseling worden de huurprijzen gekenmerkt door een neerwaartse starheid. Door het verstrekken van incentives (huurvrije periodes) wordt voorkomen dat in de slechte jaren de huurprijzen snel dalen. Voor de goede jaren geldt dat de incentives eerst uit de markt verdwijnen voordat de huren gaan stijgen. De incentives dempen dus kunstmatig de huurprijsontwikkeling (van Elp en Zuidema, 2010).

2.4 Leegstand

Met leegstand op de kantorenmarkt wordt logischerwijs dat deel van de kantoorruimte bedoeld dat niet wordt verhuurd. Leegstand kan verschillende oorzaken hebben waarbij met name de kenmerken van het pand; de kwaliteit van de omgeving of de veranderende marktsituatie de voornaamste redenen zijn. Voor een gezonde markt geldt een leegstand van vijf tot zes procent. Dit om de ruimte te houden voor verhuizende bedrijven. In deze paragraaf worden de verschillende vormen en oorzaken van leegstand behandeld.

Aanvangs- of aanloopleegstand

Na de oplevering van een nieuw of gerenoveerd kantoorpand kan het zijn dat het pand gedurende een korte periode leeg staat alvorens er een huurder is gevonden. Deze aanvangs- of aanloopleegstand wordt doorgaans niet als problematisch gezien mits er binnen een periode van een jaar een huurder voor de kantoorruimte wordt gevonden (Hek e.a., 2004).

Mutatie- of frictielegstand

Bedrijven verhuizen wanneer het oude kantoorpand niet meer aan de wensen voldoet. Ten tijden van het aanpassen van het nieuwe kantoorpand aan de wensen van de nieuwe gebruiker staat de kantoorruimte tijdelijk leeg. Deze vorm van leegstand noemen we mutatie- of frictielegstand. Wanneer de verhuurder na het verstrijken van de opzegtermijn van de huurder nog geen nieuwe huurder heeft gevonden komt het pand leeg te staan. In dat geval is er ook sprake van mutatie- of frictielegstand. Doordat huurcontracten tegenwoordig dikwijls een kortere periode bevatten dan vroeger, verhuizen bedrijven sneller en is de mutatie- of frictielegstand toegenomen (Keeris, 2007). In een gezonde situatie is de mutatie- of frictielegstand rond de 5 procent van het totaal aanbod aan kantoorruimte. Dit leegstandspercentage is wenselijk om bijvoorbeeld ruimte te geven aan de groei van bedrijven binnen de regio en het aantrekken van bedrijven van buiten de regio (PlaBeKa monitor werkgroep, 2008). Frictielegstand maakt het mogelijk dat verhuisbewegingen van kantoorhoudende bedrijven kunnen blijven bestaan. Volgens van Elp en Zuidema (2010) is afgezet tegen de huidige marktsituatie een frictielegstand van ongeveer 2,1 miljoen vierkante meter gewenst. Het restant van de leegstand is als overcapaciteit te zien. Het gaat in Nederland anno 2010 om een overcapaciteit van 4,2 miljoen vierkante meter. Meer over leegstandscijfers is in hoofdstuk 4 te lezen.

Partiële leegstand

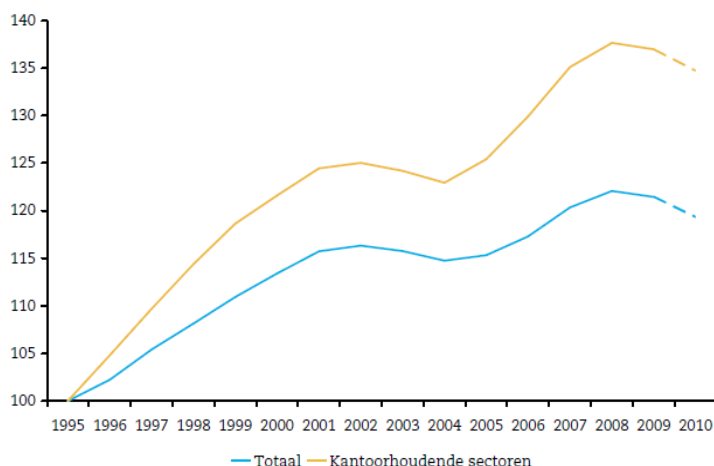
Het komt regelmatig voor dat een pand meerdere huurders heeft waardoor het pand gedeeltelijk leeg staat en gedeeltelijk verhuurd is. Deze gedeeltelijke leegstand wordt ook wel partiële leegstand genoemd (Korteweg, 2002).

Conjuncturele leegstand

Tijdens een periode van laagconjunctuur is de vraag naar kantoorruimte kleiner en is er een grotere mate van leegstand op de kantorenmarkt. Wanneer de economie aantrekt zal de vraag naar kantoorruimte toenemen en de leegstand dalen. De kantorenmarkt reageert op schommelingen van de economie. Conjuncturele leegstand is tijdelijke leegstand als gevolg van schommelingen in vraag en aanbod door conjuncturele veranderingen (Hek e.a., 2004).

De conjuncturele schommeling van de kantoorwerkgelegenheid afgezet tegen de totale werkgelegenheid ziet er uit zoals in figuur 2.1 weergegeven. De verwachting is dat de kantoorwerkgelegenheid, evenals de totale werkgelegenheid, in 2010 zal dalen wat verontrustende gevolgen heeft voor de leegstandontwikkeling op de kantorenmarkt (van Elp en Zuidema, 2010). Het totaal aan kantorenvorraad zal immers ook moeten krimpen om niet tot een grotere leegstand te komen bij een teruglopende kantoorwerkgelegenheid.

Figuur 2.1: Ontwikkeling totale werkgelegenheid en kantoorwerkgelegenheid, indexcijfers, 1995 = 100



Bron: van Elp en Zuidema, 2010

De conjuncturele leegstand van kantoren wordt niet als problematisch ervaren in tegenstelling tot de structurele leegstand. De kans voor de panden om opnieuw verhuurd te worden is bij structurele leegstand namelijk veel kleiner omdat de kantoorruimtes niet meer voldoen aan de eisen van de gebruiker. De evenredige ontwikkeling van vraag en aanbod op de kantorenmarkt is sinds het begin van de 21^{ste} eeuw verstoord. De vraag naar kantoorruimte is sinds 2001 nagenoeg gelijk gebleven terwijl het aanbod sterk is gestegen. Het verschil in opname en aanbod heeft tot een structureel overaanbod aan kantoorruimte geleid en dus tot structurele leegstand.

Structurele leegstand

Structurele leegstand komt vaak voor bij kantoorpanden die tussen 1960 en 1980 zijn gerealiseerd. Deze panden vertonen vaak een monofunctioneel karakter en een ligging langs snelwegen of ringwegen die nauwelijks zijn aangesloten op stedelijke voorzieningen (Remøy e.a., 2007). Als structureel leegstaande panden zich geclusterd bevinden op één locatie wordt het locatiel leegstand genoemd (Muller, 2008). Niet alleen de (verouderde) functie van het pand kan de oorzaak zijn van de leegstand maar ook de veroudering van de *locatie* kan aan de leegstand ten grondslag liggen of een combinatie van pand en locatie (Korteweg, 2002).

Korteweg (2002) onderscheidt diverse oorzaken van leegstand die te maken hebben met de verminderde aantrekkelijkheid en bruikbaarheid van pand of locatie. Verminderde aantrekkelijkheid of bruikbaarheid is volgens Korteweg een gevolg van veroudering. In onderstaande figuur (2.2) worden diverse vormen van veroudering schematisch weergegeven.

Verouderde panden vertonen kenmerken die afbraak doen aan de aantrekkelijkheid van het pand en kunnen leiden tot leegstand. Enkele kenmerken die voor verminderde aantrekkelijkheid zorgen zijn gebrekkige voorzieningen op het gebied van klimaatbeheersing en ICT, uitstraling van interieur en exterieur, verouderde afwerking, een niet-flexibele indeling en onvoldoende parkeermogelijkheden (Korteweg, 2002).

Figuur 2.2: Vormen van veroudering.

		verandering eisen gebruikers		
		nee	ja	
verandering kenmerken object	relatief (nieuwbouw)	pand	relatieve veroudering pand	functionele veroudering pand
		locatie	relatieve veroudering locatie	functionele veroudering locatie
	absoluut	locatie	functionele veroudering locatie	
		pand	structurele veroudering pand	

Bron: Korteweg, 2002

2.4.1 Veroudering van het pand

In figuur 2.2 worden drie soorten veroudering op pandniveau onderscheiden:

Structurele veroudering van het pand

De veranderende structurele veroudering van het pand hebben betrekking op de fysieke factoren van het pand. Door bijvoorbeeld aantasting door natuurlijke elementen neemt de aantrekkelijkheid en de bruikbaarheid van het pand voor de kantoorfunctie af.

Functionele veroudering van het pand

De functionele veroudering van het pand wordt bepaald door de veranderende eisen van de kantoorgebruikers. Daar waar de fysieke vorm van het gebouw intact blijft veranderd de vraag van de gebruiker en voldoet het pand niet meer aan de vraag. Een voorbeeld is een veranderende kwaliteitseis op het gebied van de accommodatie. Functionele veroudering kan ook een gevolg zijn van wettelijke veranderingen bijvoorbeeld op het gebied van arbeidsomstandigheden of veiligheid. Bovendien concluderen van Elp en Zuidema (2010) dat er een structurele daling voorkomt in het gewenste aantal vierkante meters kantoorruimte per werknemer. Voor de eeuwwisseling lag het gemiddeld nog op ongeveer 30 vierkante meter per werknemer. In 2001 zou dit zijn teruggelopen naar 24 vierkante meter per werknemer terwijl in 2010 de norm in de markt ligt op 20 vierkante meter of zelfs daaronder. Wanneer kantoorobjecten met te grote oppervlaktes als werkplekken worden aangeboden kunnen zij dus in populariteit verliezen als gevolg van de hogere prijzen dan bij kleinere kantoorruimtes. Ook deze ontwikkeling valt onder de functionele veroudering van het pand.

Relatieve veroudering van het pand

Relatieve veroudering van een pand wordt veroorzaakt door het verruimde aanbod aan nieuwbouw kantoorruimte waarbij de nieuwbouw vaak een kwaliteitsverbetering heeft ten opzichte van het oude aanbod. Door verruiming van het aanbod als gevolg van de nieuwbouw van kantoorruimte komt er een verhuisbeweging op gang van bedrijven van oude kantoorpanden naar nieuwbouw. Door het doorstromingseffect verouderen de bestaande kantoorpanden in relatief opzicht. De snelheid van relatieve veroudering neemt toe als er veel nieuwbouw op de kantorenmarkt komt. Bij huurcontracten voor langere perioden zal de relatieve veroudering minder snel gaan dan bij huurcontracten met een kortere looptijd. Door de relatieve veroudering is een kantoorpand sneller afgeschreven dan de bouwtechnische leeftijd van meer dan 50 jaar (Korteweg, 2002).

2.4.2 Veroudering van de locatie

In figuur 2.2 worden twee soorten veroudering op pandniveau onderscheiden:

Functionele veroudering van locatie

Bij functionele veroudering van de locatie treedt er verandering op in de kenmerken van de locatie zelf. Wanneer bijvoorbeeld het gebied waarin het kantoorobject zich bevindt verloederd is er sprake van functionele veroudering van de locatie. Maar ook kan er sprake zijn van verslechtering van de bereikbaarheid van het object of de parkeergelegenheid neemt af. Wanneer de eisen van de gebruiker van het kantoorpand veranderen kan ook sprake zijn van functionele veroudering van de omgeving.

Relatieve veroudering van locatie

Relatieve veroudering van de locatie treedt op als bestaande kantoorlocaties minder aantrekkelijk worden dan andere locaties als gevolg van de aanwas van nieuwe kantoorlocaties. Het unieke van een kantorenlocatie kan verloren gaan bij de ontwikkeling eenzelfde soort kantorenlocatie.

Deze twee vormen van veroudering van de locatie worden vaak gezamenlijk genoemd als locatienele veroudering.

2.5 Effecten van leegstand op pandeigenaren en gemeenten

De leegstand op de kantorenmarkt heeft effect op de verschillende actoren die actief zijn op de kantorenmarkt. In deze paragraaf komen de effecten van de leegstand op de pandeigenaren en gemeenten aan bod.

Pandeigenaren

Het is denkbaar dat pandeigenaren zich zorgen maken over het achterwege blijven van huurinkomsten van de kantoorruimte. Het is denkbaar dat het verkopen van het object moeite kost vanwege de leegstaande status en een eventueel slechte markt als gevolg van een grote leegstand. Daarnaast is het zo dat het verdienmodel van kantoorpandeigenaren niet gebaseerd is op de huurinkomsten maar op de waardeestijging van het object gedurende de verhuurde periode. Dit kan voor een pandeigenaar dan ook de reden zijn om, met alle

risico's van dien, een aantrekkelijke markt af te wachten en het pand niet van de hand te doen.

Gemeenten

Leegstaande kantoren zijn slecht voor het imago van een stad. Daarnaast is de uitgifte van grond voor ontwikkeling van kantoorruimte een belangrijke bron van inkomsten voor gemeenten. Voor gemeenten is het vaak moeilijk om iets aan leegstand van een pand te doen omdat het pand in handen is van een andere private partij. Om iets te doen aan de leegstand is het noodzakelijk te weten wat de plannen met het object van pandeigenaar zijn. Het is immers mogelijk dat een belegger de leegstand van zijn pand niet als een probleem ziet en er zodoende (nog) niets aan doet. Wanneer er sprake is van grote leegstand op de kantorenmarkt kan dat er toe leiden dat de gemeente besluit om minder grond uit te geven voor het ontwikkelen van kantoorruimte. Of de gemeente stelt ontwikkelaars verplicht eerst een huurder voor het te ontwikkelen kantoorobject te vinden (Ploeger e.a., 2007).

Gemeente, eigenaren en andere belanghebbenden blijken vaak onvoldoende op de hoogte over eventuele oplossingen van leegstand in de vorm van herbestemming. Een mogelijkheid voor functiewijziging van werken naar wonen kan door gemeenten in bestemmingsplannen worden opgenomen. Maar ook kunnen subsidies voor herbestemming door gemeenten worden verstrekt of leegstandsbelasting worden geheven wat als effect heeft dat pandeigenaren worden gestimuleerd om een creatieve oplossing voor hun leegstaande panden te vinden (Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, 2006). In de volgende paragraaf 2.6 zullen enkele potentiële oplossingen voor leegstand, zowel op pand- als gebiedsniveau, worden aangedragen.

2.6 Oplossing voor leegstand

Niet alle leegstand is problematisch. Een leegstand van rond de vijf procent wordt immers als 'gezond' ervaren om aan de behoefte van de vraag te kunnen voldoen zoals blijkt uit paragraaf 2.4. Om leegstand tegen te gaan zijn verschillende maatregelen mogelijk. De maatregelen kunnen op pand- en gebiedsniveau worden ingedeeld. Bij maatregelen op pandniveau is het altijd de pandeigenaar die de besluiten neemt. Bij beslissingen op gebiedsniveau worden in samenspraak met meerdere partijen besluiten genomen.

2.6.1 Pandniveau

Een pandeigenaar heeft de keuze om de acties *consolideren*, *renoveren*, *sloop/nieuwbouw*, *transformatie* of *sloop/nieuwe functie* te ondernemen wanneer een pand wat in eigendom is (langdurig) leeg staat.

Consolideren

De eerste mogelijkheid consolideren houdt voor de pandeigenaar in dat er helemaal niets wordt gedaan. Zoals eerder gezegd wacht de pandeigenaar in dit geval af tot de markt aantrekt en er een nieuwe huurder wordt gevonden. Bij langdurige leegstand is consolidatie vanzelfsprekend geen oplossing. Wanneer er besloten wordt om tot actie over te gaan dienen er allerlei afwegingen gemaakt te worden. Als eerste moet er besloten worden of het pand behouden kan blijven of moet worden gesloopt. En vervolgens bij het behouden van het object of het pand moet worden gerenoveerd. In het besluit om tot actie over te gaan bij een leegstaand pand spelen constructie, vorm en functie van het pand mee in de beslissing en zijn wet- en regelgeving, winstgevendheid en financiële haalbaarheid van invloed op het besluit (van der Voort, 2007).

Renoveren

Een tweede mogelijkheid voor een pandeigenaar om bij een leegstand pand te ondernemen is renoveren. Door het renoveren van het object kan het pand een kwaliteitsverbetering ondergaan waardoor het pand weer voldoet aan de eisen van een huurder. Bij renovatie blijft een deel van het pand intact en zijn meestal relatief weinig kosten gemoeid. Daarnaast verandert de functie van het kantoorpand bij renovatie niet waardoor er minder snel een probleem omtrent de ruimtelijk ordening optreedt. Maar renovatie van een leegstaand kantoorpand lijkt geen zin te hebben als de kwaliteit van de locatie niet geschikt is voor een kantoorfunctie (Korteweg, 2002).

Sloop / nieuwbouw

Een derde oplossing om leegstand tegen te gaan die vaak gehanteerd wordt wanneer renovatie niet meer mogelijk lijkt, is het slopen van het kantoorpand en het ontwikkelen van een nieuw kantoorgebouw. Hierbij is het uiteraard van belang dat de locatie niet verouderd is en nog wel geschikt is als kantoorlocatie. Sloop en nieuwbouw kosten uiteraard meer tijd en geld dan renovatie. En ten tijden van de ingreep kan door het cyclische karakter van de kantorenmarkt de vraag naar kantoorruimte drastisch veranderd zijn. Wel kan bij het nieuw te ontwikkelen kantoorpand rekening worden gehouden met de laatste wensen vanuit de gebruikersmarkt en heeft het nieuwe pand gemiddeld een langere levensduur dan bij renovatie. Daarnaast is één van de voordelen van sloop en nieuwbouw dat het nieuw te bouwen kantoorpand groter zou kunnen worden op hetzelfde oppervlak door hoger te

bouwen. De huurinkomsten en dus de waarde van het pand gaan op deze manier omhoog (Korteweg, 2002).

Transformatie

Transformatie is de vierde mogelijkheid op pandniveau om de leegstand van het pand tegen te gaan. Hierbij wordt het pand meestal door renovatie onttrokken aan de kantorenmarkt en krijgt het een nieuwe functie. De transformatie is een duurzame oplossing omdat het casco van het gebouw blijft bestaan en er minder gebruik wordt gemaakt van nieuw bouwmaterialen. Transformatie naar wonen kan een positieve impuls geven aan de omgeving. Woningen brengen meer levendigheid en veiligheid in verband met de sociale controle die de bewoners met zich meebrengen. Een nadeel is dat transformatie naar een andere functie andere regelgeving met zich mee brengt. In bestemmingsplannen staat namelijk vast welke functies een gebied mag huisvesten. Om een gebied een andere functie te geven zijn er tijdrovende bestemmingsplanprocedures noodzakelijk (Korteweg, 2002 en van Eeden, 2009).

Sloop / nieuwe functie

Slopen voor een nieuwe functie is een vijfde mogelijkheid op pandniveau om leegstand tegen te gaan. Meestal wordt er voor deze optie gekozen wanneer niet alleen het pand dermate verouderd is maar wanneer ook de locatie niet meer geschikt is als kantorenlocatie. Een verandering van functie brengt ingewikkelde bestemmingsplanprocedures met zich mee. Bovendien leent niet elke locatie zich voor een verstrekkende functieverandering. In een voormalig kantorengedebied zijn te weinig voorzieningen voor bijvoorbeeld een woonwijk. Hoewel de sloop en de bouw van een nieuwe functie de ideale mogelijkheid is om een nieuwe functie naar alle wensen te ontwikkelen is deze optie relatief duur. Om een nieuwe functie aan een gebied toe te kennen is gebiedsontwikkeling wenselijk (Korteweg, 2002).

2.6.2 Gebiedsniveau

Op gebiedsniveau zijn er in hoofdlijnen twee mogelijke acties om de leegstand te verkleinen. Er kan namelijk gekozen worden voor *functiemenging* of *gebiedsontwikkeling* (Korteweg, 2002).

Functiemenging

Sinds de hervorming van de Nederlandse economie van een industriële naar een diensteneconomie in de 20^{ste} eeuw heeft het kantoor een enorme opmars doorgemaakt. Ten tijden van de industriële revolutie heeft het kantoor zijn intrede gedaan in de vorm van administratiekantoor. Van oudsher worden kantoren ontwikkeld in de nabijheid van industrie of binnensteden tussen woonwijken en de middenstand in. De industriële revolutie heeft het besef gebracht dat functies als industrie en wonen om gezondheidsredenen gescheiden dienden te worden. Na de tweede wereldoorlog kreeg de functiescheiding in Nederland verder vorm door middel van bestemmingsplannen. De functionalistische scheiding wordt in Nederland vaak bekritiseerd omdat woonwijken overdag leeg en kantoorgebieden na werktijd uitgestorven gebieden zijn. Volgens Brinkman (2007) is de functiescheiding ontstaan om de industrie te scheiden van het wonen maar vervolgens te ver doorgevoerd. De industrie bevindt zich nu niet alleen om gezondheidsredenen maar ook om economische redenen buiten de stad. Maar het definitief doorbreken van de monotone functie van kantorenparken en woonwijken is achterwege gebleven. Het monotone karakter

is voor een deel schuldig aan de leegstand op de kantorenmarkt. Diversiteit en functiemenging leiden tot een efficiënter gebruik van de beschikbare ruimte. Door de functiemenging ontstaan allerlei vormen van dubbel grondgebruik doordat de openbare ruimten en voorzieningen door verschillende gebruikers op verschillende tijdstippen worden benut.

Door thema's als de compacte, levendige en aantrekkelijke stad werd functiemenging in de jaren '90 meer op de politieke agenda gezet (Korteweg, 2002). Tegenwoordig is men van mening dat de monofunctionele kantoorgebieden door functiemenging veel levendiger gemaakt moeten worden (Dynamis, 2009). Daarnaast is functiemenging interessant doordat de grondwaarde hoger wordt en zowel gemeente als projectontwikkelaar daarvan kan profiteren. Daar tegenover staan de hogere ontwikkelingskosten voor functiemenging en de verschillende organisatorische belangen van de verschillende actoren die bij de ontwikkeling actief zijn. Doordat de ruimte voor meerdere functies wordt gebruikt is er meer sociale controle en dus meer veiligheid. De bereikbaarheid kan een belemmering zijn omdat verschillende gebruikers gedurende hetzelfde tijdstip gebruik zouden willen maken van het gebied en haar parkeermogelijkheden. Maar verschillende functies op een locatie betekent wel minder gevoeligheid voor conjuncturele schommelingen in de economie (van der Heijde e.a., 2008).

Gebiedsontwikkeling

Gebiedsontwikkeling en functiemenging hebben veel met elkaar gemeen. Meestal worden bij gebiedsontwikkeling meerdere functies met elkaar gecombineerd waarbij het initiatief door de overheid wordt genomen en de uitvoering bij private partijen ligt. Goede samenwerking tussen overheid en private partijen is dan ook vereist. Begrippen als herstructurering, herontwikkeling en transformatie van stedelijke gebieden worden tegenwoordig meer gebruikt. Bij gebiedsontwikkeling is vrijwel altijd sprake van een veranderende of nieuwe combinatie van verschillende (vastgoed)functies, waarbij naar een balans gezocht wordt tussen functionaliteit en architectonische kwaliteit (Bruil e.a., 2004).

Na dit globale algemene beeld van de ontwikkeling van de Nederlandse kantorenmarkt zal in hoofdstuk 4 specifiek ingegaan worden op de ontwikkelingen van de kantorenmarkt van Amsterdam gedurende de afgelopen 15 jaar. In het volgende hoofdstuk wordt de onderzoeksopzet, het ontwerp en het conceptuele model van deze masterthesis gepresenteerd en toegelicht. De inzichten uit dit hoofdstuk zijn gebruikt voor het opstellen van het conceptuele model dat als basis dient voor het empirische gedeelte voor het onderzoek van deze masterthesis.

3. Onderzoeksopzet

Als eerste wordt in dit hoofdstuk de doelstelling van het onderzoek gepresenteerd. Vervolgens wordt in paragraaf 3.1 het conceptuele model, als uitwerking van de hoofdvraag, gepresenteerd en toegelicht. Daarna wordt het onderzoeksontwerp (3.2) en vervolgens de operationalisering (3.3) toegelicht.

