

# Flexibele contracten in de kantorenmarkt

*Ronald Huisman*  
*José Antonio Roodhof*





# Flexibele contracten in de kantorenmarkt

*Ronald Huisman  
José Antonio Roodhof*

De ASRE bezit een gebruiksrecht op dit materiaal. De auteursrechten berusten bij de auteur. Het is verboden dit materiaal te verspreiden zonder nadrukkelijke toestemming van de ASRE.

*Amsterdam School of Real Estate | Postbus 140 | 1000 AC Amsterdam |  
T 020 – 668 1129 | F 020 – 668 0361 | [info@asre.nl](mailto:info@asre.nl)*

# Inhoudsopgave

Samenvatting	3
1 Flexibiliteit in huurcontracten	5
2 Dit onderzoek	8
3 Resultaten	11
4 Conclusie	15
Literatuur	16



## Samenvatting

Op de Nederlandse vastgoedmarkt is flexibiliteit de laatste jaren bezig aan een stevige opmars. Dit onderzoek toont de resultaten van een enquête naar de toepassing van flexibiliteit bij huurcontracten in de kantorenmarkt. De enquête is in januari 2013 gehouden is onder makelaars die aangesloten zijn bij NVM Business. De resultaten tonen het volgende beeld.

*In meer dan de helft van de gevallen verzoeken huurders om een flexibel huurcontract. Financieel flexibele huurcontracten komen daarbij vaker voor dan fysiek flexibele huurcontracten. In 2012 zijn er significant meer financieel flexibele huurcontracten afgesloten per makelaar dan in 2011. De gemiddelde huurtermijn van deze flexibele huurcontracten was significant korter in 2012 dan in 2011. De verwachting is dat de vraag om flexibiliteit niet zal afnemen; de vraag zal eerder toenemen.*

Flexibiliteit in huurcontracten is de norm geworden in de markt voor kleinere kantoren. Dat blijkt uit een steekproef onder de aangesloten makelaars van NVM Business

De belangen van huurders en verhuurders, meer vrijheid tegenover financiële zekerheid, zijn duidelijk verder van elkaar af komen te staan en de verwachting is dat dit aanhoudt en wellicht toeneemt. Dit maakt dat de rol van makelaar steeds belangrijker wordt en meer inhoud krijgt. De makelaar is de uitgelezen persoon om de twee partijen nader tot elkaar te brengen om zo tot een overeenkomst te komen waar beide partijen tevreden over zijn. Daarnaast is de gemiddelde huurtermijn korter geworden, waardoor het aantal transacties zal toenemen. Dit betekent meer werk voor de makelaar. Flexibiliteit is de norm met een zwaardere rol voor de makelaar.



# 1 Flexibiliteit in huurcontracten

Op de Nederlandse vastgoedmarkt is flexibiliteit in huurcontracten bezig aan een stevige opmars (Dynamis, 2012). Flexibiliteit heeft volgens de Van Dale de volgende betekenis(sen): 'flexi-bel'; variabel, soepel, buigzaam, meegaand en plooibaar.

Flexibiliteit in huurcontracten komt in verschillende vormen tot uiting (Lindholm et al, 2006). Gibson (2000) en Blakstad (2001) onderscheiden fysieke, functionele en financiële flexibiliteit. Fysieke flexibiliteit komt tot uiting in het ontwerp van het vastgoedobject, zoals de mogelijkheid om de interne verdeling van ruimte aan te passen. Functionele flexibiliteit betreft het gebruik van de ruimte door de huurder en de functionele mogelijkheden van de ruimte. Dit houdt het vermogen van de ruimte in om zich aan te passen aan veranderingen in functie. Denk hierbij aan alternatieve werkplekvoorzieningen zoals flexibele werkplekken, flexibele werktijden, gezamenlijke ruimtes, etc. (Becker en Steele, 1995). Met andere woorden: het nieuwe werken. Financiële flexibiliteit is gerelateerd aan de financiële situatie en regelingen tussen de eigenaar en gebruikers van het object en van de vastgoedmarkt in algemene zin (Blakstad, 2001). Denk hierbij aan flexibiliteit op het gebied van prijs, termijnen en overeengekomen oppervlakte en de mate van verlening van service aangeboden door de verhuurder (Gibson, 2000).

