

Waar kan nieuwbouw van kantoren nog uit?



Onderzoek naar de voor beleggers geografische overgangsgrens van het rendabele centrum naar de onrendabele periferie voor de nieuwbouw van kantoren.

RUUD TEN DAM

Datum afronding december 2020

MASTER OF SCIENCE IN REAL ESTATE | AMSTERDAM SCHOOL OF REAL ESTATE

Waar kan nieuwbouw van kantoren nog uit?

Onderzoek naar de voor beleggers geografische overgangsgrens van het rendabele centrum naar de onrendabele periferie voor de nieuwbouw van kantoren.

AUTEUR:

R.J. TEN DAM RT (RUUD)

EERSTE BEOORDELAAR:

J. SCHRADER (JANTINE) – AMSTERDAM SCHOOL OF REAL ESTATE

TWEEDE BEOORDELAAR:

J.W. VAN ECK (JAN WILLEM) – ESRI NEDERLAND

MASTER OF SCIENCE IN REAL ESTATE (MSRE)

AMSTERDAM SCHOOL OF REAL ESTATE

DECEMBER 2020

VOORWOORD

Ter afronding van mijn opleiding Master of Science in Real Estate bied ik u hierbij mijn scriptie aan. Een hectische maar bovenal dynamische en leerzame periode komt hiermee ten einde. Medio 2017 begon ik met de academische vaardigheden waarna ik in februari 2018 mocht starten met de module Real Estate Valuation. Met een half jaar vertraging door Covid-19 sluit ik na ruim 2,5 jaar het hoofdstuk ASRE af. Ik kijk met veel plezier en een goed gevoel terug op deze drukke maar leerzame periode, waarbij de goede interactie medestudenten en docenten van de ASRE tot leuke contacten hebben geleid.

Deze opleiding en scriptie heeft mij als register taxateur de gewenste verbreding binnen de vastgoedkunde gegeven. Deze bredere blik zal mij in de toekomst helpen om meer open naar taxatievraagstukken te kijken. Wetende dat er inderdaad een nog grotere dynamiek speelt binnen de Nederlandse vastgoedmarkt.

In alles wat je over commercieel vastgoed las ging het heel vaak over 'Amsterdam' de 'randstad' of in ieder geval over 'het Westen'. Als echte Tukker irriteerde mij dat regelmatig. Net alsof 'wij' er niet toe doen in het Oosten van het land. Gebleken is dat het Oosten zeker toe doet, maar dat elk gebied in Nederland weer in iets anders kampioen is. Uit mijn onderzoek blijkt, helaas, dat het mooie Oosten op de kantorenmarkt nog maar moeizaam kan aanklappen bij centrumlocaties in Nederland.

Vooraf zag ik behoorlijk tegen deze eindschrijft op. Door veel uren te steken in het voortraject kreeg het onderzoek echter snel vorm. Het idee om binnen een half jaar klaar te zijn kon echter snel de prullenbak in, helemaal toen Covid-19 mijn drukke gezinsleven, met 4 jonge kinderen, op zijn kop zette. Na de zomer van 2020 kwam de schwing er weer in en is het fijn om met de kerstvakantie rustig aan het kerstdiner te kunnen zitten.

Meerdere personen ben ik mijn dank verschuldigd. Allereerst de deskundigen die allen binnen afzienbare tijd een gaatje in hun agenda vrij konden maken. Evenals mijn databronnen Cushman & Wakefield en Brainbay. Daarnaast mijn werkgever en directe collega's die gedurende de studie zo nu en dan een taxatieopdracht overnamen om mij te ontzien. Maar zeker ook Jan Willem van Eck die mijn onderzoeksresultaten duidelijk heeft gevisualiseerd met de software van ESRI. Precies zoals ik het vooraf voor ogen had.

En natuurlijk mijn scriptiebegeleider Jantine Schrader die volop heeft meegedacht met het hele scriptieproces. Altijd snel reagerend, meedenkend en altijd bereid tot feedback of een telefonische of live afspraak in Houten of Amsterdam. Op deze momenten hield en hielp je mij op het juiste spoor en zonder die input had ik geen rustig uiteinde van 2020 kunnen vieren. Bedankt allen!

Last but not least gaat er zeker een speciaal woord van dank uit richting mijn vrouw Marlies en mijn kinderen Elin, Imke, Hidde en Lias. Marlies, jij bewaakte het fort, daar waar ik avond na avond achterin de tuin in mijn kantoor zat en vrijwel niets van ons gezinsleven meekreeg. Bedankt voor je opbeurende en aanmoedigende woorden gedurende het traject. Heerlijk dat het nu achter de rug is. Weer tijd om samen te sporten en samen met de kids op pad te gaan. En donderskoppen, papa is er weer en we gaan wat tijd inhalen. Ik heb er nu al zin in.

Veel leesplezier ;-)

Ruud ten Dam
Nijverdal, 4-12-2020

Management samenvatting

Onderhavig onderzoek is er op gericht om inzichtelijk te maken waar voor beleggers per eind 2018 het rendabele centrum in Nederland overgaat in de onrendabele periferie als het gaat om nieuwbouw van kantoren.

Een opmerkelijke krantenkop over de Twentse kantorenmarkt is de aanleiding van het onderzoek geweest. Mede door de hoge stichtingskosten van nieuwe kantoren en de naar verhouding lage huurprijzen deed bij mij de vraag rijzen waar het voor beleggers per eind 2018 nog uit kan om nieuwe kantoren te bouwen. Ofwel, zoals een van de deskundigen het tijdens het bespreken van de onderzoeksresultaten verwoordde: waar in Nederland is de marktwaarde van een m² kantoor groter dan de stichtingskosten voor diezelfde m²?

Kwantitatief is er in Nederland sinds de vastgoedcrisis meer dan voldoende voorraad. Kwalitatief gezien houdt de voorraad niet over, mede door de sterk veranderende gebruikerswensen en aangetrokken vraag naar courante, duurzame en hoogwaardige kantoren. Vele miljoenen vierkante meters aan onttrekkingen hebben het afgelopen decennium plaatsgevonden. Het leegstandspercentage is met ruim 10% gedaald en zit op peildatum Q4-2018 op nog circa 6 a 7%. Echter, de nieuwbouw is sterk afgenomen vanaf het moment dat de crisis in de periode 2008-2010 het bouwen op voorraad tot een nulpunt deed dalen. Kwalitatief gezien moet er continue verjonging van de kantorenportefeuille blijven plaats vinden, met name om in de grote kwalitatieve vraag te voorzien.

De vraag hiernaar is groot, met name in de centrale steden met multimodale voorzieningen en volop beleving. Het behandelde theoretisch kader onderstreept deze grote(re) vraag in het centrum ten opzichte van perifere steden. Maar kan nieuwbouw op deze locaties wel uit? En waar is het geëiste bruto rendement (Yield BAR v.o.n.) kleiner of minimaal groter of gelijk aan het maximaal te behalen bruto rendement? In het theoretisch kader wordt het centrum beschouwd als rendabel en de periferie als onrendabel, ofwel niet rendabel genoeg. Dit alles zit verwerkt in de centrale vraag die als volgt luidt:

Tussen welke Corop-gebieden ligt anno 2018 de overgangsgrens tussen het rendabele centrum en de onrendabele periferie daar waar het voor (institutionele) beleggers gaat om nieuw te realiseren kantorenvastgoed?

Op basis van plaatselijk onderzoek in 42 plaatsen verdeeld over de 40 Corop-gebieden zijn meerdere variabelen als data verzameld als input voor de rendementsberekeningen. Waaronder de totale stichtingskosten van drie fictief te bouwen kantoren in elke grootste plaats van elk Corop-gebied. Daarnaast zijn huurprijzen en rendementseisen in kaart gebracht via verschillende bronnen, waaronder Cushman & Wakefield en Brainbay. Op basis van deze rendementsberekeningen is voor elk Corop-gebied het maximaal haalbare rendement per bouwoptie berekend en langs de meetlat gelegd van het door beleggers aldaar geëiste rendement.

Het onderzoek heeft conform de theorie aangetoond dat het theoretisch centrum inderdaad is gelegen rondom de G-5 steden Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven. Maar toch zijn enkele bijzondere gebieden als theoretisch centrum aan te merken. Opvallender is zelfs dat het Corop-gebied 'Agglomeratie 's-Gravenhage' met G-5 stad Den Haag tot de periferie terugvalt. De totale stichtingskosten aldaar zijn te hoog ten opzichte van de maximaal haalbare huurprijzen waardoor de geëiste rendementen van beleggers niet haalbaar zijn. Beleggers blijven dus niet voor niets weg uit Twente en laten zich al helemaal niet zien in Friesland, Groningen, Drenthe, Zeeland en Limburg. Maar waar nog wel?

Het onderzoek laat zien dat circa 75% van de Corop-gebieden in Nederland tot de periferie behoort. Dit onderzoek is een eerste momentopname per Q4-2018. Eventueel vervolgonderzoek kan er op zien welke fluctuaties ontstaan en hoe de overgangsgrenzen zich bewegen. Wordt het steeds enger of ruimer?

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1	Inleiding en onderzoeksopzet	7
1.1	Aanleiding van het onderzoek	7
1.2	Probleemstelling en onderwerp	7
1.3	Centrale vraag en doelstelling	9
1.4	Relevantie	10
1.5	Onderzoeksmethoden, onderzoeksmodel en afbakening	11
1.6	Leeswijzer	12
Hoofdstuk 2	Theoretisch kader	13
2.1	Werking kantorenmarkt	13
2.2	Locatietheorieën	15
2.3	Cumulatieve causatie	18
2.4	Agglomeratievoordelen	19
2.6	Centrum vs. Periferie	22
2.7	Resumé	23
2.8	Hypothesen	24
Hoofdstuk 3	De Nederlandse kantorenmarkt	25
3.1	Kantoorlocaties in Nederland	25
3.2	Nederlandse kantorenmarkt in cijfers	27
3.3	Belangrijkste kantorentrends eindgebruikers	31
3.4	Mismatch vraag en aanbod	33
3.5	Marktconsultatie	33
3.6	Resumé	35
Hoofdstuk 4	Methodologie, data en resultaten	36
4.1	Methodologie	36
4.2	Maximaal haalbaar vs. minimaal geëist rendement	37
4.3	Indeling Nederland in Corop-gebieden	38
4.4	Dataselectie	39
4.5	Onderzoeksresultaten	46
4.6	Resumé	50
Hoofdstuk 5	Visualisatie van de overgangsgrenzen tussen centrum en periferie	51
5.1	Toetsing hypothese	51
5.2	Visualisaties van de overgangsgrenzen in Nederland tussen centrum en periferie	54
Hoofdstuk 6	Uitwerking deskundigenonderzoek	58
6.1	Samenvatting inhoudelijke reactie stellingen	58
6.2	Conclusie deskundigenonderzoek	64

Hoofdstuk 7	Conclusie en reflectie	65
7.1	Conclusies.....	65
7.2	Aanbeveling (periodiek) vervolgonderzoek	69
7.3	Reflectie.....	69
Bibliografie:		72
Bijlage 1:	Rendementsberekeningen:	75
Bijlage 2:	Samenvattingen interviews:	96

Hoofdstuk 1 Inleiding en onderzoeksopzet

1.1 Aanleiding van het onderzoek

Uit cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM Business, 2017) blijkt dat sinds 2007 de nieuwbouw van kantoren sterk is afgenomen. Werd er in 2007 nog circa 1.100.000 m² kantoorruimte nieuw gebouwd, per 2016 was dit fors teruggelopen naar circa 265.000 m², met een dieptepunt in 2015 van nog geen 200.000 m². Vanaf 2016 is er sprake van herstel, waarbij hoofdzakelijk in de grootste 4 Randstadsteden is gebouwd en buiten de Randstad met name in Eindhoven, Groningen en Zwolle.

De NVM spreekt reeds in 2017 uit dat er de komende jaren nog minimaal 300.000 m² nieuwe kantoren per jaar gebouwd gaan worden. Met name in de stadsregio's van de Randstad, maar ook in Noord-Brabant en Gelderland. Beperkte nieuwbouw wordt verwacht in de perifere regio's zoals Zeeland, Limburg, kop van Noord Holland en Noordoost Nederland.

Zaterdag 7 september 2019 kopte op de voorpagina van de regionale krant De Twentsche Courant Tubantia de titel *'De bouw van nieuwe kantoren stukt in Twente'*. Hiermee werd ik meer dan eens gesterkt in mijn vermoeden dat ontwikkelaars en beleggers de nieuwbouw van kantoren in bepaalde regio's in den lande links laten liggen, wellicht mede doordat de totale stichtingskosten van nieuwe kantoren zo hoog zijn in relatie tot de aldaar maximaal realiseerbare huurprijzen, met te lage rendementen als gevolg. "Speelt dit nu ook al in Twente?" vroeg ik mij hardop af. Is het inderdaad aan de orde en zo ja, in welke regio's en steden is hier sprake van?

We zien in de huidige tijden van hoogconjunctuur elke week de kranten volstaan met nieuwsberichten dat de nieuwbouwprijzen van zowel commercieel vastgoed als van de woningbouw de pan uit rijzen. Wanneer er wordt ingezoomd komt daaruit naar voren dat kantoorprojecten moeizaam of in zijn geheel niet (meer) op gang komen. De lange voortrajecten en tussentijds almaar stijgende bouwkosten in de periode na inschrijving kosten tot op heden al meerdere aannemers en ontwikkelaars de kop. In regio's waar de huurprijzen voor kantoorruimte relatief laag zijn t.o.v. de totale stichtingskosten krijgen ontwikkelaars en grote beleggende partijen de businesscase regelmatig niet meer rond gerekend. Hier worden dan ook nog sporadisch kantoren gebouwd door ontwikkelaars voor grote (institutionele) beleggers. Alleen lokale eigenaar-gebruikers bouwen hier nog kleine plukjes kantoorruimten, veelal in combinatie met en ondergeschikt aan bijbehorende bedrijfsruimten.

Los van andere factoren die voor de keuzes van beleggers mede bepalend zijn, zoals bijvoorbeeld het totale risicoprofiel, plaatselijke werkgelegenheid en bereikbaarheid, maken de hoge stichtingskosten het in steden met relatief lage huurprijzen voor de grote professionele beleggers onaantrekkelijk. Zij kunnen bij nieuwbouw van kantoorprojecten op voorhand dit minimaal geëiste rendement al niet (meer) behalen.

Welke regio's zijn nog wel interessant voor institutionele beleggers om nieuwe kantoren te realiseren en welke niet? Waar ligt voor deze professionele beleggende partijen de geografische overgangsgrens van het nog altijd interessante 'centrum' en waar begint voor hen de 'periferie' waar het voor hen onmogelijk is binnen de rendementseis te acteren?

1.2 Probleemstelling en onderwerp

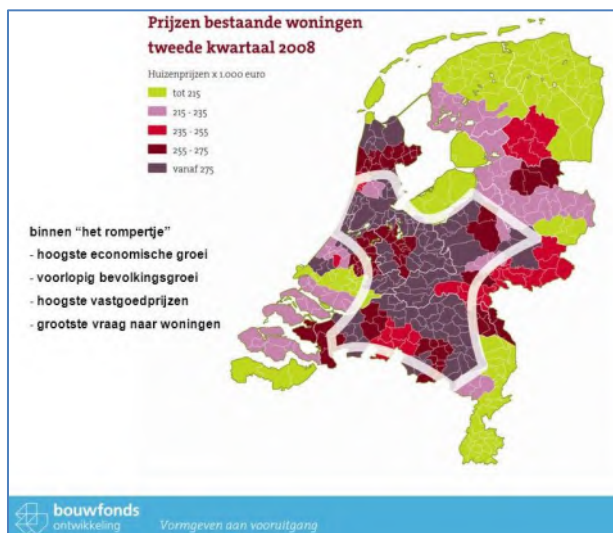
Volgens onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving en het Centraal Planbureau is de huidige kantorenvoorraad kwantitatief gezien voldoende groot om in de toekomstige kantoorbehoefte per 2030 en 2050 te voorzien. Zowel bij doorrekening van het hoge als het lage scenario is dit het geval. Mede doordat het aantal kantoorbanen en het aantal m² per kantoorbaan in beide scenario's daalt.

Dat in bijna alle provincies voldoende kantoorruimte aanwezig is voor 2030 en 2050 betekent niet dat nieuwbouw van kantoorruimte achterwege kan blijven. Het bestaande aanbod is voor een deel gedateerd en voldoet veelal niet meer aan de kwaliteitseisen van eindgebruikers. Nieuwbouw is en blijft nodig om de voorraad kwalitatief op peil te houden (PBL/CP, 2017). Maar waar in Nederland is dit anno 2018-2019 nog mogelijk binnen de rendementseisen van institutionele beleggers?

Kortom, in welke regio's zien institutionele beleggers nog wel kansen om hun doelstellingen te realiseren? Het beleggen is voor hen niet anders dan het investeren van geldmiddelen in vermogenstitels. Binnen dit onderzoek wordt de mogelijkheid onderzocht om te komen tot nieuw kantorenvastgoed, om hiermee als belegger bepaalde doelstellingen en resultaten te realiseren, waaronder huurinkomsten en/of een waardeinstijging van het vastgoed (Van Gool et al., 2013, p. 24).

Een belegger of investeerder denkt daarmee mede aan de lange termijn, maar op korte termijn moeten voldoende (huur)inkomsten worden gegenereerd om een minimaal (direct) rendement te behalen en daarmee de risico's af te dekken. Echter, in bepaalde regio's zijn deze toekomstige inkomsten in de vorm van jaarlijkse huurstromen relatief laag ten opzichte van de totale stichtingskosten zodat beleggers hun minimale directe rendementseis niet, of bijna niet kunnen halen. Zij haken af in deze (semi-)perifere regio's, trekken zich terug en realiseren alleen nog nieuwbouw in sterke centrumregio's waar de risico's lager zijn en men toe kan met een lager rendement. Zo stileerde Friso de Zeeuw reeds in 2008 een hittekaart van deze sterke marktgebieden voor de woningmarkt. Dit onderzoek, met inputdata van Bouwfonds, resulteerde in een aaneengesloten gebied dat toevalligerwijs de vorm van een 'rompertje' had. De gelegen regio's binnen het rompertje werden als centrum beschouwd voor de woningmarkt op basis van een indeling naar gebieden met de hoogste huizenprijzen. In het onderzoek werd de link gelegd tussen hoge huizenprijzen en de hoogste economische groei, de bevolkingsgroei, hoogste vastgoedprijzen en de grootste vraag naar woningen.

Voor de kantorenmarkt, en specifiek de nieuwbouw ervan, is voor zover bekend niet eerder onderzocht hoe de contouren van dit 'rompertje' eruit zien. Figuur 1.1 toont het rompertje van de Zeeuw uit 2008.



Figuur 1.1: Het 'rompertje' van Friso de Zeeuw
Bron: Friso de Zeeuw, 2008

Een belangrijk gevolg voor de kantorenmarkt is dat er in de relatief goedkope regio's door de institutionele beleggers nauwelijks nog kantoren worden bijgebouwd. De rendementseis in de perifere kantoorsteden ligt mede vanwege grotere risico's, voor bijvoorbeeld de kans op leegstand, minder courante huurders en wegtrekkende werkgelegenheid, hoger dan het (directe) maximaal haalbare bruto rendement. Maar waar ligt de geografische grensovergang van 'positief rendement' naar 'negatief rendement', ofwel van 'Centrum' naar 'Periferie'?

Als echte Tukker uit het mooie Twentse (ondernemers-)landschap doet het soms pijn om te zien en te horen dat het 'achterland' er niet meer toe doet. Het lijkt wel of alles draait om de randstad en de vier grootste steden, maar is dat ook zo? Of bieden de (semi-)perifere kantoorsteden toch nog voldoende mogelijkheden om kantoren te bouwen, zonder dat er sprake is van een onrendabele top en dus een te laag rendement. Kortom, waar is sprake van (semi-)periferie en waar kan worden gesproken van sterke centrumsteden en/of centrumregio's. Doen kantoorsteden zoals Enschede, Zwolle en Deventer, gelegen in Corop-gebieden als Twente en Noord- en Zuidwest-Overijssel er voor beleggers nog wel toe?

1.3 Centrale vraag en doelstelling

Het doel van dit onderzoek is meer kennis en inzicht te geven van de geografische 'overgangsgrenzen' van de centrale centrumsteden naar de periferie. Waar in Nederland is het voor institutionele beleggers nog wel mogelijk om binnen de door hen gestelde (directe) bruto rendementseis nieuwe kantoren te bouwen/kopen bij de thans op peildatum huidige hoge en nog altijd stijgende stichtingskosten. Anders geformuleerd; binnen welke kantoorsteden komt bij de nieuwbouw van kantoren de bruto rendementseis per peildatum Q4-2018 (nog) niet in conflict met het werkelijk maximaal te behalen directe rendement?

Het eindresultaat zal een hittekaart zijn van Nederland, met als momentopname Q4-2018. Deze hittekaart of contourenkaart geeft inzicht in de grensovergang(en) van 'centrum' naar (semi-)'perifere' steden en regio's en daarmee wijzend naar de grens van positief naar negatief rendement. Een variant op het 'rompertje' van de Zeeuw voor de beleggersmarkt gericht op nieuwbouwkantoren.

Uit bovenstaande kan de volgende centrale vraag worden gedestilleerd:

Tussen welke Corop-gebieden ligt anno 2018 de overgangsgrens tussen het rendabele centrum en de onrendabele periferie daar waar het voor (institutionele) beleggers gaat om nieuw te realiseren kantorenvastgoed?

Om de centrale vraag te kunnen beantwoorden zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd. Deze onderzoeksvragen zijn bedoeld om richting te geven aan het empirisch onderzoek en worden daarom niet achtereenvolgens of specifiek per hoofdstuk beantwoord. De volgende deelvragen zijn geformuleerd:

1. *Hoe ziet de Nederlandse kantorenmarkt eruit en hoe (dis)functioneert deze?*
2. *Welke verschillen worden geconstateerd tussen centrum en (semi-) periferie op basis van onder meer de locatie theorieën, centrale plaatsen theorie, agglomeratievoordelen of afgeleiden daarvan?*
3. *Welke rekenmethodiek geeft inzicht in de per Corop-gebied maximaal te behalen rendementen en hoe verhouden deze maximale rendementen zich tot de rendementseis van beleggers bij nieuwbouw van kantoren?*
4. *Waar ligt de (gevisualiseerde) overgangsgrens tussen centrum & periferie?*
5. *Hoe zijn de uit het onderzoek op te maken overgangsgrenzen van centrum naar periferie te duiden in de praktijk?*

In het kort worden enkele belangrijke begrippen uit de centrale vraag nader toegelicht:

Centrum vs. periferie:

Aardrijkskundig gezien wordt de periferie gezien als een begrip dat 'randgebied' of 'achterland' betekent. Als centrum wordt in het Latijns het 'midden' als afgeleide betekenis genoemd, of het gebied dat rijker is dan de omliggende perifere gebieden. Perifeer is het contrast van centrum.

Op basis van de klassieke locatie theorieën is de afstand tussen de ligging van de grond en het afzetgebied (marktplaats) bepalend voor de grondprijs. Hoe verder weg gelegen van het afzetgebied (de marktplaats), hoe meer transportkosten, hoe minder men over heeft voor het gebruik van die grond (Tordoir, 2012). Kan daarmee verondersteld worden dat, uitgaande van gelijke bouwkosten, de huurprijzen per regio bepalend zijn voor de hoogte van het werkelijk te behalen rendement? In principe wel. De grondprijzen zijn verdeeld over Nederland, op basis van de centrale plaatsen theorie van onder andere Christaller, per plaats verschillend. Dit blijkt ook in de praktijk. De bouwkosten zijn inmiddels zeer hoog opgelopen maar per (bouw)plaats van één en hetzelfde kantoor nagenoeg gelijk (Bouwkostenkompas). Volgens de centrale plaatsen theorie van Christaller is de hoogte van de huurstromen weer afhankelijk van de mogelijke omzet/winst die men kan behalen op die locatie. Binnen

dit onderzoek zal met name de locatie theorie en de daaraan gekoppelde centrale plaatsen theorie het hart vormen voor het theoretisch kader en de vorming van 'centrum' en de 'periferie'.

Institutionele beleggers:

Binnen de vastgoedwereld wordt onderscheid gemaakt tussen particuliere beleggers en de professionele (institutionele) beleggers. De focus binnen deze scriptie ligt hoofdzakelijk op de institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen en de professionele beleggingsinstellingen. Dit type beleggers, hebben veelal grote vastgoedportefeuilles welke zij managen door te kopen, verkopen, verhuren, onderhouden en her-ontwikkelen. Daar sluiten het onderzoek en de bouwopties ook beter op aan.

Elke belegger maakt voorafgaand aan een investering zijn eigen afwegingen o.b.v. zijn eigen beleggingscriteria. Zo wordt onder andere de beleggingshorizon bepaald, het te accepteren risico en in hoeverre er met vreemd vermogen wordt gefinancierd. Elke institutionele belegger heeft een eigen 'beleggersbril'. Elke belegger heeft per type vastgoed een afwijkende visie. De rendementseis per type vastgoed zal door beleggers per regio en per stad verschillend worden ingeschat. Binnen deze scriptie zal op basis van databronnen voor onder andere huurprijzen, grondprijzen en bouwkosten het maximaal haalbare rendement worden afgezet tegen de minimale rendementseis van beleggers (Van Gool et al., 2013).

Rendementseis vs. werkelijke rendement

Elke belegger wenst alleen te investeren in vastgoed als de exploitatie hiervan een positief rendement behaalt die past binnen de minimaal gestelde rendementseis. De rendementseis moet in lijn liggen met de directe opbrengst van een belegging of investering en worden gezien over een bepaalde beschouwingsperiode, veelal 10 tot 15 jaar. Dit directe rendement (BAR) wordt uitgedrukt in een percentage van het geïnvesteerd vermogen bij aanvang van die periode (Vlek e.a., 2018).

Naar verwachting komt in een groot deel van Nederland, de periferie, deze minimale rendementseis momenteel in het geding als het om nieuw te bouwen kantoren gaat. Hiervoor zijn de grondprijzen, huurprijzen en bouwkosten per Corop-gebied benodigd alvorens voor elk gebied het maximaal haalbare bruto rendement kan worden berekend.

Huidige stichtingskosten

De stichtingskosten van een nieuw te bouwen object beslaat alle kosten die het 'stichten' van een nieuw vastgoedobject met zich meebrengt. Veelal worden deze kosten ruwweg onderverdeeld in drie soorten kosten; te weten, grondkosten, bouwkosten en bijkomende kosten.

Voor onderhavig onderzoek wordt onderzocht welk bruto rendement maximaal haalbaar is per Corop-gebied. Dit door op peildatum Q4-2018 landelijk gezien drie verschillende types kantoren te bouwen. Hierbij wordt uitgegaan van vaste bouwkosten per provincie, een vaste component bijkomende kosten en een per stad verschillende grondprijs en verschillende maximaal te realiseren huurprijs/m² VVO. Om een landelijke dekking van het onderzoek te verkrijgen zal Nederland onderverdeeld worden in de welbekende 40 Corop-gebieden. Uitgaande van langjarige voorverhuur worden binnen het onderzoek fictief kantoren gebouwd in alle 40 Corop-gebieden. De peildatum Q4-2018 moet gezien worden als een eerste momentopname van de overgangsgrenzen van centrum naar periferie voor nieuw te realiseren kantoren.

1.4 Relevantie

Binnen het onderzoek kan onderscheid worden gemaakt tussen maatschappelijke- en wetenschappelijke relevantie.

Wetenschappelijk gezien is het relevant omdat voor zover bekend niet eerder de grens is opgezocht tussen centrum en periferie als het gaat om de rendementseis van institutionele beleggers en werkelijk te behalen rendementen voor de 'markt van nieuwbouwkantoren'. De meeste onderzoeken richten zich op de Randstedelijke kantorenmarkt en laten de perifere steden voor wat het is. Of zoals het onderzoek van Friso de Zeeuw alleen gericht was op de woningmarkt. Recent werd een scriptie geschreven binnen de MRE-opleiding door M. van Dam over de aantrekkelijkheid van woningbeleggingen in Nederlandse perifere gebieden voor institutionele beleggers. Onderhavig scriptieonderzoek naar de nieuwbouwmakrt voor kantoren wordt zowel vanuit het oogpunt van het theoretisch centrum als de theoretische periferie beschouwd. Naast de centrale plaatsentheorie, locatietheorieën worden in het onderzoek onder andere ook agglomeratievoordelen en de invloed van bereikbaarheid onderzocht.

Maatschappelijk gezien is onderhavig onderzoek interessant voor onder andere gemeenten, provincies, landelijke als lokale marktpartijen. Zij kunnen indien gewenst sturen op of beleid aanpassen op basis van de uitkomsten. In de wetenschap dat de huidige kantorenvorraad voorlopig niet wordt ververst kan een perifere gemeente, regio of provincie doen besluiten om het partijen interessant te maken om juist wel te ontwikkelen. Bijvoorbeeld door grondprijzen te verlagen om zodoende werkgelegenheid vast te kunnen houden of zelfs te vergroten. Een conclusie zou kunnen zijn om in deze perifere gebieden de transformatie van bestaande kantoorcomplexen te reduceren en meer te sturen op upgrades en renovaties om de voorraad op peil te houden om daarmee tevreden huurders te kunnen blijven binden. Dit onderzoek geeft inzicht en biedt mogelijkheden om met de uitkomsten van het onderzoek vastgoedbeleid tijdig (bij) te sturen. Uiteraard afhankelijk van de belangen, mogelijkheden en visie van voornoemde actoren. Daarnaast zou het voor ontwikkelaars, aannemers en eindgebruikers een eerste aanzet kunnen zijn om eens kritisch te kijken naar de huidige bouwconcepten en methodieken om indien noodzakelijk de bouwkosten te reduceren.

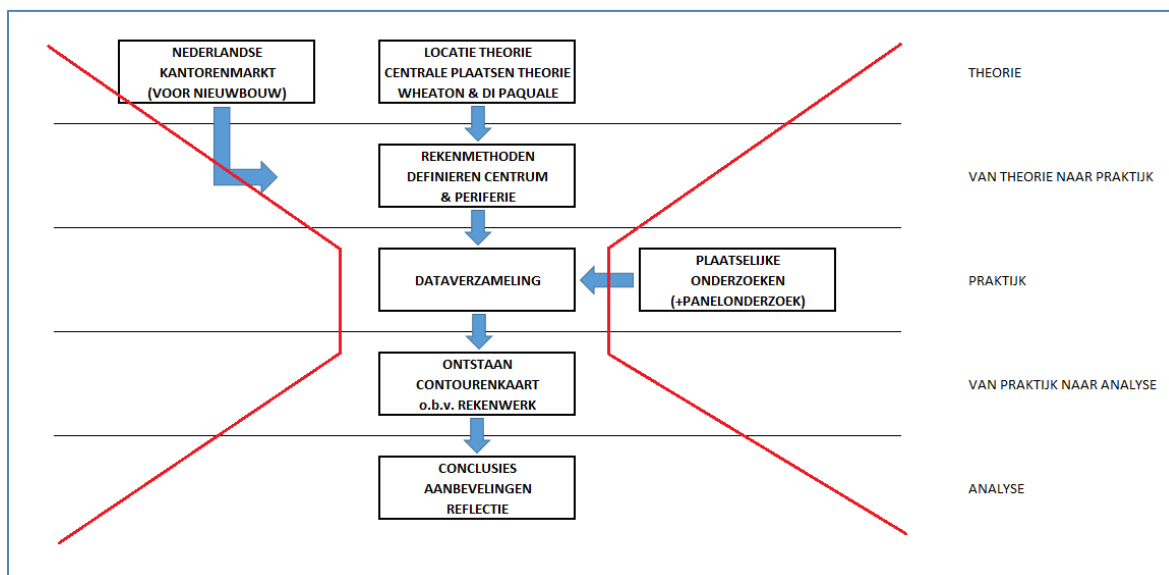
Periodiek vervolgonderzoek zal interessant kunnen zijn om te bezien of de contourenkaart meedeint met de conjunctuur. Wat zijn bijvoorbeeld de gevolgen voor de overgangsgrenzen bij grote fluctuaties van bouwkosten, grondprijzen, huurprijzen of rendementseisen?

1.5 Onderzoeksmethoden, onderzoeksmodel en afbakening

Het scriptieonderzoek is opgebouwd volgens de Theorie, Praktijk en Analyse (TPA) methodiek van Van Hoek-Gerritsen (2015).

De beoordelende centrale vraagstelling vraagt in deze om een beschrijvend onderzoek welke bestaat uit een combinatie van literatuurstudie en plaatselijk onderzoek in de 40 Corop-gebieden als input voor de rekenexercities. Na uitvoering van het onderzoek worden de uitkomsten voorgelegd aan een deskundigenpanel ter evaluatie.

Verder is het een combinatie van kwantitatief en kwalitatief onderzoek (mixed methods). Figuur 1.2 geeft schematisch weer hoe het onderzoek is opgebouwd met hierin verwerkt de trechter van ASRE docent A. Wilts.



Figuur 1.2: Visualisatie onderzoek
Bron: Eigen bewerking, 2020

Om het onderzoek in een theoretische context te kunnen plaatsen zal literatuuronderzoek plaatsvinden, waarbij de Nederlandse kantorenmarkt voor nieuwbouw, met al haar actoren, regionale verschillen en trends aan bod komen. Het vraagstuk zal onder andere aan de locatie theorie worden opgehangen en er zal aandacht zijn voor het vier-kwadrantenmodel van Wheaton & Di Pasquale. Hiermee wordt gepoogd een koppeling te maken tussen de begrippen centrum en (semi) periferie in relatie tot de rendementseis t.o.v. het maximaal werkelijk te behalen rendement.

Voor het praktijkgedeelte worden binnen de 40 Corop-gebieden 40 city-studies verricht naar de stichtingskosten van drie fictieve nieuw te bouwen kantorenopties. Bouwkostenkompas is daarbij een belangrijke bron voor de bouwkosten, daarnaast zijn gemeenten en makelaars de belangrijkste bronnen voor de grondprijzen. De huurprijzen zijn naast plaatselijk onderzoek, met name bepaald door verkregen datasets van Brainbay en Cushman & Wakefield (C&W).

De stichtingskosten en huurprijzen zijn verwerkt in de rekenexercities bestaande uit 120 bruto rendementsberekeningen (BAR) verdeeld over drie bouwopties over 40 plaatsen. Op deze manier zijn de werkelijk te behalen rendementen van de drie fictief te bouwen kantoorpanden in beeld gebracht.

Tijdens de analyse is beoordeeld in hoeverre het haalbare rendement voldoende is voor beleggers om in te stappen. Deze rendementseis is mede verkregen door wederom plaatselijk onderzoek en een verkregen bandbreedte via C&W, één van de grootste publicerende makelaarskantoren wereldwijd.

Deze vergelijking levert uiteindelijk een geografische contourenkaart op van Nederland, met een naar het zal blijken overgangsgrens tussen het centrum en de (semi-) periferie. Waar die contouren liggen en hoe groot deze zijn zal moeten blijken. Als laatste worden er conclusies getrokken uit de contourenkaart en zal middels een kritische reflectie getracht worden om aanbevelingen te doen voor eventueel vervolgonderzoek.

1.6 Leeswijzer

Het hoofdstuk 2 behandelt het theoretisch kader om te komen tot een afbakening van het centrum, de periferie en het grijze gebied tussen beide in de vorm van semi-periferie. De basis hiervoor wordt gelegd met de behandeling van enkele theorieën. Waaronder het denken binnen de kaders van de Bid Rent Curve op basis van met name de locatietheorieën en agglomeratievoordelen.

In hoofdstuk 3 wordt gestart met de behandeling van het institutionele kader van de kantorenmarkt. Er wordt ingegaan op de geschiedenis van de Nederlandse kantorenmarkt, welke actoren er actief zijn en hoe de voorraad, aanbod en opname zich cijfermatig gedraagt rondom peildatum. Alles in context tot de kantorenmarkt. De hoofdstukken 2 en 3 bieden daarmee houvast voor het theoretisch kader en het institutionele kader.

Hoofdstuk 4 en 5 gaat specifiek in op de methoden en technieken om te komen tot een antwoord op de centrale vraag en welke data hiervoor benodigd zijn. De data, bronnen en schoning van data komt nadrukkelijk terug in hoofdstuk 4. Hoofdstuk 5 ziet met name toe op de onderzoeksresultaten voortkomende uit de bruto rendementsberekeningen en hoe deze geografisch zijn gevisualiseerd en geanalyseerd.

Op basis van een deskundigenpanel zijn enkele stellingen voorgelegd om de onderzoeksresultaten te plaatsen in de marktomstandigheden. Dit is uitgewerkt in hoofdstuk 6. Vervolgens worden in hoofdstuk 7 de conclusies en aanbevelingen uitgewerkt en kritisch gereflecteerd op het gehele onderzoek.

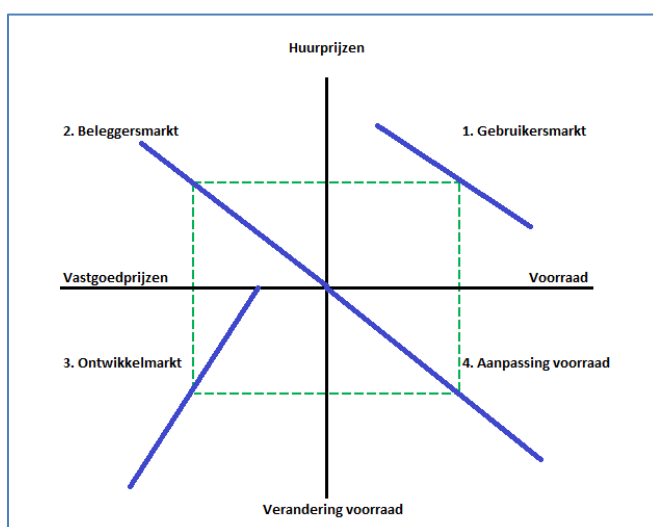
Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

‘Locatie, locatie, locatie’, of is het tegenwoordig, ‘Randstad, Randstad, Randstad’? De terugtrekkende beweging van beleggers en ontwikkelaars richting het Westen is niet onopgemerkt gebleven. Nieuwbouw van kantoren komt in de provincies in de jaren na de crisis maar moeizaam van de grond. Dit ripple-effect is tweeledig aangezien in de Randstad door de aantrekkende economie vanaf circa 2016 juist een tekort aan courant kantorenvastgoed dreigt, mede door een tekort aan bouwlocaties en/of langdurige ontwikkeltrajecten. Waar is het nog rendabel bouwen voor ontwikkelaars en beleggers? En waar ligt die overgangsgrens van het rendabele centrum naar de onrendabele periferie? Om te duiden waarom centraal gelegen locaties in het algemeen populairder zijn en hoe dit wordt vertaald in hogere huur-, grond- en vastgoedprijzen worden meerdere theorieën beschouwd. Allereerst wordt de werking van de kantorenmarkt beschouwd alvorens meerdere theorieën worden behandeld. Door behandeling van het theoretisch kader in hoofdstuk 2 wordt antwoord gegeven op met name deelvraag 2 en deels op deelvraag 1.

2.1 Werking kantorenmarkt

Hoe werkt de kantorenmarkt eigenlijk? Hoe gaat deze bijvoorbeeld om met de mismatch anno 2018 tussen vraag en aanbod? En hoe reageert deze op onttrekkingen middels transformaties, verandering van het kwalitatief en kwantitatief aanbod door verbouw en nieuwbouw, stijgende stichtingskosten en dalende rendementseisen? Om dit type vraagstukken te beantwoorden is het goed zicht te krijgen op de markt- en prijsmechanismen die inwerken op de kantorenmarkt. Dit gebeurt middels het veelgebruikte theoretisch model van Wheaton & DiPasquale (Wheaton & DiPasquale, 1996). Ook wel het 4-kwadranten model of afgekort het 4Q-model genoemd. Binnen dit zelf corrigerende denkraam kunnen effecten van exogene schokken, in dit geval schokken van buiten de kantorenmarkt, worden verklaard. Na elke marktbeving tendert vraag en aanbod weer naar een evenwicht.

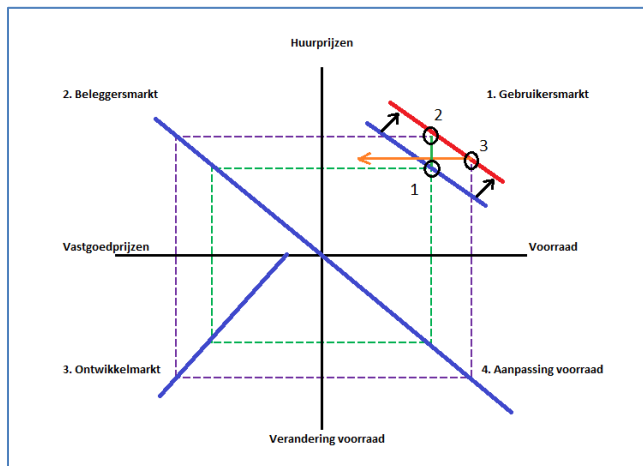
Het model kent 4 deelmarkten, te weten de gebruikersmarkt (I), de beleggersmarkt (II), de ontwikkelmarkt (III) en de ruimtemarkt (IV). Een ‘schok’ in de ene deelmarkt heeft consequenties voor de andere deelmarkten. In figuur 2.1 wordt een evenwichtssituatie van het 4Q-model schematisch weergegeven. Er wordt pas een optimum bereikt indien de beschikbare voorraad, de daarbij geldende huurprijs, de daaruit voortvloeiende transactie-prijzen bij verkoop, de kosten voor nieuwbouw en het productieniveau met elkaar in evenwicht zijn. In principe kan elke deelmarkt het vertrekpunt zijn van een exogene schok.



Figuur 2.1: Evenwichtssituatie 4Q-model

Bron: Wheaton & Di Pasquale, 1996, eigen bewerking, 2020

In figuur 2.2 is als voorbeeld uitgewerkt welke schok op gang komt in de ‘gebruikersmarkt’ wanneer de vraag naar kwalitatief hoogwaardige kantoren stijgt. Onderzoek van het EIB leert dat de kantorenmarkt zich pas laat aanpast aan een veranderende vraag. De belangrijkste rol is ondoorzichtigheid en lange bouwtrajecten (Zuidema et al., 2010).



Figuur 2.2: 4Q-situatie verruiming van de vraag in de gebruikersmarkt
Bron: Wheaton & Di Pasquale, 1996, eigen bewerking, 2020

De grotere vraag naar kwalitatief kantorenvastgoed zal allereerst tot een huurprijsverhoging leiden, het aanbod kan de stijgende vraag ten slotte niet zo snel volgen. De curve in de gebruikersmarkt verschuift in Noordoostelijke richting. Deze hogere huurprijs werkt in de beleggersmarkt door tot stijgende kantorenprijzen (bij een gelijkblijvende cap-rate). Beleggers zijn bereid meer te betalen voor kantorenvastgoed. Daar komt bij dat de langetermijnrente flink gedaald is de afgelopen jaren waardoor beleggers genoeg kunnen nemen met een lager rendement. De hogere huurprijzen in combinatie met de hedendaags zeer lage rendementen werken sterk stijgende kantoorprijzen in de hand. Dit komt terug in het model binnen de ‘beleggersmarkt’. Binnen de ‘ontwikkelaarsmarkt’ zien ontwikkelaars mogelijkheden om te komen tot nieuwbouw van hoogwaardige kantoren. Voor ontwikkelaars kan het alleen ‘uit’ mits de totale stichtingskosten het toelaten om rendabel te bouwen. Alleen dan zullen ontwikkelaars en ontwikkelende beleggers de kantorenvorraad voorzien van nieuwe kwalitatieve voorraad.

In de ‘ruimtemarkt’ zal de toevoeging door middel van nieuwbouw – minus – de onttrekkingen door middel van sloop en transformaties worden toegevoegd aan de voorraad kantoren. Deze aanpassing van de totale voorraad leidt tot een nieuwe voorraad op de gebruikersmarkt die doorwerkt op de huurprijs. Is de voorraad vergroot dan zal dit de huurprijzen doen dalen, met als gevolg lagere vastgoedprijzen. Bij een daling van de voorraad, doordat de onttrekkingen groter waren dan de nieuwbouw, zal de markt krappere worden. Theoretisch gezien zal dit de huurprijzen als maar laten stijgen wat de markt verder uit evenwicht kan brengen. Meerdere ronden door ‘de klok’ kunnen nodig zijn om naar een nieuw evenwicht te tenderen. In praktijk kan dit jaren duren (Wheaton & Di Pasquale, 1996, Zuidema & van Elp, 2010, Marquard & Van der Post, 2012)..

In de praktijk treden veelal meerdere exogene schokken tegelijkertijd op. Dit kan uitmonden in positieve feedback-lussen, waardoor het model verder en/of versneld uit balans raakt door een soort kettingreactie. Negatieve feedback-lussen zorgen voor een dempende werking, waardoor het model zichzelf corrigeert. Er zijn tientallen exogene schokken te noemen. Zo kunnen subsidies, verplichte energie-labels, economische cycli van hoog- en laagconjunctuur, het procyclisch gedrag van de financiële sector, bouwvertragingen, nieuwe fiscale wetgeving, werkgelegenheid, bestedingen, productie, bevolkingsgroei of -krimp, fluctuerende rentestanden, het uitbreken van een wereldwijde pandemie en verschuivende risicovoorkeuren allen zorgdragen voor een exogene schok of schokken die de markt uit evenwicht brengen.

Als momentopname wordt in dit onderzoek Q4 2018 onderzocht, maar welke gevolgen heeft het Covid-19 op de kantorenvorraad. Het is daarom interessant om dit onderzoek periodiek te herhalen. Veronderstel in het vierkwadrantenmodel een afname van de vraag naar kantoren door Covid-19 wat de huurprijzen zal doen dalen. Ondanks de nog altijd lage rentestand zal een belegger, bij gelijke rendementseis, minder marktwaarde toekennen doordat de huurprijzen dalen. Voor ontwikkelaars wordt het lastiger om nieuwe projecten te starten. De broodnodige kloof tussen de totale stichtingskosten en de door beleggers toegekende marktwaarde wordt

kleiner dan wel negatief. De voorraad zal met minder nieuwe metrages worden aangevuld. Indien de onttrekkingen groter zijn dan de toevoeging van nieuwe voorraad zal dit de totale voorraad doen krimpen. Een nieuw evenwicht kan nog jaren op zich laten wachten en is sterk afhankelijk van hoe de vraag naar kantoren zich gaat ontwikkelen.

Beperkingen van het 4Q-model

Het 4Q-model kan heel goed dienen als raamwerk voor vastgoedanalyses van de drie deelmarkten, waarbij als.... dan.... scenario's worden uitgewerkt. Hierbij is duidelijk onderscheid te maken tussen de gevolgen op korte en lange termijn. Een van de beperkingen van het model is echter dat er slechts 1 exogene schok tegelijk kan worden doorgevoerd, in de praktijk werken veelal meerdere schokken tegelijk in op de vastgoedmarkt. Zolang de analyse puur grafisch is en er geen formules worden gekoppeld, is het model hooguit richtinggevend. Exacte getallen blijven dan achterwege. De netto effecten van meerdere schokken zijn daarmee niet te meten. Een tweede belangrijke beperking is de vertraging die doorwerkt op een exogene schok. Niet elke verandering (schok) reageert in de praktijk altijd direct door in het marktmechanisme. Er is soms sprake van vertraging. We zien dit terug in de huidige praktijk. In de periode 2017-2018 trok de kantorenmarkt flink aan, veel aanbod werd opnieuw ingevuld of getransformeerd, huurprijzen gingen gestaag omhoog en de marktwaarde van kantoren schoot omhoog door steeds scherpere rendementseisen. We zien in de praktijk echter ook dat de kantorenmarkt niet als één ruimtemarkt is te vangen in een macro-economisch beeld. Per regio of zelfs per stad zijn er grote verschillen in leegstand en ontstaan hierdoor stijgende of dalende huur- en vastgoedprijzen. Binnen de onderzoeksthesis zal daarom op meso-economisch niveau onderzoek worden gedaan.

2.2 Locatietheorieën

Vele ruimtelijke wetenschappers hebben zich binnen de economische geografie een denkwijze gevormd naar aanleiding van locatietheorieën en hoe mensen met schaarste omgaan. Deze relatie tussen het nut van een locatie en de (huur)prijs die gebruikers bereid zijn daarvoor te betalen zit indirect verwerkt in de centrale vraagstelling. De huur- en grondprijnsverschillen in Nederland zijn stevig te noemen. Bouwgrond kan tot wel 200 keer duurder zijn in het centrum van Amsterdam ten opzichte van het platteland in de provincie, blijkt uit onderzoek van het Centraal Planbureau (De Groot et al., 2010). De keuze voor een bepaalde locatie is daarom een economisch vraagstuk (Atzema et al., 2012). Binnen de locatietheorieën wordt gezocht naar verklaringen rondom deze verschillen. De klassieke economische theorie van Adam Smith bleek de grondlegger voor de hedendaagse locatietheorie (Smith, 1776). Hier borduurden Ricardo (1772-1823) en later Von Thünen (1783-1850) op voort met uitwerkingen van hun 'grondrente-theorie'. Dit levert vandaag de dag enkele hier nader te behandelen varianten op, die te verdelen zijn in de klassieke en neoklassieke stroming.

Binnen beide stromingen zijn producenten uit op winstmaximalisatie, uitgaande van vaststaande kosten. Ook de consument wil hierbij haar vaste inkomen zo maximaal mogelijk benutten. De klassieke locatietheorie kijkt echter alleen naar ruimtelijke verschillen in productie- en transportkosten. De neoklassieke locatietheorie daarentegen neemt naast de ruimtelijke verschillen in kosten ook de opbrengsten mee, heeft meer aandacht voor marktwerking en beschouwt andere marktvormen waarbij geen sprake is van volledige mededinging. Tevens wordt niet alleen gestuurd op de kostenverschillen, zo kan men ook verschillende productiemethoden inzetten en ontstaan kwaliteitsverschillen (Atzema et al., 2012).

(Neo-)Klassieke locatietheorie

De grondlegger van de klassieke locatietheorie is Adam Smith (1723-1790), met als belangrijkste basis dat elk aanbod zijn eigen vraag scheidt. Hierbij houden de klassieken zich vast aan enkele veronderstellingen die uitgaan van een perfecte marktwerking. Zo gaat men er vanuit dat de beschikbaarheid van productiefactoren en de mogelijkheid van het afzetten van de productie geen problemen opleveren. De consument wordt daarbij gezien als een rationeel handelend en volledig geïnformeerd mens, door de onderzoekers ook wel de *economic man* of *homo economicus* genoemd (Marquard & Van der Post, 2012). Er wordt gestuurd op minimale kosten, waarbij er voor bedrijven een allocatieprobleem ontstaat. Hoe kan met een zo laag mogelijke kostprijs een zo hoog mogelijke productie, ofwel zo hoog mogelijke winst worden gerealiseerd (Atzema et al., 2012). Na Smith en Ricardo borduurden Von Thünen en Weber (1868-1958) voort op het klassieke gedachtegoed. Von Thünen meer vanuit het agrarisch grondgebruik, welke hierna nader wordt uitgelicht. Weber duidde de locatiekeuze van industriële bedrijven.

Beide gaan uit van markten waar veel aanbieders zijn die de prijs van het product niet kunnen beïnvloeden. Het enige waarop men kan sturen zijn de kosten ter bevordering van de winst of rendement. De afstand van geografische productieplaats tot de marktplaats is daarbij bepalend. De ruimtelijke verschillen zitten zowel in de kosten van het gebruik van grond, arbeid en kapitaal, en met name in de transportkosten behorend bij die locatie voor de aan en afvoer van grondstoffen en eenheden gereed product. De ondernemer zal kiezen voor de beste locatie waar het totaal van de productiekosten en transportkosten het laagst zijn (Atzema et al., 2012).

Economic rent + Location rent = Grondrentetheorie

Ricardo's theorie is wat smaller opgezet dan die van Von Thünen en baseerde zich op de mogelijke opbrengst van gronden. Hoe vruchtbaarder de grond, hoe hoger de opbrengst van gewassen, hoe hoger de pachtprijs, hoe meer waarde de grond vertegenwoordigde. De verschillende pachtprizen naar gelang de vruchtbaarheid worden '*economic rent*' genoemd. De welbekende uitspraak van Ricardo, die vandaag de dag nog steeds geldt als onderlegger voor de residuele waardebepaling van grond luidde als volgt: '*Corn is not high because a rent is paid, but a rent is paid because the corn is high*'. Kortom: hoe vruchtbaarder de grond hoe meer geoogst kan worden, des te hoger de pachtprijs van de grond.

Naderhand trok Von Thünen het breder tot een grondrentetheorie. Naast de economic rent van Ricardo voegde hij daar de totale transportkosten naar de marktplaats aan toe. Deze totale transportkosten zijn toe te kennen aan de aanvoer van grondstoffen en arbeid naar de productieplaats en van de gereede producten naar de marktplaats. De transportkosten behorend bij die locatie wordt ook wel de '*location rent*' genoemd. Onder een reeks aan veronderstellingen, waaronder een markt met volledige mededinging en een vaste marktprijs, streeft de eigenaar van de agrarische grond, de boer in dit geval, naar winstmaximalisatie. Bij een gegeven marktprijs lukt dit alleen wanneer de kosten zo laag mogelijk blijven (Tordoir, 2014).

Door zowel de economic rent als de location rent te integreren in een *bid rent curve* werd duidelijk dat wanneer de afstand van de productielocatie tot de marktplaats te groot wordt en daarmee de transportkosten er een ander product zal worden verbouwd om te komen tot winstmaximalisatie. Kortom, zodra de hogere transportkosten (location rent) niet meer worden opgevangen door de hogere opbrengst (economic rent) van product A moet worden overgestapt naar een product B en vervolgens product C en D (Tordoir, 2014).

De Bid Rent Curve is binnen de stedelijke economie daarom een belangrijk concept. Het minimaliseren van transportkosten tot de afzetmarkt geeft de belangrijkste basis voor het principe dat een producent of gebruiker, uitgaande van zijn maximale nut, bepaalt wat een maximale huur of residuele grondprijs hij zich kan veroorloven (Geltner et al., 2001). In dit licht nemen de grotere steden veelal de rol aan van de centraal gelegen afzetmarkt voor handel en economische activiteiten. Een voordeel van de stad is de hoge concentratie van mensen en activiteiten (Wheeler et al., 1998).

De theorie van de mono-centrische stad sluit hier naadloos bij aan. Dit gaat zowel op voor een productiestad als een consumptiestad (Vermeulen et al., 2016). In een productiestad willen producenten de productie zo dicht mogelijk bij de marktplaats (veelal binnenstad) gevestigd hebben. Hoe dicht bij de marktplaats hoe meer een producent voor de locatie wil betalen. Dit komt tevens terug bij een consumptiestad, daar waar de mensen bereid zijn meer voor een woning te betalen naar gelang deze dicht bij de aantrekkelijke binnenstad met al haar voorzieningen.

Kritische reflectie grondrentetheorie

Tot op de dag van vandaag wordt de grondrentetheorie van Von Thünen nog toegepast, ondanks de beperkingen die het model in zich heeft. Beperkingen die hij later nog zou verfijnen.

Het huidige internettijdperk en de hoogwaardige informatietechnologie hebben de rol van transportkosten binnen de kantorenmarkt sterk gereduceerd. Dit zou ook het te behalen voordeel van clustering van kantoorfuncties kunnen doen afnemen door de sterk gedaalde transportkosten bij overdracht van kennis en informatie. Echter, hedendaags is het persoonlijk contact en sociale interactie van groot belang en willen mensen elkaar op kunnen zoeken. Deze interactie concentreert zich op centrale plaatsen met multimodaal bereikbare en hoogwaardige voorzieningen en gebouwen. Ondanks de vlucht die ontwikkeling van informatietechnologie de afgelopen decennia heeft genomen, blijft het één-op-één persoonlijk contact een belangrijke factor in de totstandkoming van kantoor-huurprijzen (Jennen & Brounen, 2009). Mede hierdoor is grondrentetheorie ook vandaag de dag nog altijd actueel.

De invloed van Covid-19 op de kantorenmarkt (en winkelmarkt) wordt een interessante. Veel kantoorpersoneel werkt al enkele dagen of in zijn geheel vanuit huis. Digitaal vergaderen blijkt goed mogelijk, maar de roep om

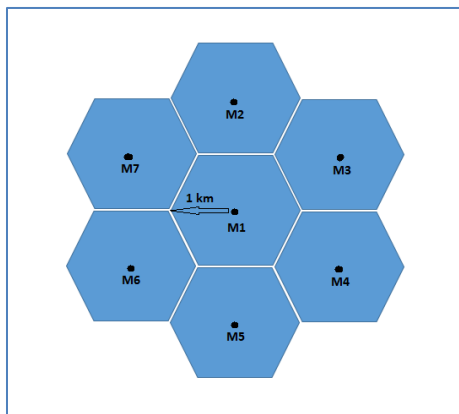
regelmatig met collega's of klanten bijeen te kunnen komen wordt steeds luider. In hoofdstuk 6 is deze vraag tevens voorgelegd aan enkele deskundigen die een blik en visie werpen op het *after-corona* tijdperk.

Centrale plaatsentheorie en stedelijke hiërarchie

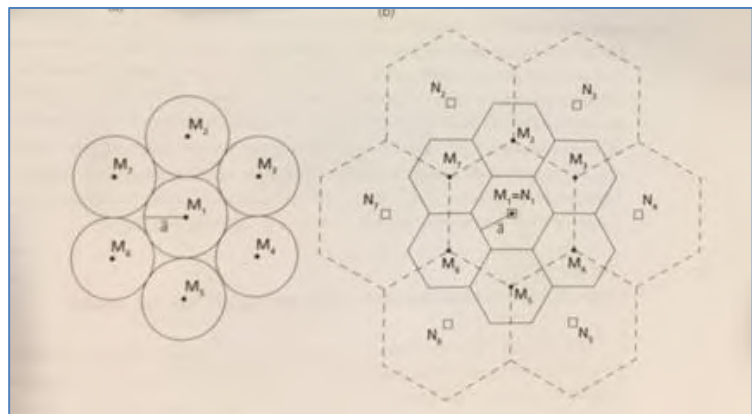
Het is de Duitse (neoklassieke) econoom en geograaf Walter Christaller (1893-1969) die met de centrale plaatsentheorie voortborduurt op de grondrentetheorie en een relatie legt tussen de marktfuncties van plaatsen en de hiërarchische positie van (markt)plaatsen in een regio. In 1933 schrijft Christaller hier een proefschrift over. Hij gebruikt hiervoor ook meerdere assumpties, welke aansluiten bij die van de (neo-)klassieke economen.

De centrale plaatsentheorie onderbouwt stedelijke hiërarchie. Hoe groter de steden hoe meer voorzieningen en hoe specialistischer. Er ontstaat een ruimtelijke hiërarchie van (centrale) marktplaatsen, ook wel verzorgingscentra genoemd in de volgorde dorp, kleine stad, grote stad, metropool. Christaller noemt enkele belangrijke termen in zijn theorie, te weten bereikbaarheid, drempelwaarde, minimum vraagniveau, reikwijdte, marktgebied en verzorgingsgebied. Niet de directe transportkosten, zoals het uitgangspunt is in de grondrentetheorie, maar de *bereikbaarheid* van het product voor de consument is van belang voor het bepalen van de marktfunctie van steden en dorpen. Hoe meer mensen in de nabijheid van het product wonen of zich dagelijks ophouden hoe groter de omzet voor de producent. Er kan geen product of dienst worden aangeboden zonder een 'minimum vraagniveau'. Er moeten voldoende consumenten en daarmee voldoende vraag zijn voor een rendabele exploitatie van een product of dienst. Hier verstaat Christaller de '*drempelwaarde*' onder, die per product verschilt en welke mede te verklaren is door de afstand die consumenten bereid zijn af te leggen voor de aanschaf van het product. Deze afstand wordt door Christaller de '*reikwijdte*' genoemd (Christaller, 1933; Bolt, 1995; Atzema et al., 2012).