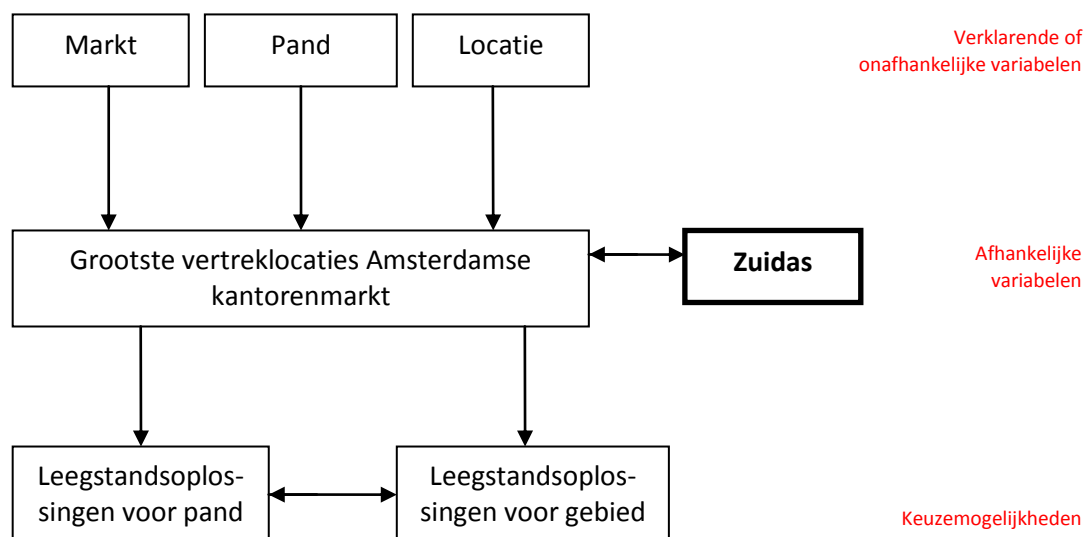
Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek is het inzichtelijk maken van de verhuisbeweging onder kantoorhoudende bedrijven tussen de grootste vertreklocaties naar de Zuidas met als doel de grootte en aard van de leegstand, binnen de te onderzoeken locaties, te kunnen verklaren en oplossingen voor deze leegstand aan te dragen. Het conceptueel

3.1 Conceptueel model

Om inzicht te krijgen in de kennis die nodig is om de doelstelling voor dit onderzoek te bereiken wordt de probleemsituatie geanalyseerd aan de hand van een conceptueel model. De in het vorige hoofdstuk beschreven inzichten zijn gebruikt voor het opstellen van een conceptueel model. Het conceptuele model dient als basis voor het empirisch deel van dit onderzoek. Het model geeft de afbakening van de onderzoekselementen en de te onderzoeken variabelen en de relatie tussen de variabelen weer.

Figuur 3.1: Conceptueel model



Bron: Eigen werk, masterthesis Roemer Alfrink (2010).

In het onderzoek staan de grootste twee vertreklocaties van kantoorhoudende bedrijven van de Amsterdamse kantorenmarkt naar de Amsterdamse Zuidas centraal. De *vertreklocaties* zijn de afhankelijke variabelen in dit onderzoek. De onafhankelijke of verklarende variabelen zijn de *markt*, het *pand* en de *locatie* die allen afzonderlijk invloed uit oefenen op de afhankelijke variabelen. Zoals uit de theorie blijkt zijn er tal van verschillende oorzaken van leegstand zoals de markt met haar cyclische karakter maar ook de verschillende vormen van veroudering van het pand en de locatie. Welke keuzemogelijkheden als oplossingen kunnen

worden aangedragen, voor de leegstand op de afhankelijke variabelen zijn onderaan het model weergegeven. De oplossingen zijn, zoals in het theoretisch hoofdstuk twee over de kantorenmarkt al aangehaald, onderverdeeld in oplossingen voor het *pand* en oplossing voor het *gebied* waarbij er een onderling verband bestaat tussen deze twee. Zo is bekend dat functieverandering bijvoorbeeld invloed kan hebben op een pand maar vaak ook optreedt bij gebiedsontwikkeling vaak .

De onafhankelijke of verklarende variabelen bepalen dus niet alleen de vorm van de leegstand maar ook de richting van de aanpak van het probleem. Wanneer de leegstand van een pand het gevolg is van de kenmerken van het pand dan moet de oplossing gezocht worden op pandniveau. Wanneer veroudering van de locatie gezien kan worden als oorzaak van de leegstand dan moet de oplossing gezocht worden op locatieniveau en zal de locatie moeten verbeteren. Daarnaast kan het zo zijn dat de leegstand een gevolg is van een combinatie van veroudering van het pand en de locatie. De oplossing moet in dat geval gevonden worden op zowel pandniveau als gebiedsniveau.

Met de kennis over de kantorenmarkt uit het vorige hoofdstuk en de specifieke kennis uit het volgende hoofdstuk over de Amsterdamse kantorenmarkt en de bevindingen uit de interviews die worden gehouden onder sleutelfiguren die actief zijn binnen de Amsterdamse kantorenmarkt kan de hoofdvraag, zoals die gesteld is in het eerste hoofdstuk, worden beantwoord. Het conceptuele model geeft dus als het ware antwoord op de vraag: *In hoeverre is de leegstand binnen de grootste vertreklocaties, van de Amsterdamse kantorenmarkt van de naar de Zuidas verhuisde kantoorhoudende bedrijven, te verklaren door de verplaatsing naar Zuidas? En welke mogelijkheden zijn er om het probleem van de leegstand binnen deze locaties op te lossen?*

3.2 Onderzoeksonwerp

Voor de uitvoering van het empirische gedeelte van dit onderzoek zijn verschillende onderzoeksmethoden gebruikt. Als eerste zijn de kwantitatieve gegevens verzameld van de op de Zuidas gevestigde bedrijven. De grootste herkomstgebieden binnen de Amsterdamse kantorenmarkt, van op de Zuidas gevestigde bedrijven, staan centraal in dit onderzoek.

De ontwikkeling en positie van deze deelgebieden, als grootste vertrekgebieden naar de Zuidas, staan centraal in het onderzoek en wordt met behulp van primaire en secundaire bronnen onderzocht en in kaart gebracht. Een studie naar theoretische invalshoeken uit bestaande literatuur, statistische gegevens en deskresearch vormt de basis voor het theoretisch kader en de theoretische achtergrond van de masterthesis. Hierbij wordt gebruik gemaakt van beschikbare bronnen zoals deze zijn weergegeven in de bronnenlijst achter in dit rapport.

Het tweede empirische gedeelte, waarin gezocht wordt naar oplossingen voor de leegstand, wordt uitgevoerd door middel van diepte-interviews. Door middel van het houden van diepte-interviews wordt gezocht naar informatie over de positie, ontwikkeling, kwaliteit en leegstand van de vertreklocaties binnen de Amsterdamse kantorenmarkt. Met deze kwalitatieve methode kan dit deel van de onderzoeksvraag het beste worden beantwoord. De diepte-interviews worden gehouden met sleutelfiguren die actief zijn binnen de kantorenmarkt. De nadruk komt hierbij te liggen op de leegstandsproblematiek, de posities van de vertreklocaties binnen de Amsterdamse kantorenmarkt en de ontwikkeling van deze gebieden met het oog op het wegtrekken van kantoorhoudende bedrijven naar de

Amsterdamse Zuidas. Ook komen in de diepte-interviews mogelijke oplossingen omtrent het leegstandsprobleem binnen de vertreklocaties aan bod.

Er is voor deze manier van kwalitatief onderzoek gekozen omdat met het houden van diepte-interviews veel informatie kan worden gewonnen. Van te voren worden de te bespreken onderwerpen door de interviewer bepaald. Bij het houden van diepte-interviews heeft de interviewer de mogelijkheid om de onderwerpen voldoende te introduceren en toe te lichten bij de te interviewen persoon. Daarnaast heeft de interviewer de mogelijkheid om door te vragen.

De interviews worden gehouden onder sleutelfiguren die binnen de Amsterdamse kantorenmarkt actief zijn. Dit zijn zowel verhuurmakelaars als beleidbepalende medewerkers van de verhuisde bedrijven en beleidbepalende medewerkers van de gemeente Amsterdam op het gebied van kantoorhuisvesting / ruimtelijke ordening. Het totaal aan cases (diepte-interviews) zal een helder en verrijkend beeld geven omtrent de leegstandsproblematiek van de hedendaagse Amsterdamse kantorenmarkt en met name de vertreklocaties van kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas. Tevens wordt de geïnterviewde gevraagd een standpunt aan te nemen ten aanzien van het beleid van de PlaBeKa en de gevolgen ervan voor de Zuidas en de vertreklocaties.

Door dit kwalitatieve onderzoek wordt een antwoord gegeven op de vraag in hoeverre de leegstand binnen deze gebieden wordt veroorzaakt door de aantrekkingskracht van de Zuidas. En welke oplossingen kunnen worden aangedragen voor de leegstand binnen deze gebieden.

3.3 Operationalisering

Als eerste is er een overzicht gemaakt van de totale bedrijfspopulatie op de Amsterdamse Zuidas. Uit de totale bedrijfspopulatie zijn de niet-kantoorhoudende bedrijven uitgefilterd. Er hebben zich reeds 543 kantoorhoudende bedrijven op de Zuidas gevestigd. De informatie over welke bedrijven dit zijn is in samenwerking met de Dienst Zuidas Amsterdam, gevestigd in het World Trade Center (WTC) aan het Zuidplein op de Zuidas, samengesteld. In samenwerking met de Kamer van Koophandel Amsterdam (2009) zijn de oude vestigingsplaatsen van de populatie 543 kantoorhoudende bedrijven onderzocht. Van de oude vestigingsplaatsen zijn de grootste vertreklocaties van de Amsterdamse kantorenmarkt in kaart gebracht. Deze vertreklocaties staan centraal in het onderzoek.

Met behulp van secundaire bronnen waarvan onder andere de kantorenmonitor (2010), de Spreekende Cijfers van Dynamis (2009) en het rapport We're Amsterdam van Boer Hartog Hooft (2009) is de leegstand van de grootste vertrekgebieden in kaart gebracht. De informatie over de omvang van de leegstand is door gebruik te maken van deze bronnen direct beschikbaar. Over de aard en de vormen van de leegstand binnen deze locaties is informatie ingewonnen door middel van de antwoorden die de sleutelfiguren hebben gegeven in de afgenomen diepte-interviews. De interviews hebben ook inzichten verschaft in de vraag en aanbod van kantoorruimte op Amsterdamse kantorenmarkt en met name de vertreklocaties als onderzoeksobjecten.

Voor de operationalisering van veroudering van de locatie is in de interviews gevraagd in hoeverre de locatie van de panden voldoet aan de eisen van de hedendaagse kantoorgebruikers op het gebied van locatievoorkeuren. Indicatoren die in het kader van locatievoorkeuren er toe doen zijn het imago en de veiligheid van het gebied, de

bereikbaarheid per auto en het openbaar vervoer. Maar ook of er voldoende voorzieningen in het gebied aanwezig zijn en of de openbare ruimte van kwalitatieve waarde is.

In het volgende hoofdstuk zal een zo compleet mogelijk beeld worden geschetst van de Amsterdamse kantorenmarkt.

4. De Amsterdamse kantorenmarkt

In dit hoofdstuk wordt een zo compleet mogelijk beeld gegeven van de Amsterdamse kantorenmarkt die is ingedeeld in tien gebieden zoals weergegeven in figuur 4.1. In dit onderzoek zijn Amsterdam West en Zuid-West gemakshalve samengevoegd. Amsterdam Noord en Buitenveldert zijn door het geringe aandeel in de Amsterdamse kantorenmarkt buiten beschouwing gelaten.

Figuur 4.1: de schematische indeling van de Amsterdamse kantorenmarkt.



- | | |
|---------------------------|-------------------------------------|
| 1 Amsterdam Centrum | 6 Amsterdam Zuid-West |
| 2 Amsterdam Oud Zuid | 7 Amsterdam Zuidoost |
| 3 Amsterdam Buitenveldert | 8 Amsterdam Noord |
| 4 Amsterdam West | 9 Amsterdam Zuidas |
| 5 Westpoort | 10 Amsterdam Oost / Watergraafsmeer |

Bron: Jones Lang Lasalle, 2009a

In eerste instantie zal de achtergrond en de ontwikkelingen in hoofdlijnen van de Amsterdamse kantorenmarkt gepresenteerd worden. Vervolgens zullen in paragraaf 4.2 de verplaatsingen en de ruimtelijke dynamiek binnen de Amsterdamse kantorenmarkt aan bod

komen. Vervolgens zal de leegstand (4.3) en de oorzaken van de leegstand en de opname van de Amsterdamse kantorenmarkt aan bod komen. Het gevoerde beleid, in het bijzonder uit de PlaBeKa, ten aanzien van leegstand en de ontwikkeling van het transformatieproces zal in paragraaf 4.4 gepresenteerd worden. De huurprijzen op de kantorenmarkt en de daarmee gepaard gaande incentives (4.6) op de Amsterdamse kantorenmarkt zullen dit hoofdstuk completeren.

Inleiding

De grootste Nederlandse kantorenlocaties worden, in volgorde van grootte, weergegeven in tabel 4.1. Duidelijk is dat de Randstad het hart als het gaat om de Nederlandse kantorenmarkt. Amsterdam en met name de Zuidas nemen in de hiërarchie een belangrijke positie in. De goede ontsluiting met Schiphol, de A2 en andere vormen van openbaar vervoer en de directe nabijheid van het stadscentrum dragen bij aan de populariteit van de locatie Zuidas (Jones Lang Lasalle, 2009b).

Tabel 4.1: belangrijkste locaties Randstad

City	Area
Amsterdam	South Axis / Centre / Omval
Schiphol	Centre
Rotterdam	Kop van Zuid / Centre
Den Haag	Beatrixkwartier / Centre
Utrecht	Papendorp / Centre

Bron: Jones Lang Lasalle, 2009b

4.1 Achtergrond

Eind jaren tachtig vond de gemeente Amsterdam in de Amsterdamse IJ-oeveren een potentiële locatie voor de ontwikkeling van kantoorgebouwen (Stadsdeel Zuideramstel, 2007). Met enorme kantoren langs het water zou in de toekomst een Manhattan aan het IJ verrijzen. In 1991 kwam er een ondernemingsplan en heeft architect Rem Koolhaas een plan voor de IJ-oeveren ontwikkeld. In 30 jaar zullen de IJ-oeveren transformeren tot het bruisende economische Centrum van de stad Amsterdam.

In 1992 heeft ABN AMRO bij de gemeente Amsterdam een verzoek ingediend voor het bouwen van het hoofdkantoor op de Zuidas. De gemeente is daarmee akkoord gegaan. Wel gaf de gemeente Amsterdam aan de ontwikkeling van kantoren op de Zuidas te blijven beperken tot maximaal 60.000 m².

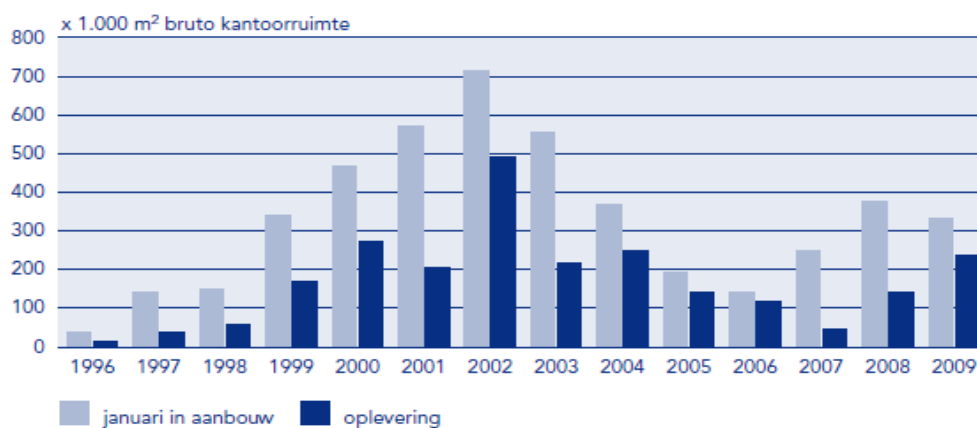
Bedrijven hebben midden jaren negentig aan gegeven te willen verhuizen naar locaties aan de rand van de stad (Stadsdeel Zuideramstel, 2007). De Zuidas wint aan populariteit. Manhattan aan het IJ komt er niet. De gemeente Amsterdam speelde in op de locatiewensen van bedrijven en ontwikkelt in 1998 het masterplan Zuidas. De Zuidas zal volgens het masterplan in 30 tot 40 jaar worden ontwikkeld ter bevordering van de werkgelegenheid van Amsterdam.

4.1.1 Ontwikkeling van de voorraad kantorenmarkt Amsterdam

In de tweede helft van de jaren '90 kende Amsterdam een aanzienlijke werkgelegenheidsgroei in de dienstensector. De groei in werkgelegenheid had een toename in de vraag naar kantoorruimte tot gevolg. De toenemende vraag op de gebruikersmarkt van de kantorenmarkt werd in eerste instantie opgevangen door de bestaande voorraad van de Amsterdamse kantorenmarkt. Deze voorraad bestond toen nog voor de helft uit kantoorruimte gebouwd voor 1980 met aanzienlijke verouderingsverschijnselen (Korteweg,

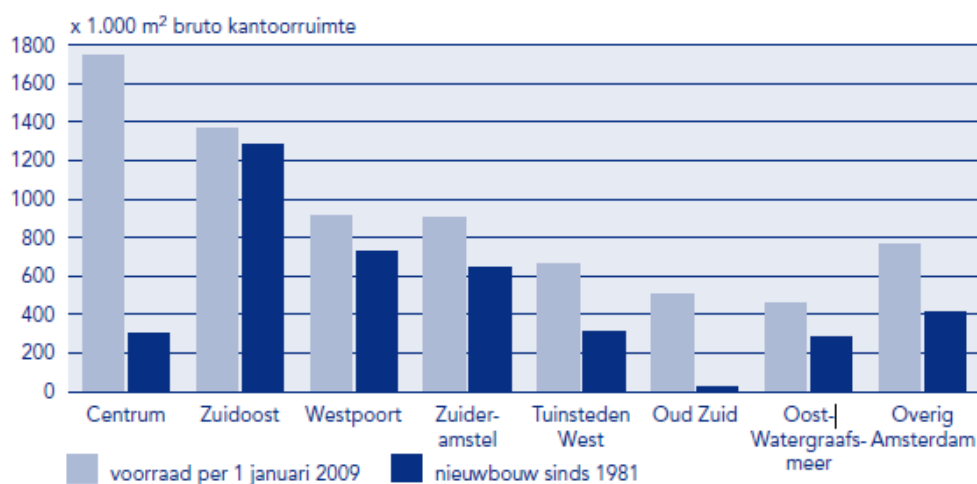
2002) De toenemende vraag dreef de prijzen aanzienlijk op. Dit had als gevolg dat er ontwikkelingsinitiatieven ontstonden die de aanbouw van kantoorruimte enorm deed toenemen (zie figuur 4.2). In de periode van 1996 tot 2000 steeg de huurprijs voor hoogwaardige kantoorruimte in Amsterdam met gemiddeld 12 procent per jaar. (Koeman, 2008).

Figuur 4.2: aanbouw en oplevering van (nieuwbouw) kantoorruimte in Amsterdam



Bron: Dienst Ruimtelijke Ordening, 2008

Figuur 4.3: kantoorvoorraad en oplevering nieuwbouw sinds 1981 in Amsterdam



Bron: Dienst Ruimtelijke Ordening, 2008

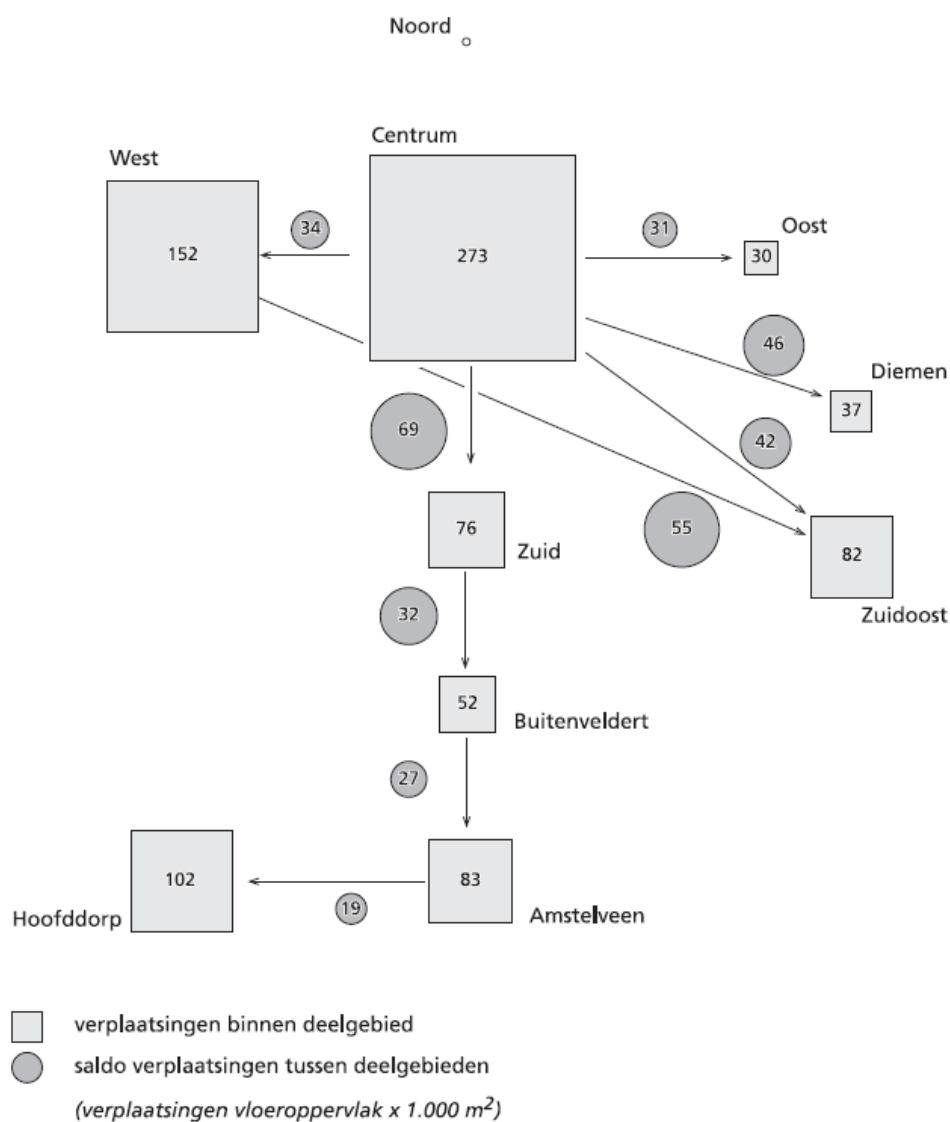
In de jaren daarna kantelde de markt naar een enorm overschot aan vierkante meters kantoorruimte. De grote vraag naar kantoorruimte van eind jaren 90 heeft er voor gezorgd dat er een grote ontwikkeling van kantoorruimte in Amsterdam ontstond. Met name in de gebieden Zuidoost, Westpoort en Zuidas (Zuideramstel) werd het aantal vierkante meters kantoorruimte flink uitgebreid (zie figuur 4.3). In 2009 nam de voorraad kantoorruimte met 250.000 m2 toe. Er werd vooral kantoorruimte opgeleverd in Zuid (120.000 m2, met name op de Zuidas), Oost (35.000 m2 in Oostpoort, IJburg en Science Park), Westpoort (35.000 m2 in Teleport en Havengebied), Noord (30.000 m2 vooral in Overhoeks) en Zuidoost (20.000 m2, vooral in Amstel III) (Kantorenmonitor, 2010).

Volgens de Dienst Ruimtelijke Ordening (2009a) kan de nieuwbouw op de Amsterdamse kantorenmarkt onderverdeeld worden in vijf fasen. In de fase 1981 tot en met 1986 werd gemiddeld 85.000 m² kantoorruimte per jaar opgeleverd. In de periode tussen 1987 en 1992 volgde een grote nieuwbouwgolf waarbij gemiddeld 181.000 m² per jaar werd opgeleverd. De voorraad kantoorruimte groeide door de spectaculaire aanbouw harder dan de groei van het gebruik ervan. Het evenwicht op de Amsterdamse kantorenmarkt was verstoord. De leegstand die hiermee teweeg werd gebracht zorgde ervoor dat de nieuwbouw in de periode tussen 1993 en 1998 sterk terug nam tot een gemiddelde van 62.000 m² nieuwe kantoorruimte per jaar. Dit cyclische karakter, wat een enigszins ander patroon volgt dan de cycli zoals beschreven in hoofdstuk twee, zorgde op zijn beurt weer voor een schaarste op de Amsterdamse kantorenmarkt en dus weer een toename van bouw- en ontwikkelinitiatieven. In de periode tussen 1999 en 2004 werd daardoor gemiddeld 267.000 m² kantoorruimte per jaar opgeleverd. Doordat de vraag naar kantoorruimte vanaf het jaar 2000 terugviel door een verslechterende economie groeide de leegstand in kantoorruimte tussen 2000 en 2005 van 7 naar 21,5 procent (Dynamis, 2009). Mede door overheidsingrijpen en maatregelen uit de PlaBeKa (zie paragraaf 4.4) is sindsdien de oplevering van nieuwbouw weer teruggevallen naar 140.000 m² kantoorruimte in 2005, 117.000 m² in 2006, 44.000 m² in 2007 en weer opgelopen naar 141.000 m² in 2008.

