



# Kantorenmarkt Rapport

De feiten, trends & analyses van 2024

# Inhoud

- 3 Voorwoord Irene Flotman
- 4 Trendanalyse van Sven Bertens
- 8 De Nederlandse kantorenmarkt 2024
- 14 Opname van kantoorruimte
- 15 Aanbod van kantoorruimte
- 16 Looptijden van transacties en aanbod
- 17 Duurzaamheid in opname en aanbod
- 18 Ontwikkeling in huur- en koopprijzen
- 19 Regio-analyse Noord-Nederland
- 23 Regio-analyse Oost-Nederland
- 27 Regio-analyse Zuid-Nederland
- 31 Regio-analyse West-Nederland
- 35 Definities en bronnen



Voorwoord

# Nederland verdient een innovatieve en duurzame economie



**D**e Amerikaanse kantorenmarkt is in mineur. Kantoren worden afgewaardeerd en met flinke verliezen verkocht. Hieraan ten grondslag liggen de gestegen rente en de toegenomen leegstand. De leegstand neemt vooral toe door meer hybride werken en de ontslaggolf in de techsector. Wat de onzekerheid heeft vergroot, is dat een aanzienlijk deel van het te herfinancieren commerciële vastgoed in de Verenigde Staten bestaat uit kantoren. Hogere (her)financieringskosten in combinatie met minder huurinkomsten, veroorzaken meer risico op betalingsproblemen voor de beleggers.

Meerdere banken hebben dan ook al verliezen op hun leningen geïncasseerd. Ondanks de negatieve berichten horen wij van onze Amerikaanse collega's dat de markt op dit niveau stabiliseert. Het realiseren van de verwachte rentedaling zou het sentiment verder kunnen verbeteren.

De onzekere economische tijd en het hybride werken hebben ook in Nederland effect op de kantorenmarkt. Hoewel de vraag naar kantoorruimte naar verwachting iets zal afnemen, lijkt de impact kleiner te zijn dan in Amerika. De leegstand in Nederland is beperkt door langlopende huurovereenkomsten, het transformeren van kantoren naar woningen en omdat wij al langer bekend waren met

hybride werken. Daarnaast ondervindt onze markt weinig schade, omdat veel kantoren relatief behoudend zijn gefinancierd en de pijplijn met nieuwbouwkantoren bescheiden is. Desondanks is er een tweedeling merkbaar in onze markt. De vraag naar goed bereikbare kantoren die voldoen aan ESG-standaarden neemt toe, terwijl kantoren die niet hieraan voldoen terrein verliezen. We roepen overheden op om rekening te houden met deze verschuiving. Naast het herbestemmen van niet-verhuurbare kantoren, zijn voldoende ontwikkellocaties en stroomvoorzieningen nodig voor de ontwikkeling van een courante kantorenvorraad. Belangrijk is dat het nieuwe kabinet focus houdt op een kantorenvorraad die de marktvraag faciliteert en bijdraagt aan een gunstig investerings- en vestigingsklimaat in Nederland. We moeten kapitaalvlucht door investeerders voorkomen als gevolg van een onzeker economisch, fiscaal en politiek klimaat. Dit geldt ook voor het verliezen van werkgelegenheid en arbeidsproductiviteit, waaronder het verplaatsen van ondernemingen naar het buitenland, zoals ASML en Boskalis overwegen. Nederland verdient een innovatieve en duurzame economische toekomst.

**Irene Flotman**

Voorzitter NVM Business

## Trendanalyse

# Investeren in duurzame kantoren loont

**Sven Bertens** is Head of Research & Strategy bij NVM Business-lid JLL, een internationaal opererende vastgoedadviseur met drie kantoren in Nederland. Kijkende naar de internationale en landelijke trends heeft hij een duidelijke boodschap voor de komende jaren. 'Zorg dat je klaar bent voor de toekomst. Er doen zich nu steeds meer investeringskansen voor.'

Dat de kantorenmarkt door corona structureel is veranderd, is geen nieuws. Toch zitten wereldwijd de meeste landen inmiddels weer op zo'n 70 procent van werknemers die weer terugkeren naar kantoor en dat ook met grotere frequentie doen. Ook uit vacatures blijkt dat bedrijven aan het terugkomen zijn van de remote-werkplek en dat het talent overal wil werken waar ze maar wil, zegt Sven Bertens. 'Talent wil je ook vasthouden. Ze onderdeel maken van je clubje. En daarin speelt het kantoor als het sociale hart een enorm belangrijke rol.' Voor bedrijven is het nog wel puzzelen wat het faciliteren van ontmoeten en samenwerken op kantoor vraagt aan vierkante meters. Ook in Nederland komen mensen nu al gemiddeld zo'n 3 tot 3,5 dag naar kantoor. En dat ligt helemaal niet ver af van het 'normaal' van voor corona, aangezien de werkweek allang geen 40 uur meer bedraagt. >



# Trendanalyse

## Hoge ambities

Maar goed, als de puzzel gelegd is en de zoektocht naar geschikte kantoorruimte begint, blijkt dat er helaas vrij weinig te kiezen valt op de markt. De leegstand is laag, zegt Sven, onder meer omdat er zo weinig is en wordt gebouwd. 'De gebruiker wil heel graag en legt de lat ook telkens wat hoger. Eisen als ESG en duurzaamheid zijn onontkoombaar, enerzijds door wetgeving maar ook door de ambities die bedrijven zelf hebben. En dat type vastgoed is extreem schaars.' Dat geldt overigens wereldwijd, het is zeker geen puur Nederlands probleem. Hier ligt een kans voor de toekomst, de vraag is immers groot, maar ook een geweldige uitdaging. Sven: 'Niet alleen de kantorenmarkt maar de gehele vastgoedmarkt moet verder worden verduurzaamd, en dat begint toch bij ontwikkelaars en beleggers. Het meest duurzame is het toekomstbestendig maken van het huidige pand. Maar ook nieuwbouw is absoluut nodig.'

## Teruglopende investeringen

En daar loopt het vast, met als belangrijkste oorzaak: het 'macro-economische speelveld'. De vastgoedmarkt is een beetje verkouden geraakt, aldus Sven Bertens. 'Wereldwijd liepen vorig jaar de beleggingsvolumes op

de investeringsmarkt fors terug. Maar liefst 60% op de kantorenmarkt. Dat is in grote mate gedreven door de hoge rente.' Die terugval werd nog eens getriggerd door 'de gebeurtenissen' in de VS, waar de terugkeercijfers naar het kantoor beduidend lager liggen dan in Europa. Ook is de kantorenmarkt er van mindere kwaliteit. Nog eens aangewakkerd door de mondiaal afkoelende economie en de hoge eisen van bedrijven trokken investeerders in de VS zich vervolgens terug op de thuismarkten, op zoek naar zekerheid.

## Kans om te verduurzamen

Natuurlijk zijn we geneigd allemaal naar Amerika te kijken, maar Sven is niet bang voor eenzelfde effect in Europa. 'De markten staan er echt beduidend anders voor en hebben heel andere fundamenten. De kwaliteit van ons vastgoed is veel hoger, plus onze terugkeercijfers zijn veel beter. Dat neemt niet weg dat we nog steeds realistisch moeten zijn over het feit dat de Europese en Nederlandse economie afgekoeld zijn. Ik denk dat de kantorenleegstand wat gaat oplopen, de eerste signalen zien we al in Amsterdam. Voor de meeste steden zal dat niet direct een probleem opleveren. Het geeft ook een kans om verder te verduurza-

men. Een leegstand zoals in Amerika van 20 procent verwacht ik absoluut niet.'

## Driedeling kantorenmarkt

De Nederlandse kantorenmarkt staat er dan ook goed voor, stelt Sven. In grote lijnen is een driedeling in die markt te onderscheiden. Amsterdam speelt sinds een aantal jaar weer volop mee in de Europese top. Dat is

ongeveer 10% van onze kantorenvorraad. Daaronder komen de andere grote steden, en zeker die met goede stationslocaties, een groot middendeel dat ook goed presteert. Als derde een breed 'onderdeel' van de markt. Die versnippering typeert de Nederlandse markt. Sven: 'In Frankrijk heeft Parijs ongeveer 65 tot 70% van de markt.' Eenzelfde driedeling is te maken naar soort en leeftijd van de



'Het kantoor speelt als het sociale hart nog steeds een belangrijke rol'

# Trendanalyse

**'Private investeerders pikken nu de eerste kansen op'**

gebouwen. Een top van nieuwe, duurzame gebouwen die vaak ook al Paris Proof zijn of over andere duurzaamheidscriteria beschikken. Dan de oudere kantoorvoorraad waar aan moet worden 'gesleuteld', maar die nog wel toekomst heeft als kantoor. De grootste opgave ligt echter in de verouderde voorraad, waarvan een groot deel al is herontwikkeld na het Kantorenconvenant. 'Maar ook daar zien we nu gebruikers wegtrekken. Hier moeten we echt goed naar kijken. Is er nog toekomst als kantoor?'