Wordt de drempelwaarde niet gehaald, doordat de reikwijdte te weinig consumenten genereert, dan zal de voorziening niet rendabel geëxploiteerd kunnen worden. Andersom, wanneer de reikwijdte ruim voldoende consumenten genereert zullen nieuwe aanbieders toetreden, totdat de drempelwaarde en reikwijdte nagenoeg in evenwicht zijn. In figuur 2.3 wordt op eenvoudige manier de hiërarchie van marktplaatsen ruimtelijk weergegeven. Hoe fijnmaziger hoe meer voorzieningen in elkaars directe nabijheid kunnen bestaan. Figuur 2.3a laat zien dat de centrale plaatsentheorie meerdere voorzieningen tegelijkertijd in beschouwing kan nemen.



Figuur 2.3: Marktgebieden volgens Christaller
Bron: Atzema et al., 2012, eigen bewerking, 2020



Figuur 2.3a: Toevoeging extra voorziening
Bron: Atzema et al., 2012, eigen bewerking, 2020

Kritische reflectie centrale plaatsentheorie

De theorie van Christaller heeft in de afgelopen decennia met de nodige kritieken te maken gehad. Er wordt met name kritiek geleverd op de vele assumpties waarop deze theorie is gestoeld en welke in werkelijkheid lang niet allemaal opgaan. Zo wordt eenzelfde inkomen en hetzelfde eisenpakket verondersteld voor elke consument, terwijl in de praktijk een groot verschil in koopkracht en smaak bestaat.

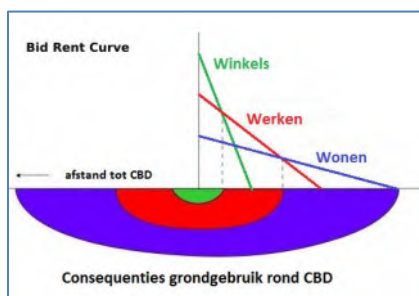
De lineaire transportkosten die Christaller veronderstelt gaan veelal niet op door verschillen in bereikbaarheden van centrale steden en bijvoorbeeld zeer uiteenlopende parkeerkosten door verschillend parkeerbeleid.

Pieter Tordoir, (2012) heeft het in zijn paper zelfs over de letterlijke en figuurlijk ineenstorting van de theorie, doordat er in de praktijk weldegelijk sprake is van schaalvoordelen en marktdrempels. Daarnaast ziet Tordoir de 'bereikbaarheid' niet als een afzonderlijk locatiemerk, maar als een eigenschap van alle locatiemerken tezamen. In de praktijk zijn consumenten mobieler en zoeken niet altijd de meest nabijgelegen voorziening op.

Ondanks al deze kritieken wordt de centrale plaatsentheorie hedendaags nog steeds volop gebruikt. Binnen winkelcentra letten ontwikkelaars en beheerders nog altijd op de branchesamenstelling van de winkels en andere voorzieningen, evenals de rangorde van het centrum binnen de stedelijke hiërarchie. Daarnaast zijn er wetenschappers (Black en Henderson, 2003) die onderzoek hebben uitgevoerd naar de hiërarchie van steden in de Verenigde Staten, waaruit bleek dat de theorie uitzonderlijk stabiel is (Mulligan et al., 2012). Ook zijn er wetenschappers als Berry en Garrison die op onderdelen de theorie verder aanscherpten en aanvulden, waarbij de basis uitgangspunten overeind bleven (Bolt, 1995). Zo baseerde August Lösch zijn 'draagvlaktheorie' op de uitgangspunten van de centrale plaatsentheorie. Daarom wordt de centrale plaatsentheorie binnen deze thesis nog altijd als voldoende actueel beschouwd.

Kantorenmarkt in relatie tot de Bid Rent Curve

De grondrentetheorie is tevens toepasbaar in de stedelijke omgeving. Het is econoom William Alonso (1964) die de grondrentetheorie meer toespitst op deze stedelijke omgeving. Er heeft een verschuiving plaatsgevonden naar de dienstensector. Daar waar van oudsher industriële bedrijven (secundaire sector) zorgden voor stedelijke groei is het nu de dienstensector (tertiaire) die als aanjager functioneert van stedelijke groei en daarmee de vorming van steden (Wheeler et al., 1998). Het verplaatsen van hulpbronnen als arbeid, voorzieningen en locaties voor huisvesting zijn binnen de tertiaire sector minder makkelijk dan in de agrarische sector. Een gevolg hier van is dat zowel de 'economic rent' als de 'location rent' hoger is in het Central Business District (CBD) (Tordoir, 2014). Hiermee zijn zowel de huurprijzen als marktwaarde van kantoren hoger bij een ligging dicht bij het hart van het zakencentrum. In figuur 2.4 wordt de Bid Rent Curve geschetst met hierin de hedendaagse schematische invulling rondom een CBD. De invulling wordt als concentrische ringen getoond, waarbij winkels veelal het stadscentrum domineren zoals vroeger de letterlijke marktplaats ook in hartje centrum was gelegen. Aansluitend gevolgd door respectievelijk werklocaties en woonlocaties.



Figuur 2.4: Schematische werking grondrentetheorie/Bid Rent Curve nabij CBD
Bron: Atzema et al., 2012, eigen bewerking, 2020

De theorie van de Bid Rent Curve onderbouwt waarom het loont voor aanbieders van diensten en de gebruikers hiervan om dicht bij elkaar te clusteren. De grondkosten van de locatie worden afgewogen tegen de opbrengsten. Door de hoge bevolkingsdichtheid is het CBD aantrekkelijk voor contact-intensieve functies zoals de zakelijke dienstverlening en winkelfuncties.

Hiermee kan tevens de theoretische relatie worden gelegd tussen de meest centrale functies in steden en de grondrentetheorie van Von Thunen. Binnen elke centrale plaats wil elke voorziening/producent op de best bereikbare locatie gevestigd zijn. De meest biedende verwerft de beste locaties met de meeste *economic rent*. Hierdoor zie je in praktijk ook de hoogste huurprijzen en grondprijzen per m² op A1 locaties van centraal gelegen plaatsen.

2.3 Cumulatieve causatie

De Zweedse econoom en Nobelprijswinnaar Gunnar Myrdal presenteerde in 1957 het principe van de cumulatieve causatie, waarbij hij ervan uitgaat dat bedrijven die in welvarende regio's zijn gevestigd een voorsprong hebben ten opzichte van bedrijven in minder welvarende regio's. Dit doordat economische activiteiten in toenemende mate in deze welvarende geografische regio's plaatsvinden. Het versterkt elkaar. De omvang van de markt profiteert in een continu proces van schaalvoordelen. Betere arbeidskrachten, meer innovatie, meer werkgelegenheid, enz. Dit is in principe een oneindig proces van verdere concentratie van economische activiteiten. Bestaande bedrijven kunnen groeien, werkgelegenheid neemt toe, voorzieningen

worden uitgebreid en specialistischer, een groeiende welvaart door stijging van de lonen vormt een aantrekkelijke markt voor nieuwe bedrijven. In de lijn van de centrale plaatsentheorie van Christaller zal het regionale marktgebied interessanter worden voor meerdere collectieve voorzieningen, zoals theater, ziekenhuizen en betere OV-netwerken. Het gehele productiemilieu wordt naar een hoger plan getild (Atzema et al., 2012). Volgens Porter (1995) is het voor deze welvarende regio's zeer interessant om deze regionale schaalvoordelen steeds verder uit te nutten door tevens gebruik te maken van nabijgelegen andere regionale clusters. Dit zal de concurrentiepositie alleen maar verder versterken.

Een voorbeeld is de Brainport Eindhoven als bakermat van de hightech industrie met een sterk aantrekkende werking op innoverende hightech ondernemingen die zich graag in de nabijheid vestigen. Ook de Brainport Eindhoven zoekt nadrukkelijk de samenwerking met de metropool Amsterdam. In de studie Stad en Land uit 2010 wordt de Zuid-as tevens benoemd als het voorbeeld waarbij succesvolle lokale specialisatie de grondprijzen omhoog stuwt (de Groot et al., 2010).

Myrdals principe heeft niet alleen winnaars. De plaatsen en regio's waar verplaatsende bedrijven vandaan komen zien kapitaal wegvloeien naar daar waar de welvaart reeds op een hoog niveau zit en waar het rendement hoger is. Het voordeel heeft dus ook een keerzijde, met name voor de reeds 'perifere' gebieden. Door de aanhoudende groei-effecten ontstaat een gespannen markt aldaar. Zo zal er druk ontstaan op de arbeidsmarkt, grondmarkt en vastgoedmarkt, evenals het ontstaan van verkeersdrukte en verslechterende bereikbaarheid. Deze concurrentie helpt bedrijven echter alleen maar verder groeien. De toegenomen concurrentie drukt de zwakste bedrijven eruit, de efficiëntie bij de sterkere bedrijven leidt tot groei van concurrentiekracht. Ook nieuwe (extra) groei-impulsen zijn veelal prooi voor deze groeiregio's. Er ontstaat een economische tweedeling tussen enerzijds het centrum en anderzijds de periferie.

Zoals elke theorie blijft ook het principe van Myrdal niet zonder kritiek. Ten eerste blijkt de veronderstelling van Myrdal dat een eenmaal zwakke regio altijd zwak zal blijven in de praktijk niet altijd op te gaan. Er zijn weldegelijk groeiregio's ontstaan, waar uiteindelijk wel het cumulatieve groeiproces optreedt. Daarnaast zijn sterke regio's in praktijk in verval geraakt. Als tweede het, volgens Myrdal onlogische, omgekeerd decentraliseren. Het verplaatsen van bedrijfsonderdelen naar de (goedkopere) perifere regio's gebeurt hedendaags massaal. Het gaat daarbij zowel om hoofdkantoren als productieprocessen. Dit is tegenstrijdig aan het principe van Myrdal.

Echter, op basis van het principe van cumulatieve causatie kan geconcludeerd worden dat de meest welvarende regio's voordeel hebben van schaalvoordelen, daarmee (sneller) een (nog) grotere concurrentiekracht kunnen realiseren ten opzichte van minder welvarende regio's. De mogelijke groei-effecten trekken steeds meer bedrijvigheid aan wat de vraag naar bedrijfshuisvesting (aantal m²) doet stijgen. Daarmee is het principe van Myrdal ook goed te plaatsen in het in paragraaf 2.1 behandelde vierkwadrantenmodel van Wheaton & Di Pasquale.

Tevens heeft de cumulatieve causatie-theorie duidelijke raakvlakken met de groeipooltheorie volgens Perroux (1950). Economische groei in een regio begint volgens Perroux bij een sleutelbedrijf: een *firm motrice* of ook wel *groeipool* genoemd. Dit kan een relatief groot bedrijf in een sterk groeiende bedrijfstak zijn met veel en intensieve relaties met andere bedrijven, of zelfs een universiteit. Het sleutelbedrijf wordt gezien als een 'spin in het web' en als aanjager van de economie. Hierdoor kunnen clusters ontstaan, voortkomende uit de clustertheorie van Porter (1990), welke gezien kunnen worden als ruimtelijke concentraties van aan het sleutelbedrijf gerelateerde bedrijven die mogelijk (maar niet noodzakelijk) met elkaar samenwerken (Porter, 1990; Atzema et al., 2012).

2.4 Agglomeratievoordelen

Steden en stedelijke regio's zijn in de mode en worden steeds meer gezien als 'de motor' van de economie. Binnen beleidsnota's worden agglomeratievoordelen veelal als kernbegrip gepresenteerd (de Groot et al., 2010). Een stedelijke concentratie van economische activiteiten en hoog opgeleiden vergroot het verschil in economische dynamiek tussen stedelijke en niet stedelijke gebieden. Deze agglomeratievoordelen komen voort uit schaalvoordelen die bedrijven en huishoudens hebben door in elkaars ruimtelijke nabijheid te functioneren. Met name bedrijven zijn productiever en groeien hierdoor sneller. Huishoudens profiteren daar van mee door een groter aanbod van potentiële banen en meer aanbod van producten, diensten en voorzieningen.

Deze agglomeratievoordelen variëren van een ruimere arbeidsmarkt, meer gespecialiseerde toeleveranciers, meer kennisuitwisseling en ruimer aanbod van werk en voorzieningen voor zowel bedrijven als huishoudens (Ponds & Raspe, 2015). De wetenschap is het momenteel niet eenduidig eens over het belang van agglomeratievoordelen. Wel is duidelijk dat agglomeratievoordelen de belangrijkste achterliggende reden zijn dat bedrijvigheid en mensen naar de stad trekken. Naast de voordelen levert de trek naar de stad ook agglomeratienadelen op. Denk daarbij aan hogere grond en huurprijzen voor bedrijvigheid en wonen door de grotere mate van schaarse grondposities, hogere lonen (bedrijven), files en andere leefbaarheidsproblemen.

De uitgave 'Stad & Land' en 'Agglomeratievoordelen en de REOS' geeft veel informatie over agglomeratie voor- en nadelen binnen stedelijk gebied. Deze geografische concentratie van activiteiten dringen de gemiddelde kosten van productie en diensten terug (Tordoir, 2014). Deze zijn niet enkel aan de hand van de (Neo-)klassieke Bid Rent Curve te verklaren. De geografische dimensie is wel zo'n verklaring (Rosenthal & Strange, 2002). Het vestigen in elkaars nabijheid is voordelig door het ontstaan van meer interactie. Deze agglomeratievoordelen kunnen worden verdeeld in lokalisatievoordelen en urbanisatievoordelen. De voordelen van geografische nabijheid van bedrijven binnen een branche of sector worden lokalisatievoordelen genoemd. Indien ruimtelijke clustering of samenballing van bedrijven voordeel biedt bij alle sectoren in de stad wordt dit geduid als urbanisatievoordelen (Tordoir, 2014).

Lokalisatievoordelen

Het is Marshall (1920) die de basis legde voor de lokalisatie theorieën. Hij toonde aan dat er meerdere belangrijke bronnen zijn van agglomeraties. Met name knowledge spillovers, welke zich voordoen tussen gespecialiseerde bedrijven die kennis en informatie bewust of onbewust met elkaar delen met als resultaat een hogere productie ten opzichte van meer geïsoleerde bedrijven (Tordoir, 2014). Andere belangrijke bronnen voor agglomeraties zijn het delen van gespecialiseerde arbeidskrachten en daarnaast het aantrekken van hoogwaardige toeleveranciers. Lokalisatievoordelen zijn met name de drijvende kracht voor technologische innovatie en daarmee voor economische groei (Gerrits, 2019 & Rosenthal & Strange, 2002).

Urbanisatievoordelen

Urbanisatievoordelen zijn van toepassing op alle bedrijven in een stedelijke omgeving en niet alleen op gespecialiseerde bedrijvigheid. Het betreffen voordelen die behaald kunnen worden doordat verschillende soorten bedrijven binnen de stedelijke omgeving bij elkaar gevestigd zijn (Jennen & Brounen, 2009). De grote gemene deler is en blijft voor zowel lokalisatie- als urbanisatievoordelen het mechanisme 'nabijheid'. Lokalisatievoordelen brengen een hogere beschikbaarheid van gespecialiseerde arbeid met zich mee die zorgen voor een minder snel arbeidstekort voor bedrijven. Urbanisatievoordelen zijn meer gericht op het delen van algemene (basis)voorzieningen en publieke voorzieningen waarvan een multifunctionele arbeidsmarkt en een goede infrastructuur de belangrijkste zijn (De Bok & Van Oort, 2011). In de scriptieonderzoeken van Koen Gerrits (2019) en Rick van Hees (2016) wordt dieper ingegaan op lokalisatievoordelen en urbanisatievoordelen en de verschillen tussen beide. Tevens worden hierin meerdere recente onderzoeken en theorieën behandeld die ingaan op factoren die van belang zijn voor de aantrekkelijkheid en bereikbaarheid van kantoorlocaties en de invloed op kantoorhuurprijzen.

Communicatietheorie

Deze mate van bereikbaarheid en aantrekkelijkheid zijn van grote invloed op de grondprijs en huurprijs van kantoren. Deze belangrijke factoren bereikbaarheid en aantrekkelijkheid, worden samen met de hiervoor behandelde agglomeratievoordelen centraal gesteld in de communicatietheorie van Louw (1996). De uitwisseling van kennis staat hierin centraal waarbij kantoren de aangewezen plekken zijn om die kennis te delen. Veel kennis wordt het beste face-to-face overgebracht. Het beperken van kostbare reistijd is hierin van groot belang voor de dienstensector. Een goed werkende infrastructuur en een korte afstand tot andere specialistische collega's is daarom zeer belangrijk. Kantoorfuncties hechten daarom veel waarde toe aan locaties met een goede bereikbaarheid en kennisdichtheid (De Graaff & Rietveld, 2006). Naast de transportkosten in de eerdergenoemde klassieke en neoklassieke locatie theorieën bestaan er dus ook communicatiekosten. In dit onderzoek van De Graaff en Rietveld zijn transportkosten gericht op de bereikbaarheid van de beroepsbevolking. Het gaat ten koste van de kwaliteit van een kantoorhoudend bedrijf wanneer het personeel een te lange reistijd kent. De bereikbaarheid tot andere kantoorfuncties en het daarmee eenvoudig kunnen delen van kennis is gekoppeld aan communicatiekosten.

Invloed op kantoorhuurprijzen

Om te zien wat de invloed is van zowel de twee behandelde agglomeratievoordelen (lokalisatie en urbanisatie) als bereikbaarheid (communicatietheorie) op de hoogte van kantoorhuurprijzen worden in het kort enkele recente onderzoeken beschouwd. Voor nog meer en uitgebreidere analyses en uitkomsten wordt verwezen naar het onderzoek van Gerrits (2019). Zijn onderzoek zag toe op de mate van diversiteit op kantoorlocaties en de invloed hiervan op de huurprijzen van kantoren.

De Graaf et al. (2007)

In 2007 hebben de Graaff, Debrezion en Rietveld een studie gedaan in hoeverre de mate van bereikbaarheid van invloed is op de vastgoedwaarden van kantoren. Hierin zijn onder andere de bereikbaarheid per spoor, over de weg, de afstand tot Schiphol en de nabijheid van andere kantoren meegenomen. De conclusie van het onderzoek is dat de nabijheid van andere bedrijven belangrijk is maar geen direct effect heeft op de huur. De afstand tot Schiphol, de omvang van de beroepsbevolking en een dichtbijgelegen NS-station zijn wel significant van invloed op de waarde van kantoren.

Jennen en Brounen (2009)

In 2009 hebben Jennen en Brounen over de periode 2000 tot en met 2005, specifiek gericht op lokalisatie- en urbanisatie effecten, de huurprijzen geanalyseerd voor de kantorenmarkt van Groot-Amsterdam. De conclusie is dat lokalisatievoordelen in kantoorsectoren voor een locatie een indicatie geeft voor een hogere huur. Voor de urbanisatievoordelen is er géén indicatie voor een hogere huur. Het beperkte zich echter alleen tot indicaties.

Koster (2013)

Binnen het proefschrift van Koster uit 2013 worden alle commerciële vastgoedtypen geanalyseerd, waarbij men in gaat op de relatie tussen agglomeratievoordelen (lokalisatie- en urbanisatie) en de hoogte van de huurprijs. Bij een verdubbeling in urbanisatie-effecten, in de tijd genomen, treedt een huurprijsstijging op van 3,5% voor alle bedrijven in het onderzoek. De lokalisatie-effecten hebben daarentegen geen significant effect op de huurprijzen binnen de gespecialiseerde bedrijvensector.

Ook de invloed van bereikbaarheid op de huurprijzen van kantoren wordt door Koster (2013) getoetst. Er wordt opvallend genoeg geen robuust bewijs gevonden voor de invloed van bereikbaarheid op de huurprijzen. Dit terwijl in 2006 door Debrezion wel sterke verbanden werden gevonden tussen de mate van bereikbaarheid over weg en spoor en de hoogte van huurprijzen van kantoren. Dit heeft allicht te maken met het verschillende meetniveau van de gebruikte variabelen (Van Hees, 2016).

Van Hees (2016)

Rick van Hees komt binnen zijn recente scriptieonderzoek (2016) naar de effecten van bereikbaarheid (communicatietheorie) en agglomeratievoordelen op de huurprijs van Nederlandse kantoren niet tot andere inzichten dan Koster (2013). Van Hees komt tevens tot de conclusie dat specialisatie binnen de kantorenmarkt niet significant leidt tot hogere huurprijzen. De urbanisatievoordelen leveren een duidelijke bijdrage aan de hoogte van de kantoorhuren (Koster 2013; Van Hees 2017). De gemeten urbanisatievoordelen leiden, bij een stijging met 100.000 inwoners, tot een huurprijsstijging van circa € 4,50 per m².

Resumé

Voor wat betreft bereikbaarheid kan gesteld worden dat een goed stedelijk vervoersnetwerk van grotere invloed is dan het landelijke openbaar vervoersnetwerk. In de G-5 steden is een goede bereikbaarheid met het stedelijk openbaar vervoer goed voor significant hogere huurprijzen voor kantoren. Ook de aanwezigheid van een klein vliegveld laat een duidelijk positief effect zien, wat vertaald wordt in hogere huurprijzen, olopend tot wel €30 per m².

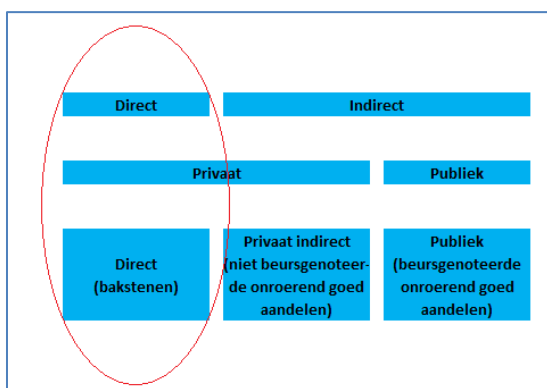
Als het gaat om de nabijheid van (andere) kantoren, dus om lokalisatievoordelen en urbanisatievoordelen, kan gesteld worden dat beide typen voordelen hun eigen dynamiek laten zien. Ondanks verschillende uitkomsten, met name door verschil in meetwijze, meetniveau en gebruikte variabelen, kan in zijn algemeenheid gezegd worden dat de aanwezigheid van agglomeratievoordelen en een goede bereikbaarheid positief doorwerken in het huurprijsniveau van kantorenvastgoed (Van Hees, 2016).

2.5 Vastgoedbeleggen en beleggingstheorie

Beleggen wordt door Van Gool omschreven als het investeren van geldmiddelen in vermogenstitels. Dit kunnen aandelen, obligaties, vastgoed en andere soorten titels zijn om bepaalde doelstellingen te realiseren, waaronder directe beleggingsinkomsten (kasstromen) of een indirecte waardestijging van het belegde vermogen (Van Gool et al., 2013). Daarnaast kan beleggen worden omschreven als het opgeven van bepaalde financiële zekerheden per heden in ruil voor financiële onzekerheden in de toekomst.

Beleggen in vastgoed kent verschillende routes. Het kan zowel 'direct' in stenen als 'indirect' in aandelen (Uittenbogaard, 2013). De drie belangrijkste vormen van vastgoedbeleggingen kunnen als volgt worden weergegeven en verwerkt in de 'definitiemuur' die hierna schematisch wordt weergegeven (Van Gool et al., 2013) in figuur 2.5:

- Direct
- Privaat indirect (niet-beursgenoteerd)
- Publiek (beursgenoteerd)



Figuur 2.5: Direct en Indirect Rendement
Bron: Van Gool et al., 2013, eigen bewerking, 2020

Tenzij anders vermeld gaat het binnen deze scriptie over investeringen en beleggingen door beleggers in direct kantoren vastgoed, waarbij het vermogensobject centraal staat. Hierbij zijn beleggers geïnteresseerd in de exploitatie van 'stenen', lees 'fysieke kantoren' die langjarige beleggingsinkomsten genereren met daarnaast mogelijk een waardestijging van het vastgoed. Ontwikkelaars zijn daarentegen op zoek naar directe winstcreaties. Zij investeren en ontwikkelen om het nieuw vervaardigd onroerend goed op korte termijn met winst te verkopen, veelal aan beleggers. Zij zijn daarom ook niet geïnteresseerd in langjarige exploitatie van vastgoed.

2.6 Centrum vs. Periferie

De tegenstelling centrum en periferie wordt binnen dit onderzoek op regionaal niveau aanschouwd (Corop-gebieden), waarbij regionale verschillen in haalbaar beleggingsrendement op kantorenvastgoed de meetlat betreft. Myrdals cumulatieve causatie spreekt van welvarende regio's met volop voordelen door schaalvoordelen, waarmee de concurrentiepositie middels een sneeuwbal effect zou kunnen worden vergroot. Deze welvarende regio's worden als het 'centrum' beschouwd, daar waar het voorzieningenniveau hoog is. Ook wel *Daily Urban and regional Systems* genoemd. Stedelijke structuur en de mate van verstedelijking doet er toe als het gaat om de waarde van vastgoed en met name de waarde van grond (Tordoir, 2014). Dit blijkt tevens uit de (positieve) invloed van agglomeratievoordelen en de mate van bereikbaarheid op de hoogte van huurprijzen, wat tevens doorwerkt in grondwaarde en marktwaarde.

Een ondernemer die zich nieuw moet vestigen kiest een concurrerende locatie binnen een regio of land op basis van beschikbaarheid, kwaliteit maar eveneens de kosten en beschikbaarheid op die locatie van hulpmiddelen als arbeid en grondstoffen. Daar elk bedrijf meerdere hulpbronnen nodig heeft en de beschikbaarheid per hulpbron varieert per locatie lukt het vinden van de 'overall' beste plek pas na weging van alle voor en tegens. Echter, het

indelen in harde geografische regio's van centrum en periferie is onmogelijk (Tordoir, 2014). Geconcludeerd kan worden dat er tussen centrum en periferie een overgangsgrens is gelegen, ook wel semi-periferie genoemd. Dit kunnen zowel regio's zijn die een sterke ontwikkeling doormaken als regio's die tevens een (tijdelijke) terugval ondervinden.

Voor onderhavig onderzoek wordt voor de toedeling van Corop-regio's aan centrum en periferie gekeken naar het haalbare rendement op nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Dit betreft dus een momentopname. Is dit haalbare rendement groter dan de gestelde rendementseis in die regio dan zijn nieuwbouwwontwikkelingen (beleggersmarkt en ontwikkelmarkt) mogelijk en valt de Corop-regio binnen het centrum. Een haalbaar rendement lager dan de gestelde rendementseis doet de regio buiten het centrum in de periferie plaatsen.

2.7 Resumé

Allereerst is in beeld gebracht hoe de kantorenmarkt werkt en reageert op exogene schokken vanuit de verschillende deelmarkten. Dit is behandeld middels het 4-kwadrantenmodel. Dit model is met name goed bruikbaar bij onderzoek over een bepaalde periode, of als vertrekpunt om te bezien wat de gevolgen zijn van enkele ontwikkelingen om de werking van de vastgoedmarkt te beredeneren. Feit blijft dat onderhavig onderzoek meer gericht is op een momentopname.

Aansluitend is in het theoretisch kader met name aandacht besteed aan de Bid Rent Curve welke vanuit meerdere locatietheorieën is behandeld. Hierbij is gekeken naar de relatie tussen het nut van een locatie en de (huur)prijs die gebruikers bereid zijn daarvoor te betalen. Hoe vertaalt dit zich tot rendement? Hierbij is de meeste aandacht besteed aan de grondrentetheorie, centrale plaatsentheorie en de cumulatieve causatie. Aanvullend is een uitstap gemaakt naar de invloed van agglomeratievoordelen en de bereikbaarheid van kantoren. Hiervoor is recent onderzoek geanalyseerd om te bezien welke invloed deze variabelen hebben op de hoogte van huurprijzen.

Tevens is vanuit de invalshoek van het onderzoek gekeken naar de beleggerstheorie als het gaat om beleggen/investeren in direct vastgoed, de 'stenen'. Uitgangspunt daarbij is het direct rendement, ook wel het Bruto-AanvangsRendement (BAR) genoemd.

Samenvattend kan gesteld worden dat de locatietheorie van Adam Smith (1723-1790), waarop Von Thünen en Weber later voortborduurden, voor de beste locaties kiest waar het totaal van alle (transport- en productie-) kosten het laagst zijn en daarmee het rendement het hoogste is. Hieruit kan geconcludeerd worden dat de beste locaties centrumlocaties zijn waarbij de opbrengst in de vorm van huur of pacht het hoogste is. Dit ligt in lijn met de theorie van Ricardo: hoe 'vruchtbaarder' de grond, hoe groter de vraag naar deze locatie, hoe hoger de grond- en huurprijzen, hoe minder risico op leegstand, hoe meer waarde de grond + opstal vertegenwoordigt.

William Alonso (1964) vertaalt juist het agrarische denkpatroon binnen de grondrentetheorie naar de stedelijke omgeving. Juist in het zakelijke stadscentrum is naast de economic rent ook de location rent hoger doordat er voordeel is te behalen op transportkosten door de in de nabijheid aanwezige samenwerkende kantooractiviteiten. Hiermee zijn zowel de huurprijzen als marktwaarde van kantoren hoger bij een ligging dicht bij het hart van het (zaken-)centrum.

Ook de centrale plaatsentheorie van Christaller, welke eveneens van meerdere assumpties uit gaat, laat zien dat een voorziening (of product) meer omzet kan genereren op centrale marktplaatsen. Hoe beter de voorziening bereikbaar is voor de consument, hoe hoger de omzet en het rendement. Dit hogere rendement vertaalt zich in hogere huurprijzen en daardoor in hogere vastgoedprijzen. Centrumplaatsen zijn dus tevens goed bereikbaar.

Dat bereikbaarheid van groot belang is leert de communicatietheorie waarin tevens de communicatiekosten worden toegevoegd, naast de eerder besproken transport- en productiekosten. Bereikbaarheid van de beroepsbevolking (lees personeel) en bereikbaarheid tot andere kantoren doet er toe. Daarnaast laten agglomeratievoordelen in de vorm van lokalisatie- en urbanisatievoordelen zien dat specialisatie en de geografische nabijheid van bedrijven binnen een branche of sector belangrijk zijn. Dit vertaalt zich door in hogere huurprijzen van kantoren.

Stedelijke structuur en de mate van verstedelijking doet er dus toe als het gaat om de waarde van vastgoed en met name de waarde van grond (Tordoir, 2014). Welvarende regio's met volop voordelen door schaalvoordelen, een goede concurrentiepositie en een hoog voorzieningenniveau kunnen als het 'centrum' worden beschouwd. In dit centrum is het haalbare (beleggings-)rendement op grond en 'stenen' hoog. Kijkend naar de grens van centrum naar perifere gebieden is rekenkundig gezien deze grens hard te stellen. Theoretisch gezien moet er echter ruimte zijn voor semi-perifere gebieden. Dit kunnen plaatsen of regio's zijn die of juist in opkomst zijn en willen aanhaken bij het centrum, of juist een (tijdelijke) terugval ondervinden en richting de periferie schuiven.

2.8 Hypothesen

In paragraaf 2.6 is uiteengezet hoe naar het centrum en periferie moet worden gekeken op basis van de daarvoor behandelde theorie. In paragraaf 2.7 wordt hoofdstuk 2 in zijn geheel samengevat. Op basis van beide paragrafen kan de te toetsen hypothese als volgt worden geformuleerd:

'Alleen de Corop-gebieden met de G-5 steden Amsterdam, Rotterdam, Utrecht, Den Haag en Eindhoven kunnen als rendabel centrum worden beschouwd'

Is het theoretisch centrum slechts zo groot als de G-5 steden, is deze groter of wellicht zelfs kleiner. Is het één gesloten geheel of zijn het losse gebieden. De gestelde hypothese wordt geanalyseerd en getoetst in hoofdstuk 5. Op basis van analyse van het praktijkonderzoek zal duidelijk worden hoe groot het centrum en de periferie daadwerkelijk zijn.

Hoofdstuk 3 De Nederlandse kantorenmarkt

In het vorige hoofdstuk is het theoretisch kader uitgewerkt. In hoofdstuk 3 wordt onder andere stil gestaan bij de definitie van kantoorruimte, de type kantoorlocaties en de recente geschiedenis van de kantorenmarkt van begin 21^e eeuw tot peildatum. De oplopende leegstand, transformaties en beoogde nieuwbouw worden hier cijfermatig weergegeven. Tevens worden de meest in het oog springende ontwikkelingen en trends kort behandeld. Op deze manier kan de werking van de Nederlandse kantorenmarkt en de gebruikte data per Corop-regio in de juiste context worden geplaatst. Hoofdstuk 3 geeft daarmee met name antwoord op deelvraag 1.

3.1 Kantoorlocaties in Nederland

Nikil Saval beschrijft in zijn boek *“Cubed: A secret history of the workplace”* de weinig bekende geschiedenis van de kantoorwerkplek. Vroeger waren kantoren slecht verlichte en rokerige ruimten. Het schijnt dat pas sinds de jaren '20 van de vorige eeuw de kantoorwerkplek voor het eerst werd beschouwd als een zelfstandige bedrijfsactiviteit.

Volgens Bak (NVM, 2020) betreft kantoorruimte een zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is of te gebruiken is voor bureau gebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten. Van Gool (2013) ziet het kantoor als een ruimtelijk zelfstandig bedrijfsmiddel, ofwel een duurzaam gebruiksproduct, ten behoeve van beleidsmatige, organisatorische, commerciële en administratieve activiteiten. Kantoorruimte wordt daarmee als een op zichzelf staand bedrijfsmiddel gezien, welke niet als onderdeel opgaat in andersoortig vastgoed (Van Gool et al., 2013). Op kantoor vinden repeteerbare deelactiviteiten plaats en prestaties van de werkvloer worden meetbaar gemaakt (Beukering et al., 2010)

Goed om te weten is dat wanneer het gaat om statistieken, het veelal om solo-kantoren gaat. Alle overige ‘gecombineerde’ kantoren in onder andere fabrieken, bedrijfsgebouwen, ziekenhuizen, schoolgebouwen, etc, worden hier buiten gelaten (Bak, 2020). In statistieken worden veelal alleen kantoorruimten met een minimum verhuurbare vloeroppervlakte meegenomen. Bak hanteert in de uitgaven van Kantoren in Cijfers een minimum van 500 m² VVO. Kleinere oppervlaktes zijn niet geïnventariseerd. Onder voorraad vallen zowel leegstaande, in gebruik zijnde als in aanbouw zijnde metrages. Aanbod is niet altijd gelijk aan leegstand, aangezien een aangeboden kantoorruimte niet altijd leeg hoeft te staan.

In 2011 werd onderzoek uitgevoerd door meerdere partijen, waaronder het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB), om de ruimte- en uitbreidingsvraag naar kantoorruimte in beeld te krijgen. Voor het in beeld brengen van deze toekomstige marktontwikkeling zijn de Nederlandse kantorenlocaties onderverdeeld in drie segmenten (Van Elp et al., 2011). Deze marktsegmentering is gebaseerd op locaties en kantoorgebouwen met onderscheidende kenmerken en kwaliteiten waarbij het gedrag en de voorkeuren van de kantoorgebruikers leidend zijn. Achtereenvolgens worden zowel ‘centrale’, ‘formele’ en ‘overige’ locaties kort behandeld.

Centrale locaties

Centrale kantoorlocaties kenmerken zich door een ligging nabij of zijn onderdeel van het stadscentrum. Daarbij horen kenmerken als multifunctionaliteit, levendigheid en een goede ontsluiting middels openbaar vervoer. Veelal is de ontsluiting per auto minder goed, is er sprake van parkeerproblematiek en is parkeren kostbaar. Deze kantoorgebouwen op centrale plaatsen hebben verschillende kenmerken. Rondom het centraal station is een concentratie van veelal grote single-tenant kantoorgebouwen. Dichter naar het stadscentrum staan veelal kleinere, multi-tenant gebouwen. Het betreft vaak gebouwen met monumentale uitstraling veelal met weinig ruimte voor nieuwbouw. Op centrale locaties zijn kantoren veelal in gebruik door bovenregionaal georiënteerde hoofdkantoren, met name rondom stationsgebieden. Meer richting stadscentrum vestigen zich kleinschalige, hoogwaardige en creatieve gebruikers, welke veelal op de dynamiek in de binnenstad zijn gericht.

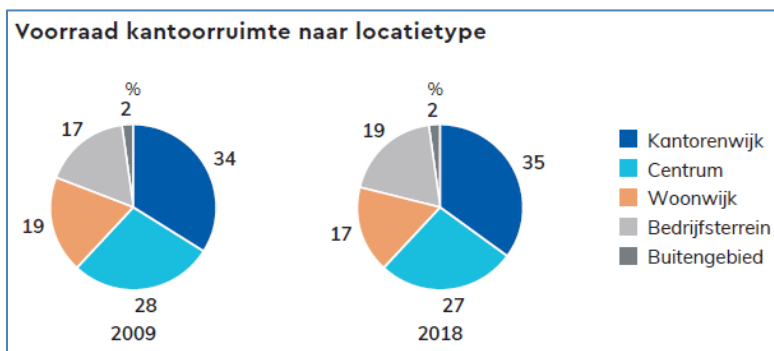
Formele locaties

Formele locaties kunnen worden omschreven als monofunctionele kantoorlocaties en grote kantoorconcentraties in kantoorwijken en op bedrijventerreinen. Bedoeld als pure werklocaties voor de gebruikers, welke zich kenmerken door veelal uniforme gebouwen uit de jaren '90. Gelegen op met auto's goed bereikbare locaties waar parkeren op eigen terrein vaak geen probleem is. De bereikbaarheid via het openbaar vervoer is vaak matig en het type gebruikers is zeer variërend. Het duurdere segment is veelal in gebruik bij de zakelijke en financiële dienstverleners en ICT-bedrijven. De sectoren 'groothandel & industrie' en 'bouw & transport' kiezen vaker voor het goedkopere segment kantoor.

Overige locaties

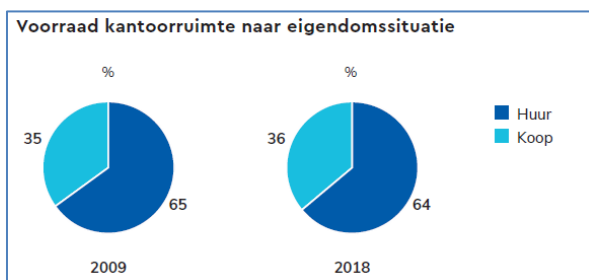
Hier vallen de verspreid gelegen kantoorconcentraties onder zoals kantoren in het buitengebied of (aan de randen) van woonwijken. De gebouwtypes lopen sterk uiteen, denk daarbij aan kantoorvilla's en monumentale grachtenpanden. De noodzaak van een goede bereikbaarheid is niet direct aanwezig. De gebruikers binnen dit segment zijn veelal de lokale kleinschalige commerciële ondernemers zoals makelaars en hypotheekadviseurs, of hoogwaardige dienstverleners als architecten, juristen en accountants.

Onderstaand figuur 3.1 geeft weer hoe de verdeling is van de totale Nederlandse kantoorvoorraad over de drie segmenten per eind 2018 (Bak, 2020). Hieruit blijkt dat circa 27% van de gehele voorraad (in m²) in het centrum is gelegen en als centrale locaties worden beschouwd. 54% daarentegen is gelegen binnen het formele segment. De overige circa 19% is gelegen in woonwijken en buitengebieden. Het overzicht geeft daarmee een beeld van de verdeling van de voorraad over de drie segmenten.

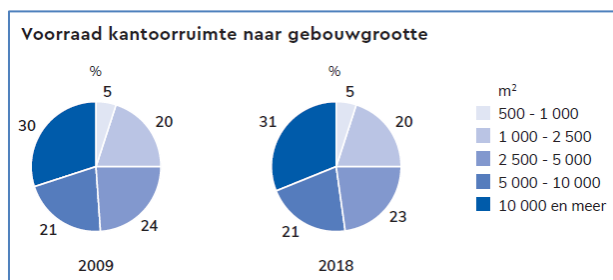


Figuur 3.1: Voorraad kantoorruimte naar locatietype
Bron: Bak, 2020

Als aanvulling op de voorraad verdeling naar locatietype geeft figuur 3.2 een overzicht van de eigendomssituatie en welk deel van de kantorenvoorraad bedoeld is voor de verhuur of eigen gebruik. In figuur 3.3 wordt daarnaast de kantorenvoorraad verdeeld naar gebouw grootte. Meer statistieken worden besproken in paragraaf 3.2.



Figuur 3.2: Voorraad verdeeld naar eigendomssituatie
Bron: Bak, 2020



Figuur 3.3: Voorraad verdeeld naar gebouw grootte
Bron: Bak, 2020

3.2 Nederlandse kantorenmarkt in cijfers

Recente geschiedenis

In 2009 bedroeg het leegstandspercentage circa 13,5% op een totale kantorenvorraad van circa 50 miljoen m². De verwachting was dat de leegstand alleen maar verder op zou lopen. Dat had men goed gezien, ondanks dat men toen nog niet kon vermoeden welke klappen de gehele vastgoedmarkt nog te wachten stond.

Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) werd gevraagd door het VROM om een beeld te vormen van de leegstand in de kantorenmarkt en oplossingsrichtingen te bieden. Uit dit onderzoek van Zuidema en Van Elp uit juni 2010 wordt de ontwikkeling van de kantorenvorraad kort geschetst. Te starten in de midden jaren '90 waarbij de kantorenvorraad sterk begon te stijgen. Vanaf 1995 tot 2009 werd er ruim 14 miljoen m² toegevoegd aan de kantorenvorraad. Terwijl in die periode de kantorenvorraad in gebruik slechts toenam met een krappe 10 miljoen m². De leegstand steeg in die periode van 2,2 naar 6,3 miljoen m² aan het eind van 2009, wat neerkomt op de eerder genoemde 13,5%. Met alle nieuwbouw die nog in de pijplijn zat en grotendeels op voorraad werd gebouwd met daarentegen een dalende werkgelegenheid en dalend aantal m² per FTE werd ingeschat dat eind 2010 de leegstand op zou lopen tot wel 16%. Dat bleek ook het geval. Na de diepe crisis in de periode 2010 tot 2014/2015 is het aanbod van kantoorruimte teruggelopen van circa 18% in 2014 naar circa 12% in 2018 en 10% per heden (Bak, 2018/2020).

In 2010 werd door het EIB al een visie ontwikkeld over 'wat te doen met deze hoge leegstandscijfers'. Nieuwbouw van kantoren ging 'on hold' en vastgoedeigenaren keken en wachtten op elkaar in een soort 'prisoners dilemma'. De rol van de overheid werd binnen deze visie geopperd door te gaan sturen op ruimtelijke kwaliteit. Transformaties van bestaand kantorenvastgoed zou daar waar mogelijk een sterkere ruimtelijke structuur kunnen bieden. Tevens zou het terugdringen van de algehele leegstand een impuls geven aan de leefbaarheid in bepaald gebieden. Belangrijke voorwaarde die daarbij werd gesteld is dat er alleen gestuurd zou worden op een ruimtelijke kwaliteitsimpuls. Zolang er geen positieve externe effecten ontstaan is en blijft de markt aan zet. De inzet en coördinatie is gevraagd en geleverd door met name gemeenten, veelal met hulp van provincies en het Rijk (Zuidema, van Elp, 2010). Vervolgens heeft de markt het verder opgepakt met vele onttrekkingen in de vorm van transformaties en sinds 2014 liep de leegstand in rap tempo terug (Bak, 2018/2020).

Vorraad

Kijkend naar de landelijke kantoorcijfers worden in deze paragraaf enkele relevante statistieken en cijfers omtrent de kantorenmarkt per eind 2018 besproken en weergegeven. Bronnen hiervoor zijn hoofdzakelijk periodieke rapportages over de stand van zaken in de kantorenmarkt van de NVM, Cushman & Wakefield (C&W) en Dynamis. Publicaties als 'Kantoren in cijfers 2020' van de NVM Business (Bak, 2020), 'Nederland Compleet medio 2018' van C&W en 'Sprekende Cijfers Kantorenmarkten 2019' van Dynamis Research leveren gedetailleerde statistische informatie over de kantorenmarkt.

In 2011 bedroeg de Nederlandse kantorenvorraad, nadat door de ingezette crisis het bouwen op voorraad ten einde kwam, ruim 50 miljoen m². Het aanbod als percentage van de leegstand bedroeg in 2011 nog ongeveer 14% en liep op het hoogtepunt van de crisis op tot 17-18%. In 2018 was dit percentage gedaald tot circa 12,5% door een sterke toename van de opname en vele onttrekkingen door transformaties naar woningen. Hierdoor bedroeg de voorraad per einde van 2018 nog 'slechts' circa 47,5 miljoen m². Figuur 3.4 toont de voorraad van 2010 t/m 2018.

1 Voorraad kantoorruimte per provincie, 31 december					
	2010 m ²	2012	2014	2016	2018
Groningen	1.283.500	1.254.000	1.208.000	1.167.000	1.158.500
Friesland	1.007.000	1.008.500	1.008.500	978.000	925.500
Drenthe	671.500	669.000	677.500	644.000	629.000
Overijssel	2.424.000	2.476.000	2.520.500	2.487.000	2.454.000
Gelderland	4.132.500	4.204.000	4.149.500	3.916.000	3.822.500
Utrecht	6.137.000	6.208.000	6.112.000	6.033.000	5.904.500
Flevoland	934.500	926.000	926.500	910.000	858.000
Noord-Holland	11.763.000	11.687.000	11.538.000	11.038.000	11.078.000
Zuid-Holland	13.816.000	13.913.000	13.783.000	13.268.000	12.667.000
Zeeland	472.000	472.000	472.000	467.000	485.500
Noord-Brabant	5.613.000	5.616.500	5.562.500	5.491.000	5.414.000
Limburg	2.060.000	2.063.000	2.106.000	2.087.000	2.085.500
Nederland	50.314.000	50.497.000	50.064.000	48.486.000	47.482.000

Figuur 3.4: Voorraad per provincie

Bron: Bak, 2020

Aanbod

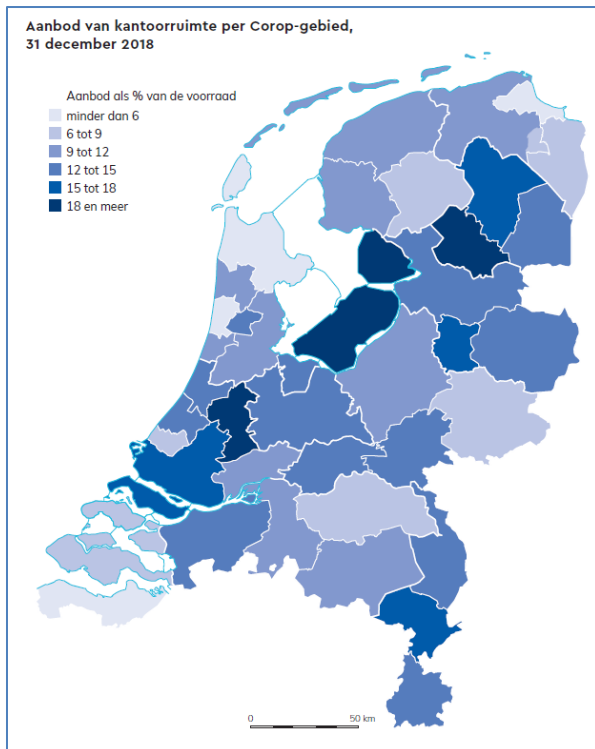
Daar waar het aanbod in de loop van de crisis van 2008 tot 2014 opliep naar een krappe 9.000.000 m² daalt het vanaf 2015 gestaag. Het aanbod daalde van circa 6,8 miljoen m² in 2017 naar circa 6,1 miljoen m² per einde van 2018. Dit aanbod is naderhand verder gedaald tot 5,5 miljoen m² per eind 2019. Figuur 3.5 geeft weer hoe het aanbod is verdeeld over de provincies.

Aanbod van kantoorruimte per provincie, 31 december					
	2015 m ²	2016	2017	2018	2019
Groningen	130.500	139.500	131.500	104.500	84.000
Friesland	154.500	158.500	122.000	90.500	75.000
Drenthe	107.500	118.500	120.500	107.500	84.500
Overijssel	434.500	410.500	359.000	334.000	318.000
Gelderland	653.500	618.000	545.000	488.500	450.000
Utrecht	1.152.000	1.105.500	958.000	843.500	700.000
Flevoland	241.000	235.000	190.000	179.500	163.500
Noord-Holland	1.957.000	1.588.500	1.321.500	1.227.500	1.115.000
Zuid-Holland	2.484.000	2.182.000	2.047.500	1.847.500	1.685.000
Zeeland	36.000	40.000	35.000	28.500	34.000
Noord-Brabant	781.000	720.000	662.000	562.500	548.500
Limburg	321.500	334.000	304.000	298.000	271.500
Nederland	8.453.000	7.650.000	6.796.000	6.112.000	5.529.000

Figuur 3.5: Totaal aanbod, verdeeld over de provincies

Bron: Bak, 2020

In figuur 3.6 is voor elk Corop-gebied uitgewerkt hoeveel procent van de aldaar aanwezige voorraad wordt aangeboden. Uitschieters daarbij zijn de Corop-gebieden Oost-Zuid-Holland met plaatsen als Gouda en Alphen aan de Rijn, Flevoland waaronder Almere valt en Zuidwest-Drenthe waaronder onder andere Hoogeveen valt.



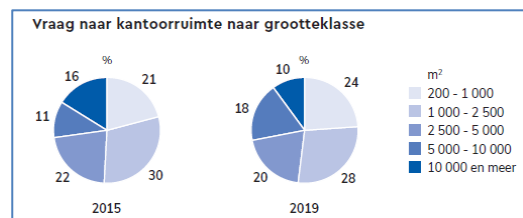
Figuur 3.6: Aanbod van kantoorruimte per Corop-gebied
Bron: Bak, 2018

Van de circa 6,1 miljoen m² beschikbare voorraad eind 2018 is circa 3,2 miljoen m² te beschouwen als structureel aanbod of overcapaciteit. Dit betreft aanbod dat reeds drie jaar of langer wordt aangeboden. Een frictieleege stand van circa vijf tot zeven procent van de in gebruik zijnde kantorenvoorraad zou wenselijk zijn in een gezonde kantorenmarkt. Een aanbod van circa 2,9 miljoen m² zou een gezonde hoeveelheid kunnen zijn, uitgaande van een gemiddeld percentage frictieleege stand van zes procent van de voorraad (Bak, 2020; van der Sluis, 2019 & Zuidema en van Elp, 2010). Het restant kan daarmee worden gezien als overcapaciteit.

Opname

In 2018 bedroeg de vraag (opname) naar kantoorruimte circa 1,35 miljoen m². Tot deze vraag naar kantoorruimte wordt niet beschouwd de metrages ten behoeve van transformatie, contractverlengingen en zogenaamde sale-and-leaseback constructies. Figuur 3.7 en 3.7a geeft de vraag naar kantoorruimte weer over de jaren 2015 tot en met 2019 verdeeld naar provincie en grootteklasse.

Vraag naar kantoorruimte per provincie					
	2015 m ²	2016	2017	2018	2019
Groningen	11.000	10.500	16.000	26.000	20.000
Friesland	12.000	8.000	8.000	9.500	8.000
Drenthe	5.000	2.000	10.500	4.500	6.500
Overijssel	46.000	47.000	51.000	37.000	40.500
Gelderland	51.500	60.500	55.500	82.000	55.500
Utrecht	126.500	210.500	250.000	216.000	262.500
Flevoland	8.000	9.000	14.000	20.500	15.500
Noord-Holland	307.500	504.000	454.500	457.000	323.000
Zuid-Holland	316.000	255.000	291.000	309.000	368.500
Zeeland	1.000	4.500	29.500	12.000	5.000
Noord-Brabant	122.500	157.000	134.500	129.000	128.000
Limburg	22.000	22.000	27.500	63.500	26.000
Nederland	1.029.000	1.290.000	1.342.000	1.366.000	1.259.000



Figuur 3.7 en 3.7a: Vraag naar kantoorruimte per provincie en grootteklasse
Bron: Bak, 2020

Nieuwbouw

Realisatie van nieuwe kantoren neemt al sinds de crisis sterk af. Waar in 2007 nog circa 1.100.000 m² nieuw werd opgeleverd, was dit in 2010 reeds gedaald tot circa 676.000 m². Dit nam tussentijds drastisch af naar nog geen

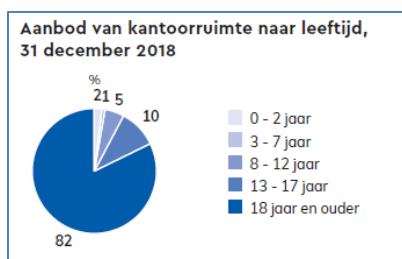
160.000 m² in 2015, 210.000 in 2016 om in 2017 weer te stijgen naar een krappe 400.000 m². De verwachting was dat er vanaf 2018 jaarlijks gemiddeld minimaal 300.000 m² nieuwbouw zal plaatsvinden (NVM, 2017). Met een werkelijke nieuwbouw over 2018 van circa 312.000 m² is dat goed ingeschat. Zie het overzicht in figuur 3.8 voor de nieuwbouw in vierkante meters BVO over de afgelopen jaren.

Nieuwbouw van kantoorruimte per provincie					
	2010 m ²	2012	2014	2016	2018
Groningen	7.500	3.000	2.500	-	1.500
Friesland	17.500	-	7.000	-	1.000
Drenthe	2.500	-	6.500	-	-
Overijssel	52.500	21.000	4.000	11.000	-
Gelderland	56.000	16.000	18.000	1.500	500
Utrecht	28.000	39.000	21.500	73.500	38.500
Flevoland	8.000	2.000	1.000	-	6.000
Noord-Holland	200.000	89.000	56.000	59.000	193.500
Zuid-Holland	215.000	109.000	137.000	20.500	22.500
Zeeland	2.000	-	-	-	5.500
Noord-Brabant	56.000	52.500	48.000	40.000	12.000
Limburg	31.000	25.500	8.500	4.500	31.000
Nederland	676.000	357.000	310.000	210.000	312.000

Figuur 3.8: Aantal m² (BVO) nieuwbouw kantoorruimte per provincie

Bron: Bak, 2020

Kijkend naar de leeftijd van het aanbod is slechts 2% hooguit twee jaar geleden gebouwd. Geconcludeerd wordt dat het overgrote deel van de gerealiseerde nieuwbouw direct verhuurd is. Dit ligt in lijn met het feit dat vanaf de crisis in 2008 nauwelijks meer op voorraad wordt gebouwd. Het grootste deel van de nieuwbouw is in Noord-Holland gelegen. Verder is 1% tussen de drie en zeven jaar oud. Het overgrote deel, maar liefst 82%, is ouder dan achttien jaar. Zie hiervoor onderstaande figuur 3.9.



Figuur 3.9: Aanbod naar leeftijd

Bron: Bak, 2018

Voor de registratie van en het opmaken van alle statistieken opgenomen in Kantoren in Cijfers van de NVM-Business wordt het aanbod en de vraag voor een belangrijk deel gebaseerd op veldonderzoek en op publicaties van met name *RealNext*, *PropertyNL*, *Vastgoedmarkt* en *Funda in Business*. Er vindt een uitgebreide controle plaats ter voorkoming van dubbeltelling. Onder 'aanbod' worden gebouwen verstaan waarin minimaal 500 m² te huur of te koop staat. Cijfers ter onderbouwing van de 'vraag' hebben betrekking op ruimten van minimaal 200 m² (Bak, 2018/2020).

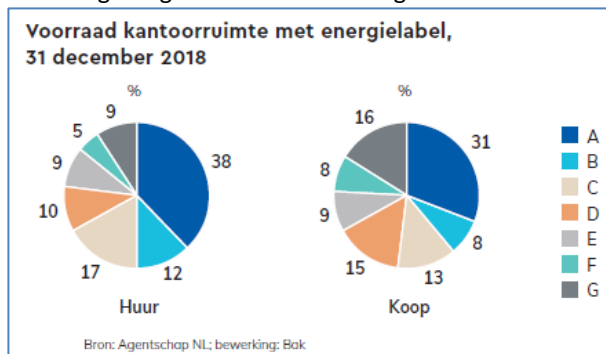
Transformaties en onttrekkingen

De NVM heeft becijferd dat er over 2017 in totaal 224 kantoorgebouwen uit de markt zijn gehaald, gesloopt dan wel getransformeerd, waarmee samen 950.000 m² aan de voorraad is onttrokken. Voor het eerst in 8 jaar werd er minder onttrokken dan voorgaande jaren. In 2016 werd namelijk op de piek 1.260.000 m² onttrokken. Ondanks dat er elk jaar nog steeds veel transformaties plaatsvinden is er sinds 2018 een duidelijke verschuiving zichtbaar van de grote vier steden naar de rest van het land. In 2017 daalde het aantal transformaties in de G4 reeds met 40%, daar waar het in de rest van het land gelijk bleef. Deze daling heeft zich zoals verwacht verder voortgezet met nog circa 700.000 m² aan onttrekkingen in 2018 (Bak, 2020). Kantoren met een hoge transformatiepotentie zijn in de grote steden reeds benut, terwijl in middelgrote steden met veelal een woningtekort, zoals Arnhem, Eindhoven, Den Bosch en Almere nog volop transformaties mogelijk zijn (Rabo Real Estate Finance, 2018).

Toekomst kantorenmarkt

Anno 2018 blijft er een mismatch tussen vraag en aanbod. Twee derde van het totale aanbod kan bestempeld worden als structureel en staat langer dan drie jaar leeg. Een aantal ontwikkelingen liggen hier aan ten grondslag (NVM, 2017):

- De vraag naar kantoren neemt toe in met name dynamische en multimodaal bereikbare gebieden, waar veelal alle voorzieningen aanwezig zijn. Dit betreffen met name centrumgebieden en stationslocaties, terwijl zich daarbuiten juist heel veel aanbod bevindt, onder andere op de uit de gratie geraakte kantorenparken. Deze B en C locaties laten zich veelal niet makkelijk transformeren tot rendabele formules.
- Daarnaast voldoen veel kantoren niet aan de eisen van 'het nieuwe werken' met grote open ruimtes. De maatvoering houdt daarin veelal te wensen over.
- Veel aanbod betreft grootschalige kantoorpanden, terwijl er vraag is naar kleinere units.
- Door het Klimaatakkoord en de daaruit voortvloeiende verplichting om per 2023 minimaal het energielabel C te kunnen tonen is er een toenemende vraag naar duurzame, veelal jonge of nieuwe kantoren. Kantoorpanden met een energielabel D of slechter vragen om een investering om verhuurbaar te blijven. Wanneer die investering niet loont zullen deze oudere en veelal gedateerde kantoren definitief gaan behoren tot de groep 'overcapaciteit' of 'structurele leegstand'. Onderstaand cirkeldiagram geeft kort de verdeling van de voorraad over de labels A-G.



Een groot deel van het huidige aanbod valt door voornoemde gedateerdheid of incurante ligging onder het structurele aanbod en ontkomt op termijn niet aan transformatie of directe onttrekking door middel van sloop. Alleen aanbod met een goede locatie zal middels grondige renovatie een nieuw leven kunnen worden gegund. Goed gelegen courant en hoogwaardig kantorenvastgoed is veelal reeds verhuurd.