4.2 Verplaatsingen en ruimtelijke dynamiek binnen de Amsterdamse kantorenmarkt

In de periode tussen 1985 en 2000 betrof tweederde van de opname van kantoorruimte, op de Amsterdamse kantorenmarkt, verplaatsingen binnen de regio Amsterdam (Korteweg, 2002). De spectaculaire ontwikkeling van de Zuidas, vanaf eind jaren 90, tot een populaire en hoogwaardige kantorenlocatie kan een gevolg zijn van een eerder ingezette tendens waarbij kantoorhoudende bedrijven verplaatsen binnen de kantorenmarkt Amsterdam.

Figuur 4.4: schematische weergave van het saldo van verplaatsingen tussen de deelgebieden van de kantorenmarkt Amsterdam in de periode 1986 - 1995.



Bron: Korteweg, 2002 pp. 92

Het ruimtelijk patroon van de kantorenmarkt van Amsterdam (figuur 4.4) wordt sinds halverwege de jaren '80 gekenmerkt door verplaatsen van centrale naar meer perifere stadsdelen van Amsterdam (Korteweg, 1989, 1996 & 2002). Van origine is het Centrum van Amsterdam ook het Centrum van de Amsterdamse kantorenmarkt. Kantoorgebieden in West en Oost en in later vooral Zuidoost en Zuid hebben terrein gewonnen als het gaat om hun positie op de Amsterdamse kantorenmarkt in de periode tussen 1986 - 1995. Maar ook

Buitenveldert, Amstelveen en Hoofddorp behoren tot de Amsterdamse kantorenmarkt en hun aandeel aan kantoorruimte groeiden in die periode ten opzichte van het Centrum van Amsterdam, zoals blijkt uit figuur 4.4.

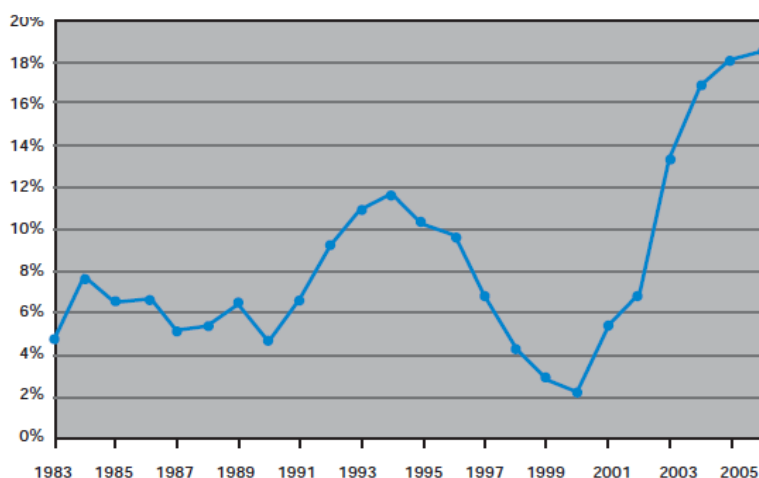
Vooraf de gunstigere pand-, liggings- en omgevingsfactoren zijn de redenen van de verplaatsing van het Centrum naar de meer perifere gebieden. Gebrek aan ruimte als gevolg van groei wordt als belangrijkste oorzaak gezien van de verplaatsingsdynamiek van kantoorhoudende bedrijven (Korteweg, 1996). Pas in tweede instantie zijn ook motieven die betrekking hebben op de locatie en omgeving, zoals de bereikbaarheid en parkeerproblemen, ontstaan. Korteweg heeft in zijn onderzoek (2002) onderscheid gemaakt tussen de vertrekmotieven van kantoorhoudende bedrijven die betrekking hebben op het pand en op de locatie. Motieven die betrekking hebben op het pand zijn volgens Korteweg: *veroudering, slechte technische faciliteiten, onvoldoende representativiteit* en een *slechte prijs kwaliteit verhouding*. Motieven die betrekking hebben op de locatie zijn: *parkeerproblemen, bereikbaarheid* (met name voor auto's) en *kwaliteit van de omgeving* (verloedering, slechte representativiteit).

De teloorgang van de binnenstad als meest gunstige kantorenlocatie is veroorzaakt door de ontwikkeling van woningen ten koste van kantoorruimte. De tendens van herbestemming van kantoorruimte naar woonfuncties heeft zich sinds de jaren 80 in het Centrum van Amsterdam voorgedaan. Daar tegenover staat de omgekeerde tendens van de verkantoring van herenhuizen in oud Zuid, met name de omgeving van het Vondelpark, Concertgebouwuurt en de Apollolaanbuurt (Korteweg, 2002). Toch is het Centrum van Amsterdam nog verreweg de grootste kantorenlocatie van Amsterdam. De Centrumgebieden van Rotterdam, Utrecht en Den Haag hebben elk een totale voorraad van circa 900.000 m² kantoorruimteoppervlak. Het Centrum van Amsterdam is de grootste Nederlandse kantorenlocatie met circa 1,6 miljoen m² kantoorruimte. Dit is 23 procent van de totale Amsterdamse kantorenvorraad. De Zuidas heeft in 2008, met een oppervlakte van ongeveer 576.000 m², acht procent van de totale Amsterdamse kantorenmarkt (Jones Lang Lasalle, 2009b).

4.3 Leegstand op de Amsterdamse kantorenmarkt

Op dit moment brengen meerdere makelaarskantoren rapporten uit met cijfers over de voorraad en het aanbod van kantoorruimte in Nederland. Hierbij valt op dat de cijfers in de diverse rapporten van elkaar verschillen. Klaarblijkelijk is het niet eenvoudig om deze cijfers te verzamelen of op de juiste manier te gebruiken. Er worden meerdere problemen geconstateerd bij het verzamelen van de exacte aanbodcijfers.

Figuur 4.5: ontwikkeling van de leegstand op de Amsterdamse kantorenmarkt.



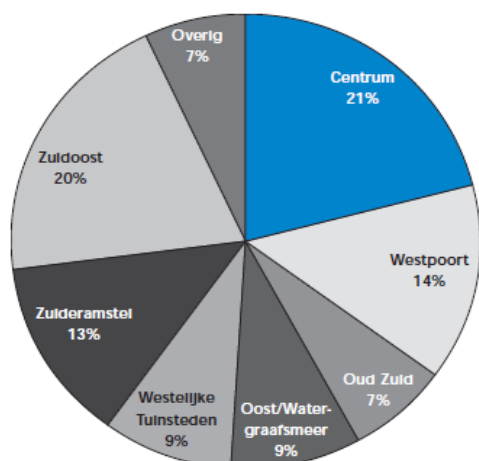
Bron: Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006

Allereerst worden enkel de ruimten opgenomen die daadwerkelijk te huur worden aangeboden. Wanneer ergens kantoorruimte leegstaat, maar deze niet bij een makelaar te huur wordt aangeboden, wordt deze dus niet meegenomen in de meting. Daarnaast willen aanbiedingen van makelaars op de markt nog al eens verschillen met het aanbod in de portefeuille van de makelaar (van Eeden, 2010). Hierdoor kan verwarring ontstaan in het exacte aantal meters dat te huur wordt aangeboden en kan dit verkeerd worden meegenomen in de metingen en de daaruit voortvloeiende rapporten.

De leegstand op de kantorenmarkt wordt met name veroorzaakt door de opname van nieuwe kantoorruimte. In een markt waar voldoende voorraad is stromen gebruikers door naar nieuwbouw. Dit komt met name door het feit dat nieuwbouw vaak op bereikbare locaties wordt gerealiseerd en de nieuwste technieken worden in de nieuwbouw verwerkt. De aantrekkelijkheid van nieuwbouw kantoorruimte is hiermee voor een deel verklaard. Door de aanwas van nieuwbouw kantoren ondergaan oudere kantoorgebouwen een relatieve veroudering. De snelheid van relatieve veroudering neemt toe wanneer er relatief veel nieuwbouw aan de voorraad wordt toegevoegd. Daarbij komt dat huurcontracten tegenwoordig een kortere huurperiode van 5 of 10 jaar bevatten dan vroeger gebruikelijk was zoals bijvoorbeeld 25 jaar. Uit onderzoek van Jones Lang Lasalle (2009a) komt naar voren dat 53 procent van de gebruikers op de Amsterdamse kantorenmarkt in 2008 huurt voor een periode tussen de 3 en 7 jaar. En 27 procent van de gebruikers huurt voor een periode tussen de 8 en 12 jaar. De meest gewenste contractduur ligt overigens tussen de 3 en 7 jaar geeft 58 procent van de kantoorgebruikers aan. Een snellere doorstroming en dus snellere relatieve veroudering van de bestaande kantoorpanden is het gevolg van een markt met overaanbod. (Korteweg, 2002).

Hoewel de cijfers over leegstand op de kantorenmarkt in de verschillende bronnen niet altijd geheel overeenkomen kan gezegd worden dat de leegstand op de Amsterdamse kantorenmarkt in 2006 18,5 procent bedroeg (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006). Omdat de voorraad met 1,0 procent toenam en het kantoorgebruik groeide daalde de leegstand in 2008 van 16,2 naar 14,5 procent van de voorraad eind 2008 (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2009a). Het landelijk gemiddelde van leegstand op de kantorenmarkt in 2008 bedroeg 13,3 procent (Metropoolregio Amsterdam, 2010). In 2009 is de leegstand weer opgelopen naar 17 procent omdat in het jaar 2009 250.000 m² kantoorruimte werd opgeleverd en er 55.000 m² door de markt werd opgenomen. Omdat het totale kantoorgebruik in 2009 met 35.000 m² groeide, nam de leegstand met 160.000 vierkante meter toe (Kantorenmonitor, 2010).

Figuur 4.6: Verdeling voorraad kantoorruimte Amsterdam 2006



Bron: Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006

Tabel 4.2: Leegstand percentages Amsterdam 2006

	Voorraad	leegstand	leegstandpercentage
Centrum	1.440.000	210.000	14%
Zuidoost	1.350.000	285.000	21%
Westpoort	960.000	175.000	18%
Zuideramstel	855.000	225.000	26%
Oost/Watergraafsmeer	580.000	100.000	17%
Westelijke Tuinsteden	570.000	125.000	22%
OudZuid	440.000	30.000	7%

Bron: Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006

Toekomstbeeld

Volgens de Kantorenmonitor (2010) zal de leegstand in 2010 verder oplopen. Dit komt door de oplevering van nieuwbouw en de verminderde vraag naar kantoorruimte als gevolg van de recessie. Om de leegstand tegen te gaan adviseert de Kantorenmonitor (2010) een zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en een grotere transformatie van kantoorgebouwen naar andere functies. Maar ook in 2010 zijn weer nieuwbouw kantoorruimten opgeleverd. De voorraad zal met ongeveer 2 procent toenemen met alle gevolgen van dien voor de leegstand. Daarbij komt dat door de recessie er in 2010 nog geen herstel van de groei van het kantoorgebruik zal optreden. De leegstand zal volgens de Kantorenmonitor (2010) waarschijnlijk toenemen tot 18 procent bij een gelijkblijvend kantoorgebruik in Amsterdam.

Duur van de leegstand

Uit het rapport 'nieuw leven voor lege kantoren' uit 2006 van de Dienst Ruimtelijke Ordening (2006) blijkt dat 30 procent van de leegstaande kantoorruimte in Amsterdam minder dan een jaar niet is gebruikt. Meer dan de helft (52 procent) stond minder dan twee jaar leeg. En 29 procent staat zelfs meer dan drie jaar leeg; hierbij kan gesproken worden van langdurige leegstand. Maar tussen de verschillende kantoorgebieden bestonden ook verschillen in de duur van de leegstand. Zo was de situatie in het Centrum min of meer gelijk aan het beeld van de stad als geheel. Het gebied Zuideramstel, waar de Zuidas deel van uit maakt, had het hoogste leegstandpercentage (zie tabel 4.2) maar er geldt dat bijna de helft (49 procent) minder dan een jaar niet is gebruikt. De langdurige leegstand was hier veel lager, namelijk rond de 10 procent. Hier tegenover stond een langdurig leegstandpercentage (langer dan drie jaar) van 39 procent in Amsterdam Zuidoost en 34 procent in Westpoort. In Westpoort was de langdurige leegstand van meer dan 5 jaar zelfs 8 procent. In heel Amsterdam stond ongeveer 23.000 m² kantoorruimte langer dan 5 jaar leeg. Meer dan de helft van dit totaal (60 procent) stond in Westpoort. De langdurige leegstand bleek het grootst bij de grotere, monofunctionele kantoorgebieden. (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006).

De leegstand die nieuw ontstaat in Amsterdam komt vooral voor bij panden met een bouwjaar van vóór 1981 of na 2000. De groep leegstand van na 2000 wordt vooral groot

gemaakt door leegstand van het nieuwe Mahler4 project op de Zuidas. Volgens onderzoeker Andrea van Buren (2010) van vastgoedspecialist Boer Hartog Hooft vertoont de leegstand op de Zuidas vaak een scheef beeld van de werkelijkheid. Omdat het op Zuidas vaak gaat om grote oppervlaktes kantoorruimte geschiedt de opname hier ook met grote getallen. Bovendien wordt een nieuw pand direct bij de voorraad betrokken nog voor dat het af of betrokken is.

Er lijkt op de Amsterdamse kantorenmarkt sprake te zijn van een vertraagde in gebruik name van nieuwbouw. De markt neemt voornamelijk kantoorruimte op die gerealiseerd is in de periode tussen 1991 en 2000 (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006). Volgens de Dienst Ruimtelijke Ordening (2006) is er een sterke relatie tussen de nieuw betrokken kantoorruimte en de periode van leegstand. De kans dat een pand wordt verhuurd neemt sterk af naarmate de leegstand langer duurt. Volgens de Kantorenmonitor (2009) staat oude kantoorruimte gemiddeld korter leeg dan nieuwe kantoorruimte.

4.3.1 Opname

In 2003 daalde het kantoorgebruik in Amsterdam voor het eerst in twintig jaar met een percentage van 0,5 (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2009a). In 2004 werd, ondanks een zeer kleine nationale economische groei, een herstel waargenomen in de groei van het kantoorgebruik in Amsterdam met 2,0 procent. In 2005 groeide het gebruik met 0,7 procent en in 2006 met 0,2 procent. In 2007 werd wederom een groei in het kantoorgebruik in Amsterdam genoteerd, namelijk 1,7 procent en in 2008 nam het kantoorgebruik zelfs toe met 2,4 procent maar in 2009 werd een schamele 0,5 procent toename van het kantoorgebruik genoteerd. In absolute cijfers betekent dit een groei van het kantoorgebruik van 120.000 m² in 2004, 40.000 m² in 2005 en een dieptepunt van 10.000 m² in 2006. In 2007 herstelde de groei zich weer tot 105.000 m² en in 2008 groeide het kantoorgebruik met 145.000 m² kantooroppervlak en in 2009 met 35.000 m² (Kantorenmonitor, 2009 en 2010).

De totale opname van kantoorruimte in Nederland in 2008 daalde met 37 procent ten opzichte van 2007 tot een totale grootte van 1,3 miljoen m². Van de totale opname werd 86 procent van kantoorruimte in Nederland opgenomen op locaties in de Randstad (Jones Lang Lasalle, 2009b). In de Randstad werd 1,14 miljoen m² opgenomen in 2008. Een daling van circa 14 procent ten opzichte van het niveau in 2007.

In 2009 groeide leegstand op de Amsterdamse kantorenmarkt met 160.000 vierkante meter. Het percentage steeg naar 17 procent omdat 250.000 m² kantoorruimte werd opgeleverd en er 55.000 m² door de markt werd opgenomen maar het totale gebruik met 35.000 m² toenam (Kantorenmonitor, 2010). Van de in 2009 opgenomen kantoorruimte op de Amsterdamse kantorenmarkt betrof 33 procent panden gebouwd tot en met 1980. Slechts 11 procent van de panden had een bouwjaar van tussen 1981 en 1990 en 19 procent een bouwjaar van tussen 1991 en 2000. 13 procent van de betrokken panden stamt uit de periode tussen 2001 en 2008 en 24 procent was opgeleverd in 2009.

4.3.2 Oorzaken van leegstand

De structurele leegstand op de Amsterdamse kantorenmarkt die grofweg vanaf het jaar 2000 is ontstaan kent drie hoofdoorzaken (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006).

Vervangingsmarkt

De eerste oorzaak is, zoals al eerder genoemd, dat de gebruiker de voorkeur geeft aan nieuwe, moderne en veelal op de vraag afgestelde kantoorruimte. Volgens een onderzoek van Jones Lang Lasalle (2009b) geven bedrijven aan dat de economische situatie, de veiligheid, het imago en de bereikbaarheid van de omgeving de voornaamste factoren zijn om te verhuizen. Opvallend genoeg wordt het aantal voorzieningen in de omgeving als minst belangrijke reden gezien om te verhuizen. De kantoorgebruikers vinden kwaliteitsaspecten van de kantoorgebouwen belangrijkere aanleidingen om te verhuizen. De hoge huurprijzen zijn ook vaak de reden voor een verhuizing.

In theorie zal door de leegstand de huurprijs omlaag gaan. Maar de Amsterdamse huurprijzen voor kantoorruimte zijn na het jaar 2000 nagenoeg gelijk gebleven. Volgens Koeman (2008) komt dit doordat eigenaren op grote schaal incentives aanwenden in plaats van huurverlagingen omdat verlaagde huurprijzen de marktwaarde van het vastgoed negatief zouden kunnen beïnvloeden. Met incentives worden bijvoorbeeld (lange) betalingsvrije huurperiodes bedoeld. De opname van nieuwbouw kantoorruimte was in deze jaren vooral een product van de vervangingsvraag. Verhuizende bedrijven, die dus al in Amsterdam gevestigd waren, gingen meestal hogere huurprijzen betalen voor betere kantoorruimte. Om de kosten enigszins te drukken is er een trend zichtbaar waarbij een kleiner vloeroppervlak per medewerker werd gehuurd. De vervangingsvraag had zodoende een negatief effect op de totale leegstand in Amsterdam. Door het grote aantal verhuizingen van kantoorhoudende bedrijven binnen de Amsterdamse kantorenmarkt is er het laatste decennium sprake van een verplaatsingsmarkt. Volgens de Kantorenmonitor (2010) is de Amsterdamse kantorenmarkt al geruime tijd vooral een verplaatsingsmarkt. Zo leidde de afgelopen tien jaar in Amsterdam een ingebruikname van gemiddeld 8 procent per jaar tot een groei van het kantoorgebruik met 1,5 procent per jaar. Bedrijven verplaatsen niet meer zo vaak uit ruimtegebrek maar wel omdat ze in een ander pand of op een andere plek willen zitten. Op de oude locatie wordt dan weer evenveel kantoorruimte achter gelaten.

Beleggingsmarkt

Een tweede oorzaak ligt in het feit dat de Amsterdamse kantorenmarkt over het algemeen een beleggingsmarkt is (Koeman, 2008). De Nederlandse kantorenmarkt en met name de Amsterdamse kantorenmarkt wordt internationaal gezien als een aantrekkelijke beleggingsmarkt voor vastgoed. Wanneer er voldoende vraag is naar beleggingsobjecten stimuleert dit de activiteit op de ontwikkeling- en bouwmarkt die nagenoeg los staat van de gebruikersmarkt. Wanneer financiers en beleggers middelen ter beschikking blijven stellen blijft ontwikkelingsactiviteit gestimuleerd. Sinds 2000 eisen steeds meer beleggers, door de enorme toename aan leegstand op de kantorenmarkt, een verhuurgarantie bij de koop van een beleggingsobject (Korteweg, 2002). Volgens de cijfers van Jones Lang Lasalle (2009b) ontstond er in 2008 een negatieve waardegroei van kantoorpanden op de Nederlandse beleggersmarkt. Hierdoor daalde het rendement op de Nederlandse beleggersmarkt in dat jaar naar het lage gemiddelde van 0,9 procent en 1,1 procent voor beleggingen op de Amsterdamse kantorenmarkt (Jones Lang Lasalle, 2009a). Jones Lang Lasalle sprak in dat zelfde rapport uit dat er een totaal negatief rendement voor 2009 werd verwacht. Dit zou komen door onder andere de beperkte huurgroei en oplopende leegstand.

Gebrek aan adequaat politiek optreden

Als derde oorzaak is volgens Koeman (2008) een politieke oorzaak aan te wijzen. In gemeentelijke ontwikkelingsplannen bleef het aandeel kantoren ongewijzigd terwijl de leegstand op de Amsterdamse kantorenmarkt toenam. In het kort gezegd staat in de ogen van beleidsmakers de opname van kantoorruimte gelijk aan het creëren van werkgelegenheid. Bovendien is de gemeente afhankelijk van de opbrengsten van de ontwikkeling van kantoorlocaties. Gemeentes werkten niet samen om het overschot aan (nieuwe) kantoorruimte terug te dringen. Er was eerder concurrentie tussen de gemeenten dan samenwerking (Korteweg, 2002).

De relatief hoge leegstand (een leegstandspercentage van 5 procent wordt immers als 'gezond' ervaren) vormt een probleem door waardevermindering van de objecten en inkomstenderving voor eigenaren. De grote leegstand op de kantorenmarkt is niet alleen slecht voor het imago van marktpartijen maar ook voor de gemeente Amsterdam door de kans op verloedering van kantoorpanden en gebieden. De leegstand op de kantorenmarkt staat in schril contrast met het maatschappelijk probleem van gebrek aan ruimte voor woningen en sociale voorzieningen in Amsterdam.

Het gevoerde beleid en de gevolgen van de marktwerking hebben het afgelopen decennium niet het gewenste effect gehad op de Amsterdamse kantorenmarkt en lijkt het overaanbod aan kantoren alleen maar groter geworden. In 2005 is de Platform Bedrijventerreinen en Kantorenlocaties aangenomen om drastisch te snijden in het aantal kantoorplannen voor de regio Amsterdam.

4.4 Beleid en PlaBeKa

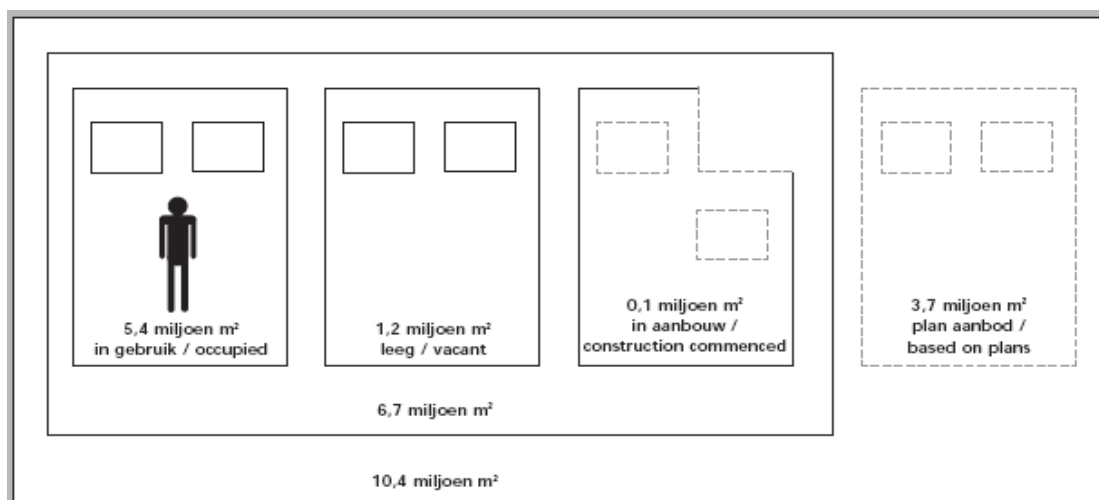
Gemeenten hebben vanuit het ruimtelijk ordeningsbeleid een verantwoordelijkheid wat betreft het voorzien in kantoorlocaties binnen de eigen gemeentegrenzen. Een streng beleid ten aanzien van de uitgifte van grond heeft tot in de jaren 90 de ontwikkeling van kantoren geremd. Pas aan het einde van de jaren negentig komt het besef bij overheden dat de bestaande voorraad onvoldoende is ten opzicht van de sterke uitbreidingsvraag. Het leidt er toe dat op grote schaal nieuwbouwplannen worden ontwikkeld. Ook na de crisis in 2001/2002 blijven de gemeenten ruimte houden voor een groot volume kantorennieuwbouw. Wel worden er eisen gesteld aan de voorverhuur. Het betekent dat in veel gemeenten alleen gebouwd mag worden wanneer 70 procent of meer van het nieuw te bouwen kantoor is voorverhuurd (van Elp en Zuidema, 2010).

Het ruime uitgiftebeleid van de gemeenten is te verklaren omdat de vestiging van grote kantoorhoudende organisaties werkgelegenheid met zich mee brengt. Vaak wordt de toename van werkgelegenheid gevolgd door een groei van de bevolking en een stimulans op de hele lokale economie. Daarnaast is de uitgifte van grond voor kantoren een lucratieve bezigheid vanwege de hoge grondprijzen. Volgens Koshiek (2010) zijn deze op de Amsterdamse Zuidas opgelopen tot 1600 euro per vierkante meter.