## Fundament leggen

Ondanks de huidige lastige economische context is de overall boodschap van JLL voor 2024: ga investeren in duurzame kantoren. Sven: 'Wij zeggen, zorg ervoor dat je klaar bent voor de toekomst. Leg nu je fundament voor de komende jaren, ook al snappen we dat dat voor de nodige uitdagingen zorgt. Door de hoge rente is het aantrekken van financiering relatief duur, en kopers en verkopers liggen nog niet op een lijn als het gaat om de prijs van kantorenvastgoed. Dat heeft wellicht nog even wat tijd nodig. Maar door onze oogbellen zien we echt kansen voor de komende jaren. En dat zit vooral in het groeiende tekort van kwalitatief goed vastgoed. Denk ook aan de wetgeving die er op dit

gebied nog zit aan te komen, zoals het energiezuiniger maken van de vastgoedomgeving.' De eerste positieve tekenen aan de wand zijn er ook al. Private investeerders pikken de eerste kansen op, zegt Sven. 'Dat zijn vaak lokale partijen die hun thuismarkt goed kennen. We zien nu al de eerste voorbeelden van kantoortransacties op de wat kleinere stationslocaties. Het is dan de locatie die er toe doet, waar men een ouder kantoorgebouw klaar maakt voor de toekomst.'

## Upgrade van huisvesting

Locatie is dan ook alleen maar belangrijker aan het worden, en dat geldt eigenlijk voor alle regio's. In Nederland zijn geen regio's die specifiek minder presteren. 'Iedere regio heeft haar eigen afzetgebied. Wat zich wel verder aftekent is de locatie: stations- of centrumgebieden. Het marktaandeel van dat soort plekken is groeiende, ook voor de kleinere gemeenten met goede bereikbaarheid.' Besef daarbij wel: snap goed wat bij de lokale markt past. Sven Bertens: 'Hoe kleiner de plek, hoe kleiner de vraag zal zijn. Bouw geen kantoor dat eigenlijk op de Zuidas had moeten staan. Voor iedereen kan huisvesting een bepaalde upgrade zijn, dat is dus heel relatief. Nederland heeft veel meer te bieden dan de Zuidas en het Utrechtse stationsgebied.' >

# Trendanalyse

Door de eerder genoemde economische omstandigheden, plus uiteraard de hoge bouwkosten, is nieuwbouw maar ook het upgraden van bestaande panden voor nu helaas nog erg moeilijk. Zelfs in Amsterdam worden projecten uitgesteld, ziet Sven. Daar komt voor de grote steden nog bij dat ook de huurprijzen navenant lager liggen. 'Een belegger zal in goed overleg met de huurders moeten kijken wat er mogelijk is. Er staat bijvoorbeeld ook een lagere energierekening tegenover.'

## Goede concurrentiepositie Nederland

Natuurlijk, de vraag naar kantoren is structureel minder en dat zal deels zo blijven. Ook als het talent verleid wordt om terug naar kantoor te gaan. Maar de vraag is voor een groot deel gericht op de kwaliteit van de gebouwen. Dus: investeren, zowel in het pand als in de locatiekwaliteit. De concurrentiepositie van Nederland is goed tot zeer

### Wie is Sven Bertens?

**Sven Bertens is gespecialiseerd in onderzoek en advies binnen de vastgoedsector en heeft veel ervaring met de grote onderwerpen die spelen in zowel de nationale als internationale vastgoedmarkt. In zijn functie als Head of Research & Strategy bij JLL begeleidt en ondersteunt hij investeerders, ontwikkelaars, overheden en gebruikers in onderzoek en advies bij complexe vastgoedbeslissingen.**

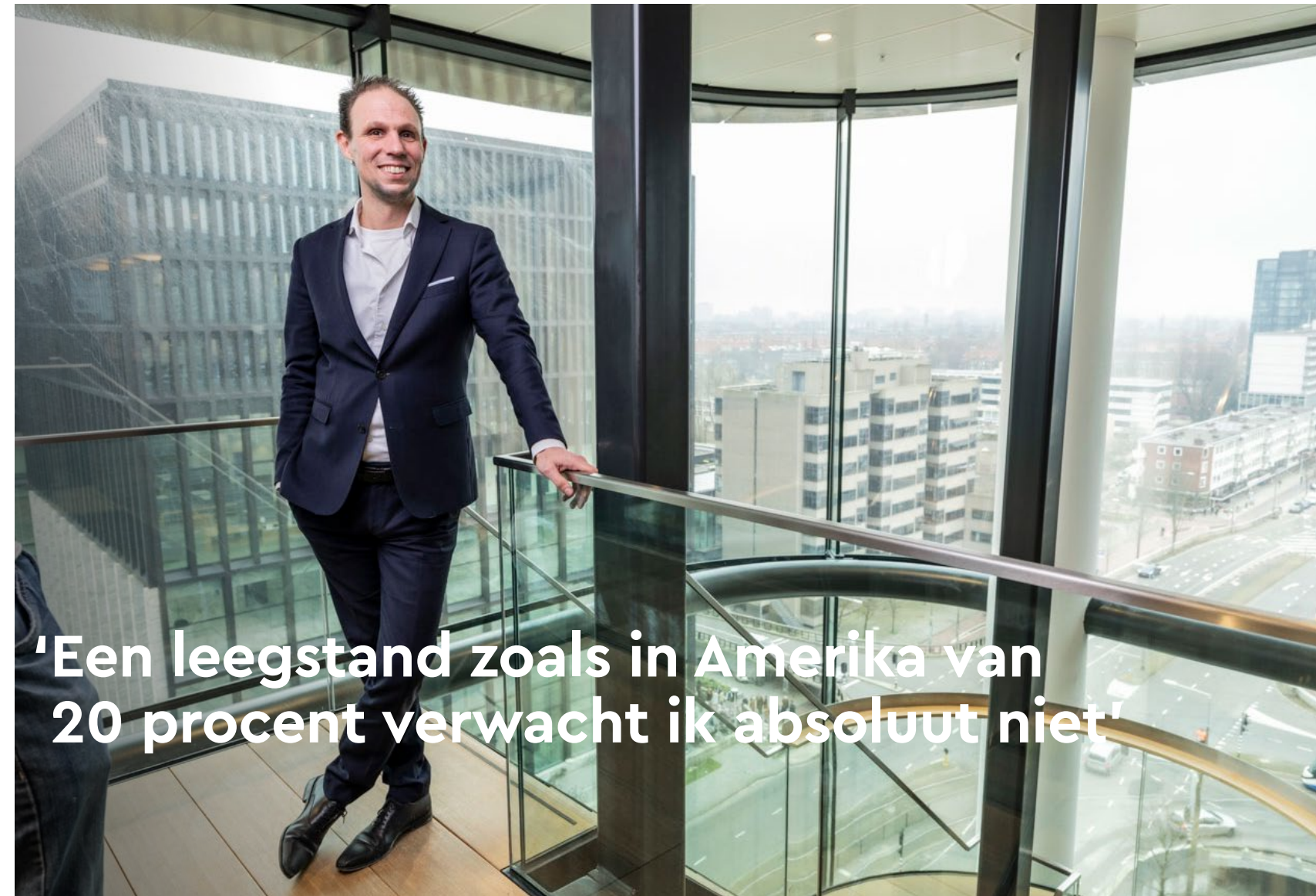
goed. Nederland weet goede bedrijven aan zich te binden en eigen bedrijven te behouden. Een opkomende deelmarkt waar ook kantorenhuisvesting aan raakt is de campusontwikkeling van bedrijven en instituten die zich vestigen rondom universiteiten. De echt innovatieve plekken op scienceparken in high tech of bioscience. Nederland speelt wereldwijd mee in de top en de markt is booming. De afgelopen jaren is veel buitenlands kapitaal en zijn er innovatieve bedrijven aange trokken. 'Daarmee laten we ook zien dat we naast de traditionele kantorenmarkt, waarin we de grote corporates huisvesten, ook een groeiend deel hebben in kennisintensieve bedrijvigheid op campuslocaties.'