G5-Nederland

Sinds jaar en dag vormen hoofdstad Amsterdam (854.000 inwoners), havenstad Rotterdam (639.000 inwoners), hofstad Den Haag (533.000 inwoners) en domstad Utrecht (347.000 inwoners) de G-4 gemeenten van Nederland. De G-4 vormt tezamen op vele terreinen een samenwerkingsverband. Eindhoven schuift, ondanks dat de gemeente Groningen hen begin 2019 door gemeentelijke fusies qua inwoneraantal voorbij is gegroeid, regelmatig aan bij de G-4 voor allerhande overleg tussen de G-4 steden en het kabinet. Eindhoven is tot de G-5 toegetreden doordat het sinds 2016, onder aanvoering van minister Henk Kamp (EZ), door het kabinet als derde mainport van Nederland werd erkend (Zakenblad, 2016). Naast Schiphol en de Rotterdamse haven telt Brainport Eindhoven inmiddels zeker mee. In het onderzoek wordt daarom ook veelal gesproken over de G-5 in plaats van de 'oude' G-4.

3.3 Belangrijkste kantorentrends eindgebruikers

Vanuit het 4-kwadrantenmodel is te constateren dat exogene schokken in de gebruikersmarkt onder meer veroorzaakt kunnen worden door veranderingen in de kantoorwerkgelegenheid en het gemiddelde ruimtegebruik per kantoormedewerker. Deze bepalen de kwantitatieve vraag naar ruimte. Elke trend kan op den duur als 'schok' gevolgen hebben. Tevens kunnen de eisen van eindgebruikers in hoog tempo veranderen waardoor courante kantoren versneld incurant raken. Mede daarom worden hier de belangrijkste eindgebruikerseisen en trends behandeld.

Rondom de eeuwwisseling was men nog voorzichtig positief rondom de intrede van de communicatieve bereikbaarheid via breedband. De praktijk leerde al snel dat kantoorgebruikers niet meer zonder kunnen en ‘Het nieuwe werken’ kreeg al snel een nieuwe dimensie. Maatschappelijke-, economische- en technologische ontwikkelingen volgden elkaar in rap tempo op en maakten van het kantoor een actief bedrijfsmiddel welke mede ondersteunend was voor het behalen van organisatiedoelen. Tevens werden kantoren door veel werkgevers steeds vaker ingezet voor strategische doeleinden, waaronder uitstraling en het binden van (toekomstige) werknemers. De kantoorplek moet werknemers een optimale werkplek bieden, op een courante aantrekkelijke locatie die uitstraling heeft. Om aan al deze eisen van gebruikers te kunnen blijven voldoen is het voor beleggers goed te weten welke trends er spelen. De voor het onderzoek meest belangrijke trends in de behoefte van eindgebruikers worden hierna kort besproken. Als bronnen gelden met name de publicaties van Syntrus Achmea (2018), Rabo Real Estate Finance (2018), NVM Business (2017), CoreNet & FMN, (2013) en CBRE (2011).

Veranderend ruimtegebruik

De huidige mismatch tussen vraag en aanbod is reeds kort besproken. Deze mismatch ontstaat mede doordat gebruikers een steeds hogere kwaliteit eisen. Hierbij moet sprake zijn van een uitgebreid serviceniveau en huurcontracten moeten flexibiliteit kunnen bieden.

PBL publiceert verschillende metrages als het gaat om het steeds verder dalende ruimtegebruik per kantoormedewerker (PBL, 2017). Het ontbreekt tot op heden aan recente inzichten, aldus het PBL. In 2012 hield het EIB de kantoorquotiënt op 22 m² per 2040. DNB en CPB daarentegen zien een veel lagere kantoorquotiënt van respectievelijk 16 en 19,5 m² per 2040. Wat vast staat is dat ‘Het nieuwe werken’ het gemiddelde reeds heeft doen dalen en uit onderzoek blijkt dat de vraag naar de vaste werkplek verder zal dalen door de intrede van flexibele concepten zoals bijvoorbeeld smart offices (EIB, 2012; CBRE, 2011). De mogelijke invloed van Covid-19 op de kantoorquotiënt is uiteraard niet verwerkt in voornoemde metrages.

Kleinschaliger en flexibeler

De behoefte van gebruikers is om met name ruimten flexibel in te kunnen delen en veelal voor kortere perioden. Daarbij groeit de laatste jaren de vraag naar flexibele full-service sterk. Het aantal multi-tenant kantoren zijn daarmee sterk toegenomen. De traditionele huurovereenkomsten zijn veelal kleiner dan 1.000 m² (NVM Business, 2017). Wel is het de verwachting dat de huisvesting van iedere eindgebruiker blijft bestaan uit een evenwichtige mix van langlopende huurcontracten in combinatie met een flexibele kortlopende ‘schil’ (CoreNet & FMN, 2013).

Mobiliteit

Uit onderzoek van Jasperse (2013) blijkt dat eindgebruikers een centraal gelegen vestigingslocatie welke met het openbaar vervoer makkelijk bereikbaar is steeds meer op prijs stelt. Ook wel multimodale locaties genoemd. De drempel voor kantoorpersoneel om naar kantoor te komen moet zo klein mogelijk zijn (Jasperse, 2013).

Belang van voorzieningen

Naast de hiervoor besproken trend rondom mobiliteit wordt ook het voorzieningenniveau steeds belangrijker gevonden door eindgebruikers. Hiermee wordt gedoeld op de aanwezigheid van horeca, winkelfuncties, recreatie en sportfaciliteiten. Kantoren op centrumlocaties benutten de centrumvoorzieningen in de directe omgeving, terwijl bij monofunctionele kantoorgebouwen zowel verhuurders als huurders steeds meer investeren in een ‘sociaal hart’ op een centrale plaats in het gebouw, of in een kantorenwijk (Syntrus Achmea, 2019). Nieuwe kantoren worden daarom ook veelal gebouwd op centrumlocaties. De bereikbaarheid met de auto blijkt nog steeds het belangrijkste vestigingscriterium te zijn, maar naast de bereikbaarheid met openbaar vervoer wordt ook de kwaliteit van de omgeving steeds belangrijker.

Technologische ontwikkelingen

ICT-ontwikkelingen maken het mogelijk dat medewerkers plaats onafhankelijk kunnen werken, waaronder thuis, maar ook in gebouwen buiten de traditionele kantoorgebouwen. Naast de hiervoor beschreven flexibele full-service kantoorplekken bieden ook hotels en horecagelegenheden op stations of langs snelwegen tegenwoordig voldoende comfortabel ingerichte werkplekken. Toepassing van de laatste technische ontwikkelingen (SMART oplossingen) maakt kantoren steeds ‘slimmer’, waardoor de gebruiker efficiënter gebruik kan maken van flexibele kantoorruimte. Dit alles heeft een dalend effect op het ruimtegebruik per kantoormedewerker (Rabo Real Estate Finance, 2018 & Benthelzen, 2012).

Duurzaamheid

De ambitie van de Nederlandse overheid om in 2050 energieneutraal te zijn is een uitdaging. Duurzaam is echter wel de nieuwe standaard geworden. Indien je als bedrijf gevestigd bent in een niet duurzaam kantoor kan dit worden gezien als *disqualifier* (CoreNet & FMN, 2013 & Rabo Real Estate Finance, 2018). Vanaf 2023 moeten kantoren voldoen aan het minimale energielabel C. Desondanks geven steeds meer bedrijven de voorkeur aan een volledig duurzaam kantoorpand. Vastgoed wat hier niet aan voldoet, of niet met geringe investeringen hieraan kan voldoen raakt uit de gratie. Naast de trend van duurzaamheid voor het gebouw, is het ook een trend om duurzaam naar de werknemers te kijken. Promoten van sporten, maar ook goede kwaliteit van verlichting, klimaatbeheersing en werkplekfaciliteiten zoals bijvoorbeeld de mogelijkheid bieden van staand werken en tussentijds voldoende bewegen (Boerstra & van Dijken, 2015). BREEAM certificaten en WELL certificering zeggen daarbij veel over de energiestaat van het gebouw en de gezondheid van werknemers.

3.4 Mismatch vraag en aanbod

De vraag naar kantorenlocaties door gebruikers is tweeledig. Als eerste de kwantitatieve vraag, welke aangeeft hoe groot de kantorenvraag in absolute zin is. Dat volgt uit de kantoorwerkgelegenheid en het ruimtegebruik per werknemer. Daarnaast is er een kwalitatieve vraag, waaruit de gebruikerswensen ten aanzien van de huisvesting blijkt. Relevant daarbij zijn trends in het kantoorgebruik, waaronder veranderende voorkeuren, technische mogelijkheden en locatievoorkeuren (Van Elp, 2011).

De NVM waarschuwde in mei 2017 reeds voor de mogelijke gevolgen van de mismatch tussen vraag en aanbod. Zij zagen toen al een kwalitatief tekort ontstaan van specifieke kantoren(locaties). Hierbij wordt bedoeld op het segment 'Centrale locaties'. Ofwel, met name moderne, duurzame en centraal gelegen kantoren in centrumgebieden welke multimodaal bereikbaar zijn (NVM, 2017). Ook Dynamis merkt deze tekorten op. Vanaf 2014 zien zij in stadscentra reeds een afname van kantorenaanbod. Op overige locaties ging het aanbod pas een jaar later dalen. In 2018 werden deze tekorten op steeds meer plekken zichtbaar. Hieruit kon geconcludeerd worden dat het huidige aanbod grotendeels niet meer volstond en met name daar aanwezig is waar geen of nauwelijks vraag is. De economische groei na de crisis doet deze mismatch alleen maar verder toenemen en de beperkte nieuwbouw brengt maar beperkt verlichting (Dynamis, 2019). In 2018 is onvoldoende gebouwd in de stadscentra en stationslocaties om aan de sterk groeiende vraag te kunnen voldoen.

Nieuwbouw van kantoren heeft met name plaatsgevonden in Randstedelijke centrumgebieden maar ook Gelderland en Noord-Brabant werden genoemd als nieuwbouwlocaties. De overige provincies dichtte men beperkte nieuwbouw toe (NVM, 2016). Waar is nieuwbouw echter nog binnen de rendementseis van beleggers te realiseren? Want deze nieuwbouw en vernieuwing van de kantorenportefeuille is essentieel voor het behoud van de concurrentiepositie, zowel internationaal als op regionaal niveau. Dit moet een continu proces zijn. Alleen met een aantrekkelijk vestigingsklimaat kan de economische groei en de werkgelegenheid op peil worden gehouden. Daarnaast draagt nieuwbouw en vernieuwing bij aan de Nederlandse opgave voor verduurzaming.

Opvallend is de vertragende aanpassingen binnen de kantorenmarkt. De vraag naar kantoren neemt landelijk toe in de periode na de crisis, echter de gehele voorraad neemt al sinds de start van de vastgoed crisis in 2008 af. De aanwezige cyclus op de kantorenmarkt, waarin perioden van schaarste en overaanbod elkaar afwisselen, kan gelinkt worden aan de varkenscyclus. Door de ondoorzichtigheid van de kantorenmarkt in combinatie met de conjunctuurgevoeligheid van de vraag naar kantoren reageert de ontwikkelmarkt te traag. Nieuwe kantoren komen door lange doorlooptijden van het gehele ontwikkel- en bouwproces van veelal meerdere jaren, relatief gezien, te laat beschikbaar (Zuidema et al., 2010).

3.5 Marktconsultatie

Tot nu toe heeft het verkennende onderzoek zich gericht op de uitwerking van het institutionele en theoretische kader. Tijdens onderzoek naar alle in hoofdstuk 4 te behandelen data zijn vele (telefonische) gesprekken gevoerd met gemeenten, taxateurs, makelaars, research afdelingen van de NVM en Dynamis, beleggers en ontwikkelaars. Hierbij is reeds een beeld van de praktijk ontstaan en heeft al een inventarisatie plaats gevonden of hetgeen in de theorie wordt gesteld in de praktijk tevens werkelijkheid is. Op deze manier wordt naast de theoretische invalshoek ook de praktijk en de overwegingen van beleggers belicht.

De vele telefonische gesprekken zijn allen per Corop-gebied kort uitgeschreven en samengevat ter onderbouwing van de bruto rendementsberekeningen. Dit betreft met name bronnen ter onderbouwing van de plaatselijk geldende grondprijzen en controle van huurprijzen en bruto aanvangsrendementen.

In het kort enkele opvallende reacties:

- Gemeente Groningen: na start crisis in 2008 zijn geen solo-kantoorlocaties meer gebouwd voor de verhuur. Met name op de stationslocatie en rondom het Euroborg stadion zijn nog ontwikkelingen mogelijk. Meerdere kantoorbestemmingen zijn reeds opgevuld met gemengde bebouwing. Commerciële plint met woonappartementen.
- Gemeente Leeuwarden / Makelaardij Friesland: nog enkele kantoor kavels beschikbaar per heden, veelal worden deze benut door eigenaar-gebruikers. Beleggers melden zich al jaren niet meer in Leeuwarden.
- Gemeenten Assen, Drachten, Sneek en Leeuwarden: enkele gemeenten die liever een grondprijs per m² grond hanteren dan per m² BVO. In deze gemeenten worden sporadisch nog solo kantoren gerealiseerd. Men ziet veelal realisatie van kantoren ondergeschikt aan en gemengd met bedrijfsruimte. De zeer beperkte uitgifte van kantoorruimte in deze gemeenten is voor hen de voornaamste reden om de grondprijs in m² grond uit te drukken. In plaats van per m² te bouwen BVO.
- In Deventer langs de autosnelweg is het nieuwe bedrijventerrein 'Bedrijvenpark Deventer A1' gelegen. Dit is dé nieuwbouwlocatie in Deventer, met een prachtige zichtlocatie vanaf de A1. Verder weinig tot geen andere bebouwingsmogelijkheden in Deventer. Wat opvalt is dat de gemeente Deventer geen kantoren toelaat op dit uitleggegebied. Kantoren zijn hier 100% uitgesloten! Dit mede doordat er nog te veel leegstand is en mogelijkheden aanwezig zijn voor herontwikkeling. Voor het onderzoek is uiteindelijk toch gerekend met de grondprijs van de beste zichtlocaties op Bedrijvenpark Deventer A1, met de fictie dat hierop kantorenbouw mogelijk is. Ook voor onder andere Haarlem en Zaandam geldt dat er per peildatum (en heden) geen bouwgrond voorhanden is.
- Frisia Makelaars Den Haag geeft aan dat er in Den Haag sinds 2013 geen grootschalige nieuwbouw van kantoren heeft plaatsgevonden. Wel enkele mixed-use gebouwen met commerciële plint, kantoren en wonen.
- Gemeente Delft hanteert een gedifferentieerde grondprijs naar gelang de ontwikkelaar tevens parkeervoorzieningen treft. Er wordt een korting toegepast op de grondprijs indien er wordt voorzien in eigen parkeervoorzieningen.
- In meerdere gemeenten worden de grondprijzen residueel berekend door interne of externe taxateurs. Zo taxeert taxatiespecialist Fakton alle uit te geven kavels of herontwikkelingen van de gemeente Rotterdam. De heer Thomassen van Fakton geeft aan dat de laatste jaren weinig nieuwbouw is gerealiseerd, wel zijn er net als in Den Haag enkele mixed-use functies gerealiseerd.
- Gemeenten met plaatsen als Terneuzen, Winschoten en Delfzijl achten de kans zeer klein dat er nog kantoren ontwikkeld gaan worden. Zij zullen dan eerst een onderzoek eisen waarbij de kantorenbehoefte wordt aangetoond.

Voor genoemde reacties van met name gemeenten en plaatselijk actief zijnde makelaarskantoren geven reeds een beeld dat de kantorenmarkt het in veel plaatsen nog steeds zwaar heeft. Er worden relatief weinig nieuwe kantoor metrages gebouwd wat in lijn ligt met de cijfers van de NVM. Tevens is er nog veel leegstand, van met name kwantitatief aanbod. Opgemerkt: feit dat er in sommige gebieden gedurende meerdere jaren niet of nauwelijks gebouwd is, wil niet zeggen dat het niet rendabel is!

In een later stadium zijn de uiteindelijke onderzoeksresultaten voorgelegd aan een deskundigenpanel bestaande uit beleggers, taxateurs, gemeenten en ontwikkelaars. Een en ander is verwerkt in hoofdstuk 6.

3.6 Resumé

Met hoofdstuk 3 wordt de behandeling van het contextuele kader afgesloten waarin een beeld geschetst is van de kantorenmark rondom peildatum. De voorraad, het aanbod, de vraag en nieuwbouw zijn in cijfers en statistieken behandeld. Tevens is ingegaan op de veranderende trends en gebruikerseisen evenals de mismatch tussen vraag en aanbod. Vooruitlopend op het uit te voeren onderzoek zijn reeds enkele uit de markt opgevangen opvallende signalen besproken die voortkomen uit de vele telefonische gesprekken met onder andere gemeenten, beleggers, makelaars en taxateurs.

In hoofdstuk 4 worden alle verkregen data behandeld en uitgelegd hoe dit voor het methodologisch onderzoek is geschoond en verwerkt in de rendementsberekeningen.

Hoofdstuk 4 Methodologie, data en resultaten

In het voorgaande hoofdstuk 2 en 3 zijn het theoretisch en contextuele kader weergegeven behorend bij het onderzoek. Om te kunnen toetsen welke Corop-gebieden per eind 2018 door beleggers reeds als periferie kunnen worden beschouwd als het aankomt op realisatie van nieuwbouwkantoren zal rekenkundige verwerking van de onderzoekdata nodig zijn. Hoofdstuk 4 start met een uiteenzetting van het plan van aanpak. Welke praktijkgerichte rekenkundige onderzoeksmethodiek is toegepast om te komen tot een antwoord op de centrale vraag. Aansluitend worden enkele definities uitgelegd en alle input-data behandeld, evenals de schoning hiervan. Tevens wordt aandacht besteed aan de opdeling van Nederland en de keuze voor Corop-gebieden. Aansluitend worden alle variabele inputdata behandeld om tot slot het methodologisch onderzoek te kunnen duiden. Hoofdstuk 4 geeft daarmee met name antwoord op de deelvragen 3, 4 en 5.

4.1 Methodologie

Door een landelijke dekking van het onderzoek te waarborgen is gekozen voor een verdeling van Nederland in de welbekende Corop-gebieden. Nederland wordt vanaf 1970 onderverdeeld in 40 Corop-gebieden welke zijn vastgesteld door de Coördinatiecommissie Regionaal Onderzoeksprogramma (COROP). In elk Corop-gebied is slechts de grootste plaats onderzocht. In paragraaf 4.3 wordt hier dieper op ingegaan.

In alle 40 Corop-gebieden is gekozen voor een fictieve bouw van drie kantoorgebouwen, allen met verschillende afmetingen en bouwhoogtes. Paragraaf 4.4 behandelt naast deze drie bouwopties tevens alle overige input-data.

Om antwoord te geven op de hoofd- en deelvragen zijn voor alle drie bouwopties in elk Corop-gebied de input-data verzameld en het maximaal haalbare bruto rendement berekend. Met name de totale grondprijzen vergde veel lokaal veldonderzoek waarbij diverse bronnen zijn geraadpleegd, waaronder veel gemeenten en plaatselijke makelaars en taxateurs. De huurprijzen zijn via externe bronnen als Cushman & Wakefield (C&W) en Brainbay verkregen. Via een studentlicentie van Bouwkostenkompas is inzicht verkregen in de bouwkosten per bouwoptie.

Op basis van de berekende maximaal haalbare bruto rendementen en de van C&W verkregen rendementbandsbreedtes voor de rendementseisen van beleggers was een eerste toetsing mogelijk. Waar is het maximaal haalbare rendement hoger dan de rendementseis? Ofwel, waar is nieuwbouw van kantoren rendabel en waar onrendabel? Om hier voor alle 40 gebieden een eensluidend antwoord op te kunnen geven was aanvullend onderzoek nodig. Extra veldonderzoek naar de werkelijke minimale rendementseis binnen elke grootste plaats van alle 40 Corop-gebieden bood uitkomst. Uiteindelijk is het voor elk Corop-gebied mogelijk om deze te koppelen aan het centrum of periferie, al dan niet met (g)één, twee of drie bouwopties. Indien het maximaal te behalen bruto rendement lager is dan het minimaal geëiste rendement zullen ontwikkelaars en beleggers in principe nooit overgaan tot realisatie.

Ter duiding van de onderzoeksresultaten worden de bevindingen voorgelegd aan een zes koppig deskundigenpanel. Allen zijn zij deskundig op het gebied van kantorenvastgoed vanuit verschillende disciplines. Zij zullen worden gevraagd een inhoudelijke reactie te geven op enkele stellingen en enkele opvallende constatering die uit het onderzoek naar voren komen. Het deskundigenpanel zal bestaan uit 3 research deskundigen met een geografische blik op vastgoedbewegingen en allen werkzaam bij grote publicerende makelaars of beleggers. Daarnaast zijn 2 makelaars/taxateurs bereid gevonden om respectievelijk vanuit hun werkveld uit Apeldoorn/Deventer/Zwolle dan wel Den Haag en omgeving een reactie te geven. Daarnaast is de heer Bak gevraagd om vanuit zijn rol als zelfstandig planadviseur, marktanalist en dataleverancier te reageren op de stellingen. De heer Bak is dataleverancier voor de uitgaves van de NVM Business, "Kantoren in Cijfers". Met name in hoofdstuk 3 zijn deze uitgaven veelvuldig gebruikt om een cijfermatig beeld te krijgen van de Nederlandse kantorenmarkt.

In hoofdstuk 6 zijn de stellingen en de reacties hierop uitgewerkt als algehele reactie van de zes experts. In bijlage 2 vindt u de uitgewerkte samenvatting per deskundige terug.

4.2 Maximaal haalbaar vs. minimaal geëist rendement

Rendementseis beleggers

Om binnen onderliggend onderzoek het maximaal haalbare bruto rendement van nieuw te bouwen kantoren meetbaar te maken worden de stichtingskosten als totale investering afgezet tegen de huurinkomsten. Dit maximaal te behalen rendement wordt afgezet tegen het gewenste rendement van beleggers.

Om direct vergelijken mogelijk te maken is gekozen voor de BAR-methode, het Bruto AanvangsRendement, ofwel de 'BAR'. Marktpartijen, waaronder beleggers en taxateurs, werken veel met deze kapitalisatiemethodiek. Grote makelaarskantoren publiceerden tot voor kort deze BAR-rendementen ook per regio, waaronder C&W.

Allereerst zal hier de opbouw van de BAR, als rendementseis van beleggers, nader worden toegelicht. Binnen de literatuur doen zich verschillende begrip definities voor. In het scriptieonderzoek van mevrouw M.H. Verhaegh uit 2005 waarin onderzoek wordt gedaan naar de determinanten van de BAR op kantoren wordt gewezen op onderzoek door Keeris (1997). Hieruit blijkt dat meerdere uitleg mogelijk is voor het begrip BAR en wordt deze als volgt omschreven:

'het gedurende het eerste volledige jaar van exploitatie behaalde, dan wel geprognoseerde te behalen beleggingsresultaat op een vastgoedinvestering, uitgedrukt als percentage van de gerealiseerde, respectievelijk geraamde, bruto huuropbrengst uit exploitatie, op basis van de feitelijke huursituatie, ten opzichte van de (aangenomen) verwervingskosten (Keeris, 1997).'

Ten Have (2002) schetst het wat korter maar dit komt overeen met Keeris:

'het op het moment van verwerving geraamde bruto beleggingsresultaat, uitgedrukt in een percentage dat gedurende het eerste jaar van exploitatie op een investering in een vastgoedobject is te behalen' (Ten Have, 2002).'

Ofwel in formulevorm;

$$\text{BAR} = \frac{\text{Huur 1e jaar (bij volledige verhuur tegen marktprijzen)}}{\text{Totale investering}}$$

Om te bezien welk rendement haalbaar is voor een belegger op een van de nieuwbouwopties kan de formule als volgt worden herschreven, uitgaande van een verrekenbare BTW component;

$$\text{Maximaal haalbaar bruto rendement jaar 1} = \frac{\text{Huur 1e jaar (bij volledige verhuur tegen marktprijzen)}}{\text{Totale stichtingskosten (excl. BTW)}}$$

Het maximaal haalbare rendement komt bij een nieuwbouw voort uit de totale stichtingskosten per bouwoptie afgezet tegen de te realiseren maximale markthuur in het eerste jaar bij volledige verhuur. De opbouw van en de afzonderlijke kostensoorten die onder de totale stichtingskosten vallen worden behandeld in paragraaf 4.4.

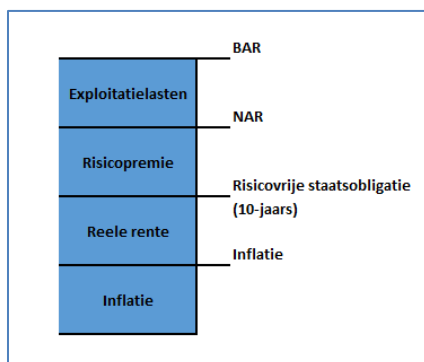
De BAR wordt opgebouwd uit meerdere componenten en uitgedrukt in een percentage (yield). Als eerste component willen beleggers minimaal een inflatiecorrectie op het door hen te investeren bedrag.

Stel dat een belegger zijn vermogen risicovrij belegt in staatsobligaties, dan ontvangt hij hiervoor een rente. Dus naast de inflatie wil men bij beleggen in vastgoed ook minimaal een opslag ter grootte van de reële rente die men bij de alternatieve keuze voor risicovrije staatsobligaties had kunnen ontvangen. Veelal wordt hiervoor de rente op een 10-jarige staatsobligatie aangehouden.

Verder eist een belegger extra vergoeding voor het risico dat vastgoed met zich meedraagt. Elk type vastgoed kent haar eigen risico's. Dus een risicopremie, bestaande uit een vastgoedspecifieke, sectorspecifieke (kantoren) en een objectspecifieke risico-component. Mocht een belegger inschatten dat er binnen afzienbare tijd een huur- of waardegroei ontstaat kan gekozen worden voor een lager risico of zelfs negatieve risicopremie. Elke belegger interpreteert deze risico-opslagen verschillend en is mede afhankelijk van de hoeveelheid informatie die tot zijn beschikking staat.

Deze algemene risico-component kan worden onderverdeeld in liquiditeitsrisico's, tijdsvoorkeur en brede onzekerheidsfactoren. Liquiditeitsrisico's komen voort uit fluctuerende marktwaarden die vastgoed met zich meebrengt. Daarnaast kan het liquide maken van 'stenen' niet zomaar op elk gewenst moment. Hier zijn tevens transactiekosten aan verbonden. De tijdsvoorkeur komt voort uit de onzekerheid of het geïnvesteerde vermogen in de toekomst weer terugverdiend wordt. Verder houden beleggers rekening met toekomstige onzekerheden waar het gaat om huurdersrisico zoals leegstand, achterstallige huurbetalingen en contractbreuk. Evenals risico's die de locatie van het vastgoed met zich meebrengt, risico op onbruikbaarheid door trends, bestemmingsplanwijzigingen en veranderende regelgeving (plan- en overheidsrisico's) en fiscale en juridische risico's (Verhaegh, 2005).

Bovenstaande vergoedingscomponenten vormen het Netto AanvangsRendement, de NAR. Indien daar de objectgebonden exploitatielasten bij op worden geteld volgt hieruit het Bruto AanvangsRendement, de BAR. In figuur 4.1 wordt dit schematisch weergegeven.



Figuur 4.1: Opbouw van het Bruto AanvangsRendement
Bron: M.H. Verhaegh, 2005, eigen bewerking, 2020

BAR v.o.n. & BAR k.k.

In de markt worden de begrippen BAR vrij op naam (v.o.n.) en BAR kosten koper (k.k.) regelmatig door elkaar gebruikt. Transacties die zijn gerealiseerd kunnen op 2 manieren worden geanalyseerd. Bij een BAR v.o.n. wordt de koopsom inclusief de transactiekosten (overdrachtsbelasting + notariskosten) afgezet tegen de markthuur in jaar 1, uitgaande van volledige verhuur. Deze BAR v.o.n. wordt veelal gebruikt in publicaties door grote makelaarskantoren. Ook de verkregen dataset van C&W geeft het rendement weer op basis van een BAR v.o.n. Bij een BAR k.k. wordt de koopsom exclusief de transactiekosten afgezet tegen de markthuur in jaar 1, uitgaande van volledige verhuur.

Voor onderhavig onderzoek wordt het maximaal te behalen bruto rendement op een nieuw te bouwen kantoor afgezet tegen het thans op peildatum (Q4-2018) door beleggers geëiste minimale Bruto AanvangsRendement v.o.n.

4.3 Indeling Nederland in Corop-gebieden

Voor het waarborgen van een landelijke dekking van het onderzoek is gekozen voor een verdeling van Nederland in Corop-gebieden. Alle 40 Corop-gebieden zijn afgebakend op basis van het nodale indelingsprincipe vastgesteld door de Coördinatiecommissie Regionaal Onderzoeksprogramma (COROP). Dit houdt in dat elk Corop-gebied een centrale kern (bijvoorbeeld een stad) heeft met een eigen omliggend verzorgingsgebied of regiofunctie. Doordat elk Corop-gebied slechts in één provincie ligt wordt soms afgeweken van het nodale principe.

Onderzoekinstellingen als het CBS en RIVM gebruiken de Corop-indeling veelal om statistische gegevens te presenteren. In totaal betreft het 40 Corop-gebieden, waarvan twee een gehele provincie beslaan. Dit zijn Utrecht en Flevoland, de resterende 38 beslaan delen van de overgebleven tien provincies. Figuur 4.2 toont een overzicht van de 40 Corop-gebieden (regioatlas.nl) in Nederland.



Figuur 4.2: Overzicht van alle 40 Corop-gebieden in Nederland

Bron: Regioatlas.nl, 2020

Voor onderhavig onderzoek is voor elk Corop-gebied slechts 1 plaats nader beschouwd. Dit betreft de grootste plaats van elk Corop-gebied. De 'grootste' is bepaald op basis van het inwoneraantal. Indien er twee plaatsen van nagenoeg gelijke grootte waren is daarnaast de werkgelegenheid als criteria gebruikt.

Indien er binnen een Corop-gebied sprake was van twee zeer grote plaatsen is gekozen om beide plaatsen in het onderzoek te betrekken. Dit is het geval binnen Corop-gebied Utrecht waarin naast de stad Utrecht tevens Amersfoort is meegenomen in het onderzoek. Voor Corop-gebied Arnhem-Nijmegen zijn de plaatsen Arnhem en Nijmegen beide onderzocht. Als bron voor het bepalen van de 42 plaatsen (40+2) is het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid gebruikt evenals de gemeentelijke websites en Regionale Kerncijfers Nederland van het CBS (Statline).

4.4 Dataselectie

Stichtingskosten

Om voor het onderzoek inzicht te krijgen in de totale investering welke benodigd is voor het ontwikkelen en bouwen van nieuw kantorenvastgoed worden de totale stichtingskosten in beeld gebracht. Deze stichtingskosten zijn onder te verdelen in grondkosten, bouwkosten, bijkomende kosten en een opslag voor duurzaamheid. Alle kosten worden exclusief BTW gepresenteerd en doorgerekend, uitgaande van verhuur voor BTW belaste prestaties. Alvorens deze stichtingskosten één voor één worden toegelicht worden eerst de drie gekozen bouwopties besproken en het daarbij horende opleveringsniveau.

Bouwopties

Voor het onderzoek worden fictief drie type kantoren met verschillende grootte gebouwd binnen de grootste plaats van elk Corop-gebied. Onderzocht wordt aan de hand van de stichtingskosten en maximaal haalbare huurprijzen wat het maximaal haalbare rendement is en in hoeverre deze toereikend is voor beleggers. Er is gekozen voor drie type kantoren, waarbij met name het aantal m² verschilt maar tevens ook de maximale bouwhoogtes. Hoe groter het metrage hoe hoger veelal gebouwd wordt wat uiteraard van invloed is op de bouwkosten per m² BVO. Bouwoptie 1, 2 en 3 bestaan respectievelijk uit een kantoorblok met maximaal 6 bouwlagen voorzien van 2.400 m² BVO, een kantoorblok met maximaal 12 bouwlagen voorzien van 6.000 m² BVO en een kantoor-toren met maximaal 16 bouwlagen voorzien van 10.000 m² BVO. Hiervoor gelden

respectievelijk 79%, 83% en 80% als vormfactor VVO/BVO. Om een idee te krijgen bij het type gebouw wat hier bij hoort geeft Bouwkostenkompas, onze databron voor de bouwkosten, een voorstelling van de verschillende bouwopties (studentlicentie Bouwkostenkompas.nl).

Bouwoptie 1: kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen, 2.400 m² BVO



Foto 1: bouwoptie 1, bron: bouwkostenkompas

Bouwoptie 2: kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen, 6.000 m² BVO



Foto 2: bouwoptie 2, bron: bouwkostenkompas

Bouwoptie 3: kantoorstoren van maximaal 16 bouwlagen, 10.000 m² BVO



Foto 3: bouwoptie 3, bron: bouwkostenkompas

De bouwopties worden uiteraard fictief gerealiseerd, waarbij er van uitgegaan wordt dat bestemmingsplannen geen belemmering zijn voor de te bouwen volumes en hoogtes. Veelal de kleinere gemeenten met relatief weinig hoogbouw hebben bouwhoogtes tot circa 15-20 meter, of een beperkende *Floor Space Index (FSI)* opgenomen in het bestemmingsplan. Voor het onderzoek wordt verondersteld dat gekozen bouwopties vergund en gebouwd kunnen worden.

Opleveringsniveau

Voor wat betreft het opleveringsniveau wordt uitgegaan van een casco oplevering. Maar wat is casco? Navraag bij onze bron voor de bouwkosten (Bouwkostenkompas) leert dat voor hen en voor onderhavig onderzoek onder casco het volgende wordt verstaan:

Een onder architectuur opgeleverd kantoorpand waarbij het entreegebied met receptie en wachtruimte gebruiksklaar worden opgeleverd, alle overige kantoorruimten worden casco opgeleverd. Casco in de zin dat men een bureau en bureaustoel zou kunnen plaatsen en een pc kan aansluiten op de aanwezige databekabeling. Echter hierbij is geen sprake van vloer, wand en plafondafwerking. Alle installaties voor wat betreft luchtbehandeling met beperkte koeling en een gasloze individuele warmtepomp zijn aanwezig. Buitenzijde is geheel afgewerkt.

Elke huurder zal dus een eigen inbouwpakket voor vloer-, wand- en plafondbewerking moeten realiseren. Tevens kan een huurder zelf zijn kantoorindeling bepalen. Op deze manier kan elke huurder zelf de gewenste en noodzakelijke investeringen doen om het gehuurde volledig aan te passen op het gewenste gebruik en uitstraling passend bij zijn organisatie.

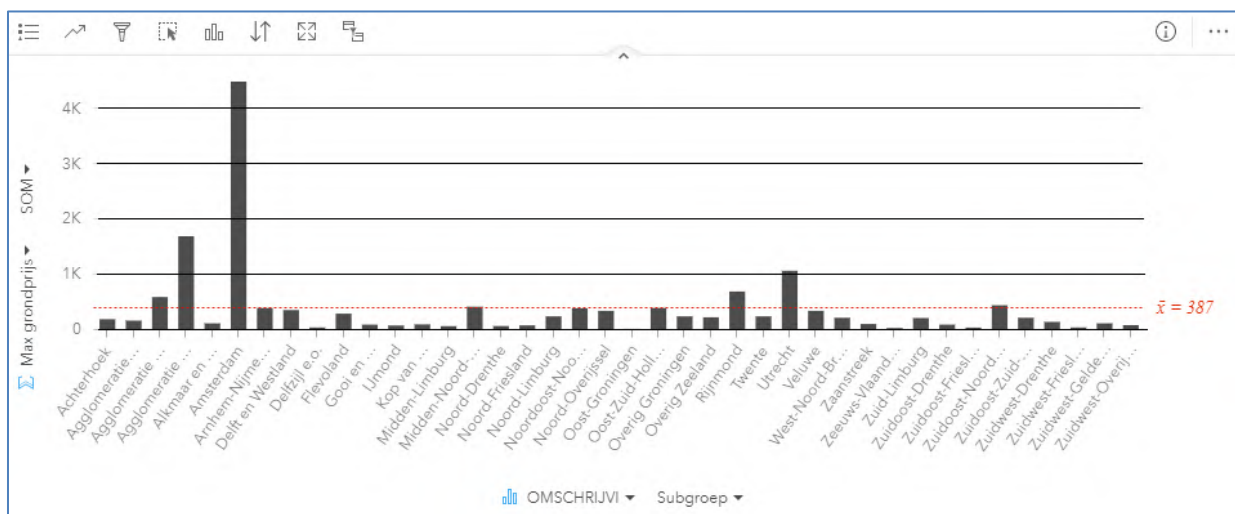
Beleggers zullen afhankelijk van de marktsituatie het voor een huurder aantrekkelijk maken door hierin een bijdrage te doen middels een directe incentive of een huurkorting. Eenmalig of gedurende een bepaalde periode. De sterk uiteenlopende huurincentives zijn reden geweest er geen rekening mee te houden binnen het onderzoek. Uitgangspunt is volledige verhuur tegen marktconforme huurprijs, zonder dat er sprake is van incentives.

Grondkosten

Per Corop-gebied is er voor de grootste plaats binnen dit gebied onderzoek uitgevoerd naar de grondprijzen van bouwkavels t.b.v. nieuwbouw van solo kantoren. In eerste instantie is gezocht naar locaties waar nieuwbouw van solo kantoren nog plaats kan vinden. Enkele gemeenten geven aan dat er binnen haar bestemmingsplannen daarvoor in zijn geheel geen ruimte is ingeruimd. Veelal zijn in die gemeenten al langere tijd geen nieuwe kantoren gebouwd en is deze mogelijkheid tot kantorenbouw reeds 'wegbestemd'. In die plaatsen is gekozen om de grondprijzen te hanteren van de beste (zicht)locaties van bedrijfsbestemmingen. Deze bedrijfsbestemmingen geven veelal wel de mogelijkheid voor de bouw van bedrijfsruimte met gedeeltelijke kantoorfuncties. De locaties waar het hier om gaat zijn ondanks deze veelal lagere grondprijzen bij de eerste toetsing reeds afgefallen. Indien deze niet voortijdig af waren gevallen was het logisch om een opslag op de als 'bedrijven' bestemde gronden toe te passen.

Veelal bood de gemeentelijke grondprijzbrief of grondprijznota van 2018/2019 uitkomst. Ook zijn er gemeenten die een sterk verouderde grondprijzbrief hanteren of die de grondprijzen voor kantoren residueel (laten) berekenen. In die gevallen is vervolgonderzoek uitgevoerd bij plaatselijke makelaars en taxateurs. Van de 42 onderzochte plaatsen verdeeld over de 40 Corop-gebieden zijn 16 plaatsen die de grondprijzen uitdrukken in grondprijs per m² uitgeefbare grond, en 26 plaatsen die de grondprijs uitdrukken in grondprijs per te bouwen m² Bruto Vloer Oppervlakte (BVO). In praktijk levert dit zeer grote verschillen op in de grondkosten. In de visualisaties zijn alle grondkosten doorgerekend tot grondkosten per m² BVO. Hiervoor zijn per bouwoptie verschillende perceel oppervlakten bepaald variërend van 1.200 m², 2.000 m² tot 3.300 m² voor respectievelijk bouwoptie 1, 2 en 3. Benoemde grondprijzen zijn, evenals alle overige benoemde kosten, exclusief BTW.

Tevens is geen differentiatie gemaakt tussen de grondprijs per m² BVO of uitgeefbare grond naar gelang het te bouwen object groter of kleiner is. In praktijk zal een ontwikkelaar of gemeente bij grotere bouwvolumes allicht bereid zijn om een korting op de grond te geven, al dan niet tegen een extra gesteld eisenpakket omtrent onderwerpen als architectuur, duurzaamheid, uitstraling, inpassing etc.



Staafdiagram 4.1: overzicht grondprijzen beste locaties per Corop-gebied

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking in Arcgis, 2020

Bouwkosten per m² BVO


Middels toegang o.b.v. een studentlicentie bij Bouwkostenkompas zijn de basis bouwkosten in beeld gebracht voor de bouw van voornoemde drie bouwopties. Per provincie zijn de verschillende bouwkosten gegeven. Navraag bij Bouwkostenkompas leert dat het verschil in bouwkosten met name kan worden teruggeleid op geringe verschillen in man-uurtarieven per regio en verschil in fundatiekosten door verschillende grondsoorten per provincie. Het blijft uiteindelijk een gemiddelde kostenraming. Bij een specifieke locatie met bijvoorbeeld fundatieproblemen of lastige bereikbaarheid vraagt dit naast de basis om een specifieke kostenraming.

Optie 1 heeft met 6 bouwlagen een bruto vloeroppervlak van 2.400 m². Het bebouwd oppervlak betreft 400 m². Dus in totaal 6 bouwlagen à 400 m² BVO. Het calculatiesysteem geeft enkele vormfactoren die passend zijn bij het bouwtype. Het systeem kent o.a. de volgende vormfactoren waarmee het rekent:

- BVO: Bruto VloerOppervlak
- BIH: Bruto InHoud
- TBB: Totaal Bruto Bebouwd
- BGT: Bruto Gevel Totaal
- BGO: Bruto Gevel Open
- BDT: Bruto DakoppervlakTe
- GO: GebruiksOppervlakte
- FUN: FUNdering
- VVO: Verhuurbaar VloerOppervlak

Het systeem van Bouwkostenkompas komt vervolgens met een projectraming. Deze projectraming heeft rekening gehouden met de ingegeven waarden waaronder BVO en TBB, kantoortype en de provincie. Tevens kan worden aangegeven of je uitgaat van basis, laag of hoog afwerkingsniveau. Voor onderhavig onderzoek is alles op een basis afwerkingsniveau gesteld.

De projectraming geeft de basis bouwkosten weer in drie onderdelen. In figuur 4.3 is een overzicht weergegeven van een dergelijke projectraming. Hierin is voor de provincie Zuid-Holland per heden optie 1 uitgewerkt. Voor het uitgevoerde rekenwerk is peildatum Q4-2018 aangehouden, hierbij is gekozen voor de maand november 2018. Middels een bouwkostenindex zijn recente bouwkosten teruggerekend naar november 2018. De bouwkosten zijn net als alle andere kosten exclusief BTW en inclusief de WRAK, wat staat voor Winst, Risico en Algemene Kosten.



Algemene Gegevens			
Projectnummer:	Voorbeeld scriptie		
Adres:	Provincie Zuid-Holland, Den Haag		
Object:	Optie 1, 2400 m ² BVO, 400 m ² TBB		
Projectraming			
Bouwkundig			
A	Constructieve onderbouw	€ 233.840	€ 585 / m ² TBB
B	Constructieve bovenbouw	€ 438.935	€ 183 / m ² BVO
C	Afbouw gevel	€ 604.963	€ 458 / m ² BGT
D	Afbouw daken en plafonds	€ 60.986	€ 182 / m ² BDO
E	Inbouw	€ 152.882	€ 64 / m ² BVO
F	Afwerking	€ 330.331	€ 138 / m ² BVO
Installaties			
G	W-installaties	€ 666.521	€ 278 / m ² BVO
H	E-installaties	€ 492.028	€ 205 / m ² BVO
I	Transportinstallaties	€ 135.289	
Overig			
J	Vaste inrichting	€ 44.152	€ 18 / m ² BVO
Totaal (excl. BTW)		€ 3.159.926	€ 1.317 / m ² BVO € 394 / m ² BIH

Figuur 4.3: Voorbeeld projectraming bouwkostenkompas

Bron: Bouwkostenkompas.nl, 2020

Duurzaamheidsopslag

Er is voor gekozen om naast de basis bouwkosten tevens rekening te houden met de huidige eisen van beleggers en eindgebruikers op het gebied van duurzaamheid. Veelal wordt 'groen' denken door klanten en/of aandeelhouders geëist. Zowel bij grootschalige renovaties als bij nieuwbouw wordt hier aan de voorkant al goed over nagedacht. Onderzoek van onder andere Vismans (2019) toont aan dat een duurzaam nieuw gebouw een aantoonbare meerwaarde heeft. Het is een soort vliegwielen van voordelen, blijkt reeds uit onderzoek in 2011 door Klaseboer. Financieringscondities zijn veelal beter, operationele kosten worden gereduceerd en het verbetert de productiviteit en gezondheid van werknemers. Daarnaast is duurzaamheid commercieel te vermarkten en zal het eerder investeerders en eindgebruikers aantrekken.

BREEAM-NL is in Nederland hét keurmerk om nieuwbouwprojecten te beoordelen als het gaat om duurzaamheidsprestaties. Dit kan zowel voor kantoren, retail, scholen, bedrijfsruimten, horecafuncties als bijvoorbeeld woningbouwprojecten zijn. Middels BREEAM-NL kunnen nieuwbouwprojecten beoordeeld worden op negen verschillende duurzaamheidscategorieën, te weten: management, gezondheid, energie, transport, water, materialen, afval, landgebruik & ecologie en vervuiling.

Het BREEAM-NL keurmerk is ontwikkeld door Dutch Green Building Council (DGBC) welke, als onafhankelijke non-profit organisatie, streeft naar een (blijvende) verduurzaming van gebouwen in Nederland (www.breeam.nl).

Binnen het onderzoek is gekozen om naast de basis bouwkosten ook een opslag voor dit keurmerk mee te nemen. Bouwkostenkompas geeft een kostprijs per m² BVO voor het realiseren van dit keurmerk. Dit keurmerk kent echter meerdere scores. In figuur 4.4 ziet u de scores. Dit varieert van 'Pass', 'Good', 'Very Good', 'Excellent' tot 'Outstanding'. Ons uitgangspunt is dat er binnen de 9 duurzaamheidscategorieën een minimale *Excellent* score van 70% of hoger wordt behaald.

Score		%
★	Pass	≥ 30%
★★	Good	≥ 45%
★★★	Very Good	≥ 55%
★★★★	Excellent	≥ 70%
★★★★★	Outstanding	≥ 85%

Figuur 4.4: Categorieën BREEAM

Bron: www.breeam.nl, 2020

De kosten die Bouwkostenkompas adviseert te hanteren om BREEAM-NL-EXCELLENT te realiseren varieert per te bouwen kantoorstype. Voor de in het onderzoek betrokken bouwopties worden de volgende opslagen meegenomen in het onderzoek:

Bouwoptie 1: Kantoorblok, max 6 bouwlagen, opslag van € 194,-/ m² BVO

Bouwoptie 2: Kantoorblok, max 12 bouwlagen, opslag van € 165,-/m² BVO

Bouwoptie 3: Kantoorstoren, max 16 bouwlagen, opslag van € 160,-/m² BVO

Bijkomende kosten

Naast grondkosten, bouwkosten en kosten voor duurzaamheid worden er ook nog kosten tijdens een ontwikkel- en bouwtraject gemaakt welke nog niet eerder zijn benoemd. Deze zogenaamde bijkomende kosten zijn kosten die gemaakt worden om een project te realiseren en in gebruik te (mogen) nemen. Denk hierbij aan bouwleges ten behoeve van vergunningverlening, alle adviseurskosten voor bijvoorbeeld architecten, stedenbouwkundigen, constructeurs, installateurs, projectmanagers en toezichthouders tijdens de bouw. Maar ook verzekeringen, renteverlies tijdens de bouw, aansluitkosten voor (gas) water, elektra en databekabeling. Daarnaast zijn bij aankoop van grondposities ook bemiddelingskosten voor makelaars, taxateurs en uiteraard notariskosten aan de orde. Veelal is het ook verstandig om een post onvoorzien op te nemen voor tegenvallers tijdens de bouw.

Bijkomende kosten worden gerekend over zowel de bouwkosten als de duurzaamheidsopslag. Bijkomende kosten kunnen sterk uiteenlopen en zijn mede afhankelijk van het type kantoor, bouwhoogtes, locaties en de ervaring van ontwikkelaar en aannemers. Zo zal het bouwen op een uitbreidingslocatie relatief makkelijk zijn en voor weinig problemen zorgen wat bereikbaarheid betreft. Bouwen op inbreidingslocaties in binnensteden, of

naast bijvoorbeeld een zeer matig gefundeerd monumentaal gebouw zal veelal voor problemen leiden die vooraf door adviseurs getackeld moeten worden.

Bouwkostenkompas hanteert een bandbreedte van 16 tot 30 % voor kantoren met een eenvoudige bouwstijl variërend van laagbouw tot hoogbouw. Voor een complexe bouwstijl, variërend van laagbouw tot hoogbouw hanteert men een bandbreedte van 17,5 tot 32%.

Voor het onderzoek is gekozen voor een percentage binnen de bandbreedte van een eenvoudige bouwstijl. In het rekenwerk zou om uiteenlopende redenen dit percentage kunnen worden aangepast om te bezien of de uitkomsten (interessant / niet interessant) hierdoor veranderen. Aangezien de moeilijkheidsgraad oploopt met de bouwhoogte is voor bouwoptie 1 gekozen voor een percentage van 24%, voor bouwoptie 2 een percentage van 26% en voor bouwoptie 3 een percentage van 28%. Zoals reeds eerder benoemd worden de bijkomende kosten berekend over zowel de bouwkosten als de duurzaamheidsopslag. Figuur 4.5 geeft een beeld bij de geringe bouwkostenverschillen tussen de provincies.

Provincie	Optie 1	Optie 2	Optie 3
Groningen	€ 1.686	€ 1.979	€ 2.092
Friesland	€ 1.655	€ 1.942	€ 2.052
Drenthe	€ 1.640	€ 1.923	€ 2.032
Overijssel	€ 1.658	€ 1.945	€ 2.056
Gelderland	€ 1.670	€ 1.960	€ 2.072
Utrecht	€ 1.762	€ 2.073	€ 2.192
Noord-Holland	€ 1.747	€ 2.054	€ 2.172
Zuid-Holland	€ 1.778	€ 2.092	€ 2.212
Zeeland	€ 1.680	€ 1.972	€ 2.084
Noord-Brabant	€ 1.678	€ 1.970	€ 2.082
Limburg	€ 1.624	€ 1.904	€ 2.012
Flevoland	€ 1.701	€ 1.998	€ 2.112

Figuur 4.5: Overzicht van verschillen in totale bouwkosten (bouwkosten + BREEAM + bijkomende kosten) per provincie en per bouwoptie.

Bron: Bouwkostenkompas.nl, 2020, eigen bewerking, 2020

Parkeerproblematiek

De parkeerproblematiek bij de drie kantoorcomplexen, waar door gemeenten verschillend beleid op wordt gevoerd, wordt in zijn geheel buiten beschouwing gelaten. Elke gemeente kent zijn eigen parkeernorm, welke zeer uiteenloopt. Dit verschil wordt veroorzaakt door de grote verschillen in steden als het gaat om onder andere de beschikbare ruimte, dagelijkse verkeersstromen, ligging en ontsluiting via wegennetwerk en het openbaar vervoer, politieke idealen en de aldaar geldende grondprijzen. Tevens zijn ontwikkelingen als deelauto's, verbeterde fietsnetwerken en het nieuwe (thuis)werken continu in beweging en van invloed op de parkeernormen. Zo zijn er reeds steden, waaronder Den Haag, die voor enkele (her)ontwikkelingsplannen geen parkeernorm meer hanteren. Door dit verschillende parkeerbeleid en alle elkaar snel opvolgende ontwikkelingen is er in onderhavig onderzoek voor gekozen om te veronderstellen dat de parkeernorm kostenneutraal kan worden opgelost. Kortom, elke op het parkeren toe te spitsen investering die benodigd is voor elke willekeurige plaats en locatie wordt gedekt door een hogere huurstream die het gebruik van deze parkeervoorzieningen genereert.

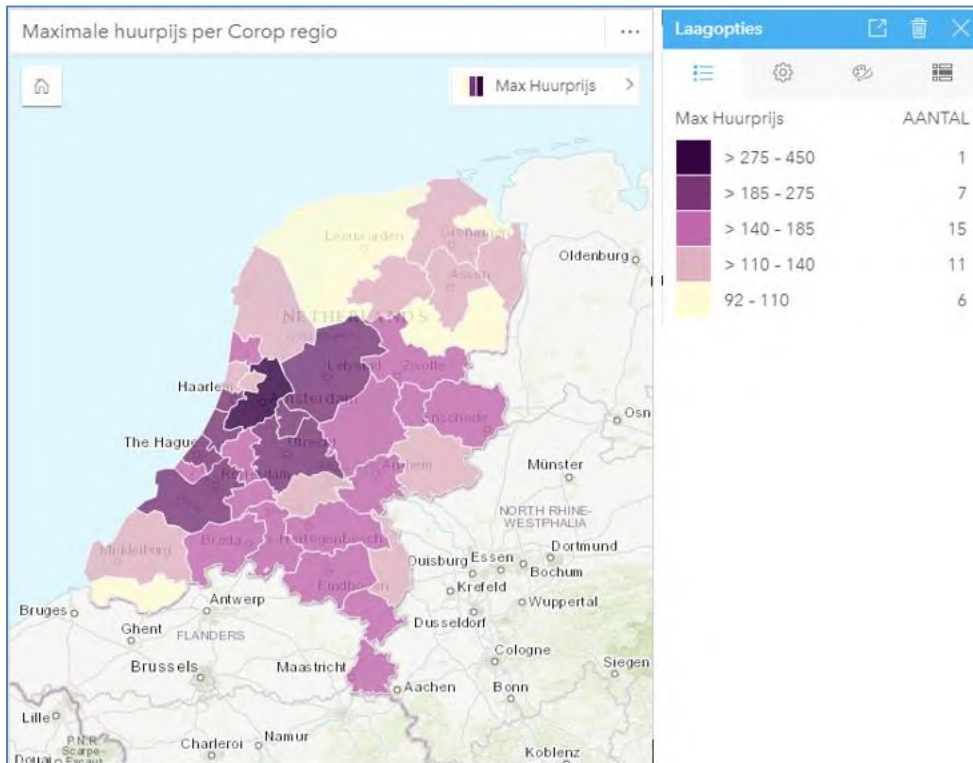
Markthuur

Voor het in kaart brengen van de rondom peildatum geldende markthuurprijzen zijn uiteindelijk drie bronnen gebruikt. Allereerst is via C&W voor het overgrote merendeel van de 42 onderzochte plaatsen in Nederland een boven- en ondergrens van de huurbandbreedte verkregen. Tevens is vanuit Brainbay van 2019 voor elk Corop-gebied het 90%, 95% en 99% betrouwbaarheidsinterval verkregen van de huurprijzen aldaar. Deze intervallen zijn gebaseerd op een per Corop-gebied verschillend aantal verhuurreferenties. Bij een zeer gering aantal huurreferenties of bij sterke uitschieters naar boven (tussen 95% en 99%) is een extra controle uitgevoerd middels veldonderzoek om te komen tot een meer realistische huurprijs.

Huurprijzen van deze C&W en Brainbay zijn grotendeels gebaseerd op verhuurtransacties van bestaand kantorenvastgoed, uitgaande van een variabele contractduur van kortstondig tot langjarige verhuur.

Binnen het onderzoek wordt ervan uitgegaan dat niet meer op voorraad wordt gebouwd zoals dat in de jaren '90 en '00 heel gebruikelijk was. Ontwikkelaars en beleggers zijn na de crisis 2008-2015 geen ontwikkeling en/of bouw meer gestart zonder dat de eindgebruiker langdurig was gecontracteerd. Om hierbij aan te sluiten wordt

de bovenkant van de voornoemde huurbandbreedte aangehouden ter bepaling van de maximaal aldaar geldende markthuurg. Per plaats is op deze manier inzicht verkregen in de aldaar maximaal te hanteren markthuurg, welke gelijkgesteld is aan de maximaal haalbare markthuurg voor de drie nieuw te bouwen bouwopties. Ter controle zijn deze huurprijzen tevens nogmaals getoetst en besproken in de vele telefonische gesprekken met de plaatselijke makelaars / taxateurs. Een enkele geringe correctie heeft daarbij nog plaatsgevonden. De uiteindelijke maximale huurprijzen zijn gebruikt als input binnen de rendementsberekeningen. Bijgaande visualisatie 4.1 geeft de hoogte weer van de huurprijzen per Corop-gebied.



Visualisatie 4.1: Maximaal haalbare huurprijs per Corop-gebied

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking in Arcgis, 2020

Bruto AanvangsRendement (BAR) per plaats/gebied/landsdeel

Zoals reeds in paragraaf 2.7 is besproken is het gewenste rendement dat beleggers eisen op een investering opgebouwd uit meerdere (risico-) componenten. De opbouw van het Bruto AanvangsRendement werd weergegeven in figuur 2.8. Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van de door C&W verkregen rendementsbandbreedte per landsdeel. Per landsdeel/provincie worden de volgende bandbreedte BAR v.o.n. gehanteerd voor de beste locaties per peildatum Q4-2018:

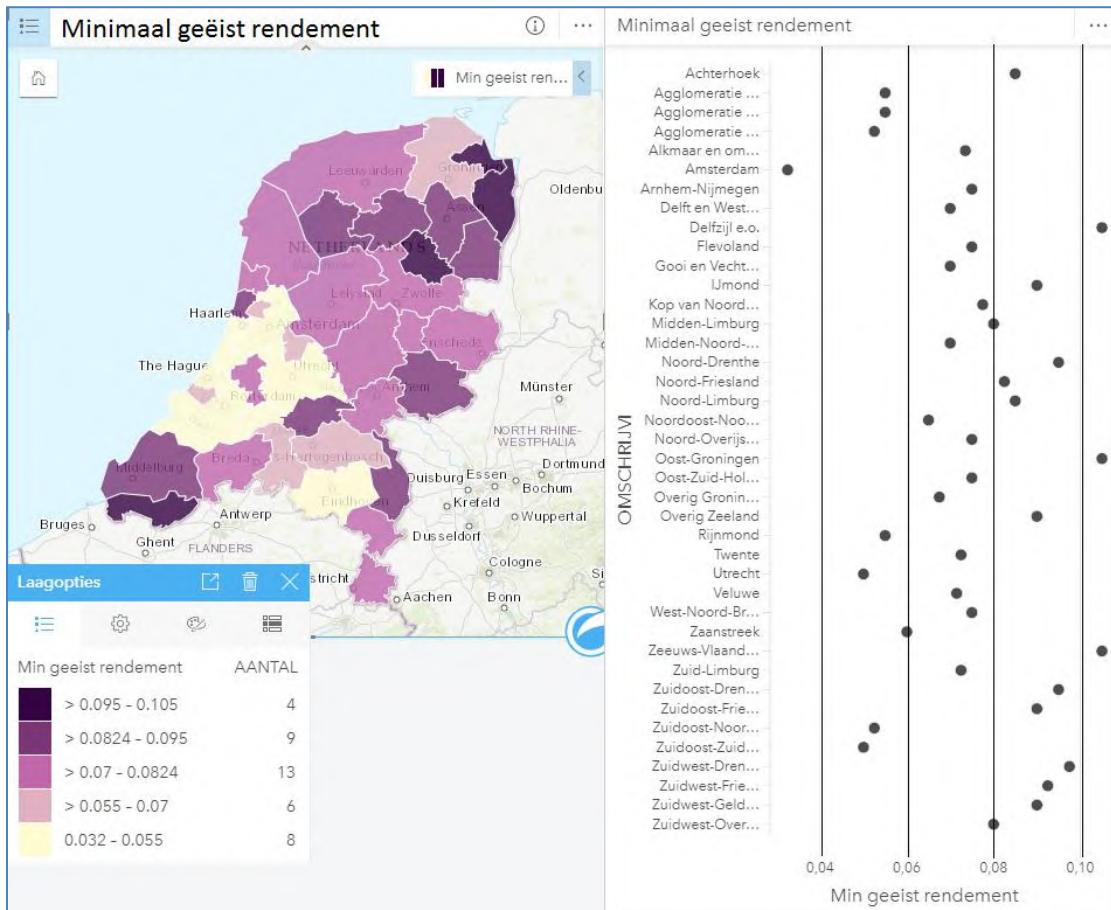
Landsdeel	Rendementsbandbreedte BAR v.o.n.	Provincies
Noord:	6,75 – 10,00 %	(Groningen, Drenthe, Friesland)
Oost:	6,25 – 10,00 %	(Overijssel, Gelderland, Flevoland)
Zuid:	5,25 – 9,00 %	(Zeeland, Noord-Brabant, Limburg)
West:	3,25 – 7,00 %	(Utrecht, Noord-Holland, Zuid-Holland)

Op basis van deze rendementsbandbreedtes is het onderzoek gestart, waarna aansluitend voor 24 plaatsen een verdiepingsslag is uitgevoerd voor het daadwerkelijke plaatselijke rendementseis. Hiervoor is in overleg met de researchafdeling van Dynamis (de heer R. van Zwet) gekozen om de regionaal opererende Dynamis kantoren te raadplegen.