De inkomsten als gevolg van het uitgeven van grond heeft ertoe geleid dat gemeenten met elkaar zijn gaan concurreren op de uitgifte van grond / nieuwe locaties. Wanneer een gemeente strikt omgaat met de uitgifte van grond kan een naastgelegen gemeente profiteren van extra dynamiek in de lokale kantorenmarkt door een ruim uitgifte beleid te hanteren. Deze ontwikkeling heeft wellicht bijgedragen aan de oplopende leegstand in de kantorenmarkt.

Ook de ontwikkelaars van kantoorruimte lijken weinig rekening te houden met het gezamenlijke effect van hun activiteiten. En daarbij is het effect van de aanbouw van kantoorruimte moeilijk in te schatten door het cyclische karakter van de kantorenmarkt en de lange productietijd van kantoorgebouwen die niet onmiddellijk op de vraag is af te stemmen (Korteweg, 2002).

Figuur 4.7: Omvang Amsterdamse kantorenmarkt



Bron: Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006

Volgens het rapport *We're Amsterdam* van vastgoedadviseur Boer Hartog Hoofd (2009) heeft Amsterdam een structureel overschot aan kantoorruimte. Ook staat er nog steeds te veel nieuwbouw van kantoorruimte op de planning. De gemeente Amsterdam heeft na de

oprichting van het Platform Bedrijventerreinen en Kantorenlocaties (PlaBeKa), door de deelnemers aan de Noordvleugelconferentie, maatregelen getroffen door maar liefst 1,2 miljoen m² kantoren uit haar bouwplannen te schrappen. Dit als gevolg van berekeningen waarbij is geconstateerd dat het planaanbod van kantoorruimte in Amsterdam bijna drie keer zo groot is als de geraamde vraag tot 2030 (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006 & Koeman, 2008). Naast de huidige kantorenvorraad van bijna 7 miljoen m² kantoorruimte is namelijk nog eens 3,7 miljoen m² kantoorruimte opgenomen in kantorenplannen tot het jaar 2030 (figuur 4.7). Door het PlaBeKa is de extra ruimtebehoefte van kantoren in Amsterdam in het meest gunstige scenario geraamd op 1,5 miljoen m² tot 2030. Dit komt neer op een jaarlijkse uitbreidingsvraag van 59.000 m² (Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, 2007). Om het evenwicht tussen vraag en aanbod op de kantorenmarkt te herstellen is de PlaBeKa in het leven geroepen waarin het wegnemen van plannen voor de realisatie van kantoorruimte centraal staat. Het aanbod is dus zo ruim dat ook de regiogemeenten moeten overgaan tot transformatie van kantoorplannen (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006).

Figuur 4.8: negen gemeentes vormen samen de Noordvleugel.



Bron: Kantorenmonitor B.V. 2010

In het in 2005 opgerichte Platform Bedrijventerreinen en Kantorenlocaties werken de regio's Almere, Amsterdam, Amstelland, Gooi- en Vechtstreek, Haarlem, Haarlemmermeer, IJmond, Meerlanden, Waterland en Zaanstad samen (figuur 4.8) om als Noordvleugel beter op de wensen van het internationale bedrijfsleven in te kunnen spelen. Opvallend genoeg lijkt de Zuidas de dans te ontspringen als het gaat om het schrappen in de aanbouwplannen van

kantoorruimte in de Noordvleugel. In het rapport over de uitvoeringsstrategie wordt het volgende genoemd over de Zuidas als kantorenlocatie:

De toplocaties – Zuidas en Schiphol Centrum – zijn in de deelregionale programmeringen zoveel mogelijk ontzien, omdat juist deze locaties van cruciaal belang worden geacht voor het slagen van de metropolitane ontwikkelingsstrategie voor de Noordvleugel en er afspraken liggen of in ontwikkeling zijn die de invloed van de lokale overheden hierop beperken (Platform Bedrijven Kantoren Noordvleugel, 2007).

Hiermee wordt niet veel meer gezegd dan dat de ontwikkeling van de Zuidas een hoger, nationaal, doel kent dan het stimuleren van de lokale en regionale werkgelegenheid en economie. Omdat de Zuidas een dermate grote rol speelt in de ontwikkeling van de metropool Amsterdam is de PlaBeKa (Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, 2007) van mening dat het gebied niet moet worden opgenomen in de plannen tot het terugdringen van het aantal vierkante meters kantoorruimte in de Noordvleugel. In de PlaBeKa is de Zuidas als kantoorlocatie bewust tijd gegund om gerealiseerd te worden. De Zuidas is door deelnemende partijen aan de ontwikkeling van de PlaBeKa bestempeld als een belangrijk project voor de stad Amsterdam als geheel maar ook regionaal en landelijk vervult de Zuidas een vooraanstaande functie als hoogstaande kantorenlocatie. Volgens de heer Bakkum van het ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (2010) werd er ten tijden van het tot stand komen van de PlaBeKa gezocht naar private partijen, financiers, en het rijk om in de Zuidas te participeren. Om strategische en politieke redenen is de Zuidas daarom uit de PlaBeKa gehaald om niet een slecht signaal af te geven naar de investeerders. Op dat moment konden de initiatiefnemers van de PlaBeKa niet het besluit nemen om in de ontwikkelingsplannen van kantoorruimte op de Zuidas, als vooraanstaand kantoorontwikkelingsproject, te korten. Volgens de PlaBeKa zijn er in de Noordvleugel twee toplocaties, namelijk Schiphol Centrum en de Zuidas. Op deze locaties staat de vraag naar kantoorruimte, volgens de PlaBeKa, los van de vraag naar kantoorruimte op andere locaties.

4.4.1 Kantorenstrategie

Verschillende initiatieven kunnen leiden tot het in evenwicht brengen van de vraag en aanbod van kantoorruimte. Inperking van de plannen voor nieuwe kantoorruimte is daar één van. Amsterdam werkt aan het terugbrengen van het aanbod aan kantoorruimte. Zo worden alle plannen die er nu liggen uitermate kritisch onder de loep genomen. Onder de kantoorplannen worden ‘zachte’ en ‘harde’ plannen onderscheiden. De zachte plannen staan voor de nog niet uitgewerkte voornemens voor de langere termijn. Het harde planaanbod staat vanzelfsprekend voor de al meer concrete plannen. (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006)

In 2010 zijn er door de gemeente Amsterdam nog meer kantoorplannen geschrapt in de ‘kantorenstrategie’. Door velen wordt de kantorenstrategie als nieuwe PlaBeKa gezien. In de kantorenstrategie wordt echter meer dan in de PlaBeKa een kwalitatief uitgangspunt gehanteerd. Volgens de heer Bakkum (2010), van het Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, bevindt de Amsterdamse kantorenmarkt zich op min of meer hetzelfde punt als ten tijde van de PlaBeKa. De noodzaak om opnieuw plannen voor de ontwikkeling van kantoorruimte te schrappen is daarom hoog. De noodzaak om te schrappen in de plannen komt voort uit nieuwe berekeningen over de toekomstige behoefte van kantoorruimte. In die berekeningen is geconcludeerd dat er op dit moment teveel plannen zijn om in de huidige en toekomstige behoefte te voorzien. Het nieuwe initiatief om tot een verkleining van de planvoorraad te komen is tot stand gekomen door samenwerking van economische zaken

van de gemeente Amsterdam, ontwikkelingsbedrijf Amsterdam en de Dienst Ruimtelijke Ordening Amsterdam onder de noemer 'kantorenstrategie'. Daar waar de PlaBeKa ging over het schrappen in de planvoorraad wordt er in de kantorenstrategie ook gekeken naar de bestaande voorraad met een kwalitatieve invalshoek. Het gaat in de kantorenstrategie dus niet alleen om het schrappen in de planvoorraad als doel maar er wordt ook goed gekeken naar bestaande voorraad en de invloed van nieuwe plannen op de bestaande voorraad. De kantorenstrategie heeft een bredere blik op de planvoorraad waardoor alle plannen individueel bekeken worden en geen gebieden een voorkeursbehandeling krijgen. Hierin onderscheidt de kantorenstrategie zich van de PlaBeKa.

De initiatiefnemers van de kantorenstrategie zijn van mening dat er op dit moment op de Zuidas weldegelijk gesneden moet worden in de planvoorraad. Er ligt voor ongeveer twee miljoen vierkante meter aan plannen voor de kantorenmarkt Amsterdam waarvan ongeveer de helft op de Zuidas gerealiseerd zou moeten worden.

Beleid

De verwachting van vastgoedadviseurs van Jones Lang Lasalle (2009b) is dat de toplocaties in de regio Amsterdam een sterke bovenregionale vraag vanuit de toplaag van het bedrijfsleven naar zich toe blijven trekken tot en met 2020. Wanneer de economische groei weer positieve cijfers laat zien, neemt namelijk ook het aantal medewerkers in de top van de zakelijke en financiële dienstverlening toe. Parallel aan deze ontwikkeling zal de vraag naar kantoorruimte toenemen. De uitbreidingsvraag landt volgens Jones Lang Lasalle (2009) vooral binnen de corridor Schiphol – Zuidas, waar een aanzienlijke plancapaciteit bestaat voor hoogwaardige kantoorontwikkelingen. Het uitbouwen van de metropolitaanse kracht van de stad Amsterdam - een divers en aantrekkelijk aanbod van stedelijke voorzieningen en een relatief ruim aanbod van hoogopgeleide medewerkers - in combinatie met de Zuidas en Schiphol - een goede internationale en regionale bereikbaarheid - wordt door het Ministerie van VROM erkend als één van de speerpunten van het ruimtelijk beleid (Jones Lang Lasalle, 2009b).

Aan de andere kant is de Gemeente Amsterdam zich bewust van de gevolgen van het vaststellen van de PlaBeKa. Het terugdringen van het aantal kantoorplannen is noodzaak om de enorme leegstandsontwikkeling te remmen. Er bestaan twee voor de hand liggende oplossingen om het overschot aan kantoorpanden te verkleinen. Zo kunnen panden die lang leegstaan en hoogstwaarschijnlijk niet meer als kantoor kunnen worden verhuurd van functie veranderen - transformatie - of worden gesloopt. De tweede mogelijkheid is, zoals al eerder gebleken, het simpel terugdringen van het aantal plannen voor nieuwe kantoorruimte in regionaal verband (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006)

4.4.2 Transformatie

Volgens Researcher Andrea van Buren (2010) van Boer Hartog Hooft creëert vrijwel elke toevoeging aan de voorraad ergens anders aanbod. Tenzij er nieuwe bedrijven aan de markt kunnen worden toegevoegd of aan de onderkant van de kantorenmarkt, daar waar het verschil in vraag en aanbod het grootst is in negatieve zin, kantoorruimte kan worden afgevoerd door sloop of transformatie van het leegstaande object of door functieverandering van het gebied waar veel structurele leegstand voorkomt.

Transformatie van leegstaande kantoorpanden naar een andere functie lijkt de oplossing te zijn voor het tegengaan van de leegstand op de (Amsterdamse) kantorenmarkt. Er zijn

enkele voorbeelden van transformatie van kantoorruimte naar een andere functie. Volgens Remøy (2010) gaat het bij de reeds gerealiseerde transformatieobjecten vaak om gebouwen met een cultureel historische waarde die een ligging hebben in multifunctioneel gebied. Het Centrum van Amsterdam en Oud Zuid zijn locaties die zich bij uitstek lenen voor transformatie gezien het woon-werk karakter in deze gebieden. Maar transformatie is een ontwikkeling die moeilijk te realiseren is omdat dikwijls de omgeving van het te transformeren object er niet klaar voor is of er zich gewoonweg niet voor leent. Heel gericht zou transformatie plaats kunnen vinden bij panden die zich er voor lenen en gesitueerd zijn in een gebied met ook een aanzienlijke woonfunctie. Volgens Remøy (2010) komt het merendeel van de structurele leegstand in Amsterdam voor binnen monofunctionele gebieden en zijn deze gebieden per definitie niet geschikt voor transformatie naar wonen door onder meer een tekort aan voorzieningen en openbare ruimte.

Succesvolle transformatie in Amsterdam

Volgens het rapport 'nieuw leven voor lege kantoren' van de Dienst Ruimtelijke Ordening (2006) is van de leegstaande kantoorruimte in 2005 130.000 m² geschikt voor een andere functie. Bij het bepalen van het transformatievraagstuk worden enkele criteria gebruikt. Zo moet een kantoorpand een bouwjaar hebben van voor 1990, een leegstand van langer dan drie jaar en een bruto vloeroppervlak van meer dan 1.000 m². Deze criteria worden met name gehanteerd om rekening te houden met de structurele aard van de leegstand. Daarnaast is de afschrijvingsduur van de ruimte en de minimale grootte van het transformatieproject van belang om investeringen te kunnen terugverdienen. De 130.000 m² kantoorruimte met een transformatiepotentie behelst 11 procent van de totale leegstand. Er wordt vanuit gegaan dat een kwart van de leegstaande kantoren in aanmerking kan komen voor transformatie. Van het transformatiepotentieel in Amsterdam is anno 2006 ongeveer 51.000 m² gelegen in de binnenstad van Amsterdam en 53.000 m² op het bedrijventerrein Amstel III (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006).

De transformatie van kantoorpanden heeft in Amsterdam in 2005 mondjesmaat zijn intrede gedaan. Twintig gebouwen met een totaal oppervlak van 50.000 vierkante meter kregen in dat jaar een andere functie. Ruim 35.000 m² bevond zich in vier grote panden. In de Sara Burgerhartstraat werd een gebouw van 11.000 m² getransformeerd naar studentenwoningen. Aan de Van de Sande Bakhuyzenstraat is eveneens 11.000 m² voormalige kantoorruimte geschikt gemaakt voor een onderwijsfunctie. Aan het van Rhijnspoorplein werd 9.000 m² kantoorruimte getransformeerd naar een onderwijsfunctie. Aan de Sloterkade werd een pand met een kantooroppervlakte van 5.000 m² getransformeerd tot 133 woningen (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2006). Opvallend is dat binnen de grachtengordel vaker dan in andere gebieden transformatie naar hotels en winkels en dergelijke plaats vind. Een goed voorbeeld hiervan is The Bank aan het Rembrandtplein. Dat in het centrum van Amsterdam transformatie initiatieven gemakkelijk van de grond komen heeft te maken met dat de omgeving van Amsterdam Centrum bij uitstek geschikt is voor functiemenging gezien het multifunctionele karakter dat het Centrum al eeuwenlang heeft.

In de praktijk blijkt dat leegstaande kantoorpanden vaak een onderdeel zijn van een grote portefeuille waarin de noodzaak niet hoog is om het pand van de hand te doen en eventueel te transformeren. Beleggers zijn van mening dat zich uiteindelijk wel een huurder meldt voor het leegstaande kantoorpand. Dit gegeven wordt onderstreept door Hagenbeek (2010) en Kohsiek (2010). Bovendien willen beleggers vaak niet investeren in de transformatie van leegstaande kantoorobjecten tot woningen omdat het minder cashflow oplevert dan de

verhuur van kantoorruimte (van Eeden, 2009 en Remøy, 2010). Ook de hoge investeringskosten van de transformatieontwikkeling die gemaakt moeten worden zijn voor de belegger niet aantrekkelijk en kapitaal is in deze tijden van economische crisis schaars. “Zelfs na enkele jaren van leegstand wegen de misgelopen inkomsten vaak niet op tegenover de investeringskosten die transformatie naar een andere functie als wonen met zich mee brengen”, aldus Gerard Kohsiek (2010). Er zijn nog nauwelijks voorbeelden van ontwikkelingen die duiden op een maatschappelijke verantwoordelijkheid bij beleggers op dit gebied. Wellicht ontbreken de juiste stimuleringsmaatregelen om transformatie een impuls te geven.

Stimuleringsmaatregelen

Dat de transformatie van leegstaande kantoorpanden nog nauwelijks doorzet is deels de schuld van de overheid die op dit gebied te weinig initiatief toont, volgens de voor deze masterthesis geïnterviewde experts. Bovendien kijken beleggers anders tegen leegstand en een leegstand bestrijdende maatregel als transformatie aan. Volgens Ewout Frima van CB Richard Ellis (2010) is een leegstaand kantoorgebouw 500 tot 800 euro per vierkante meter waard. Maar is het gebouw verhuurd dan is het object 15 keer meer waard. Met deze informatie is het verklaarbaar waarom een belegger die in het bezit is van een leegstaand kantoorpand er voor kiest om op een nieuwe huurder te wachten. Ontwikkelaars vinden transformatie alleen interessant als het object voor heel weinig geld gekocht kan worden. Dit gebeurt ook zo nu en dan maar meestal is dat omdat de eigenaar/belegger van het pand af wilt of omdat de eigenaar/belegger failliet is. Maar zolang het leegstaande pand in eigendom bij de belegger blijft maakt de belegger de rekensom van transformatie naar hotel of wonen, of opknappen en verhuren als kantoor. Het laatste scenario is in de ogen van de belegger financieel gezien bijna altijd de beste optie. Het gevolg is dat geen belegger maar ook de overheid niet de eerste stap zet tot transformatie. Volgens het merendeel van de geïnterviewden heeft elke partij schuld aan leegstand. Overheden, gebruikers, ontwikkelaars en beleggers. De oplossing ligt nu dus ook bij initiatief van alle kanten. Maar het gezamenlijk initiatief is er nog nauwelijks tot niet. Dat is ook niet vreemd te noemen gezien de (geplande) bezuinigingen, de schaarste van kapitaal en de kritische blik op huisvestinglasten van huurders binnen de kantorenmarkt. “Helaas zet de gemeentelijke overheid nog te weinig de eerste stap. Bovendien blijkt de verandering in het bestemmingsplan vaak een langdurig proces”, aldus Frederijk Haentjes, communicatiemanager Zuidas Amsterdam (2010). Wellicht is een dubbele bestemming toegekennen in het bestemmingsplan, op gebieden die om transformatie maatregelen vragen, in de toekomst een optie. Bij de uitgifte van de grond zou de gemeente de dubbele bestemming immers al mogelijk kunnen maken. Door deze maatregel kunnen ontwikkelaars bij de bouw al rekening houden met een mogelijke transformatie in de toekomst naar een andere bestemming. Op deze manier wordt wellicht de functiemenging van een gebied in de hand gespeeld. Nagenoeg zijn juist de monotone kantoorparken de gebieden die nu veel met structurele leegstand te maken hebben.

De gemeente Amsterdam moet haar bezuinigingen doorvoeren terwijl het aanbod aan kantoorruimte op de Amsterdamse kantorenmarkt blijft stijgen. Volgens de experts is de overheid / gemeente in staat om transformatie in gang zetten. De gemeente zou leegstaande kantoorpanden kunnen opkopen om daarmee financiële drempel voor ontwikkelaars ontnemen en zo de transformatie in gang zetten. Maar dit gebeurt nog niet in Amsterdam vanwege het ontbreken van financiële middelen. Daarnaast zou de gemeente volgens de experts de OZB kunnen verhogen. In Nederland wordt door elke gemeente onroerende zaakbelasting (OZB) geheven. Bij woningen betaalt alleen de eigenaar OZB. Bij

niet-woningen, waaronder kantoren, betalen zowel gebruiker als eigenaar OZB. De OZB wordt berekend door de WOZ-waarde (Waardering Onroerende Zaken) van het onroerend goed te delen door € 2.500,-. Vervolgens moet de uitkomst worden vermenigvuldigd met een tarief, dat door elke gemeente individueel wordt vastgesteld (van Agt, 2009). Gebruikers van niet-woningen zijn OZB-plichtig. Indien onroerend goed leegstaat en er geen gebruiker is, betaalt alleen de eigenaar zijn deel van de OZB. Als gevolg van de leegstand ontvangt de gemeente dus minder OZB. Aangenomen mag worden dat gebieden waar veel leegstand heerst eerder verloederen en zodoende aandacht en onderhoudskosten voor rekening van de gemeente met zich meebrengen (van Eeden, 2009)

In de definitie en waardebevestiging van de WOZ, wordt uitgegaan van de vrije verkoopwaarde van een object. Met huur, verhuur en hypotheek wordt bij de WOZ-bepaling geen rekening gehouden (van Eeden, 2008). Het object wordt gewaardeerd alsof het volledige eigendom van het onroerend goed in handen van de eigenaar is. Dit is voor woningen een normale wijze van waarderen. Bij commercieel vastgoed en met name kantoren is het waarderen van de vrije verkoopwaarde echter opmerkelijk. De waarde van kantoren is immers voornamelijk afhankelijk van de huurder en het onderliggende huurcontract.

De bepaling van de WOZ-waarde wordt uitgevoerd door gemeentelijke organen. In Amsterdam is dit de Dienst Belastingen Gemeente Amsterdam. De Dienst Belastingen mag geen andere waarderingmethode of definitie van de WOZ hanteren dan de definitie die landelijk is gegeven (Gemeente Amsterdam, 2010). Voor deze gemeentelijke organen is dan ook geen grote rol weggelegd bij de stimulering van transformatie. Door gemeentes de vrijheid te geven in sommige gebieden af te wijken van de landelijke definitie van de WOZ-waarde kunnen zij wel een rol spelen in de stimulering van transformatie. Wanneer de probleemgebieden met betrekking tot leegstand in kaart zijn gebracht, kan een gemeente er op deze manier voor kiezen om in deze probleemgebieden tijdelijk een lagere WOZ-waarde te hanteren. Hiermee geeft de gemeente eigenaren de mogelijkheid om verder af te schrijven.

Volgens de geïnterviewde experts is het leegstandsprobleem ontstaan doordat in de jaren 90 en begin 00 de kantorenmarkt te snel is gegroeid. Anno 2010 is het voor de belegger daarom tijd om af te waarderen of eventueel incentives te vestrekken. Mondjesmaat zullen de huurprijzen omlaag gaan en worden de marges kleiner en zullen de beleggers de waarde van hun objecten moeten afboeken.

4.5 Huurprijzen

In 2008 werden de hoogste tophuren binnen de Randstad betaald op Schiphol Centrum met een bovengrens van € 375,- per m² per jaar (Jones Lang Lasalle, 2009b). Ten opzichte van het jaar 2007 werd een huurstijging van 7,1 procent op Schiphol gemeten. Op de Zuidas was de stijging van de huurprijs per vierkante meter ten opzichte van 2007 veel lager met 1,5 procent (Jones Lang Lasalle, 2009a). De Zuidas komt op de 2^{de} plaats als het gaat om tophuren in de regio Amsterdam en op de 3^{de} en 4^{de} plaats volgen Amsterdam Omval en Amsterdam Centrum. Ter vergelijking worden op de toplocaties in Den Haag, Utrecht en Rotterdam huren tussen de € 180,- en € 210,- per m² per jaar betaald (Dynamis, 2009). Tot eind 2010 verwacht Jones Lang Lasalle (2009a) een lichte daling van de tophuur in Amsterdam van ongeveer vier procent.

De gemiddelde huurprijs op de Zuidas is € 320,- per m² per jaar (Boer Hartog Hooft, 2009 en Dynamis, 2009). In het Centrum van Amsterdam ligt de gemiddelde huurprijs op € 215,- per

m² per jaar. Ter vergelijking: in Den Haag Nieuw Centrum en Rotterdam Centrum liggen de gemiddelden respectievelijk op € 164,- en € 161,- per m² per jaar. Jones Lang Lasalle (2009b) verwacht dat de huurprijzen op de toplocaties de komende jaren redelijk stabiel blijven. In tegenstelling tot andere, meer perifere locaties waarvan de verachting is dat er de komende jaren een huurdaling plaats vindt. De huurdaling kan veroorzaakt worden doordat huurders van kantoorruimte de beste prijs / kwaliteitverhouding zoeken, waarbij behoud van kwaliteit tegen gunstige en flexibele voorwaarden prioriteit krijgt. Dat er weinig daling in de huurprijzen zichtbaar is ondanks het grote aanbod kan een gevolg zijn van de geboden incentives in de vorm van huurvrije perioden.

4.5.1 Incentives

Jones Lang Lasalle (2009b) is van mening dat vastgoedbeleggers meer zekerheid willen ten aanzien van hun toekomstige huurstromen en daarom bereid zijn te (her)onderhandelen over bestaande huurcontracten. De verwachting is daarom dat incentives, kortingen op de huisvestingslasten, zullen toenemen. Vooral de incentives in de vorm van huurvrije perioden, voornamelijk voor bestaande bouw, zullen toenemen. De eigenaar van een kantoorpand blijkt eerder bereid te zijn om incentives te geven dan de huurprijs te laten zakken. Dit heeft als achterliggende gedachte dat de huurprijs de waarde van het object bepaald. De ontwikkeling van het huurprijsniveau is in de afgelopen jaren redelijk stabiel gebleven. Voor de kantooreigenaren betekent het kunnen sturen met incentives dat de boekwaarde op de balans onveranderd kan blijven. Wordt de huurprijs namelijk met 10 procent verlaagd dan neemt de waarde van het kantoor ook met 10 procent af. Wordt daarentegen de huurprijsverlaging middels incentives voorkomen, kan de boekwaarde onveranderd blijven. De incentives komen dan eenmalig ten laste van het resultaat (van Elp en Zuidema, 2010).