Zoals hierboven omschreven biedt flexibiliteit een huurder rechten, vrijheid en keuzemogelijkheden. De verhuurder verschaft die flexibiliteit en dit brengt risico's met zich mee. Als de verhuurder flexibiliteit biedt in huur- en opzegtermijnen wordt het voor de huurder gemakkelijker om het contract op te zeggen. Een flexibel huurcontract van 2 jaar met een opzegtermijn van 3 maanden bindt de huurder minder lang en geeft de huurder de mogelijkheid om korter voor aflooptdatum te beslissen tot verlenging dan een 'standaard' 5-jarig contract met een opzegtermijn van 1 jaar. Deze vorm van flexibiliteit houdt in dat toekomstige inkomsten voor de verhuurder onzekerder worden. Hetzelfde geldt voor flexibiliteit dat het tussentijds aanpassen van het aantal gehuurde vierkante meters mogelijk maakt. Als de huurder de mogelijkheid heeft om tussentijds het aantal gehuurde vierkante meters naar beneden aan te passen, zal dit voor de verhuurder een daling van inkomsten betekenen. Uiteraard kan de ruimtebehoefte ook groeien, wat tot meer inkomsten leidt. Maar beide situaties maken de verwachte inkomsten voor de verhuurder meer onzeker.

Flexibiliteit biedt huurders mogelijkheden ten koste van onzekerheid voor verhuurders. De verhuurders zullen voor de hogere mate van onzekerheid naar verwachting gecompenseerd worden door wellicht meer huurders en een hogere prijs per vierkante meter. Zo variëren bijvoorbeeld de markthuursprijzen in standaard huurcontracten voor kantoorruimte in het centrum van Amsterdam tussen €160 - €350 per vierkante meter (DTZ Zadelhoff, 2013). De prijzen die enkele eigenaren van flexibel vastgoed aanbieden op dezelfde locaties variëren tussen de €300 en €350 per vierkante meter (FlexOffiZ, 2013, Spaces, 2013). De prijzen van flexibel vastgoed liggen hoger. Hetzelfde zien we in andere gebieden in Amsterdam en in steden als Den Haag en Groningen. Ook daar liggen de



huurprijzen voor flexibel vastgoed hoger. Zo is in Groningen de prijs die FlexOffiZ vraagt, €300, voor flexibele kantoorruimte meer dan twee keer zo hoog als de maximale standaard markthuurprijs die daar geldt van €140 (DTZ Zadelhoff, 2013). In Den Haag biedt FlexOffiZ flexibele kantoorruimte aan rondom Den Haag Holland Spoor voor €300, de markthuurprijs die daar geldt, varieert tussen €80 en €120 (DTZ Zadelhoff, 2013). Deze cijfers geven de indruk dat flexibiliteit een hogere huur opbrengt. Niet onlogisch: er wordt de huurder immers meer vrijheid en keuze geboden.

In de praktijk is flexibiliteit van vastgoed op verschillende manieren mogelijk en in elke sector van het commerciële vastgoed. Zo zijn er contracten die flexibiliteit bieden ten opzichte van het gehuurde oppervlak, huurprijsniveau, huurtermijnen, opzegtermijnen en faciliteiten. Op de markt bevinden zich verschillende partijen die zich specialiseren in flexibiliteit in vastgoed betreffende contracttermijnen en ruimtebehoefte. Marktpartijen zoals FlexOffiZ (Annexum) en Regus opereren landelijk en hebben locaties verspreid over het gehele land waar flexibele kantoorruimte gehuurd kan worden. Ook zijn er enkele regionale aanbieders van flexibele kantoorruimte, zoals Spaces in Amsterdam en Den Haag en vele andere lokale aanbieders. De soorten flexibiliteit die wordt aangeboden per aanbieder verschilt in zekere mate. Zo hebben gespecialiseerde aanbieders zoals Regus een zeer groot aanbod in de mate van flexibiliteit. Zo kan er een werkplek voor één dag gehuurd worden, een plek om alleen te vergaderen, er kan voor langere tijd gehuurd worden. Spaces in Amsterdam en Den Haag biedt ook flexibiliteit in de aangeboden services. Spaces is in feite een 'hotel'. Huurders kunnen in theorie elke dag in- en uitchecken en tegen betaling gebruik maken van alle services die ze aanbieden. Er zijn ook aanbieders die alleen flexibiliteit in huurtermijnen aanbieden, een voorbeeld hiervan is het in Groningen gevestigde Cube050.