Met name voor het landsdeel West is de ondergrens van 3,25% zeer scherp, welke gericht is op met name transacties in Amsterdam rondom de Zuid-as. Voor veel overige Westelijk gelegen Corop-gebieden zijn transacties met een rendementseis van slechts 3,25% zeker niet haalbaar. Ook voor het Zuiden geldt dat een gewenst rendement van 5,25% alleen haalbaar is in Eindhoven (G-5 stad).

De 18 plaatsen die binnen de eerste toetsing middels de rendementsbandbreedte van C&W reeds afvielen zijn niet nader diepgaand onderzocht. Als voorbeeld dient de stad Groningen met een maximaal haalbaar bruto rendement voor bouwoptie 1, 2 en 3 van respectievelijk 5,71%, 5,21% en 4,78%. Het minimaal door beleggers gestelde rendement in Noord-Nederland bedraagt 6,25%. Groningen en daarnaast een groot deel van Noord-Nederland viel daarmee direct tot de periferie te rekenen.

In een later stadium is overigens op basis van een korte inventarisatie bij collega Rijkstaxateurs alsnog voor deze 18 plaatsen/Corop-gebieden het minimaal gestelde Bruto AanvangsRendement bepaald. Mede om zodoende een landelijk beeld te kunnen geven van de werkelijke bruto aanvangsrendementen in alle Corop-gebieden. In visualisatie 4.2. worden alle minimaal gestelde Bruto AanvangsRendementen per Corop-gebied overzichtelijk weergegeven.



Visualisatie 4.2: Minimaal door beleggers geëist rendement per Corop-gebied

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking in Arcgis, 2020

4.5 Onderzoeksresultaten

In bijlage 1 zijn berekeningen van het maximaal haalbare bruto rendement voor alle 40 Corop-gebieden toegevoegd. Per bouwoptie en per Corop-gebied zijn alle input-data toegevoegd. In totaal gaat het om 126 berekeningen, verdeeld over 40 Corop-gebieden met 42 plaatsen en per plaats ieder drie bouwopties.

Onderstaand worden van drie berekeningen de input en uitkomsten besproken. Voor bouwoptie 1 is gekozen voor Corop-gebied Twente met als grootste plaats Enschede. Bouwoptie 2 wordt uitgewerkt voor Corop-gebied Zuidoost-Noord-Brabant met als grootste plaats Eindhoven en voor bouwoptie 3 Corop-gebied Agglomeratie 's-Gravenhage met als grootste stad uiteraard Den Haag.

Voorbeeld bouwoptie 1: Twente

Voor het Corop-gebied Twente, waarin specifiek is ingezoomd op de grootste plaats Enschede, is voor bouwoptie 1 een maximaal haalbare BAR v.o.n. van 6,29% te realiseren. Deze bouwoptie betreft een maximaal uit 6 bouwlagen bestaand kantoorblok met 2.400 m² Bruto VloerOppervlakte (BVO). Hiervan is 79% aan te merken als Verhuurbaar VloerOppervlakte (VVO). De totale bouwkosten, gecorrigeerd naar peildatum Q4-2018 bedragen per te bouwen m² BVO € 1.658,-. Uit onderzoek kan de grondprijs in Enschede worden gesteld op € 250,- / m² BVO en de marktconforme huurprijs op maximaal € 152,- per m² VVO per jaar.

Corop-gebied: Twente			
Plaats	Enschede		
Regio	Oost-Nederland		
Provincie	Overijssel		
Bouwoptie	Optie 1:		
	Kengetallen:		
	Kantoorblok met 2.400 m ² BVO	2.400	
	Vormfactor VVO/BVO	79%	
	Minimale grondcomponent	1.200	
Bouwkosten	Bouwkosten per m ² BVO (BASIS)	€ 1.213	Inclusief indirecte bouwkosten (WRAK, etc)
	Opslag BREEAM-NL (per m ² BVO)	€ 194	'Duurzaamheid'
	Bijkomende kosten	24%	
		Per m2 BVO	Totaal
Indexering	Totale bouwkosten per m ² BVO	mrt-20 € 1.745	Casco prijspeil Q1-2020
2018-2020		nov-18 € 1.658	Casco prijspeil Q4-2018
	Totale bouwkosten (Q4-2018)		€ 3.979.526
Grondkosten m²	Grondprijs per m ² BVO	€ 250	
Grondkosten totaal	Grondkosten totaal kavel		€ 600.000
	Stichtingskosten per m ² BVO	€ 1.908	
	Stichtingskosten totaal		€ 4.579.526
Markthuur	Aantal m² VVO	1.896	
	Markthuur per m ² VVO	€ 152	
	Totale huuropbrengst	€ 288.192	
Max BAR von	Maximaal haalbare BAR v.o.n.		6,2931%



Berekening Bouwoptie 1

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Voorbeeld bouwoptie 2: Zuidoost-Noord-Brabant

Voor het Corop-gebied Zuidoost-Noord-Brabant, waarin specifiek is ingezoomd op de grootste plaats Eindhoven, is voor bouwoptie 2 een maximaal haalbare BAR v.o.n. van 6,35% te realiseren. Deze bouwoptie betreft een maximaal uit 12 bouwlagen bestaand kantoorblok met 6.000 m² Bruto VloerOppervlakte (BVO). Hiervan is 83% aan te merken als Verhuurbaar VloerOppervlakte (VVO). De totale bouwkosten, gecorrigeerd naar peildatum Q4-2018 bedragen per te bouwen m² BVO € 1.970,-. De grondprijs in Eindhoven is gesteld op € 450,- / m² BVO en de marktconforme huurprijs op maximaal € 185,- per m² VVO per jaar.

Corop-gebied: Zuidoost-Noord-Brabant			
Plaats	Eindhoven		
Regio	Zuid-Nederland		
Provincie	Noord-Brabant		
Bouwoptie	Optie 2:		
	Kengetallen:		
	Kantoorblok met 2.400 m ² BVO	6.000	
	Vormfactor VVO/BVO	83%	
	Minimale grondcomponent	2.000	
Bouwkosten	Bouwkosten per m ² BVO (BASIS)	€ 1.480	Inclusief indirecte bouwkosten (WRAK, etc)
	Opslag BREEAM-NL (per m ² BVO)	€ 165	'Duurzaamheid'
	Bijkomende kosten	26%	
		Per m2 BVO	Totaal
Indexering	Totale bouwkosten per m ² BVO	mrt-20 € 2.073	Casco prijspeil Q1-2020
2018-2020		nov-18 € 1.970	Casco prijspeil Q4-2018
	Totale bouwkosten (Q4-2018)		€ 11.818.153
Grondkosten m²	Grondprijs per m ² BVO	€ 450	
Grondkosten totaal	Grondkosten totaal kavel		€ 2.700.000
	Stichtingskosten per m ² BVO	€ 2.420	
	Stichtingskosten totaal		€ 14.518.153
Markthuur	Aantal m² VVO	4.980	
	Markthuur per m ² VVO	€ 185	
	Totale huuropbrengst	€ 921.300	
Max BAR von	Maximaal haalbare BAR v.o.n.		6,3458%

Berekening Bouwoptie 2

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Voorbeeld bouwoptie 3: Agglomeratie 's-Gravenhage

Voor het Corop-gebied Agglomeratie 's-Gravenhage, waarin specifiek is ingezoomd op de grootste plaats Den Haag, is voor bouwoptie 3 een maximaal haalbare BAR v.o.n. van 4,29% te realiseren. Deze bouwoptie betreft een maximaal uit 16 bouwlagen bestaande kantoortoren met 10.000 m² Bruto VloerOppervlakte (BVO). Hiervan is 80% aan te merken als Verhuurbaar VloerOppervlakte (VVO). De totale bouwkosten, gecorrigeerd naar peildatum Q4-2018 bedragen per te bouwen m² BVO € 2.212,-. De grondprijs in Den Haag is gesteld op € 1.700,- / m² BVO en de marktconforme huurprijs op maximaal € 210,- per m² VVO per jaar.

Corop-gebied: Aggl. 's Gravenhage			
Plaats	Den Haag		
Regio	West-Nederland		
Provincie	Zuid-Holland		
Bouwoptie	Optie 3:		
	Kengetallen:		
	Kantoorblok met 2.400 m ² BVO	10.000	
	Vormfactor VVO/BVO	80%	
	Minimale grondcomponent	3.300	
Bouwkosten	Bouwkosten per m ² BVO (BASIS)	€ 1.659	Inclusief indirecte bouwkosten (WRAK, etc)
	Opslag BREEAM-NL (per m ² BVO)	€ 160	'Duurzaamheid'
	Bijkomende kosten	28%	
		Per m2 BVO	Totaal
Indexering 2018-2020	Totale bouwkosten per m ² BVO	mrt-20 € 2.328	Casco prijspeil Q1-2020
		nov-18 € 2.212	Casco prijspeil Q4-2018
	Totale bouwkosten (Q4-2018)		€ 22.120.093
Grondkosten m²	Grondprijs per m ² BVO	€ 1.700	
Grondkosten totaal	Grondkosten totaal kavel		€ 17.000.000
	Stichtingskosten per m ² BVO	€ 3.912	
	Stichtingskosten totaal		€ 39.120.093
Markthuur	Aantal m² VVO	8.000	
	Markthuur per m ² VVO	€ 210	
	Totale huuropbrengst	€ 1.680.000	
Max BAR von	Maximaal haalbare BAR v.o.n.		4,2945%

Berekening Bouwoptie 3

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Per plaats zijn de maximaal haalbare bruto aanvangsrendementen zeer verschillend. Voor elk Corop-gebied geldt dat bouwoptie 1 in alle gevallen interessanter is dan bouwopties 2 en 3. Dit komt door de sterk stijgende bouwkosten naar mate men hoger bouwt, met daarnaast gelijk gehanteerde grondkosten per m² BVO en gelijkblijvende markthuurlen per m² VVO per bouwoptie. In bijlage 1 zijn alle berekeningen gepresenteerd van alle haalbare rendementen van de overige plaatsen. Figuur 4.6 presenteert een verkort overzicht van de uitkomsten.

Nr.	Corop-gebied	Plaats	Maximaal haalbaar rendement		
			Optie 1	Optie 2	Optie 3
1	Oost-Groningen	Winschoten	5,54%	4,99%	4,55%
2	Delfzijl en omgeving	Delfzijl	4,55%	4,12%	3,76%
3	Overig Groningen	Groningen	5,71%	5,21%	4,78%
4	Noord-Friesland	Leeuwarden	4,99%	4,57%	4,17%
5	Zuidwest-Friesland	Sneek	4,40%	3,99%	3,64%
6	Zuidoost-Friesland	Drachten	5,45%	4,94%	4,51%
7	Noord-Drenthe	Assen	5,30%	4,84%	4,42%
8	Zuidoost-Drenthe	Emmen	4,19%	3,78%	3,46%
9	Zuidwest-Drenthe	Hoogeveen	4,86%	4,40%	4,03%
10	Noord-Overijssel	Zwolle	5,70%	5,24%	4,82%
11	Zuidwest-Overijssel	Deventer	6,54%	6,00%	5,48%
12	Twente	Enschede	6,29%	5,75%	5,27%
13	Veluwe	Apeldoorn	6,69%	6,14%	5,65%
14	Achterhoek	Doetinchem	5,01%	4,56%	4,18%
15	Arnhem/Nijmegen	Arnhem	6,30%	5,80%	5,34%
		Nijmegen	5,91%	5,38%	4,93%
16	Zuidwest-Gelderland	Tiel	5,14%	4,74%	4,34%
17	Utrecht	Utrecht	7,66%	7,25%	6,73%
		Amersfoort	6,06%	5,54%	5,09%
18	Kop van Noord-Holland	Hoorn	5,33%	4,88%	4,46%
19	Alkmaar en omgeving	Alkmaar	6,33%	5,82%	5,32%

Nr.	Corop-gebied	Plaats	Maximaal haalbaar rendement		
			Optie 1	Optie 2	Optie 3
20	IJmond	IJmuiden	5,26%	4,80%	4,38%
21	Agglomeratie Haarlem	Haarlem	8,64%	8,04%	7,35%
22	Zaanstreek	Zaandam	5,86%	5,38%	4,91%
23	Groot-Amsterdam	Amsterdam	5,69%	5,70%	5,40%
24	Het Gooi en Vechtstreek	Hilversum	8,34%	7,63%	6,97%
25	Aggl. Leiden en Bollenstreek	Leiden	7,21%	6,69%	6,17%
26	Aggl. 's-Gravenhage	Den Haag	4,77%	4,60%	4,29%
27	Delft en Westland	Delft	6,70%	6,14%	5,64%
28	Oost-Zuid-Holland	Gouda	5,57%	5,11%	4,70%
29	Groot-Rijnmond	Rotterdam	7,49%	6,99%	6,46%
30	Zuidoost-Zuid-Holland	Dordrecht	6,38%	5,79%	5,31%
31	Zeeuws-Vlaanderen	Terneuzen	4,59%	4,21%	3,84%
32	Overig Zeeland	Middelburg	4,95%	4,51%	4,14%
33	West-Noord-Brabant	Breda	6,85%	6,24%	5,72%
34	Midden-Noord-Brabant	Tilburg	6,20%	5,72%	5,26%
35	Noordoost-Noord-Brabant	s-Hertogen	6,67%	6,14%	5,65%
36	Zuidoost-Noord-Brabant	Eindhoven	6,87%	6,35%	5,84%
37	Noord-Limburg	Venlo	5,27%	4,82%	4,42%
38	Midden-Limburg	Roermond	6,70%	6,12%	5,59%
39	Zuid-Limburg	Maastricht	6,21%	5,67%	5,20%
40	Flevoland	Almere	7,78%	7,12%	6,54%

Figuur 4.6: Overzicht maximaal haalbaar rendement per Corop-gebied

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Minimaal geëist rendement

Nu er inzicht is verkregen in het maximaal haalbare bruto rendement op deze drie fictieve nieuwbouwopties binnen de 40 Corop-gebieden is de stap te maken naar het minimaal door beleggers geëiste bruto aanvangsrendement. Het rendement dat een belegger eist op een investering is zeer uiteenlopend en afhankelijk van een groot aantal factoren. In paragraaf 4.2 is reeds ingegaan op dit Bruto AanvangsRendement dat per belegger verschillend is opgebouwd, mede gezien de eigen perceptie van de markt.

Om nu los te geraken van deze perceptie van die ene belegger is gekeken tegen welke rendementen 'de markt' bereid is in te stappen in kantorenvastgoed. 'De markt' kan hierbij worden beschouwd conform de marktwaarde definitie die mede door het Nederlands Register van Vastgoed Taxateurs (NRVT) wordt uitgedragen (NRVT, 2019). Hierbij is naast behoorlijke marketing rondom het in de markt zetten van het vastgoedobject, in dit geval de peildatum Q4-2018 van belang voor het moment waarop er een bereidwillige verkoper en koper elkaar vinden in een zakelijke transactie. Met deze zakelijke transactie wordt beoogd dat beide partijen tot een overeenkomst zijn gekomen, uitgaande van professionele partijen met kennis van zaken waarbij geen van partijen onder dwang heeft gehandeld.

4.6 Resumé

Hoofdstuk 4 beschrijft welke data en databronnen voor het onderzoek zijn geselecteerd, welke kenmerken deze hebben, welke mate van schoning is toegepast en waarom en hoe deze zijn gebruikt in het onderzoek. Tevens is de methodologie behandeld. Hoe zijn de verschillende data verwerkt in de BAR-berekeningen om te komen tot de maximaal haalbare bruto rendementen voor de bouwopties. Middels een eerste toetsing met de van C&W verkregen rendementsbandbreedte viel reeds circa 40% (18/42) van de plaatsen af. Om te komen tot een goede vergelijking is voor de overgebleven gebieden diepgaander onderzoek uitgevoerd naar de werkelijke rendementseis. Na veel veldonderzoek is het maximaal haalbare en geëiste bruto rendement voor alle plaatsen en bouwopties in beeld gebracht. Met deze informatie kan in hoofdstuk 5 gestart worden met de analyse en toetsing van de gestelde hypothese.

Hoofdstuk 5 Visualisatie van de overgangsgrenzen tussen centrum en periferie

Met het theoretisch en het institutionele kader in respectievelijk hoofdstuk 2 en 3 is de basis gelegd voor het onderzoek. De databronnen en het aanvullende veldonderzoek hebben geleid tot inzicht in de maximaal haalbare en geëiste bruto rendementen per Corop-gebied. Hieruit zijn net als de Zeeuw in 2008 deed enkele visualisaties op te maken. Daar waar het gevonden 'rompertje' van de Zeeuw in de jaren erna een eigen leven ging leiden binnen de woningmarkt kunnen onderhavige visualisaties een eerste aanzet zijn tot een nieuwe vorm binnen de kantorenmarkt. Een visualisatie met een vorm van daar waar 'het gebeurt', ofwel het centrum.

5.1 Toetsing hypothese

Is het theoretisch centrum slechts zo groot als de G-5 steden, is deze groter of wellicht zelfs kleiner. Is het 1 gesloten geheel of zijn het losse gebieden. De gestelde hypothese in paragraaf 2.8 wordt geanalyseerd en getoetst in hoofdstuk 5. Op basis van analyse van het praktijkonderzoek zal duidelijk worden hoe groot het centrum en de periferie daadwerkelijk zijn en welke vorm eventueel te ontdekken is.

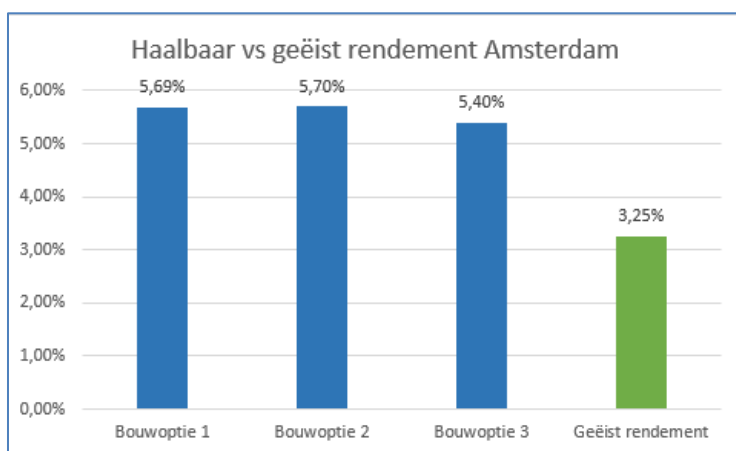
'Alleen de Corop-gebieden met de G-5 steden Amsterdam, Rotterdam, Utrecht, Den Haag en Eindhoven kunnen als rendabel centrum worden beschouwd'

De hypothese kan getoetst worden met behulp van de in hoofdstuk 4 behandelde data waarmee het maximaal haalbare bruto rendement per bouwoptie is bepaald voor alle 42 onderzochte plaatsen binnen de 40 Corop-gebieden. Deze worden hier vergeleken met het werkelijk door beleggers geëiste bruto rendement. Allereerst worden één voor één de G-5 steden behandeld.

Corop-gebied Groot-Amsterdam, stad Amsterdam:

Met een grondprijs van maximaal circa € 4.500,- per te bouwen m² BVO veruit de duurste stad wat grondkosten betreft van Nederland. Ook de maximaal haalbare huurprijs per m² VVO is in Amsterdam met circa € 450,- het hoogste van Nederland. In Amsterdam varieert het maximaal haalbare bruto rendement bij nieuwbouw voor respectievelijk bouwopties 1 t/m 3 voor de beste locaties van circa 5,7 tot 5,4 %. In Amsterdam zijn alle drie bouwopties dus interessant te noemen. Voor toplocaties eisen beleggers 'slechts' minimaal 3,25% bruto rendement. In staafdiagram 5.1. is dit tevens gevisualiseerd.

Deze grondprijzen, huurprijzen en de BAR v.o.n. van 3,25% geldt met name voor hotspots als de Zuid-as en de toplocaties in het centrum. Voor Amsterdam geldt dat verondersteld kan worden dat zij gelegen is in het voor beleggers rendabele centrum van Nederland.



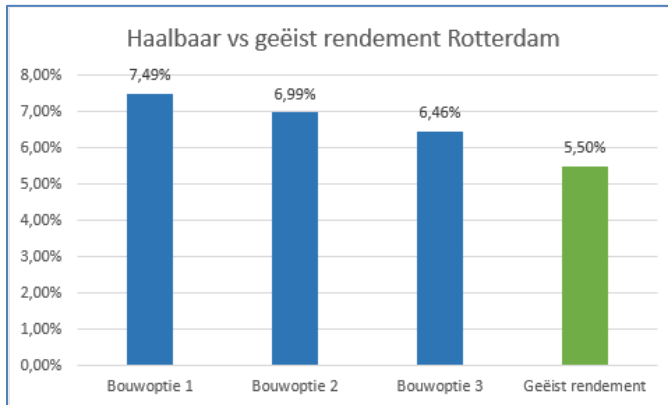
Staafdiagram 5.1: Amsterdam

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Corop-gebied Groot-Rijnmond, stad Rotterdam:

Voor Rotterdam, gelegen in het Corop-gebied Groot-Rijnmond, is de grondprijs voor solo-kantoorbouw vastgesteld in overleg met een taxateur van Fakton. Er is een grondprijs van maximaal circa € 700,- per te bouwen m² BVO bepaald. Voor mixed-use ontwikkelingen liggen de grondprijzen veelal hoger door de realisatie van woonfuncties. Voornoemde grondprijs en de maximale huurprijs van € 235,- per m² VVO geldt voor toplocaties nabij het Centraal Station.

Met de input van alle data geldt voor Rotterdam dat het maximaal haalbare rendement bij nieuwbouw van respectievelijk bouwopties 1 t/m 3 op de beste locaties varieert van circa 7,50% tot 6,45%. Met deze bandbreedte zijn in Rotterdam net als in Amsterdam alle drie bouwopties interessant te noemen daar beleggers minimaal circa 5,50% of hoger eisen. In staafdiagram 5.2. is dit tevens gevisualiseerd. Voor Rotterdam kan eveneens verondersteld worden dat zij is gelegen in het rendabele centrum van Nederland waar de bouw van kantoren interessant is op peildatum.



Stafdiagram 5.2: Rotterdam

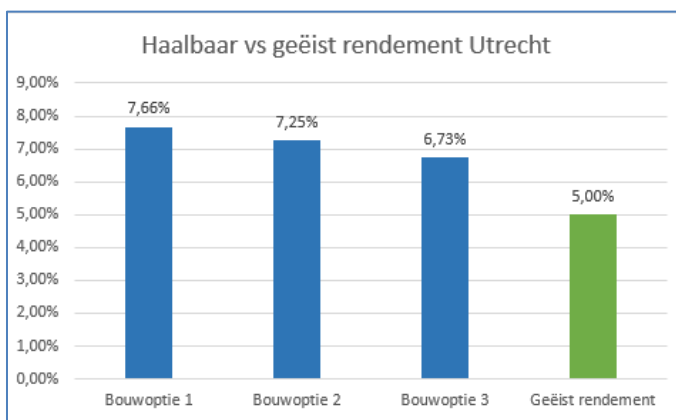
Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Corop-gebied Utrecht, stad Utrecht en Amersfoort:

Voor het Corop-gebied Utrecht is gekozen om 2 steden in het onderzoek te betrekken. Daar zowel de grote steden Utrecht als Amersfoort in dit Corop-gebied zijn gelegen is er voor gekozen, gezien de grootte van Amersfoort, om deze beide mee te nemen. Voor de stad Utrecht is het volgende naar voren gekomen.

Utrecht:

Grondprijs voor toplocaties als het Stationsgebied, Papendorp en Leidsche Rijn variëren tussen de circa € 550,- tot € 1.075,- per nieuw te bouwen m² BVO. Voor de bovenkant van voornoemde bandbreedte wordt het Stationsgebied genoemd. Voor deze locatie wordt in het rekenmodel € 1.075,- / m² BVO gehanteerd. Op peildatum wordt in dit gebied maximaal circa € 275,- per m² VVO aan huur betaald. Deze markthuur past met name bij de beste locaties in en rondom het stationsgebied. In staafdiagram 5.3. is dit tevens gevisualiseerd. Voor het Stationsgebied komt voor de drie bouwopties een maximaal haalbaar rendement naar voren dat varieert van circa 7,65% tot 6,73%. Daar beleggers doorgaans voor toplocaties in Utrecht minimaal circa 5,00% eisen kan geconcludeerd worden dat alle drie bouwopties mogelijk zijn en ook Utrecht tot het centrum behoort.



Stafdiagram 5.3: Utrecht

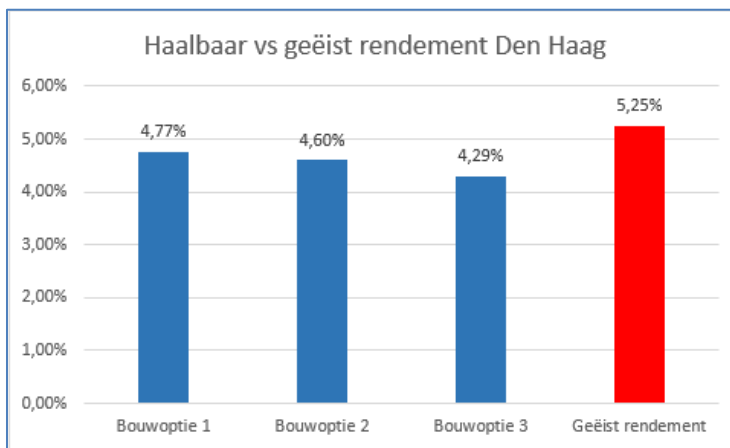
Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Amersfoort:

Voor Amersfoort, welke overigens niet tot de G-5 steden behoort, geldt dat deze buiten het theoretisch centrum valt. Dit komt doordat op basis van een aangehouden grondprijs van circa € 325,- per m² nieuw te bouwen BVO's voor het Stationsgebied en een maximaal geldende markthuur van circa € 160,- per m² VVO het maximaal haalbare rendement niet voldoende is voor beleggers om in te stappen. Haalbaar is circa 6,05 % tot 5,08% voor respectievelijk bouwoptie 1 tot 3. Beleggers eisen voor de beste locaties in Amersfoort minimaal circa 7,00% bruto rendement.

Corop-gebied Agglomeratie 's-Gravenhage, stad Den Haag:

Den Haag is duidelijk 1 van de G-5 steden als het aankomt op de grote kantoorvoorraad. Wat opvalt in Den Haag is dat hier een behoorlijk stevig grondprijs wordt gehanteerd. In de grondprijzenbrief van 2019 valt te lezen dat de indicatieve grondprijzen voor Den Haag in 2018 waren vastgesteld met een maximum van € 1.700,- per nieuw te bouwen m² BVO. De maximaal haalbare huurprijs in Den Haag voor het CS Kwadrant (Hollands Spoor) bedraagt circa € 210,- per m² VVO. Dit is relatief laag gezien de hoge grondprijs en de ligging in de duurste bouwprovincie van Nederland. Geconcludeerd wordt dat hiermee een maximaal haalbaar bruto rendement is te realiseren van slechts 4,77% tot 4,30% voor bouwoptie 1 tot 3. Daar beleggers voor Den Haag onder de 5,25% geen zaken willen doen laat het zich raden dat Den Haag niet kan voldoen aan het theoretisch centrum. In staafdiagram 5.4. is dit tevens gevisualiseerd.



Staafdiagram 5.4: Den Haag

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Uitgaande van een residuele waardering van de grondcomponent zal de grondprijs moeten zakken naar circa € 1.375,- per nieuw te bouwen m² BVO alvorens bouwoptie 1 rendabel kan zijn. Indien de grondprijs verder zakt tot onder de € 1.000 zijn bouwoptie 2 én 3 pas interessant. Uitgaande van gelijkblijvende overige variabelen.

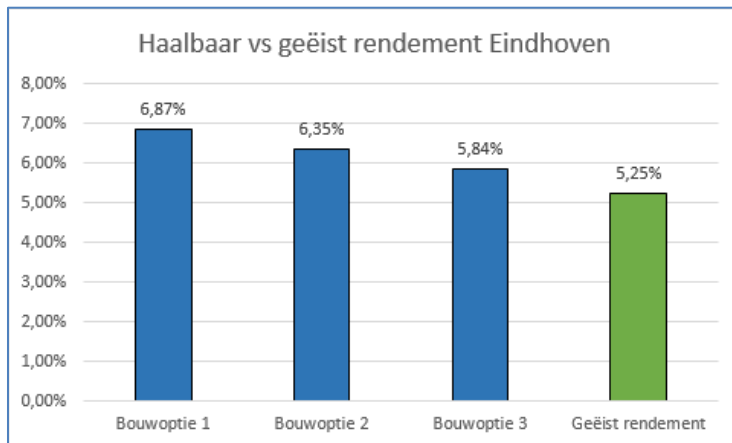
Corop-gebied Zuidoost-Noord-Brabant, Eindhoven:

Als laatste van de G-5 steden wordt Eindhoven belicht. Als enige van de G-5 steden is Eindhoven niet gelegen in de in de volksmond welbekende Randstad. Wel is het een van de belangrijkste kennisregio's op het gebied van innovaties en de hightech maakindustrie. Daarnaast is de roep al langer aanwezig om Eindhoven toe te voegen onder de noemer 'Randstad'. Mede doordat Brainport Eindhoven sinds 2016 wordt gezien als derde Nederlandse mainport naast Schiphol en de Rotterdamse haven. Eens kijken of Eindhoven binnen ons onderzoek wel reeds tot het centrum behoort.

Bij nieuwbouw van kantoren op het Brainport Businesspark Flight Forum wordt een grondprijs gehanteerd van circa € 250,- per nieuw te bouwen m² BVO en voor het Centrum/Stationsgebied wordt de grondprijs ingeschat op circa € 425-450,- per nieuw te bouwen m² BVO. Voor het Centrum/Stationsgebied wordt een maximale markthuur gehanteerd van circa € 185,- per m² VVO. Voor *Fligh Forum* ligt dit met circa € 135,- per m² VVO toch aanzienlijk lager. Beleggers eisen een rendement voor de beste locaties in Eindhoven van minimaal circa 5,25%.

Het centrum/stationsgebied in Eindhoven genereert bij nieuwbouw van respectievelijk bouwopties 1 t/m 3 een maximaal haalbaar bruto rendement van circa 6,87% tot circa 5,84%. Hiermee is Eindhoven zeker interessant voor beleggers. In staafdiagram 5.5. is dit tevens gevisualiseerd. Eindhoven kan binnen ons onderzoek, net als

Amsterdam, Rotterdam en Utrecht, dus worden geschaard onder het theoretische rendabele centrum. Den Haag valt hier buiten.



Staafdiagram 5.5: Eindhoven

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking, 2020

Tussenconclusie hypothese

Vanuit de hypothese, waarin gesteld wordt dat alleen de G-5 steden als rendabel centrum kunnen worden beschouwd, kan op basis van de in paragraaf 5.1 behandelde uitkomsten reeds een tussenconclusie worden getrokken. Aangezien Den Haag o.b.v. het rekenkundig onderzoek niet rendabel genoeg is om binnen het centrum te vallen kan gesteld worden dat niet de gehele G-5 als centrum kan worden beschouwd. De hypothese kan daarmee als 'te verwerpen' worden beoordeeld.

De vervolg vraag is echter of er naast de reeds behandelde G-5 toch nog meer plaatsen als rendabel kunnen worden beschouwd. Voordat voor de gestelde hypothese een eindconclusie kan worden getrokken wordt eerst beoordeeld welke steden, naast de voornoemde G-5 steden, mogelijk nog meer tot het theoretisch centrum behoren.

5.2 Visualisaties van de overgangsgrenzen in Nederland tussen centrum en periferie

Het onderzoek komt voort uit de centrale vraag tussen welke Corop-gebieden de overgangsgrens is gelegen tussen het rendabele centrum en de onrendabele periferie, daar waar het voor (institutionele) beleggers gaat om nieuw te realiseren kantorenvastgoed. Er is op landelijk niveau gekeken waar die grenzen tussen Corop-gebieden liggen.

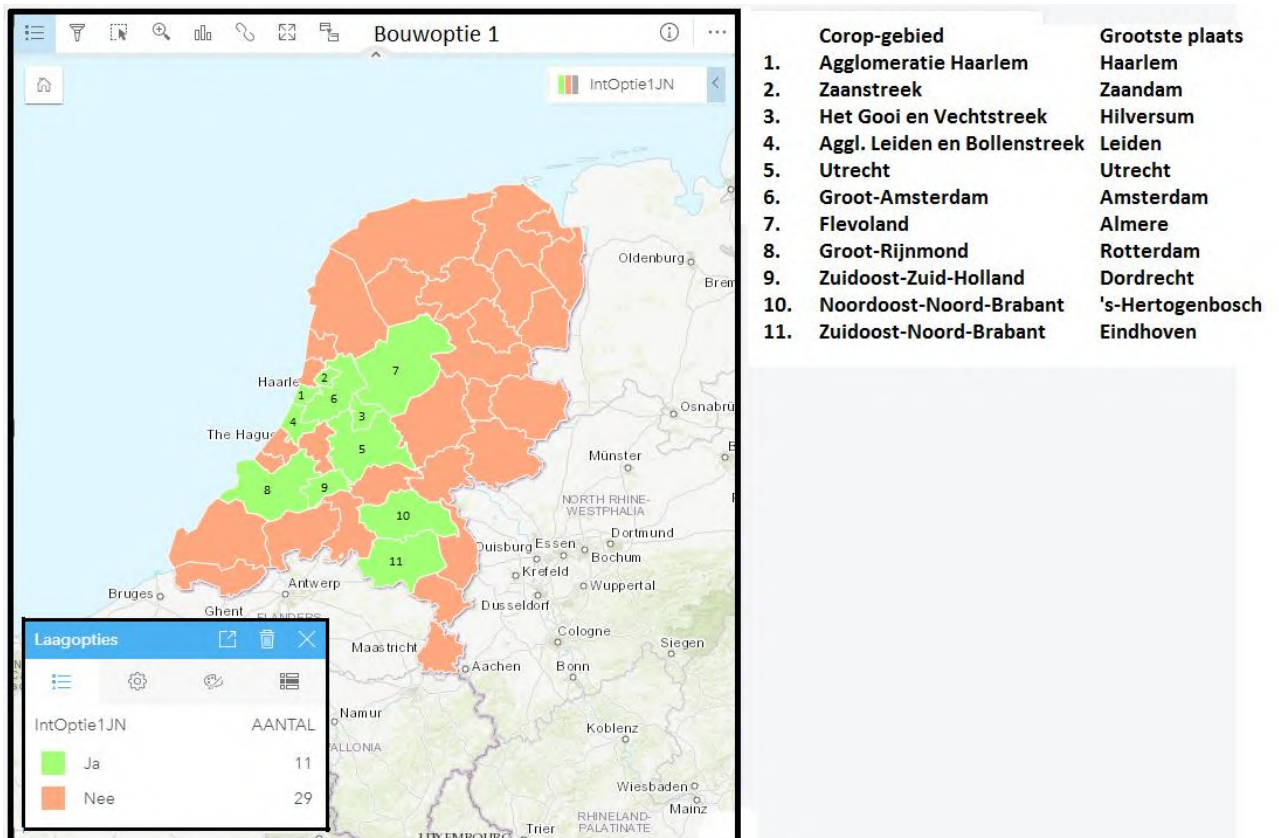
Voor de G-5 is inmiddels duidelijk dat Den Haag niet tot het centrum behoort en voor wat betreft beleggers die nieuwe kantoren willen realiseren zal men beter af zijn in Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Eindhoven. Daar kan het uit, met een plus op de door hen gestelde minimale bruto rendementseis.

Maar de overige 35 Corop-gebieden zijn ook beoordeeld. Onderstaand worden de onderzoeksresultaten middels per bouwoptie uitgewerkte visualisatie behandeld. Hoe is de toekenning van centrum vs. periferie voor deze 35 gebieden. Per bouwoptie wordt achtereenvolgens gevisualiseerd hoe het 'centrum' zich ontwikkelt ten opzichte van de 'periferie'.

Bouwoptie 1: Kantoorblok

Het kantorenblok bestaat uit een bouwwerk met max 6 bouwlagen van totaal 2.400 m² BVO en circa 1.896 m² VVO (79%), met een standaard casco oplevering, inclusief BREEAM-NL-Excellent.

Middels lokaal onderzoek en puttend uit meerdere databronnen zijn onder andere de grondprijzen, huurprijzen, rendementseisen en de bouwkosten incl. BREEAM en bijkomende kosten in kaart gebracht. Op basis daarvan zijn de bruto rendementsberekeningen uitgevoerd welke zijn opgenomen in bijlage 1. De uitkomsten voor bouwoptie 1 zijn uitgewerkt middels een visualisatie van de overgangsgrenzen tussen centrum en periferie. Zie figuur 5.1 met de visualisatie van bouwoptie 1. Hieruit blijkt dat er, op basis van bouwoptie 1, meer gebieden tot het theoretisch centrum behoren buiten de eerder besproken Corop-gebieden met de grote plaatsen Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Eindhoven. Inclusief de 4 grote steden betreft dit 11 centrum Corop-gebieden. Bijgaand de visualisatie van deze 11 centrum-gebieden (en plaatsen).



Figuur 5.1: Overzicht centrum en perifere Corop-gebieden bouwoptie 1

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking in Arcgis, 2020

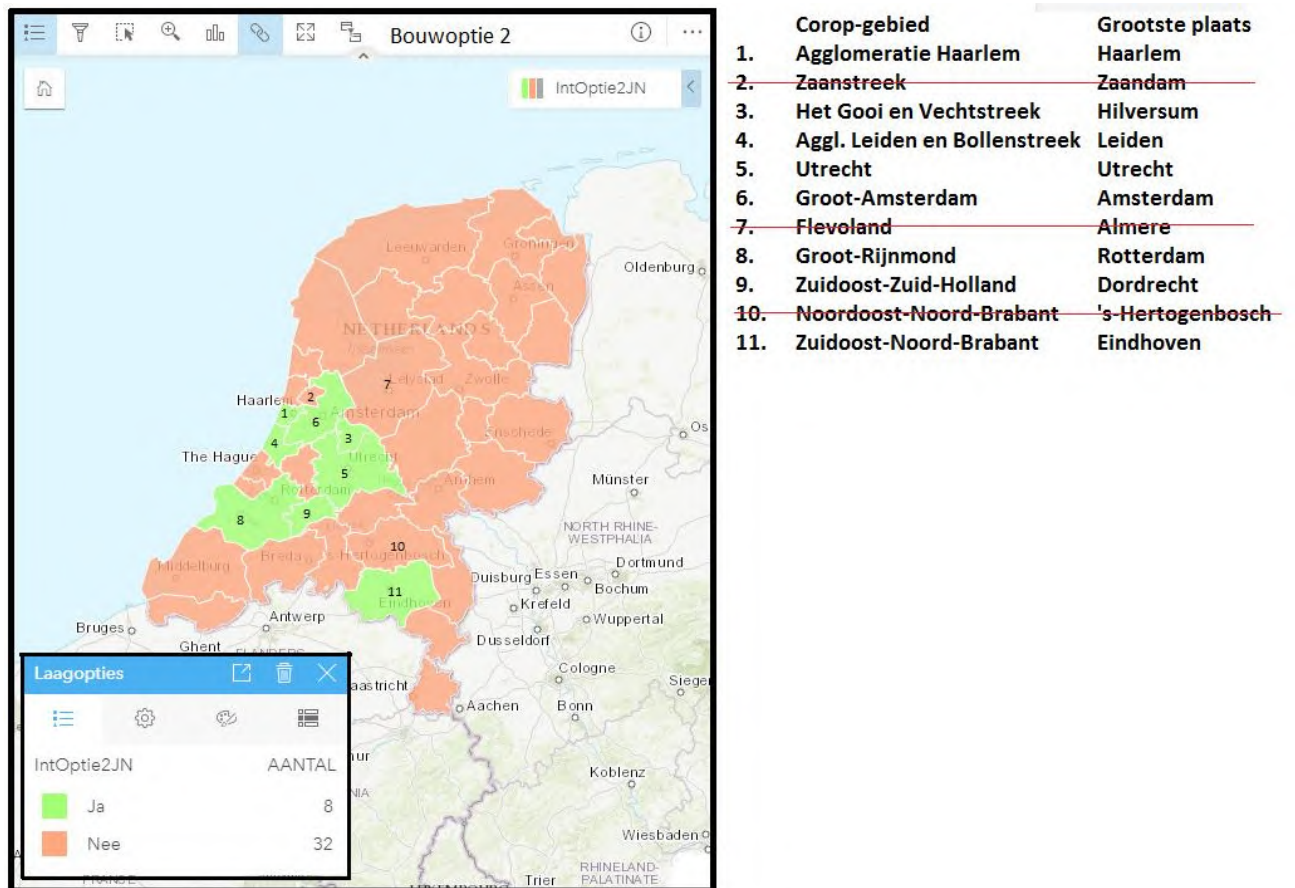
In totaal zijn 11 Corop-gebieden groen gekleurd. Hierbij dient opgemerkt te worden dat het hoofdzakelijk gebieden in en rondom de G-5 steden zijn. Haarlem, Zaandam, Leiden en Almere rondom zowel Amsterdam als mainport Schiphol. Hilversum kent Domstad Utrecht als naaste buur. Dordrecht dat met het naastgelegen Rotterdam en de daarbij behorende Rotterdamse haven als mainport in een goede markt zit. Als laatste neemt 's-Hertogenbosch een sterke positie in onder de vleugels van (Brainport) Eindhoven.

De verwachting is dat naar gelang het te bouwen volume groter, hoger en veelal complexer wordt het minder rendabel zal zijn om te realiseren. Dit komt met name voort uit de hogere bouwkosten en bijkomende kosten. Voor bouwoptie 2 en 3 is de verwachting dat het centrum alleen maar 'enger' wordt.

Bouwoptie 2: Kantoorblok

Dit kantorenblok bestaat uit een bouwwerk met max 12 bouwlagen van totaal 6.000 m² BVO en circa 4.980 m² VVO (83%), met een standaard casco oplevering, inclusief BREEAM-NL-Excellent.

Middels lokaal onderzoek en puttend uit meerdere databronnen zijn ook hiervoor alle verzamelde data ingevoerd in de bruto rendementsberekeningen welke zijn opgenomen in bijlage 1. De visualisatie van bouwoptie 2 wordt weergegeven in figuur 5.2. Hieruit blijkt inderdaad dat het centrum kleiner is geworden. De drie Corop-gebieden die zijn afgefallen zijn (in het rood) doorgehaald.



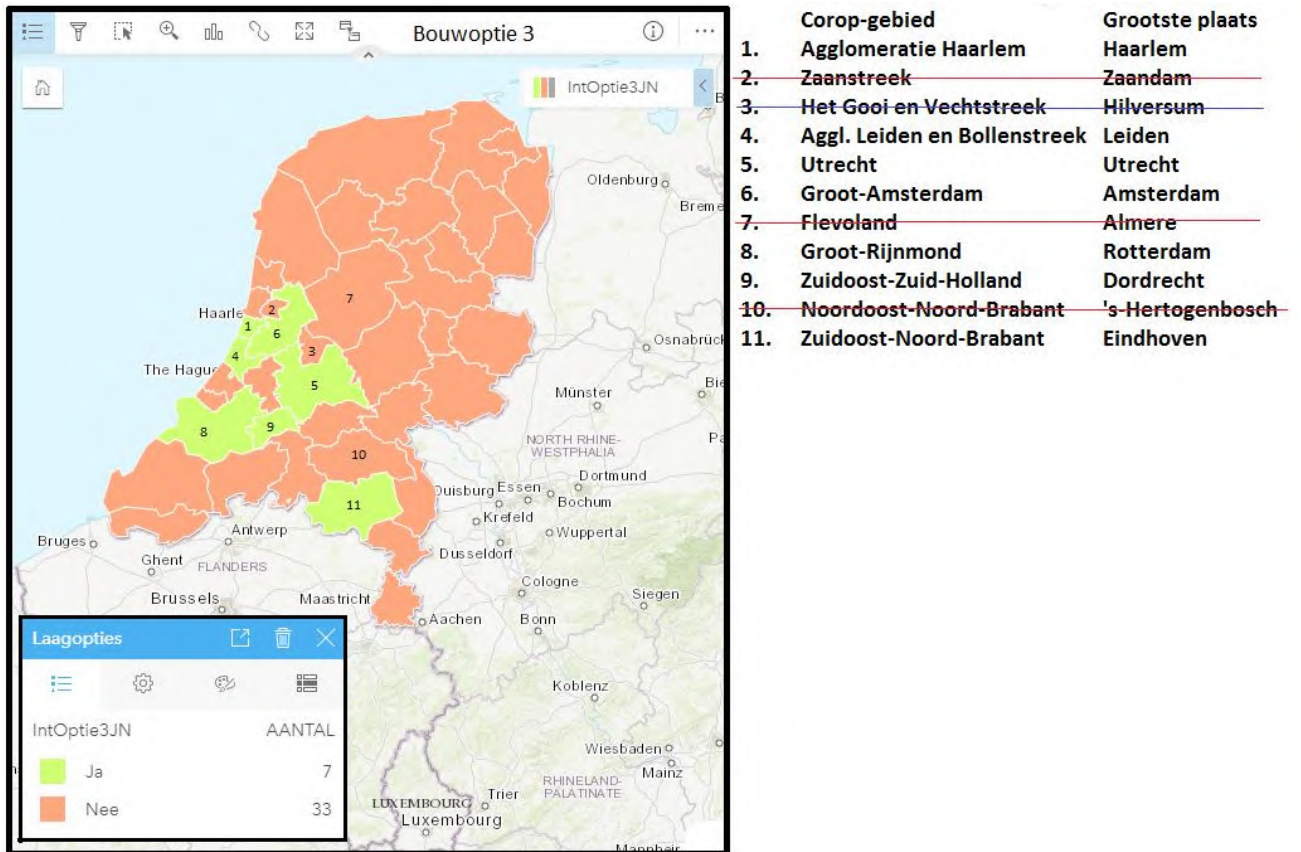
Figuur 5.2: Overzicht centrum en perifere Corop-gebieden bouwoptie 2

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking in Arcgis, 2020

Bouwoptie 3: Kantoorsteden

Bouwoptie 3 betreft geen kantoorblok maar een kantoorsteden, gezien de maximale hoogte van 16 bouwlagen. Uitgaande van een totaal van 10.000 m² BVO en circa 8.000 m² VVO (80%), met een standaard casco oplevering, inclusief BREEAM-NL-Excellent is het maximaal haalbare bruto rendement wederom lager dan bouwoptie 2. Dit blijkt ook uit figuur 4.6 waarin per bouwoptie alle haalbare rendementen zijn weergegeven.

De visualisatie van bouwoptie 3 wordt weergegeven in figuur 5.3. Hieruit blijkt dat er een (nog) kleiner centrum overblijft voor bouwoptie 3 door het afvallen van Corop-gebied Het Gooi en Vechtstreek (Hilversum).



Figuur 5.3: Overzicht centrum en perifere Corop-gebieden bouwoptie 3

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking in Arcgis, 2020

Eindconclusie hypothese

Bij de tussenconclusie in paragraaf 5.1 kon de hypothese reeds worden verworpen. De hypothese moest ruimer worden beschouwd daar inderdaad niet alle G-5 steden binnen het theoretisch centrum vielen. Naast die constatering dat er binnen de G-5 steden toch één stad als perifeer moet worden beschouwd zijn er ook steden in de overige 35 Corop-gebieden die eveneens als theoretisch centrum gelden.

Als eindconclusie en als antwoord op de stelling kan geconcludeerd worden dat de stelling inderdaad is te verwerpen doordat gebleken is dat niet de gehele G-5 binnen het centrum valt en dat er zelfs buiten de G-5 ook Corop-gebieden als theoretisch centrum kunnen worden beschouwd.

Hoofdstuk 6 Uitwerking deskundigenonderzoek

Naar aanleiding van het uitgevoerde onderzoek zijn de bevindingen voorgelegd aan enkele deskundigen uit de vastgoedpraktijk. Zij zijn deskundig in het kantorenvastgoed en zijn als expert gevraagd een inhoudelijke reactie te geven op enkele stellingen en enkele uit het onderzoek naar voren gekomen constatering en bevindingen (Baarda et al., 2013). In onderhavig hoofdstuk worden deze uitkomsten en reacties weergegeven.

Totaal zijn er zes deskundigen geraadpleegd. Verkozen is om uit verschillende invalshoeken naar de onderzoeksresultaten en stellingen te kijken. Zowel beleggers, taxateurs en researchanalisten van publicerende makelaarskantoren en brancheorganisaties zijn zes stellingen voorgelegd. De raadpleging is mede door de Covid-19 maatregelen 'digitaal mondeling' afgenomen. Alle personen zijn professionals en houden zich dagelijks bezig met vastgoed gerelateerde vraagstukken vanuit verschillende invalshoeken.

Het deskundigenpanel bestaat uit de heren:

- Rudolf Bak: Zelfstandig planadviseur, marktanalist en dataleverancier (o.a. Kantoren in Cijfers)
- Piet Olde Rikkert: Makelaar-Taxateur Rodenburg Makelaars (Dynamis) in Apeldoorn en Zwolle
- Rick van Zwet: Manager Research Dynamis, o.a. Spreekende Cijfers rapportages
- Jos Hesselink: Research Lead Cushman & Wakefield
- Michael Brands: Makelaar-Taxateur Frisia Makelaars (Dynamis) in Den Haag
- Ruud Weerts: Research Analyst Syntrus Achmea Real Estate & Finance, Amsterdam

Per stelling is een *overall* samenvatting uitgewerkt zonder het verlies van aandacht voor het scherpe oog, de inhoudelijke reflectie en de kritische noot van de deskundigen. In de bijlagen vindt u de uitgewerkte samenvatting per deskundige terug.

6.1 Samenvatting inhoudelijke reactie stellingen

Stelling 1: Herkent u zich in het beeld dat de drie visualisaties weergeven over de zeer beperkte 'rendabelheid' van nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Zelfs een G-5 stad als Den Haag valt reeds in de theoretische periferie!

Het verbaast geen van de heren dat het theoretisch centrum de getoonde omvang heeft. Het is met name in en rondom de Randstad en daarmee rondom de G-5 steden gelegen. Dit is voor hen niet verrassend. Mede door de aldaar relatief hoge huurprijzen en het gebrek aan en de grote vraag naar hoogwaardig kwalitatief kantorenvastgoed. Dat Den Haag er juist wel uitvalt verbaast hen allen, behalve de plaatselijk goed ingevoerde bedrijfsmakelaar van Dynamis de heer Brands.

Dat het theoretisch centrum in en rondom de Randstad is gesitueerd met daarnaast tevens Eindhoven en omgeving verbaast dus geen van allen. Het logische gevolg van een krimpend centrum bij grotere bouwvolumes (bouwoptie 2 & 3) wekt evenmin verbazing.

Daar waar tot de crisis in 2008 door heel Nederland nog massaal nieuw werd gebouwd is dit op peildatum nog slechts voor enkele gebieden weggelegd. Als oorzaak wordt onder andere aangevoerd dat de werkgelegenheid sterk veranderd is na de eeuwwisseling. Er is de afgelopen decennia heel veel kantoorwerk gedigitaliseerd, in rap tempo. De grote gebruikers van kantoor metrages zijn niet meer zo groot als vroeger. Die organisaties werken veel efficiënter. Kijk naar de grote ziektekostenverzekeraars en bijvoorbeeld het bankwezen. Deze grote afnemers hebben in veel gevallen tot wel een factor 10 ingeleverd. Door het steeds kleiner worden van veel op kantoorniveau opererende organisaties is ook de arbeidsspecialisatie steeds verder toegenomen. Deze specialisatie, waarvoor steeds vaker hoog opgeleid personeel wordt geworven, heeft als gevolg dat de werkgevers naar de grote steden trekken. Daar waar het hoger opgeleid personeel veelal woont en graag werkt. Met name de research deskundigen van Dynamis en Cushman & Wakefield (C&W) merken dit op. Deze research marktanalisten kijken veelal met een geografisch en ruimtelijk dynamische blik naar vastgoedbewegingen. Als gevolg hiervan stoten steeds meer bedrijven vestigingen in de periferie af en gaan terug naar slechts 1 of 2 hoofdvestigingen in de centrumsteden, met goede multimodale voorzieningen. Alle specialisten zijn daarmee

aanwezig op één centraal punt. In de perifere middelgrote steden (Zwolle, Apeldoorn, Arnhem, Groningen, Leeuwarden, etc.) kan het zijn dat dan nog enkele kleine satelliet kantoren worden aangehouden als werkplek. Mocht in de periferie behoefte zijn aan specialistische kennis wordt dit ‘ingevlogen’ vanuit het hoofdkantoor.

De snelweglocaties en kantoorwijken zijn inmiddels achterhaald. Werkgevers worden steeds hipper en vechten om personeel. Dit kan alleen door het bieden van goede voorzieningen in en nabij het kantoor waar hun werknemers werken. De acht-tot-vijf mentaliteit is er niet meer. Werkgevers verwachten meer van hun personeel en omgekeerd wil het personeel flexibel kunnen werken en is er behoefte aan voorzieningen zoals horeca, retail, leisure en fitness. Kortom ‘beleving’ in en rondom het kantoor is na de crisis volop nodig om een aantrekkelijke werkgever te kunnen zijn.

Al deze veranderingen hebben de geografie van de kantorenmarkt op de kop gezet. Digitalisering, bereikbaarheid, mentaliteit, het bieden van beleving en het vechten om personeel zijn de afgelopen jaren bij elkaar gekomen waardoor de perifere locaties minder interessant zijn geworden. Met name voor de grotere (corporate) organisaties. Het MKB met veelal lokale roots heeft minder behoefte om hier in mee te gaan en is meer gericht op de plaatselijke eigenaar-gebruikers markt.

Beleggers hebben in de afgelopen jaren na de crisis voor zichzelf tevens hele duidelijke strategieën opgesteld en de focus gelegd op enkele kerngebieden met grote stationslocaties welke multimodaal ontsloten zijn. Alleen in die gebieden willen ze hun geld ‘kwijt’. Het liefst in kwalitatief hoogwaardig vastgoed, waarbij de locatie een belangrijke rol speelt, maar zeker ook duurzaamheid (minimaal energielabel C met het oog op 2023). Vooral buitenlandse beleggers hebben de rendementseisen steeds verder op scherp gezet. Ook de overvloed aan kapitaal drukt de aanvangsrendementen.

Veel beleggers hadden geen keus en weken uit naar op dat moment mindere locaties zoals Papendorp, Amstelveen en Hoofddorp. Mocht de coronacrisis leiden tot vraaguitval dan zijn dit soort locaties hiervoor het eerst aan de beurt.

Deze concurrentiekracht komt o.a. terug in de theorie van Tordoir. De trek naar de stad, want daar ‘gebeurt het’ en ‘versterkt het’ elkaar (cumulatieve causatie). Zowel landelijk als regionaal komt dit terug. Dit blijkt ook op de woningmarkt. Daar waar de winkelprijzen, kantoorprijzen en huren sterk stijgen schiet ook de woningmarkt sterk omhoog. Deze functies versterken elkaar.

Opgemerkt wordt dat je echter nooit de periferie moet afschrijven. Als voorbeeld wordt Eindhoven aangehaald welke in het recente verleden nog als krimpregio werd afgeschilderd. Door het perfectioneren van specialistische kennis economieën hebben ze het tegendeel bewezen en is de Brainport Eindhoven inmiddels uitgeroepen tot derde mainport van Nederland.

De heer Bak vindt de term onrendabel bij periferie wat minder passend. De periferie is namelijk wel rendabel, maar niet rendabel genoeg voor beleggers. Tevens zou je kunnen zeggen dat de marktwaarde in het centrum hoger ligt dan de stichtingskosten en in de periferie ligt de marktwaarde lager dan de stichtingskosten.

Daarnaast vindt hij dat plaatsen als Haarlem, Zaandam, Dordrecht en Almere niet in het centrum thuis horen aangezien zich hier nauwelijks (nog) beleggers op de kantorenmarkt begeven. Hij bekijkt het dus meer vanuit de vraagkant. Het onderzoek is er daarentegen op gericht om te bezien waar nieuwbouw überhaupt nog mogelijk is binnen de gestelde rendementseisen. Wellicht ook interessant volgens de heer Bak om bij eventueel vervolgonderzoek dieper in te zoomen op het gevonden centrum, zodat ook de kantorenmarkt in bijvoorbeeld Hoofddorp en op Schiphol nadrukkelijker in de cijfers kunnen worden betrokken.

Den Haag

Zoals gezegd zijn de meesten verbaasd over Den Haag: hoe kan zo’n grote kantorenstad, met veel Rijksoverheid en andere grote gebruikers, tot de periferie behoren? Allen wijzen ze op recente (her) ontwikkelingen waarmee ze Den Haag wel in het centrum willen plaatsen. Hierbij wordt echter vergeten dat dit juist allemaal mixed-use functies betreffen. Veelal een commerciële plint met hierboven enkele lagen kantoor en daarna veel woonappartementen. Dit type object is juist buiten het onderzoek gehouden. Mede doordat voor dit soort locaties, veelal met relatief weinig kantoor meters, de grondprijzen aanzienlijk hoger liggen. Mede door de hoofdzakelijk aanwezige dure woonfuncties is in die gevallen de businesscase makkelijker rond te krijgen. Daarbij is het zeer lastig om de grondprijs voor kantoren uit dit soort ontwikkelingen te filteren.

In Den Haag is echter de vraag naar kwalitatief hoogwaardig kantorenvastgoed absoluut aanwezig. Liever vandaag dan morgen nieuwe extra metrages. Ondanks de vele onttrekkingen is er echter nog steeds te veel kwantitatief aanbod wat een drukkend effect heeft op de huurprijzen én het risico op leegstand. De heer Brands noemt Den Haag ook wel een “schuifmarkt”, doordat huurders veel verhuizen, terwijl er weinig grote huurders wegtrekken of toetreden. Het kan zijn dat deze vele verhuisbewegingen door beleggers worden vertaald naar een verhoogd leegstandsrisico. Met als gevolg een hoger geëist rendement.

Den Haag kent in verhouding met bijvoorbeeld Utrecht en Rotterdam een veel hogere grondprijs. Daarnaast zijn de huurprijzen in Rotterdam en Utrecht ook nog eens aanzienlijk hoger. Deze relatief lage huurprijzen in Den Haag t.o.v. de hoge(re) totale stichtingskosten werken keihard door in het maximaal te behalen bruto rendement. Daardoor komt Den Haag te kort om tot het theoretisch centrum gerekend te kunnen worden.