Over het algemeen geldt dat hoe groter de kans op structurele leegstand, hoe eerder eigenaren incentives zullen geven. Boer Hartog Hooft (2009) gaat er vanuit dat er gemiddeld bij kantoorpanden in Amsterdam 17 procent aan incentives worden gegeven. De incentives bevinden zich in 2008 gemiddeld tussen de 7 tot 14 maanden huurvrije perioden (Jones Lang Lasalle, 2009a). Een andere vorm van incentives is dat eigenaren een (financiële) bijdrage leveren aan investeringen voor de inrichting van het gebouw. Boer Hartog Hooft (2009) meldt dat de incentives in 2009 gemiddeld met 70 procent zijn gestegen ten opzichte van het niveau van 2007. Opvallend genoeg konden de voor deze masterthesis geïnterviewde experts weinig informatie verstrekken omtrent het onderwerp incentives. Het gebruik ervan werd noch bevestigd nog ontkend.

In het volgende hoofdstuk zal dieper in worden gegaan op de Zuidas en de verhoudingen van de Zuidas als kantorenlocatie met de rest van de Amsterdamse kantorenmarkt.

5. Herkomst van bedrijven op de Zuidas.

In dit hoofdstuk zal dieper in worden gegaan op de Zuidas als voornaamste kantorenlocatie van Amsterdam en de verhoudingen van de Zuidas tot de herkomstlocaties van de kantoorhoudende bedrijven. Duidelijk zal worden dat er voornamelijk een relatie bestaat tussen het kantoormilieu van de Zuidas met het kantoormilieu van Oud Zuid en het Centrum van Amsterdam.

De herkomst van kantoorhoudende bedrijven van de Zuidas komt in paragraaf 5.2 aan bod. Ook zal er in deze paragraaf een relatie worden gelegd met de segmentering van de kantorenmarkt (zie paragraaf 2.1) en de bedrijfsverplaatsingen naar de Zuidas. In paragraaf 5.3 staat het Centrum van Amsterdam als kantorenlocatie centraal in relatie tot de Zuidas en in paragraaf 5.4 Oud Zuid als kantorenlocatie in relatie tot de Zuidas. In paragraaf 5.5 wordt vervolgens de synthese gemaakt en worden vergelijkende conclusies getrokken.

Inleiding

Kantorenpark de Zuidas is inmiddels een internationaal begrip. De Zuidas is het zakelijke en economische Centrum van Amsterdam. Het gebied ter grootte van 270 hectaren ligt op de grens van Zuideramstel en Buitenveldert, aan weerszijden van de A10, in het zuiden van Amsterdam. De Zuidas is verreweg de grootste speler binnen de Amsterdamse kantorenmarkt.

De eerste ontwikkelingen van kantoren op de plek wat nu de Zuidas heet vonden reeds plaats in de jaren 60 van de vorige eeuw. Alhoewel het toonaangevende World Trade Center (WTC) in 1985 is gerealiseerd kan gezegd worden dat de ontwikkeling van de Zuidas als kantorenmarkt pas in 1999 in een stroomversnelling is gekomen sinds de komst van het hoofdkantoor van ABN Amro. ABN Amro werkte als een magneet voor andere bedrijven om zich te vestigen op de Zuidas (Dienst Zuidas Amsterdam, 2009a).

Anno 2009 staat er 650.000 m² kantoorruimte en liggen er plannen om het totaal tot 2030 uit te breiden naar 1,7 miljoen m² (Dienst Zuidas Amsterdam, 2009a). Er hebben zich inmiddels meer dan 600 bedrijven op de Zuidas gevestigd (Dienst Zuidas Amsterdam, 2009a) met een totaal van ruim 30.000 arbeidsplaatsen. Uit de Visie Zuidas (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2009b) blijkt dat het de ambitie is om dit aantal te laten uitgroeien tot 73.000 arbeidsplaatsen in 2030. De Amsterdamse Zuidas is de belangrijkste vestigingsplaats voor Nederlandse en internationale vestigingen van de zakelijke en financiële dienstverlening, vanwege de internationale, nationale en lokale bereikbaarheid. Maar ook vanwege het imago van de stad Amsterdam, het aanbod van medewerkers en hoogwaardige kantoorruimte (Jones Lang Lasalle, 2009b). De sterke vestigingswens van bedrijven om zich op de Zuidas te vestigen is volgens het rapport *We're Amsterdam* (Boer Hartog Hooft, 2009) het succes van de Zuidas als voornaamste kantorenlocatie van Amsterdam. Echter zijn volgens datzelfde rapport de Grachtengordel en Oud Zuid niet alleen voor toeristen maar ook voor bedrijven *de trekpleister* van Amsterdam.

5.1 Segmentatie op de Zuidas

Uit voorgaande onderzoeken van onder andere Pellenburg e.a. (2005) is gesteld dat het begrip bedrijfsverplaatsingen niet eenvoudig te definiëren is. Twee andere componenten als 'starten' en 'stoppen' beïnvloeden de term 'bedrijfsverplaatsingen'. Is een naamsverandering van een bedrijf immers een nieuw bedrijf? En hoe wordt een ondernemer

die op plek A stopt met zijn bedrijf en op plek B met een nieuw bedrijf gezien? En wat gebeurt er met vier onafhankelijke vestigingen die onder één noemer en onder één dak verder gaan?

In het onderzoek van deze masterthesis is uitgegaan van cijfers van de Dienst Zuidas Amsterdam (2009b). Er is uitgegaan van een complete lijst met in totaal 670 op de Zuidas gevestigde bedrijven. In eerste instantie zijn de niet-kantoorhoudende bedrijven (winkels en scholen en dergelijke) uit deze lijst gefilterd. Er bleven 543 op de Zuidas gevestigde kantoorhoudende bedrijven over.

Opvallend aan deze lijst met kantoorhoudende bedrijven op de Zuidas (bijlage 1) zijn de grote groepen advocaten- en notarissenkantoren en bedrijven uit de financiële dienstverlening die zich hebben gevestigd op de Zuidas. Er is een goede vergelijking te trekken met de indeling van groepen kantoorgebruikers zoals Erik Louw (1996) deze heeft gepresenteerd in zijn proefschrift 'kantoorgebouw en vestigingsplaats'. Louw onderscheidt daarin vijf groepen die voor het gemak hier andermaal worden gepresenteerd:

1. **Modalisten:** Overwegend bedrijven met een niet-kantoorhoudende activiteit. Wensen vaak een doorsnee (kantoor)gebouw met standaardfaciliteiten. Representativiteit van pand en locatie en nabijheid van openbaar vervoer worden minder belangrijk geacht in tegenstelling tot bereikbaarheid per auto en parkeergelegenheid en laag prijsniveau.
2. **Ambulanten:** Overwegend kleine bedrijven (<20 fte) in zakelijke dienstverlening en verzekeraars met over het algemeen een nationaal relatienetwerk. Bereikbaarheid per auto, nabijheid van de snelweg en een centrale ligging tov hun relaties wordt dan ook als erg belangrijk geacht in tegenstelling tot de representativiteit van het kantoorpand.
3. **Stationairen:** Een groep bestaande uit vooral non-profit organisaties en overheidsinstellingen met een sterke voorkeur voor vestiging op locaties nabij knooppunten van openbaar vervoer met een toegankelijke entree. Imago en herkenbaarheid worden minder belangrijk geacht.
4. **Visualisten:** Veelal commerciële organisaties als banken, verzekeringen en zakelijke dienstverlening. Uitrusting, vormgeving en bereikbaarheid van het gebouw wordt belangrijk geacht. Betalen vaak een hogere huur- of koopprijs.
5. **Classicisten:** Voornamelijk juristen, notarissen, accountants, makelaars en ambassades. Hebben voorkeur voor een historische en statige omgeving en huisvesten vaak in traditionele panden in binnenstedelijke locaties met veel uitstraling. Verbonden nadelen als geringe bereikbaarheid en minder goede parkeergelegenheid worden geaccepteerd.

Kijkend naar de lijst met 543 kantoorhoudende bedrijven die op de Zuidas zijn gevestigd kan het vermoeden worden uitgesproken dat vooral *visualisten* en in iets mindere mate *classicisten* en geen *modalisten* en *ambulanten* en nauwelijks *stationairen* op de Zuidas zijn gevestigd. Hierbij moet worden opgemerkt dat dit onderzoek zich beperkt tot de herkomst van de op de Zuidas gevestigde kantoorhoudende bedrijven. Concluderende uitspraken over de segmentering van op de Zuidas gevestigde bedrijven kunnen derhalve dan ook niet worden gedaan. Wellicht zal een vervolgonderzoek naar de segmentering volgens het indelingsmodel van Louw onder op de Zuidas gevestigde bedrijven interessant kunnen zijn.

Herkomst van bedrijven

De 543 op de Zuidas gevestigde kantoorhoudende bedrijven zijn in dit onderzoek vergeleken met de historische gegevens van de Kamer van Koophandel (2009). Uit de gegevens blijkt dat

maar liefst 305 van de 543 kantoorhoudende bedrijven sinds 1999 op de Zuidas zijn gevestigd. Dit betekent dat ruim 56 procent van de op dit moment op de Zuidas gevestigde kantoorhoudende bedrijven zich in het afgelopen decennium op de Zuidas heeft gevestigd. Het opmerkelijk hoge percentage aan nieuw gevestigde bedrijven geeft aan dat de Zuidas een jonge en dynamische kantoorlocatie is.

De groep van 238 niet nieuwe bedrijven bestaat uit 138 bedrijven die al langer dan 1999 op de Zuidas zijn gevestigd en uit 100 bedrijven waarvan, in verband met mutaties in de populatie als gevolg van fusies, samenvoegingen, faillissementen, naamsveranderingen en recente verhuizingen, geen data is gevonden. Van de groep van 305 nieuwe kantoorhoudende bedrijven op de Zuidas sinds 1999 is bijna 80 procent afkomstig uit Amsterdam zelf, 243 in totaal.

De Dienst Zuidas Amsterdam (2009a) is van mening dat de Zuidas een internationaal karakter heeft. Met het internationale karakter wordt niet alleen bedoeld op de internationale handel en afzetmarkten waarbinnen de bedrijven actief zijn maar wordt vooral het aantal buitenlandse bedrijven dat op de Zuidas is gevestigd benadrukt. Dit internationale karakter dat de Zuidas heeft, staat in schril contrast met het percentage van bijna 80 procent Amsterdamse bedrijven. Tenminste 80 procent van de bedrijven dat op de Zuidas is gevestigd is dus niet afkomstig uit Azië, Noord-Amerika, Utrecht, Brabant of Groningen of elders uit Nederland maar is gewoon afkomstig van binnen de stad Amsterdam zelf.

In de volgende paragraaf zal dieper in worden gegaan op de herkomst van de kantoorhoudende bedrijven die zich in de afgelopen 10 jaar op de Zuidas hebben gevestigd.

5.2 Verplaatsingsmarkt

Zoals Koshiek & Warnink (2001) in hun onderzoek vaststelden zijn de gebruikers op de kantorenmarkt gebonden aan hun vestigingsgebied vanwege specifieke vestigingscondities (zie paragraaf 2.1). Kantoorhoudende bedrijven zijn honkvast. De gebruikersmarkt is een regionale markt omdat niet alleen de kantoorpanden (ruimten) immobiel zijn maar vaak ook de gebruikers zijn gebonden aan hun omgeving (Koshiek & Warnink, 2001). Korteweg (2002) voegt daar aan toe dat 75 procent van de gevestigde bedrijven binnen een stedelijke agglomeratie afkomstig is uit diezelfde stedelijke agglomeratie. Jones Lang Lasalle (2009a) deed onderzoek naar de vestigingsvoorkeuren van kantoorgebruikers op de Amsterdamse kantorenmarkt en concludeerde dat zelfs 92 procent van de bedrijven bij een eventuele verhuizing binnen dezelfde regio gehuisvest zou willen blijven.

Volgens de kantorenmonitor (2009) is de kantorenmarkt al geruime tijd een verplaatsingsmarkt geworden. Kantoorhoudende bedrijven verhuizen niet meer zo vaak uit ruimtegebrek maar omdat vanwege de wil in een ander pand of op een andere locatie te zitten. In een verplaatsingsmarkt worden op de oude locaties (even)veel kantoorruimte achter gelaten. Zo leidde de afgelopen tien jaar in Amsterdam een ingebruikname van gemiddeld acht procent van kantoorruimte per jaar tot een groei van het kantoorgebruik met 1,5 procent per jaar (Kantorenmonitor, 2009).

Uit tabel 5.1 blijkt dat het honkvaste percentage voor de Zuidas in 2008 zelfs 80 procent is. Van de 305 operationele kantoorhoudende bedrijven op de Zuidas zijn er 243 afkomstig uit Amsterdam zelf en 62 van elders afkomstig (voor een complete lijst met de 305 kantoorhoudende bedrijven zie bijlage 1).

Tabel 5.1: Anno 2008 is 80 procent van de bedrijven, dat sinds 1999 is gevestigd op de Zuidas, elders afkomstig uit de stad Amsterdam.

Aantal bedrijven Zuidas afkomstig uit		
Amsterdam	Elders	Totaal
243	62	305

Bron: eigen berekening op gegevens van Kamer van Koophandel (2009)

Voor de 243 bedrijven, die uit Amsterdam afkomstig zijn, geldt de verdeling over de verschillende Amsterdamse wijken zoals weergegeven in tabel 5.2. Overigens wordt voor een complete lijst met alle kantoorhoudende bedrijven die afkomstig zijn uit Centrum/Grachtengordel (46), verder te noemen 'Centrum', en Oud Zuid (82) verwezen naar bijlage 2 van dit rapport.

Tabel 5.2: Vorige locatie van bedrijven die sinds 1999 van elders uit Amsterdam naar de Zuidas zijn verhuisd.

Vorig vestigingsgebied	Aantal
Buitenveldert	13
De Baarsjes	1
Centrum / Grachtengordel	46
Oost	7
Oud West	2
Oud Zuid	82
Slotervaart	1
Westpoort	1
Zeeburg	3
Zuidas	75
Zuideramstel	6
Zuidoost	6
Totaal	243

Bron: eigen berekening op gegevens van Kamer van Koophandel (2009)

Behalve het grote aantal bedrijven dat afkomstig is uit Oud Zuid is het grote aantal verplaatsingen binnen de Zuidas onder kantoorhoudende bedrijven de afgelopen 10 jaar opvallend. Duidelijk is dat Oud Zuid en Centrum de twee grootste vertreklocaties zijn als het gaat om de verhuisbeweging naar de Zuidas vanuit elders van Amsterdam. De Zuidas wordt hierbij niet als vertreklocaties aangewezen omdat het in dit geval gaat om verhuisbewegingen van kantoorhoudende bedrijven binnen de Zuidas. Een voorbeeld hiervan is het bedrijf Ernst & Young dat haar nieuwe pand betrok aan de Antonio Vivaldistraat op de Zuidas en haar naastgelegen kantoorruimte verliet. Ook NautaDutilh N.V. en advocatenkantoor Boekel de Nerée zijn voorbeelden van bedrijfsverhuizingen binnen de Zuidas in 2004. NautaDutilh verhuisde naar een nieuw pand aan het Zuidplein met modernere voorzieningen als voornaamste reden (Jones Lang Lasalle, 2009a). Blijkbaar komt het op de Zuidas geregeld voor dat het kantoorpand of de locatie niet voldoet aan de wensen van de gebruiker en vind de gebruiker andere bedrijfsruimte binnen het vestigingsgebied Zuidas. Doordat de bedrijven wel op de Zuidas gevestigd blijven kan

verondersteld worden dat de Zuidas als vestigingslocatie voldoet aan de wensen van de gebruikers.

In paragraaf 5.3 zal in worden gegaan op het Centrum van Amsterdam als voorname vertreklocatie van naar de Zuidas verplaatste kantoorhoudende bedrijven. In paragraaf 5.4 zal Oud Zuid om diezelfde reden onder de loep worden genomen.

5.3 Centrum van Amsterdam als kantorenlocatie

Het Centrum van Amsterdam als kantoreengebied een verzameling van kleinschalige en middelgrote Nederlandse kantoorgebruikers die zich vooral actief zijn binnen de Randstad en de stad Amsterdam op verschillende markten met een accent op financiële activiteiten (Dienst Ruimtelijke Ordening 2004). In de herenhuizen van de grachtengordel huisvesten voornamelijk advocatenkantoren, notarissen, vermogensbeheerders en bedrijven uit de creatieve sector (Boer Hartog Hooft, 2009). Het Centrum van Amsterdam is traditioneel gezien de grootste kantorenlocatie van Amsterdam. Ter vergelijking: de Zuidas is relatief jong en groeit hard maar behelst op dit moment nog maar 10 procent van het totaal aan vierkante meters kantoren van de Amsterdamse kantorenmarkt. Het Centrum van Amsterdam heeft echter een aandeel van 23 procent (Dynamis, 2009 en Jones Lang Lasalle, 2009a).

Vanwege het monumentale karakter van het centrumgebied zijn er weinig nieuwbouwprojecten in het gebied. Wel vindt er geregeld herontwikkeling van bestaande panden plaats. Een voorbeeld daarvan is de herontwikkeling van het voormalig hoofdkantoor van ABN AMRO The Bank op het Rembrandtplein naar een multifunctioneel gebouw waarin winkels, woningen, uitgaansgelegenheden en kantoren gehuisvest zijn (Kroonenberg Groep, 2010).

Leegstand

Daar waar sinds 1981 gemiddeld 143.000 m² kantoorruimte per jaar wordt opgeleverd is in 2007 in Amsterdam bijna 44.000 m² kantoorruimte opgeleverd. Hiervan is 3.700 m² in het Centrum van Amsterdam gerealiseerd en met name aan de Zuidelijke IJ-oever (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2008). In 2008 is in Amsterdam werd nog eens 140.800 m² kantoorruimte opgeleverd waaronder 19.500 m² in het Centrum van Amsterdam, met name op de Zuidelijke IJ-oever (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2009).

In het Centrum van Amsterdam daalde het kantoorgebruik in 2008 met 15.000 m² (Kantorenmonitor, 2009). Ondanks dat de leegstand voor Amsterdam in 2009 is toegenomen tot 17 procent is de leegstand voor Amsterdam Centrum in 2009, in tegenstelling tot 2008, gedaald van 15 naar 14 procent (Kantorenmonitor, 2010). Vooral in de grotere kantoorgebieden van Amsterdam staat veel kantoorruimte langdurig, langer dan vier jaar, leeg. In Amsterdam Centrum gaat het hier om 70.000 m². Of de leegstand in het Centrum van Amsterdam het gevolg is van (grootschalige) bedrijfsverplaatsingen naar de Zuidas zal in paragraaf 5.5 duidelijke worden.

Bedrijfsverplaatsingen naar de Zuidas

Een voorbeeld van een verhuizend bedrijf van het Centrum van Amsterdam naar de Zuidas is advocatenkantoor Baker & McKenzie. Baker en McKenzie is in 2006 verhuisd van het centrum van Amsterdam naar nieuwbouw aan de Zuidas. Voor 2006 was Baker & McKenzie

gevestigd in het Hirschgebouw aan het Leidseplein wat niet meer voldeed aan de door het advocatenkantoor gestelde eisen aan het gebouw. (Jones Lang Lasalle, 2009a).

Een overzicht van de in totaal 46 verhuisde kantoorhoudende bedrijven uit dit onderzoek in de periode van 1999 tot 2008 vanuit het Centrum van Amsterdam naar de Zuidas is terug te vinden in bijlage 2 van dit rapport. Opvallend aan de lijst met 46 verhuisde kantoorhoudende bedrijven is het grote aandeel accountants-, advocaten- en notariskantoren, financiële dienstverleners en kleinschalige bedrijven of persoonlijke holdings. Er lijkt een bepaalde segmentering waarneembaar onder het soort bedrijven dat vanuit het centrum naar de Zuidas is getrokken. Op dit punt lijkt het dan ook mogelijk om een vergelijking te trekken met de segmenteringsindeling van Louw (1996) zoals die in paragraaf 2.1 is weergegeven.

Als uitgangspunt wordt de indeling in vijf groepen kantoorgebruikers gehanteerd te weten: modalisten, ambulanten, stationairen, visualisten en classicisten. Duidelijk is dat de groep bedrijfsmigranten vanuit het Centrum naar de Zuidas voor het grootste deel bestaat uit visualisten en in mindere mate classicisten. De verplaatste bedrijven zijn veelal commerciële organisaties als banken, verzekeringen en zakelijke dienstverleners waarbij uitrusting, vormgeving en bereikbaarheid van het gebouw als belangrijk worden geacht en daardoor vaak een hogere huur- of koopprijs betalen (visualisten). En de groep classicisten wordt vertegenwoordigd door juristen, notarissen, accountants en makelaars. Classicisten hebben de voorkeur voor een historische en statige omgeving en huisvesten vaak in traditionele panden en binnenstedelijke locaties.

De waarneming dat het vooral om visualisten en in mindere mate classicisten gaat die migreren van het Centrum van Amsterdam naar de Zuidas wordt onderstreept in de gesprekken die voor dit onderzoek zijn gevoerd met de experts op het gebied van de kantorenmarkt van Amsterdam. Het kantorenssegment van de Zuidas, dat een toplocatie voor kantoorhoudende bedrijven pretendeert te zijn, komt in grote mate overeen met het segment van het kantoormilieu van het Centrum van Amsterdam. Frank Bakkum (2010) geeft bijvoorbeeld aan dat: "het vermoeden bestaat dat de ontwikkeling van de Zuidas niet ten koste gaat van de ontwikkeling van kantoorgebieden als Teleport en Amstel III. Blijkbaar zijn er dermate grote verschillen in de genoemde kantoorgebieden waardoor ze elkaar nauwelijks beïnvloeden. Wel zie ik een relatie tussen kantoorhoudende bedrijven op de Zuidas en gebieden als Oud Zuid en het Centrum van Amsterdam. Het gaat hierbij om eenzelfde soort of type bedrijven uit hetzelfde segment. Deze gebieden kunnen elkaar dan ook beïnvloeden als vestigingslocatie en wellicht ook beconcurreren."

Over de daadwerkelijke effecten die de bedrijfsverplaatsingen van het Centrum van Amsterdam naar de Zuidas teweegbrengen wordt in paragraaf 5.5 dieper in gegaan. In de volgende paragraaf zal in worden gegaan op Oud Zuid voorname vertreklocatie van naar de Zuidas verplaatste kantoorhoudende bedrijven.

5.4 Oud Zuid als kantorenlocatie

Het de voorraad aan kantoren van Oud Zuid blijft al jaren nagenoeg gelijk. Volgens de Dienst Ruimtelijke Ordening (2009) werd er in 2008 2.100 m² kantoorruimte in Oud Zuid aan de voorraad toegevoegd. De nieuwe kantoorruimte werd met name op de Schinkel gerealiseerd.

Oud Zuid is als kantorengedebied te kenmerken als een verzameling van verkantooriseerde herenhuizen. Met name in de omgeving van het Vondelpark, Concertgebouwboulevard en de Apollolaanbuurt komt deze vorm van kantoorobjecten veel voor. Kleinschalige kantoren die zich vooral richten op de zakelijke dienstverlening en notarissen- en advocatenkantoren zijn in dit gebied veel te vinden (Korteweg, 2002).

Bedrijfsverplaatsingen naar de Zuidas

Van een verplaatsing van een kantoorhoudend bedrijf van Oud Zuid naar de Zuidas zijn verschillende voorbeelden te vinden. Eén daarvan is het in 2005 verhuisde Houthoff Buruma. Houthoff Buruma was doorvoor gevestigd in het kantoorgebouw Vitrum aan de Parnassusweg in Oud Zuid. Volgens Jones Lang Lasalle (2009a) voldeed de oude vestiging niet meer aan de kwaliteitseisen van Houthoff Buruma. (Jones Lang Lasalle, 2009a). Een ander voorbeeld is advocatenkantoor Van Doorne dat zich in 2004 aan de Zuidas heeft gevestigd. Daarvoor was Van Doorne gehuisvest in zes geschakelde panden aan de Lairesestraat in Oud Zuid. Volgens Van Doorne was de aaneenschakeling van verschillende panden dermate inefficiëntie dat besloten is om te verhuizen naar een nieuwe vestiging aan de Zuidas. Accenture is een bedrijf dat door de groei in 2007 naar de Zuidas is gekomen. Daarvoor heeft het bedrijf 10 jaar gevestigd gezeten aan de Apollolaan 150 en 170 in Oud Zuid. Advocatenkantoor Freshfields is tevens door de groei van de bedrijfsomvang in 2007 ook van de Apollolaan verhuisd naar de Zuidas.

Een overzicht van de in totaal 86 verhuisde kantoorhoudende bedrijven uit dit onderzoek in de periode van 1999 tot 2008 vanuit Oud Zuid naar de Zuidas is terug te vinden in bijlage 3 van dit rapport. Opvallend aan de lijst met 82 kantoorhoudende bedrijven is het grote aandeel advocaten- en notariskantoren, vastgoed gerelateerde bedrijven en kleinschalige bedrijven of persoonlijke holdings. Er lijkt een bepaalde segmentering waarneembaar onder de soort bedrijven dat vanuit het Oud Zuid naar de Zuidas is getrokken. Ook bij de samenstelling van de soort kantoorhoudende bedrijven dat in Oud Zuid gevestigd is kan een vergelijking worden getrokken met de segmenteringsindeling van Erik Louw (1996) uit paragraaf 2.1.