Al in 2004 heeft PropertyNL in samenwerking met Buck Consultants een onderzoek gedaan naar flexibiliteit in huurcontracten. De respondenten van dit onderzoek waren verantwoordelijk voor 30% van de totale kantoorvoorraad van Nederland (Roso, 2004). Uit dit onderzoek bleek dat huurders een flexibel huurcontract belangrijker vinden dan bijvoorbeeld een designgevel en een parkachtige omgeving. Interessant is dat toen al maar liefst 78% van de eindgebruikers verwachtte de toenmalige komende 3 jaar geen extra ruimte nodig te hebben. Op de stelling 'Ik verwacht dat het aantal flexwerkers de komende periode gaat toenemen en dat wij daardoor in totaal minder kantoorruimte nodig zullen hebben' antwoordde maar liefst 51% dat zij het hiermee eens waren. Een belangrijke oorzaak hiervoor is een groeiend aantal flexwerkers (Roso, 2004). Slechts 21% van de eindgebruikers verwachtte toen dat ze de komende drie jaar gingen groeien in aantal medewerkers en bijna een derde (29%) verwachtte krimp. De onderzoekers waren het meest verbaasd over de grote behoefte aan flexibiliteit in huurcontracten. Op de stelling 'Ik zou liever een kortlopend huurcontract (korter dan 5 jaar) hebben met meer flexibiliteit en ik accepteer hiervoor een hogere prijs van +10%' antwoordde maar liefst 42% 'eens'. Bij de criteria die als meest belangrijk worden ondervonden door de eindgebruikers staat flexibiliteit op een vijfde plaats, nog boven huurprijsniveau en representativiteit. 42% van de respondenten vindt flexibiliteit heel belangrijk bij de keuze van een kantoorruimte. Aan de hand van dit onderzoek kan gezegd worden dat huurders veel waarde

hechten aan flexibiliteit in hun vastgoed. Onderzoeken die dit ondersteunen zijn van Lindholm et al (2006) en van DTZ Zadelhoff (2012). Lindholm et al (2006) stellen dat flexibiliteit in vastgoed en in huurcontracten een van de factoren is om waarde toe te voegen aan een bedrijf. DTZ Zadelhoff (2012) noemt in hun onderzoek dat flexibiliteit een van de factoren is tot het verkrijgen van succes bij het langjarig verhuren van kantoorruimte.

Volgens de marktrapporten van de grotere kantoren lijkt het dan ook dat flexibiliteit in vastgoed bezig is aan een opkomst (Dynamis, 2012). Volgens Dynamis (2012) wordt het groeimodel dat tot 2008 aanwezig was vervangen door een markt waar, samen met kleinschaligheid en duurzaamheid, flexibiliteit de boventoon gaat voeren. Zij verwachten dat de trend kortere huurperioden en flexibele contracten worden. Deze opkomst van flexibiliteit worden in verschillende rapporten onderstreept en bevestigd (Centraal Planbureau, 2012; Jones Lang LaSalle, 2012).

Ook beleggers worden in tijden van crisis innovatiever in het terugdringen van leegstand in hun portefeuille. In een onderzoek van Jones Lang LaSalle (2012) blijkt dat beleggers innovatiever worden op het gebied van actief terugbrengen van leegstand in hun portefeuille. Het onderzoek van Jones Lang LaSalle (2012) laat zien dat in 2011 geen enkele belegger flexibele contracten aanbood. Volgens het onderzoek was in de ogen van beleggers waren de methodes om leegstand terug te brengen het aanbieden van forse prikkels en het verlagen van de huurprijzen. Het onderzoek laat een stijging zien dat er in 2012 een stijging was in het aantal beleggers dat actief flexibiliteit aanbiedt. In 2012 is het aantal beleggers dat actief flexibiliteit aanbiedt gestegen van 0% naar 11%. Het nog steeds geringe aantal beleggers dat flexibiliteit aanbiedt zou er op kunnen wijzen dat de wens van flexibiliteit vanuit de huurders komt. Gezien de invloed van flexibiliteit in huurcontracten op de zekerheid van inkomsten is dit logisch te verklaren.

Flexibiliteit in huurcontracten lijkt dus aan een opkomst bezig te zijn. De trends in flexibiliteit in vastgoed die worden waargenomen aan de hand van marktrapporten zijn:

- De opkomst van 'het nieuwe werken' waardoor de ruimtebehoefte afneemt.
- Een verschuivende voorkeur van huurders naar kortlopende contracten.
- Een groeiende bereidheid om meer te betalen voor flexibiliteit.
- Het aantal beleggers dat actief flexibiliteit in huurcontracten aanbiedt is nog steeds gering.