Opgemerkt wordt dat de lage huurprijs in Den Haag mede komt door de aanwezigheid van een relatief (te) grote kwantitatieve kantorenvoorraad. De voorraad hoogwaardig kwalitatief vastgoed is in beperkte mate aanwezig. Dit terwijl hier veel vraag naar is. Nog meer onttrekkingen van oude voorraad zou absoluut helpen om de mismatch tussen vraag en aanbod beter in verhouding te brengen.

In de publicatie van Dynamis, ‘Sprekende Cijfers 2020’ met een terugblik op 2019 wordt reeds opgemerkt dat de aanhoudende beperkte nieuwbouwactiviteiten in Den Haag de schaarste van kwalitatief hoogwaardig kantorenvastgoed in stand houdt. De heer Brands beaamt dat. Sinds 2013 is er geen *stand-alone* kantoorobject meer gebouwd. En alles wat wel gebouwd wordt is mixed-use met relatief geringe kantoormetrages en relatief veel woonfuncties. De vraag die gesteld kan worden en wellicht een mooi scriptieonderwerp kan zijn is of *stand-alone* kantoren nog wel de toekomst hebben. Mixed-use (her)ontwikkelingen zijn in Den Haag namelijk wel aanwezig, weliswaar met geringe kantoormetrages.

Overige periferie

In het gesprek met de heer Olde Rikkert, werkzaam in met name Apeldoorn, Deventer en Zwolle, komt naar voren dat het niet geheel onlogisch is dat deze plaatsen inmiddels niet meer mee kunnen komen met het centrum. Als mogelijke reden komt naar voren de veelal gebrekkige infrastructuur in en rond de stad (met name Apeldoorn), het over de steden versnipperde kantorenaanbod wat veelal voortkomt uit het al jaren aanwezige gebrek aan visie op een doordacht kantoren- en leegstandbeleid. Ook verouderde kantorenwijken in Deventer (autosnelweg A1) of overbodige nieuwbouw begin jaren ‘2000 op B-locaties (Zwolle, Oosterenk) dragen hieraan bij. Met name Eurocommerce bouwde veel grote kantoorcolossen in de huidige perifere steden en hield dat vol door een veelal agressieve acquisitie van huurders uit naburige kantoorobjecten. In feite bouwden zij voor leegstand bij andere kantooireigenaren.

Overall gezien zijn de deskundigen het erover eens dat de terugtrekkende beweging van zowel huurders als beleggers voortkomt uit enerzijds de crisis en het gebrek aan kwalitatieve kantorenvoorraad in de periferie. Daarnaast zijn al jaren geleden veranderingen ingezet op het gebied van digitalisering, (arbeids-)processen en gebruikerseisen die na de crisis tot uiting komen. Het is een samenspel dat op elkaar inwerkt en na de crisis is samengekomen. Met name de toegenomen digitalisering, hieruit voortkomende specialisatie met daaruit een verhoogde vraag naar hoger opgeleid personeel. Dit hoger opgeleid personeel is veelal woonachtig in en rondom de randstad. Met als gevolg een sterk toegenomen vraag naar kwalitatief hoogwaardig kantorenvastgoed op multimodale centrum- en stationslocaties waar volop ‘beleving’ aanwezig is. Het gebrek aan kwalitatief kantorenvastgoed deed in het centrum de huurprijzen stijgen en de rendementen sterk dalen. Dit in combinatie met een teruglopende kantorenvoorraad door onttrekkingen en ‘klotsend’ kapitaal deed de transactiepreizen stijgen in het centrum. Nieuwbouw van kantoren kan daar dus wel uit per Q4-2018.

Stelling 2: Geen tot zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en daarmee het mislopen van mogelijkheden zoals het verjongen en verduurzamen van de kantorenportefeuille in perifere plaatsen als Apeldoorn en Zwolle maar zeker ook in Den Haag is desastreus voor de kantorenmarkt aldaar.

Een stabiele kasstroom bij een beleggingsobject is de basis voor beleggers. Hier worden ook de marktwaarde en daarmee de transactiepreizen op gebaseerd. Dat begint bij een tevreden huurder en een goed onderhouden object. Is dit niet het geval dan zie je dit terug in hogere beheerskosten, meer leegstand(risico) en dus mutatiekosten ten behoeve van wederverhuur. Hoe ouder de gehele portefeuille wordt in perifere steden, hoe

meer kosten het behoeft voor instandhoudingsonderhoud en duurzaamheid (minimaal energielabel C). Verouderde kantoren genereren minder huuropbrengsten en worden risicovoller ingeschat door beleggers wat per saldo resulteert in een lagere marktwaarde.

Elke stad is in zekere zin op de lange termijn dus verjonging van onderuit nodig binnen de aanwezige kantorenportefeuille. Op korte termijn hoeft dit niet direct een probleem te zijn, mede doordat algehele renovatie en herontwikkeling ook kan bijdragen om de kwalitatieve voorraad op peil te houden en/of te vergroten.

Indien in de perifere steden de onttrekkingen groter zijn dan de nieuwbouw en/of grootschalige renovaties kan dit uiteindelijk wel leiden tot krapte met mogelijke huurstijgingen en waardestijgingen op de korte termijn. Wellicht zijn kleinschalige nieuwbouwplannen op termijn dan juist wel weer interessant. Nijmegen is zo'n voorbeeld. De heer Bak weet te vertellen dat hier toch nieuwbouw gaat plaatsvinden. Nijmegen is ook een perifere stad waar door herbestemming de afgelopen jaren de kantorenvoorraad sterk is teruggedrongen. Door een krappere markt doen zich dus toch weer mogelijkheden voor.

R'Estate ontwikkelt sinds begin 2019, als lokale belegger in Nijmegen, plannen om circa 8.500 m² VVO kantoorruimte te bouwen verdeeld over 8 bouwlagen op De Brabantse Poort. Door slimme indelingen is deelverhuur mogelijk vanaf 260 m². Een klein deel is voorverhuurd, grotendeels onder optie en enkele verdiepingen zijn nog te huur. De bouw is eind 2020 nog niet gereed. Inmiddels duiken lokale krantenkoppen op met de vraag wat Nijmegen er mee moet, helemaal nu corona veel kantoorobjecten leeg doet staan.

Het theoretisch kader komt hier volop in terug. Met name de cumulatieve causatie van de Zweedse econoom Gunnar Myrdal en het vier kwadrantenmodel van Wheaton & Di Pasquale zijn hierop van toepassing.

Daarnaast is het kantorenbeleid steeds strakker aangehaald door gemeenten. Ontwikkelaars en beleggers moeten van goeden huize komen om nieuwbouw aan te tonen. Indien dat lukt worden steeds vaker, en met name in perifere steden, 'statiegeldleningen' ingebouwd tussen ontwikkelaar en gemeenten. Op die manier wordt direct of indirect gezorgd voor sanering van oude kantorenmetrages. Een soort 'Rood voor Rood' voor de kantorenmarkt. Dit ter voorkoming van veel maatschappelijke kosten die gepaard gaan met verouderde objecten door leegstand, verloedering, hangjeugd en een desolate aanblik. Een goed kantorenbeleid heeft mede gezorgd voor de daling van de leegstand. Diep in de crisis was de leegstand circa 17 tot 18%, inmiddels is dit gedaald tot circa 10% in 2019 (Bak, 2020). Een gezonde frictieleegstand betreft circa vijf tot zeven procent (Van der Sluys, 2019).

Al met al zien de deskundigen op korte termijn niet direct problemen, vaak omdat de voorraad ook nog te groot is in de periferie. Op lange termijn blijft verjonging altijd noodzakelijk om interessant te blijven voor de gebruikers. Huidige herontwikkelingen en grootschalige renovatieprojecten, mede op het gebied van duurzaamheid en het verplichte energielabel C per 2023, zijn dan niet voldoende.

Opgemerkt wordt dat in heel Nederland de winkelmarkt het al jaren veel lastiger heeft dan de kantorenmarkt. Met name herontwikkeling en herbestemming van deze deelmarkt is aanzienlijk lastiger en blijft al jaren uit, mede door de olopende leegstand is een terugtrekkende beweging uit de retail gaande door beleggers. Men verwacht daar eerder moeilijkheden dan in de kantorenmarkt.

Stelling 3: Realisatie van bouwoptie 3, met een grootteklasse van 10.000 m² BVO, zal in praktijk in het 'centrum' nog zeer regelmatig voorkomen. Voor minder vierkante meters (bouwoptie 1 en 2) lopen beleggers niet warm.

Mede door de afname van de organisatiegrootte is invulling van 10.000 m² als single-tenant tegenwoordig bijna overal kansloos. Uitzonderingen daargelaten zie je alleen in de G-5 nog grote multinationals die dit als één huurder ingevuld krijgen. De totale kantorenvoorraad bestaat daarentegen in 2018 voor 31% uit gebouwgroottes van 10.000 m² of meer. Daar dit in 2009 nog 30% was is het de afgelopen 10 jaar zelfs licht toegenomen. Van de circa 312.000 m² die in 2018 nieuw is gebouwd is circa 210.000 m² gebouwd als gebouwgrootte groter dan 10.000 m².

De deskundigen volgen dit beeld. Ze zien dergelijke kantoorgroottes eigenlijk ook alleen in de grote steden terug welke veelal multi-tenant wordt ingevuld. Van de 312.000 m² werd ruim 250.000 m² in Utrecht (38.500), Zuid-Holland (22.500) en Noord-Holland (193.500) gebouwd. Het overgrote deel van de grote kantoorcolossen komen

dan ook in de G-4 terecht. Eigenlijk in de G-3, Amsterdam, Rotterdam en Utrecht, aangezien geconstateerd is dat in Den Haag nauwelijks wordt gebouwd. In Brabant is in feite maar zeer weinig nieuw gebouwd over 2018 met slechts 12.000 m². Als bron geldt hier Kantoren in Cijfers 2020. Dit schrijven is hoofdzakelijk gebaseerd op datastatistieken van de heer Bak.

De heer Bak ziet voor Eindhoven nog goede mogelijkheden. Er liggen plannen om begin 2021 te starten met een grote kantoorontwikkeling. Voor Utrecht, Amsterdam, Rotterdam en Den Haag ziet hij wel mogelijkheden voor grote kantoorontwikkelingen. Voor de overige plaatsen binnen het centrum zien de heren geen mogelijkheden meer voor deze grootte. Voor deze plaatsen zijn ontwikkelingen ter grootte van bouwoptie 2 reeds moeilijk realiseerbaar.

Voor zover bekend bij de heer Bak is het WTC gebouw in Amsterdam het enige kantoor in Nederland dat nog grootschalig op voorraad gebouwd wordt. Ten tijde van start bouw was voor zover bekend nog geen huurder in beeld.

Voor de perifere middelgrote steden als Apeldoorn, Zwolle, Deventer, Groningen en Leeuwarden zijn ontwikkelingen van enkele duizenden meters vaak al groot te noemen. Dat blijkt tevens uit het onderzoek. Deze steden komen niet eerder in aanmerking voor ontwikkelingen alvorens de kantorenvorraad een gezond(er) niveau kent. Gemeenten laten niet zomaar grote ontwikkelingen toe, ook al zou een belegger/ontwikkelaar willen. Hooguit met eerdergenoemde statiegeldleningen of 'Rood voor Rood' trajecten.

Stelling 4: Het vraagt lef en 'gogme' van de beleggers om toch in de periferie tot nieuwbouw te komen

De institutionele beleggers hebben strak vooraf afgebakende doelstellingen uitgezet. Ook richting de aandeelhouders. Zij zullen hooguit bereid zijn wat extra risico te nemen als een snoepje voorbijkomt. Een snoepje binnen de (semi) periferie is in dat geval een toplocatie met een degelijke courante huurder vastgelegd voor een lange periode en een goede exit-mogelijkheid. Bijvoorbeeld een overheidsinstelling. Veelal een unieke kans gericht op extra of inside-information, die een ander (nog) niet heeft, is feitelijk een situatie die niet veel voorkomt.

Bij lokale beleggers en ontwikkelaars komt dit vaker voor. Mede door enkele projecten te koppelen en in de tijd uit te zetten. In die situatie zijn veelal meerdere partijen benodigd. Uiteindelijk draait het bij elke betrokken partij om rendement en om risicobeperking. Indien gemeenten of provincies de ontwikkelingen toejuichen en ondersteunen biedt dit mogelijkheden voor plaatselijk opererende partijen. Als voorbeeld kan hier het bouwproject in Nijmegen dienen (zie stelling 2).

In Den Haag zien de deskundigen absoluut mogelijkheden, mits beleggers tevens genoeg nemen met een lager rendement.

Een reden om wat extra risico te nemen, of genoeg te nemen met minder rendement zou kunnen zijn dat er in tijden van veel aanwezig kapitaal hier iets mee moet gebeuren. De rente is dusdanig laag dat men door het geringe aanbod van kwalitatieve opties min of meer gedwongen wordt om kapitaal uit te zetten in minder renderende projecten. Ruud Weerts benadrukt dat ook dan geldt dat onnodig risico niet 'verkocht' kan worden aan de aandeelhouders. Beleggers hebben in het recente verleden reeds veel moeten afboeken op kantorenportefeuilles. Partijen als Syntrus Achmea zullen zich dus niet snel laten verleiden tot impulsaankopen, maar er liggen voldoende mogelijkheden.

Stelling 5: Overige gemeenten moeten hun grondprijzen verlagen om nieuwbouw mogelijk te maken. In de andere variabelen (bouwkosten, huurprijzen, rendementseisen) zit geen rek.

Grondprijzen genoemd in grondprijzbrieven worden voor kantoren veelal residueel bepaald door gemeenten. Vreemd is dat de grondprijzen toch veel te hoog zijn in de periferie om nieuwbouw voldoende rendabel te krijgen. De grondprijs is veelal de enige knop waaraan men (direct) kan draaien. Huurprijzen en bouwkosten zijn geen variabelen om op korte termijn aan te draaien en matig beïnvloedbaar. Opgemerkt wordt dat gemeenten de jaarlijkse begrotingen ook sluitend moeten krijgen.

Er wordt direct opgemerkt dat ook wanneer beleggers geld toe krijgen om in de periferie te bouwen men dat alsnog zal afslaan. De vraag is en blijft voorlopig onvoldoende om binnen de gestelde risico's te acteren. De leegstandsrisico's zijn te groot.

De nieuwbouw van woningen heeft er ook mee te maken. Veel gemeenten kennen veel te hoge grondprijzen voor nieuwbouw om de businesscase rond te krijgen. Veel ontwikkelaars/beleggers doen niet meer mee bij inschrijvingen op bouwprojecten omdat de marges veel te klein zijn. Gemeenten vinden vaak dat beleggers maar met minder rendement genoeg moeten nemen en ontwikkelaars met minder winst. Dit is mede de reden dat men alleen nog in het centrum zeer scherpe rendementen aandurft gezien de geringere risico's aldaar.

Kortom, het zal weinig invloed hebben wanneer perifere gemeenten de grondprijzen verlagen. De geringe vraag in perifere steden zal elke belegger er van weerhouden om hier actief te zijn. Grondprijzverlagingen in de periferie zijn uiteraard voor het lokale MKB wel interessant, mits er een maatschappelijk voordeel optreedt. Anders komen gemeenten ook snel weer in problemen met discussies over 'ongeoorloofde staatssteun'.

Stelling 6: Covid-19 werkt desastreus door voor de kantorenmarkt. Het theoretisch centrum zal alleen maar kleiner worden.

Het begrip 'thuis werken' wordt door elke deskundige direct benoemd. Het thuiswerken was aan het begin van de Covid-19 pandemie voor veel kantoormedewerkers en werkgevers onbekend terrein. Nu, bijna 9 maanden verder, weet men eigenlijk niet beter. Maar het begint menigeen de keel uit te hangen. Met name doordat digitaal vergaderen en het niet meer 'even binnen lopen bij collega's' leidt tot minder effectief werken. Ook de aanwezigheid van huisgenoten kan leiden tot minder concentratie of minder effectieve uren. De belangrijkste functie van kantoorruimte is toch om kennis met elkaar te delen. Iets wat nu geheel wegvalt en waarvan blijkt dat dit massaal wordt gemist. Alle deskundigen geven duidelijk aan dat na corona natuurlijk nog moet blijken in welke mate kantoorpersoneel straks allemaal terugkeert naar kantoor. In bepaalde mate zal men straks thuis blijven werken, maar zonder de centrale kantoorfunctie denkt men niet te kunnen. De verwachting is dan ook dat de mate van thuiswerken nooit 1 op 1 zal worden door vertaald in een afnemende vraag naar kantoren.

Kwalitatief gezien verwachten de heren wel een verandering. Denk daarbij aan andere indelingen, ruimer van opzet, stiller ruimtes om geconcentreerd te kunnen werken, maar tevens meer een plek om samen te komen, te overleggen, met goede lunchmogelijkheden en koffiecorners, etc. Ook ziet men reeds een verschuiving van huurders naar single-tenant in kleinere *stand-alone* objecten. Bijvoorbeeld de klassieke kantoorvilla's, waarbij men niet meer afhankelijk is van centrale recepties, (het gedrag van) andere medehuurlers en bemoeienis van de huurbaas.

Men verwacht dus een geringe daling van de vraag, welke gelijk zal lopen met de afname van de werkgelegenheid. Voor de lange termijn moet blijken hoe werkgevers en werknemers het thuiswerken een vaste plek gaan geven gedurende de werkweek. Hierbij werd verwezen naar een artikel van Maarten Donkers dat Vastgoedjournaal op 29 oktober jl. publiceerde; "*Al vijftig jaar worden er rampscenario's voor de kantorenmarkt voorspeld*". Hieruit blijkt dat de kantorenmarkt de afgelopen decennia telkenmale grote fluctuaties in vraag en aanbod en technologische ontwikkelingen het hoofd heeft kunnen bieden.

Voor kantoorobjecten op plaatsen als Schiphol en de Zuid-as worden wel grote verschuivingen verwacht. Met name omdat hier veel buitenlandse (corporate) ondernemingen zijn gevestigd. Veel personeel uit het buitenland zal een zakenreis uitstellen en het digitaal vergaderen prefereren. Volgens de heer Bak dalen op de Zuid-as de huren inmiddels zeer sterk. Hij schat in dat huurders inmiddels voor maximaal € 350,- tot € 375,- kunnen instappen. In onze rendementsberekeningen rekenden wij voor Amsterdam nog met € 450,-/m² VVO. Dit zijn aanzienlijke verschillen welke te zijner tijd ook in de grondprijzen terug moeten komen bij een residuele benadering. Daarom is vervolgonderzoek en de invloed van corona op de overgangsgrenzen zeer interessant.

6.2 Conclusie deskundigenonderzoek

De deskundigen kennen gezamenlijk enige verbazing bij het wegvallen van Den Haag uit het theoretisch centrum. Verder bevestigen de uit het onderzoek voortkomende visualisaties het centrum zoals zij dat grotendeels voor zich zagen. Ruwweg de Randstad + Eindhoven en directe omgeving. Dat Noord-, Oost- en Zuid-Nederland nagenoeg geheel (op Eindhoven en 's-Hertogenbosch na) als periferie moet worden beschouwd verbaast hen niet.

Institutionele beleggers zijn ondanks de grote hoeveelheden kapitaal niet snel geneigd om extra risico te lopen. De *stand-alone* kantoren passen steeds minder in hun straatje, hooguit nog op de multimodale centrumlocaties van de centrumsteden. De meeste (binnenstedelijke) ontwikkelingen zijn tegenwoordig mixed-use, waarbij de functie wonen in tijden van woningtekort de businesscase makkelijker maken.

Ook zijn veel steden nog niet in evenwicht als het gaat om vraag en aanbod. Kwantitatief is er veel aanbod, kwalitatief veelal een tekort terwijl hier de meeste vraag naar is. Hier liggen nog volop (her-)ontwikkelmogelijkheden. Van belang daarbij is tevens oog te hebben voor de oude voorraad, die middels bijvoorbeeld statiegeldleningen gesaneerd kann worden. Dit is niet altijd makkelijk maar wel van groot belang voor een goede match tussen vraag en aanbod.

Den Haag bleef voor de meeste deskundigen een verrassing. Na uiteenzetting van de plaatselijke parameters en plaatselijke kennis begrijpt men dit beter.

Voor de periferie ziet men het ook daadwerkelijk somber in. Veelal lokale partijen moeten de handschoen oppakken om te zorgen voor jonge aanwas middels nieuwbouw of renovaties. Met name de trek naar de stad van hoger opgeleiden en werknemers resulteert in het afstoten van kantoorruimte. Deze tendens is niet te stoppen verwacht men, maar biedt ook zeker mogelijkheden.

De invloed van corona blijft een groot vraagteken. Het thuiswerken zal absoluut een vlucht nemen, maar men verwacht zeker geen grote daling van de vraag qua metrages. Wel ziet men de metrages anders ingericht worden. Kwalitatief gezien denken ze aan andere indelingen, ruimer van opzet, meer stilleruitmes om geconcentreerd te (kunnen) werken, maar bovenal verwachten ze dat kantoren nog meer een plek worden om samen te komen, te overleggen en te lunchen en op te gaan in de gehele beleving in en rondom het kantoor. Kansen zijn er wellicht voor de kleinere klassieke *stand-alone* kantoorvilla's zodat huurders meer controle en zeggenschap hebben over hun werkruimte.

Hoofdstuk 7 Conclusie en reflectie

In hoofdstuk 5 werd reeds de gestelde hypothese getoetst waarna in hoofdstuk 6 middels een deskundigenonderzoek werd belicht hoe de onderzoeksresultaten in de praktijk te duiden zijn. In dit afsluitende hoofdstuk worden op basis van het uitgevoerde onderzoek conclusies getrokken en gereageerd op de centrale vraag en de deelvragen. Verder worden er aanbevelingen gedaan en gekeken waar vervolgonderzoek mogelijk en zinvol zal zijn. Als laatste wordt er kritisch gereflecteerd op gemaakte keuzes binnen het uitgevoerde onderzoek.

7.1 Conclusies

Het onderzoek komt voort uit een vraag die opkwam naar aanleiding van een krantenartikel in De Twentsche Courant Tubantia. Het bouwen van kantoren in Twente zou niet meer mogelijk zijn binnen de gestelde rendementseis van beleggers, mede door de hoge stichtingskosten in verhouding tot de lage huurprijzen.

Het doel van het onderzoek is er op gericht om meer kennis van en inzicht te geven in de geografische 'overgangsgrenzen' van de centrale centrumsteden naar de perifere steden en gebieden. Waar in Nederland kan het per eind 2018 voor institutionele beleggers nog uit om binnen de door hen gestelde (directe) bruto rendementseis nieuwe kantoren te realiseren? De centrale vraag die hieruit werd gedestilleerd luidt als volgt:

Tussen welke Corop-gebieden ligt anno 2018 de overgangsgrens tussen het rendabele centrum en de onrendabele periferie daar waar het voor (institutionele) beleggers gaat om nieuw te realiseren kantorenvastgoed?

Alvorens antwoord te geven op de centrale vraag worden eerst de vijf deelvragen kort besproken en beantwoord:

Op basis van literatuurstudie is in hoofdstuk 2 het theoretisch kader behandeld en aanvullend is in hoofdstuk 3 de Nederlandse kantorenmarkt in kaart gebracht. Aansluitend is middels plaatselijk veldonderzoek alle benodigde data voor de 40 Corop-gebieden verzameld waarna de bruto rendementsberekeningen konden worden uitgevoerd. Vervolgens is een en ander gevisualiseerd en geanalyseerd. Ter duiding van de onderzoeksresultaten en visualisaties in de praktijk heeft een zeskoppig deskundigenpanel gereageerd op enkele stellingen.

Het theoretisch kader is uitgewerkt ter duiding van het theoretisch centrum en de periferie. Vanuit de locatietheorieën (o.a. Bid Rent Curve) kan geconcludeerd worden dat de beste locaties centrumlocaties zijn waarbij de opbrengst in de vorm van huur of pacht het hoogste is. In de theorie van Ricardo werd destijds gesproken over vruchtbaarheid van de grond. Indien dit wordt vertaald naar 'stenen' dan is de vraag naar het vastgoed van belang. Hoe meer vraag naar stenen (lees kantoren) op een locatie, hoe hoger de grond en huurprijzen aldaar, hoe minder risico, hoe scherper de rendementseisen, hoe meer waarde de grond + stenen vertegenwoordigen. Ook de centrale plaatsentheorie van Christaller en het denken in een stedelijke structuur en de mate van verstedelijking is daarbij van belang.

De variabele 'bereikbaarheid' welke is opgenomen in de communicatietheorie is tevens van groot belang. Naast de eerder besproken transport- en productiekosten worden hierdoor ook communicatiekosten toegevoegd aan het theoretische denkpatroon. Bereikbaarheid van de beroepsbevolking (lees personeel) en bereikbaarheid tot andere kantoren doet er toe. Daarnaast laten agglomeratievoordelen in de vorm van lokalisatie- en urbanisatievoordelen zien dat specialisatie en de geografische nabijheid van bedrijven binnen een branche of sector belangrijk zijn. Dit vertaalt zich door in hogere huurprijzen van kantoren. Stedelijke structuur en de mate van verstedelijking doet er dus toe als het gaat om de waarde van vastgoed en met name de waarde van grond. Welvarende regio's met volop voordelen door schaalvoordelen, een goede concurrentiepositie en een hoog voorzieningenniveau kunnen als het 'centrum' worden beschouwd. In dit centrum is het haalbare (beleggings-) rendement op grond en 'stenen' hoog. Hoger dan beleggers eisen.

Hieruit is geconcludeerd dat het centrum het meest rendabel is en de periferie onrendabel. Of zoals de heer Bak het als deskundige terecht aangeeft: de periferie is minder rendabel dan het centrum en uit het onderzoek blijkt dat de periferie daar begint waar het voor beleggers niet rendabel genoeg meer is. De stichtingskosten per m² zijn in de periferie hoger dan de marktwaarde per m² die een belegger er aan stelt. In het centrum is die marktwaarde hoger dan de stichtingskosten.

Theoretisch gezien moet er echter ruimte zijn voor semi-perifere gebieden. Dit kunnen plaatsen of regio's zijn die of juist in opkomst zijn en willen aanhaken bij het centrum, of juist een (tijdelijke) terugval ondervinden en richting de periferie opschuiven (*deelvraag 2*).

De Nederlandse kantorenmarkt is belicht in hoofdstuk 3 en daaruit blijkt dat met name de kwalitatieve vraag groter is dan het aanbod. Deze vraag is met name gericht op centrale locaties, ofwel de moderne, duurzame en centraal gelegen kantoren in centrumgebieden welke multimodaal bereikbaar zijn (NVM, 2017). De kwalitatieve voorraad binnen deze centrale locaties zijn daarentegen in onvoldoende mate aanwezig.

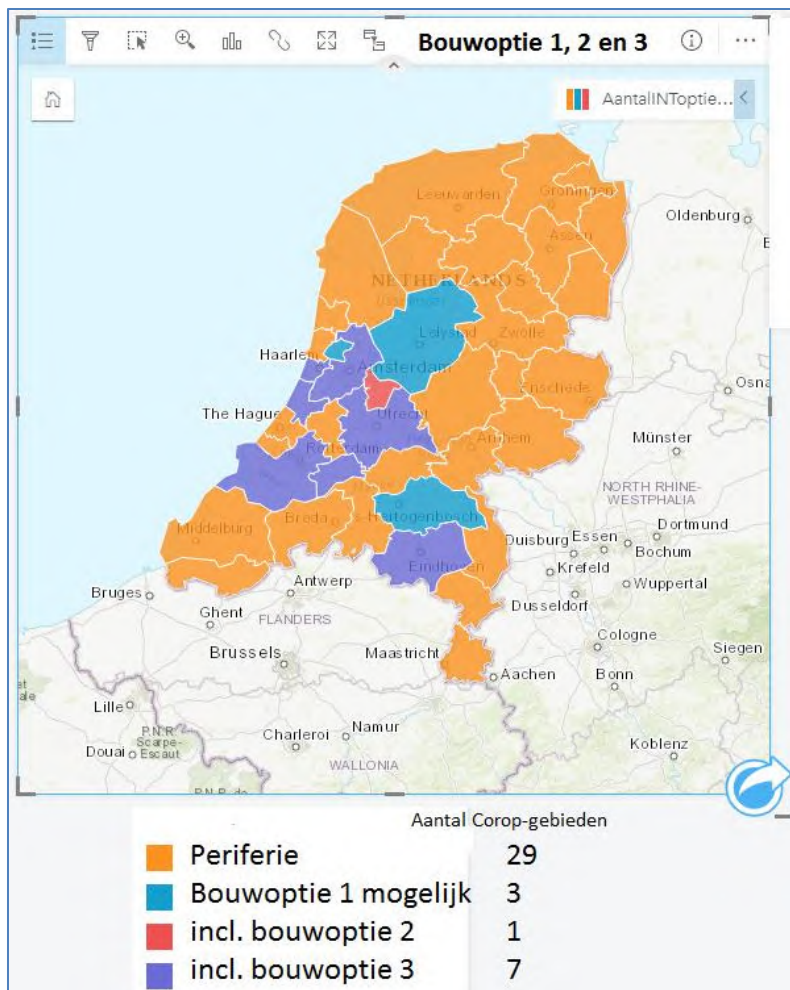
Veel steden hebben door herontwikkelingen en onttrekkingen de voorraad drastisch teruggebracht. Ondanks een fikse daling van de kantorenleegstand van 17 tot 18% in de crisis tot circa 12-10 % gemiddeld in 2018/2020. Echter in veel centrumsteden is de kwalitatieve leegstand tot zelfs 1% gedaald, en daarmee aanzienlijk lager dan een gezonde frictieleegstand van circa 5-7%. In de periferie zijn de leegstandspercentages daarentegen aanzienlijk hoger dan de gewenste frictieleegstand.

Door veranderende en veranderde kantorentrends en steeds verdere specialisatie is te concluderen dat er nog altijd een mismatch aanwezig is tussen vraag en aanbod. In centrumsteden is er door de toegenomen trek naar de stad te weinig kwalitatief aanbod. In de periferie valt er steeds meer vraag naar (kwalitatieve) kantoren weg, mede door de toegenomen specialisatie en kleiner wordende organisaties. Dit komt nadrukkelijk terug en naar voren tijdens het deskundigenonderzoek, behandeld in hoofdstuk 6.

Wordt de theorie van Wheaton & Di Pasquale toegepast op voornoemde mismatch in centrumsteden dan zal dit de huurprijzen van kwalitatief kantorenvastgoed verder doen stijgen. Het overaanbod in perifere steden zal juist een verlaging van huurprijzen veroorzaken. De kloof tussen centrum en periferie wordt daarmee zelfs groter. Alvorens een (semi-perifere) stad als Den Haag weer tot het centrum kan worden gerekend zal meer krapte op de totale kantorenmarkt nodig zijn om het huurprijsniveau te doen laten stijgen (*Deelvraag 1*).

Middels de BAR-methodiek is het maximaal haalbare bruto rendement in kaart gebracht. Voordeel van deze methodiek is de mogelijkheid om eenvoudig en snel vergelijkingen te kunnen maken met referentieobjecten. Op basis van veldonderzoek binnen de 40 Corop-gebieden en met behulp van databronnen Brainbay en Cushman & Wakefield (C&W) is voor alle 42 plaatsen de input vergaard voor de rekenexercities. Verzamelde input betreft onder meer grondprijzen, huurprijzen, casco bouwkosten, een duurzaamheidsopslag voor BREEAM, bijkomende kosten en rendementseisen van beleggers. In hoofdstuk 4 en 5 zijn de uitkomsten van dit onderzoek uitgewerkt in meerdere visualisaties (*deelvraag 3*).

Geconstateerd is dat er een duidelijke overgangsgrens is op te maken uit het onderzoek. Ruwweg is Noord-, Oost- en Zuid-Nederland als periferie aan te merken. In het Westen van Nederland, in en rondom hoofdstad Amsterdam, havenstad Rotterdam en domstad Utrecht is het overgrote gedeelte van het theoretische centrum gelegen. Den Haag valt hier onverwachts buiten. In het Zuiden behoort alleen lichtstad Eindhoven voor alle drie bouwopties tot het centrum. 's-Hertogenbosch is tevens als 'centrum' te betitelen, weliswaar alleen indien bouwoptie 1 wordt beschouwd. Voor grotere bouwmetrages valt deze stad terug naar de periferie. Hoe je ook kijkt naar de drie visualisaties zoals die in hoofdstuk 5 zijn behandeld, tot op heden is nog geen nieuwe belijningsvorm ontdekt zoals Friso de Zeeuw dat met 'Het Rompertje' wel deed in 2010. Echter, met veel verbeelding zou je er een heel breed uitroepteken in kunnen zien met Eindhoven als punt (*deelvraag 4*). Zie hiervoor tevens figuur 7.1 waarin de visualisatie is uitgewerkt van alle drie bouwopties.



Visualisatie 7.1: Visualisatie van zowel bouwoptie 1, 2 en 3.

Bron: Eigen veldonderzoek & eigen bewerking in Arcgis, 2020

Naar aanleiding van het uitgevoerde onderzoek zijn de bevindingen voorgelegd aan een zestal deskundigen uit de vastgoedpraktijk. Zij zijn deskundig in het kantorenvastgoed vanuit verschillende disciplines. Het deskundigenpanel bestaat onder andere uit 3 research deskundigen met een geografische blik op vastgoedbewegingen, 2 makelaars en een zelfstandige dataleverancier. Elke deskundige heeft gereageerd op enkele voorgelegde stellingen en de uit het onderzoek naar voren gekomen visualisaties. Per stelling is in hoofdstuk 6 een *overall* samenvatting uitgewerkt zonder het verlies van aandacht voor het scherpe oog, de inhoudelijke reflectie en de kritische noot van de deskundigen (deelvraag 5).

Meest opvallende conclusies:

- Met name in de perifere provincies Friesland, Groningen, Drenthe en Zeeland is het maximaal haalbare bruto rendement slechts circa de helft van het geëist bruto rendement. Limburg komt ook ruimschoots te kort. Nieuwbouw van kantoren in deze 5 provincies is praktisch 'kansloos'.
- Overijssel en Gelderland zijn tevens geheel periferie, maar steden als Enschede en Apeldoorn komen op zijn Twents gezegd 'krap an' te kort. Dit geldt ook voor Tilburg en Breda.
- Naast de steden Groningen, Enschede, Tilburg en Breda zijn met name Den Haag, Delft en Apeldoorn te beschouwen als een semi-perifeer gebied met de ligging in het overgangsgebied en direct rond de overgangsgrens tussen het centrum en de periferie. De in hoofdstuk 2 benoemde semi-perifere gebieden kenmerken zich doordat zij een sterke ontwikkeling doormaken en/of tijdelijke terugval ondervinden. Tevens draagt de ligging tussen en nabij veel centrum-gebieden daaraan bij. Dit laatste geldt met name voor Delft en Den Haag.

- Voor de Corop-gebieden Zaanstreek, Flevoland, Noordoost-Noord-Brabant en Het Gooi en Vechtstreek, met respectievelijk de grootste plaatsen Zaandam, Almere, 's-Hertogenbosch en Hilversum kan gesteld worden dat zij niet tot het centrum mogen worden beschouwd. Bouwoptie 2 en/of 3 is hier niet mogelijk rendabel te realiseren. Is er sprake van een tijdelijke terugval, of maken zij een sterke ontwikkeling door? De heer Bak vond het verrassend dat deze plaatsen tot het centrum worden beschouwd, hij ziet dan ook een (tijdelijke) terugval van deze locaties. Mede doordat beleggers deze plaatsen veelal reeds links laten liggen verwacht hij dat bij vervolgonderzoek per heden deze gebieden richting de periferie opschuiven.
- Centrumsteden scoren allen aanzienlijk hogere rendementen dan de periferie. Ondanks hogere grondkosten en hogere bouwkosten door de ligging in met name de dure bouw-provincies Noord- en Zuid-Holland. De theorie ondersteunt het feit dat door vraag en aanbod, en de betere 'vruchtbaarheid' van de grond in het centrum meer betaald kan worden voor 'stenen' en grond.
- Amersfoort scoort als perifere stad als enige hoger dan centrumstad Zaandam. Ook is het maximaal haalbare rendement voor bouwoptie 1 in Amersfoort hoger dan in Amsterdam. De risico's in Amersfoort worden helaas groter ingeschat door beleggers waardoor Amersfoort als stad afvalt. Desondanks behoort Amersfoort onder de vleugels van Corop-gebied Utrecht tot het centrum.
- Grondprijzen zijn minder van invloed op het maximaal haalbare rendement dan de huurprijzen. Huurprijverschillen werken harder door in het rendement. Stel dat in Rotterdam een korting van € 100,- euro op de grondprijs wordt gegeven heeft dit minder effect dan € 10,- huurstijging.
- Zaandam en Hilversum hebben een relatief lage huurprijs t.o.v. de overige centrum gebieden. Dat is opvallend. Hieraan is tevens een lage grondprijs gekoppeld. Dit komt met name voort uit de grondprijzen per m² grond wat omgerekend (nog) lage(re) grondprijzen per m² BVO betekent en daarmee sterk uit de toon valt. Dit werkt zeker positief door in de maximaal haalbare bruto rendementen van deze gebieden/plaatsen. In praktijk kan het zijn dat beide plaatsen feitelijk door beleggers niet als kantorenstad worden gezien. De heer Bak constateerde dit reeds.
- Op basis van de reflectie vanuit het deskundigenpanel is de verwachting dat er steeds meer mixed-use gebouwfuncties worden gerealiseerd. De stand-alone kantoorontwikkelingen zijn achterhaald en te risicovol voor beleggers.
- Het kantoorgebruik *after Covid-19* zal zeker gaan veranderen. De vraag zal naar verwachting licht afnemen, naar gelang de werkgelegenheid afneemt. Daarnaast zal de kantoorfunctie veranderen. Door andere indelingen en een ruimere opzet zal het (nog) meer de functie van een ontmoetingsplek krijgen. Er zal meer aandacht zijn voor betere faciliteiten voor meetings en werken in teamverband met daarnaast goede koffiecorners en goede horecavoorzieningen binnen handbereik. Tevens zal er naar verwachting meer behoefte zijn voor stilleruimtes voor mensen bij wie het thuis aan deze stilte ontbreekt.

Terugkomend en als antwoord op de centrale vraag blijkt dat de overgangsgrens tussen centrum en periferie voor de drie bouwopties in geringe mate verschillen. Zoals besproken in paragraaf 5.2 ligt per Q4-2018 de overgangsgrens van rendabel centrum naar de onrendabele periferie ruwweg op de grens van het Westland naar Oost-, Zuid- en Noord-Nederland. Eindhoven is de enige plaats buiten het Westen welke voor alle bouwopties interessant is. Visualisatie 7.1 geeft het antwoord op de centrale vraag middels een samengevoegde visualisatie van alle drie bouwopties. Deze uitkomst ligt in lijn met de theorie waarmee geconstateerd kan worden dat het onderzoek geen verrassend beeld heeft opgeleverd. Uiteraard wel verrassend is de deelname van Den Haag aan de periferie. Voor Den Haag en Delft zou je gezien de ligging nabij het centrum en het geringe verschil tussen maximaal haalbaar en geëist rendement tevens kunnen spreken van semi-periferie.

7.2 Aanbeveling (periodiek) vervolgonderzoek

Naar aanleiding van het onderzoek en de uitkomsten uit dit onderzoek is het mogelijk om de volgende aanbevelingen te doen.

Binnen onderhavig onderzoek is er voor gekozen om middels de 40 Corop-gebieden een landelijk beeld van het onderzoeksonderwerp te schetsen. Hieruit zijn 42 plaatsen onderzocht. Op basis van grootschaliger onderzoek en raadpleging van meerdere grote databronnen is het mogelijk om op basis van gemeentelijk of zelfs plaatselijk niveau een nog scherper beeld te verkrijgen van het theoretisch centrum en periferie. Dit is een tijdrovend proces en overstijgt daarmee de omvang van dit onderzoek. De visualisatie van de overgangsgrenzen op plaatselijk niveau zijn echter mogelijk waarmee scherpere contouren van centrum en periferie ontstaan.

Hier op aansluitend zou het tevens een vervolgonderzoek waardig zijn om binnen het uit het onderzoek gebleken centrum nader onderzoek te doen. Hier zou dan zelfs op wijkniveau ingezoomd kunnen worden. De deskundigen geven aan hier wel benieuwd naar te zijn. Voor bijvoorbeeld Corop-gebied Groot-Amsterdam is het interessant te weten hoe de overgangsgrenzen lopen tussen bijvoorbeeld Hoofddorp, Schiphol, de Zuid-As en het Amsterdamse stadcentrum.

Uit het deskundigenonderzoek is gebleken dat veel grote ontwikkelingen in mixed-use worden uitgevoerd. Deze combinaties van functies zijn buiten het onderzoek gelaten. Wellicht goed om deze mixed-use objecten te betrekken bij vervolg onderzoek. Of het onderzoek over te doen voor alleen mixed-use objecten. Dit vergt echter veel onderzoek en vraagt meer kennis en informatie van mixed-use grondprijzen.

Het onderzoek is uitgevoerd op basis van directe bruto rendementen. Waar zijn deze rendabel genoeg voor de eisen van beleggers? De rol die indirecte rendementen spelen in de keuze van beleggers zijn in het geheel buiten beschouwing gelaten. Dit vergt namelijk een veel specifiek beeld van de totale rendementseis die per belegger sterk uiteen kan lopen. Nader onderzoek met gebruik van de totale rendementseis (direct + indirect) van beleggers kan leiden tot geheel andere inzichten en overgangsgrenzen. De met deskundigen besproken exit-strategie zal dan met name van belang zijn.

7.3 Reflectie

Het voorliggend onderzoek is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid uitgevoerd en uitgewerkt. De interpretatie van de onderzoeksresultaten vraagt wellicht enige nuance. Bijgaand worden daarom enkele kritische overdenkingen gegeven:

Fictieve bouw

Het betreft de fictieve bouw van drie bouwopties in 42 onderzochte plaatsen. Gezien de fictie is verondersteld dat bestemmingsplannen met onder andere eisen op het gebied van maximale bouwhoogtes of überhaupt de aanwezigheid van kantoorbestemmingen, geen belemmeringen geven. Meerdere gemeenten/plaatsen staan slechts bouwhoogtes van circa 15 tot 20 meter hoogte toe, of hebben inmiddels in zijn geheel geen bouw-mogelijkheden meer voor *stand-alone* kantoren. De feitelijke beperkingen voortkomend uit bestemmingsplannen zijn voor het onderzoek achterwege gelaten. De praktijk is uiteraard weerbarstiger doordat het bouwvolume van bouwoptie 1 in sommige gemeenten reeds ongewenst is. Laat staan dat in deze gemeenten ooit nog bouwvolumes conform bouwoptie 2 en/of 3 worden gerealiseerd.

Corop-niveau

De Corop-gebieden geven weliswaar een landelijke dekking, maar doordat slechts de grootste plaats in dit Corop-gebied is onderzocht kan het zijn dat kleinere plaatsen met een beter functionerende lokale kantorenmarkt een ander beeld hadden laten zien. Daarom is onderzoek op plaatselijk of gemeentelijk niveau een van de aanbevelingen.

Een tussenstap kan zijn dat binnen het 'centrum', welke uit onderhavig onderzoek blijkt, dieper ingezoomd wordt. Dit kan op gemeentelijk niveau, maar zou voor bijvoorbeeld Groot-Amsterdam tot op wijkniveau kunnen. De verwachting is dat veel gemeenten behorend tot de 11 centrum Corop-gebieden zullen terugvallen naar de periferie.

Parkeerproblematiek

Voor de parkeerproblematiek, welke per plaats, wijk of zelfs per straat anders kan zijn, wordt verondersteld dat deze in elk Corop-gebied kostendekkend opgelost kunnen worden. In de praktijk zal dit veelal niet lukken en kost de investering voor parkeeroplossingen per saldo geld. Ook kiest men in bijvoorbeeld Winschoten voor een andere parkeeroplossing dan in hartje Amsterdam. Extra grond ten behoeve van parkeren is in Winschoten of Middelburg wellicht geen probleem, waarbij in Amsterdam alleen (dure) ondergrondse parkeeroplossingen aanwezig zijn.

Bijkomende bouwkosten

De factor bijkomende kosten worden binnen Bouwkostenkompas in zeer brede bandbreedtes gegeven. Nader onderzoek is nodig wat het werkelijke opslagpercentage behoeft per bouwoptie. Gekozen is om bovenin de bandbreedte te gaan zitten en een oplopend percentage te hanteren naar gelang de bouwoptie hoger wordt. Tevens is de locatie en bereikbaarheid voor laden en lossen van materieel en materiaal zeer bepalend. Dit behoeft een beter onderbouwde gemiddelde opslag per gebouwtype en per regio. Eventueel kan gekozen worden voor meerdere varianten, bijvoorbeeld ten behoeve van *green field* of *brown field* ontwikkelingen.

Grondprijzen

Grondprijzen zijn vastgesteld aan de hand van grondtransacties of gronduitgifteprijzen opgehaald uit gemeentelijke grondprijsbrieven. Het analyseren van de grondprijs per m² grond of per te bouwen m² BVO is veelal tijdrovend, mede doordat niet altijd duidelijk is hoeveel m² BVO werkelijk is gerealiseerd. Dit kan geresulteerd hebben in vervuiling van de input van de grondprijzen.

Voor elk van de drie bouwopties zijn zowel de grondprijzen per m² BVO, de huurprijzen per m² VVO als de rendementseis (BAR v.o.n.) aan elkaar gelijk gesteld. Hierin is geen differentiatie aangebracht. In de praktijk kan het zijn dat bij de bouw van grotere bouwvolumes de gemiddelde grondprijs per m² BVO afneemt (of juist toeneemt). Tevens zullen huurders die veel m² VVO huren eerder een incentive af kunnen en willen dingen. Dit zal tevens gevolgen kunnen hebben voor het geëist rendement naar gelang een object groter en daarmee risicovoller is voor beleggers. Met al deze mogelijke vormen van incentives en risico's is niet expliciet rekening gehouden.

Huurprijzen

Huurprijzen zijn verkregen van Brainbay en C&W en gebaseerd op verhuurtransacties van bestaand vastgoed. Weliswaar is de bovengrens aangehouden, maar in praktijk kan het zijn dat door huurders (gezien de grote kwalitatieve vraag) voor nieuwbouw net iets meer betaald wordt dan de hoogste huurprijzen voor bestaand vastgoed. Om dit te bewijzen of ontcrachten zouden veel referentietransacties moeten worden onderzocht, hetwelk voor onderhavig onderzoek te tijdrovend zou zijn geweest.

Duurzaamheidslabel

Een andere variabele waarvoor gekozen is, is het duurzaamheidslabel BREEAM. Dit brengt logischerwijs hogere bouwkosten met zich mee. Er wordt vanuit gegaan dat zowel beleggers als een huurder/gebruiker op peildatum de nut en noodzaak inzien van duurzaamheid en dit willen uitdragen middels verantwoord ondernemerschap. In welke mate men dit uitdraagt, en in hoeverre BREEAM door beleggers en huurders als voldoende duurzaam wordt beschouwd is buiten het onderzoek gelaten. Of huurders bereid zijn een surplus bovenop de huurprijs te betalen is tevens buiten beschouwing gelaten.

Peildatum

De peildatum, Q4-2018, ligt reeds twee jaar achter ons. Mede doordat het een momentopname is, blijft het interessant om periodiek te checken hoe de contouren bewegen. Is er nog hoop voor de periferie, of wordt deze alleen maar groter? Middels het deskundigenpanel is een voorzichtige voorspelling gedaan hoe Covid-19 de kantorenmarkt laat veranderen. Om te bezien hoe de contouren zich zouden gedragen in de loop der tijd was het wellicht goed geweest wanneer het onderzoek reeds op twee peildata was gericht.

Sterk fluctuerende variabelen

Twee van de inputvariabelen zijn sterk fluctuerend. Als input voor het berekenen van het maximaal haalbare rendement per Corop-gebied is met name de maximaal haalbare huurprijs en de grondprijs sterk fluctuerend. De bouwkosten zijn in mindere mate variabel en binnen een bepaalde geringe bandbreedte voor alle provincies aan elkaar gewaagd (zie figuur 4.5).

We zien dat een fluctuatie van de grondprijs relatief gezien veel minder invloed heeft op het maximaal haalbare rendement dan wanneer de huurprijs stijgt of daalt. De huurprijs werkt harder door in het te behalen rendement. Uiteraard zijn de uiteindelijk onderzochte rendementseisen per Corop-gebied te allen tijde discutabel. Er is niet één rendementseis exact de juiste en veelal gezuiverd van uitschieters. Als bronnen zijn met name plaatselijke makelaars en enkele transacties de basis. Wel biedt dit een prima houvast om een goed beeld van de onderzochte plaats te schetsen. Geen enkel perifeer Corop-gebied mist op enkele tienden de toegang tot het theoretisch centrum. Den Haag, Delft en Apeldoorn missen beide op circa 0,3 tot 0,5% het centrum, waarna Enschede, Tilburg, Breda en Groningen volgen met circa 0,65 tot 1,0% marge. Alle overige perifere gebieden komen meer dan 1,0% te kort voor toetreding tot het centrum.

Bibliografie:

- Alonso, W. (1964). *Location and Land use*. Cambridge: Harvard University press
- Atzema, O., Lambooy, T., Rietbergen, T. & Wever, E. (2012). *Ruimtelijke Economische Dynamiek. Kijk op bedrijfslocaties en regionale ontwikkeling*. Bussum, Nederland: Uitgeverij Coutinho
- Baarda, B., Bakker, E., Fischer, T., Julsing, M., van der Hulst, M. & van Vianen, R. (2013). *Basisboek Methoden en Technieken. Kwantitatief praktijkgericht onderzoek op wetenschappelijke basis*. Groningen: Wolter-Noordhoff.
- Bak, R. (2017, 2018, 2020). *Kantoren in cijfers 2017/2018/2020. Statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt*. Nieuwegein: NVM Business
- Beukering, C.A.J. van, Oevering, F.J. van & Donkers, M.M.H.M. (2010). *Vastgoed, markt en ruimte. Logica van de plek*. Den Haag, Nederland: SDU
- Bentvelzen, S. (2012). *Kantoorlocaties 2.0. Onderzoek naar de locatie-effecten als gevolg van 'Het Nieuwe Werken'*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate
- Boerstra, A.C. & Van Dijken, F. (2015). *Kentallen binnenmilieu & productiviteit ten behoeve van de EET value case tool*. BBA Binnenmilieu, Den Haag
- Bok, M. de, & Oort, F. van (2011). *Agglomeration economies, accessibility, and the spatial choice behavior of relocating firms*. Journal of Transport and Land Use
- Bolt, E. (1995). *Produktvorming in de detailhandel; handboek*. Utrecht: Winkel Beleggingen Nederland
- Bouwinvest (2018). *Het speelveld voor vastgoedbeleggers in Nederland, Trends en ontwikkelingen op het gebied van Nederlands vastgoed 2019-2021*. Opgehaald op 25-9-2020 van www.bouwinvest.nl: https://www.bouwinvest.nl/media/3989/bouwinvest_trends-en-ontwikkelingen-op-het-gebied-van-nederlands-vastgoed-2019-2021.pdf
- Buitelaar, E., Nijskens, R. & Klapwijk, A. (2017). *De omvang van de vastgoedbeleggingsmarkt in Nederland*. Paper is tot stand gekomen middels samenwerking met De Nederlandse Bank (DNB), het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en de Amsterdam School of Real Estate (ASRE).
- CBRE (2011). *What users want: De invloed van het nieuwe werken op de kantooromgeving*. Geraadpleegd op docplayer.nl: <http://docplayer.nl/27771576-What-users-want-de-invloed-van-het-nieuwe-werken-op-de-kantooromgeving.html>. Opgehaald op 25-9-2020.
- CBS (2020). *Landelijk dekkende indelingen*. Opgehaald van CBS (2020) op 24-3-2020
- CBS (2020). *Gemeentegrootte en stedelijkheid*. Opgehaald op 26-9-2020 van: <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/classificaties/overig/gemeentegrootte-en-stedelijkheid>
- Christaller, W. (1993). *Die Zentralen Orte in Süddeutschland*. Jena: Fischer
- Cushman & Wakefield (2018). *Nederland compleet, Kantoren- en bedrijfsruimtemarkt, Factsheets Medio 2018*. Amsterdam: Cushman & Wakefield afdeling Research
- Donkers, M. (2020). *Al vijftig jaar worden er rampscenari'o's voor kantorenmarkt voorspeld*. Opgehaald op 3-12-2020 van https://www.vastgoedmarkt.nl/kantoren/blog/2020/10/anders-werken-of-meer-van-hetzelfde-101158170?io_source=www.vastgoedmarkt.nl&_ga=2.159590776.430521439.1606207238-1809209381.1606207238
- Dynamis (2019). *Sprekende Cijfers Kantorenmarkten 2019*. Utrecht: Dynamis Afdeling Research
- EIB (2012). *Landelijke samenvatting kantorenmonitor, Verkenning van regionale vraag- en aanbodontwikkelingen*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.

Elp, M. van, de Kok, I., Saitua Nistel, R. & Zuidema, M.V. (2011). *Kantorenmonitor. Analyse van vraag en aanbod*. Amsterdam, Economisch Instituut voor de Bouw.

Geltner, D.M., Miller, N.G., Clayton, J. & Eichholtz, P.M.A. (2001). *Commercial real estate analysis and investments*. Mason, Ohio: Thompson South-Western

Gerrits, K.S. (2019). *Diversiteit op kantoorlocaties en de huurprijs van kantoren*. Scriptie Master of Science in Real Estate, Amsterdam School of Real Estate.

Verhaegh, M.H. (2005). *Determinanten van de BAR op kantoren*. Scriptie Master of Science in Real Estate, Amsterdam School of Real Estate.

Gool, P. van, Jager, P., Theebe, M. & Weisz, R.M. (2013). *Onroerend goed als belegging*. Groningen: Noordhoff Uitgevers (vijfde druk).

Graaff, de T. & Rietveld, P. (2006). *Bereikbaarheid en vastgoedwaarden, een economische analyse*. Amsterdam, Nederland: Vrije Universiteit.

Graaff, T. de, Debrezion, G. & Rietveld, P. (2009). *De invloed van bereikbaarheid op vastgoedwaarden van kantoren*. Tijdschrift Vervoerswetenschap.

Groot, H. de, Marlet, G., Teulings, C. & Vermeulen, W. (2010). *Stad en Land*. Centraal Planbureau te 's-Gravenhage.

Have, G.M. ten. (2002). *Taxatieleer Vastgoed 1*. Groningen: Noordhoff Uitgevers (vijfde druk).

Hees, R. van (2016). *Bereikbaarheid en de Nederlandse kantorenmarkt: Effecten van mobiliteit en agglomeratievoordelen op huurprijzen in kantoren*. Scriptie Universiteit Utrecht, Economische Geografie.

Jasperse, S.H. (2013). *Het Nieuwe Werken en kantoorvastgoed, een onderzoek naar de relevante gebouw- en locatie aspecten voor het invoeren van het activiteit gerelateerd kantoorconcept*. Technische Universiteit Eindhoven.

Jennen, M.G.J. & Brounen, D. (2009). *The effect of clustering on office rents: evidence from the Amsterdam market*. Real Estate Economics 37 (2), p. 185-208.

Keeris, W.G. (1997). *Vastgoedbeheer Lexicon; begrippen-omschrijving-toelichting*. Groningen, Wolters Noordhoff

Louw, E. (1996) *Kantoorgebouwen en vestigingsplaats, een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties*. Delft, Nederland: Universiteit Delft

Marquard, A. & Post, W. van der. (2012). *Basissyllabus 'Inleiding Marktanalyse'*. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.

NVM-business (2019). *Stand van zaken Commercieel vastgoed in COROP-gebieden 2019. De markt voor kantoren, winkels en bedrijfsruimten in cijfers*. Nieuwegein: NVM-business

NVM-business (2017). *De nieuwbouwmakrt voor kantoren*. Bureau Stedelijke Planning bv, in opdracht van NVM Business te Nieuwegein.

NRVT (2019). *Reglement Definities NRVT*, vastgesteld op 10 oktober 2019

Perroux, F. (1950). *'Economic space. Theory and applications'*. The Quarterly Journal of Economics

Ponds, R., Raspe, O. (2015). *Agglomeratievoordelen en de REOS. Position Paper*. Utrecht, Nederland: Atlas voor gemeenten

Porter, M. (1995). *The competitive advantage of the inner city*. Harvard: Business Review

Porter, M. (1990). *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.

Rabo Real Estate Finance (2018). *Vastgoedbericht 2018, Deelmarkten Kantoren – Rabobank*. Opgehaald van: <https://www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends/vastgoed/vastgoedbericht-2018/deelmarkten-kantoren/>

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Londen: Bell

Rooijers, E. (2018, 2 januari). *Kantorenmarkt knalt 2017 uit met miljardenrecord aan investeringen*. Financieel Dagblad.

Rosenthal, S. & Strange, W. (2004). *Evidence on the nature and sources of agglomeration economies. Handbook of regional and urban economics*. Amsterdam: North-Holland.

Sluys, F. van der. (2019). *Nederland blijft populaire bestemming voor internationale belegger. Vastgoedjournaal, eerste publicatie op 17 januari 2019*.

Syntrus Achmea (2019). *Outlook 2020-2022*. Outlook Syntrus Achmea Real Estate & Finance, Strategy & Research

Tordoir, P. (2014). *Rapport 'Ruimtelijke structuur voor concurrentiekracht en welvaart'*. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.

Uittenbogaard, L. & Veldman, H. (2013). *Strategie en vastgoed*. Groningen: Noordhoff Uitgevers.

Verhaegh, M.H. (2005). *Determinanten van de BAR op kantoren*. Scriptie Master of Science in Real Estate, Amsterdam School of Real Estate.