Als uitgangspunt wordt wederom de indeling in vijf groepen kantoorgebruikers gehanteerd te weten: modalisten, ambulanten, stationairen, visualisten en classicisten. Het lijkt erop dat de groep bedrijfsmigranten vanuit Oud Zuid naar de Zuidas voor het grootste deel bestaat uit classicisten en in mindere mate uit visualisten. Hoewel het achterhalen van de aard en het segment van de kantoorhoudende bedrijfspopulatie van Oud Zuid niet de kern van dit onderzoek is, kan er op dit punt wel enige relatie opgemerkt worden tussen het bedrijfssegment dat gevestigd is in Oud Zuid tot het bedrijfssegment dat zich vestigt op de Zuidas. Bovendien zijn in Oud Zuid ook ambassades terug te vinden, weliswaar is er volgens de bronnen van dit onderzoek geen verhuisd naar de Zuidas, die uitsluitend geschaard worden onder de noemer classicisten. Dit laatste versterkt het argument dat de bedrijfspopulatie van Oud Zuid veel raakvlakken heeft met de term classicisten uit de theorie van Louw (1996).

De waarneming dat het vooral om classicisten en in mindere mate visualisten gaat die migreren van Oud Zuid naar de Zuidas wordt onderstreept in de gesprekken die voor dit onderzoek zijn gevoerd met de experts op het gebied van de kantorenmarkt van Amsterdam. Het kantorenssegment van de Zuidas, dat een toplocatie voor kantoorhoudende bedrijven pretendeert te zijn, komt in grote mate overeen met het segment van het kantoormilieu van Oud Zuid. Ewout Frima (2010) van het bedrijf CB Richard Ellis en Gerard Kohsiek (2010) van de Maarsen Groep zijn van mening dat er een grote overeenkomst is tussen het type kantoorgebruiker in Oud Zuid en de Zuidas. Beiden zijn van mening dat het lijkt alsof kleinere kantoorhoudende bedrijven als advocatenkantoren of andere zakelijke dienstverleners die uit hun pand groeien automatisch voor de Zuidas als nieuwe vestigingslocatie kiezen.

Over de daadwerkelijke effecten die de bedrijfsverplaatsingen van Oud Zuid naar de Zuidas teweegbrengen wordt in de volgende paragraaf 5.5 dieper in gegaan.

5.5 Synthese / vergelijkende conclusies

Binnen de kantorenmarkt Amsterdam lijken het Centrum, Oud Zuid en de Zuidas een redelijk vergelijkbare doelgroep aan kantoorgebruikers te hebben. In vele gevallen kan het dus zo zijn dat deze locaties elkaar beconcurreren als het gaat om het aantrekken van kantoorhoudende bedrijvigheid gezien de verhuisbewegingen tussen de locaties. Alleen lijkt een verschil te zijn dat de locaties Centrum en Oud Zuid, anders dan de Zuidas, voornamelijk geschikt zijn voor kleine- en middelgrote kantoorhoudende bedrijven. Dit komt niet op de laatste plaats doordat grotere organisaties andere vestigingseisen er op na houden. Vooral de bereikbaarheid en de parkeergelegenheid spelen bij grotere bedrijven een belangrijke rol.

Advocatenkantoren

Uit het onderzoek van deze masterthesis komt nadrukkelijk naar voren dat er een opvallend groot aantal advocatenkantoren op de Zuidas is gevestigd. Bovendien was een groot deel van deze advocatenkantoren eerder gevestigd in het Centrum van Amsterdam of in Oud Zuid. Uit het onderzoek 'ruimtelijke gevolgen van verplaatsing van juridische diensten te Amsterdam' van D. Janette Walen (jaartal onbekend) blijkt dat de verplaatsing van advocatenkantoren van het Centrum van Amsterdam naar de Zuidas een tendens is die sinds het eind van de jaren 80 zichtbaar is. In het onderzoek wordt naar een verband gezocht met de bedrijfsmigratie onder advocatenkantoren en de verplaatsing van de Rechtbank vanuit het Centrum van Amsterdam naar de Zuidas.

Uit het onderzoek blijkt dat ook Oud Zuid sinds eind jaren 80 te lijden heeft gehad van de trek van advocatenkantoren naar de Zuidas. In de periode van '89 tot '94 heeft Oud Zuid namelijk een nettoverlies van 147 advocaten geleden tegen een nettoverlies van 128 advocaten in het Centrum van Amsterdam. Daar tegenover staat een groei van het aantal advocaten in diezelfde periode van 430 advocaten op de Zuidas. Voor de jaren daarna zou de verwachting zijn dat dit aantal verder zou oplopen. De conclusie van het onderzoek luidt echter dat de verplaatsing van de Rechtbank naar de Zuidas niet als pushfactor heeft opgetreden in de verplaatsing van advocatenkantoren naar de Zuidas. Met andere woorden: de groter wordende afstand van advocatenkantoor naar de Rechtbank als gevolg van de verplaatsing van de Rechtbank heeft niet geleid tot bedrijfsmigratie van advocatenkantoren naar een vestiging in de buurt van de Rechtbank. Wel zou de nieuwe locatie van de Rechtbank een belangrijke pullfactor zijn van zich vestigende advocatenkantoren. De aanwezigheid van de Rechtbank werd als vestigingsvoordeel gezien van de Zuidas als locatie. In tegenstelling tot eerdere plannen verhuist de Rechtbank in de nabije toekomst niet naar een locatie aan het IJ in Amsterdam. Eind juni 2010 werd bekend dat er een nieuw pand is ontworpen direct naast de oude Rechtbank op de Zuidas (Architectenweb.nl, 2010). In 2018 moet dit gebouw af zijn. Een grootschalige bedrijfsremigratie van advocatenkantoren terug naar het Centrum van Amsterdam zal met deze ontwikkeling naar alle waarschijnlijkheid uitblijven.

Leegstand als gevolg van de trek naar de Zuidas?

Bedrijven die naar de Zuidas zijn getrokken laten over het algemeen kwalitatief goede ruimten achter. In het Centrum en Oud Zuid liggen over het algemeen goede kansen op het opnieuw verhuren van het object of mogelijkheden voor herontwikkeling of transformatie. Maar de verdere doorstroming op de gebruikersmarkt, de bedrijven die op hun beurt weer naar de vrij gekomen locaties verhuizen, zorgen wel voor een stroom van moeilijk verhuurbare kantoorruimtes.

Andrea van Buren (2010) van Boer Hartog Hooft is van mening dat de voornaamste redenen voor het verplaatsingsgedrag naar de Zuidas waarschijnlijk uitbreidingsmogelijkheden en een verbeterde bereikbaarheid zullen zijn. “Daarnaast zijn de gebieden Amsterdam Centrum en Oud Zuid prestigieuze locaties die een bepaald imago met zich meebrengen. De uitbreidingsmogelijkheden zijn er echter vaak beperkt. Ook is er in deze gebieden weinig tot geen plaats voor nieuwbouw. Vanwege de groeiambities zijn bedrijven wellicht verplaatst naar de Zuidas. Het lijkt zo te zijn dat de verplaatsingen op de Amsterdamse kantorenmarkt elders leegstand veroorzaken. Dus in de grachtengordel en Oud Zuid kan leegstand ontstaan zijn door de populariteit van de Zuidas als vestigingslocatie voor (hoogwaardige) kantoorhoudende bedrijven,” aldus Andrea van Buren.

Volgens Viktor Hagenbeek (2010) van Achmea Vastgoed zou in het Centrum van Amsterdam leegstand onder kantoorpanden kunnen ontstaan doordat bedrijven naar de Zuidas trekken. “In Oud Zuid zal dit minder gebeuren omdat de kantooroppervlakten in dit gebied wat kleiner zijn en zodoende de markt het aanbod makkelijker opvult. Een aanwijsbare tendens is dat gebruikers na een aantal jaren van vestiging in een kantoorpand de voorkeur uit gaat naar verplaatsing naar nieuwbouw kantoorruimte wat op zich een verklaring zou kunnen zijn voor een bedrijfsverplaatsing vanuit het Centrum of Oud Zuid naar de Zuidas,” aldus Viktor Hagenbeek.

Frank Bakkum (2010) voegt daar aan toe: “Oud Zuid is een wat chiquer milieu waarin nauwelijks wordt bijgebouwd aan kantoren. Oud Zuid heeft een stabiel kantoor milieu gemengd tussen wonen en werken en één van de laagste leegstandpercentages van Amsterdam. Waarschijnlijk is het voor de Amsterdamse kantorenmarkt zelfs beter dat Zuidas gevuld wordt met gebruikers uit Oud Zuid en het Centrum van Amsterdam en niet bijvoorbeeld uit Zuidoost omdat de eerste twee locaties al decennia lang goed functioneren en in staat zijn zichzelf weer op te vullen. Deze locaties zijn erg sterk en kunnen desnoods opgevuld worden met andere functies zoals wonen. In absolute aantallen zijn de gebieden Centrum en Oud Zuid ongeveer gelijk gebleven aan aantal vierkante meters kantoren in de afgelopen 10 jaar.”

Frederijk Haentjens heeft de volgende mening over de invloed van de Zuidas andere Amsterdamse kantorenlocaties: “Het Centrum van Amsterdam en Oud Zuid zijn slecht bereikbaar per auto en de parkeerfaciliteiten laten te wensen over. Dat de Zuidas weinig invloed heeft op andere Amsterdamse kantoorlocaties zoals West en Zuidoost ligt waarschijnlijk aan het lagere segment aan kantoorhoudende bedrijven wat op deze gebieden gevestigd is. Op de laatstgenoemde locaties zijn weinig kantoorhoudende bedrijven uit het hoge of topsegment gevestigd die men meer terug vindt op de Zuidas. Daarnaast kampen deze deelgebieden van de Amsterdamse kantorenmarkt vaker met een slechter imago maar is de kantoorruimte wel goedkoper en worden er vaak gunstigere incentives gegeven.”

Hoewel de meningen van de experts niet allemaal met elkaar overeenkomen is de algemene strekking dat de trek van kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas leegstand kan veroorzaken binnen andere kantoorlocaties. Hoewel er overal op de Amsterdamse kantorenmarkt leegstand bestaat is de kantorenmarkt van Amsterdam sterk gesegmenteerd. Door de sterke segmentatie wordt er verondersteld dat niet alle kantoorlocaties elkaar beïnvloeden of beconcurreren. Uit dit onderzoek blijkt ook wel dat er grote overeenkomsten zijn met het type kantoor gebruiker tussen de Zuidas en het Centrum en Oud Zuid als kantoorlocaties. De populariteit van de Zuidas als vestigingslocatie van kantoorhoudende bedrijven kan dus voor leegstand zorgen binnen de locaties Centrum en Oud Zuid als gevolg

van bedrijfsmigratie uit deze gebieden naar de Zuidas. Geïnterviewde experts zijn echter van mening dat Centrum en Oud Zuid zulke sterke kantorenmilieus zijn dat eventuele leegstand door de gebruikersmarkt wordt opgevangen. Hoewel er zowel binnen het Centrum van Amsterdam als Oud Zuid een aanzienlijke leegstand onder kantoren bestaat zijn de experts van mening dat de leegstand niet een gevolg is van het wegtrekken van kantoorhoudende bedrijven naar de Zuidas. Essentiële verschillen in het kantoor milieu van de Zuidas en dat van het Centrum en Oud Zuid is dat in laatste twee kantoorgebieden veel meer kleinschalige bedrijvigheid voorkomt. Bovendien kiezen classicisten (paragraaf 2.1) vaak voor een statig herenhuis met veel uitstraling in Oud Zuid. En de vraag naar kantoorruimte in het Centrum van Amsterdam zal altijd blijven bestaan omdat er bedrijven zijn die vinden dat zij in het Centrum gesitueerd moeten zijn. Met de vestigingsmotieven van de visualisten en de classicisten in het achterhoofd (zie paragraaf 2.1) is deze theorie begrijpelijk en aannemelijk.

PlaBeKa

Dankzij de maatregelen uit de PlaBeka (paragraaf 4.4) is het planaanbod van kantoorruimte sterk gedaald sinds 2006. Maar ondanks de maatregelen uit de PlaBeka kan er nog kantoorruimte bij gebouwd worden op de kantorenmarkt van Amsterdam. Volgens de Dienst Ruimtelijke Ordening (2009a) staan de ontwikkelingen zoals die te zien zijn in tabel 5.3 nog op de agenda voor het Centrum van Amsterdam en Zuideramstel. Voor Oud Zuid geldt dat er geen plannen zijn voor de ontwikkeling van nieuwbouw kantoorruimte.

Projecten voor kantoorruimte waarbij geen sprake is van nieuwbouw zijn niet in de tabel opgenomen. Hierbij valt te denken aan projecten waarbij door functiewijziging kantoorruimte ontwikkeld kan worden. De totale ontwikkelingscapaciteit van kantoorplannen in Amsterdam, zowel op direct als niet direct beschikbare locaties, bedroeg op 1 januari 2009 2.348.200 m². Dit houdt in dat er nog altijd een ontwikkelingscapaciteit is voor een uitbreiding van de totale voorraad kantoorruimte met een huidige grootte van 7,3 miljoen m² met 32 procent (Dienst Ruimtelijke Ordening, 2009).

Tabel 5.3: Overzicht van de ontwikkelingscapaciteit van kantoorruimte in vierkante meters per 1 januari 2009 voor Centrum en Zuideramstel

Stadsdeel	(vrijwel) direct te ontwikkelen		Binnen 5 jaar te ontwikkelen		Niet binnen 5 jaar te ontwikkelen	Totale ontwikkelingscapaciteit
	In onderhandeling	Vrij uitgeefbaar	In onderhandeling	Vrij uitgeefbaar		
Centrum	58.000	0	49.500	0	0	107.500
Zuideramstel	29.000	0	254.500	29.000	744.000	1.056.500

Bron: Dienst Ruimtelijke Ordening, 2009

Volgens onderzoek van Jones Lang Lasalle (2009a) dat is uitgevoerd in 2008 wordt in Amsterdam meer dan een derde van het totale verwachte opleveringsvolume op de Zuidas opgeleverd. Onder deze kantoorobjecten vallen drie grootschalige projecten. Voor twee gebouwen is al een aanzienlijk metrage voor verhuurd aan advocatenkantoor De Brauw Blackstone Westbroek en pensioenfonds APG. Voor het deel dat op risico op de markt komt geldt dat het als risico wordt gezien omdat er in dit geval sprake is van hoogwaardige kwaliteit als gekeken wordt naar de locatie en het opleveringsniveau. De kantoorruimte die achtergelaten wordt bij de verhuizing wordt wel als problematisch ervaren (Jones Lang Lasalle, 2009a).

Uit onderzoek van de Dienst Ruimtelijke Ordening (2004) blijkt dat lang niet alle in gebruik name van kantoorruimte door makelaars in vastgoedpublicaties wordt geregistreerd. De

registratie betrof slechts 50 procent van het totaal betrokken kantoorvloeroppervlak. De niet geregistreerde opname betrof vooral kantoorruimte in Centrum, Zuideramstel (waaronder Zuidas), Westpoort, Zuidoost en Oud Zuid. In vastgoedpublicaties werden nauwelijks betrokken kantoorruimten kleiner dan 500 m² geregistreerd en maar een beperkt deel van de betrokken kantoorruimte in de klassen tussen 500 en 2500 m². De betrokken kantoorruimte groter dan 2500 m² werd meestal wel in vastgoedpublicaties geregistreerd.

Transformatie

Hoewel met name uit de perceptie van de geïnterviewde experts, zoals weergegeven in hoofdstuk 4, blijkt dat transformatie vaak nog een utopie is, zijn er enkele voorbeelden van succesvolle transformatie te noemen.

Volgens de Kantorenmonitor (2009) werd in 2008 55.000 m² kantoorruimte aan de voorraad in Amsterdam toegevoegd door omzetting vanuit andere functies naar kantoorruimte. Hiervan werd 25.000 m² gerealiseerd in het Centrum van Amsterdam. Andersom werd 190.000 m² kantoorruimte, door omzetting naar een andere functie, aan de voorraad onttrokken. Een groot aandeel in de onttrekking van 135.000 m² kantoorruimte van de Amsterdamse kantorenmarkt vond plaats in het Centrum van Amsterdam en Oud Zuid maar ook in Oost-Watergraafsmeer en Geuzenveld-Slotermeer). De transformatie leidde vooral tot de ontwikkeling van wonen (30.000 m²), onderwijs (25.000 m²), hotels (20.000 m²), winkels (15.000 m²), kinderopvang (10.000 m²) en medisch voorzieningen (10.000 m²).

Volgens de Kantorenmonitor (2010) werd in 2009 in totaal 150.000 m² kantoorruimte aan de kantorenmarkt onttrokken door middel van het toekennen van een andere functie. Dit gebeurde vooral in het Centrum van Amsterdam, Amsterdam Noord, Oost, Zuidoost en Amsterdam Zuid. Volgens het in 2009 verschenen rapport 'We're Amsterdam' van Boer Hartog Hoofd daalt de totale kantorenvorraad in 2009 met 0,5 procent. De afname wordt voor een deel veroorzaakt door transformatieontwikkelingen. Zo is een kantoorpand aan de Leijeberghlaan aan de Zuidas getransformeerd tot het NH Musica Hotel. In 2009 werd ook 50.000 m² kantoorruimte aan de kantorenmarkt toegevoegd door transformatie van een andere functie naar kantoorfunctie. Dit gebeurde vooral in het centrum van Amsterdam en Amsterdam Oost. Per saldo werd 100.000 m² kantoorruimte aan de voorraad onttrokken door middel van transformatie.

Conclusies & aanbevelingen

Het eerste deel van de conclusies zal gaan over de segmentering van de Amsterdamse kantorenmarkt en de invloed van de Zuidas als vestigingslocatie van kantoorhoudende bedrijven op de Amsterdamse kantorenmarkt als geheel. In het tweede gedeelte zullen de conclusies volgen die betrekking hebben op het tegengaan van leegstand op de kantorenmarkt door middel van regelgeving en beleid.

Sinds de jaren 70 van de vorige eeuw is er een verandering in de trend van bedrijfsmigratie plaats gevonden. De naoorlogse deconcentratie van industrie werd minder en ontstond een sterke groei van de dienstensector. In plaats van een deconcentratie van bedrijven (industrie) ontstond er een suburbanisatie van bedrijven uit de zakelijke dienstensector. De kantoorpanden waar de betreffende bedrijven in gehuisvest waren ontstonden aan de randen van de steden. Omdat de bedrijven vaak kantoorruimte huurde konden zij makkelijker verhuizen wat zich vertaalde in veel kantoorhoudende bedrijfsverplaatsingen (Pellenburg e.a., 2005). De bedrijfsmobiliteit van kantoorhoudende bedrijven neemt in de jaren 80 en 90 jaarlijks toe. Een constatering die onder andere Pellenburg e.a. (2005) maken is dat verschillende locaties met elkaar gaan concurreren met betrekking tot het aantrekken van kantoorhoudende bedrijven teneinde een gewilde vestigingslocatie voor kantoorhoudende bedrijven te ontwikkelen. Pellenburg e.a. (2005) geven in hun onderzoek aan dat het moeilijk te voorspellen is hoe in de toekomst de bedrijfsverplaatsingsbewegingen er uit komen te zien.

Hoewel binnen nieuwbouw verschillende prijs/kwaliteitssegmenten kunnen voorkomen vormt nieuwbouw op de kantorenmarkt vaak het topsegment. De nieuwste materialen en beste technieken zijn meestal verwerkt in de nieuwbouw. Door toevoeging van nieuwbouw aan de kantorenvorraad ontstaat relatieve veroudering van een kantoorobject elders. Ook binnen de hiërarchie van locaties kan zulke relatieve veroudering optreden (zie paragraaf 2.4). Hierbij moet gezegd worden dat een locatie die afgedaan heeft voor bepaalde typen gebruikers, nog wel aantrekkelijk kan zijn voor andere typen kantoorhoudende bedrijven. De doorstroming die door de veroudering op gang komt kan juist vestigingskansen creëren voor andere typen gebruikers. Deze ontwikkeling kan een verandering in het marktsegment met zich meebrengen zowel in het aanbod als onder gebruikers.

Uit dit onderzoek blijkt dat Niet alle kantoorlocaties met elkaar 'concurreren'. De concurrentie van vestigingslocaties wordt gevoed door de verschillende profielen van gebieden en de verschillende vestigingseisen van gebruikers. De segmentering onder gebruikers, vestigingsgebieden en kantoorobjecten spelen zagezegd een grote rol. De diversiteit tussen kantoorlocaties, die zich uit in bereikbaarheid, verschil in omgeving, gebouwen, huurprijsniveau en imago, vertaalt zich in de vestiging van verschillende kantoorgebruikers. Zo is er een overeenkomst gevonden tussen de gebruikers van kantoorruimte op de Zuidas en Oud Zuid en het Centrum van Amsterdam maar oefent de Zuidas niet of nauwelijks invloed uit op andere kantoorvestigingsmilieus binnen Amsterdam. Hoewel er een nadrukkelijke relatie gevonden is in het bedrijfsmigratie patroon onder kantoorhoudende bedrijven van het Centrum van Amsterdam en Oud Zuid naar de Zuidas wordt er vanuit gegaan dat de leegstand binnen de twee vertreklocaties niet wordt versterkt door het specifieke migratiepatroon.

Honkvast

Uit eerder onderzoek van onder andere Erik Louw (1996) blijkt dat de reden om te verplaatsen dikwijls betrekking op het functioneren van het huidige gebouw terwijl de keuze voor nieuwe huisvesting veelal wordt bepaald door locationele kenmerken van het te betrekken pand. Louw concludeert ook dat vooral de locationele voorkeuren van bedrijven verantwoordelijk zijn voor de ruimtelijke of stedelijke ontwikkeling op het gebied van kantoren.

Uit onderzoek van onder andere Koshiek en Warnink (2001) blijkt dat bedrijven honkvast zijn. Dat wil zeggen dat bedrijven bij verplaatsing vaak de voorkeur geven aan een vestigingsplaats binnen de oude regio. Een percentage van 75 procent van de bedrijven zou honkvast zijn blijkens hun onderzoek. Pellenbarg e.a. (2005) voegen daar aan toe dat grotere bedrijven vaak over kleinere afstanden verhuizen zodat het personeel niet gedwongen wordt te verhuizen. Uit het onderzoek van deze masterthesis is dit beeld bevestigd en blijkt dat bijna 80 procent van de op de Zuidas gevestigde kantoorhoudende bedrijven afkomstig is van elders uit de stad Amsterdam.

Bedrijfsverplaatsingen

Daar waar voor de achterhaling van de specifieke redenen voor bedrijfsverplaatsingen een ander onderzoek vereist is, is hier wel enige ruimte voor enkele opmerkingen over de achtergrond van de bedrijfsverplaatsingen. De theorie van Erik Louw (1996) over de indeling van kantoorgebruikers in vijf groepen verklaart wellicht voor een deel de segmentering in de kantorenmarkt en het bestaan van de verschillen in de kantooromgeving. Toch kan worden aangenomen dat niet 'de sfeer' van een bepaald kantoorgebied de grootste beweegreden is voor een bedrijfsmigratie. Zoals Erik Louw (1996) aangeeft zijn termen als ruimtegebrek, bedrijfsorganisatorische redenen, het samenvoegen van vestigingen, een gebrek aan representativiteit of de inefficiëntie van een gebouw de voornaamste redenen voor een bedrijf om te verplaatsen. Paul van Steen (Pellenbarg e.a., 2005) constateert echter dat bedrijfsverplaatsingen ook iets zeggen over de vitaliteit van het bedrijf. Het sterftcijfer onder recentelijk verhuisde bedrijven is namelijk bijna de helft van het sterftcijfer onder niet verhuisde bedrijven.

Incentives

Door de ontwikkeling van incentives zijn er scheve huurprijzen ontstaan. Dit heeft weer invloed op de ontwikkeling van de waarde van het vastgoed. Blijkbaar wordt het tijd dat de waarde van vastgoed op een andere manier wordt gemeten dan een vermenigvuldiging van de huurprijs omdat de huurprijs niet meer een reële afspiegeling is van de waarde van het object. Het inzetten van incentives kan voor een deel de neerwaartse prijsstarheid in de kantorenmarkt verklaren. De absolute huurprijzen gaan in deze tijd, waarin de kantorenmarkten te kampen hebben met een hoge leegstand, immers niet omlaag maar het verstrekken van incentives komt volgens vele experts in steeds grotere mate voor.

Een interessant element als het gaat om het verstrekken van incentives is de beloningsstructuur van de taxateur. De taxateur wordt gewoonlijk afgerekend op basis van een percentage van de waarde van het te taxeren object. Dus hoe hoger de getaxeerde waarde, hoe hoger de inkomsten voor de taxateur. En omgekeerd: een afwaardering van 10 procent betekent 10 procent minder omzet voor de taxateur. Met deze informatie is het denkbaar dat er druk op de objectiviteit en de integriteit van de taxateurs wordt gelegd.