### Volgend jaar oogsten

Voor de rol van de makelaar betekenen de trends dat die nog sterker verschuift naar specialistisch adviseur. Gedegen kennis en advies, zoals over de ESG's, daar zit de grote

meerwaarde. Sven: 'En die kennis vervolgens verbinden naar lokale kansen. De lokale know-how, daar zit een hele grote rol voor de NVM-makelaar.' En wanneer de zon weer gaat schijnen? Sven verwacht voor 2024 eenzelfde investeringsvolume als voor vorig jaar. Maar, dat zijn wél investeringen die ervoor zorgen dat zowel belegger als gebruiker klaar zijn voor 2025. Dat wordt het jaar van

voorzichtig oogsten. Nu het fundament zetten onder de vastgoedportefeuille betekent de komende jaren de vruchten plukken. Sven Bertens: 'Ga dus niet in 2025 pas nadenken over hoe je je portefeuille gaat verduurzamen. Dan loop je echt achter de feiten aan. Dit jaar zien we het investeringsvolume al licht aantrekken, er doen zich steeds meer investeringskansen voor. Ga aan de slag!'



**'Een leegstand zoals in Amerika van 20 procent verwacht ik absoluut niet!'**

## De Nederlandse kantorenmarkt in 2024

# Kantorenvraag spitst zich verder toe op OV-locaties en duurzame gebouwen

De verschillen in de Nederlandse kantorenmarkt worden steeds duidelijker zichtbaar. Kwaliteit en beschikbaarheid zijn van essentieel belang. We zien een sterk toenevende vraag naar duurzame kantoren, gestimuleerd door wet- en regelgeving maar zeker ook door de ambities van bedrijven zelf. Hoogwaardige kwaliteit van kantoorgebouwen en goed bereikbare locaties zijn meer dan ooit cruciaal om talent aan te trekken en te behouden. Daar staat tegenover dat het aanbod van kwalitatieve kantoren juist afneemt, dat nieuwbouw duur is en de grond schaars. Deze ontwikkelingen zijn vooral merkbaar in de grote steden, maar ook elders in het land is de druk aanzienlijk. De prijsvorming van kantoren en het toekomstperspectief voor gebouwen zijn steeds sterker verbonden aan kwaliteit, bereikbaarheid en duurzaamheid. Hoe werken deze ontwikkelingen door in de kantorenmarkt?

### 1 Hogere kosten voor kantoorgebruikers

De kosten voor kantoorgebruikers zijn in de afgelopen twee jaar sterker toegenomen dan in de jaren daarvoor. Vooral de totale huisvestingskosten (huur, servicekosten en energie) zijn aanmerkelijk gestegen. Ondanks een

lichte daling van de gestegen energieprijzen, blijft de gemiddelde energierekening hoger dan twee jaar geleden. De hogere inflatie resulteert ook in huurindexeringen die nog steeds leiden tot hogere kosten, zij het in mindere mate dan in het begin van vorig jaar. Daarnaast zijn de servicekosten voor kantoorgebruik, zoals schoonmaakkosten, eveneens gestegen. Tot slot hebben loonaanpassingen geleid tot aanzienlijk hogere personeelskosten.

De stijgende kosten leggen een druk op de financiële stabiliteit van veel bedrijven, wat hen dwingt zich meer te richten op kostenbeheersing, efficiëntie en flexibiliteit. De economische groeivertraging heeft ook impact op bedrijven en instellingen. In de financiële en zakelijke dienstverleningssector steeg het aantal faillissementen in 2023 respectievelijk met 69 en 35 procent, volgens gegevens van het CBS. Het totale aantal faillissementen steeg met 50 procent.

### 2 Gebruik van kantoren blijft afnemen en neemt een flexibeler karakter aan

Thuiswerken komt sinds de coronapandemie veel vaker voor en leidt tot een lagere bezettingsgraad op kantoren, zelfs op de drukke



# De Nederlandse kantorenmarkt in 2024

werkdagen. In een recent onderzoek van CBRE wordt aangegeven dat kantoorwerkend Nederland 65% meer thuiswerkt dan in 2019. Deze ontwikkeling dwingt bedrijven om kritisch naar hun kantoorruimte te kijken en deze af te stemmen op de werkelijke behoeften. Wanneer werknemers toch naar kantoor komen, hechten zij waarde aan zaken als sfeer en sociale interactie. Daarom richten bedrijven zich op het creëren van aantrekkelijke werkomgevingen om gekwalificeerd personeel aan te trekken én te behouden.

Naarmate werkgevers het hybride werken voor hun werknemers faciliteren, groeit ook de behoefte aan flexibele kantooroplossingen die dit ondersteunen. De bezettingsgraad op kantoren gaat naar verwachting de aankomende jaren niet snel toenemen of terugkeren naar het niveau van voor de coronapandemie. Snel veranderende werkgevoonten en technologische ontwikkelingen leiden tot meer behoefte aan flexibiliteit. Een groeiend aantal bedrijven heeft dan ook behoefte aan een flexibele schil in de vorm van een eenvoudig opzegbaar huurcontract en meer service. Flexkantoren kunnen deels in deze behoefte voorzien, omdat zij voor een korte periode gehuurd worden en voorzieningen hebben zoals gedeelde vergaderruimtes

en horeca. Zij zijn bovendien goed geschikt voor het opvangen van piekdrukke.

## 3 Verduurzamingsplicht werpt zijn vruchten af

De verduurzaming van kantoren is de laatste jaren goed op gang gekomen door zowel wet- en regelgeving als de groeiende behoefte aan duurzame en energiezuinige gebouwen. Het verplichte energielabel C per 1 januari 2023 is een essentiële aanjager hiervoor geweest. Op 1 januari 2024 had 77 procent van de kantooroppervlakte in Nederland dat aan de verplichting moet voldoen, een energielabel C of beter. Tegelijkertijd had 10 procent een energielabel D of slechter. Voor 13 procent van de kantooroppervlakte is geen energielabel bekend (bron: Rijkdienst voor Ondernemend Nederland).

## Handhaving door gemeenten

Het handhavingsproces van de labelplicht is in 2023 direct gestart in veel gemeenten. Dit lijkt ook zeer effectief te zijn, onder meer in Amsterdam, Utrecht en Eindhoven is flinke vooruitgang geboekt. Veel kantoor-eigenaren hebben er zelfs voor gekozen om hun kantoren gelijk te upgraden naar een A-label om te voldoen aan toekomstige verplichtingen.



## Waardedaling minder energiezuinige kantoren

Het effect van het verplichte C-label heeft effect op de waarde van kantoren. Volgens onderzoek van de Universiteit Maastricht hebben kantoorgebouwen met een energielabel lager dan C bijna 20 procent van hun waarde verloren na de aankondiging van de labelverplichting. Kantoren met een energielabel G hebben hun waarde zelfs tot liefst 40% zien dalen. Deze studie behandelt de periode 2018 tot en met 2022. In 2023 hebben we echter over de gehele linie een waardedaling van kantoren meegemaakt, ook voor de meest energiezuinige objecten. Daarnaast hechten beleggers en grote kantoorgebruikers in toenemende mate belang aan duurzaamheidsprestaties bij hun besluitvorming. Het aantal energieneutrale gebouwen in Nederland is nog altijd beperkt.

Het streven naar duurzame gebouwen biedt niet alleen kansen voor waardecreatie, maar kan ook een impuls geven voor het toekomstbestendig maken van vastgoedportefeuilles. Toch heeft nog niet iedereen actie ondernomen, waarbij kosten vaak een rol spelen. Een nieuwe stap is dat sinds februari ESG-criteria en klimaatrisico's worden meegerekend bij de waardebeoordeling van commercieel vastgoed in een duurzaamheidsparagraaf (DUPA 2.0).