Vermeulen, W., Teulings, C., Marlet, G. & Groot, H. de. (2016). *Groei & Krimp. Waar moeten we bouwen – en waar vooral niet?* Nijmegen, VOC Uitgevers

Vlek, P.J. et al. (2018). *Investeren in vastgoed, grond en gebieden*. Delft: SPRYG Real Estate Academy

Wheaton, W. & DiPasquale, D. (1996). *Urban economics and real estate markets*. Englewood Cliffs: Prentice Hall

Wheeler, J.O., Muller, P.O., Thrall, G.I. & Fik, T.J. (1998). *Economic Geography*. New Jersey: John Wiley and Sons

Zakenblad (2016). *Brainport Eindhoven krijgt – eindelijk – status van mainport*. Opgehaald 25-11-2020 van: <https://zakenblad.nl/2016/12/08/brainport-eindhoven-krijgt-eindelijk-status-van-mainport/>

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

Websites:

www.bouwkostenkompas.nl

Overzicht bijlagen:

Bijlage 1: Rendementsberekeningen

Bijlage 2: Samenvattingen interviews

Overig Groningen: Groningen

Corop-gebied Overig Groningen												
Plaats	Groningen											
Regio	Noord-Nederland											
Provincie	Groningen											
Bandbreedte daarbinnen voor kantorenruimte in regio Noord-Nederland: (Cantoren & WkO's)												
Max. Rendement												
Min. Rendement												
Alle prijzen zijn inclusief BTW												
Beuwigtype	M² BVO	Beuwigtype (Beuwigtype)		Afschrijvings		Provincie Groningen		Bijkomende WVO/BVO		Min. grondcomponent m²		
		Provincie Groningen	Beuwigtype	Provincie Groningen	Beuwigtype	Provincie Groningen	Beuwigtype	Provincie Groningen	Beuwigtype			
Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	€ 1.237	€ 194	24%	79%	1.200					
Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	€ 1.488	€ 165	26%	83%	2.000					
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	€ 1.564	€ 160	26%	80%	3.300					
Opmerking: - beuwigtype zijn per provincie verschillend - uitsen grunnt voor de beuwigtype in een basis afschrijvingsvoet (loos - basis - haag) - bijkomende karten lopen op naar mate hoogte complexiteit van een object toevoert												
Omschrijving beuwigtype												
01-2020 naar 04-2018:												
mrt-20 128,40												
nov-18 122,24												
Beuwigtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
	<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en duslo is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garage met individuele uarmtoepassing of WKO-systeem. Betreft een standaard case applicatie van een huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p> <p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en duslo is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garage met individuele uarmtoepassing of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard case applicatie van een huurder.</p> <p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgeboude koolstof. Verdiepingen op begane grond in veelal hoger uitgevoerd. Garage met uarmtoepassing of WKO-systeem. Betreft een standaard case applicatie van een huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>											
Beuwigtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
	<p>Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Varmfactor WVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200</p> <p>Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Varmfactor WVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000</p> <p>Kongetellen: Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000 Varmfactor WVO/BVO 80% Minimale grondcomponent 3.300</p>											
Beuwigtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
	<p>Beuwigtype: Beuwigtype per m² BVO (BASIS) 1.237 <i>Inclusief indirecte beuwigtype (WVO's), en</i> Optie BREEAM-NL (per m² BVO) 194 <i>Overaanbouw</i> Bijkomende karten 24%</p> <p>Beuwigtype: Beuwigtype per m² BVO (BASIS) 1.488 <i>Inclusief indirecte beuwigtype (WVO's), en</i> Optie BREEAM-NL (per m² BVO) 165 <i>Overaanbouw</i> Bijkomende karten 26%</p> <p>Beuwigtype: Beuwigtype per m² BVO (BASIS) 1.564 <i>Inclusief indirecte beuwigtype (WVO's), en</i> Optie BREEAM-NL (per m² BVO) 160 <i>Overaanbouw</i> Bijkomende karten 26%</p>											
indexering 2018-2020	Per m² BVO			Totaal			Per m² BVO			Totaal		
	<p>Beuwigtype per m² BVO mrt-20 1.174 <i>Overaanbouw</i> nov-18 1.186 <i>Overaanbouw</i></p> <p>Totale beuwigtype (04-2018) 4.466.717</p> <p>Beuwigtype per m² BVO mrt-20 1.992,74 <i>Overaanbouw</i> nov-18 1.979,13 <i>Overaanbouw</i></p> <p>Totale beuwigtype (04-2018) 11.874.761,24</p> <p>Beuwigtype per m² BVO mrt-20 2.201,60 <i>Overaanbouw</i> nov-18 2.092,03 <i>Overaanbouw</i></p> <p>Totale beuwigtype (04-2018) 20.920.336</p>											
Grandkarten	Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten		
	<p>Grandkarten per m² BVO 250</p> <p>Grandkarten totaal kavel 1.200 m² 600.000</p> <p>Beuwig + grandkarten per m² BVO 1.936</p> <p>Totaal investering bouw + grandkarten 4.466.717</p> <p>Beuwig + grandkarten per m² BVO 2.229</p> <p>Totaal investering bouw + grandkarten 13.374.761</p> <p>Beuwig + grandkarten per m² BVO 2.342</p> <p>Totaal investering bouw + grandkarten 23.420.336</p>											
Grandkarten	Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten		
	<p>Aantal m² WVO 1.896</p> <p>Maximale huurprijs per m² WVO 140</p> <p>Totale huurprijs 265.440</p> <p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.o.n.) 5,712%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.o.n. in Noord-Nederland 6,75% Niet Interessant</p> <p>Aantal m² WVO 4.980</p> <p>Maximale huurprijs per m² WVO 140</p> <p>Totale huurprijs 697.200</p> <p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.o.n.) 5,212%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.o.n. in Noord-Nederland 6,75% Niet Interessant</p> <p>Aantal m² WVO 8.000</p> <p>Maximale huurprijs per m² WVO 140</p> <p>Totale huurprijs 1.120.000</p> <p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.o.n.) 4,702%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.o.n. in Noord-Nederland 6,75% Niet Interessant</p>											

Noord Friesland: Leeuwarden

Corop-gebied Noord-Friesland												
Plaats	Leeuwarden											
Regio	Noord-Nederland											
Provincie	Friesland											
Bandbreedte daarbinnen voor kantorenruimte in regio Noord-Nederland: (Cantoren & WkO's)												
Max. Rendement												
Min. Rendement												
Alle prijzen zijn inclusief BTW												
Beuwigtype	M² BVO	Beuwigtype (Beuwigtype)		Afschrijvings		Provincie Friesland		Bijkomende WVO/BVO		Min. grondcomponent m²		
		Provincie Friesland	Beuwigtype	Provincie Friesland	Beuwigtype	Provincie Friesland	Beuwigtype	Provincie Friesland	Beuwigtype			
Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	€ 1.231	€ 194	24%	79%	1.200					
Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	€ 1.487	€ 165	26%	83%	2.000					
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	€ 1.527	€ 160	26%	80%	3.300					
Opmerking: - beuwigtype zijn per provincie verschillend - uitsen grunnt voor de beuwigtype in een basis afschrijvingsvoet (loos - basis - haag) - bijkomende karten lopen op naar mate hoogte complexiteit van een object toevoert												
Omschrijving beuwigtype												
01-2020 naar 04-2018:												
mrt-20 128,40												
nov-18 122,24												
Beuwigtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
	<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en duslo is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garage met individuele uarmtoepassing of WKO-systeem. Betreft een standaard case applicatie van een huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p> <p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en duslo is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garage met uarmtoepassing of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard case applicatie van een huurder.</p> <p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgeboude koolstof. Verdiepingen op begane grond in veelal hoger uitgevoerd. Garage met uarmtoepassing of WKO-systeem. Betreft een standaard case applicatie van een huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>											
Beuwigtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
	<p>Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Varmfactor WVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200</p> <p>Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Varmfactor WVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000</p> <p>Kongetellen: Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000 Varmfactor WVO/BVO 80% Minimale grondcomponent 3.300</p>											
Beuwigtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
	<p>Beuwigtype: Beuwigtype per m² BVO (BASIS) 1.231 <i>Inclusief indirecte beuwigtype (WVO's), en</i> Optie BREEAM-NL (per m² BVO) 194 <i>Overaanbouw</i> Bijkomende karten 24%</p> <p>Beuwigtype: Beuwigtype per m² BVO (BASIS) 1.487 <i>Inclusief indirecte beuwigtype (WVO's), en</i> Optie BREEAM-NL (per m² BVO) 165 <i>Overaanbouw</i> Bijkomende karten 26%</p> <p>Beuwigtype: Beuwigtype per m² BVO (BASIS) 1.527 <i>Inclusief indirecte beuwigtype (WVO's), en</i> Optie BREEAM-NL (per m² BVO) 160 <i>Overaanbouw</i> Bijkomende karten 26%</p>											
indexering 2018-2020	Per m² BVO			Totaal			Per m² BVO			Totaal		
	<p>Beuwigtype per m² BVO mrt-20 1.174 <i>Overaanbouw</i> nov-18 1.186 <i>Overaanbouw</i></p> <p>Totale beuwigtype (04-2018) 3.972.173</p> <p>Beuwigtype per m² BVO mrt-20 2.043,24 <i>Overaanbouw</i> nov-18 1.941,56 <i>Overaanbouw</i></p> <p>Totale beuwigtype (04-2018) 11.649.334,74</p> <p>Beuwigtype per m² BVO mrt-20 2.159,49 <i>Overaanbouw</i> nov-18 2.052,21 <i>Overaanbouw</i></p> <p>Totale beuwigtype (04-2018) 20.522.120</p>											
Grandkarten	Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten		
	<p>Grandkarten per m² BVO 88</p> <p>Grandkarten totaal kavel 1.200 m² 210.000</p> <p>Beuwig + grandkarten per m² BVO 1.743</p> <p>Totaal investering bouw + grandkarten 4.192.173</p> <p>Beuwig + grandkarten per m² BVO 2.000</p> <p>Totaal investering bouw + grandkarten 11.999.335</p> <p>Beuwig + grandkarten per m² BVO 2.110</p> <p>Totaal investering bouw + grandkarten 21.099.620</p>											
Grandkarten	Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten			Grandkarten		
	<p>Aantal m² WVO 1.896</p> <p>Maximale huurprijs per m² WVO 110</p> <p>Totale huurprijs 209.560</p> <p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.o.n.) 4,985%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.o.n. in Noord-Nederland 6,75% Niet Interessant</p> <p>Aantal m² WVO 4.980</p> <p>Maximale huurprijs per m² WVO 110</p> <p>Totale huurprijs 547.200</p> <p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.o.n.) 4,563%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.o.n. in Noord-Nederland 6,75% Niet Interessant</p> <p>Aantal m² WVO 8.000</p> <p>Maximale huurprijs per m² WVO 110</p> <p>Totale huurprijs 880.000</p> <p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.o.n.) 4,107%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.o.n. in Noord-Nederland 6,75% Niet Interessant</p>											

Noord-Drenthe: Assen

Corop-gebied Noord-Drenthe											
Plaats	Assen										
Regio	Noord-Nederland										
Provincie	Drenthe										
Breedvoerend door belegerde gebied aanvangsrendement (BAR v.w.a.) voor kantoorruimte in regio Noord-Nederland: (Cantoren v.w.a. 2018-2020)											
		Max. Rendement	10,00%	Emmen		Grandprij per m² grond	1	151			
		Min. Rendement	6,75%	Assen		Grandprij per m² BVO	-	-			
						Maximale huurprijs kantoor	1	115			
Alle perijeren zijn veldvrij BTW											
Bouwoptie	M² BVO	Bauwkosten (Bauwkosten/m²)	Afwerkingskosten (Afwerkingskosten/m²)	Oprijg BREEAM	Provincie Drenthe	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcomponent m²				
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris 1 1.199	194	24%	79%	1.200				
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris 1 1.441	195	26%	82%	2.000				
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris 1 1.511	160	28%	88%	3.300				
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bauwkosten zijn per provincie verschillend Vit en oprijt voor de bauwkosten in een baris afwerkingskosten (laag-baris-hoog) Bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object/taakvoet 											
<p>Omrekenreactie bauwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>met-20: 123,64</p> <p>nau-18: 123,20</p>											
Bouwoptie	Optie 1:	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en uellie te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uelchr ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afstalen, gevelbekleding en zonnering. Luchthandeling met beperkte kooling. Garlaar met in dividuale uarmtepomp of WKO-systeem. Betroft een standaard carcapvoering van huurder, uellie gebrullkallijk in bijnieuwbouw.			Optie 2:			Optie 3:			
Kongetellen:	Kantoorblok met 2.400 m² BVO	2.400			Kantoorblok met 6.000 m² BVO	6.000			Kantoorblok met 10.000 m² BVO	10.000	
	Varmfactor VVO/BVO	79%			Varmfactor VVO/BVO	82%			Varmfactor VVO/BVO	88%	
	Minimale grondcomponent	1.200			Minimale grondcomponent	2.000			Minimale grondcomponent	3.300	
Bauwkosten	Bauwkosten per m² BVO (BASIS)	1.199	Inclusief in directe bauwkosten (BWSM), en "Dourzaamheid"		Bauwkosten per m² BVO (BASIS)	1.441	Inclusief in directe bauwkosten (BWSM), en "Dourzaamheid"		Bauwkosten per m² BVO (BASIS)	1.511	Inclusief in directe bauwkosten (BWSM), en "Dourzaamheid"
	Oprijg BREEAM-HL (per m² BVO)	160			Oprijg BREEAM-HL (per m² BVO)	165			Oprijg BREEAM-HL (per m² BVO)	160	
	Bijkomende kosten	24%			Bijkomende kosten	26%			Bijkomende kosten	28%	
indexering 2018-2020	Bauwkosten per m² BVO	met-20: 1.172 nau-18: 1.140	Convergeert op 01-01-2018		Bauwkosten per m² BVO	met-20: 1.423,51 nau-18: 1.422,81	Convergeert op 01-01-2018		Bauwkosten per m² BVO	met-20: 1.238,64 nau-18: 1.232,24	
	Totale bauwkosten (04-2018)				Totale bauwkosten (04-2018)				Totale bauwkosten (04-2018)		
Grandkanten	Grandprij per m² BVO				Grandprij per m² BVO				Grandprij per m² BVO		
	Grandkanten totaal kavel 1.200 m²				Grandkanten totaal kavel 2.000 m²				Grandkanten totaal kavel 3.300 m²		
	Bouur + grandkanten per m² BVO				Bouur + grandkanten per m² BVO				Bouur + grandkanten per m² BVO		
	Totaal investering bouur + grandkanten				Totaal investering bouur + grandkanten				Totaal investering bouur + grandkanten		
	Aantal m² VVO	1.896			Aantal m² VVO	4.920			Aantal m² VVO	8.000	
	Maximale huurprijs per m² VVO	115			Maximale huurprijs per m² VVO	115			Maximale huurprijs per m² VVO	115	
	Totale huurprijzen				Totale huurprijzen				Totale huurprijzen		
	Max. heelbre aanvangsrendement (BAR v.w.a.)	5,2947%			Max. heelbre aanvangsrendement (BAR v.w.a.)	4,8375%			Max. heelbre aanvangsrendement (BAR v.w.a.)	4,4187%	
	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederland	6,75%	Min. Interestrent		Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederland	6,75%	Min. Interestrent		Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederland	6,75%	

Zuidoost-Drenthe: Emmen

Corop-gebied Zuidoost-Drenthe											
Plaats	Emmen										
Regio	Noord-Nederland										
Provincie	Drenthe										
Breedvoerend door belegerde gebied aanvangsrendement (BAR v.w.a.) voor kantoorruimte in regio Noord-Nederland: (Cantoren v.w.a. 2018-2020)											
		Max. Rendement	10,00%	Emmen		Grandprij per m² grond	1	100			
		Min. Rendement	6,75%	Emmen		Grandprij per m² BVO	-	-			
						Maximale huurprijs kantoor	1	92			
Alle perijeren zijn veldvrij BTW											
Bouwoptie	M² BVO	Bauwkosten (Bauwkosten/m²)	Afwerkingskosten (Afwerkingskosten/m²)	Oprijg BREEAM	Provincie Drenthe	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcomponent m²				
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris 1 1.199	194	24%	79%	1.200				
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris 1 1.441	195	26%	82%	2.000				
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris 1 1.511	160	28%	88%	3.300				
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> Bauwkosten zijn per provincie verschillend Vit en oprijt voor de bauwkosten in een baris afwerkingskosten (laag-baris-hoog) Bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object/taakvoet 											
<p>Omrekenreactie bauwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>met-20: 128,60</p> <p>nau-18: 123,20</p>											
Bouwoptie	Optie 1:	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en uellie te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uelchr ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afstalen, gevelbekleding en zonnering. Luchthandeling met beperkte kooling. Garlaar met in dividuale uarmtepomp of WKO-systeem. Betroft een standaard carcapvoering van huurder, uellie gebrullkallijk in bijnieuwbouw.			Optie 2:			Optie 3:			
Kongetellen:	Kantoorblok met 2.400 m² BVO	2.400			Kantoorblok met 6.000 m² BVO	6.000			Kantoorblok met 10.000 m² BVO	10.000	
	Varmfactor VVO/BVO	79%			Varmfactor VVO/BVO	82%			Varmfactor VVO/BVO	88%	
	Minimale grondcomponent	1.200			Minimale grondcomponent	2.000			Minimale grondcomponent	3.300	
Bauwkosten	Bauwkosten per m² BVO (BASIS)	1.199	Inclusief in directe bauwkosten (BWSM), en "Dourzaamheid"		Bauwkosten per m² BVO (BASIS)	1.441	Inclusief in directe bauwkosten (BWSM), en "Dourzaamheid"		Bauwkosten per m² BVO (BASIS)	1.511	Inclusief in directe bauwkosten (BWSM), en "Dourzaamheid"
	Oprijg BREEAM-HL (per m² BVO)	160			Oprijg BREEAM-HL (per m² BVO)	165			Oprijg BREEAM-HL (per m² BVO)	160	
	Bijkomende kosten	24%			Bijkomende kosten	26%			Bijkomende kosten	28%	
indexering 2018-2020	Bauwkosten per m² BVO	met-20: 1.172 nau-18: 1.140	Convergeert op 01-01-2018		Bauwkosten per m² BVO	met-20: 1.423,51 nau-18: 1.422,81	Convergeert op 01-01-2018		Bauwkosten per m² BVO	met-20: 1.238,64 nau-18: 1.232,24	
	Totale bauwkosten (04-2018)				Totale bauwkosten (04-2018)				Totale bauwkosten (04-2018)		
Grandkanten	Grandprij per m² BVO				Grandprij per m² BVO				Grandprij per m² BVO		
	Grandkanten totaal kavel 1.200 m²				Grandkanten totaal kavel 2.000 m²				Grandkanten totaal kavel 3.300 m²		
	Bouur + grandkanten per m² BVO				Bouur + grandkanten per m² BVO				Bouur + grandkanten per m² BVO		
	Totaal investering bouur + grandkanten				Totaal investering bouur + grandkanten				Totaal investering bouur + grandkanten		
	Aantal m² VVO	1.896			Aantal m² VVO	4.920			Aantal m² VVO	8.000	
	Maximale huurprijs per m² VVO	92			Maximale huurprijs per m² VVO	92			Maximale huurprijs per m² VVO	92	
	Totale huurprijzen				Totale huurprijzen				Totale huurprijzen		
	Max. heelbre aanvangsrendement (BAR v.w.a.)	4,1811%			Max. heelbre aanvangsrendement (BAR v.w.a.)	3,7844%			Max. heelbre aanvangsrendement (BAR v.w.a.)	3,4694%	
	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederland	6,75%	Min. Interestrent		Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederland	6,75%	Min. Interestrent		Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederland	6,75%	

Veluwe: Apeldoorn

Corop-gebied Veluwe		Beoogde door de gemeente getiteld aanvraagdocument (BAR v.w.a.) naar kantorente in regio Oort en Noord-Hedeland (Cantons W. & L. H.)						Grandrij per m² grond		Grandrij per m² BVO		Maximale huurprijs kantoor	
Plaats	Apeldoorn	Oort	Noord	Apeldoorn	Apeldoorn	Apeldoorn	Apeldoorn	1	-	1	350	1	11
Regie	Oort/Noord-Hedeland							Grandrij per m² BVO	1	350	Grandrij per m² BVO	1	350
Provincie	Gelderland							Maximale huurprijs kantoor	1	11	Maximale huurprijs kantoor	1	11
Min. grondcomponent m²		Max. Rendement		Min. Rendement		7,15%		Bouwkosten*		Opslag BREEAM		Min. grondcomponent m²	
Bouwoptie		H' BVO		Bouwkosten (Bouwplan)		Afuuringsgraad		Provincie Gelderland		Bijkomende VVO/BVO		Min. grondcomponent m²	
Optie 1		2.400		Kantoorblok max 6 bouwlagen		Baris		1 1.224		194		24%	
Optie 2		6.000		Kantoorblok max 12 bouwlagen		Baris		1 1.472		165		24%	
Optie 3		10.000		Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen		Baris		1 1.544		160		23%	
Opmerking:		*Een berekening, is het allegeen indien een grandrij per m² BVO bekend is!											
- bouwkosten zijn per provincie verschillend													
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afzuuringsniveau (loag-baris-haag)													
- bijkomende kosten lopen op naar mate haast of complexiteit van een object te bouwen													
		Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:											
		mrt-20		128,56									
		nov-18		122,29									

Bouwoptie	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen:	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen:	Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen:	Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen:
Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.
Kaaggetallen:	Kaaggetallen:	Kaaggetallen:	Kaaggetallen:
Kantoorblok max 2.400 m² BVO	Kantoorblok max 6.000 m² BVO	Kantoorblok max 10.000 m² BVO	Kantoorblok max 10.000 m² BVO
Vormfactor VVO/BVO	Vormfactor VVO/BVO	Vormfactor VVO/BVO	Vormfactor VVO/BVO
79%	83%	80%	80%
Minimale grondcomponent	Minimale grondcomponent	Minimale grondcomponent	Minimale grondcomponent
1.200	2.000	3.300	3.300
Bouwkosten	Bouwkosten	Bouwkosten	Bouwkosten
Bouwkosten per m² BVO (BASIS)	Bouwkosten per m² BVO (BASIS)	Bouwkosten per m² BVO (BASIS)	Bouwkosten per m² BVO (BASIS)
1.224	1.472	1.544	1.544
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)	Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)	Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)	Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)
194	165	160	160
Bijkomende kosten	Bijkomende kosten	Bijkomende kosten	Bijkomende kosten
24%	26%	26%	26%
indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	indexering 2018-2020
Bouwkosten per m² BVO	Bouwkosten per m² BVO	Bouwkosten per m² BVO	Bouwkosten per m² BVO
mrt-20	mrt-20	mrt-20	mrt-20
1.754	2.062,39	2.194,71	2.194,71
nov-18	1.670	1.964,32	1.972,18
Totaal	Totaal	Totaal	Totaal
4.000.993	11.761.904,32	20.721.836	20.721.836
Grandrijen	Grandrijen	Grandrijen	Grandrijen
Grandrij per m² BVO	Grandrij per m² BVO	Grandrij per m² BVO	Grandrij per m² BVO
350	350	350	350
Grandrijen totaal kevel 1.200 m²	Grandrijen totaal kevel 2.000 m²	Grandrijen totaal kevel 3.300 m²	Grandrijen totaal kevel 3.300 m²
400.000	2.000.000	3.500.000	3.500.000
Bouw + grandrijen per m² BVO	Bouw + grandrijen per m² BVO	Bouw + grandrijen per m² BVO	Bouw + grandrijen per m² BVO
2.020	2.310	2.422	2.422
Totaal investering bouw + grandrijen	Totaal investering bouw + grandrijen	Totaal investering bouw + grandrijen	Totaal investering bouw + grandrijen
4.948.993	13.961.904	24.221.836	24.221.836
Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	Aantal m² VVO
1.296	4.900	8.000	8.000
Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO
171	171	171	171
Totaal huursprengt	Totaal huursprengt	Totaal huursprengt	Totaal huursprengt
324.273	851.729	1.368.240	1.368.240
Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)
6,6574%	6,1444%	5,6488%	5,6488%
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland
6,25% Niet interessant	6,25% Niet interessant	6,25% Niet interessant	6,25% Niet interessant
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Apeldoorn	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Apeldoorn	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Apeldoorn	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Apeldoorn
7,15% Niet interessant	7,15% Niet interessant	7,15% Niet interessant	7,15% Niet interessant

Achterhoek: Doetinchem

Corop-gebied Achterhoek		Beoogde door de gemeente getiteld aanvraagdocument (BAR v.w.a.) naar kantorente in regio Oort en Noord-Hedeland (Cantons W. & L. H.)						Grandrij per m² grond		Grandrij per m² BVO		Maximale huurprijs kantoor	
Plaats	Doetinchem	Oort	Noord	Doetinchem	Doetinchem	Doetinchem	Doetinchem	1	-	1	200	1	19
Regie	Oort/Noord-Hedeland							Grandrij per m² BVO	1	200	Grandrij per m² BVO	1	200
Provincie	Gelderland							Maximale huurprijs kantoor	1	19	Maximale huurprijs kantoor	1	19
Min. grondcomponent m²		Max. Rendement		Min. Rendement		6,25%		Bouwkosten*		Opslag BREEAM		Min. grondcomponent m²	
Bouwoptie		H' BVO		Bouwkosten (Bouwplan)		Afuuringsgraad		Provincie Gelderland		Bijkomende VVO/BVO		Min. grondcomponent m²	
Optie 1		2.400		Kantoorblok max 6 bouwlagen		Baris		1 1.224		194		24%	
Optie 2		6.000		Kantoorblok max 12 bouwlagen		Baris		1 1.472		165		24%	
Optie 3		10.000		Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen		Baris		1 1.544		160		23%	
Opmerking:		*Een berekening, is het allegeen indien een grandrij per m² BVO bekend is!											
- bouwkosten zijn per provincie verschillend													
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afzuuringsniveau (loag-baris-haag)													
- bijkomende kosten lopen op naar mate haast of complexiteit van een object te bouwen													
		Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:											
		mrt-20		128,56									
		nov-18		122,29									

Bouwoptie	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen:	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen:	Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen:	Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen:
Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Kantoor aan de zuidzijde gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurtonen af stalen gevelbekleding en zuivering. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard casco oplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.
Kaaggetallen:	Kaaggetallen:	Kaaggetallen:	Kaaggetallen:
Kantoorblok max 2.400 m² BVO	Kantoorblok max 6.000 m² BVO	Kantoorblok max 10.000 m² BVO	Kantoorblok max 10.000 m² BVO
Vormfactor VVO/BVO	Vormfactor VVO/BVO	Vormfactor VVO/BVO	Vormfactor VVO/BVO
79%	83%	80%	80%
Minimale grondcomponent	Minimale grondcomponent	Minimale grondcomponent	Minimale grondcomponent
1.200	2.000	3.300	3.300
Bouwkosten	Bouwkosten	Bouwkosten	Bouwkosten
Bouwkosten per m² BVO (BASIS)	Bouwkosten per m² BVO (BASIS)	Bouwkosten per m² BVO (BASIS)	Bouwkosten per m² BVO (BASIS)
1.224	1.472	1.544	1.544
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)	Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)	Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)	Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)
194	165	160	160
Bijkomende kosten	Bijkomende kosten	Bijkomende kosten	Bijkomende kosten
24%	26%	26%	26%
indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	indexering 2018-2020
Bouwkosten per m² BVO	Bouwkosten per m² BVO	Bouwkosten per m² BVO	Bouwkosten per m² BVO
mrt-20	mrt-20	mrt-20	mrt-20
1.754	2.062,39	2.194,71	2.194,71
nov-18	1.670	1.964,32	1.972,18
Totaal	Totaal	Totaal	Totaal
4.000.993	11.761.904,32	20.721.836	20.721.836
Grandrijen	Grandrijen	Grandrijen	Grandrijen
Grandrij per m² BVO	Grandrij per m² BVO	Grandrij per m² BVO	Grandrij per m² BVO
200	200	200	200
Grandrijen totaal kevel 1.200 m²	Grandrijen totaal kevel 2.000 m²	Grandrijen totaal kevel 3.300 m²	Grandrijen totaal kevel 3.300 m²
400.000	2.000.000	3.500.000	3.500.000
Bouw + grandrijen per m² BVO	Bouw + grandrijen per m² BVO	Bouw + grandrijen per m² BVO	Bouw + grandrijen per m² BVO
1.870	2.160	2.272	2.272
Totaal investering bouw + grandrijen	Totaal investering bouw + grandrijen	Totaal investering bouw + grandrijen	Totaal investering bouw + grandrijen
4.948.993	12.961.904	22.721.836	22.721.836
Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	Aantal m² VVO
1.296	4.900	8.000	8.000
Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO
119	119	119	119
Totaal huursprengt	Totaal huursprengt	Totaal huursprengt	Totaal huursprengt
224.828	590.528	948.640	948.640
Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)
5,0884%	4,5592%	4,1750%	4,1750%
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oort/Noord-Hedeland
6,25% Niet interessant	6,25% Niet interessant	6,25% Niet interessant	6,25% Niet interessant

Arnhem-Nijmegen: Arnhem

Corop-gebied Arnhem-Nijmegen																																																	
Plaats	Arnhem																																																
Regio	Oost-Nederland																																																
Provincie	Gelderland																																																
Max. Rendement	Oort: Arnhem																																																
	Max. Rendement: 10,00%																																																
Min. Rendement	Min. Rendement: 6,25%																																																
	Min. Rendement: 7,50%																																																
<p>Alle prijzen zijn inclusief BTW</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bouwtype</th> <th>M² BVO</th> <th>Bauwteken</th> <th>Bouwtekenomschrijving</th> <th>Afspeking</th> <th>Provincie Gelderland</th> <th>Bijkomende</th> <th>VVO/BVO</th> <th>Min. grondcomponent</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Optie 1</td> <td>2.400</td> <td>Kantoorblok</td> <td>max 6 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.122,4</td> <td>194</td> <td>24%</td> <td>79%</td> <td>1.200</td> </tr> <tr> <td>Optie 2</td> <td>6.000</td> <td>Kantoorblok</td> <td>max 12 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.472</td> <td>165</td> <td>24%</td> <td>83%</td> <td>2.000</td> </tr> <tr> <td>Optie 3</td> <td>10.000</td> <td>Kantoorblokken</td> <td>max 16 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.544</td> <td>160</td> <td>28%</td> <td>80%</td> <td>3.200</td> </tr> </tbody> </table>										Bouwtype	M ² BVO	Bauwteken	Bouwtekenomschrijving	Afspeking	Provincie Gelderland	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent		Optie 1	2.400	Kantoorblok	max 6 bouwlagen	Baris	1.122,4	194	24%	79%	1.200	Optie 2	6.000	Kantoorblok	max 12 bouwlagen	Baris	1.472	165	24%	83%	2.000	Optie 3	10.000	Kantoorblokken	max 16 bouwlagen	Baris	1.544	160	28%	80%	3.200
Bouwtype	M ² BVO	Bauwteken	Bouwtekenomschrijving	Afspeking	Provincie Gelderland	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent																																									
Optie 1	2.400	Kantoorblok	max 6 bouwlagen	Baris	1.122,4	194	24%	79%	1.200																																								
Optie 2	6.000	Kantoorblok	max 12 bouwlagen	Baris	1.472	165	24%	83%	2.000																																								
Optie 3	10.000	Kantoorblokken	max 16 bouwlagen	Baris	1.544	160	28%	80%	3.200																																								
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwteken zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwteken is een baris afwerking niveau (laag - baris - haag) - bijkomende kanten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object toevoert 																																																	
<p>Omschrijving bouwteken 01-2020 naar 04-2019:</p> <table border="1"> <tr> <td>mt-20</td> <td>128,69</td> </tr> <tr> <td>nuw-19</td> <td>122,24</td> </tr> </table>										mt-20	128,69	nuw-19	122,24																																				
mt-20	128,69																																																
nuw-19	122,24																																																
Bouwtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:																																										
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en welke is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afzetten, gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>																																																	
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en welke is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afzetten, gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>																																																	
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkoeling met uitgebreide koeling. Verdichtingsgebied op begane grond voor het openbaar vervoer. Galerie met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>																																																	
<p>Kongetellen:</p> <table border="1"> <tr> <td>Kantoorblok</td> <td>max 2.400 m² BVO</td> <td>2.400</td> </tr> <tr> <td>Vormfactor VVO/BVO</td> <td></td> <td>79%</td> </tr> <tr> <td>Minimale grondcomponent</td> <td></td> <td>1.200</td> </tr> </table>										Kantoorblok	max 2.400 m ² BVO	2.400	Vormfactor VVO/BVO		79%	Minimale grondcomponent		1.200																															
Kantoorblok	max 2.400 m ² BVO	2.400																																															
Vormfactor VVO/BVO		79%																																															
Minimale grondcomponent		1.200																																															
<p>Bauwteken</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bauwteken per m² BVO (BASIS)</th> <th>Inclusief indirecte bouwteken (WVSN)</th> <th>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)</th> <th>Bijkomende kanten</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.122,4</td> <td>1.122,4</td> <td>194</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>1.472</td> <td>1.472</td> <td>165</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>1.544</td> <td>1.544</td> <td>160</td> <td>28%</td> </tr> </tbody> </table>										Bauwteken per m ² BVO (BASIS)	Inclusief indirecte bouwteken (WVSN)	Opslag BREEAM-NL (per m ² BVO)	Bijkomende kanten	1.122,4	1.122,4	194	24%	1.472	1.472	165	24%	1.544	1.544	160	28%																								
Bauwteken per m ² BVO (BASIS)	Inclusief indirecte bouwteken (WVSN)	Opslag BREEAM-NL (per m ² BVO)	Bijkomende kanten																																														
1.122,4	1.122,4	194	24%																																														
1.472	1.472	165	24%																																														
1.544	1.544	160	28%																																														
<p>Indexering 2019-2020</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bauwteken per m² BVO</th> <th>mt-20</th> <th>nuw-19</th> <th>Par m² BVO</th> <th>Totaal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>1.758</td> <td>1.670</td> <td>1.758</td> <td>4.002.993</td> </tr> <tr> <td></td> <td>1.670</td> <td>1.670</td> <td>1.670</td> <td>4.002.993</td> </tr> </tbody> </table>										Bauwteken per m ² BVO	mt-20	nuw-19	Par m ² BVO	Totaal		1.758	1.670	1.758	4.002.993		1.670	1.670	1.670	4.002.993																									
Bauwteken per m ² BVO	mt-20	nuw-19	Par m ² BVO	Totaal																																													
	1.758	1.670	1.758	4.002.993																																													
	1.670	1.670	1.670	4.002.993																																													
<p>Grandkanten</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Grandkanten per m² BVO</th> <th>Grandkanten totaal (niveau 1.200 m)</th> <th>Grandkanten totaal (niveau 2.000 m)</th> <th>Grandkanten totaal (niveau 3.200 m)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>400</td> <td>400</td> <td>400</td> <td>400</td> </tr> </tbody> </table>										Grandkanten per m ² BVO	Grandkanten totaal (niveau 1.200 m)	Grandkanten totaal (niveau 2.000 m)	Grandkanten totaal (niveau 3.200 m)	400	400	400	400																																
Grandkanten per m ² BVO	Grandkanten totaal (niveau 1.200 m)	Grandkanten totaal (niveau 2.000 m)	Grandkanten totaal (niveau 3.200 m)																																														
400	400	400	400																																														
<p>Bouw + grandkanten per m² BVO</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bouw + grandkanten per m² BVO</th> <th>Totaal investering bouw + grandkanten</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2.970</td> <td>4.968.993</td> </tr> <tr> <td>2.340</td> <td>14.161.904</td> </tr> <tr> <td>2.472</td> <td>24.721.836</td> </tr> </tbody> </table>										Bouw + grandkanten per m ² BVO	Totaal investering bouw + grandkanten	2.970	4.968.993	2.340	14.161.904	2.472	24.721.836																																
Bouw + grandkanten per m ² BVO	Totaal investering bouw + grandkanten																																																
2.970	4.968.993																																																
2.340	14.161.904																																																
2.472	24.721.836																																																
<p>Rental m² VVO</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rental m² VVO</th> <th>Maximale huurprijs per m² VVO</th> <th>Totaal huurprijs</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.896</td> <td>165</td> <td>312.840</td> </tr> <tr> <td>4.980</td> <td>165</td> <td>821.700</td> </tr> <tr> <td>8.000</td> <td>165</td> <td>1.320.000</td> </tr> </tbody> </table>										Rental m ² VVO	Maximale huurprijs per m ² VVO	Totaal huurprijs	1.896	165	312.840	4.980	165	821.700	8.000	165	1.320.000																												
Rental m ² VVO	Maximale huurprijs per m ² VVO	Totaal huurprijs																																															
1.896	165	312.840																																															
4.980	165	821.700																																															
8.000	165	1.320.000																																															
<p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.a.n.) in Oort-Nederland</p> <table border="1"> <tr> <td>6,25%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>7,50%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>5,933%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>6,25%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>5,373%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>6,25%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> </table>										6,25%	Min. Interestrent	7,50%	Min. Interestrent	5,933%	Min. Interestrent	6,25%	Min. Interestrent	5,373%	Min. Interestrent	6,25%	Min. Interestrent																												
6,25%	Min. Interestrent																																																
7,50%	Min. Interestrent																																																
5,933%	Min. Interestrent																																																
6,25%	Min. Interestrent																																																
5,373%	Min. Interestrent																																																
6,25%	Min. Interestrent																																																

Arnhem-Nijmegen: Nijmegen

Corop-gebied Arnhem-Nijmegen																																																	
Plaats	Nijmegen																																																
Regio	Oost-Nederland																																																
Provincie	Gelderland																																																
Max. Rendement	Oort: Nijmegen																																																
	Max. Rendement: 10,00%																																																
Min. Rendement	Min. Rendement: 6,25%																																																
	Min. Rendement: 7,50%																																																
<p>Alle prijzen zijn inclusief BTW</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bouwtype</th> <th>M² BVO</th> <th>Bauwteken</th> <th>Bouwtekenomschrijving</th> <th>Afspeking</th> <th>Provincie Gelderland</th> <th>Bijkomende</th> <th>VVO/BVO</th> <th>Min. grondcomponent</th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Optie 1</td> <td>2.400</td> <td>Kantoorblok</td> <td>max 6 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.122,4</td> <td>194</td> <td>24%</td> <td>79%</td> <td>1.200</td> </tr> <tr> <td>Optie 2</td> <td>6.000</td> <td>Kantoorblok</td> <td>max 12 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.472</td> <td>165</td> <td>24%</td> <td>83%</td> <td>2.000</td> </tr> <tr> <td>Optie 3</td> <td>10.000</td> <td>Kantoorblokken</td> <td>max 16 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.544</td> <td>160</td> <td>28%</td> <td>80%</td> <td>3.200</td> </tr> </tbody> </table>										Bouwtype	M ² BVO	Bauwteken	Bouwtekenomschrijving	Afspeking	Provincie Gelderland	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent		Optie 1	2.400	Kantoorblok	max 6 bouwlagen	Baris	1.122,4	194	24%	79%	1.200	Optie 2	6.000	Kantoorblok	max 12 bouwlagen	Baris	1.472	165	24%	83%	2.000	Optie 3	10.000	Kantoorblokken	max 16 bouwlagen	Baris	1.544	160	28%	80%	3.200
Bouwtype	M ² BVO	Bauwteken	Bouwtekenomschrijving	Afspeking	Provincie Gelderland	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent																																									
Optie 1	2.400	Kantoorblok	max 6 bouwlagen	Baris	1.122,4	194	24%	79%	1.200																																								
Optie 2	6.000	Kantoorblok	max 12 bouwlagen	Baris	1.472	165	24%	83%	2.000																																								
Optie 3	10.000	Kantoorblokken	max 16 bouwlagen	Baris	1.544	160	28%	80%	3.200																																								
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwteken zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwteken is een baris afwerking niveau (laag - baris - haag) - bijkomende kanten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object toevoert 																																																	
<p>Omschrijving bouwteken 01-2020 naar 04-2019:</p> <table border="1"> <tr> <td>mt-20</td> <td>128,69</td> </tr> <tr> <td>nuw-19</td> <td>122,24</td> </tr> </table>										mt-20	128,69	nuw-19	122,24																																				
mt-20	128,69																																																
nuw-19	122,24																																																
Bouwtype	Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:																																										
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en welke is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afzetten, gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>																																																	
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en welke is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afzetten, gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>																																																	
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkoeling met uitgebreide koeling. Verdichtingsgebied op begane grond voor het openbaar vervoer. Galerie met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>																																																	
<p>Kongetellen:</p> <table border="1"> <tr> <td>Kantoorblok</td> <td>max 2.400 m² BVO</td> <td>2.400</td> </tr> <tr> <td>Vormfactor VVO/BVO</td> <td></td> <td>79%</td> </tr> <tr> <td>Minimale grondcomponent</td> <td></td> <td>1.200</td> </tr> </table>										Kantoorblok	max 2.400 m ² BVO	2.400	Vormfactor VVO/BVO		79%	Minimale grondcomponent		1.200																															
Kantoorblok	max 2.400 m ² BVO	2.400																																															
Vormfactor VVO/BVO		79%																																															
Minimale grondcomponent		1.200																																															
<p>Bauwteken</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bauwteken per m² BVO (BASIS)</th> <th>Inclusief indirecte bouwteken (WVSN)</th> <th>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO)</th> <th>Bijkomende kanten</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.122,4</td> <td>1.122,4</td> <td>194</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>1.472</td> <td>1.472</td> <td>165</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>1.544</td> <td>1.544</td> <td>160</td> <td>28%</td> </tr> </tbody> </table>										Bauwteken per m ² BVO (BASIS)	Inclusief indirecte bouwteken (WVSN)	Opslag BREEAM-NL (per m ² BVO)	Bijkomende kanten	1.122,4	1.122,4	194	24%	1.472	1.472	165	24%	1.544	1.544	160	28%																								
Bauwteken per m ² BVO (BASIS)	Inclusief indirecte bouwteken (WVSN)	Opslag BREEAM-NL (per m ² BVO)	Bijkomende kanten																																														
1.122,4	1.122,4	194	24%																																														
1.472	1.472	165	24%																																														
1.544	1.544	160	28%																																														
<p>Indexering 2019-2020</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bauwteken per m² BVO</th> <th>mt-20</th> <th>nuw-19</th> <th>Par m² BVO</th> <th>Totaal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>1.758</td> <td>1.670</td> <td>1.758</td> <td>4.002.993</td> </tr> <tr> <td></td> <td>1.670</td> <td>1.670</td> <td>1.670</td> <td>4.002.993</td> </tr> </tbody> </table>										Bauwteken per m ² BVO	mt-20	nuw-19	Par m ² BVO	Totaal		1.758	1.670	1.758	4.002.993		1.670	1.670	1.670	4.002.993																									
Bauwteken per m ² BVO	mt-20	nuw-19	Par m ² BVO	Totaal																																													
	1.758	1.670	1.758	4.002.993																																													
	1.670	1.670	1.670	4.002.993																																													
<p>Grandkanten</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Grandkanten per m² BVO</th> <th>Grandkanten totaal (niveau 1.200 m)</th> <th>Grandkanten totaal (niveau 2.000 m)</th> <th>Grandkanten totaal (niveau 3.200 m)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>200</td> <td>200</td> <td>200</td> <td>200</td> </tr> </tbody> </table>										Grandkanten per m ² BVO	Grandkanten totaal (niveau 1.200 m)	Grandkanten totaal (niveau 2.000 m)	Grandkanten totaal (niveau 3.200 m)	200	200	200	200																																
Grandkanten per m ² BVO	Grandkanten totaal (niveau 1.200 m)	Grandkanten totaal (niveau 2.000 m)	Grandkanten totaal (niveau 3.200 m)																																														
200	200	200	200																																														
<p>Bouw + grandkanten per m² BVO</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bouw + grandkanten per m² BVO</th> <th>Totaal investering bouw + grandkanten</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.870</td> <td>4.488.993</td> </tr> <tr> <td>2.160</td> <td>12.961.904</td> </tr> <tr> <td>2.272</td> <td>22.721.836</td> </tr> </tbody> </table>										Bouw + grandkanten per m ² BVO	Totaal investering bouw + grandkanten	1.870	4.488.993	2.160	12.961.904	2.272	22.721.836																																
Bouw + grandkanten per m ² BVO	Totaal investering bouw + grandkanten																																																
1.870	4.488.993																																																
2.160	12.961.904																																																
2.272	22.721.836																																																
<p>Rental m² VVO</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rental m² VVO</th> <th>Maximale huurprijs per m² VVO</th> <th>Totaal huurprijs</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1.896</td> <td>140</td> <td>265.440</td> </tr> <tr> <td>4.980</td> <td>140</td> <td>697.200</td> </tr> <tr> <td>8.000</td> <td>140</td> <td>1.120.000</td> </tr> </tbody> </table>										Rental m ² VVO	Maximale huurprijs per m ² VVO	Totaal huurprijs	1.896	140	265.440	4.980	140	697.200	8.000	140	1.120.000																												
Rental m ² VVO	Maximale huurprijs per m ² VVO	Totaal huurprijs																																															
1.896	140	265.440																																															
4.980	140	697.200																																															
8.000	140	1.120.000																																															
<p>Max. haalbare aanvangsrendement (BAR v.a.n.) in Oort-Nederland</p> <table border="1"> <tr> <td>6,25%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>7,50%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>5,933%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>6,25%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>5,373%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> <tr> <td>6,25%</td> <td>Min. Interestrent</td> </tr> </table>										6,25%	Min. Interestrent	7,50%	Min. Interestrent	5,933%	Min. Interestrent	6,25%	Min. Interestrent	5,373%	Min. Interestrent	6,25%	Min. Interestrent																												
6,25%	Min. Interestrent																																																
7,50%	Min. Interestrent																																																
5,933%	Min. Interestrent																																																
6,25%	Min. Interestrent																																																
5,373%	Min. Interestrent																																																
6,25%	Min. Interestrent																																																

Zuidwest-Gelderland: Tiel

Corop-gebied Zuidwest-Gelderland										
Plaats	Tiel									
Regie	Oost-Nederland									
Provincie	Gelderland									
Alle prijzen zijn inclusief BTW										
Beeldbode door bevoegde gezitt aanvraagdocument (BAR v.w.a.) voor kantorenblokk in regio Oost en Noord-Nederland: (Cantoren v.w.a.)										
Max. Rendement: 10,25% (Op) 6,25% (Tiel)										
Min. Rendement: 6,25%										
Opzetform. Opzet BREEAM										
Bouwoptie	M² BVO	Bouwkosten (Bouwkosten)	Afschrijving	Provincie	Opzet BREEAM	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²		
Optie 1	2.400	Kantorenblok met 6 bouwlagen	Baris	Gelderland	1	194	79%	1.200		
Optie 2	6.000	Kantorenblok met 12 bouwlagen	Baris	Gelderland	1	165	83%	2.000		
Optie 3	10.000	Kantorenoren hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	Gelderland	1	160	88%	3.300		
Opmerking: - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een basis afschrijfniveau van (laag - baris - laag) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object tenaamte										
Omrekenconversie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018: mrt-20: 122,60 nov-18: 122,20										
Bouwoptie	Optie 1:	Optie 2:			Optie 3:					
Nieuwbouw kantorenblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantorenblok gebouwd onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afstalen gevelblding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garlaar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcapplering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.										
Nieuwbouw kantorenblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantorenblok gebouwd onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afstalen gevelblding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garlaar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carcapplering en huurder.										
Nieuwbouw kantorenoren hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantorenoren in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verdiepingshoge op-begone grandir voorafgeleverd. Garlaar met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcapplering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.										
Bouwkosten	Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.124	Inclusief in directe bouwkosten (BPSM), of 'Zwaarsambod'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.473	Inclusief in directe bouwkosten (BPSM), of 'Zwaarsambod'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.544	Inclusief in directe bouwkosten (BPSM), of 'Zwaarsambod'
in bezetting 2018-2020	Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.175	Cantoren v.w.a. 1.670			Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.964,32	Cantoren v.w.a. 1.964,32			Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.180,71	Cantoren v.w.a. 2.072,18
Grandkanten	Grandkanten totaal kavel 1.200 m²	I 4.088.993			Grandkanten totaal kavel 2.000 m²	I 11.761.904,32			Grandkanten totaal kavel 3.300 m²	I 20.721.836
Grandkanten	Grandkanten totaal kavel 1.200 m²	I 300.000			Grandkanten totaal kavel 2.000 m²	I 500.000			Grandkanten totaal kavel 3.300 m²	I 825.000
Bouw + grandkanten per m² BVO	I 1.795	I 4.388.993			Bouw + grandkanten per m² BVO	I 2.044			Bouw + grandkanten per m² BVO	I 2.155
Aantal m² VVO	1.896	I 4.388.993			Aantal m² VVO	4.930			Aantal m² VVO	8.000
Maximale huurprijs per m² VVO	I 117	I 221.453			Maximale huurprijs per m² VVO	I 117			Maximale huurprijs per m² VVO	I 117
Totale huurprijs per m² VVO	I 221.453	I 5.129,2%			Totale huurprijs per m² VVO	I 581.664			Totale huurprijs per m² VVO	I 934.400
Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	5,1292%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Oost-Nederland	6,25% Niet interessant									

Utrecht: Utrecht

Corop-gebied Utrecht										
Plaats	Utrecht									
Regie	West-Nederland									
Provincie	Utrecht									
Alle prijzen zijn inclusief BTW										
Beeldbode door bevoegde gezitt aanvraagdocument (BAR v.w.a.) voor kantorenblokk in regio Oost en Noord-Nederland: (Cantoren v.w.a.)										
Max. Rendement: 7,00% (Op) 3,25% (Utrecht)										
Min. Rendement: 3,25%										
Opzetform. Opzet BREEAM										
Bouwoptie	M² BVO	Bouwkosten (Bouwkosten)	Afschrijving	Provincie	Opzet BREEAM	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²		
Optie 1	2.400	Kantorenblok met 6 bouwlagen	Baris	Utrecht	1	194	79%	1.200		
Optie 2	6.000	Kantorenblok met 12 bouwlagen	Baris	Utrecht	1	165	83%	2.000		
Optie 3	10.000	Kantorenoren hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	Utrecht	1	160	88%	3.300		
Opmerking: - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een basis afschrijfniveau van (laag - baris - laag) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object tenaamte										
Omrekenconversie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018: mrt-20: 122,60 nov-18: 122,20										
Bouwoptie	Optie 1:	Optie 2:			Optie 3:					
Nieuwbouw kantorenblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantorenblok gebouwd onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afstalen gevelblding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garlaar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcapplering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.										
Nieuwbouw kantorenblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantorenblok gebouwd onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurstenen afstalen gevelblding en zonnering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garlaar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carcapplering en huurder.										
Nieuwbouw kantorenoren hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantorenoren in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verdiepingshoge op-begone grandir voorafgeleverd. Garlaar met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcapplering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.										
Bouwkosten	Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.130	Inclusief in directe bouwkosten (BPSM), of 'Zwaarsambod'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.544	Inclusief in directe bouwkosten (BPSM), of 'Zwaarsambod'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.442	Inclusief in directe bouwkosten (BPSM), of 'Zwaarsambod'
in bezetting 2018-2020	Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.855	Cantoren v.w.a. 1.742			Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.181,39	Cantoren v.w.a. 2.072,83			Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.346,44	Cantoren v.w.a. 2.192,94
Grandkanten	Grandkanten totaal kavel 1.200 m²	I 1.075			Grandkanten totaal kavel 2.000 m²	I 1.075			Grandkanten totaal kavel 3.300 m²	I 1.075
Grandkanten	Grandkanten totaal kavel 1.200 m²	I 2.580.000			Grandkanten totaal kavel 2.000 m²	I 6.450.000			Grandkanten totaal kavel 3.300 m²	I 10.750.000
Bouw + grandkanten per m² BVO	I 2.837	I 6.889.851			Bouw + grandkanten per m² BVO	I 3.148			Bouw + grandkanten per m² BVO	I 3.247
Aantal m² VVO	1.896	I 6.889.851			Aantal m² VVO	4.930			Aantal m² VVO	8.000
Maximale huurprijs per m² VVO	I 275	I 521.400			Maximale huurprijs per m² VVO	I 275			Maximale huurprijs per m² VVO	I 275
Totale huurprijs per m² VVO	I 521.400	I 7.656,2%			Totale huurprijs per m² VVO	I 7.251,2%			Totale huurprijs per m² VVO	I 2.200.000
Max. haalbare aanvraagdocument (BAR v.w.a.)	7,6562%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland	3,25% Interessant									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Utrecht	5,00% Interessant									

Utrecht: Amersfoort

Corop-gebied Utrecht												
Plaats	Amersfoort											
Regie	Waar/Oort-Notarisland											
Provincie	Utrecht											
Beoogde door de provincie goetd. aanvaarding (BAR v.w.a.) voor kantoorruimte in regio Wart en Oort-Notarisland (Cantoren v.w.a.)												
Max. Rendement												
Min. Rendement												
Min. grondcomponent												
Opbouwtype	M² BVO	Bouwkosten (Bouwkosten)	Afschrijving	Provincie Utrecht	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent					
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1.301,74	194	24%	79%	1.200				
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1.554,25	169	26%	83%	2.000				
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1.642,23	160	26%	88%	3.200				
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijfniveau (loos + baris + haag) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen 												
<p>Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>met-20: 128,60 naar-18: 122,20</p>												
Opbouwtype	Optie 1:	Optie 2:			Optie 3:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor- en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurruimte en afvalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele uurtoppomp of WKO-systeem. Betreft een standaard car-carplanning van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>												
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor- en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurruimte en afvalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele uurtoppomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard car-carplanning van huurder.</p>												
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verdiepingen hangen op beugel en/of waaier met uitzicht op de omgeving. Garage met uurtoppomp of WKO-systeem. Betreft een standaard car-carplanning van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>												
Bouwkosten	Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.302	Inclusief indirecte bouwkosten (BPSM) en 'Voorschaafcijfer'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.554	Inclusief indirecte bouwkosten (BPSM) en 'Voorschaafcijfer'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.642	Inclusief indirecte bouwkosten (BPSM) en 'Voorschaafcijfer'		
indexering 2018-2020	met-20 1.855	naar-18 1.762			met-20 2.181,39	naar-18 2.072,83			met-20 2.394,84	naar-18 2.192,84		
Grandkanten	Totale bouwkosten (04-2018) 4.229.951	Grandkanten totaal kavel 1.200 m² 788.000			Totale bouwkosten (04-2018) 12.436.962,58	Grandkanten totaal kavel 2.000 m² 1.950.000			Totale bouwkosten (04-2018) 21.920.377	Grandkanten totaal kavel 3.200 m² 3.250.000		
Grandkanten	Bouw + grandkanten per m² BVO 2.087	Totaal investering bouw + grandkanten 5.009.951			Bouw + grandkanten per m² BVO 2.398	Totaal investering bouw + grandkanten 14.386.963			Bouw + grandkanten per m² BVO 2.517	Totaal investering bouw + grandkanten 25.170.377		
Aantal m² VVO	1.296	Maximale huurprijs per m² VVO 160			4.920	Maximale huurprijs per m² VVO 160			8.000	Maximale huurprijs per m² VVO 160		
Max. haalbare aanvaarding (BAR v.w.a.)	6.052%	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Notarisland 7,00%			5.538%	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Notarisland 7,00%			5.052%	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Notarisland 7,00%		

Kop van Noord-Holland: Hoorn

Corop-gebied Kop van Noord-Holland												
Plaats	Hoorn											
Regie	Noord-Nederlands											
Provincie	Noord-Holland											
Beoogde door de provincie goetd. aanvaarding (BAR v.w.a.) voor kantoorruimte in regio Oort en Noord-Nederlands (Cantoren v.w.a.)												
Max. Rendement												
Min. Rendement												
Min. grondcomponent												
Opbouwtype	M² BVO	Bouwkosten (Bouwkosten)	Afschrijving	Provincie Noord-Holland	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent					
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1.238,74	194	24%	79%	1.200				
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1.550,60	169	26%	83%	2.000				
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1.625,70	160	26%	88%	3.200				
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijfniveau (loos + baris + haag) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen 												
<p>Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>met-20: 128,60 naar-18: 122,20</p>												
Opbouwtype	Optie 1:	Optie 2:			Optie 3:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor- en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurruimte en afvalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele uurtoppomp of WKO-systeem. Betreft een standaard car-carplanning van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>												
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor- en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticale transport met liften. Natuurruimte en afvalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele uurtoppomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard car-carplanning van huurder.</p>												
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verdiepingen hangen op beugel en/of waaier met uitzicht op de omgeving. Garage met uurtoppomp of WKO-systeem. Betreft een standaard car-carplanning van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>												
Bouwkosten	Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.239	Inclusief indirecte bouwkosten (BPSM) en 'Voorschaafcijfer'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.550	Inclusief indirecte bouwkosten (BPSM) en 'Voorschaafcijfer'			Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.626	Inclusief indirecte bouwkosten (BPSM) en 'Voorschaafcijfer'		
indexering 2018-2020	met-20 1.839	naar-18 1.747			met-20 2.161,64	naar-18 2.054,88			met-20 2.395,81	naar-18 2.172,85		
Grandkanten	Totale bouwkosten (04-2018) 4.193.032	Grandkanten totaal kavel 1.200 m² 252.000			Totale bouwkosten (04-2018) 12.324.464,45	Grandkanten totaal kavel 2.000 m² 428.000			Totale bouwkosten (04-2018) 21.726.539	Grandkanten totaal kavel 3.200 m² 693.000		
Grandkanten	Bouw + grandkanten per m² BVO 1.852	Totaal investering bouw + grandkanten 4.445.032			Bouw + grandkanten per m² BVO 2.124	Totaal investering bouw + grandkanten 12.744.465			Bouw + grandkanten per m² BVO 2.241	Totaal investering bouw + grandkanten 22.413.539		
Aantal m² VVO	1.296	Maximale huurprijs per m² VVO 125			4.920	Maximale huurprijs per m² VVO 125			8.000	Maximale huurprijs per m² VVO 125		
Max. haalbare aanvaarding (BAR v.w.a.)	6,75%	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederlands 6,75%			6,45%	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederlands 6,75%			4,46%	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederlands 6,75%		

Agglomeratie Haarlem: Haarlem

Corop-gebied Agglomeratie Haarlem										
Plaats	Haarlem									
Regio	West-Nederland									
Provincie	Noord-Holland									
Alle prijzen zijn inclusief BTW	Beoogde door de koper te betalen aanverandering (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio West-Nederland: (Cauwa 10.4.14)			Beoogde door de koper te betalen aanverandering (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio West-Nederland: (Cauwa 10.4.14)			Beoogde door de koper te betalen aanverandering (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio West-Nederland: (Cauwa 10.4.14)			
	Max. Rendement	Waar	Haarlem	Max. Rendement	Waar	Haarlem	Max. Rendement	Waar	Haarlem	
	7,0%			7,0%			7,0%			
	3,25%		5,0%	3,25%		5,0%	3,25%		5,0%	
Beoepster	M²BVO	Bouwkosten	Bouwkostenopslag	Afschrijving	Provincie	Noord-Holland	Bijkomend	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²	
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1	1.288,74	1	194	24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1	1.550,60	1	165	26%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1	1.625,79	1	160	28%	88%	3.300
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijfniveau (laag - baris - hoog) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen 										
<p>Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>mt-20: 128,6%</p> <p>nov-18: 122,2%</p>										
Beoepster	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en uellie te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uacht ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Het uurtussen af stellen qua vloerbelasting en zuivering. Lichtb-handeling met beperkte kasling. Galruw met individuele uurtopping af WKO-systeem. Betreft een standaard carca-oplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.</p>										
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en uellie te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uacht ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Het uurtussen af stellen qua vloerbelasting en zuivering. Lichtb-handeling met beperkte kasling. Galruw met individuele uurtopping af WKO-systeem. Betreft een standaard carca-oplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.</p>										
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevel. Centrale kern met een oost-west liften. Lichtb-handeling met uichtgebied kasling. Verdiepingshoogte op begane grond is uellie hoger uichtgebied. Galruw met uurtopping af WKO-systeem. Betreft een standaard carca-oplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.</p>										
<p>Kongetellen:</p> <p>Kantoorblok max 2.400 m² BVC 2.400</p> <p>Vormfactor VVO/BVO 79%</p> <p>Minimale grondcomponent 1.200</p>										
<p>Kongetellen:</p> <p>Kantoorblok max 6.000 m² BVO 6.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO 83%</p> <p>Minimale grondcomponent 2.000</p>										
<p>Kongetellen:</p> <p>Kantoorblokken max 10.000 m² BVO 10.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO 88%</p> <p>Minimale grondcomponent 3.300</p>										
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.289</p> <p>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1.194</p> <p>Bijkomende kosten 24%</p>										
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.551</p> <p>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1.165</p> <p>Bijkomende kosten 26%</p>										
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.626</p> <p>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1.160</p> <p>Bijkomende kosten 28%</p>										
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mt-20: 1.839</p> <p>nov-18: 1.747</p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 4.193.932</p>										
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mt-20: 2.161,44</p> <p>nov-18: 2.054,08</p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 12.324.464,85</p>										
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mt-20: 2.295,81</p> <p>nov-18: 2.172,95</p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 21.720.539</p>										
<p>Grondkosten</p> <p>Grondprijs per m² BVO 197</p> <p>Grondkosten totaal level 1.200 m² 414.000</p> <p>Bouw + grondkosten per m² BVO 1.920</p> <p>Totaal investeringsbouw + grondkosten 4.607.932</p>										
<p>Grondkosten</p> <p>Grondprijs per m² BVO 197</p> <p>Grondkosten totaal level 2.000 m² 690.000</p> <p>Bouw + grondkosten per m² BVO 2.169</p> <p>Totaal investeringsbouw + grondkosten 13.014.465</p>										
<p>Grondkosten</p> <p>Grondprijs per m² BVO 197</p> <p>Grondkosten totaal level 3.300 m² 1.136.000</p> <p>Bouw + grondkosten per m² BVO 2.246</p> <p>Totaal investeringsbouw + grondkosten 22.859.039</p>										
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 210</p> <p>Totaal huursprekint 398.160</p> <p>Max. heelbare aanverandering (BAR v.w.a.) 5,624%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Haarlem 5,58%</p>										
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 210</p> <p>Totaal huursprekint 888888</p> <p>Max. heelbare aanverandering (BAR v.w.a.) 8,0357%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Haarlem 5,58%</p>										
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 210</p> <p>Totaal huursprekint 1.630.000</p> <p>Max. heelbare aanverandering (BAR v.w.a.) 7,3494%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Haarlem 5,58%</p>										