## 2 Dit onderzoek

De toename in flexibiliteit heeft ons gemotiveerd om een beeld te vormen van de toepassing van flexibiliteit in huurcontracten in de vastgoedmarkt en in hoeverre makelaars ermee geconfronteerd worden. Eind januari 2013 hebben wij een enquête gehouden onder leden (makelaars) van NVM Business.

NVM Business maakt deel uit van de NVM, de Nederlandse Vereniging van Makelaars. NVM Business is als onderdeel daarvan verantwoordelijk voor de bedrijfsmakelaars. De aangesloten makelaars zijn verspreid over het gehele land. De geografische spreiding van de leden is als volgt: 8% van de leden bevinden zich in het noorden van het land (Groningen, Friesland en Drenthe), 18% in het zuiden (Zeeland, Noord-Brabant en Limburg), 21% in het oosten (Overijssel en Gelderland) en 53% van de leden bevinden zich in het westen van het land (Noord-Holland, Flevoland, Utrecht en Zuid-Holland). Van alle leden bevindt zich 50% in de Randstad. De grootte van de leden varieert van grote regionale bedrijfsmakelaars tot makelaars die de kantorenmarkt naast de woningmarkt bedienen. De grote internationale kantoren (CBRE, DTZ, etc.), met uitzondering van Colliers International, maken geen deel uit van NVM Business.

De makelaars werden door NVM Business uitgenodigd om een internet enquête in te vullen. Het totaal aantal uitnodigingen was 458. Het aantal voor ons bruikbare ingevulde enquêtes was 88; een response van ongeveer 19%. De respons die wij hebben gekregen is van makelaars verspreid over het gehele land. De geografische spreiding van de respons is als volgt: 8% van de respondenten komen uit het noorden, 11% uit het zuiden, 17% uit het oosten en 64% uit het westen van het land. Van alle respondenten komt 55% uit de Randstad. De samenstelling van de makelaars op basis van grootte is als volgt: regionale<sup>1</sup> makelaars maken 88% uit van de responsgroep, 11% van de makelaars zijn actief op provinciaal<sup>2</sup> niveau en 1% van de respondenten is op landelijk niveau actief. We zien in de responsgroep een vergelijkbare samenstelling in vergelijking met de samenstelling van alle leden van NVM Business. Op basis van verdere analyse van de samenstelling van de respons en van NVM Business is de verdeling op basis van grootte van de makelaar ook vergelijkbaar. Hierdoor is het aannemelijk dat de responsgroep representatief is aan de leden van NVM Business.

Op basis van eigen data van NVM Business is het marktaandeel (op basis van oppervlakte) van de leden van NVM Business 35%. Het marktaandeel op basis van unieke objecten is 40%. Hierbij is geen rekening gehouden met collegiale verhuur. Het totale aanbod van alle aanbieders is hierbij gebruikt en het aandeel van NVM Business is hieruit berekend. Als er wel rekening met collegiale verhuur en collegiale objecten dan is het marktaandeel van NVM Business 60%. Het marktaandeel is hier naar rato vastgesteld (als er twee aanbieders zijn waarvan één NVM Business lid dan is het object voor 50% voor NVM Business

---

<sup>1</sup> Met regionale makelaar bedoelen we een makelaar die hoofdzakelijk actief is in en rondom de vestigingsplaats en binnen de provincie.

<sup>2</sup> Met provinciale makelaar bedoelen we een makelaar die hoofdzakelijk actief is in de gehele provincie en/of aangrenzende gebieden.

meegenomen). Als hetzelfde wordt gedaan met marktaandeel naar oppervlakte dan heeft NVM Business een marktaandeel van 30%. Blijkbaar hebben de leden van NVM Business vooral kleinere objecten in hun aanbod. Bij deze berekeningen is overigens alleen het aanbod meegenomen dat groter is dan 500m<sup>2</sup>.

De enquête bestond uit de volgende negen vragen.

**Vraag 1** – open vraag

Welke vormen van flexibiliteit heeft u in huurcontracten toegepast in 2011 en 2012?

**Vraag 2** – open vraag

Hoeveel huurcontracten voor kantoorruimte heeft u afgesloten in 2011?