# De Nederlandse kantorenmarkt in 2024

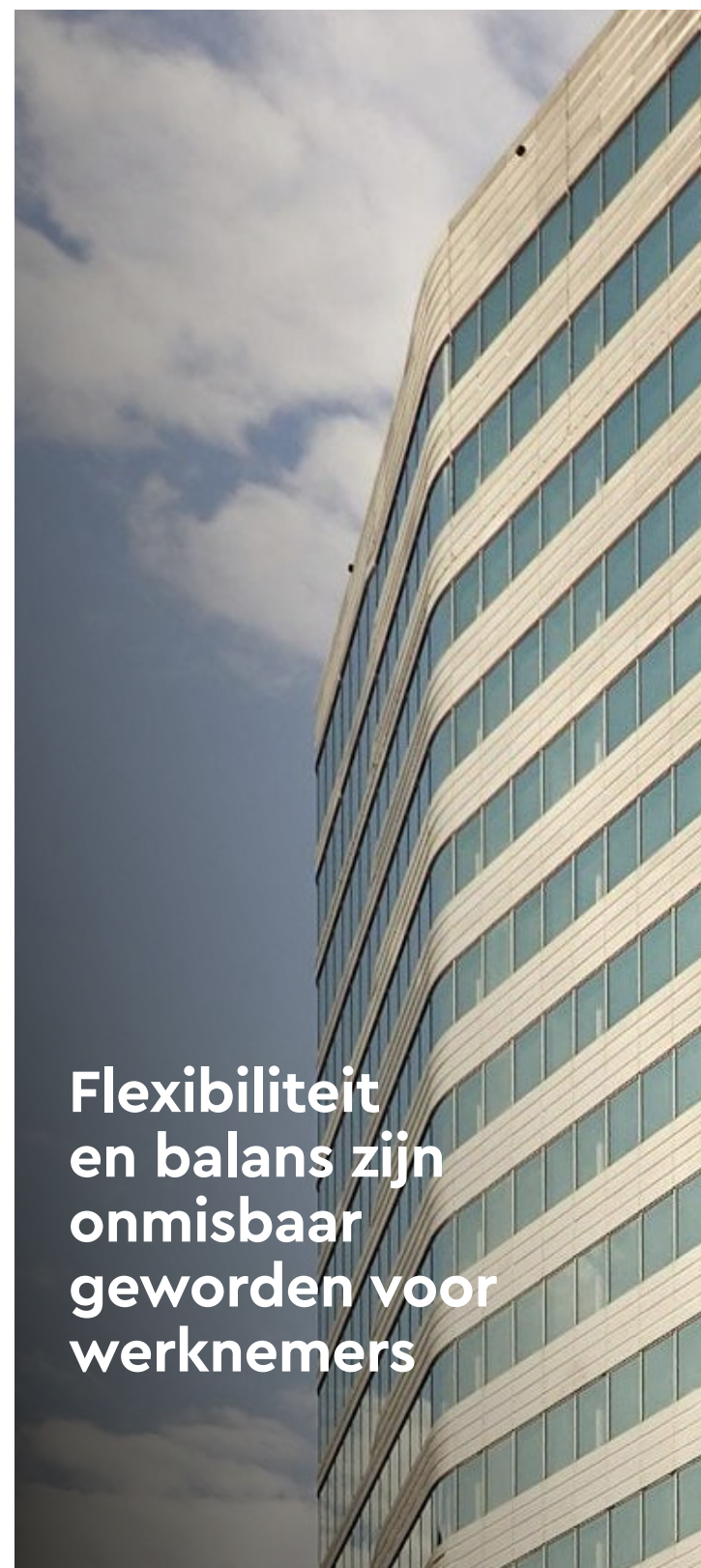
## 4 Verminderde vraag naar kantoren, alleen duurzame en kwalitatieve kantoren scoren goed

Omdat de beschikbaarheid van hoogwaardige kantoren op aantrekkelijke locaties afneemt, leidt dit tot minder opnames. Daar staat de grotere snelheid van transacties tegenover. Grote kantoorgebruikers zijn veel minder actief op de markt. Sterker nog, zij heroverwegen hun optimale kantooroppervlak, waardoor de komende tijd waarschijnlijk meer kantoorruimte terug gaat komen op de markt.

### Opname daalt na twee jaar van groei

Na twee jaar van stijging is de opname in 2023 gedaald tot 1,23 miljoen m<sup>2</sup>, wat neerkomt op een daling van ruim 10 procent op jaarbasis. Vanwege economische onzekerheid en gebrek aan geschikt aanbod kiezen bedrijven er vaker voor om hun verhuisplannen uit te stellen. Ook vertoonde het aantal transacties na twee jaar weer een daling in 2023, waarbij het totale aantal met 14 procent aanzienlijk afnam tot 1.354.

Ondanks de uitdagingen op het gebied van de verhuurbaarheid van grote kantoren, zijn er toch vaker kantoren met een oppervlakte van meer dan 5.000 m<sup>2</sup> opgenomen in het afgelopen jaar (zie figuur p.14). Vooral in de



**Flexibiliteit en balans zijn onmisbaar geworden voor werknemers**

eerste helft van het jaar vonden enkele grote transacties plaats. In de overige categorieën is er in 2023 juist sprake van een daling. In het segment van de middelgrote kantoren tussen de 2.000 en 5.000 m<sup>2</sup> is de daling met 41 procent het grootst.

### Snellere transacties en meer opname van energieuze kantoren

Ondanks de lagere opname is de gemiddelde transactieduur in 2023 verder gedaald tot 410 dagen, tegenover 449 dagen in 2022. In de periode van 2018 tot 2021 duurden transacties zelfs gemiddeld 541 dagen. De transactielooptijden duren dus steeds korter, maar er vinden ook minder transacties plaats. Dit wordt grotendeels veroorzaakt door het groeiende tekort aan kwalitatief aanbod op centrale locaties. Daarentegen is de opname aan kantooroppervlakte met een energielabel C of hoger in 2023 gestegen naar 78 procent, tegenover 72 procent in 2022.

### Vooral (top)kantoren op goede locaties zijn gewild

Het zwaartepunt van de vraag blijft zich voorlopig concentreren op centrum- of stationslocaties. Op de best ontsloten locaties (zowel met openbaar vervoer als de auto) zijn werkgevers aantrekkelijk voor een grote pool

aan zowel bestaande als toekomstige werknemers. Daarnaast is de aanwezigheid van voorzieningen zoals winkels, horeca en fitness een belangrijke kwalitatieve asset voor de directe omgeving van het kantoor. Voor werknemers spelen deze voorzieningen een substantiële rol in de mate waarin ze hun werkplek en hun werkgever waarderen.

In 2023 vond bijna de helft van de opname plaats in de vijf grootste kantoorsteden Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven. In 2022 was dit nog ongeveer 38 procent. De vraag naar de beste locaties in de grote steden is dusdanig groot dat de huren stijgen, waardoor andere gebruikers worden gedwongen elders te zoeken. Lang niet alle kantoorgebruikers willen of kunnen de hoge prijzen betalen. In de omgeving van de grote steden zien we dat gebieden die enkele jaren geleden nog uit de gratie waren nu weer nieuwe gebruikers aantrekken. Dit zijn locaties zoals Capelle aan den IJssel, Zoetermeer, Houten en Hoofddorp.

## 5 Daling aanbod zet voort ondanks verminderde opname

De afgelopen jaren is het aanbod van kantoren voortdurend gedaald. De dalende trend zette zich voort in 2023, met een verdere



# De Nederlandse kantorenmarkt in 2024

daling van 8 procent tot 4,7 miljoen m<sup>2</sup>. Uitzondering is het vierde kwartaal van 2023 waarin een trendbreuk plaatsvond en het aanbod op kwartaalbasis met 3 procent steeg. Binnen een jaar tijd is ook het aantal beschikbare objecten in 2023 verder afgenomen naar 4.538, een daling van 4 procent.