Zaanstreek: Zaanendam

Corop-gebied Zaanstreek										
Plaats	Zaanendam									
Regio	West-Nederland									
Provincie	Noord-Holland									
Alle prijzen zijn inclusief BTW	Beoogde door de koper te betalen aanverandering (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio West-Nederland: (Cauwa 10.4.14)			Beoogde door de koper te betalen aanverandering (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio West-Nederland: (Cauwa 10.4.14)			Beoogde door de koper te betalen aanverandering (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio West-Nederland: (Cauwa 10.4.14)			
	Max. Rendement	Waar	Zaanendam	Max. Rendement	Waar	Zaanendam	Max. Rendement	Waar	Zaanendam	
	7,0%			7,0%			7,0%			
	3,25%		6,0%	3,25%		6,0%	3,25%		6,0%	
Beoepster	M²BVO	Bouwkosten	Bouwkostenopslag	Afschrijving	Provincie	Noord-Holland	Bijkomend	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²	
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1	1.288,74	1	194	24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1	1.550,60	1	165	26%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1	1.625,79	1	160	28%	88%	3.300
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijfniveau (laag - baris - hoog) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen 										
<p>Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>mt-20: 128,6%</p> <p>nov-18: 122,2%</p>										
Beoepster	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en uellie te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uacht ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Het uurtussen af stellen qua vloerbelasting en zuivering. Lichtb-handeling met beperkte kasling. Galruw met individuele uurtopping af WKO-systeem. Betreft een standaard carca-oplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.</p>										
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en uellie te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uacht ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Het uurtussen af stellen qua vloerbelasting en zuivering. Lichtb-handeling met beperkte kasling. Galruw met individuele uurtopping af WKO-systeem. Betreft een standaard carca-oplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.</p>										
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevel. Centrale kern met een oost-west liften. Lichtb-handeling met uichtgebied kasling. Verdiepingshoogte op begane grond is uellie hoger uichtgebied. Galruw met uurtopping af WKO-systeem. Betreft een standaard carca-oplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.</p>										
<p>Kongetellen:</p> <p>Kantoorblok max 2.400 m² BVC 2.400</p> <p>Vormfactor VVO/BVO 79%</p> <p>Minimale grondcomponent 1.200</p>										
<p>Kongetellen:</p> <p>Kantoorblok max 6.000 m² BVO 6.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO 83%</p> <p>Minimale grondcomponent 2.000</p>										
<p>Kongetellen:</p> <p>Kantoorblokken max 10.000 m² BVO 10.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO 88%</p> <p>Minimale grondcomponent 3.300</p>										
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.289</p> <p>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1.194</p> <p>Bijkomende kosten 24%</p>										
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.551</p> <p>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1.165</p> <p>Bijkomende kosten 26%</p>										
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.626</p> <p>Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1.160</p> <p>Bijkomende kosten 28%</p>										
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mt-20: 1.839</p> <p>nov-18: 1.747</p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 4.193.932</p>										
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mt-20: 2.161,44</p> <p>nov-18: 2.054,08</p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 12.324.464,85</p>										
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mt-20: 2.295,81</p> <p>nov-18: 2.172,95</p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 21.720.539</p>										
<p>Grondkosten</p> <p>Grondprijs per m² BVO 113</p> <p>Grondkosten totaal level 1.200 m² 270.000</p> <p>Bouw + grondkosten per m² BVO 1.860</p> <p>Totaal investeringsbouw + grondkosten 4.463.932</p>										
<p>Grondkosten</p> <p>Grondprijs per m² BVO 113</p> <p>Grondkosten totaal level 2.000 m² 450.000</p> <p>Bouw + grondkosten per m² BVO 2.129</p> <p>Totaal investeringsbouw + grondkosten 12.774.465</p>										
<p>Grondkosten</p> <p>Grondprijs per m² BVO 113</p> <p>Grondkosten totaal level 3.300 m² 742.000</p> <p>Bouw + grondkosten per m² BVO 2.246</p> <p>Totaal investeringsbouw + grondkosten 22.463.039</p>										
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 138</p> <p>Totaal huursprekint 261.648</p> <p>Max. heelbare aanverandering (BAR v.w.a.) 5,8624%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zaanendam 6,00%</p>										
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 138</p> <p>Totaal huursprekint 687.240</p> <p>Max. heelbare aanverandering (BAR v.w.a.) 5,3792%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zaanendam 6,00%</p>										
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 138</p> <p>Totaal huursprekint 1.104.000</p> <p>Max. heelbare aanverandering (BAR v.w.a.) 4,9147%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25%</p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zaanendam 6,00%</p>										

Groot-Amsterdam: Amsterdam

Corop-gebied Groot-Amsterdam											
Plaats		Beoogde door de gemeente vast te stellen aanvraag (BAR v.w.a.) voor kantoren in regio West-Nederland: (Cubus & WakoField)				Grandrij per m² grond		Grandrij per m² BVO		Maximale huurprijs kantoor	
Regio		West-Nederland				1		1		1	
Provincie		Noord-Holland				1		1		1	
Max. Rendement		7,0%				1		1		1	
Min. Rendement		3,25%				1		1		1	
Alle prijzen zijn inclusief BTW											
Beuwigheid	M² BVO	Bouwkosten	Baanbouwkosten	Afschrijvingsprocent	Provincie	Provincie	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grond-	component m²	
Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	Baris	1	1.288,74	1	194	24%	79%	1.200	
Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	Baris	1	1.550,69	1	165	26%	83%	2.000	
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	1	1.425,79	1	160	25%	80%	3.200	
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijvingsniveau (laag - baris - hoog) - bijkomende kosten lopen op naar mate van complexiteit van een object toevoert 											
<p>Omroepcorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>mrt-20: 128,44</p> <p>nov-18: 122,24</p>											
Beuwigheid											
Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtoon en afzelen gevelbalkoning aanzuuring. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcarpalevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>											
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtoon en afzelen gevelbalkoning aanzuuring. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carcarpalevering aan huurder.</p>											
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van openheid. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verticale openheid op begane grond is vooral hoger uitgevoerd. Galerie met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcarpalevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>											
<p>Kaaggetallen:</p> <p>Kantoorblok met 2.400 m² BVO: 2.400</p> <p>Vormfactor VVO/BVO: 79%</p> <p>Minimale grondcomponent: 1.200</p>											
<p>Kaaggetallen:</p> <p>Kantoorblok met 6.000 m² BVO: 6.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO: 83%</p> <p>Minimale grondcomponent: 2.000</p>											
<p>Kaaggetallen:</p> <p>Kantoorblokken met 10.000 m² BVO: 10.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO: 80%</p> <p>Minimale grondcomponent: 3.200</p>											
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.289 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBSM) of 'Duurzamebouw'</i></p> <p>Oplossing BREEAM-NL (per m² BVO) 194 <i>'Duurzamebouw'</i></p> <p>Bijkomende kosten 24%</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.551 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBSM) of 'Duurzamebouw'</i></p> <p>Oplossing BREEAM-NL (per m² BVO) 165 <i>'Duurzamebouw'</i></p> <p>Bijkomende kosten 26%</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.426 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBSM) of 'Duurzamebouw'</i></p> <p>Oplossing BREEAM-NL (per m² BVO) 160 <i>'Duurzamebouw'</i></p> <p>Bijkomende kosten 25%</p>											
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.829 <i>Conservatief 01-2020</i></p> <p>nov-18 1.747 <i>Conservatief 04-2018</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 4.193.932</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.161,44 <i>Conservatief 01-2020</i></p> <p>nov-18 2.054,08 <i>Conservatief 04-2018</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 12.324.464,95</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.245,81 <i>Conservatief 01-2020</i></p> <p>nov-18 2.172,05 <i>Conservatief 04-2018</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 21.720.539</p>											
<p>Grandrijen</p> <p>Grandrij per m² BVO 4.500</p> <p>Grandrijen totaal kwad 1.200 m² 4.500</p> <p>Totaal investering bouw + grandrijen 14.993.932</p>											
<p>Grandrij per m² BVO 4.500</p> <p>Grandrijen totaal kwad 2.000 m² 4.500</p> <p>Totaal investering bouw + grandrijen 39.324.465</p>											
<p>Grandrij per m² BVO 4.500</p> <p>Grandrijen totaal kwad 3.200 m² 4.500</p> <p>Totaal investering bouw + grandrijen 66.720.539</p>											
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 1.996</p> <p>Totaal huurprijsbrengst 1.953.200</p> <p>Max. haalbare aanvraagrendement (BAR v.w.a.) 5,698%</p>											
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 4.999</p> <p>Totaal huurprijsbrengst 3.888.888</p> <p>Max. haalbare aanvraagrendement (BAR v.w.a.) 5,698%</p>											
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 3.000</p> <p>Totaal huurprijsbrengst 3.160.000</p> <p>Max. haalbare aanvraagrendement (BAR v.w.a.) 5,3956%</p>											
<p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% <i>Interessant</i></p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Amsterdam 3,25% <i>Interessant</i></p>											
<p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% <i>Interessant</i></p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Amsterdam 3,25% <i>Interessant</i></p>											
<p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% <i>Interessant</i></p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Amsterdam 3,25% <i>Interessant</i></p>											

Het Gooi en Vechtstreek: Hilversum

Corop-gebied Het Gooi en Vechtstreek											
Plaats		Beoogde door de gemeente vast te stellen aanvraag (BAR v.w.a.) voor kantoren in regio West-Nederland: (Cubus & WakoField)				Grandrij per m² grond		Grandrij per m² BVO		Maximale huurprijs kantoor	
Regio		West-Nederland				1		1		1	
Provincie		Noord-Holland				1		1		1	
Max. Rendement		7,0%				1		1		1	
Min. Rendement		3,25%				1		1		1	
Alle prijzen zijn inclusief BTW											
Beuwigheid	M² BVO	Bouwkosten	Baanbouwkosten	Afschrijvingsprocent	Provincie	Provincie	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grond-	component m²	
Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	Baris	1	1.288,74	1	194	24%	79%	1.200	
Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	Baris	1	1.550,69	1	165	26%	83%	2.000	
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	1	1.425,79	1	160	25%	80%	3.200	
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijvingsniveau (laag - baris - hoog) - bijkomende kosten lopen op naar mate van complexiteit van een object toevoert 											
<p>Omroepcorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>mrt-20: 128,44</p> <p>nov-18: 122,24</p>											
Beuwigheid											
Optie 1:			Optie 2:			Optie 3:					
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtoon en afzelen gevelbalkoning aanzuuring. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcarpalevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>											
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en woelke in gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitschijf ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtoon en afzelen gevelbalkoning aanzuuring. Luchthandeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carcarpalevering aan huurder.</p>											
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van openheid. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verticale openheid op begane grond is vooral hoger uitgevoerd. Galerie met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcarpalevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>											
<p>Kaaggetallen:</p> <p>Kantoorblok met 2.400 m² BVO: 2.400</p> <p>Vormfactor VVO/BVO: 79%</p> <p>Minimale grondcomponent: 1.200</p>											
<p>Kaaggetallen:</p> <p>Kantoorblok met 6.000 m² BVO: 6.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO: 83%</p> <p>Minimale grondcomponent: 2.000</p>											
<p>Kaaggetallen:</p> <p>Kantoorblokken met 10.000 m² BVO: 10.000</p> <p>Vormfactor VVO/BVO: 80%</p> <p>Minimale grondcomponent: 3.200</p>											
<p>Bouwkosten</p> <p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.289 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBSM) of 'Duurzamebouw'</i></p> <p>Oplossing BREEAM-NL (per m² BVO) 194 <i>'Duurzamebouw'</i></p> <p>Bijkomende kosten 24%</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.551 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBSM) of 'Duurzamebouw'</i></p> <p>Oplossing BREEAM-NL (per m² BVO) 165 <i>'Duurzamebouw'</i></p> <p>Bijkomende kosten 26%</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.426 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBSM) of 'Duurzamebouw'</i></p> <p>Oplossing BREEAM-NL (per m² BVO) 160 <i>'Duurzamebouw'</i></p> <p>Bijkomende kosten 25%</p>											
<p>Indicering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.829 <i>Conservatief 01-2020</i></p> <p>nov-18 1.747 <i>Conservatief 04-2018</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 4.193.932</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.161,44 <i>Conservatief 01-2020</i></p> <p>nov-18 2.054,08 <i>Conservatief 04-2018</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 12.324.464,95</p>											
<p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.245,81 <i>Conservatief 01-2020</i></p> <p>nov-18 2.172,05 <i>Conservatief 04-2018</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 21.720.539</p>											
<p>Grandrijen</p> <p>Grandrij per m² BVO 100</p> <p>Grandrijen totaal kwad 1.200 m² 100</p> <p>Totaal investering bouw + grandrijen 4.433.932</p>											
<p>Grandrij per m² BVO 67</p> <p>Grandrijen totaal kwad 2.000 m² 67</p> <p>Totaal investering bouw + grandrijen 12.724.465</p>											
<p>Grandrij per m² BVO 66</p> <p>Grandrijen totaal kwad 3.200 m² 66</p> <p>Totaal investering bouw + grandrijen 22.380.539</p>											
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 1.996</p> <p>Totaal huurprijsbrengst 1.369.200</p> <p>Max. haalbare aanvraagrendement (BAR v.w.a.) 3,408%</p>											
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 4.999</p> <p>Totaal huurprijsbrengst 971.100</p> <p>Max. haalbare aanvraagrendement (BAR v.w.a.) 7,638%</p>											
<p>Aantal m² VVO</p> <p>Maximale huurprijs per m² VVO 1.995</p> <p>Totaal huurprijsbrengst 1.560.000</p> <p>Max. haalbare aanvraagrendement (BAR v.w.a.) 6,9783%</p>											
<p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% <i>Interessant</i></p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Hilversum 7,00% <i>Interessant</i></p>											
<p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% <i>Interessant</i></p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Hilversum 7,00% <i>Interessant</i></p>											
<p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% <i>Interessant</i></p> <p>Min. rendement voor BAR v.w.a. in Hilversum 7,00% <i>Interessant</i></p>											

Agglomeratie Leiden en Bollenstreek: Leiden

Corop-gebied: Agglomeratie Leiden en Bollenstreek		Beendbreedte naar bevoegd gezag aanvoersgrondement (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio Wart-Hederland : (Cantone & W.v.w.f.14)		Grandrijp per m² grond			
Ploort	Leiden	Wart	Leiden	1	-		
Regio	Wart-Hederland			Grandrijp per m² BVO	1 600		
Provincie	Zuid-Holland			Maximale huurprijs kantoor	1 217		
Alle prijzen zijn inclusief BTW		Max. Rendement	7,00%	5,50%			
		Min. Rendement	3,25%	5,25%			
Bouwoptier	M²BVO	Bouwkosten (Bouwjaar) (€)	Afschrijving	Provincie Zuid-Holland	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcomponent m²	
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1 1.314,79	1 194 24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1 1.581,92	1 165 26%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1 1.850,64	1 160 28%	88%	3.300
Opmerking:		* Elgje berekening is het afgevoerde indusrie grondrijp per m² BVO tekenid					
- bouwkosten zijn per provincie verschillend							
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijfniveau (leeg + baris + haag)							
- bijkomende kosten lopen op naar mate haag of complexiteit van een object te bouwen							
		Omkosten correctie bouwkosten 01-2020 naar 04-2018:					
		mrt-20		128,60			
		nov-18		122,20			

Bouwoptier	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en uellie te bebouwen onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uschte ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuursteen af te slen gevelkleding en aansiering. Luchtkbedaling met beperkte kleding. Galuar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaroplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en uellie te bebouwen onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uschte ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuursteen af te slen gevelkleding en aansiering. Luchtkbedaling met beperkte kleding. Galuar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaroplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechte hoek vorm. Grote mte van open gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkbedaling met uil gevelde kleding. Verdieping haagte op beqone grand vval lager uitgevoerd. Galuar met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaroplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.	
Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Vormfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200	Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Vormfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000	Kongetellen: Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000 Vormfactor VVO/BVO 88% Minimale grondcomponent 3.300	
Bouwkosten Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.315 Oprijg BREEAM-NL (per m² BVO) 1 194 Bijkomende kosten 24%	Bouwkosten Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.582 Oprijg BREEAM-NL (per m² BVO) 1 165 Bijkomende kosten 26%	Bouwkosten Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.851 Oprijg BREEAM-NL (per m² BVO) 1 160 Bijkomende kosten 28%	
Indexering 2018-2020 Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1 1.871 nov-18 1 1.778	Indexering 2018-2020 Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.201,12 nov-18 1 2.091,58	Indexering 2018-2020 Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.327,86 nov-18 1 2.212,01	
Totale bouwkosten (04-2018) 1 4.266.670	Totale bouwkosten (04-2018) 1 12.549.460,32	Totale bouwkosten (04-2018) 1 22.120.093	
Grandrijp per m² BVO 1 600	Grandrijp per m² BVO 1 600	Grandrijp per m² BVO 1 600	
Grandrijp totaal (niveau 1.200 m²) 1 1.440.000	Grandrijp totaal (niveau 2.000 m²) 1 3.600.000	Grandrijp totaal (niveau 3.300 m²) 1 6.000.000	
Bouw + grandrijp per m² BVO 1 2.378	Bouw + grandrijp per m² BVO 1 2.692	Bouw + grandrijp per m² BVO 1 2.612	
Totaal investering bouw + grandrijp 1 5.706.670	Totaal investering bouw + grandrijp 1 16.149.460	Totaal investering bouw + grandrijp 1 28.120.093	
Aantal m² VVO 1.896	Aantal m² VVO 4.950	Aantal m² VVO 8.000	
Maximale huurprijs per m² VVO 1 217	Maximale huurprijs per m² VVO 1 217	Maximale huurprijs per m² VVO 1 217	
Totale huursprekngst 1 411.432	Totale huursprekngst 1 1.073.600	Totale huursprekngst 1 1.736.000	
Max. haalbare aanvoersgrndement (BAR v.w.a.) 7,2097%	Max. haalbare aanvoersgrndement (BAR v.w.a.) 6,4916%	Max. haalbare aanvoersgrndement (BAR v.w.a.) 6,1735%	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Hederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Hederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Hederland 3,25% Interessant	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Leiden 5,50% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Leiden 5,50% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Leiden 5,50% Interessant	

Agglomeratie 's-Gravenhage: Den Haag

Corop-gebied: Agglomeratie 's-Gravenhage		Beendbreedte naar bevoegd gezag aanvoersgrndement (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio Wart-Hederland : (Cantone & W.v.w.f.14)		Grandrijp per m² grond			
Ploort	Den Haag	Wart	Den Haag	1	-		
Regio	Wart-Hederland			Grandrijp per m² BVO	1 1.700		
Provincie	Zuid-Holland			Maximale huurprijs kantoor	1 210		
Alle prijzen zijn inclusief BTW		Max. Rendement	7,00%	6,50%			
		Min. Rendement	3,25%	5,25%			
Bouwoptier	M²BVO	Bouwkosten (Bouwjaar) (€)	Afschrijving	Provincie Zuid-Holland	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcomponent m²	
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1 1.314,79	1 194 24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1 1.581,92	1 165 26%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1 1.850,64	1 160 28%	88%	3.300
Opmerking:		* Elgje berekening is het afgevoerde indusrie grondrijp per m² BVO tekenid					
- bouwkosten zijn per provincie verschillend							
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afschrijfniveau (leeg + baris + haag)							
- bijkomende kosten lopen op naar mate haag of complexiteit van een object te bouwen							
		Omkosten correctie bouwkosten 01-2020 naar 04-2018:					
		mrt-20		128,60			
		nov-18		122,20			

Bouwoptier	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en uellie te bebouwen onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uschte ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuursteen af te slen gevelkleding en aansiering. Luchtkbedaling met beperkte kleding. Galuar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaroplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en uellie te bebouwen onder architectuur. Entree-gebied met receptie en uschte ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuursteen af te slen gevelkleding en aansiering. Luchtkbedaling met beperkte kleding. Galuar met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaroplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechte hoek vorm. Grote mte van open gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkbedaling met uil gevelde kleding. Verdieping haagte op beqone grand vval lager uitgevoerd. Galuar met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaroplevering aan huurder, uellie gebruikelijk in bij nieuwbouw.	
Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Vormfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200	Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Vormfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000	Kongetellen: Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000 Vormfactor VVO/BVO 88% Minimale grondcomponent 3.300	
Bouwkosten Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.315 Oprijg BREEAM-NL (per m² BVO) 1 194 Bijkomende kosten 24%	Bouwkosten Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.582 Oprijg BREEAM-NL (per m² BVO) 1 165 Bijkomende kosten 26%	Bouwkosten Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.851 Oprijg BREEAM-NL (per m² BVO) 1 160 Bijkomende kosten 28%	
Indexering 2018-2020 Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1 1.871 nov-18 1 1.778	Indexering 2018-2020 Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.201,12 nov-18 1 2.091,58	Indexering 2018-2020 Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.327,86 nov-18 1 2.212,01	
Totale bouwkosten (04-2018) 1 4.266.670	Totale bouwkosten (04-2018) 1 12.549.460,32	Totale bouwkosten (04-2018) 1 22.120.093	
Grandrijp per m² BVO 1 1.700	Grandrijp per m² BVO 1 1.700	Grandrijp per m² BVO 1 1.700	
Grandrijp totaal (niveau 1.200 m²) 1 4.080.000	Grandrijp totaal (niveau 2.000 m²) 1 10.200.000	Grandrijp totaal (niveau 3.300 m²) 1 17.000.000	
Bouw + grandrijp per m² BVO 1 3.478	Bouw + grandrijp per m² BVO 1 3.792	Bouw + grandrijp per m² BVO 1 3.912	
Totaal investering bouw + grandrijp 1 8.346.670	Totaal investering bouw + grandrijp 1 22.749.460	Totaal investering bouw + grandrijp 1 39.120.093	
Aantal m² VVO 1.896	Aantal m² VVO 4.950	Aantal m² VVO 8.000	
Maximale huurprijs per m² VVO 1 210	Maximale huurprijs per m² VVO 1 210	Maximale huurprijs per m² VVO 1 210	
Totale huursprekngst 1 398.160	Totale huursprekngst 1 1.073.600	Totale huursprekngst 1 1.640.000	
Max. haalbare aanvoersgrndement (BAR v.w.a.) 4,7703%	Max. haalbare aanvoersgrndement (BAR v.w.a.) 4,5702%	Max. haalbare aanvoersgrndement (BAR v.w.a.) 4,2945%	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Hederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Hederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Wart-Hederland 3,25% Interessant	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Den Haag 5,25% Niet interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Den Haag 5,25% Niet interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Den Haag 5,25% Niet interessant	

Groot-Rijnmond: Rotterdam

Corop-gebied Groot-Rijnmond		Rotterdam		Beoogde jaar bevoegdheid voor aanvraag van een vergoeding (BAR v.w.a.) voor kantorenruimte in regio West-Nederland: (Categorie 3 W.v.a. 14)		Grandprix per m² grond	1	-
Plaats	West-Nederland	West-Nederland	Rotterdam	West-Nederland	Rotterdam	Grandprix per m² BVO	1	700
Provincie	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Maximale huurprijs kantoor	1	235
Alle prijzen zijn inclusief BTW		Max. Rendement	7,0%	Min. Rendement	5,5%			
Bouwoptie	M² BVO	Bauwteken (Bouwtekenomschrijving)	Afscheiding	Provincie Zuid-Holland	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcomponent m²		
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1 1.314,73	1 194	24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1 1.581,92	1 165	24%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoor-toren hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1 1.659,04	1 160	25%	88%	3.200
Opmerking:		*Een breedte, in het algemeen indien een optie per m² BVO bekend is						
- bouwkosten zijn per provincie verschillend								
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afzettingniveau (laag - baris - hoog)								
- bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen								
		Omroepcorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2019:						
		mrt-20		128,6%				
		nov-19		122,2%				

Bouwoptie	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor met uellie te gebruiken onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitscherm. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en stalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor met uellie te gebruiken onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitscherm. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en stalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard caracampervaring van huurder.	Nieuwbouw kantoor-toren hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoor-toren in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkoeling met uitscherm. Galerie gebouwd op een grote grondvlak met open gevoel. Galerie met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	
Kaaggetallen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Vormfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200	Kaaggetallen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Vormfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000	Kaaggetallen: Kantoor-toren met 10.000 m² BVO 10.000 Vormfactor VVO/BVO 88% Minimale grondcomponent 3.200	
Bauwkosten: Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.315 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1 194 Bijkomende kosten 24%	Bauwkosten: Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.582 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1 165 Bijkomende kosten 25%	Bauwkosten: Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.659 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1 160 Bijkomende kosten 25%	
indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	
Bauwkosten per m² BVO mrt-20 1 1.871 nov-19 1 1.778	Bauwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.291,12 nov-19 1 2.091,58	Bauwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.327,84 nov-19 1 2.212,01	
Totale bouwkosten (04-2019) 1 4.266.670	Totale bouwkosten (04-2019) 1 12.549.460,32	Totale bouwkosten (04-2019) 1 22.120.093	
Grandprix Grandprix per m² BVO 1 700	Grandprix Grandprix per m² BVO 1 700	Grandprix Grandprix per m² BVO 1 700	
Grandkosten Grandkosten totaal (niveau 1.200 m²) 1 1.630.000	Grandkosten Grandkosten totaal (niveau 2.000 m²) 1 4.200.000	Grandkosten Grandkosten totaal (niveau 3.200 m²) 1 7.000.000	
Bouw + grandkosten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkosten 1 5.946.670	Bouw + grandkosten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkosten 1 16.749.460	Bouw + grandkosten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkosten 1 29.120.093	
Rental m² VFO Maximale huurprijs per m² VFO 1 235 Totaal huurprijsrent 1 445.540	Rental m² VFO Maximale huurprijs per m² VFO 1 235 Totaal huurprijsrent 1 388.888	Rental m² VFO Maximale huurprijs per m² VFO 1 235 Totaal huurprijsrent 1 1.830.000	
Max. haalbare aanvraagvergoeding (BAR v.w.a.) 7,492%	Max. haalbare aanvraagvergoeding (BAR v.w.a.) 6,287%	Max. haalbare aanvraagvergoeding (BAR v.w.a.) 6,456%	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% Interessant	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Rotterdam 5,58% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Rotterdam 5,58% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Rotterdam 5,58% Interessant	

Zuidoost-Zuid-Holland: Dordrecht

Corop-gebied Zuidoost-Zuid-Holland		Dordrecht		Beoogde jaar bevoegdheid voor aanvraag van een vergoeding (BAR v.w.a.) voor kantorenruimte in regio West-Nederland: (Categorie 3 W.v.a. 14)		Grandprix per m² grond	1	-
Plaats	West-Nederland	West-Nederland	Dordrecht	West-Nederland	Dordrecht	Grandprix per m² BVO	1	225
Provincie	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Zuid-Holland	Maximale huurprijs kantoor	1	162
Alle prijzen zijn inclusief BTW		Max. Rendement	7,0%	Min. Rendement	5,0%			
Bouwoptie	M² BVO	Bauwteken (Bouwtekenomschrijving)	Afscheiding	Provincie Zuid-Holland	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcomponent m²		
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1 1.314,73	1 194	24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1 1.581,92	1 165	24%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoor-toren hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1 1.659,04	1 160	25%	88%	3.200
Opmerking:		*Een breedte, in het algemeen indien een optie per m² BVO bekend is						
- bouwkosten zijn per provincie verschillend								
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afzettingniveau (laag - baris - hoog)								
- bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen								
		Omroepcorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2019:						
		mrt-20		128,6%				
		nov-19		122,2%				

Bouwoptie	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor met uellie te gebruiken onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitscherm. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en stalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor met uellie te gebruiken onder architectuur. Entree gebied met receptie en uitscherm. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en stalen gevelbekleding en zonnepanelen. Luchtkoeling met beperkte koeling. Galerie met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard caracampervaring van huurder.	Nieuwbouw kantoor-toren hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoor-toren in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkoeling met uitscherm. Galerie gebouwd op een grote grondvlak met open gevoel. Galerie met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracampervaring van huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	
Kaaggetallen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Vormfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200	Kaaggetallen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Vormfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000	Kaaggetallen: Kantoor-toren met 10.000 m² BVO 10.000 Vormfactor VVO/BVO 88% Minimale grondcomponent 3.200	
Bauwkosten: Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.315 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1 194 Bijkomende kosten 24%	Bauwkosten: Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.582 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1 165 Bijkomende kosten 25%	Bauwkosten: Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1 1.659 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 1 160 Bijkomende kosten 25%	
indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	indexering 2018-2020	
Bauwkosten per m² BVO mrt-20 1 1.871 nov-19 1 1.778	Bauwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.291,12 nov-19 1 2.091,58	Bauwkosten per m² BVO mrt-20 1 2.327,84 nov-19 1 2.212,01	
Totale bouwkosten (04-2019) 1 4.266.670	Totale bouwkosten (04-2019) 1 12.549.460,32	Totale bouwkosten (04-2019) 1 22.120.093	
Grandprix Grandprix per m² BVO 1 225	Grandprix Grandprix per m² BVO 1 225	Grandprix Grandprix per m² BVO 1 225	
Grandkosten Grandkosten totaal (niveau 1.200 m²) 1 540.000	Grandkosten Grandkosten totaal (niveau 2.000 m²) 1 1.350.000	Grandkosten Grandkosten totaal (niveau 3.200 m²) 1 2.250.000	
Bouw + grandkosten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkosten 1 4.306.670	Bouw + grandkosten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkosten 1 13.399.460	Bouw + grandkosten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkosten 1 24.370.093	
Rental m² VFO Maximale huurprijs per m² VFO 1 162 Totaal huurprijsrent 1 306.659	Rental m² VFO Maximale huurprijs per m² VFO 1 162 Totaal huurprijsrent 1 305.465	Rental m² VFO Maximale huurprijs per m² VFO 1 162 Totaal huurprijsrent 1 1.293.920	
Max. haalbare aanvraagvergoeding (BAR v.w.a.) 6,379%	Max. haalbare aanvraagvergoeding (BAR v.w.a.) 5,794%	Max. haalbare aanvraagvergoeding (BAR v.w.a.) 5,369%	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in West-Nederland 3,25% Interessant	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Dordrecht 5,00% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Dordrecht 5,00% Interessant	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Dordrecht 5,00% Interessant	

Zeeuwsch-Vlaanderen: Terneuzen

Corop-gebied Zeeuwsch-Vlaanderen									
Plaats		Terneuzen		Beaudekte door belegerde gebied aanvergroendement (BAR v.w.a.)				Grandrijp per m² grond	
Regio		Zuid-Nederland		voor kantorenrimte in regio Zuid-Nederland: (C=klasse B v.w.a. 1-14)				Grandrijp per m² BVO	
Provincie		Zeeland						Maximale huurprijs kantoor	
Min. Rendement		5,00%						120,-	
Max. Rendement		5,25%						100,-	
Min. prijzen v.w.a. v.w.a. BTW									
Bouwrijp		M² BVO		Bouwrijp		Opslag BREEAM		Min. grondcomponent m²	
Provincie		Zeeland		Afsierking		Bijkomende VVO/BVO		-	
Optie 1		2.400		Baris		24%; 79%		1.200	
Optie 2		6.000		Baris		26%; 82%		2.000	
Optie 3		10.000		Baris		28%; 80%		3.300	
Eigenschap		Bouwrijp		Bouwrijp		Bouwrijp		Eigenschap	
		Prijs per 01-2018		Prijs per 01-2018		Prijs per 01-2018		Indice per grandrijp per m² BVO (v.w.a.)	
Opmerking:									
- bouwkosten zijn per provincie verschillend									
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afserkingniveau (laag - baris - hoog)									
- bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object toevoert									
Omrekenconversie bouwkosten									
Q1-2020 naar Q4-2018:									
mrt-20 120,60									
nov-18 122,30									
Bouwoptie									
Optie 1:									
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen:									
Kantoor en wijk is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtenen afzelen gevelkleedingsaanwering. Luchtkoelende met beperkte koeling. Galeries met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracoplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.									
Kantortellen:									
Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400									
Vermfactor VVO/BVO 79%									
Minimale grondcomponent 1.200									
Bouwkosten									
Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.131									
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 194									
Bijkomende kosten 24%									
indexering 2018-2020									
Par m² BVO Totaal									
Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.748									
nov-18 1.640									
Grandrijp									
Totaal bouwkosten (04-2018) 4.031.078									
Grandrijp per m² BVO 42									
Grandrijp totaal kavol 1.200 m² 99.600									
Grandrijp									
Bouw + grandrijp per m² BVO 1.721									
Totaal investering bouw + grandrijp 4.130.678									
Aantal m² VVO									
Maximale huurprijs per m² VVO 100									
Totaal huurprijscontract 189.600									
Max. haalbare aanvergroendement (BAR v.w.a.)									
4,590%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederl.									
5,25% Niet interessant									
Optie 2:									
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen:									
Kantoor en wijk is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtenen afzelen gevelkleedingsaanwering. Luchtkoelende met beperkte koeling. Galeries met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard caracoplevering aan huurder.									
Kantortellen:									
Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000									
Vermfactor VVO/BVO 82%									
Minimale grondcomponent 2.000									
Bouwkosten									
Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.488									
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 165									
Bijkomende kosten 26%									
indexering 2018-2020									
Par m² BVO Totaal									
Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.074,82									
nov-18 1.971,56									
Grandrijp									
Totaal bouwkosten (04-2018) 11.829.359,86									
Grandrijp per m² BVO -									
Grandrijp totaal kavol 2.000 m² -									
Grandrijp									
Bouw + grandrijp per m² BVO 1.972									
Totaal investering bouw + grandrijp 11.829.360									
Aantal m² VVO									
Maximale huurprijs per m² VVO 100									
Totaal huurprijscontract 498.000									
Max. haalbare aanvergroendement (BAR v.w.a.)									
4,289%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederl.									
5,25% Niet interessant									
Optie 3:									
Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen:									
Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkoelende met uitgebreide koeling. Verdiepingen met open grandrijp wijk met open gevoel. Galeries met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracoplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.									
Kantortellen:									
Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000									
Vermfactor VVO/BVO 80%									
Minimale grondcomponent 3.300									
Bouwkosten									
Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.554									
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 160									
Bijkomende kosten 28%									
indexering 2018-2020									
Par m² BVO Totaal									
Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.193,33									
nov-18 2.084,16									
Grandrijp									
Totaal bouwkosten (04-2018) 20.841.763									
Grandrijp per m² BVO -									
Grandrijp totaal kavol 3.300 m² -									
Grandrijp									
Bouw + grandrijp per m² BVO 2.084									
Totaal investering bouw + grandrijp 20.841.763									
Aantal m² VVO									
Maximale huurprijs per m² VVO 100									
Totaal huurprijscontract 300.000									
Max. haalbare aanvergroendement (BAR v.w.a.)									
3,438%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederl.									
5,25% Niet interessant									

Overig Zeeland: Middelburg

Corop-gebied Overig Zeeland									
Plaats		Middelburg		Beaudekte door belegerde gebied aanvergroendement (BAR v.w.a.)				Grandrijp per m² grond	
Regio		Zuid-Nederland		voor kantorenrimte in regio Zuid-Nederland: (C=klasse B v.w.a. 1-14)				Grandrijp per m² BVO	
Provincie		Zeeland						Maximale huurprijs kantoor	
Min. Rendement		5,00%						120,-	
Max. Rendement		5,25%						100,-	
Min. prijzen v.w.a. v.w.a. BTW									
Bouwrijp		M² BVO		Bouwrijp		Opslag BREEAM		Min. grondcomponent m²	
Provincie		Zeeland		Afsierking		Bijkomende VVO/BVO		-	
Optie 1		2.400		Baris		24%; 79%		1.200	
Optie 2		6.000		Baris		26%; 82%		2.000	
Optie 3		10.000		Baris		28%; 80%		3.300	
Eigenschap		Bouwrijp		Bouwrijp		Bouwrijp		Eigenschap	
		Prijs per 01-2018		Prijs per 01-2018		Prijs per 01-2018		Indice per grandrijp per m² BVO (v.w.a.)	
Opmerking:									
- bouwkosten zijn per provincie verschillend									
- uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afserkingniveau (laag - baris - hoog)									
- bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object toevoert									
Omrekenconversie bouwkosten									
Q1-2020 naar Q4-2018:									
mrt-20 120,60									
nov-18 122,30									
Bouwoptie									
Optie 1:									
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen:									
Kantoor en wijk is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtenen afzelen gevelkleedingsaanwering. Luchtkoelende met beperkte koeling. Galeries met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracoplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.									
Kantortellen:									
Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400									
Vermfactor VVO/BVO 79%									
Minimale grondcomponent 1.200									
Bouwkosten									
Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.131									
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 194									
Bijkomende kosten 24%									
indexering 2018-2020									
Par m² BVO Totaal									
Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.748									
nov-18 1.640									
Grandrijp									
Totaal bouwkosten (04-2018) 4.031.078									
Grandrijp per m² BVO 235									
Grandrijp totaal kavol 1.200 m² 99.600									
Grandrijp									
Bouw + grandrijp per m² BVO 1.915									
Totaal investering bouw + grandrijp 4.595.078									
Aantal m² VVO									
Maximale huurprijs per m² VVO 120									
Totaal huurprijscontract 227.520									
Max. haalbare aanvergroendement (BAR v.w.a.)									
4,514%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederl.									
5,25% Niet interessant									
Optie 2:									
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen:									
Kantoor en wijk is gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtenen afzelen gevelkleedingsaanwering. Luchtkoelende met beperkte koeling. Galeries met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard caracoplevering aan huurder.									
Kantortellen:									
Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000									
Vermfactor VVO/BVO 82%									
Minimale grondcomponent 2.000									
Bouwkosten									
Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.488									
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 165									
Bijkomende kosten 26%									
indexering 2018-2020									
Par m² BVO Totaal									
Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.074,82									
nov-18 1.971,56									
Grandrijp									
Totaal bouwkosten (04-2018) 11.829.359,86									
Grandrijp per m² BVO 235									
Grandrijp totaal kavol 2.000 m² 1.410.000									
Grandrijp									
Bouw + grandrijp per m² BVO 2.297									
Totaal investering bouw + grandrijp 13.239.360									
Aantal m² VVO									
Maximale huurprijs per m² VVO 120									
Totaal huurprijscontract 597.600									
Max. haalbare aanvergroendement (BAR v.w.a.)									
4,513%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederl.									
5,25% Niet interessant									
Optie 3:									
Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen:									
Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open gevoel. Centrale kern met een aantal liften. Luchtkoelende met uitgebreide koeling. Verdiepingen met open grandrijp wijk met open gevoel. Galeries met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard caracoplevering aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.									
Kantortellen:									
Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000									
Vermfactor VVO/BVO 80%									
Minimale grondcomponent 3.300									
Bouwkosten									
Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.554									
Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 160									
Bijkomende kosten 28%									
indexering 2018-2020									
Par m² BVO Totaal									
Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.193,33									
nov-18 2.084,16									
Grandrijp									
Totaal bouwkosten (04-2018) 20.841.763									
Grandrijp per m² BVO 235									
Grandrijp totaal kavol 3.300 m² 2.350.000									
Grandrijp									
Bouw + grandrijp per m² BVO 2.319									
Totaal investering bouw + grandrijp 23.191.763									
Aantal m² VVO									
Maximale huurprijs per m² VVO 120									
Totaal huurprijscontract 960.000									
Max. haalbare aanvergroendement (BAR v.w.a.)									
4,439%									
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Noord-Nederl.									
5,25% Niet interessant									

West-Noord-Brabant: Breda

Corop gebied West-Noord-Brabant										
Breda										
Beeldkwaliteitsplan voor kantorenblokken in regio Zuid-Nederland: (Cubus 8 W.A. 10-11)										
Max. Rendement										
Min. Rendement										
Bouwjaar										
Opslag BREEAM										
Min. grondcomponent m²										
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1	1.230,16	1	194	24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1	1.480,12	1	165	26%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1	1.551,09	1	160	28%	80%	3.300
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afwerkingsniveau (loeg - baris - haag) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen 										
<p>Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>mrt-20: 125,64 nov-18: 122,20</p>										




Bouwoptie	H' BVO	Bouwkosten (Bouwbedrijfskosten)	Afschrijving	Provincie Noord-Brabant	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²
Optie 1:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en luifel te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uchi ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af talen, goede belidings aanuring. Luchthandeling met beperkte kooling. Galuar met individuele uarmtoping af WKO-systeem. Betreft een standaard carcaaplevoring aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>							
<p>Konceptplan: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Varmfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200</p>							
<p>Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.230 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 194 Bijkomende kosten 24%</p>							
<p>indexering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.744 nov-18 1.678</p> <p>Totale bouwkosten (04-2018) 4.027.374</p>							
<p>Grandkorten Grandkorten totaal kavol 1.200 m² 540.000</p>							
<p>Bouw + grandkorten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkorten 1.993 4.567.374</p>							
<p>Aantal m² VVO 1.596 Maximale huurprijs per m² VVO 165 Totaal huursprekng 312.840 Max. heelbare oevangrondement (BAR v.a.n.) 6.2495%</p>							
<p>Min. rendementstru BAR v.a.n. in Zuid-Nederland 5,25% Interessant Min. rendementstru BAR v.a.n. Breda 7,50% Niet interessant</p>							
Optie 2:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en luifel te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uchi ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af talen, goede belidings aanuring. Luchthandeling met beperkte kooling. Galuar met individuele uarmtoping af WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carcaaplevoring aan huurder.</p>							
<p>Konceptplan: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Varmfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000</p>							
<p>Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.480 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 165 Bijkomende kosten 26%</p>							
<p>indexering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.072,85 nov-18 1.969,69</p> <p>Totale bouwkosten (04-2018) 11.816.153,19</p>							
<p>Grandkorten Grandkorten totaal kavol 2.000 m² 1.350.000</p>							
<p>Bouw + grandkorten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkorten 2.195 13.166.153</p>							
<p>Aantal m² VVO 4.990 Maximale huurprijs per m² VVO 165 Totaal huursprekng 821.700 Max. heelbare oevangrondement (BAR v.a.n.) 6.2401%</p>							
<p>Min. rendementstru BAR v.a.n. in Zuid-Nederland 5,25% Interessant Min. rendementstru BAR v.a.n. Breda 7,50% Niet interessant</p>							
Optie 3:							
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouw Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grati met uen open goed. Centrale kern met een sental liften. Luchthandeling met uitgekoolde kooling. Verdrieping heeft op be-gone grand veelal lager uenveerd. Galuar met uarmtoping af WKO-systeem. Betreft een standaard carcaaplevoring aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>							
<p>Konceptplan: Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000 Varmfactor VVO/BVO 80% Minimale grondcomponent 3.300</p>							
<p>Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.552 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 160 Bijkomende kosten 28%</p>							
<p>indexering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.191,22 nov-18 2.082,17</p> <p>Totale bouwkosten (04-2018) 20.821.694</p>							
<p>Grandkorten Grandkorten totaal kavol 3.300 m² 2.250.000</p>							
<p>Bouw + grandkorten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkorten 2.307 23.071.694</p>							
<p>Aantal m² VVO 8.000 Maximale huurprijs per m² VVO 165 Totaal huursprekng 1.320.000 Max. heelbare oevangrondement (BAR v.a.n.) 5,7213%</p>							
<p>Min. rendementstru BAR v.a.n. in Zuid-Nederland 5,25% Interessant Min. rendementstru BAR v.a.n. Breda 7,50% Niet interessant</p>							

Midden-Noord-Brabant: Tilburg




Corop gebied Midden-Noord-Brabant										
Tilburg										
Beeldkwaliteitsplan voor kantorenblokken in regio Zuid-Nederland: (Cubus 8 W.A. 10-11)										
Max. Rendement										
Min. Rendement										
Bouwjaar										
Opslag BREEAM										
Min. grondcomponent m²										
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1	1.230,16	1	194	24%	79%	1.200
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1	1.480,12	1	165	26%	83%	2.000
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1	1.551,09	1	160	28%	80%	3.300
<p>Opmerking:</p> <ul style="list-style-type: none"> - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een baris afwerkingsniveau (loeg - baris - haag) - bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object te bouwen 										
<p>Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <p>mrt-20: 125,64 nov-18: 122,20</p>										

Bouwoptie	H' BVO	Bouwkosten (Bouwbedrijfskosten)	Afschrijving	Provincie Noord-Brabant	Bijkomende	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²
Optie 1:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en luifel te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uchi ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af talen, goede belidings aanuring. Luchthandeling met beperkte kooling. Galuar met individuele uarmtoping af WKO-systeem. Betreft een standaard carcaaplevoring aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>							
<p>Konceptplan: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Varmfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200</p>							
<p>Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.230 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 194 Bijkomende kosten 24%</p>							
<p>indexering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 1.744 nov-18 1.678</p> <p>Totale bouwkosten (04-2018) 4.027.374</p>							
<p>Grandkorten Grandkorten totaal kavol 1.200 m² 540.000</p>							
<p>Bouw + grandkorten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkorten 2.193 4.947.374</p>							
<p>Aantal m² VVO 1.596 Maximale huurprijs per m² VVO 165 Totaal huursprekng 312.840 Max. heelbare oevangrondement (BAR v.a.n.) 6,1981%</p>							
<p>Min. rendementstru BAR v.a.n. in Zuid-Nederland 5,25% Interessant Min. rendementstru BAR v.a.n. Tilburg 7,00% Niet interessant</p>							
Optie 2:							
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en luifel te gebouwd onder architectuur. Entree gebied met receptie en uchi ruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af talen, goede belidings aanuring. Luchthandeling met beperkte kooling. Galuar met individuele uarmtoping af WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carcaaplevoring aan huurder.</p>							
<p>Konceptplan: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Varmfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000</p>							
<p>Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.480 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 165 Bijkomende kosten 26%</p>							
<p>indexering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.072,85 nov-18 1.969,69</p> <p>Totale bouwkosten (04-2018) 11.816.153,19</p>							
<p>Grandkorten Grandkorten totaal kavol 2.000 m² 1.350.000</p>							
<p>Bouw + grandkorten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkorten 2.395 14.366.153</p>							
<p>Aantal m² VVO 4.990 Maximale huurprijs per m² VVO 165 Totaal huursprekng 821.700 Max. heelbare oevangrondement (BAR v.a.n.) 5,7189%</p>							
<p>Min. rendementstru BAR v.a.n. in Zuid-Nederland 5,25% Interessant Min. rendementstru BAR v.a.n. Tilburg 7,00% Niet interessant</p>							
Optie 3:							
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouw Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grati met uen open goed. Centrale kern met een sental liften. Luchthandeling met uitgekoolde kooling. Verdrieping heeft op be-gone grand veelal lager uenveerd. Galuar met uarmtoping af WKO-systeem. Betreft een standaard carcaaplevoring aan huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.</p>							
<p>Konceptplan: Kantoorblokken met 10.000 m² BVO 10.000 Varmfactor VVO/BVO 80% Minimale grondcomponent 3.300</p>							
<p>Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.552 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 160 Bijkomende kosten 28%</p>							
<p>indexering 2018-2020</p> <p>Bouwkosten per m² BVO mrt-20 2.191,22 nov-18 2.082,17</p> <p>Totale bouwkosten (04-2018) 20.821.694</p>							
<p>Grandkorten Grandkorten totaal kavol 3.300 m² 2.250.000</p>							
<p>Bouw + grandkorten per m² BVO Totaal investering bouw + grandkorten 2.507 25.071.694</p>							
<p>Aantal m² VVO 8.000 Maximale huurprijs per m² VVO 165 Totaal huursprekng 1.320.000 Max. heelbare oevangrondement (BAR v.a.n.) 5,2649%</p>							
<p>Min. rendementstru BAR v.a.n. in Zuid-Nederland 5,25% Interessant Min. rendementstru BAR v.a.n. Tilburg 7,00% Niet interessant</p>							

Noordoost-Noord-Brabant: 's-Hertogenbosch

Corop-gebied: Noordoost-Noord-Brabant		s-Hertogenbosch		Beaudebrede door belastinge goetert aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) voor kantorenruimte in regio Zuid-Nederland: (Cantons & W.A. v.w.a.)		Grandprij per m² grond		Grandprij per m² BVO		Maximale huurprijs kantoor																																				
Plaats	Regio	Provincie	Max. Rendement	Min. Rendement	Max. Rendement	Min. Rendement																																								
	Zuid-Nederland	Noord-Brabant	9,00%	5,25%	9,00%	5,25%	1	395	1	175																																				
<p>Alle prijzen zijn inclusief BTW</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bouwprijs</th> <th>M² BVO</th> <th>Baukosten (Bouwstakeprijs)</th> <th>Afschrijving</th> <th>Provincie Noord-Brabant</th> <th>Bijkomend</th> <th>VVO/BVO</th> <th>Min. grondcomponent m²</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Optie 1</td> <td>2.400</td> <td>Kantoorblok met 6 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.120,10</td> <td>194</td> <td>24%</td> <td>79%</td> <td>1.200</td> </tr> <tr> <td>Optie 2</td> <td>6.000</td> <td>Kantoorblok met 12 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.480,10</td> <td>165</td> <td>24%</td> <td>83%</td> <td>2.000</td> </tr> <tr> <td>Optie 3</td> <td>10.000</td> <td>Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.551,09</td> <td>160</td> <td>24%</td> <td>80%</td> <td>3.300</td> </tr> </tbody> </table> <p>Opmerking: - Bouwkosten zijn per provincie verschillend - Uitgangspunt voor de bouwkosten is een basis afschrijvingswaarde (laag + baris + hane) - Bijkomende kosten lopen op naar mate van de complexiteit van een object te bouwen</p>												Bouwprijs	M² BVO	Baukosten (Bouwstakeprijs)	Afschrijving	Provincie Noord-Brabant	Bijkomend	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²	Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	Baris	1.120,10	194	24%	79%	1.200	Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	Baris	1.480,10	165	24%	83%	2.000	Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	1.551,09	160	24%	80%	3.300
Bouwprijs	M² BVO	Baukosten (Bouwstakeprijs)	Afschrijving	Provincie Noord-Brabant	Bijkomend	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²																																							
Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	Baris	1.120,10	194	24%	79%	1.200																																						
Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	Baris	1.480,10	165	24%	83%	2.000																																						
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	1.551,09	160	24%	80%	3.300																																						
<p>Omrekenconversie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <table border="1"> <tr> <td>met '20</td> <td>123,64</td> </tr> <tr> <td>naar '18</td> <td>122,20</td> </tr> </table>												met '20	123,64	naar '18	122,20																															
met '20	123,64																																													
naar '18	122,20																																													
Besumptie	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:																																											
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoorpand welke is gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en afvalten, gevelbekleding en aansluiting. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garages met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaraplevingsaanhouder, welke gebruikskijkt bij nieuwbouw.</p> <p>Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Varmfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200</p> 																																														
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoorpand welke is gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en afvalten, gevelbekleding en aansluiting. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garages met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaraplevingsaanhouder, welke gebruikskijkt bij nieuwbouw.</p> <p>Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Varmfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000</p> 																																														
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open, gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koolstof. Verdichting gebouwen op een grand in veelal hoge uitvoerd. Garages met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaraplevingsaanhouder, welke gebruikskijkt bij nieuwbouw.</p> <p>Kongetellen: Kantoorruimte met 10.000 m² BVO 10.000 Varmfactor VVO/BVO 80% Minimale grondcomponent 3.300</p> 																																														
Bauwkosten	<p>Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1.120,10 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBS&K, of 'Diverse ambouid'</i></p> <p>Opties BREEAM-NL (per m² BVO) 194 Bijkomende kosten 24%</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1.480,10 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBS&K, of 'Diverse ambouid'</i></p> <p>Opties BREEAM-NL (per m² BVO) 165 Bijkomende kosten 24%</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1.551,09 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBS&K, of 'Diverse ambouid'</i></p> <p>Opties BREEAM-NL (per m² BVO) 160 Bijkomende kosten 24%</p>																																							
Indicering 2018-2020	<p>Bauwkosten per m² BVO met '20 1.746 <i>Convergeert naar '18 1.676</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 4.627.374</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO met '20 1.972,85 <i>Convergeert naar '18 1.969,69</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 11.818.153,19</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO met '20 2.191,22 <i>Convergeert naar '18 2.082,17</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 20.821.694</p>																																							
Grandkanten	<p>Grandprij per m² BVO 395 Grandkanten totaal kavel 1.200 m² 948.000</p> <p>Bouw + grandkanten per m² BVO 2.973 Totaal investeringsbouw + grandkanten 4.975.374</p> <p>Aantal m² VVO 1.996 Maximale huurprijs per m² VVO 175 Totaal huurprijsbrongt 331.300</p> <p>Max. heilbare aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) 6,46832% Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland 5,25% <i>Interessent</i> Min. rendement voor BAR v.w.a. in 's-Hertogenbosch 6,50% <i>Interessent</i></p>			<p>Grandprij per m² BVO 395 Grandkanten totaal kavel 2.000 m² 2.370.000</p> <p>Bouw + grandkanten per m² BVO 2.345 Totaal investeringsbouw + grandkanten 14.188.153</p> <p>Aantal m² VVO 4.990 Maximale huurprijs per m² VVO 175 Totaal huurprijsbrongt 871.500</p> <p>Max. heilbare aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) 6,44242% Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland 5,25% <i>Interessent</i> Min. rendement voor BAR v.w.a. in 's-Hertogenbosch 6,50% <i>Niet Interessent</i></p>			<p>Grandprij per m² BVO 395 Grandkanten totaal kavel 3.300 m² 3.950.000</p> <p>Bouw + grandkanten per m² BVO 2.477 Totaal investeringsbouw + grandkanten 24.771.694</p> <p>Aantal m² VVO 8.000 Maximale huurprijs per m² VVO 175 Totaal huurprijsbrongt 1.400.000</p> <p>Max. heilbare aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) 5,45142% Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland 5,25% <i>Interessent</i> Min. rendement voor BAR v.w.a. in 's-Hertogenbosch 6,50% <i>Niet Interessent</i></p>																																							

Zuidoost-Noord-Brabant: Eindhoven

Corop-gebied: Zuidoost-Noord-Brabant		Eindhoven		Beaudebrede door belastinge goetert aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) voor kantorenruimte in regio Zuid-Nederland: (Cantons & W.A. v.w.a.)		Grandprij per m² grond		Grandprij per m² BVO		Maximale huurprijs kantoor																																				
Plaats	Regio	Provincie	Max. Rendement	Min. Rendement	Max. Rendement	Min. Rendement																																								
	Zuid-Nederland	Noord-Brabant	9,00%	5,25%	9,00%	5,25%	1	450	1	195																																				
<p>Alle prijzen zijn inclusief BTW</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Bouwprijs</th> <th>M² BVO</th> <th>Baukosten (Bouwstakeprijs)</th> <th>Afschrijving</th> <th>Provincie Noord-Brabant</th> <th>Bijkomend</th> <th>VVO/BVO</th> <th>Min. grondcomponent m²</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Optie 1</td> <td>2.400</td> <td>Kantoorblok met 6 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.120,10</td> <td>194</td> <td>24%</td> <td>79%</td> <td>1.200</td> </tr> <tr> <td>Optie 2</td> <td>6.000</td> <td>Kantoorblok met 12 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.480,10</td> <td>165</td> <td>24%</td> <td>83%</td> <td>2.000</td> </tr> <tr> <td>Optie 3</td> <td>10.000</td> <td>Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen</td> <td>Baris</td> <td>1.551,09</td> <td>160</td> <td>24%</td> <td>80%</td> <td>3.300</td> </tr> </tbody> </table> <p>Opmerking: - Bouwkosten zijn per provincie verschillend - Uitgangspunt voor de bouwkosten is een basis afschrijvingswaarde (laag + baris + hane) - Bijkomende kosten lopen op naar mate van de complexiteit van een object te bouwen</p>												Bouwprijs	M² BVO	Baukosten (Bouwstakeprijs)	Afschrijving	Provincie Noord-Brabant	Bijkomend	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²	Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	Baris	1.120,10	194	24%	79%	1.200	Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	Baris	1.480,10	165	24%	83%	2.000	Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	1.551,09	160	24%	80%	3.300
Bouwprijs	M² BVO	Baukosten (Bouwstakeprijs)	Afschrijving	Provincie Noord-Brabant	Bijkomend	VVO/BVO	Min. grondcomponent m²																																							
Optie 1	2.400	Kantoorblok met 6 bouwlagen	Baris	1.120,10	194	24%	79%	1.200																																						
Optie 2	6.000	Kantoorblok met 12 bouwlagen	Baris	1.480,10	165	24%	83%	2.000																																						
Optie 3	10.000	Kantoorblokken hoogbouw met 16 bouwlagen	Baris	1.551,09	160	24%	80%	3.300																																						
<p>Omrekenconversie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:</p> <table border="1"> <tr> <td>met '20</td> <td>123,64</td> </tr> <tr> <td>naar '18</td> <td>122,20</td> </tr> </table>												met '20	123,64	naar '18	122,20																															
met '20	123,64																																													
naar '18	122,20																																													
Besumptie	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:																																											
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoorpand welke is gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en afvalten, gevelbekleding en aansluiting. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garages met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaraplevingsaanhouder, welke gebruikskijkt bij nieuwbouw.</p> <p>Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO 2.400 Varmfactor VVO/BVO 79% Minimale grondcomponent 1.200</p> 																																														
<p>Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoorpand welke is gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en wachtruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurruimte en afvalten, gevelbekleding en aansluiting. Luchthandeling met beperkte koolstof. Garages met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaraplevingsaanhouder, welke gebruikskijkt bij nieuwbouw.</p> <p>Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO 6.000 Varmfactor VVO/BVO 83% Minimale grondcomponent 2.000</p> 																																														
<p>Nieuwbouw kantoorblokken hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorblokken in een rechthoekige vorm. Grote mate van open, gevel. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koolstof. Verdichting gebouwen op een grand in veelal hoge uitvoerd. Garages met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carcaraplevingsaanhouder, welke gebruikskijkt bij nieuwbouw.</p> <p>Kongetellen: Kantoorruimte met 10.000 m² BVO 10.000 Varmfactor VVO/BVO 80% Minimale grondcomponent 3.300</p> 																																														
Bauwkosten	<p>Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1.120,10 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBS&K, of 'Diverse ambouid'</i></p> <p>Opties BREEAM-NL (per m² BVO) 194 Bijkomende kosten 24%</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1.480,10 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBS&K, of 'Diverse ambouid'</i></p> <p>Opties BREEAM-NL (per m² BVO) 165 Bijkomende kosten 24%</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO (BASIS) 1.551,09 <i>Inclusief indirecte bouwkosten (IBS&K, of 'Diverse ambouid'</i></p> <p>Opties BREEAM-NL (per m² BVO) 160 Bijkomende kosten 24%</p>																																							
Indicering 2018-2020	<p>Bauwkosten per m² BVO met '20 1.746 <i>Convergeert naar '18 1.676</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 4.627.374</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO met '20 1.972,85 <i>Convergeert naar '18 1.969,69</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 11.818.153,19</p>			<p>Bauwkosten per m² BVO met '20 2.191,22 <i>Convergeert naar '18 2.082,17</i></p> <p>Totaal bouwkosten (04-2018) 20.821.694</p>																																							
Grandkanten	<p>Grandprij per m² BVO 450 Grandkanten totaal kavel 1.200 m² 1.030.000</p> <p>Bouw + grandkanten per m² BVO 2.128 Totaal investeringsbouw + grandkanten 5.107.374</p> <p>Aantal m² VVO 1.996 Maximale huurprijs per m² VVO 185 Totaal huurprijsbrongt 350.740</p> <p>Max. heilbare aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) 6,34772% Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland 5,25% <i>Interessent</i> Min. rendement voor BAR v.w.a. in Eindhoven 5,25% <i>Interessent</i></p>			<p>Grandprij per m² BVO 450 Grandkanten totaal kavel 2.000 m² 2.700.000</p> <p>Bouw + grandkanten per m² BVO 2.420 Totaal investeringsbouw + grandkanten 14.518.153</p> <p>Aantal m² VVO 4.990 Maximale huurprijs per m² VVO 185 Totaal huurprijsbrongt 921.300</p> <p>Max. heilbare aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) 6,34582% Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland 5,25% <i>Interessent</i> Min. rendement voor BAR v.w.a. in Eindhoven 5,25% <i>Interessent</i></p>			<p>Grandprij per m² BVO 450 Grandkanten totaal kavel 3.300 m² 4.590.000</p> <p>Bouw + grandkanten per m² BVO 2.532 Totaal investeringsbouw + grandkanten 25.321.694</p> <p>Aantal m² VVO 8.000 Maximale huurprijs per m² VVO 185 Totaal huurprijsbrongt 1.400.000</p> <p>Max. heilbare aanvraagprocedement (BAR v.w.a.) 5,44842% Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland 5,25% <i>Interessent</i> Min. rendement voor BAR v.w.a. in Eindhoven 5,25% <i>Interessent</i></p>																																							

Noord-Limburg: Venlo

Corop-gebied Noord-Limburg									
Plaats	Venlo								
Regio	Zuid-Nederland								
Provincie	Limburg								
Beeldbode door belegerer getiteld aanvragerdocument (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio Zuid-Nederland: (Cantoren 1 & 2 v.w.a.)									
Max. Rendement: 2,00% Venlo									
Min. Rendement: 5,25%									
Alle prijzen zijn inclusief BTW									
Bouwprijs	m² BVO	Bouwkosten (Bouwkostenprijs)	Afwerkingskosten	Provincie Limburg	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcompensatie m²			
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1.194,50	194	24%	79%	1.200	
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1.425,30	165	26%	83%	2.000	
Optie 3	10.000	Kantoorstoren hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1.494,45	160	23%	80%	3.300	
Opmerking: - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een basis afwerkingsniveau (laag + baris + haag) - Bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object toevoert									
Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:									
mrt-20: 123,64									
nov-18: 122,20									

Bouwprijs	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en luchtlijn gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en uitschrijfruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen, gevelbekleding in zenering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carc-approvering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en luchtlijn gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en uitschrijfruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen, gevelbekleding in zenering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carc-approvering en huurder.	Nieuwbouw kantoorstoren hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorstoren in een rechthoekige vorm. Grote meters opgevoerd. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verdichtingsmaatregelen op de grond in geval van uitvervoerd. Garage met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carc-approvering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	
Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO: 2.400 Vermeester VVO/BVO: 79% Minimale grondcompensatie: 1.200	Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO: 6.000 Vermeester VVO/BVO: 83% Minimale grondcompensatie: 2.000	Kongetellen: Kantoorstoren met 10.000 m² BVO: 10.000 Vermeester VVO/BVO: 80% Minimale grondcompensatie: 3.300	
Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.195 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 194 Bijkomende kosten 24%	Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.425 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 165 Bijkomende kosten 26%	Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.494 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 160 Bijkomende kosten 23%	
in de jaren 2018-2020	in de jaren 2018-2020	in de jaren 2018-2020	
Grandkanten	Grandkanten	Grandkanten	
Grandkanten	Grandkanten	Grandkanten	
Bouw + grandkanten per m² BVO	Bouw + grandkanten per m² BVO	Bouw + grandkanten per m² BVO	
Totaal investeringsbouw + grandkanten	Totaal investeringsbouw + grandkanten	Totaal investeringsbouw + grandkanten	
Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	
Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	
Totaal huursprekng	Totaal huursprekng	Totaal huursprekng	
Max. haalbare aanvragerdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvragerdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvragerdocument (BAR v.w.a.)	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Venlo	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Venlo	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Venlo	

Midden-Limburg: Roermond

Corop-gebied Midden-Limburg									
Plaats	Roermond								
Regio	Zuid-Nederland								
Provincie	Limburg								
Beeldbode door belegerer getiteld aanvragerdocument (BAR v.w.a.) voor kantorenrimte in regio Zuid-Nederland: (Cantoren 1 & 2 v.w.a.)									
Max. Rendement: 2,00% Roermond									
Min. Rendement: 5,25%									
Alle prijzen zijn inclusief BTW									
Bouwprijs	m² BVO	Bouwkosten (Bouwkostenprijs)	Afwerkingskosten	Provincie Limburg	Bijkomende VVO/BVO	Min. grondcompensatie m²			
Optie 1	2.400	Kantoorblok max 6 bouwlagen	Baris	1.194,50	194	24%	79%	1.200	
Optie 2	6.000	Kantoorblok max 12 bouwlagen	Baris	1.425,30	165	26%	83%	2.000	
Optie 3	10.000	Kantoorstoren hoogbouw max 16 bouwlagen	Baris	1.494,45	160	23%	80%	3.300	
Opmerking: - bouwkosten zijn per provincie verschillend - uitgangspunt voor de bouwkosten is een basis afwerkingsniveau (laag + baris + haag) - Bijkomende kosten lopen op naar mate hoogte/complexiteit van een object toevoert									
Omrekencorrectie bouwkosten Q1-2020 naar Q4-2018:									
mrt-20: 123,64									
nov-18: 122,20									

Bouwprijs	Optie 1:	Optie 2:	Optie 3:
Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 6 bouwlagen: Kantoor en luchtlijn gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en uitschrijfruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen, gevelbekleding in zenering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carc-approvering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	Nieuwbouw kantoorblok van maximaal 12 bouwlagen: Kantoor en luchtlijn gebouwd onder architectuur. Entreegebied met receptie en uitschrijfruimte. Kern met verticaal transport met liften. Natuurtonen af stalen, gevelbekleding in zenering. Luchthandeling met beperkte koeling. Garage met individuele warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een gebruikelijk standaard carc-approvering en huurder.	Nieuwbouw kantoorstoren hoogbouw van maximaal 16 bouwlagen: Hoogbouw kantoorstoren in een rechthoekige vorm. Grote meters opgevoerd. Centrale kern met een aantal liften. Luchthandeling met uitgebreide koeling. Verdichtingsmaatregelen op de grond in geval van uitvervoerd. Garage met warmtepomp of WKO-systeem. Betreft een standaard carc-approvering en huurder, welke gebruikelijk is bij nieuwbouw.	
Kongetellen: Kantoorblok met 2.400 m² BVO: 2.400 Vermeester VVO/BVO: 79% Minimale grondcompensatie: 1.200	Kongetellen: Kantoorblok met 6.000 m² BVO: 6.000 Vermeester VVO/BVO: 83% Minimale grondcompensatie: 2.000	Kongetellen: Kantoorstoren met 10.000 m² BVO: 10.000 Vermeester VVO/BVO: 80% Minimale grondcompensatie: 3.300	
Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.195 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 194 Bijkomende kosten 24%	Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.425 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 165 Bijkomende kosten 26%	Bouwkosten: Bouwkosten per m² BVO (BASIS) 1.494 Opslag BREEAM-NL (per m² BVO) 160 Bijkomende kosten 23%	
in de jaren 2018-2020	in de jaren 2018-2020	in de jaren 2018-2020	
Grandkanten	Grandkanten	Grandkanten	
Grandkanten	Grandkanten	Grandkanten	
Bouw + grandkanten per m² BVO	Bouw + grandkanten per m² BVO	Bouw + grandkanten per m² BVO	
Totaal investeringsbouw + grandkanten	Totaal investeringsbouw + grandkanten	Totaal investeringsbouw + grandkanten	
Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	Aantal m² VVO	
Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	Maximale huurprijs per m² VVO	
Totaal huursprekng	Totaal huursprekng	Totaal huursprekng	
Max. haalbare aanvragerdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvragerdocument (BAR v.w.a.)	Max. haalbare aanvragerdocument (BAR v.w.a.)	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Zuid-Nederland	
Min. rendement voor BAR v.w.a. in Roermond	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Roermond	Min. rendement voor BAR v.w.a. in Roermond	

Bijlage 2: Samenvattingen interviews:

Bijgaand worden alle 6 afgenomen bijlagen samenvattend uitgewerkt. In hoofdstuk 6 is per stelling de *overall* samenvatting uitgewerkt, zoals in grote lijnen gereageerd werd op de stelling, met uitstapjes naar bijzondere opmerkingen van de deskundigen.