**Vraag 3** – open vraag

Hoeveel huurcontracten voor kantoorruimte heeft u afgesloten in 2012?

**Vraag 4** – open vraag

Hoeveel van de afgesloten huurcontracten weken af van de 'standaard' termijnen in een huurcontract (5 jaar met een opzegtermijn van 1 jaar en 5 jaar verlenging) in 2011 en 2012?

**Vraag 5** – open vraag

Wat was de gemiddelde huurtermijn van de afgesloten 'flexibele' contracten in 2011 en 2012?

**Vraag 6** – open vraag

In hoeveel procent van de afgesloten huurcontracten was het mogelijk voor de huurder om tussentijds het aantal m<sup>2</sup> aan te passen naar de ruimtebehoefte van de huurder in 2011 en 2012?

**Vraag 7** – open vraag

In hoeveel procent van de gevallen was flexibiliteit een direct verzoek van de huurder in 2011 en 2012?

**Vraag 8** – gesloten vraag

In welke marktsegmenten concentreert u u het voorkomen van 'flexibele' contracten? Keuzemogelijkheden: marktsegmenten met structurele leegstand, moeilijk verhuurbare panden, courante panden, specifiek als flexibele kantoren bestemde panden, ander segment namelijk ...

**Vraag 9** – gesloten vraag

Verwacht u in 2013 een verandering van het aantal 'flexibele' contracten ten opzichte van 2012? Keuzemogelijkheden: ja, forse toename, ja, lichte toename, nee, blijft gelijk, ja, een afname.

De antwoorden op deze vragen geven ons de mogelijkheid om een beeld te vormen van de toepassing van flexibele huurcontracten zoals waargenomen door makelaars. Het volgende hoofdstuk toont de uitkomsten van ons onderzoek.

### 3 Resultaten

We hebben eerder laten zien dat de literatuur onderscheid maakt tussen financiële, functionele en fysieke flexibiliteit. De eerste vraag in de enquête heeft als doel om inzicht te krijgen in de verschillende vormen van flexibiliteit die de respondenten toepassen. De vraag is een open vraag en we analyseren de antwoorden op basis van de frequentie met welke woorden voorkomen. Figuur 1 toont de uitkomst van deze tekstanalyse. De meest gegeven antwoorden zijn hierin opgenomen. Hoe groter het lettertype des te meer het woord is gebruikt door de respondenten.

**Figuur 1**

Welke vormen van flexibiliteit worden toegepast in huurcontracten?  
De tabel is gebaseerd op de antwoorden op vraag 1.



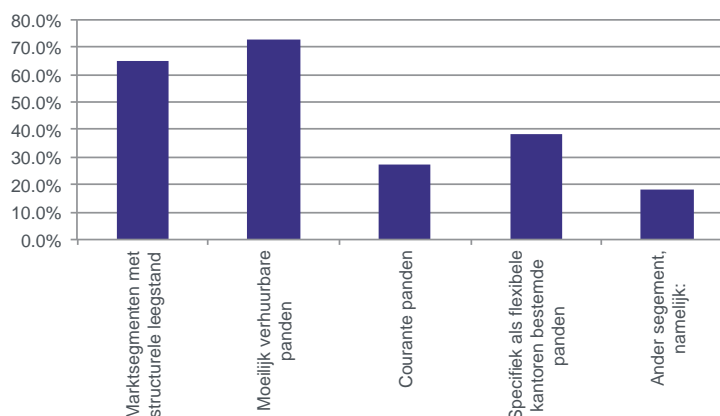
Het duidelijkst zichtbaar zijn de woorden: break, opties, huurkorting, jaar, korte, kortere en looptijden. Deze woorden duiden vooral op vormen van financiële flexibiliteit: break opties, het geven van huurkortingen en het toepassen van kortere looptijden van de contracten. Een ander woord dat duidelijk opvalt is 'geen'. Niet alle respondenten hebben flexibele huurcontracten afgesloten.

Er wordt duidelijk maar één type flexibiliteit toegepast en dat is financiële flexibiliteit. Woorden die mogelijk duiden op de andere twee typen, fysieke en functionele flexibiliteit, komen niet voor in de antwoorden.