## Aanbod neemt in de meeste categorieën af, wel meer duurzame kantoren beschikbaar

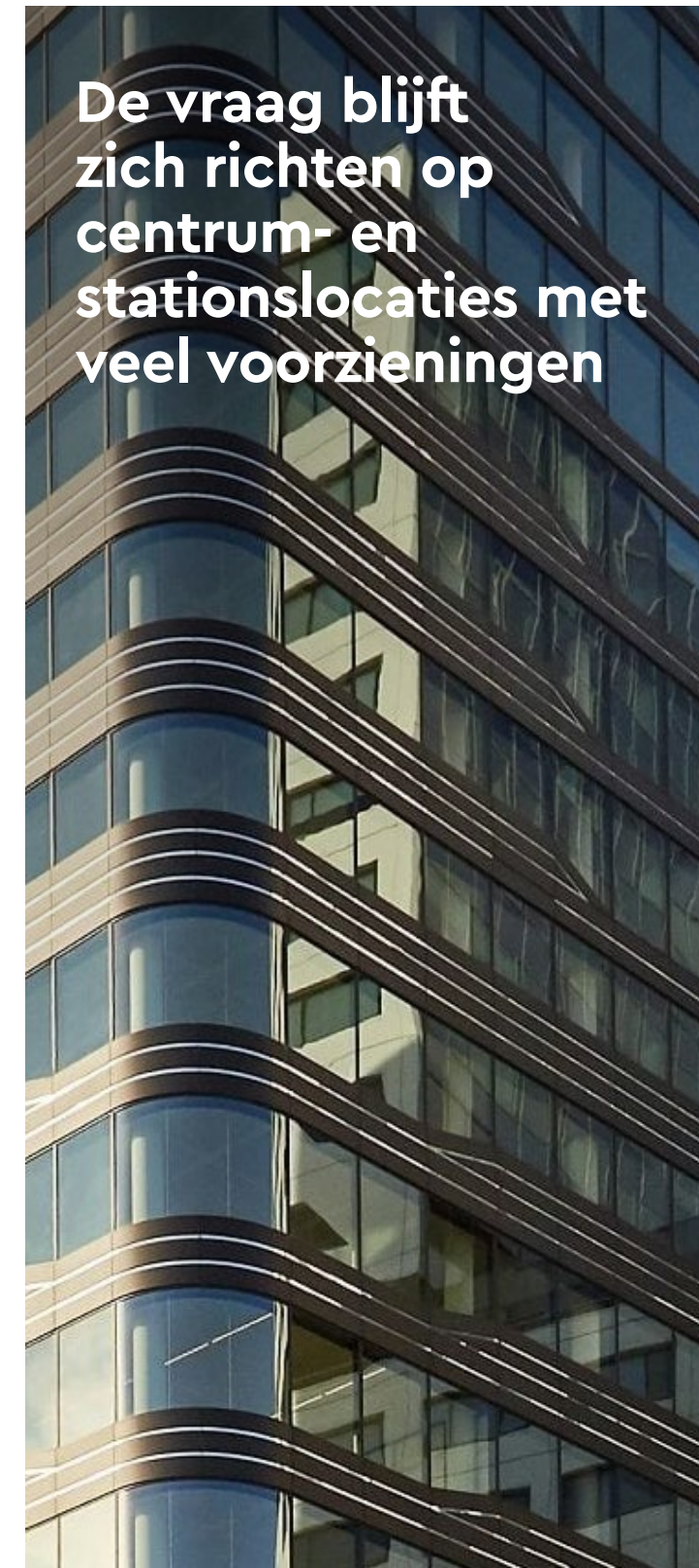
De grootste daling in aanbod vond plaats in het segment van 2.000 tot 5.000 m<sup>2</sup>. In het segment tussen de 200 en 500 m<sup>2</sup> is juist een toename zichtbaar zowel in oppervlaktevolume als in aantallen. In de overige categorieën is het aanbod verder afgenomen. We zien vooral minder kantoren die langer dan een jaar beschikbaar zijn (zie figuur p.16). Voor een deel verdwijnen kantoren met langdurig aanbod uit de kantorenvorraad, bijvoorbeeld door transformatie naar woningen. Vaak gaat het dan niet om grote kantoorgebouwen, maar om de kleinere objecten. Het beschikbare aanbod voldoet eind 2023 grotendeels aan minimaal energielabel C, namelijk 74 procent, waarvan 52 procent een kantoor met label A of beter is. Eind 2022 voldeed nog ongeveer 57 procent van het beschikbare aanbod minimaal aan energie-

label C, waarvan slechts 40 procent een energielabel A of beter had (zie figuur p.17).

## 6 De huurprijzen tonen een lichte toename

De ontwikkeling van huurprijzen beweegt zoals gebruikelijk mee met de voorkeuren voor gebouwen en locaties. In de economische kernregio's in Nederland zien we een stijgende trend in de huurprijzen op de beste locaties. Uit de cijfers blijkt dat de mediane huurprijs in 2023 in de genoemde vijf grote steden ligt op € 195 per m<sup>2</sup>. Dit betekent bijna een stijging van 5 procent vergeleken met 2022. De vraag naar hoogwaardige kantoren ligt hier hoog, wat leidt tot hogere huurprijzen.

In de overige delen van Nederland komt de mediane huurprijs in 2023 uit op € 120 per m<sup>2</sup> en is daarmee 3 procent hoger dan vorig jaar. De huurprijsstijging is deels het gevolg van indexering van bestaande huurcontracten, die ook van invloed is op nieuwe transacties. Eigenaren van verouderde kantoren of kantoren op decentrale locaties hebben vaker te maken met prijsdalingen. Het verschil tussen gewilde en minder interessante kantoorlocaties wordt steeds groter, met aanzienlijke prijsverschillen. Eigenaren van verouderde



De vraag blijft zich richten op centrum- en stationslocaties met veel voorzieningen

kantoren lopen ook het risico dat hun kantoren uit de gratie raken, vooral in gebieden waar veel leegstand voorkomt. Een ander risico is dat banken hun leningen niet willen herfinancieren zonder een gedegen verduurzamingsplan.

Dat neemt niet weg dat er ook bedrijven zijn die in hun afweging voor huisvesting bovenal naar de prijs kijken. Kwaliteit of duurzaamheid (mits niet lager dan label C) is voor hen van ondergeschikt belang. Dat biedt enig perspectief voor verouderde locaties, maar de vraag zal op langere termijn substantieel kleiner zijn dan het aanbod van gebouwen.

## Koopprijzen vertonen een neerwaartse trend

De koopprijzen voor kantoren staan onder druk. Halverwege 2022 bereikten de koopprijzen een piek, maar sindsdien dalen de prijzen. Deze daling is hoofdzakelijk toe te schrijven aan de gestegen rente. Hierdoor is het financieren van vastgoed aanzienlijk duurder geworden en wordt het rendement negatief beïnvloed. Daarnaast speelt ook het hogere risico op leegstand een negatieve rol in de prijsvorming.

Vergeleken met het tweede kwartaal van 2022, toen de markt zijn hoogtepunt bereikte, >

# De Nederlandse kantorenmarkt in 2024

is het gemiddelde prijsniveau van kantoren eind 2023 met 15 procent gedaald. Het gemiddeld prijsniveau van kantoren is bepaald aan de hand van de gehele kantorenvorraad in Nederland. Hiervan wordt ieder kwartaal opnieuw de prijs per vierkante meter berekend aan de hand van gerealiseerde transacties. Begin 2024 is het gemiddelde prijsniveau vergelijkbaar met dat van eind 2020 (zie figuur p.18). Hoewel de ontwikkeling per regio en type kantoor kan verschillen, zien we vrijwel overal een vergelijkbare neergaande trend.

## 7 Realisatie van nieuwbouw steeds complexer, slechts beperkt aanbod beschikbaar

Ondanks behoefte aan nieuwe en duurzame kantoren vindt momenteel nauwelijks nieuwbouw plaats. Veel bedrijven zijn hierdoor niet in staat om te verhuizen vanwege een gebrek aan aantrekkelijk aanbod. Eind 2023 behoort slechts 2 procent van het beschikbare aanbod aan kantooroppervlakte tot nieuwbouw. De belangrijkste reden is de hoge rente die de financiering bemoeilijkt. Dit resulteert in een stijging van de totale projectkosten en de potentiële winstgevendheid van een project. Ontwikkelaars moeten dan een aanzienlijk hogere huur- of verkoopprijs hante-



**Eigenaren van verouderde kantoren lopen het risico dat hun kantoren uit de gratie raken**

ren, wat het risico verhoogt dat een kantoor niet wordt opgenomen door de markt.

## Schaarste aan grond en bouwmaterialen belemmert nieuwbouw

Ook maakt een groot tekort aan beschikbare grond het ontwikkelen van nieuwe kantoren lastiger. Vooral in stedelijke gebieden, waar de vraag naar kantoorruimte het hoogst is, zijn vaak beperkte mogelijkheden voor nieuwbouw vanwege schaarse grond en strengere ruimtelijke ordening. Grond wordt ook eerder ingezet voor woningbouw vanwege de grote krapte op de woningmarkt.