Het onderzoek van deze masterthesis had meerdere motieven. In eerste instantie ging om achterhalen van de herkomst van kantoorhoudende bedrijven op de Zuidas. In tweede instantie werd onderzocht in hoeverre de leegstand op de kantorenmarkt binnen de herkomstgebieden van naar de Zuidas vertrokken gebieden te verklaren was als gevolg van de bedrijfsmigratie. En als derde zijn oplossingen onderzocht en aangedragen om de leegstand op de kantorenmarkt tegen te gaan. De conclusies van het laatste onderdeel worden in het volgende stuk weergegeven.

Het tegengaan van leegstand door beleid

Uit dit onderzoek blijkt dat het naar de toekomst verstandig is dat gemeenten op voorzichtige wijze omgaan met het aanwijzen van nieuwe kantoorlocaties en de uitgifte van grond. Zo mogelijk zullen overheden er goed aan doen hun grond uitgiftebeleid bovenregionaal af te stemmen opdat er geen 'concurrentie' tussen gemeenten op dit gebied meer plaats zal vinden. Bovendien voorkomt het een overaanbod aan nieuwe plannen en verder oplopende leegstand binnen de verschillende gemeenten.

Korten op kantoorplannen en inzetten op transformatie

Er zijn over het algemeen drie generieke instrumenten om leegstand op de kantorenmarkt tegen te gaan. Het eerste instrument is het *stimuleren van de vraag* naar kantoorruimte. De tweede is *transformatie van leegstand* naar een andere functie. En de derde is het *reduceren van de planvoorraad* voor de ontwikkeling van kantoorruimte.

Door middel van het voeren van het juiste beleid kan gestuurd worden op het terugdringen van structurele leegstand. Dit beleid kan gevoerd worden met proactieve, preventieve, reactieve of regulerende beleidsopties. Een voorbeeld van proactief beleid is het actief verwerven van nieuw te vestigen bedrijven en herontwikkeling van gebieden door de gemeente Amsterdam. Dit biedt voordelen maar legt ook druk op de gemeentelijke financiën. Terwijl een preventief beleid, door middel van het verhogen van de grondprijzen en het vertragen van nieuwbouwwontwikkelingen, de concurrentiepositie van Amsterdam onder druk kan zetten. Transformatie is een voorbeeld van reactief beleid. Het nadeel van transformatie is dat een groot deel van de leegstaande kantorenvoorraad zich niet leent voor transformatie vanwege de specifieke locatie- en gebouwkwaliteiten. Andere opties om leegstand tegen te gaan zijn sloop en renovatie van leegstaande kantoorobjecten.

Gezien de hoge leegstand en het slechte vooruitzicht omtrent de leegstand, is het verstandig om nieuwbouw zo snel mogelijk te gaan beperken. De PlaBeKa was het eerste initiatief tot het terugdringen van de plannen voor de ontwikkeling van nieuwe kantoorruimte. Hoewel het lijkt dat in de maatregelen uit de PlaBeKa de Zuidas een voorkeursbehandeling genoot wordt dit tegengesproken door de voor dit onderzoek geïnterviewde experts. In de PlaBeKa is de Zuidas als kantoorlocatie bewust tijd gegund om gerealiseerd te worden. De Zuidas is door deelnemende partijen aan de ontwikkeling van de PlaBeKa bestempeld als een belangrijk project voor de stad Amsterdam als geheel maar ook met een belangrijke regionale en landelijke functie. Bovendien werd er ten tijden van het tot stand komen van de PlaBeKa gezocht naar private partijen, financiers, om in de Zuidas te participeren. Eén van die partijen was het Rijk. Om strategische en politieke redenen is de Zuidas daarom uit de PlaBeKa gehaald. Het tweede initiatief om in de planvoorraad te snijden wordt op dit moment ontwikkeld onder de noemer Kantorenstrategie.

Daarnaast is het wenselijk om toekomstige (nieuw)bouw van kantoorruimte aan criteria te laten voldoen waarbij omzetbaarheid naar andere functies mogelijk is. Ook het gebruik van duurzame kantoorpanden met herbruikbare bouwmaterialen zal in de toekomst zijn intrede moeten doen om de ontwikkeling van leegstand op de kantorenmarkt te kunnen beperken. Volgens Jones Lang Lasalle (2009a) zijn de gebouwgebonden kwaliteiten, waaronder in toenemende mate duurzaamheidsaspecten ten aanzien van de omgeving en het gebouw, inmiddels belangrijke criteria bij de vestigingskeuzes van gebruikers op de Amsterdamse kantorenmarkt.

Transformatie

Volgens het rapport 'sprekende cijfers' (Dynamis, 2009) heeft transformatie van verouderde kantoorpanden zin omdat deze objecten vaak relatief goedkoop in eigendom zijn. En doordat het casco al staat kan er gekort worden op bouwtijd en bouwkosten. Daarnaast komen er vaak weinig bezwaren van omwonenden omdat deze al gewend zijn aan de aanwezigheid van het pand. Bovendien komt een renovatie van een pand de omgeving ten goede en maatschappelijk gezien heeft transformatie meerwaarde vanwege het duurzaamheidsaspect.

De transformatie van kantoorpanden wordt momenteel slechts sporadisch toegepast. Enkele redenen waarom transformatie zelden wordt toegepast zijn begrijpelijk. Zo zijn bijvoorbeeld veel kantoorpanden in handen van vastgoedinstellingen of institutionele of particuliere beleggers met grote vastgoedportefeuilles. Wanneer slechts een beperkt percentage van de portefeuille te kampen heeft met leegstand, is het gevolg hiervan beperkt op het rendement van de totale portefeuille. Het is voor deze partijen dan ook niet noodzakelijk om over te gaan tot transformatie. Er kan immers nog wel even worden gewacht op een nieuwe huurder. Een andere reden is dat de, doorgaans grote, kantoorpanden niet altijd in hun totaliteit leeg staan. Hierdoor komt er voldoende cashflow bij de eigenaar binnen om de kosten te dekken en neemt de noodzaak tot het nemen van drastische maatregelen als transformatie af. Ook het gebrek aan expertise kan een reden zijn om niet over te gaan tot transformatie. Een belegger kan expertise op het gebied van de huidige kantoorfunctie hebben, maar kan relatief onbekend zijn met een toekomstige andere functie.

Verhoging van de OZB

In Nederland wordt door elke gemeente onroerende zaakbelasting (OZB) geheven. Bij woningen betaalt alleen de eigenaar OZB. Bij niet-woningen, waaronder kantoren, betalen zowel gebruiker als eigenaar OZB. De OZB wordt berekend door de WOZ-waarde van het onroerend goed te delen door € 2.500,-. Vervolgens moet de uitkomst worden vermenigvuldigd met een tarief, dat door elke gemeente individueel wordt vastgesteld. Gebruikers van niet-woningen zijn OZB-plichtig. Indien onroerend goed leegstaat en er geen gebruiker is, betaalt alleen de eigenaar zijn deel van de OZB. Als gevolg van de leegstand ontvangt de gemeente dus minder OZB.

Verloedering vindt meestal plaats op bedrijventerreinen en kantorenlocaties met veel leegstand. Door de verloedering vragen de gebieden veel onderhoud en kosten van een gemeente. Eén van de oplossingsrichtingen om deze extra kosten te dekken kan zijn een heffing of belasting, bijvoorbeeld een hogere OZB, op de leegstand. Het maakt het lege gebouw duurder en voor beleggers wordt het probleem eerder urgent en komen dus sneller

in actie. Afwaardering van de waarde of herontwikkeling van het kantoorobject worden door deze ontwikkeling eerder opportuun.

Leegstandsheffing

Ook in andere landen in Europa is de structurele leegstand van vastgoed een probleem. België heeft daarom al enige jaren geleden een leegstandheffing ingevoerd. Eigenaren van leegstaand vastgoed betalen hier een boete voor de leegstaande kantoorobjecten uit hun portefeuille. De boetes bedragen een percentage van soms wel 150 procent van de jaarlijks te realiseren huurprijs (van Eeden, 2009).

Een dergelijke methode van leegstandsheffing zou uiteraard meer druk op een eigenaar leggen die vervolgens actief op zoek gaat naar oplossingen voor de leegstand binnen zijn vastgoedportefeuille. Een oplopend percentage van de te realiseren huurprijs als boete zou wenselijk zijn. Hierdoor wordt de financiële belasting van leegstand zwaarder en zal leegstand ook in grote vastgoedportefeuilles negatieve gevolgen hebben. Tegelijkertijd kan de efficiëntie van een leegstandsheffing ter discussie worden gesteld. Een leegstandsheffing verstoort namelijk de huidige marktwerking. Dit komt doordat het middel moeilijk gericht ingezet kan worden. Een leegstandsheffing kan eigenlijk alleen maar generiek worden ingezet. Daarbij komt dat de markt gebaat is bij een zekere frictieleegstand.

Dubbele bestemming, erfpachtherziening en verlaging van BTW- en overdrachtsbelasting

Een dubbele bestemming in het bestemmingsplan zou de transformatie in de hand kunnen spelen. Overigens meldt Korteweg (2002) tussen 1981 en 1987 alleen al 160.000 vierkante meter kantoorvloeroppervlak in de binnenstad van Amsterdam is herbestemd naar met name een woonfunctie. De planologische condities voor herbestemming van kantoorruimte naar andere functies als wonen waren in die tijd in de grachtengordel zo gunstig dat er toen gevreesd werd dat de positie van de Amsterdamse binnenstad als voornaamste kantorenlocatie van Amsterdam drastisch zou verzwakken.

Daarnaast kan transformatie gestimuleerd worden door de erfpachtherziening of het afschaffen van het huidige erfpachtsysteem. De gemeente zal hier echter hoogstwaarschijnlijk niet welwillend tegenover staan omdat er door de gemeente dan niet meer geprofiteerd zou kunnen worden van de waardeverhoging van de grond.

Ook subsidies voor transformatie zullen transformatie in positieve zin kunnen stimuleren. Het verlagen van het BTW tarief van 19 procent naar 6 procent voor bouwactiviteiten ten gunste van transformatie kan een voorbeeld zijn van een subsidieregeling. Volgens het onderzoek van van Eeden (2008) zijn in België immers enkele proeven met deze maatregel succesvol. Een andere stimuleringsmaatregel zou kunnen zijn het afschaffen van de overdrachtsbelasting in het geval van transformatie of het door gemeentes zelf laten bepalen van de WOZ in plaats van vast te houden aan een landelijke norm. Bij al deze maatregelen ligt het initiatief wederom bij de overheid. Een conclusie die in deze thesis dan ook wordt getrokken is: de eerste stap tot succesvolle transformatie op grote schaal dient gezet te worden door de overheid en met name de gemeentelijke overheden.

Aanbevelingen

Enkele aanbevelingen die aan de hand van de conclusies van deze masterthesis aan het adres van overheden en beleidsbepalers worden gedaan zijn:

- Het beperken van de groei van de voorraad en het aanbod van kantoorruimte door het:
 - verhogen van de grondprijzen
 - het beperken van uitgifte van nieuwbougrond
 - verplichten van transformatiemogelijkheid bij nieuwbouw.

- Het belasten van leegstand door het:
 - gebruikersdeel van de onroerende zaakbelasting in geval van leegstand op de eigenaar verhalen
 - invoeren van leegstandsheffing zoals in België.

- Het stimuleren van transformatie door:
 - subsidies beschikbaar te stellen voor transformatieprojecten
 - het BTW-tarief van bouwkosten (ten gunste van transformatieprojecten) te verlagen naar 6 procent
 - eventueel transformatiekosten fiscaal aftrekbaar maken
 - de vrijheid aan gemeentes te geven om een lagere WOZ-waarde te hanteren
 - vooraf bepalen van tweede bestemming in bestemmingsplan.
 - het tijdelijk afschaffen van de overdrachtsbelasting of het verstrekken van herstructureringsubsidies (slooppremie). Deze maatregel werkt stimulerend op de herontwikkeling
 - Erfpachtherziening. Nu is het zo dat indien het pand op erfpacht staat er na een bestemmingswijziging of een andere erfpacht van kracht is. De waarde van de grond wordt dan opnieuw berekend en indien van toepassing opnieuw afgerekend. Dit principe kan herontwikkeling duur en dus onaantrekkelijker maken. Enige flexibiliteit in deze regelgeving is dan ook wenselijk ten gunste van de transformatie initiatieven.

Vervolgonderzoek

Met de uitvoering van dit onderzoek kunnen geen uitspraken worden gedaan over de specifieke aard en achtergrond van de verplaatsingen van bedrijven. Nu het duidelijk is dat er op de Amsterdamse kantorenmarkt sprake is van een zekere segmentering waarbinnen enkele kantoordeelmarkten enigszins concurreren en andere kantoordeelmarkten niet of nauwelijks een rol van betekenis spelen in deze concurrentie kan het interessant zijn om, met het oog op toekomstige verplaatsingen, de daadwerkelijke achtergrond van de verplaatsingen in kaart te brengen. Nu bekend is dat bedrijven over het algemeen binnen een bepaald segment van de kantorenmarkt actief blijven is het wellicht interessant om de kennis van de achtergrond van de verplaatsingen te achterhalen. Deze kennis kan worden verkregen door middel van een survey onder de gemigreerde bedrijven van een bepaalde locatie naar een bepaalde locatie. Door middel van dit onderzoek is immers exact bekend welke bedrijven er tussen 1999 en 2008 van verschillende Amsterdamse kantoorlocaties naar de Zuidas zijn verplaatst. Met deze kennis zou eventueel voorspellingen kunnen worden gedaan op het gebied van toekomstige kantoorverplaatsingen en kunnen wellicht de ontwikkelingen op het gebied van aantrekkelijke kantooromgevingen gecontroleerder plaats vinden.

Bronnen:

Agt, M.A.J.C.M. van, F.J.M. de Kousemaeker (2009), *Praktijkaspecten Vastgoed*. Noordhoff, Groningen

Architectenweb.nl (2010). *Nieuwbouw Rechtbank Amsterdam aan de Zuidas*. Geraadpleegd op 28 september 2010. Beschikbaar op het World Wide Web:
< http://www.architectenweb.nl/aweb/redactie/redactie_detail.asp?iNID=23674>

Atzema, O., J.G. Lambooy, E. Wever (1997), *Ruimtelijke Economische Dynamiek, Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Dick Couthino, Bussum

Atzema, O., J.G. Lambooy, T. van Rietbergen, E. Wever (2009), *Ruimtelijke Economische Dynamiek, Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Couthino, Bussum

Baarda, D. B., M. P. M. de Goede (2001) *Basisboek methoden en technieken. Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek*. Stenfert Kroese, Groningen

Boer Hartog Hooft (2009), *We're Amsterdam. Bedrijfsruimte Metropoolregio Amsterdam 2009*. Boer Hartog Hooft, Amsterdam

Boschma, R. A., K. Frenken, J.G. Lambooy (2002), *Evolutionaire economie, een inleiding*. Coutinho, Bussum

Breugelmans, J. (2010), *Verloren kantoren? Leegstaande kantoorruimte in Amstel III en mogelijke oplossingen*. Masterthesis. Universiteit Utrecht

Brinkman, E. (2007), *Weg met de verrommeling*. In: Dynamis. Spreekende cijfers. Kantorenmarkten eerste kwartaal 2007. Amersfoort.

Brounen, D., P.M.A. Eichholtz (2004), *Vastgoedmarkt kraakt onder demografische druk*. ESB 89, pp 150-156.

Bruil, A.W., G. Wigmans, F.A.M. Hobma & G.J. Peek (2004), *Integrale gebiedsontwikkeling: het stationsgebied 's Hertogenbosch*. Sun, Amsterdam

Bruijn, J.A. de (2004), *Meervoudig ruimtegebruik en het management van meerstemmige processen*. Lemma, Utrecht

Decisio (2006), *Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed*. Decisio, Amsterdam.

Dienst Ruimtelijke Ordening (2004), *De Amsterdamse kantorenmarkt 2004. Einde aan de nieuwbouwgolf*. Gemeente Amsterdam, Amsterdam

Dienst Ruimtelijke Ordening (2006), *Nieuw leven voor lege kantoren*. Gemeente Amsterdam.

Dienst Ruimtelijke Ordening (2008), *Een overzicht van de ontwikkelingsmogelijkheden voor kantoor- en bedrijfsruimte en uitgiftemogelijkheden van bedrijven- en haventerreinen per januari 2008*. Dienst Ruimtelijke Ordening, Economische Zaken, Haven Amsterdam, Ontwikkelingsbedrijf.

Dienst Ruimtelijke Ordening (2009a), *Een overzicht van de ontwikkelingsmogelijkheden voor kantoor- en bedrijfsruimte en uitgiftemogelijkheden van bedrijven- en haventerreinen per januari 2009*. Dienst Ruimtelijke Ordening, Economische Zaken, Haven Amsterdam, Ontwikkelingsbedrijf.

Dienst Ruimtelijke Ordening (2009b), *Visie Zuidas*. Amsterdam

Dienst Zuidas Amsterdam (2009a), *Over Zuidas* [online]. Geraadpleegd op 20 oktober 2009. Beschikbaar op het World Wide Web:
<<http://www.zuidas.nl/over-zuidas>>

Dienst Zuidas Amsterdam (2009b), *Gegevens over totaal aantal gevestigde bedrijven op de Zuidas per 1-1-2008*. Contactpersoon Frederijk Haentjes.

DTZ Zadelhoff (2004), *Cijfers in perspectief. De Nederlandse markt voor commercieel vastgoed 2004*. DTZ Zadelhoff, Utrecht

Dynamis (2004), *Sprekende cijfers. Kantorenmarkten 2004*. Dynamis, Amersfoort

Dynamis (2007), *Sprekende cijfers. Kantorenmarkten 2007*. Dynamis, Amersfoort

Dynamis (2009), *Sprekende cijfers. Kantorenmarkten 2009*. Dynamis, Amersfoort

Eeden, O. van (2009), *Stimuleren van transformatie*. Onderzoeksrapport in opdracht van Boer Hartog Hooft. Boer Hartog Hooft, Amsterdam

Elp, van M., Zuidema, M. (2010), *Kantorenleegstand, Probleemanalyse en oplossingsrichtingen*

Gemeente Amsterdam, Stadsdeel Zuideramstel (2007a), *Zuidas* [online]. Geraadpleegd op 20 oktober 2009. Beschikbaar op het World Wide Web:
<<http://www.zuideramstel.amsterdam.nl/smartsite.shtml?id=58731>>

Gemeente Amsterdam (2008), *Locatiebeleid Amsterdam 2008. Een aanvullend toetsingskader van het Structuurplan 2003*. Werkgroep Locatiebeleid (EZ, DIVV, DMB, OGA, Bestuursdienst, Haven Amsterdam, DRO), Amsterdam

Gemeente Amsterdam (2010), *Dienst Belastingen, WOZ*. [online]. Geraadpleegd op 2 september 2010. Beschikbaar op het World Wide Web:
<<http://www.gemeentebelastingen.amsterdam.nl/woz>>

Heijde, P. van der, A. Otgaar & F. Pieters (2008), *Onderzoek naar voorwaarden voor succesvolle kantorenlocatie. Meer vraag naar multifunctionele centra*. Stedplan, Gouda

Hek, M., J. Kamstra & R. Geraedts (2004), *Herbestemmingswijzer. Herbestemming van bestaand vastgoed*. Publikatieburo Bouwkunde, Delft

Hulsman, C.L. & F.A.M. Knoop (1998), *Transformatie van kantoorgebouwen. Sturingsmiddelen om herbestemming van kantoorpanden te bevorderen*. Faculteit Bouwkunde, TU Delft, Delft

Jannette Walen, D. (jaartal onbekend), *Ruimtelijke gevolgen van verplaatsing van juridische diensten te Amsterdam*. Serie Werkstukken nr. 161. Vakgroep Planologie & Demografie, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit van Amsterdam, Amsterdam.

Jones Lang Lasalle (2009a), *Dutch Office Market Outlook Amsterdam 2009*. Volume 01, JLL, Amsterdam.

Jones Lang Lasalle (2009b), *Dutch Office Market Outlook 2009. Randstad Core Market*. Volume 02, JLL, Amsterdam.

Kamer van Koophandel Amsterdam (2009). *Historische data uit 1999, 2001, 2003, 2005 en 2007 oude adresgegevens van 672 bedrijven die op 1 januari 2008 op de Amsterdamse Zuidas waren gevestigd*. Kamer van Koophandel Amsterdam, Amsterdam

Kantorenmonitor (2009), *Metropoolregio Amsterdam 2009*. Amsterdam

Kantorenmonitor (2010), *Metropoolregio Amsterdam 2010*. Amsterdam

Keeris, W.G. (2007), *Gelaagdheid in leegstand*. In: T. van der Voordt, red. *Transformatie van kantoorgebouwen*. Thema's, actoren, instrumenten en projecten, pp 204-211. Uitgeverij 010, Rotterdam

Koeman, A.M. (2008), *De toekomst van de Amsterdamse kantorenmarkt*. In: Rooilijn jaargang 41 nr. 3 2008.

Korteweg, P.J. (1989), *Doorstromingsprocessen op de kantoorruimtemarkt. De doorstroming naar de nieuwbouw in de regio Amsterdam*. STEPRO-rapport no. 119a. Rijksuniversiteit Utrecht, Utrecht

Korteweg, P.J. (1996), *Veroudering en vernieuwing op de kantorenmarkten van Amsterdam en Rotterdam. Verslag van een survey onder eigenaren van kantoorpanden*. Universiteit Utrecht, Utrecht

Korteweg, P.J. (1998), *De Amsterdamse Zuidas: van stadsrand tot toplocatie*. In: J. Hauer, B. de Pater, L. Paul & K. Terlouw (1998), *Steden en streken*. Geografische opstellen voor Gerard Hoekveld. Van Gorcum, pp. 32-44, Assen

Korteweg, P.J. (2002), *Veroudering van kantoorgebouwen, probleem of uitdaging?* KNAG/Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht, Utrecht

Koshiek, R., L. Warnink (2001), *Honkvaste kantoren*. Rooilijn nr 1, januari 2001

Kroonenberg Groep (2010), *The Bank, a striking combination*. Geraadpleegd op 28 september 2010. Beschikbaar op het World Wide Web:
< <http://www.thebankamsterdam.nl/index.php?page=home#>>

Lambooy, J.G. (1988), *Regionale economische dynamiek: inleiding in de economische geografie*. Coutinho, Muiderberg

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

Marlet, G.A., A.J.W. van Mil, J.H. van Zanten (2001), *Kijk op kantoren. Ontwikkeling van regionale kantorenmarkten in Nederland*. Nyfer, Breukelen

Metropoolregio Amsterdam (2010), *Meer leegstand kantoren door recessie*. [online]. Geraadpleegd op 3 juni 2010. Beschikbaar op het World Wide Web: < <http://www.metropoolregioamsterdam.nl/20100106LeegstandKantoren.html>>

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2006), *Reiswijzer marktpartijen & gebiedsontwikkeling. 'Een praktische routebeschrijving'*. Den Haag.

Muller, R.G. (2008), *De Amsterdamse transformatiemarkt. Opbrengstgeneratoren en transformatiepotentie*. Faculteit Bouwkunde, Department Real Estate and Housing, TU Delft, Delft

Muller, R., H.T Remøy & J. Soeter (2009), *De Amsterdamse transformatiemarkt. Structurele leegstand 4 procent lager*. Real Estate Research Quarterly 7, pp 52-59.

Olden, H. (2010), *Uit voorraad leverbaar. De overgewaardeerde rol van bouwrijpe grond als vestigingsfactor bij de planning van bedrijventerreinen*. Proefschrift Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht, Utrecht

Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (2006), *Minder kantorenplannen; Aanbevelingen voor het ingrijpen in het planaanbod van kantoren in Amsterdam*. Amsterdam

Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam (2007), *Minder kantorenplannen in uitvoering; PlaBeKa II: vervolg op het rapport minder kantorenplannen*. Amsterdam

Oudenampsen, M. e.a. (2008), *De prijs van de Zuidas*. In: Agora – tijdschrift voor sociaal-ruimtelijke vraagstukken. Jaargang 24 – nummer 3 – 2008. A-D Druk B.V., Zeist

Pellenbarg, P., P. van Steen, L. van Wissen (2005), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*. Koninklijke van Gorcum, Assen

Pen, C.J. (2002), *Wat beweegt bedrijven? Besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven*. Proefschrift, Rijksuniversiteit Groningen, Groningen

PlaBeKa monitor werkgroep (2008), *Monitor Uitvoeringsstrategie Plabeka, voortgangsrapportage 2007 – 2008*. DPP, Houten

Platform Bedrijven Kantoren Noordvleugel (2007), *Uitvoeringsstrategie PlaBeKa*.