**Interview met Jos Hesselink, Cushman & Wakefield, Research
23-11-2020 via WEBEX**

De heer Jos Hesselink is sinds kort hoofd Research bij Cushman & Wakefield, welke marktleider in dienstverlening is als het gaat om advisering rondom commercieel vastgoed. Met een zeer breed werkveld zorgt de afdeling research voor het dagelijks analyseren van en publiceren over vastgoedbewegingen binnen de Nederlandse vastgoedmarkt. In Nederland gevestigd op circa 10 locaties met hoofdstellingen in Amsterdam en Utrecht. Jos ziet zichzelf meer als geograaf, en kijkt meer vanuit de ruimtelijke context naar probleemstellingen en analyses.

Stelling 1: Herkent u zich in het beeld dat de drie visualisaties weergeven over de zeer beperkte 'rendabelheid' van nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Zelfs een G-5 stad als Den Haag valt reeds in de theoretische periferie!

Verrassend naar zijn mening is het dat Den Haag buiten het centrum valt. Met name omdat er toch wel nieuwe (her)ontwikkelingen plaatsvinden in Haagse Poort nabij het Hollands Spoor en bijvoorbeeld de Beatrixlaan (PostNL). Hij beaamt dat dit echter nagenoeg allemaal mixed-use locaties zijn waarbij veelal een commerciële plint met kantoren én hoofdzakelijk appartementen op de verdiepingen zijn gerealiseerd. Het onderzoek is met name gericht op *stand-alone* kantoorfuncties, al dan niet single-tenant of multi-tenant verhuurd.

Steden zoals Amsterdam, Utrecht, Den Haag, Rotterdam (G-4) winnen het volgens Jos van steden in de regio omdat het type werkgelegenheid dat in kantoren wordt verricht enorm veranderd is de afgelopen jaren. Mede doordat veel werk wat gedigitaliseerd kon worden ook reeds daadwerkelijk op grote schaal en in rap tempo is gedigitaliseerd. Veel werk (FTE's) wordt/is dus wegbezuinigd. Daarom zie je de grote gebruikers steeds minder meters afnemen. Die organisaties worden steeds efficiënter. Kijk naar de grote ziektekostenverzekeraars (Ohra, FBTO), voorheen met zeer grote kantoorobjecten. Deze zijn net als de bankkantoren tot soms wel factor 10 gedaald in het metrage dat door hen wordt gehuurd. (ander voorbeeld uit eigen bron: ABN-AMRO in Zwolle IJsseltoren!). Veel bankkantoren zijn de afgelopen 5 jaar leeggekomen en/of omgeturnd tot multi-tenant of getransformeerd naar andere bestemmingen.

Van groot belang is dat door de steeds verder toegenomen arbeidsspecialisatie er steeds minder grote afnemers zijn. Door deze specialisatie ben je voor (grote) werkopdrachten steeds meer verschillende type deskundigen nodig. De trek naar de grote(re) steden is dan te verklaren en een veel logischere vestigingslocatie omdat die veel meer specialistische kennis bieden als het gaat om werknemers (hoger opgeleiden, zie Tordoir en HST 2 theorie!).

Geografie van kantoorlocaties is sterk veranderd. Vroeger waren er de snelweglocaties die razend populair waren, inmiddels volkomen uit de tijd. Centrale steden en stationslocaties zijn in de loop der jaren veel interessanter geworden doordat het werk ook langzaam aan veranderd is. Dat is niet van het een op andere moment gebeurd.

Jos noemt daarbij de veranderende kantoorpopulatie. Sinds eind jaren negentig is de kantoorpopulatie van werkende vrouwen bijvoorbeeld verdubbeld. Daar waar eerst alleen maar mannen standaard van 8-17 uur naar kantoor gingen met hun broodtrommeltje onder de snelbinders, en tussen de middag hooguit een blokje om liepen, is dat enorm veranderd. De gehele populatie is veranderd, mede door toename van het aantal werkende vrouwen. Hun tijdgeografie is veel anders dan van mannen. Meerdere processen / veranderingen komen de afgelopen jaren bij elkaar waardoor de regio minder interessant wordt voor grote organisaties.

Veel bedrijven gaan ook toe naar 1 hoofdkantoor met enkele kleine satelliet kantoorlocaties met enkele spreekkamers met ontvangstmogelijkheden voor klanten. Hier werken echter nog maar slechts enkele mensen,

en steeds meer mensen op het hoofdkantoor in de centrale steden. Dat vertelt het verhaal. Krimp in de regio's en clustering in de centrale steden. Specialistische kennis in de regio wordt ingevlogen vanuit de hoofdkantoren indien dat nodig is.

Concurrentiekracht zoals Tordoir het noemt. De trek naar de stad, want daar gebeurt het en versterkt het elkaar. Op elk niveau, zowel landelijk als regionaal. Regionaal voorbeeld in Twente (Jos komt net als mij uit het mooie Twente!): voor de crisis in periode 2005-2008 was de kantooropname voor Almelo, Hengelo en Enschede eerlijk verdeeld. Iedere stad nam circa een derde voor haar rekening. Inmiddels doet Enschede circa 80-90% van de kantooropname. Ditzelfde geldt voor de winkelmarkt. Dit is ook het landelijke beeld.

Hengelo enorme leegstand, evenals Almelo. Winkels die in Twente willen zitten, die gaan naar Enschede! De beleving van de binnenstad in Amsterdam zie je ook terug op kleinere schaal in Enschede.

Ruimtelijke paradox: waarom zou je tegenwoordig dicht bij je werk willen wonen? Tegenstrijdig hieraan is dat daar waar de winkelprijzen, kantoorprijzen en huren sterk stijgen je ook de woningmarkt sterk omhoog ziet schieten. Deze functies lijken elkaar te versterken.

Er zijn dus meer functies en voorzieningen van groot belang ter ondersteuning van winkel en kantoorfuncties (lees werkplekken) en dit vind je in de grotere steden en minder in de regio.

Absoluut een feit dat centrum locaties met meerdere voorzieningen het winnen van de regio's waar die voorzieningen er in mindere mate zijn. Daar ziet men steeds meer bewijs voor. (conform Tordoir!)

Hier komen ook de verschillen in grondprijzen vandaan (theoretisch kader!!!)

Toch moet je de regio/het achterland nooit afschrijven. Kijk naar Eindhoven. Perfectioneren van specialistische kenniseconomieën. Super om te zien is Brainport Eindhoven. Die heeft het tegendeel bewezen en is van een regio die in het recente verleden als krimpregio werd beschouwd, opgeklommen naar de derde mainport van Nederland.

Stelling 2: Geen tot zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en daarmee het mislopen van mogelijkheden zoals het verjongen en verduurzamen van de kantorenportefeuille in perifere plaatsen als Apeldoorn en Zwolle maar zeker ook in Den Haag is desastreus voor de kantorenmarkt aldaar.

Beleggers willen zo min mogelijk beheer uit voeren op een portefeuille. Dus een goed energielabel, weinig onderhoud en daardoor allicht ook minder verloop. Als dat niet meer mogelijk is in regio's als Apeldoorn en Zwolle dan zal die regio steeds minder interessant worden.

Verandering van functies (bestemming) biedt wel waarde (EXIT).

Echter, hoe meer krapte in Zwolle en Apeldoorn hoe beter voor de markt (minder risico). Dit biedt uiteindelijk allicht juist wél weer mogelijkheden om her en der toch te komen tot nieuwbouw ter vervanging van enkele oude kantoren.

Grote institutionele beleggers moeten echter tegenwoordig wel continu het geld dat tegen de plinten op klotst kwijt. Dan moet er wel aanbod zijn.

Stelling 3: Realisatie van bouwoptie 3, met een grootteklasse van 10.000 m² BVO, zal in praktijk in het 'centrum' nog zeer regelmatig voorkomen. Voor minder vierkante meters (bouwoptie 1 en 2) lopen beleggers niet warm.

Van de voorraad is toch een behoorlijk deel groter dan 10.000 m² of meer. Veel is multi-tenant ingericht. Single-tenant is en blijft heel lastig om 10.000 in te vullen omdat organisatiegrootte steeds verder afneemt. Advocaten, banken, zorgverzekeraars zie je drastisch kleiner worden in organisatievormen.

Stelling 4: Het vraagt lef en 'gogme' van de beleggers om toch in de periferie tot nieuwbouw te komen

Ze willen wel risico nemen, mits een goede huurder, en mits er een goede exit wordt voorspeld of een bestemmingsplanwijziging mogelijk is. Dus als kantoor op goede locatie is gelegen kunnen er mogelijkheden zijn om alsnog toe te happen.

Stelling 5: Overige gemeenten moeten hun grondprijzen verlagen om nieuwbouw mogelijk te maken. In de andere variabelen (bouwkosten, huurprijzen, rendementseisen) zit geen rek.

In vervolg op 4: Indien in de perifere gemeenten op Greenfield locaties grondprijzen worden verlaagd zal een belegger alsnog niet toehappen. Alleen als dit op Brownfield (binnenstedelijke) locaties mogelijk is zal men allicht mogelijkheden zien daar er dan ook veelal een betere exit is te genereren. Brownfield is wel nog weer duurder te ontwikkelen. Dus hoe kansrijk het in praktijk is, is maar de vraag. Zie tevens Stelling 4.

Vervolgonderzoek zou leuk zijn in alleen Corop-gebied Groot-Amsterdam. Ook daar zie je zeer grote verschillen. Zuid-as 450 euro per m² huur, 800 meter verderop buiten de Zuid-as hooguit € 125,-. Zeer uiteenlopend.

Stelling 6: Covid-19 werkt desastreus door voor de kantorenmarkt. Het theoretisch centrum zal alleen maar kleiner worden.

De een zegt dat het kantoorgebruik sterk verandert en afneemt. Zelf denkt Jos dat de centrale plek steeds belangrijker wordt. Met name voor de corporate business. MKB zal in de regio's wel op niveau blijven. Zuid-as en Haarlemmermeer (Schiphol) kon wel eens last gaan krijgen. Met name door de status van de locatie en als kantoor voor buitenlands personeel die nu eerder middels digitale wereld contact leggen er veel minder kantoormetraging nodig zal zijn.

**Interview met Rudolf Bak, Marktanalist
24-11-2020 Telefonisch**

Rudolf Bak is zelfstandig planadviseur, marktanalist en dataleverancier. Hij verzamelt vastgoeddata waaruit onder andere publicaties opgebouwd worden zoals Kantoren in Cijfers van de NVM-Business. Hij kent elke kantorenlocatie in Nederland, ziet wat er speelt en veranderd is in de loop der jaren. Een prettig gesprek met een 'oude rot' in het vak die weet waarover hij praat.

Stelling 1: Herkent u zich in het beeld dat de drie visualisaties tonen over de zeer beperkte 'rendabelheid' van nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Zelfs een G-5 stad als Den Haag valt reeds in de theoretische periferie!

Rudolf valt met de deur in huis en begint direct over de rendementen. Gaat het hier over aanvangsrendementen of looptijdrendementen. Uitgelegd dat dit gaat om de aanvangsrendementen (aanvangshuur / stichtingskosten).

Maximaal haalbare bruto rendement per bouwoptie wordt afgezet tegen het door beleggers minimaal (het scherpste) geëiste bruto rendement.

Marktwaaarde vs stichtingskosten. In het onderzoek wordt specifiek gekeken naar de stichtingskosten. Rudolf schetst de Zuid-as. Op de Zuid-as zegt Rudolf dat de marktwaaarde hoger ligt dan de stichtingskosten. Dat klopt natuurlijk, want daar is het mogelijk (rendabel) om nieuwe kantoren te realiseren. In de 'centrum' plaatsen ligt de marktwaaarde per m² VVO kantoor hoger dan de stichtingskosten per m² VVO kantoor. (let op, VVO vs VVO vergelijken, anders is het appels met peren vergelijken!) Marktwaaarde op de Zuid-as ligt op circa 12/13K en de stichtingskosten rond de 6,5K.

Aansluitend geeft Rudolf aan verbaasd te zijn dat plaatsen/Corop-gebieden als Haarlem, Zaandam, Dordrecht en Almere in het lijstje staan van bouwoptie 1. Hij denkt dat beleggers zich daar niet meer willen begeven, omdat het geen kantorenmarkten zijn. Daar heeft hij vast een punt, echter is in het onderzoek gekeken naar waar het nog mogelijk is. En niet naar daar waar de beleggers willen zitten.

Hij mist daarnaast Hoofddorp, maar dat valt onder gemeente Haarlemmermeer en die valt geheel weg onder Corop-gebied Groot Amsterdam. Den Haag vindt hij daarentegen verrassend dat deze niet tot het centrum behoort.

Met de invalshoek van Rudolf zouden Haarlem en Dordrecht er inderdaad uit moeten. Dordrecht is o.b.v. onderzoek in Dordrecht een ondergrens van 5% BAR gesteld, allicht is dat wat scherp geweest. Volgens Rudolf moet dit minimaal 6% zijn.

Ook Den Haag wordt natuurlijk genoemd als opvallende plek in de periferie. Uitgelegd dat er vanaf 2013 niet meer nieuw gebouwd is en dat hetgeen wel gebouwd is of her-ontwikkeld is, is veelal mixed-use. Rudolf is het daar mee eens. Dat de grondprijzen zo hoog liggen, met een relatief lage huurprijs maakt het dat de grondprijs heel hard doorwerkt.

Papendorp en Hoog-Catharijne in Utrecht als voorbeelden besproken dat de grondprijs daar lager ligt en een hogere huur. Daarom haalt Utrecht het wel met gemak en valt Den Haag buiten de boot.

Hij wijst op het WTC gebouw in Amsterdam. Wordt als enige in Nederland op voorraad gebouwd op de Zuid-as. Begin 2018 gestart met bouw, inmiddels bijna gereed. Totaal 30.000 m² nieuw en 17.000 m² bestaande kantoorruimte gerenoveerd.

Kort zijn werk besproken: Rudolf zoekt hele dagen naar vastgoed gerelateerde informatie. Heeft een hele database en wordt door o.a. de NVM en publieke organen gevraagd voor advies en publicatiewerk.

Stelling 2: Geen tot zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en daarmee het mislopen van mogelijkheden zoals het verjongen en verduurzamen van de kantorenportefeuille in perifere plaatsen als Apeldoorn en Zwolle maar zeker ook in Den Haag is desastreus voor de kantorenmarkt aldaar.

Op termijn zal zich dat in de ogen van Rudolf wreken. Verjonging is nodig om veroudering tegen te gaan. Verouderde voorraad is op een gegeven moment rijp voor sloop of herontwikkeling. Nijmegen is een stad waar de voorraad door grootschalige herbestemming is gedaald. Mede door de zeer geringe nieuwbouw dreigt een tekort aldaar. Nu heeft er toch een ontwikkelaar op in gespeeld en heeft nieuw gebouwd. Direct alles verhuurd. Ook hier geldt: door tekorten zal de markt goed blijven doordat de vraag groter is dan het kwalitatieve aanbod.

Stelling 3: Realisatie van bouwoptie 3, met een grootteklasse van 10.000 m² BVO, zal in praktijk in het 'centrum' nog zeer regelmatig voorkomen. Voor minder vierkante meters (bouwoptie 1 en 2) lopen beleggers niet warm.

In Eindhoven ziet hij nog mogelijkheden. Inmiddels zijn daar plannen uitgewerkt om begin 2021 te starten met een grote ontwikkeling. In Utrecht, Amsterdam, Rotterdam en Den Haag ziet hij inderdaad wel mogelijkheden om grote kantoorontwikkelingen op te tuigen. Overige plaatsen niet! Dus eigenlijk alleen in de G-5 ziet hij mogelijkheden, en tevens bouwlocaties.

Stelling 4: Het vraagt lef en 'gogme' van de beleggers om toch in de periferie tot nieuwbouw te komen

Men moet inderdaad lef hebben en over kennis beschikken die een ander niet heeft. ASR Real Estate stapt bijvoorbeeld bij de TU Delft in een kantoor/laboratorium welke door TNO gebruikt gaat worden. Stone22 ontwikkelde en TNO gaat huren. Dit is blijkbaar een belegger die een heilig vertrouwen heeft in het idee van een Science Park in Delft en hier een bepaalde vraag verwacht. Een goede exit zal hier allicht moeilijk zijn (zie Jos Hesselink). Goed dat dit soort ontwikkelingen (buiten de periferie) her en der toch nog lukt.

Stelling 5: Overige gemeenten moeten hun grondprijzen verlagen om nieuwbouw mogelijk te maken. In de andere variabelen (bouwkosten, huurprijzen, rendementseisen) zit geen rek.

Woningmarkt heeft zelfde probleem. Grond ook in veel plaatsen te duur om tot goede ontwikkelingen te komen, dan wel ontwikkelingen van de grond kunnen laten komen (faillissementen door hoge stichtingskosten gaandeweg het traject).

Gemeenten zeggen dat de ontwikkelaars genoeg moeten nemen met minder winst. Of hogere huurprijzen of scherpere rendementen. Residueel rekenend zullen gemeenten soms zelfs geld toe moeten geven om ontwikkelingen mogelijk te maken. Echter, beleggers willen er domweg niet zitten, dus verlagen zal allicht niet leiden tot investeringen aldaar.

Stelling 6: Covid-19 werkt desastreus door voor de kantorenmarkt. Het theoretisch centrum zal alleen maar kleiner worden.

Niemand weet het nog. Er zijn veel meningen.

Rudolf verwacht zelf dat de markt wel een tikkie zal krijgen, maar dat het straks na corona wel terug tendeert naar de situatie voor corona. Hij verwacht geen grootschalige leegstand!

Interview met Piet Olde Rikkert, Makelaar/Taxateur, Rodenburg Makelaars Apeldoorn/Zwolle, Dynamis 24-11-2020 via Webex

Piet ken ik uit mijn eigen werkomgeving. Reeds meerdere fiscale taxaties samen uitgewerkt en uitgedacht. Wordt op de site van Rodenburg omschreven als een inmiddels 'oud gediende' binnen kantoor met veel ervaring in zowel de makelaardij als taxatiewereld. Goed geïnformeerd over de lokale commerciële vastgoedmarkt, in zowel Apeldoorn als Zwolle en omgeving. Middels een prettig gesprek heb ik hem de stellingen voorgelegd. Hierbij een samenvattende uitwerking.

Stelling 1: Herkent u zich in het beeld dat de drie visualisaties tonen over de zeer beperkte 'rendabelheid' van nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Zelfs een G-5 stad als Den Haag valt reeds in de theoretische periferie!

Piet vraagt in eerste instantie naar de Corop-gebieden, hoe deze zijn uitgewerkt in het rapport. Uitgelegd dat dit uitgebreid in het onderzoek wordt aangestipt. Uitgangspunt is de gedachte dat de grootste plaats/gemeente van elk Corop-gebied is onderzocht, er van uitgaande dat deze tevens de beste locatie(s) biedt voor realisatie van kantoren. De rest zal in de basis 'minder interessant' zijn dan de onderzochte plaats.

Voor Apeldoorn is met name de gebrekkige infrastructuur de factor die belemmerend werkt op goede kantoorontwikkelingen in het centrum. Oost-West verbinding is in orde, maar Noord-Zuid houdt te wensen over. Dit zou een positieve invloed op de huurcomponent kunnen hebben.

Indien huurder en belegger/ontwikkelaar hand in hand plannen maken kan het zijn dat er middels een kostprijsdekkende huurprijs wel mogelijkheden liggen. Piet merkt dit op als mogelijkheid, echter de praktijk wijst niet direct uit dat dit op grote schaal gebeurt. Het komt wel zo nu en dan terug bij het Rijksvastgoedbedrijf waarbij veelal hogere huren worden betaald.

Toch blijft het van groot belang dat er goed kantorenbeleid wordt gevoerd, met name door gemeenten en provinciale beleidsmakers. De wildgroei van eind jaren '90 en begin jaren 2000 tot aan de crisis (Eurocommerce) waarbij overal waar het maar enigszins kon gebouwd werd, is verleden tijd. Tevens is het van groot belang geweest dat de leegstand is teruggebracht tot acceptabel niveau van 6-8% (tevens over gesproken met Rudolf Bak!). Dit zie je terug in de goede kantorenmarkt tot aan Covid-19.

Den Haag is een vreemde eend volgens Piet. Mede door het grote aantal grote gebruikers in Den Haag, weliswaar ook veel overheidsinstellingen.

Probleem uitgelegd: grond te duur, huurprijs te laag. De bouwkosten zijn daarentegen in Zuid-Holland ook het duurste. Echter, die geringe hogere bouwkosten is niet de boosdoener dat Den Haag in de periferie valt. Dat ligt dus met name in de hoge grondkosten en de relatief lage huurprijs.

Piet herkent zich dus zeker in de stelling dat het steden als Apeldoorn, Zwolle, Deventer buiten het centrum vallen. Den Haag blijft hij opvallend vinden.

Stelling 2: Geen tot zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en daarmee het mislopen van mogelijkheden zoals het verjongen en verduurzamen van de kantorenportefeuille in perifere plaatsen als Apeldoorn en Zwolle maar zeker ook in Den Haag is desastreus voor de kantorenmarkt aldaar.

Voor Apeldoorn en Zwolle zal de voorraad misschien niet zo snel met nieuwbouw worden aangevuld, maar er wordt ook veel gerenoveerd of getransformeerd middels herbestemming. De winkelmarkt zal eerder problemen geven verwacht Piet dan de kantorenmarkt. Hier zal allicht de leegstand verder doorzetten en tot problemen leiden, ook dat moet zich nu gaan uitwijzen after corona.

Stelling 3: Realisatie van bouwoptie 3, met een grootteklasse van 10.000 m² BVO, zal in praktijk in het 'centrum' nog zeer regelmatig voorkomen. Voor minder vierkante meters (bouwoptie 1 en 2) lopen beleggers niet warm.

Wat in Den Haag klein is, is in Apeldoorn groot.

Bouwoptie 3 is voor Apeldoorn een gepasseerd station. Gaat niet meer gebeuren volgens Piet.

Te risicovol voor Apeldoorn, Deventer en Zwolle.

Ook Zwolle zie je nu (grote) leegstand ontstaan in grote gebouwen als de IJsseltoren en de Stoel (Huiskamp). Tevens liggen hier nog uitbreidingsmogelijkheden die in een later stadium nooit benut zijn en allicht ook nooit benut worden, gezien de huidige hoge leegstand in die kantoortorens.

Apeldoorn had veel te veel kantoormetrages, in de crisis en kort daarna is er veel getransformeerd waardoor het probleem zich grotendeels heeft opgelost. Echter, Apeldoorn heeft niet een goed kantorenbeleid gehad/gevoerd. Buiten het centrum van Apeldoorn zijn (locatie Meubelboulevard en Osseveld-Oost) ook veel meters gebouwd welke het reeds moeilijk hebben. Dit waren ook geen goede kantorenlocaties. Er is veel versnipperd over Apeldoorn gerealiseerd. Eigenlijk best jammer, een gemiste kans door tekort aan goed beleid. In Deventer is ook veel te veel gebouwd in kantorenwijken (langs A1), evenals op Oosterenk in Zwolle. Zonder een visie neergezet tussen '90 en '08, ver van voorzieningen en OV, met veel huidige leegstand tot gevolg! Zelfs zo veel leegstand dat ze met elkaar hebben afgesproken te huur/te koop borden voorlopig weg te halen om verloederding tegen te gaan.

Zwolle voert daarentegen wel een actief beleid ter voorkoming van leegstand. Dit is beter geregeld dan in Apeldoorn en Deventer.

Stelling 4: Het vraagt lef en 'gogme' van de beleggers om toch in de periferie tot nieuwbouw te komen

Met de juiste goed betalende courante huurder ziet hij mogelijkheden. In principe is dat ook mijn uitgangspunt. Dan nog is Apeldoorn overigens niet interessant bevonden.

Piet noemt Eurocommerce, die nam huurders mee. Maar liet ook leegstand achter doordat ze partijen meetrokken uit andere (veelal ook door hen gebouwde) gebouwen. Dit agressieve beleid is niet meer, maar wat in de businesscase betrokken zou kunnen (moeten) worden is de leegkomende locatie van de huurder! Je mag nieuwbouwen, mits de oude locatie van huurder wordt betrokken in de totale deal. Je moet ontzorgen op de oude locatie. Anders bouw je voor een huurder met leegstand op andere (oude) locatie. Dit kon wel eens de toekomst worden, ondanks dat het daar veelal niet goedkoper van wordt. Op die manier voorkom je wel met zekerheid dat de voorraad toeneemt.

Stelling 5: Overige gemeenten moeten hun grondprijzen verlagen om nieuwbouw mogelijk te maken. In de andere variabelen (bouwkosten, huurprijzen, rendementseisen) zit geen rek.

Residueel rekenend zit er alleen rek in de grondprijs. Dus het klopt volgens Piet dat het dan uit de grond moet komen. Maar ook grondprijzverlagingen zullen niet plots beleggers anders doen redeneren. Beleggers zien domweg geen vraag in Zwolle, dus valt Zwolle (Apeldoorn/Deventer en vergelijkbare locaties) af.

Soberder bouwen is een mogelijkheid, of anders bouwen. Vooruitlopend op Stelling 6: Misschien worden kantoren wel minder werklocaties en meer ontmoetingsruimtes, vergaderruimtes. Op die manier kan het anders worden ingericht. Of dat veel doet met de bouwkosten is de vraag.

Stelling 6: Covid-19 werkt desastreus door voor de kantorenmarkt. Het theoretisch centrum zal alleen maar kleiner worden.

Belangrijkste functie van 'kantooruimte' is toch kennis delen met elkaar. Dat zal altijd nodig zijn, maar kan inmiddels ook veel meer via digitale kanalen. Toch missen we, na bijna een jaar, wel het samenkomen en de gezelligheid van kantoor. Dus hele grote gevolgen verwacht Piet niet.

Bijgevoegde link werd ik door Piet op gewezen. Gaat over het feit dat er al wel 50 jaar over rampscenario's voor de kantorenmarkt wordt gesproken. Maar elke keer richt de markt zich weer op. En veranderingen komen niet van vandaag op morgen, die gaan geleidelijk en worden door de markt geabsorbeerd. De markt beweegt dus mee met vraag en aanbod. Het komt wel goed verwacht Maarten Donkers. Voor de liefhebbers bijgevoegd de link naar het artikel.

https://www.vastgoedmarkt.nl/kantoren/blog/2020/10/anders-werken-of-meer-van-hetzelfde-101158170?io_source=www.vastgoedmarkt.nl&_ga=2.159590776.430521439.1606207238-1809209381.1606207238

**Interview met Rick van Zwet, Makelaar/Taxateur, Rodenburg Makelaars, Dynamis
24-11-2020 eerste deel via Webex en door een (vals) brandalarm het tweede telefonisch**

Sinds januari 2018 is Rick werkzaam op de research afdeling van Dynamis. Dynamis is de overkoepelende, landelijke fullservice-organisatie voor 13 vastgoedpartners met inmiddels 50 vestigingen door heel Nederland. Rick is de con-collega van de eerder geïnterviewde Jos Hesselink van Cushman. Ook Rick ziet zichzelf meer als geograaf, en kijkt meer vanuit de ruimtelijke dynamiek naar probleemstellingen en analyses. De welbekende opmerking locatie, locatie, locatie is hem dan ook niet vreemd. Bijgaand de uitwerking van de aan hem voorgelegde stellingen.

Stelling 1: Herkent u zich in het beeld dat de drie visualisaties tonen over de zeer beperkte 'rendabelheid' van nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Zelfs een G-5 stad als Den Haag valt reeds in de theoretische periferie!

Ruimtelijke dynamiek is daar waar het voor research en in de kern van vastgoed om draait. Locatie, locatie, locatie. Dynamis ziet met name toe op de gebruikersmarkt en minder op de beleggingsmarkt.

Beleggers hebben voor zichzelf hele duidelijke strategieën opgesteld in de afgelopen jaren (na de crisis) en de focus gelegd op enkele kerngebieden met grote stationslocaties welke multimodaal ontsloten zijn. Alleen in die gebieden willen ze hun geld beleggen. Echter, de beschikbaarheid droogde rondom onze peildatum (eind 2018) al snel op. Met name buitenlandse beleggers hebben de afgelopen jaren voor zeer scherpe rendementen aangekocht, mede doordat er heel veel geld tegen de plinten op klotste. De kleinere en Nederlandse beleggers werden daardoor toch wel meer richting perifere locaties geduwd.

Amsterdam is hier een goed voorbeeld van: beleggers gingen hun toevlucht zoeken in Amstelveen en Hoofddorp. Rondom Utrecht verschoof bijvoorbeeld de aandacht steeds vaker naar Utrecht-Papendorp, mede doordat het aanbod en de mogelijkheden rondom het CS opdroogden.

Rick herkent zich in het beeld dat de visualisaties schetsen.

'*Sprekende Cijfers 2020*' (Dynamis) spreekt over de aanhoudende beperkte nieuwbouwactiviteiten die de schaarste van kwalitatief hoogwaardig vastgoed in Den Haag in stand houden. De vraag blijft daarentegen onverminderd groot (tot voor corona). Rick herkent daarmee het beeld dat ook Michael Brands schetste dat er de laatste jaren in Den Haag geen nieuwe *stand-alone* kantoorobjecten zijn gerealiseerd en dat krapte van kwalitatief kantorenvastgoed onverminderd blijft.

Mixed-use niet meegenomen, zoals op Haagse Poort (NN) nabij het Hollands Spoor (CS).

Gemeenten willen daarentegen het liefst ook geen single-tenant / single-use gebouwen meer neerzetten. Mixed-use is wel de toekomst. Horeca, kantoor, wonen, fitness, retail, etc. Beleving staat veelal centraal.

Dit is veelal ook alleen mogelijk op grote binnenstedelijke locaties waar met name veel bewegingen zijn vanuit de woonfunctie en de behoefte, vanuit die woonfuncties en overige verblijfsfuncties zoals kantoren, naar voorzieningen als horeca, winkels, fitness, leisure, etc.

Rick geeft net als Jos Hesselink aan dat veel bedrijven nevenvestigingen sluiten en kiezen voor 1 hoofdkantoor op centrumlocaties met hooguit enkele flexplekken op satellietlocaties verspreid door Nederland. Dit zijn dan veelal plaatsen als Zwolle, Deventer, Apeldoorn, Arnhem, Nijmegen, Den Bosch, Groningen, Leeuwarden, etc.

Stelling 2: Geen tot zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en daarmee het mislopen van mogelijkheden zoals het verjongen en verduurzamen van de kantorenportefeuille in perifere plaatsen als Apeldoorn en Zwolle maar zeker ook in Den Haag is desastreus voor de kantorenmarkt aldaar.

Diep in de crisis was een leegstandspercentage van circa 17/18% een groot probleem. Dit kwam de marktdynamiek niet ten goede. Gemeenten en marktpartijen hebben dit opgepakt door het voeren van actief (sanerings-) beleid. Op peildatum was dit teruggebracht tot 6-7%.

Het niet bouwen de afgelopen jaren, los van de oorzaak door verminderde rendabelheid of tegenhouden van bouwplannen door gemeenten, heeft daar wel volop aan bijgedragen. Zo erg is het dus niet geweest.

Zelfs binnen de perifere middelgrote steden is soms sprake van kwalitatieve tekorten. Huurders willen niet meer in grote oude bakken van kantoren zitten. Er moet meer beleving zijn. Zowel in het pand als direct rondom het pand (loopafstand). Oude panden kunnen dit veelal niet bieden, of zijn gelegen op verkeerde locaties. Voor plaatsen die nu in de periferie liggen kan dit probleem op termijn tot (grote) problemen leiden doordat huurders/gebruikers zich, bij gebrek aan beter, toch elders willen vestigen. Dan kan het een sneeuwbal-effect worden (Cumulatieve causatie, par 2.4).

Realisatie van nieuwbouw of grootschalige renovatie is over de lange termijn altijd noodzakelijk. Belangrijk is wel dat oude kantoren dan worden 'opgeruimd' ter voorkoming van verloedering en maatschappelijke kosten (onkruid, hangjeugd, krakers, etc). Kosten die eigenlijk voor de pandeigenaar zouden zijn.

'Rood voor Rood'-regelingen of statiegeldregelingen: geld reserveren bij nieuwbouw voor sanering oude gebouwen zijn daarbij goede initiatieven.

Stelling 3: Realisatie van bouwoptie 3, met een grootteklasse van 10.000 m² BVO, zal in praktijk in het 'centrum' nog zeer regelmatig voorkomen. Voor minder vierkante meters (bouwoptie 1 en 2) lopen beleggers niet warm.

Apeldoorn, Zwolle of vergelijkbaar = niet aan de orde en zal niet meer lukken. Nog kleinere steden zullen zelfs bouwoptie 1 en 2 al (te) groot vinden.

Centrum plaatsen als Haarlem, Zaandam, Hilversum, Dordrecht kunnen 10.000 m² ook niet gebruiken. Ook hiervoor geldt dat bouwoptie 2 wellicht al wel groot kan zijn.

Vroeger zaten er nog grote bedrijven of grote overheidsinstellingen in het achterland, die momenteel niet meer aanwezig zijn. De bedrijvigheid die nog wel in de periferie zit heeft veel kleinere organisaties gekregen. Alleen binnen de G-5 mogelijk, daarbuiten zal je het niet meer zien.

Stelling 4: Het vraagt lef en 'gogme' van de beleggers om toch in de periferie tot nieuwbouw te komen

Rendement, rendement, rendement. Ze zullen altijd rekenkundig de kosten & risico afweging maken. Daar komt uit dat beleggers het domweg niet willen/durven. Hooguit wanneer het geld tegen de plinten op klotst en er enigszins sprake is van een goede exit, dus met toekomstige bestemmingsmogelijkheden. Dat zal dan veelal wonen moeten zijn.

Stelling 5: Overige gemeenten moeten hun grondprijzen verlagen om nieuwbouw mogelijk te maken. In de andere variabelen (bouwkosten, huurprijzen, rendementseisen) zit geen rek.

Grondprijzen verlagen heeft geen zin. De vraag aldaar is er niet, dus ook bij lagere grondprijzen zal een belegger niet toehappen. Het zou bouwen voor leegstand zijn.

Rendementseisen kunnen natuurlijk per belegger verschillend zijn. Zeker wanneer het negatieve rendement doorzet. Men moet/wil toch het geld beleggen. Dan zou zich de situatie voor kunnen doen dat ze genoeg nemen met minder. Ziet Rick echter niet zomaar gebeuren bij institutionele beleggers die toch redelijk risico-avers zijn.

Maatschappelijk gezien is het ook veelal niet wenselijk om maatschappelijk geld in de zakken van beleggers te laten vloeien. Hooguit wanneer het een impuls geeft aan bijvoorbeeld de plaatselijke werkgelegenheid.

Op de winkelmarkt is het ook mislukt om overal maar te gaan bouwen met de gedachte dat aanbod van winkels de vraag stimuleert. Uiteindelijk bleek wel dat zolang er geen traffic is winkelformules ook om zullen vallen. Traffic kun je niet zomaar regelen.

Stelling 6: Covid-19 werkt desastreus door voor de kantorenmarkt. Het theoretisch centrum zal alleen maar kleiner worden.

Zal allemaal niet zo heel veel veranderen in totale metrage. Kwalitatief zal er wel wat veranderen. Huurders zullen anders gaan kijken naar hun werkplek en heroverwegen wellicht indelingen van kantoren. Wellicht ruimer opgezet, meer een plek om samen te komen, te overleggen, goede koffiecorners, etc. Dit alles zal misschien een geringe daling van het aantal m² per FTW tot gevolg hebben, maar geen grote verschillen verwacht hij.

Thuiswerken zal vast door een gedeelte omarmd worden. Maar veelal zie je de grootste groep nog steeds op dezelfde dagen naar kantoor komen (maandag, dinsdag en donderdag), waardoor pieken even groot blijven.

**Interview met Ruud Weerts, Strategy & Research, Syntrus Achmea Real Estate & Finance
25-11-2020 via Webex**

Ruud werkt op de afdeling Strategie & Research van Syntrus Achmea Real Estate & Finance, welke onafhankelijk advies geeft over investeringen in vastgoed, hypotheek en verduurzaming. Met circa 10 collega's vertaalt hij trends in onder meer consumentengedrag, technologie, ethiek, economie en demografie naar heldere vastgoed strategische investeringskaders voor klanten van Syntrus Achmea Real Estate & Finance. Dit op zowel de Nederlandse als buitenlandse vastgoedmarkten. Tevens worden veel van de onderzoeken openbaar gepubliceerd. Ruud gaf direct aan mee te willen werken en stond mij graag te woord.

Stelling 1: Herkent u zich in het beeld dat de drie visualisaties tonen over de zeer beperkte 'rendabelheid' van nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Zelfs een G-5 stad als Den Haag valt reeds in de theoretische periferie!

Zeker herkenbaar als de gebieden waar grote tekorten zijn van hoog kwalitatieve kantoren. Nieuwbouw alleen mogelijk op 'bewezen' plekken. Bouwoptie 1 had Ruud wel groter verwacht dan in de getoonde 11 centrum Corop-gebieden/plaatsen.

Den Haag daarentegen is een aparte markt, met veel rijksoverheidsdiensten (niet commerciële partijen). Den Haag kent ondanks vele onttrekkingen nog steeds een ruim aanbod in het CBD. De relatief lage huurprijzen zijn hier wellicht ook een gevolg van. Er is wel een tekort aan kwalitatief goede kantoren, maar totaal gezien is er voldoende kwantitatief aanbod.

Mixed-use komt mede daardoor uit die koker: herontwikkelingen met veelal wonen brengen hooguit nog kleine plukjes kantoormetraget terug op de markt.

Ruud herkent de situatie dat het voor beleggers in Den Haag niet uit kan. Verder komt het hem niet vreemd voor dat deze 11 plaatsen overblijven op peildatum.

Huurprijzen moeten omhoog in Den Haag. Dit lukt alleen als er meer krapte wordt gerealiseerd door herontwikkelingen. De huidige voorraad is kwantitatief nog te groot.

Grootschalige renovatie is met name uitgevoerd door NN en het Nationaal Archief. Dit is super mooi geworden.

Het Rijksvastgoedbedrijf zal wellicht nog wel kunnen ontwikkelen omdat zij veelal meer kosten georiënteerd zijn en minder als belegger denken die veelal kortere terugverdiertijden hebben. Rijksvastgoedbedrijf kijkt meer naar de mogelijke uitsparing van de huurkosten afgezet tegen rente + jaarlijkse onderhoudskosten. Dit speelt hoofdzakelijk in de Hofstad met een Rijksvastgoedbedrijf dat hier veel meters in gebruik heeft.

Grondprijs zal hier in vergelijking tot huurprijs omlaag moeten om nieuwbouw (verduurzaming/de kwalitatieve voorraad) te stimuleren. De gemeente zal namelijk niet snel de grondprijs verlagen omdat het alternatief (woningen bouwen) veel interessanter is.

Stelling 2: Geen tot zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en daarmee het mislopen van mogelijkheden zoals het verjongen en verduurzamen van de kantorenportefeuille in perifere plaatsen als Apeldoorn en Zwolle maar zeker ook in Den Haag is desastreus voor de kantorenmarkt aldaar.

Onttrekkingen zijn in goed overleg tussen beleggers en gemeente(n) uitgevoerd. Dit heeft positief gewerkt. De vraag vanuit de gebruikerskant is veranderd, men wil courant duurzaam vastgoed, minimaal label C. Indien dit niet in voldoende mate voor handen is ontstaat een mismatch. Gebruikers zouden dan hun biesen kunnen pakken.... In Den Haag zal dat allicht niet snel gebeuren maar wel in middelgrote perifere steden als Apeldoorn, Zwolle, Leeuwarden, Groningen, etc. Verloedering ligt op de loer.... kettingreactie, vertrekkende huurders, etc.

Kortom: er moet een constante stroom van verjonging zijn, dat mag wel even stilliggen, maar niet te lang!

Stelling 3: Realisatie van bouwoptie 3, met een grootteklasse van 10.000 m² BVO, zal in praktijk in het 'centrum' nog zeer regelmatig voorkomen. Voor minder vierkante meters (bouwoptie 1 en 2) lopen beleggers niet warm.

Locatie, locatie, locatie is daarbij dan wel van groot belang. Ondanks dat het veelal dan mixed-use zal zijn kan het wel een dominante kantoorfunctie krijgen. Grote metrages zullen hoofdzakelijk alleen nog in de G-5 mogelijk zijn.

Stelling 4: Het vraagt lef en 'gogme' van de beleggers om toch in de periferie tot nieuwbouw te komen

Beleggers (Syntrus) nemen geen onnodig risico. In het verleden al flinke afboekingen geweest op kantorenportefeuilles. Als ze al wat doen moet het een toplocatie zijn en een zeer sterke huurder zijn die langjarig wil afsluiten.

Voor lokale beleggers ziet hij wel mogelijkheden, met name als het een win-win situatie is voor de regio. Grensregio's bijvoorbeeld. Veelal zullen het dan meerdere partijen moeten zijn met de neuzen dezelfde kant op.

Goede Exit is ook belangrijk, maar eindinvestering ligt ook gevoelig bij aandeelhouders van grote beleggende instellingen. Veelal kost ontwikkeling bij een versnelde exit veel geld.

Zichtlocatie is tegenwoordig steeds minder belangrijk. De monofunctionele kantoorgebouwen waarbij voorzieningen niet aanwezig zijn, zijn al jaren achterhaald. Multimodale goed ontsloten centrumlocaties zijn nu en in de toekomst de beste locaties. Mede doordat de wens van medewerkers hier ook beter op aan sluit, en mede doordat alle voorzieningen hier aanwezig zijn.

Stelling 5: Overige gemeenten moeten hun grondprijzen verlagen om nieuwbouw mogelijk te maken. In de andere variabelen (bouwkosten, huurprijzen, rendementseisen) zit geen rek.

Grond is enigste component om mee te sturen. Maar beleggers zullen het dan niet ineens wel interessant vinden. De vraag is er veelal niet.

Wel interessant voor eigenaar gebruikers om die te stimuleren voor verjonging van de vastgoedvoorraad.

Stelling 6: Covid-19 werkt desastreus door voor de kantorenmarkt. Het theoretisch centrum zal alleen maar kleiner worden.

Blijft lastig. Het is een grote achtbaan. Welk scenario gaat uitkomen?

De mate van thuiswerken na corona zal bepalend zijn. Evenals hoe bedrijven hun kantoor straks willen gebruiken. Als vanouds, of toch meer als plek van samenkomst voor overleg.

Achmea kent het principe Activity Based Working: veel kan vanuit huis, de rest op flexplekken op kantoor. Rustig thuis werken lukt niet iedereen, dus stilte-ruimtes op kantoor zijn nodig, evenals de behoefte aan vergaderruimtes, brainstormruimtes en ruimtes waar je gezellig met collega's kunt overleggen/lunchen.

Kwalitatief zal er anders gekeken worden naar kantoorruimte en kantoorwerk, waarbij thuiswerken een plek krijgt. Je ziet dat alleen maar thuiswerken en alleen digitaal contact met collega's bij velen erg tegenvalt nu het inmiddels al bijna 9 maanden duurt.

Het zal echter gelijk blijven bij de werkgelegenheid verwacht Ruud. Hij verwacht dus geen grote vraag uitval. Uiteraard zal het een lichte daling van het aantal in gebruik zijnde meters tot gevolg hebben.

Opmerking Ruud Weerts:

Mooi scriptieonderwerp, mede doordat de nieuwbouwmkt bij veel beleggers in de vergetelheid is geraakt. Lange tijd hoefde je daar niet mee aan te komen. Dus hij geeft aan dat beleggers er toch actiever mee bezig zouden moeten zijn, mede doordat er goede mogelijkheden liggen door de vraag naar kwalitatief kantoren vastgoed in het theoretisch centrum.

**Interview met Michael Brands, Makelaar/Taxateur, Frisia Makelaars te Den Haag, Dynamis
24-11-2020 via Webex**

Na de afronding van zijn studie Management Economie en Recht kwam Michael naar Den Haag waar hij inmiddels reeds 10 jaar werkzaam is bij Frisia Makelaars. Hier is hij sinds jaren een betrouwbare adviseur in huisvestingszaken voor bedrijven in de regio. Tevens adviseert hij veel internationale klanten en Ambassades. Michael is studiegenoot aan de MSRE opleiding, samen werden de modules investeringsanalyse en marktanalyse doorlopen. Het scriptietraject ligt nog op hem te wachten ter afronding. Fijn en leuk dat hij mij te woord wil staan als Den Haag deskundige.

Stelling 1: Herkent u zich in het beeld dat de drie visualisaties tonen over de zeer beperkte 'rendabelheid' van nieuw te bouwen kantoren per Q4-2018. Zelfs een G-5 stad als Den Haag valt reeds in de theoretische periferie!

Voor wat betreft alle centrum plaatsen kan Michael wat minder makkelijk oordelen. Hij merkt op dat het in principe alleen Randstad is en dat niet hij anders verwacht had, dieper kan hij er niet op ingaan. Hij is met zijn werk veelal alleen gericht op Den Haag en omstreken, hij is dan echter zeker niet verbaasd over het feit dat Den Haag buiten het Centrum valt.

Hoe meer bouwvolume, hoe minder locaties interessant zijn. Dat acht hij ook logisch.

Er is veel vraag in Den Haag naar kwalitatief hoogstaand kantorenvastgoed. Er is dus vanuit de huurders kant ook weldegelijk vraag naar kwalitatieve nieuwbouwlocaties, mede doordat hier schaarste is (pre-corona tijdperk). Ondanks dat er voldoende behoefte is aan nieuwbouw, is er ook nog voldoende kantooruimte (leegstand) in de markt die ingevuld kan worden. Daarom is het niet realistisch om reeds nu nieuw te gaan bouwen. Er zijn goedkopere alternatieven aanwezig binnen het aanbod in Den Haag.

Alle herontwikkelingen die mixed-use zijn uitgevoerd (en waar andere deskundigen op doelen) in het CBD zijn hoofdzakelijk woontorens met hooguit 1.000 tot 2.000 m² kantoor erin en een commerciële plint. Er zijn sinds 2013 geen *stand-alone* kantoorobjecten meer gebouwd volgens Michael, zoals hij al eerder aangaf.

Stelling 2: Geen tot zeer beperkte nieuwbouw van kantoren en daarmee het mislopen van mogelijkheden zoals het verjongen en verduurzamen van de kantorenportefeuille in perifere plaatsen als Apeldoorn en Zwolle maar zeker ook in Den Haag is desastreus voor de kantorenmarkt aldaar.

Den Haag is met name een 'schuifmarkt'. Er wordt veel tussen locaties geschoven tussen de huidige aanwezige huurdersvoorraad. De grote partijen die komen of gaan is minimaal. Huurders die in oudere panden zitten kunnen op termijn niet meer doorstromen naar 'courantere' objecten, mede doordat er gigantisch veel is onttrokken in Den Haag. Huurders die groeien zullen dus ook bij het uitblijven van nieuwbouw, naar de minder courante locaties in Den Haag moeten gaan kijken om te kijken wat het kost om daar iets gaafs van te maken. Dus gehele renovatie. Dit is een alternatief voor nieuwbouw. De markt redt zich hoogstwaarschijnlijk wel met deze renovaties, maar mede doordat er nog steeds wordt getransformeerd zal het overschot een keer verdwenen zijn.

Stel dat je op peildatum van het onderzoek toch zou overgaan tot nieuwbouw dan denkt Michael dat je dat object gaandeweg het bouw/ontwikkeltraject zeker gevuld krijgt met huurders. Dus de vraag naar huur is er wel. Probleem is natuurlijk de zeer hoge grondkosten in het CBD ad 1.700 euro, waardoor het rekenkundig niet uit kan. Echter, de vraag is er zeker!

Stelling 3: Realisatie van bouwoptie 3, met een grootteklasse van 10.000 m² BVO, zal in praktijk in het 'centrum' nog zeer regelmatig voorkomen. Voor minder vierkante meters (bouwoptie 1 en 2) lopen beleggers niet warm.

Den Haag kan 10.000 met gemak opnemen. Er wordt jaarlijks nog veel onttrokken. WTC-gebouw is circa 60.000 m².

Stelling 4: Het vraagt lef en 'gogme' van de beleggers om toch in de periferie tot nieuwbouw te komen

Ligt eraan waar in de periferie? Zoals onder 2 besproken is er niet heel veel lef en risico voor nodig om in Den Haag toch te komen tot nieuwbouw. Mits je als belegger je doelen bij durft te stellen.

Stelling 5: Overige gemeenten moeten hun grondprijzen verlagen om nieuwbouw mogelijk te maken. In de andere variabelen (bouwkosten, huurprijzen, rendementseisen) zit geen rek.

Waarom is de grond zo duur? Omdat de gemeente zich rijk rekent en een begroting moet halen. In het centrum van Den Haag is alles volgebouwd. Rondom het CS (circa 2km) is nauwelijks kantoorbouw mogelijk. Binnen het centrum van Den Haag worden oudere kantoorgebouwen niet gerenoveerd maar met name herontwikkeld/getransformeerd tot woningen/appartementen. Daarmee is de businesscase wel rond te rekenen.

Stelling 6: Covid-19 werkt desastreus door voor de kantorenmarkt. Het theoretisch centrum zal alleen maar kleiner worden.

We smachten allemaal om weer naar kantoor te gaan. Het thuiswerken is leuk en zal ook blijven bestaan voor een deel, mede omdat het relaxter is, maar soms ook omdat je thuis (afhankelijk van thuissituatie) juist veel geconcentreerder kunt werken. Maar daarnaast vindt ook een werkgever het wel prettig om zijn personeel bij elkaar te hebben, normaliter verhoogt dit de productiviteit. Uiteraard afhankelijk van het type werk en functie.

Het live koffiedrinken is zeer belangrijk om deals te realiseren. Call-centers kunnen bijvoorbeeld wel anders ingericht worden en veel meer vanuit huis.

Veel bedrijven kijken nu reeds naar een iets ruimer jasje, zelfs ruimer dan nodig. Dus liever iets te ruim zitten op de nieuwe locatie dan te krap. Te ruim= uiteraard om anderhalve meter te kunnen hanteren, maar tevens vooruitlopend op de verwachte groei.

Voorbeeld: in het verleden bleek uit onderzoek dat de Rijksoverheid (in Den Haag circa 500.000 m² minder) met veel minder metrage kantoorruimte af kon. Veel werd verkocht of huurproposities werden afgestoten. Kort daarna werd er weer volop nieuwe/extra kantoorruimte aangekocht en gehuurd omdat bleek dat men toch niet zonder kon.

Klassieke panden welke veelal vrijstaand gelegen zijn kunnen straks wel eens booming gaan worden. Daar heb je alles in eigen hand en bepaalt niet een pandeigenaar (vb: WTC) met hoeveel mensen je in de lift mag stappen om op de 16^e verdieping te komen.... Er zal dus wellicht wel een verschuiving plaats gaan vinden. Wie het weet mag het zeggen.