Gestegen bouwkosten belemmeren de nieuwbouw van kantoren. De onzekerheid in de bouwsector met betrekking tot een tekort aan werknemers en bouwmaterialen speelt hierbij een cruciale rol. Daarnaast kampt de bouwsector recent met minder opdrachten en een stijgend aantal faillissementen. Maar ook bestaande kantoren op gunstige locaties kunnen met de juiste investeringen in verduurzaming of verbetering zeer aantrekkelijk zijn. Bovendien worden landelijke voorschriften met betrekking tot stikstofnormen strenger, wat eveneens van invloed is op bouwprojecten. Strengere regelgeving rond

stikstofuitstoot en PFAS-verontreiniging heeft al geleid tot vertragingen en beperkingen bij het verkrijgen van bouwvergunningen.

## Prioriteit neemt af door huidige en toekomstige trends

Ontwikkelaars zijn terughoudender geworden bij het starten van nieuwbouwprojecten vanwege de nog altijd onzekere structurele effecten van het hybride werken. De focus op duurzaamheid en energie-efficiëntie in de bouwsector vereist vaak ook extra investeringen en planning. Ontwikkeling op risico wordt ook moeilijker, aangezien veel financiers een voorverhuurpercentage eisen. Daarnaast hebben stroomtekorten gevolgen voor nieuwbouwkantoren, vergelijkbaar met de impact op de bedrijfsruimtemarkt en de woningbouw. Verder wordt het rioleringsstelsel in Nederland steeds zwaarder belast, waardoor zelfs het verkrijgen van een aansluiting op het waternet niet langer vanzelfsprekend is.

## 8 Beleggingen binnen een jaar meer dan gehalveerd

De Nederlandse kantorenbeleggingsmarkt heeft in 2023 een forse dip doorgemaakt. De hoge rente en de verhoogde over-

# De Nederlandse kantorenmarkt in 2024

drachtsbelasting hebben een grote impact gehad op het aantal afgeronde deals. Ook het sentiment is verslechterd, mede door hoge afwaarderingen op kantoren in het buitenland en beleggers die in de problemen zijn gekomen door herfinanciering. In Duitsland zijn bijvoorbeeld de prijzen van kantoorvastgoed in het laatste kwartaal van 2023 met 13 procent gedaald ten opzichte van het laatste kwartaal van 2022. In Nederland is het aantal gerealiseerde transacties ten opzichte van 2022 fors gedaald, van 372 naar slechts 174. Dit komt neer op een afname van 53 procent.

De vraag- en biedprijzen tussen kopers en eigenaren liggen nog te ver uit elkaar. Veel partijen wachten daarom af of zoeken naar andere investeringsmogelijkheden. Met name institutionele beleggers verschuiven hun aandacht naar andere beleggingscategorieën. Verder kan herfinanciering door banken een probleem zijn, vooral als financieringen in het verleden plaatsvonden tegen lagere rentetarieven. Toenemende duurzaamheidseisen van banken bemoeilijken weliswaar de (her)financiering van kantoren, maar zijn vooral een essentiële aanjager om panden te verduurzamen.

## 9 Vooruitzicht voor 2024: blijven investeren in verduurzaming

De komende jaren blijft hybride werken een belangrijke factor voor de kantorenmarkt. Flexibiliteit en een betere balans tussen werk en privé zijn onmisbaar geworden voor werknemers. Werkgevers zullen vaker moeten evalueren hoeveel ruimte zij nodig hebben en welke kwalitatieve invulling hiervoor nodig is. Dat is nu nog niet altijd het geval en wordt dit pas echt relevant als een huurcontract afloopt. De vraag naar hoogwaardige en duurzame kantoren blijft daarom hoog, wat kan leiden tot een grotere kloof tussen hoogwaardige kantoren op gunstige locaties en kwaliteitsarme kantoren elders. Daarom is het cruciaal dat eigenaren blijven investeren in zowel verduurzaming als vernieuwing.

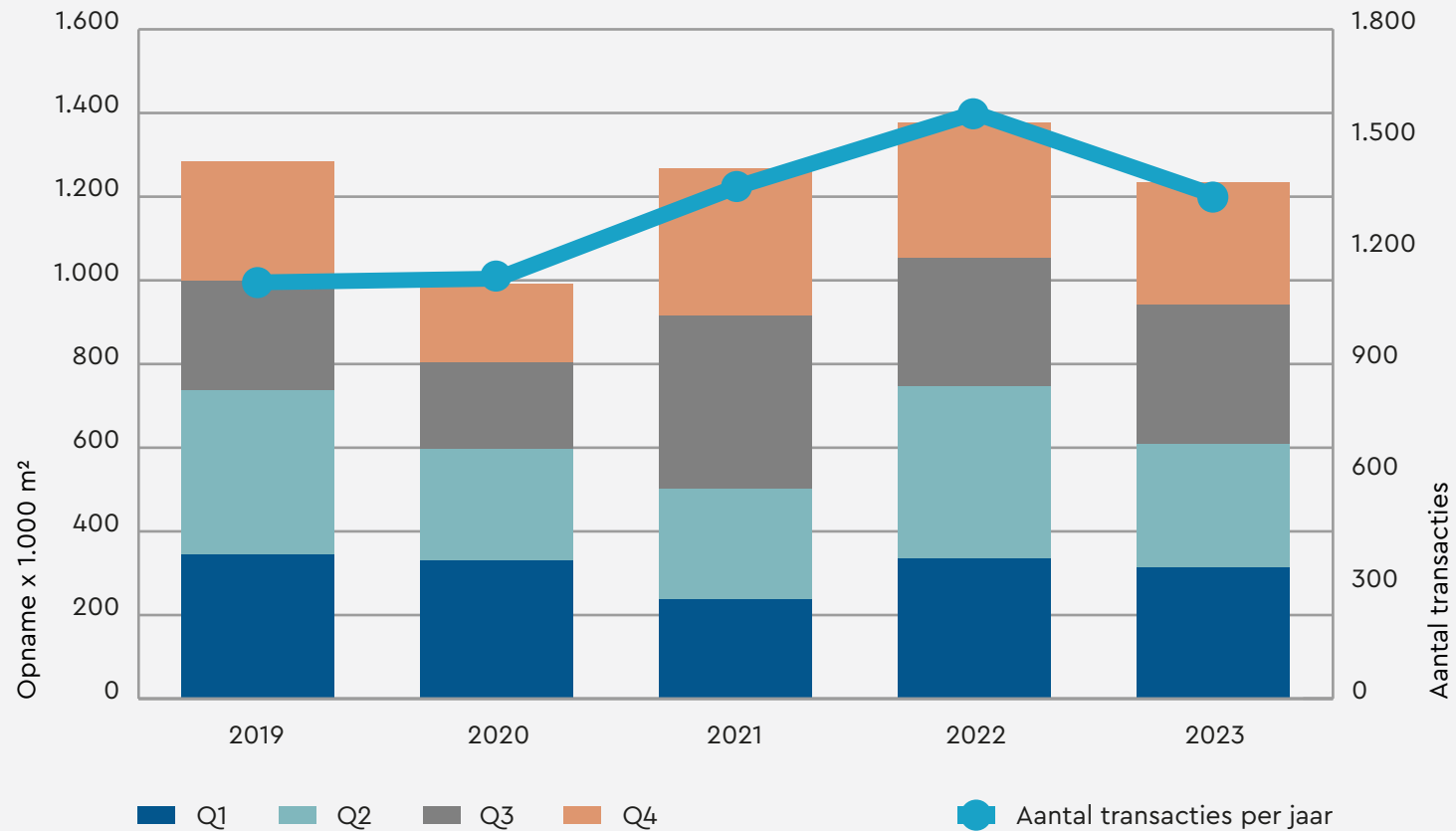
Ondanks de druk op waarderingen door afschrijvingen en belastingwijzigingen, blijven duurzame en kwalitatieve kantoren aantrekkelijk voor beleggers. Het aanbod hiervan blijft voorlopig beperkt en deze schaarste vergroot de potentie op huurprijsstijging. Ook blijft nieuwbouw moeilijk als gevolg van regelgeving en hoge kosten. De interesse van beleggers in hoogwaardige kantoren en de potentie van nieuwbouw worden groten-