Figuur 2 toont in welke marktsegmenten flexibele huurcontracten het meeste voorkomen. De meest genoemde segmenten waren 'moeilijk verhuurbare panden' (genoemd door 72,7% van de respondenten en 'marktsegmenten met structurele leegstand' (genoemd door 64,8% van de respondenten). Flexibiliteit is blijkbaar een middel om moeilijke kantoren toch verhuurd te krijgen. Opvallend is dat 'courante panden' toch nog door 27,3% van de respondenten genoemd werd.

**Figuur 2**

De marktsegmenten waar flexibiliteit het meest voorkomt.  
De figuur is gebaseerd op de antwoorden van vraag 8.



De volgende tabellen tonen inzicht in hoeverre in 2012 meer of minder flexibiliteit werd toegepast dan in 2011.

**Tabel 1.**

Het gemiddeld aantal huurcontracten voor kantoorruimte per respondent in 2011 en 2012. De tabel is gebaseerd op de antwoorden op de vragen 2 en 3.

	2011	2012	2012 -/- 2011
Aantal huurcontracten	14,42	14,58	0,16
p-waarde			95,87%
# waarnemingen	88	88	

Tabel 1 toont dat het gemiddeld aantal afgesloten huurcontracten per respondent gelijk was aan 14,42 in 2011 en 14,58 in 2012. De toename van 0,16 contracten per respondent is niet significant<sup>3</sup>. We concluderen hieruit dat het gemiddeld aantal afgesloten huurcontracten per respondent niet veranderd is in 2012 ten opzichte van 2011.

**Tabel 2.**

Het percentage afgesloten financieel flexibele huurcontracten in 2011 en 2012. De tabel is gebaseerd op de antwoorden op vraag 4.

	2011	2012	2012 -/- 2011
% flexibele contracten	62,02%	71,49%	9,46%
p-waarde	0,04%	0,00%	3,99%
# waarnemingen	75	78	

<sup>3</sup> Dit is gebaseerd op de p-waarde van 95,87% zoals gerapporteerd in tabel 1. Deze p-waarde geeft aan wat de kans is dat de hypothese dat het gemiddeld aantal huurcontracten in 2012 gelijk is aan het gemiddeld aantal in 2011 ten onrechte zouden verwerpen. We hanteren in dit artikel een maximale kans van 5% als uitgangspunt; dus we zouden de hypothese verwerpen als de p-waarde kleiner of gelijk is aan 5%. We verwerpen de hypothese van gelijke gemiddelden in 2011 en 2012 dus niet omdat de p-waarde in tabel 1 gelijk is aan 95,87%; veel hoger dan de grens van 5%.

Tabel 2 toont het gemiddeld aantal afgesloten financieel flexibele huurcontracten als percentage van het totaal aantal afgesloten huurcontracten per respondent in 2011 en 2012. We baseren ons alleen op die respondenten die daadwerkelijk in 2011 en/of in 2012 huurcontracten hadden afgesloten. Vandaar dat het aantal gebruikte waarnemingen (75 in 2011 en 78 in 2012) lager is dan 88 in de vorige tabel.

In 2011 waren 62,02% van de afgesloten huurcontracten flexibel. De genoemde p-waarde onder dit percentage is de uitkomst van een toets op de hypothese dat dit percentage gelijk is aan 50%. Op basis van de lage p-waarde van 0,04% kunnen we vaststellen dat dit percentage significant hoger is dan 50%. Meer dan de helft van het aantal afgesloten huurcontracten was financieel flexibel in 2011. Hetzelfde geldt voor 2012. Sterker, het percentage afgesloten flexibele contracten is duidelijk gestegen naar 71,49% in 2012. De stijging van 9,46% is significant (p-waarde van 3,99%). Omdat we vanuit tabel 1 weten we dat het gemiddeld aantal afgesloten huurcontracten per respondent in 2012 niet verschilt van 2011, kunnen we ook concluderen dat er in 2012 significant meer financieel flexibele huurcontracten zijn afgesloten dan in 2011.

**Tabel 3.**

De gemiddelde huurtermijnen van afgesloten flexibele huurcontracten in 2011 en 2012. De tabel is gebaseerd op de antwoorden op vraag 5.

	2011	2012	2012 -/ - 2011
Huurtermijn (jaren)	2,53	2,13	-0,40
p-waarde			0,40%
# waarnemingen	74	77	

Tabel 3 toont dat de gemiddelde huurtermijn van afgesloten flexibele huurcontracten gemiddeld 2,53 jaar was in 2011. In 2012 was deze termijn lager: 2,13 jaar. De daling van 0,40 jaar, ongeveer 4,8 maanden, is zeer significant met een p-waarde van 0,40. De gemiddelde huurtermijnen zijn significant korter geworden.