Ploeger, H., R. Klei & M. Schuit (2007), *Stimulansen vanuit de gemeente*. In: T. van der Voordt, red. *Transformatie van kantoorgebouwen*. Thema's, actoren, instrumenten en projecten, pp 363-372. Uitgeverij 010, Rotterdam

Pred, A.R. (1967), *Behavior and Location, foundations for a geographic and dynamic location theory*. Royal University of Lund, Lund

PropertyNL (2009), *Hong Kong duurste kantoorlocatie ter wereld*. [online] Geciteerd op 2 november 2009. Gevonden op het World Wide Web:
<<http://www.propertynl.com/index-newsletter/hong-kong-duurste-kantoorlocatie-ter-wereld/>>

Remøy, H.T. (2007), *De markt van transformatie van kantoren tot woningen*. In: T. van der Voordt, red. *Transformatie van kantoorgebouwen. Thema's, actoren, instrumenten en projecten*, pp 194-203. Uitgeverij 010, Rotterdam

Remøy, H.T. (2010), *Out of Office. A Study on the Cause of Office Vacancy and Transformation as a Means to Cope and Prevent*. Technische Universiteit Delft, Delft

Robeco (2006), *Dutch offices index bond*. Amsterdam.

Rodenburg, C.A., P. Nijkamp, H.L.F. de Groot, E.T. Verhoef (2010), *Willingness to Pay for Multifunctional Megaprojects: A Stated Preference Analysis Among Firms in the Amsterdam Zuidas Area*. *European Planning Studies* Vol. 18, No. 5. Taylor & Francis, Abingdon

Schmidt, M. de (1975), *Bedrijfsstructuur en arbeidsmarkt in een ruimtelijk kader*. Proefschrift Rijksuniversiteit Utrecht, Utrecht

Voordt, T.J.M van der (2007a) *Transformatielandkaart. Thema's, actoren, instrumenten en lessen uit projecten*. In: T. van der Voordt, red. *Transformatie van kantoorgebouwen. Thema's, actoren, instrumenten en projecten*, pp 16-26. Uitgeverij 010, Rotterdam

Voordt, T.J.M van der, H.T. Remøy, R.P. Geraedts, C. Oudijk (2007b), *Transformatie van kantoorgebouwen. Thema's, actoren, instrumenten en projecten*. Uitgeverij 010, Rotterdam

Zuidema, M. (2006), *Nieuwbouw van kantorenmarkt klimt uit dal*. *Property Research Quarterly* 5. pp 6-11.

Lijst van geïnterviewden:

- Frank Bakkum, Dienst Ruimtelijke Ordening Gemeente Amsterdam
- gemeentelijke overheid
- Andrea van Buren, hoofd Research Boer Hartog Hooft
- onderzoekster
- Gerard Koshiek, Commercieel directeur Maarsen Groep
- ontwikkelaar, belegger
- Frederijk Haentjens, Communicatie manager Projectbureau Zuidas
- Zuidas
- Ewout Frima, Makelaar CB Richard Ellis
- makelaar
- Victor Hagenbeek, Achmea vastgoed
- institutioneel belegger

Bijlagen

1. 305 kantoorhoudende bedrijven Zuidas in 2008

- 1 Zignite B.V.
- 2 3stone Real Estate B.V.
- 3 A.H. Rens B.V.
- 4 A.J. Dekker Consultancy B.V.
- 5 Aberdeen Fund Manag. Limited Amsterdam Branch
- 6 ABN AMRO Bank N.V.
- 7 Accendium Accountancy B.V.
- 8 Accenture B.V.
- 9 Advasia B.V.
- 10 Advocatenkantoor 'Khassanov' (Branch Office)
- 11 Advocatenpraktijk J.W. Hamming B.V.
- 12 Aescap Venture I Seed B.V.
- 13 Amb Property Europe, B.V.
- 14 Amex B.V.
- 15 Amicorp Netherlands B.V.
- 16 Angstel Adviespraktijk B.V.
- 17 ANT Trust & Corporate Services B.V.
- 18 Apolair
- 19 Asahi Intecc Co. Ltd. Europe
- 20 ASPropulsion Capital N.V.
- 21 Asunaro Holland Interplan B.V.
- 22 Axia Power Holdings B.V.
- 23 B.V. Meelunie
- 24 B.V. Notarispraktijk Mr. A.L.M. Schulte
- 25 B.V. Notarispraktijk Mr. H.W.J.M. Poldermans
- 26 B.V. Praktijkvennootschap Mr. B.C.M. Waaijer
- 27 B.V. Rechtspraktijk Mr.H.G. van Everdingen
- 28 Baker & Mckenzie Amsterdam N.V.
- 29 Bank Oyens & van Eeghen
- 30 Barclays Global Investors
- 31 Basics Horeca Uitzendbureau B.V.
- 32 Bearingpoint B.V.
- 33 Beaufort Vastgoed Adviseurs B.V.
- 34 Belitung B.V.
- 35 Bencis Capital Partners B.V.
- 36 Blowup Media Benelux B.V.
- 37 Blue Stream Pipeline Company B.V.
- 38 Boekel de NerÚe N.V.
- 39 Boontje B.V.
- 40 Bridgewell B.V.
- 41 Bulgari International Corporation (Bic) N.V.
- 42 C.A.C. Spaans Management B.V.
- 43 Calyon Trust B.V.
- 44 Caransa International B.V.
- 45 Cascal N.V.
- 46 Chinensis B.V.
- 47 Chordiant Software International B.V.
- 48 Cinamomum Camphora B.V.
- 49 City Cargo Amsterdam B.V.
- 50 CNA Insurance Company Limited
- 51 Codex van der Korst B.V.

52 Cognizant Technology Solut. (Netherl.) B.V.
53 Colliers International Amsterdam
54 CSU Security Services
55 Currence Services B.V.
56 Cushman & Wakefield V.O.F.
57 DBM Nederland B.V.
58 De Nieuwe Lelie Praktijk B.V.
59 Deklerk Plastics B.V.
60 Deltrust Projects Holding B.V.
61 Den Texhoek Advies B.V.
62 DEPFA BANK PLC
63 Dhim Development B.V.
64 Docomo I-Mode Europe B.V.
65 Drs.S.P. Bertels B.V.
66 Edelman Public Relations Worldwide B.V.
67 Efes Breweries International N.V.
68 Efes Holland Technic. Managem. Consult. B.V.
69 Enabling Resources Consultancy Limited
70 Endex
71 Eni International B.V.
72 Eni Trading
73 EnscO Netherlands Ltd.
74 Equitas B.V.
75 Ernst & Young
76 Ernst & Young Security & Integrity Serv. B.V.
77 Erratha B.V.
78 Esse85 B.V.
79 ETS Europe
80 Eurofin Desk B.V.
81 Eurohypo AG
82 European Climate Exchange B.V.
83 Evaluation Capital Management B.V.
84 Eventum360
85 Exedra Consult B.V.
86 Exxaro International B.V.
87 F. Byvoet International B.V.
88 F.A.B. Holding B.V.
89 F.A.W. Banner Advocaat B.V.
90 F.X. Currency Management Amsterdam B.V.
91 Faxtor Securities B.V.
92 First Alliance Trust N.V.
93 Francois Milez B.V.
94 Franklin Templeton Investment Management Ltd.
95 G. Melching Tax B.V.
96 Gemini Assurantiebemiddeling B.V.
97 Gerard van der Wal Praktijk B.V.
98 Google Netherlands B.V.
99 Granietveste C.V.
100 Greenstream B.V.
101 Grootwerk B.V.
102 GT Law Services B.V.
103 H.A. Mastwijk Consultancy B.V.
104 H.I. B.V.
105 H.R. Behrens B.V.

106 H.T. van der Meer B.V.
107 Harmonia Netherlands B.V.
108 Hartwig II B.V.
109 Hawebo Beheer B.V.
110 Hawebo Management B.V.
111 Holland Corporate Finance Holding B.V.
112 Hors B.V.
113 Horst Praktijk
114 Hortensia Legal B.V.
115 Houthoff Buruma
116 Houthoff Buruma London
117 Hugin Ir. Services Benelux B.V.
118 Hypoport Netherlands B.V.
119 ICS Integrity Compliance Solutions
120 IMG Media Netherlands B.V.
121 Independium B.V.
122 Independium Tax B.V.
123 Infogix B.V.
124 Infosite B.V.
125 InterGen N.V.
126 Investerra
127 Ir. Remco de Boer Marketing Communicatie
128 Isbank GmbH / Amsterdam Branch
129 Itochu Airlease B.V.
130 Ivolution B.V.
131 James Hardie International Finance B.V.
132 Jermax Holding B.V.
133 Jpmorgan Chase Bank, National Association
134 JTB Netherlands B.V.
135 Julderink B.V.
136 Juran Institute B.V.
137 Kaga (Europe) Electronics
138 Karssen Adviesgroep B.V.
139 Keij & Bèhlke Makelaardij B.V.
140 Keizerin B.V.
141 Kempen & Co. N.V.
142 Konijnenduin B.V.
143 KPN B.V.
144 Kumba International B.V.
145 Kurt Salmon Associates B.V.
146 KWS Benelux B.V.
147 La Pluie B.V.
148 La Source B.V.
149 Landsbanki Islands hf.
150 Lavita Holding B.V.
151 Learn IT B.V.
152 Legalplus International B.V.
153 Lesswood B.V.
154 Liaison Off. of Orient Mar. Co. in Amsterdam
155 Linde Finance B.V.
156 M. Caransa B.V.
157 M. Sanders B.V.
158 M.J. de Lignie
159 M.J. Ellis B.V.

160 Macsteel Global B.V.
161 Mandarina Duck Netherlands B.V.
162 Manpower B.V.
163 Marcus Evans (NI) Limited
164 Martin Ward Anderson B.V.
165 MBA Michael Bailey Associates B.V.
166 Media Landscape B.V.
167 Melia Inversiones Americanas N.V.
168 MHK Nederland B.V.
169 Michael Bailey Associates Limited
170 Michael Page International (Nederland) B.V.
171 Miller Turner Management B.V.
172 Mitsubishi Nederland B.V.
173 Mitsui Automotive Europe/M.A.E.
174 Momentum Invest B.V.
175 Monitor Company Europe
176 Morefill East Invest B.V.
177 MPC M³nchmeyer Petersen Real Est. Serv. B.V.
178 Mr H. Nicaise B.V.
179 Mr. A. Voûte Holding B.V.
180 Mr. A.R. Klijn Praktijkvennootschap B.V.
181 Mr. Drs. M. van den Heuvel B.V.
182 Mr. F.J. Schoute Praktijk B.V.
183 Mr. G. Dik Beheer B.V.
184 Mr. G.J. Vels Praktijk
185 Mr. H.E. Urlus Advocatuur
186 Mr. J. Pel B.V.
187 Mr. J. Pel Holding B.V.
188 Mr. J.C.R. van Reedt Dortland B.V.
189 Mr. J.F.T. van Haaren B.V.
190 Mr. J.G. ter Meer B.V.
191 Mr. J.G. ter Meer Holding B.V.
192 Mr. Jan Wisse B.V.
193 Mr. L.S. Kerkman Advocatenpraktijk B.V.
194 Mr. M.A.C. Valks B.V.
195 Mr. P.A. Mackaaij Belastingadviseur B.V.
196 Mr. P.A. Mackaaij Investeringsmij. B.V.
197 Mr. R.M. Vermeulen B.V.
198 Mr.B. Linnartz B.V.
199 Myrica Rubra B.V.
200 Naamloze Vennootschap Wehando
201 Nagtglas B.V.
202 Nomura Asia Holding N.V.
203 Nomura Europe Finance N.V.
204 Nomura Nederland N.V.
205 Notarispraktijk K.E.J. Dijk B.V.
206 Notarispraktijk Mr. P.G. van Druten B.V.
207 Notarispraktijk R. van Bork B.V.
208 Okaka Holding B.V.
209 Ouro Branco B.V.
210 Oyens & van Eeghen Wholesale Brokerage B.V.
211 Peer (Adviespraktijk) B.V.
212 Praktijkvennootschap A. Voute B.V.
213 Praktijkvennootschap Mr. J. Willeumier

214 Praktijkvennootschap Mr. J.W. Hamming B.V.
215 Private Label Manufacturers Association
216 Professionals2match
217 Psg.tcb Dotcom B.V.
218 Puramis Consultancy B.V.
219 Qas Netherlands
220 Quadrivium B.V.
221 Quaestor B.V.
222 Quintel Strategy Consulting B.V.
223 R. Schuwer Management B.V.
224 Randstad Uitzendbureau
225 RDZ Netherlands B.V.
226 Rekenmeesters Holding B.V.
227 Retian Nopra B.V.
228 Reuters B.V.
229 Reuters Business Services Europe B.V.
230 Rita Medical Systems Netherlands B.V.
231 Robert Walters B.V.
232 Roberto Botticelli Holland B.V.
233 Rsc Heat Trace Ltd.
234 Russell Investments Limited
235 Russell Reynolds Associates B.V.
236 Savills Agency B.V.
237 Schoeman Beleggingen B.V.
238 Seabury Transportation Holdings B.V.
239 Shire International Licensing B.V.
240 Skillsoft Netg Limited
241 Slangen Zwanenburg Advocatuur B.V.
242 Soldata B.V.
243 Solferino B.V.
244 Sotheby's Amsterdam B.V.
245 Sparq
246 SPARQ Outsourcing
247 Sparxz Holding B.V.
248 Sphinx Debiteurenbeheer B.V.
249 Squarewise B.V.
250 Staringveld B.V.
251 Starjob Secretaresse Uitzendbureau
252 Statkraft Markets B.V.
253 SteelConsult International
254 Steinhauser Heezius Rijdsdijk Advocaten B.V.
255 Stibbe B.V.
256 Strafmaat B.V.
257 Strik Advocaten en Belastingadviseurs B.V.
258 Sumitomo Corporation Capital Netherlands B.V.
259 Summit Global Management
260 Sushi Time B.V.
261 Svenska Handelsbanken Ab Amsterdam Branch
262 SWYNK B.V.
263 SWYNK Special Projects B.V.
264 T. Rowe Price Global Investm. Serv. Limited
265 Taiwan Semicond. Manufact. Company Eur. B.V.
266 Tata Consultancy Services Netherlands B.V.
267 TD Waterhouse Bank N.V.

268 Telefonica Europe B.V.
269 Tennisspaan B.V.
270 The Bannister Group Nederland B.V.
271 The European Partition Group B.V.
272 Ticc
273 Tippingpoint Technologies Europe B.V.
274 TomorrowNow Nederland B.V.
275 Touet B.V.
276 Trafigura Caribbean Minerals B.V.
277 Transperfect Translations B.V.
278 Triandangel B.V.
279 Tributo B.V.
280 Trimp & van Tartwijk Property Performance
281 Triton Navigation B.V.
282 Trustor Components Holding B.V.
283 Tshukudu Advocatuur B.V.
284 Unisphere Real Estate Management B.V.
285 Vaco B.V.
286 Valad Netherlands B.V.
287 Value Enhancement Partners B.V.
288 Van Druten Management B.V.
289 Van Gool Elburg Vastgoedspecialisten B.V.
290 Van Je Af B.V.
291 Van Sabben Commercieel Vastgoed B.V.
292 Varese Groep B.V.
293 Varese Projecten B.V.
294 Vatfree NI C.V.
295 Vreederust B.V.
296 Vreederust Holding B.V.
297 W.A. Hienfeld B.V.
298 W.R.M. Nan B.V.
299 Wartburg Management B.V.
300 Whitehall Management Services B.V.
301 Wilshire Associates Europe B.V.
302 Xantippe Holding B.V.
303 Xirion B.V.
304 XL Insurance, Region Benelux
305 Yacht

2. 46 kantoorhoudende bedrijven van Centrum Amsterdam naar Zuidas

- 1 Aberdeen Fund Manag. Limited Amsterdam Branch
- 2 Advasia B.V.
- 3 Advocatenkantoor 'Khassanov' (Branch Office)
- 4 Amb Property Europe, B.V.
- 5 ANT Trust & Corporate Services B.V.
- 6 B.V. Meelunie
- 7 Baker & Mckenzie Amsterdam N.V.
- 8 Bank Oyens & van Eeghen
- 9 C.A.C. Spaans Management B.V.
- 10 Cinamomum Camphora B.V.
- 11 CNA Insurance Company Limited
- 12 Dhim Development B.V.
- 13 Equitas B.V.
- 14 Ernst & Young
- 15 Esse85 B.V.
- 16 F. Byvoet International B.V.
- 17 F.A.B. Holding B.V.
- 18 F.X. Currency Management Amsterdam B.V.
- 19 First Alliance Trust N.V.
- 20 Hartwig II B.V.
- 21 Isbank GmbH / Amsterdam Branch
- 22 Julderink B.V.
- 23 Keizerin B.V.
- 24 Konijnenduin B.V.
- 25 Landsbanki Islands hf.
- 26 Legalplus International B.V.
- 27 Mandarina Duck Netherlands B.V.
- 28 Media Landscape B.V.
- 29 Morefill East Invest B.V.
- 30 Nagtglas B.V.
- 31 Notarispraktijk Mr. P.G. van Druten B.V.
- 32 Oyens & van Eeghen Wholesale Brokerage B.V.
- 33 Professionals2match
- 34 Quaestor B.V.
- 35 Retian Nopra B.V.
- 36 Sotheby's Amsterdam B.V.
- 37 SPARQ Outsourcing
- 38 Sparxz Holding B.V.
- 39 Sphinx Debiteurenbeheer B.V.
- 40 Touet B.V.
- 41 Transperfect Translations B.V.
- 42 Unisphere Real Estate Management B.V.
- 43 Van Sabben Commercieel Vastgoed B.V.
- 44 Vreederust B.V.
- 45 Vreederust Holding B.V.
- 46 Wilshire Associates Europe B.V.

3. 82 kantoorhoudende bedrijven van Oud Zuid Amsterdam naar Zuidas

- 1 Accenture B.V.
- 2 Advocatenpraktijk J.W. Hamming B.V.
- 3 Amex B.V.
- 4 Angstel Adviespraktijk B.V.
- 5 B.V. Rechtspraktijk Mr.H.G. van Everdingen
- 6 Beaufort Vastgoed Adviseurs B.V.
- 7 Belitung B.V.
- 8 Boontje B.V.
- 9 Caransa International B.V.
- 10 Chordiant Software International B.V.
- 11 City Cargo Amsterdam B.V.
- 12 Codex van der Korst B.V.
- 13 Cognizant Technology Solut. (Netherl.) B.V.
- 14 Colliers International Amsterdam
- 15 Deltrust Projects Holding B.V.
- 16 Den Texhoek Advies B.V.
- 17 DEPFA BANK PLC
- 18 Ernst & Young Security & Integrity Serv. B.V.
- 19 Erratha B.V.
- 20 F.A.W. Bannier Advocaat B.V.
- 21 Francois Milez B.V.
- 22 Gemini Assurantiebemiddeling B.V.
- 23 Gerard van der Wal Praktijk B.V.
- 24 Granietveste C.V.
- 25 Grootwerk B.V.
- 26 H.A. Mastwijk Consultancy B.V.
- 27 Harmonia Netherlands B.V.
- 28 Hawebo Beheer B.V.
- 29 Hawebo Management B.V.
- 30 Horst Praktijk
- 31 Hortensia Legal B.V.
- 32 Houthoff Buruma
- 33 Houthoff Buruma London
- 34 Hypoport Netherlands B.V.
- 35 Independium B.V.
- 36 Itochu Airlease B.V.
- 37 Ivolution B.V.
- 38 JTB Netherlands B.V.
- 39 Karssen Adviesgroep B.V.
- 40 Keij & Bohlke Makelaardij B.V.
- 41 Kempen & Co. N.V.
- 42 KPN B.V.
- 43 La Pluie B.V.
- 44 La Source B.V.
- 45 Learn IT B.V.
- 46 Lesswood B.V.
- 47 M. Caransa B.V.
- 48 Miller Turner Management B.V.
- 49 Mr. A. Voûte Holding B.V.
- 50 Mr. F.J. Schoute Praktijk B.V.
- 51 Mr. G. Dik Beheer B.V.
- 52 Mr. P.A. Mackaaij Belastingadviseur B.V.
- 53 Mr. P.A. Mackaaij Investeringsmij. B.V.

- 54 Mr.B. Linnartz B.V.
- 55 Notarispraktijk K.E.J. Dijk B.V.
- 56 Notarispraktijk R. van Bork B.V.
- 57 Okaka Holding B.V.
- 58 Ouro Branco B.V.
- 59 Peer (Adviespraktijk) B.V.
- 60 Praktijkvennootschap Mr. J.W. Hamming B.V.
- 61 Psg.tcb Dotcom B.V.
- 62 R. Schuwer Management B.V.
- 63 RDZ Netherlands B.V.
- 64 Reuters B.V.
- 65 Reuters Business Services Europe B.V.
- 66 Savills Agency B.V.
- 67 Slangen Zwanenburg Advocatuur B.V.
- 68 Solferino B.V.
- 69 Staringveld B.V.
- 70 Starjob Secretaresse Uitzendbureau
- 71 Steinhauser Heezius Rijdsdijk Advocaten B.V.
- 72 Stibbe B.V.
- 73 Strafmaat B.V.
- 74 Strik Advocaten en Belastingadviseurs B.V.
- 75 The Bannister Group Nederland B.V.
- 76 Trustor Components Holding B.V.
- 77 Tshukudu Advocatuur B.V.
- 78 Valad Netherlands B.V.
- 79 W.A. Hienfeld B.V.
- 80 Wartburg Management B.V.
- 81 Xantippe Holding B.V.
- 82 XL Insurance, Region Benelux

4. 75 kantoorhoudende bedrijven verhuisd binnen de Zuidas

- 1 A.H. Rens B.V.
- 2 A.J. Dekker Consultancy B.V.
- 3 Aescap Venture I Seed B.V.
- 4 Asahi Intecc Co. Ltd. Europe
- 5 Asunaro Holland Interplan B.V.
- 6 Axia Power Holdings B.V.
- 7 B.V. Notarispraktijk Mr. A.L.M. Schulte
- 8 B.V. Notarispraktijk Mr. H.W.J.M. Poldermans
- 9 B.V. Praktijkvennootschap Mr. B.C.M. Waaijer
- 10 Barclays Global Investors
- 11 Blowup Media Benelux B.V.
- 12 Blue Stream Pipeline Company B.V.
- 13 Boekel de NerÚe N.V.
- 14 Bulgari International Corporation (Bic) N.V.
- 15 Calyon Trust B.V.
- 16 Docomo I-Mode Europe B.V.
- 17 Drs.S.P. Bertels B.V.
- 18 Efes Breweries International N.V.
- 19 Efes Holland Technic. Managem. Consult. B.V.
- 20 Endex
- 21 Eni International B.V.
- 22 Eni Trading
- 23 European Climate Exchange B.V.

- 24 Eventum360
- 25 Exxaro International B.V.
- 26 Faptor Securities B.V.
- 27 G. Melching Tax B.V.
- 28 Google Netherlands B.V.
- 29 Greenstream B.V.
- 30 H.R. Behrens B.V.
- 31 H.T. van der Meer B.V.
- 32 James Hardie International Finance B.V.
- 33 Jpmorgan Chase Bank, National Association
- 34 Kumba International B.V.
- 35 Kurt Salmon Associates B.V.
- 36 M. Sanders B.V.
- 37 M.J. de Lignie
- 38 M.J. Ellis B.V.
- 39 Macsteel Global B.V.
- 40 Manpower B.V.
- 41 MBA Michael Bailey Associates B.V.
- 42 Melia Inversiones Americanas N.V.
- 43 Michael Bailey Associates Limited
- 44 Michael Page International (Nederland) B.V.
- 45 Monitor Company Europe
- 46 Mr H. Nicaise B.V.
- 47 Mr. A.R. Klijn Praktijkvennootschap B.V.
- 48 Mr. Drs. M. van den Heuvel B.V.
- 49 Mr. J. Pel B.V.
- 50 Mr. J. Pel Holding B.V.
- 51 Mr. J.C.R. van Reedt Dortland B.V.
- 52 Mr. J.F.T. van Haaren B.V.
- 53 Mr. J.G. ter Meer B.V.
- 54 Mr. J.G. ter Meer Holding B.V.
- 55 Mr. Jan Wisse B.V.
- 56 Mr. M.A.C. Valks B.V.
- 57 Mr. R.M. Vermeulen B.V.
- 58 Praktijkvennootschap A. Voute B.V.
- 59 Praktijkvennootschap Mr. J. Willeumier
- 60 Private Label Manufacturers Association
- 61 Rekenmeesters Holding B.V.
- 62 Roberto Botticelli Holland B.V.
- 63 Russell Reynolds Associates B.V.
- 64 Shire International Licensing B.V.
- 65 Sparq
- 66 SWYNK B.V.
- 67 Tata Consultancy Services Netherlands B.V.
- 68 TD Waterhouse Bank N.V.
- 69 Telefonica Europe B.V.
- 70 Ticc
- 71 Triandangel B.V.
- 72 Triton Navigation B.V.
- 73 Van Gool Elburg Vastgoedspecialisten B.V.
- 74 W.R.M. Nan B.V.
- 75 Whitehall Management Services B.V.