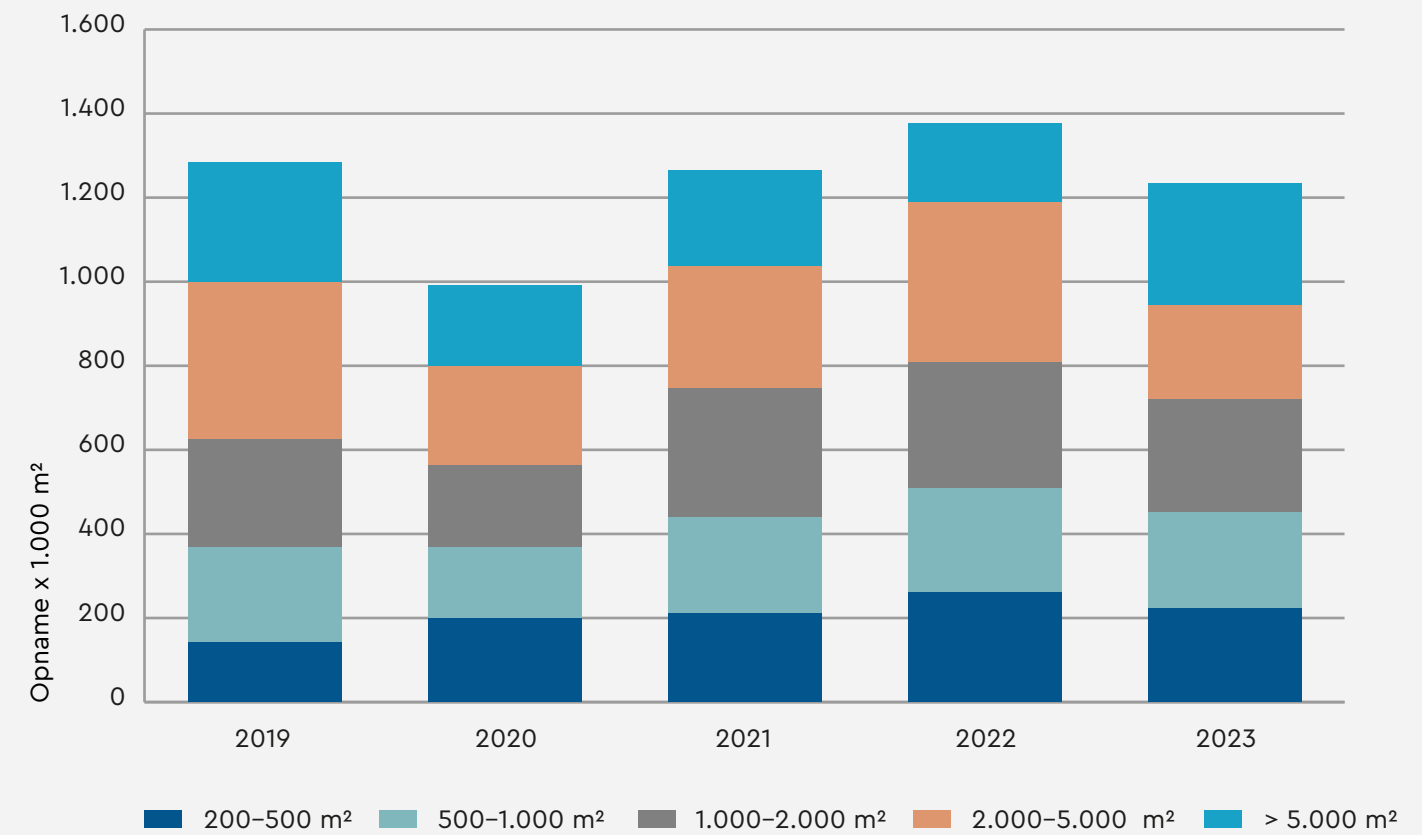
deels beïnvloed door de renteontwikkelingen in het komende jaar. Verwachte renteverlagingen in 2024 kunnen leiden tot een toename van de marktactiviteit, wat weer kansen creëert voor alle betrokken partijen in de kantorenmarkt.

# Opname van kantoorruimte

Opname per kwartaal (linker as) en in aantallen (rechter as)



Opname naar oppervlakteklassen



## Wat valt op?

### Opname in 2023

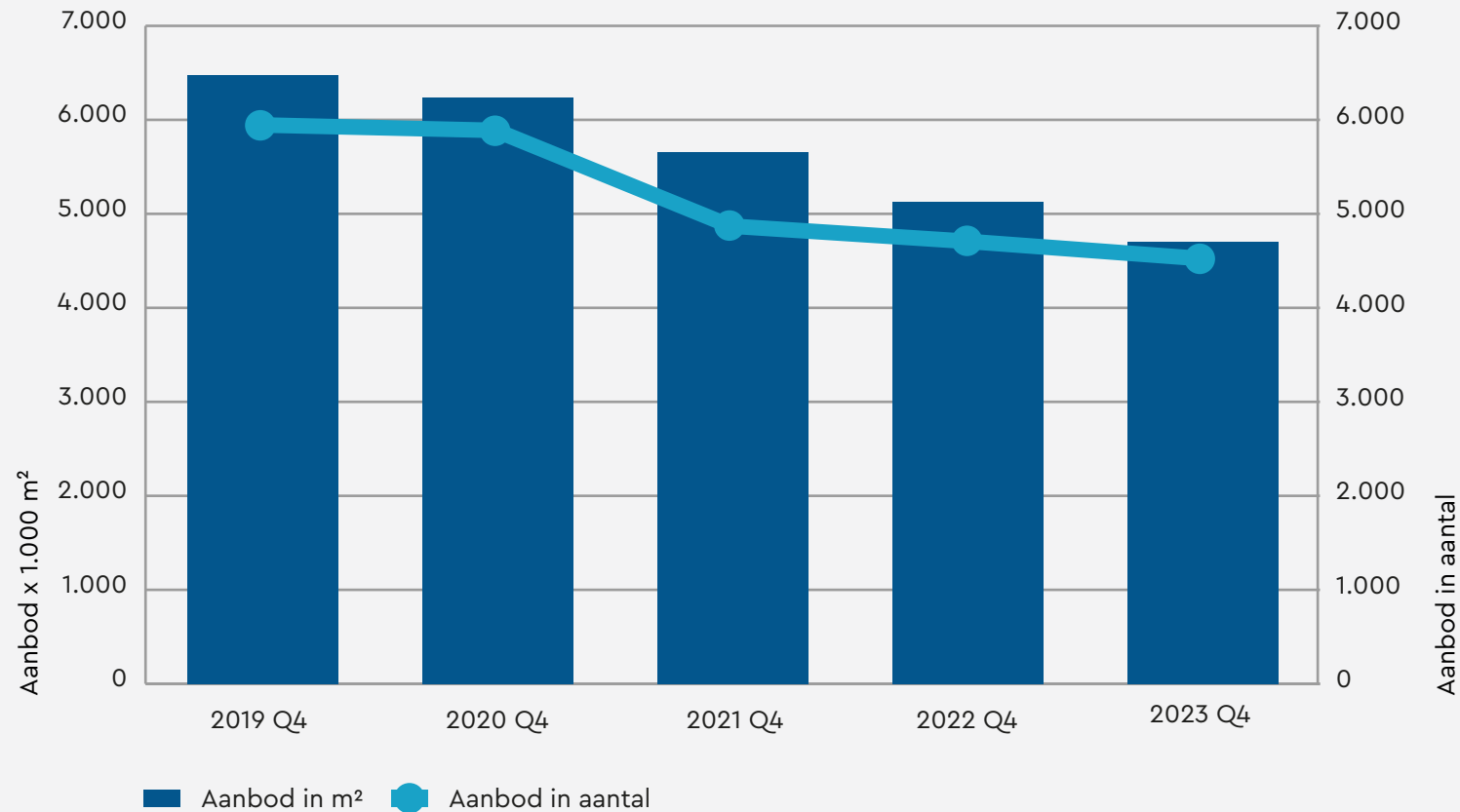
- In 2023 is de opname van kantoorruimte met 10 procent gedaald vergeleken met 2022.
- Ook het aantal individuele opnames is afgenomen. Het aantal opnames kwam in 2023 uit op 1.354 en was in 2022 nog 1.574.
- Het aantal transacties ligt net onder het niveau van het jaar 2021, maar is fors hoger dan in 2019 en 2020.