Tot nu toe hebben we ons geconcentreerd op financieel flexibele huurcontracten; contracten die flexibiliteit in termijnen bieden. De volgende tabel biedt inzicht in het aantal afgesloten fysiek flexibele huurcontracten; huurcontracten waarin de huurder de mogelijkheid heeft om tussentijds het aantal m<sup>2</sup> aan te passen naar zijn ruimtebehoefte

**Tabel 4.**

Het percentage afgesloten fysiek flexibele huurcontracten in 2011 en 2012. De tabel is gebaseerd op de antwoorden op vraag 6.

	2011	2012	2012 -/ - 2011
% flexibele contracten	14,42%	18,13%	3,71%
p-waarde	0,00%	0,00%	43,44%
# waarnemingen	74	79	

Tabel 4 toont het aantal afgesloten fysieke huurcontracten als percentage van het totaal aantal afgesloten huurcontracten in 2011 en 2012. In 2011 was 14,42% van



de afgesloten huurcontracten fysiek flexibel. In 2012 was het percentage fysiek flexibele huurcontracten 18,13%. We hebben eerder vastgesteld dat meer dan de helft van de afgesloten huurcontracten financieel flexibel waren. Tabel 4 toont dat significant minder dan de helft van de afgesloten contracten fysiek flexibel zijn (p-waarden van 0,00%). De stijging van in het percentage afgesloten fysiek flexibele contracten van 3,71% is niet significant gelet op de p-waarde van 43,44%.

Er is een duidelijk beeld ontstaan op basis van de uitkomsten tot nu toe. Financieel flexibele huurcontracten komen vaker voor dan fysiek flexibele huurcontracten. In 2012 zijn er significant meer financieel flexibele huurcontracten afgesloten dan in 2011. De gemiddelde huurtermijn van deze flexibele huurcontracten was significant korter in 2012 dan in 2011. Er is geen verschil te zien in het aantal afgesloten fysieke huurcontracten tussen 2011 en 2012.

**Tabel 5.**

Het percentage van de afgesloten flexibele huurcontracten dat een direct verzoek van de huurder was in 2011 en 2012.

De tabel is gebaseerd op de antwoorden op vraag 7.

	2011	2012	2012 -/ 2011
% direct verzoek huurder	68,78%	73,05%	4,27%
p-waarde	0,00%	0,00%	44,77%
# waarnemingen	76	79	

Tabel 5 toont dat meer dan de helft van de verzoeken om een flexibel contract direct van de huurder kwam (zowel in 2011 als 2012; p-waarden van 0,00%). In 2011 was flexibiliteit een direct verzoek van de huurder in 68,78% van de gevallen. In 2012 was dit in 73,05% van de gevallen. De toename van 4,27% is niet significant.

**Tabel 6.**

De verwachte verandering van het aantal flexibele huurcontracten in 2013 ten opzichte van 2012.

De tabel is gebaseerd op de antwoorden op vraag 9.

Neemt toe	63,6%
Blijft gelijk	34,1%
Neemt af	2,3%

Tabel 6 laat duidelijk zien dat 63,6% van de respondenten verwacht dat er in 2013 meer flexibele huurcontracten worden afgesloten dan in 2012. 34,1% verwacht dat het aantal gelijk blijft. Slechts 2,3% verwacht dat het aantal flexibele contracten daalt. Hieruit concluderen we dat het aantal flexibele huurcontracten minimaal gelijk zal blijven of zal stijgen naar verwachting. Wetende dat al meer dan de helft van de contracten financieel flexibel was in 2011 en 2012 en dat dit aantal minimaal gelijk blijft of zal stijgen, is het duidelijk dat flexibele contracten de norm zijn geworden.

## 4 Conclusie

Dit onderzoek toont de resultaten van een enquête die in januari 2013 gehouden is onder makelaars die aangesloten zijn bij NVM Business. De doelstelling van dit onderzoek was om een beeld te krijgen naar ontwikkelingen in de toepassing van flexibele huurcontracten in de kantorenmarkt. Flexibele huurcontracten zijn contracten die afwijken van de standaard (5 jaar termijn met de mogelijkheid tot opzegging na een jaar en de mogelijkheid tot verlenging van 5 jaar). Flexibiliteit kan worden geboden in zowel financiële termen (denk aan huurtermijnen, verlengingsopties e.d.) als in fysieke termen (denk aan de mogelijkheid het aantal gehuurd vierkante meters aan te passen).

Het beeld dat is ontstaan uit de enquête is:

*In meer dan de helft van de gevallen verzoeken huurders om een flexibel huurcontract. Financieel flexibele huurcontracten komen daarbij vaker voor dan fysiek flexibele huurcontracten. In 2012 zijn er significant meer financieel flexibele huurcontracten afgesloten per makelaar dan in 2011. De gemiddelde huurtermijn van deze flexibele huurcontracten was significant korter in 2012 dan in 2011. De verwachting is dat de vraag om flexibiliteit niet zal afnemen; de vraag zal eerder toenemen.*

Flexibiliteit in huurcontracten is de norm geworden in de markt voor kleinere kantoren. Dat blijkt uit een steekproef onder de aangesloten makelaars van NVM Business.

Verhuurders moeten zich steeds meer richten op de wens naar flexibiliteit van de huurder. Dit betekent dat huurders van kantoorruimte meer vrijheid en meer keuzemogelijkheden hebben in hun huisvestingsmogelijkheden dan voorheen het geval was. Dit ten koste van een grotere mate van onzekerheid voor verhuurders omdat de periode dat de verhuurder zeker is van inkomsten korter is geworden omdat de gemiddelde huurtermijn korter is geworden.

De belangen van huurders en verhuurders, meer vrijheid tegenover financiële zekerheid, zijn duidelijk verder van elkaar af komen te staan en de verwachting is dat dit aanhoudt en wellicht toeneemt. Dit maakt dat de rol van makelaar steeds belangrijker wordt en meer inhoud krijgt. De makelaar is de uitgelezen persoon om de twee partijen nader tot elkaar te brengen om zo tot een overeenkomst te komen waar beide partijen tevreden over zijn. Daarnaast is de gemiddelde huurtermijn korter geworden, waardoor het aantal transacties zal toenemen. Dit betekent mogelijk meer werk voor de makelaar. Flexibiliteit is de norm met een zwaardere rol voor de makelaar.

## Literatuur

Becker, F. D., & Steele, F. (1995). *Workplace by design: mapping the high-performance workscape*. San Francisco, Jossey-Bass Publishers.

Blakstad, S. (2001) *A Strategic Approach to Adaptability in Office Buildings*. PhD. Norwegian University of Science and Technology, Department of Building Technology.

Centraal Planbureau (2012) Kantorenmarkt in historisch en toekomstig perspectief. [rapport] Den Haag:.

DTZ Zadelhoff (2012) *De kanshebbers in de markt*. [rapport] Utrecht:.

DTZ Zadelhoff (2013) Factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt | Januari 2013. [rapport] Amsterdam:.

Dynamis (2012) Sprekende Cijfers 2012 Kantorenmarkten. [rapport] Utrecht:.

Gibson, V. (2000) Property Portfolio Dynamics: the Flexible Management of Inflexible Assets. *Facilities*, p.150 - 154.

Jones Lang LaSalle (2012) *Dutch Real Estate Market Bulletin - 2012*. [rapport] Amsterdam:.

Lindholm, A. et al. (2006) Modeling the Value-Adding Attributes of Real Estate to the Wealth Maximization of the Firm. *Journal of Real Estate Research*, 28 (4), p.445 - 475.

Roso, M. (2004) Huurders willen flexibiliteit. *PropertyNL*, Januari p.12-15.

### Websites

FlexOffiZ (2013). *Locaties*. [online] Afkomstig van: <http://www.flexoffiz.nl> [Bezocht: 16 Jan 2013].

### Email

Roodhof, J., [j.roodhof@asre.nl](mailto:j.roodhof@asre.nl) (2013). *Spaces Zuidas Informatie*. [email] ([office@spaces.nl](mailto:office@spaces.nl)). Verstuurd op 17-01-2013.

*Neem voor vragen of  
opmerkingen contact met  
ons op of bezoek onze  
website.*

*bezoekadres*

*Jollemanhof 5  
1019 GW Amsterdam*

*postadres*

*Postbus 140  
1000 AC Amsterdam*

*[www.asre.nl](http://www.asre.nl)*

*e [info@asre.nl](mailto:info@asre.nl)*

*t 020 668 11 29*

*f 020 668 03 61*