### Opname naar oppervlakteklasse

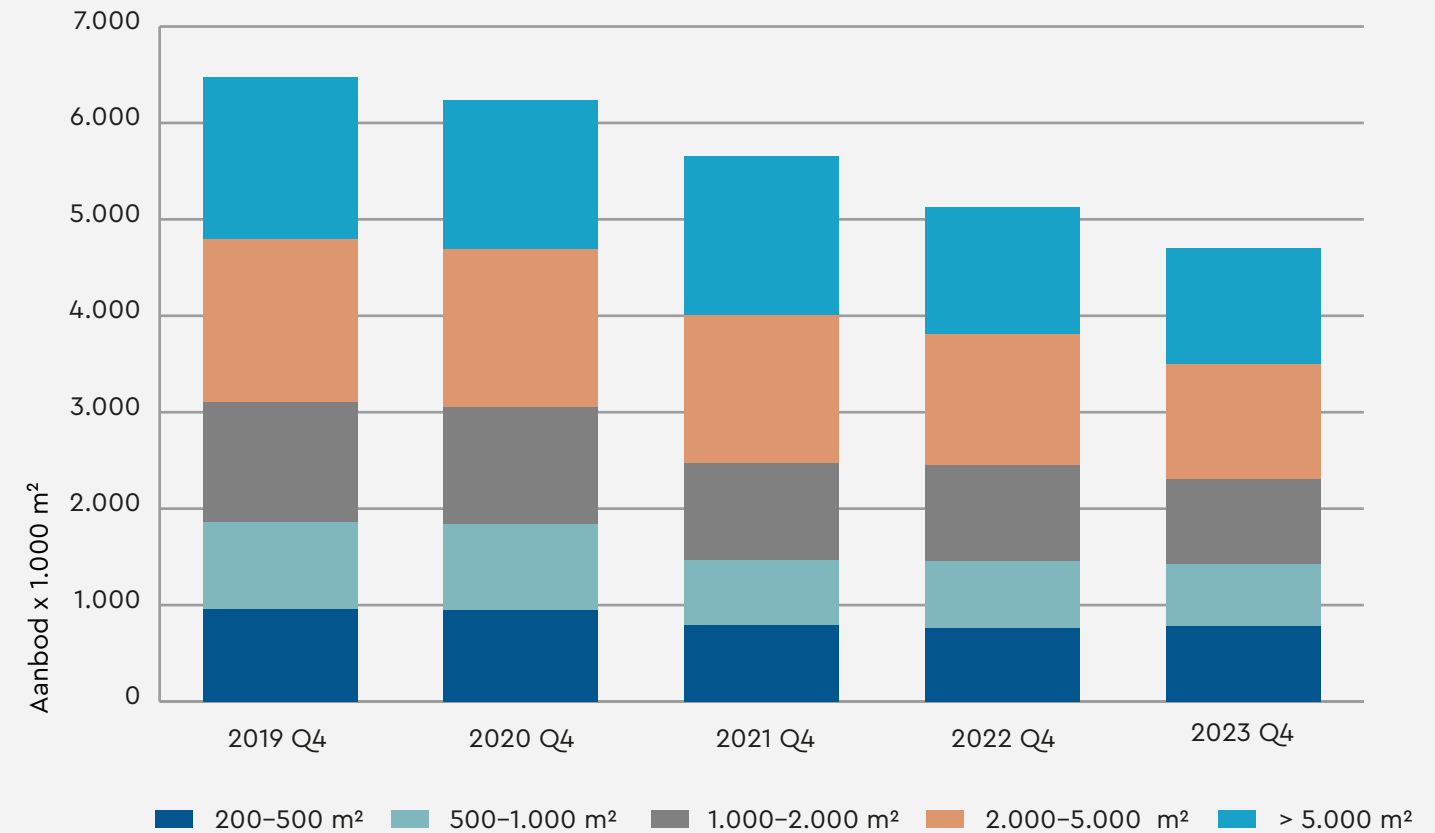
- In 2023 zien we in bijna alle oppervlakteklassen een daling van de opname.
- In de categorie tussen de 2.000 en 5.000 m<sup>2</sup> is de afname in de opname het grootst.
- Opmerkelijk is het hoge opnamevolume van de grootste categorie kantoren boven de 5.000 m<sup>2</sup>.
- Hoewel de totale opname van kleine metrages lager is dan in 2022, ligt het niveau hoger dan in de jaren tot en met 2021.

# Aanbod van kantoorruimte

Aanbod per kwartaal (linker as) en in aantallen (rechter as)



Aanbod naar oppervlakteklassen



## Wat valt op?

### Aanbod in 2023

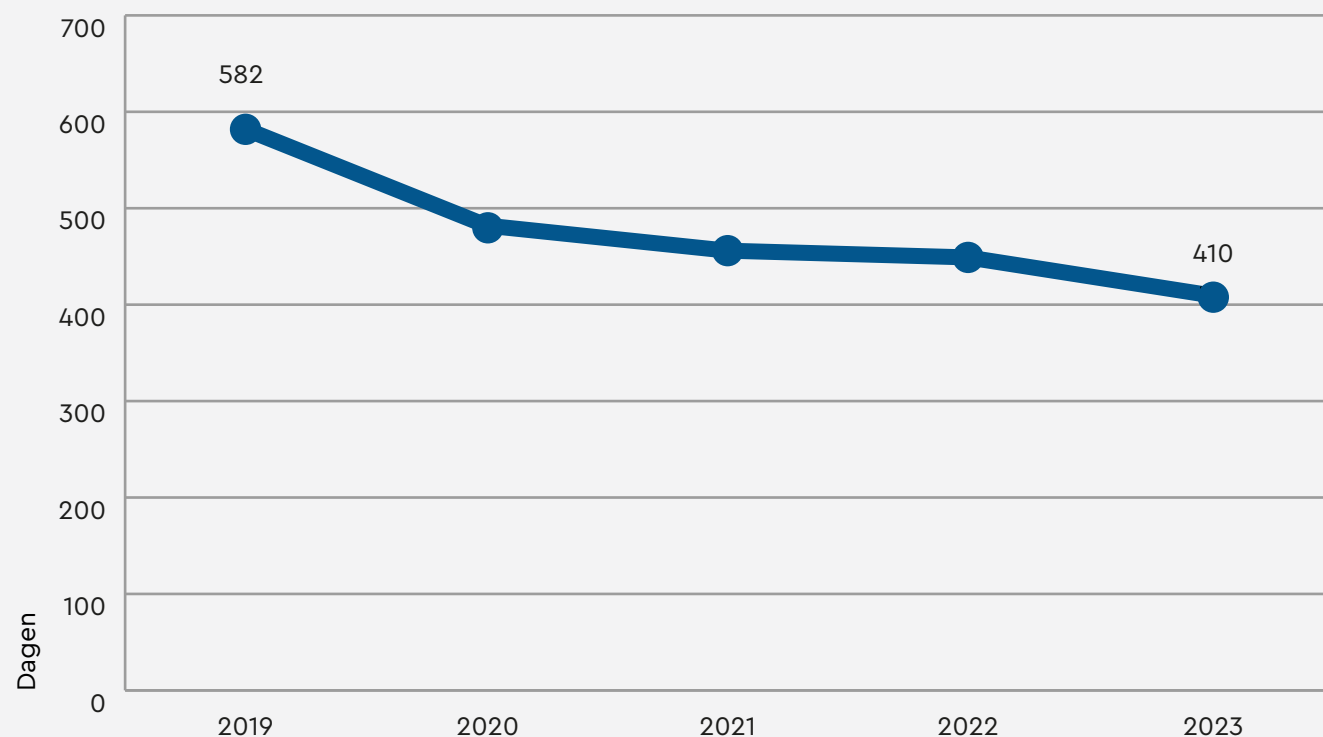
- Het aanbod van kantoorruimte is gedurende 2023 met 8 procent gedaald tot een niveau van 4,7 miljoen m<sup>2</sup>. Het aantal beschikbare kantoren nam af met 4 procent tot ruim 4.500.
- Ongeveer 10,3 procent van de kantorenvorraad wordt aangeboden. Vorig jaar was dat nog 11 procent.
- In het vierde kwartaal van 2023 vond een trendbreuk plaats. Het aanbod nam op kwartaalbasis met 3 procent toe.

### Aanbod naar oppervlakteklasse

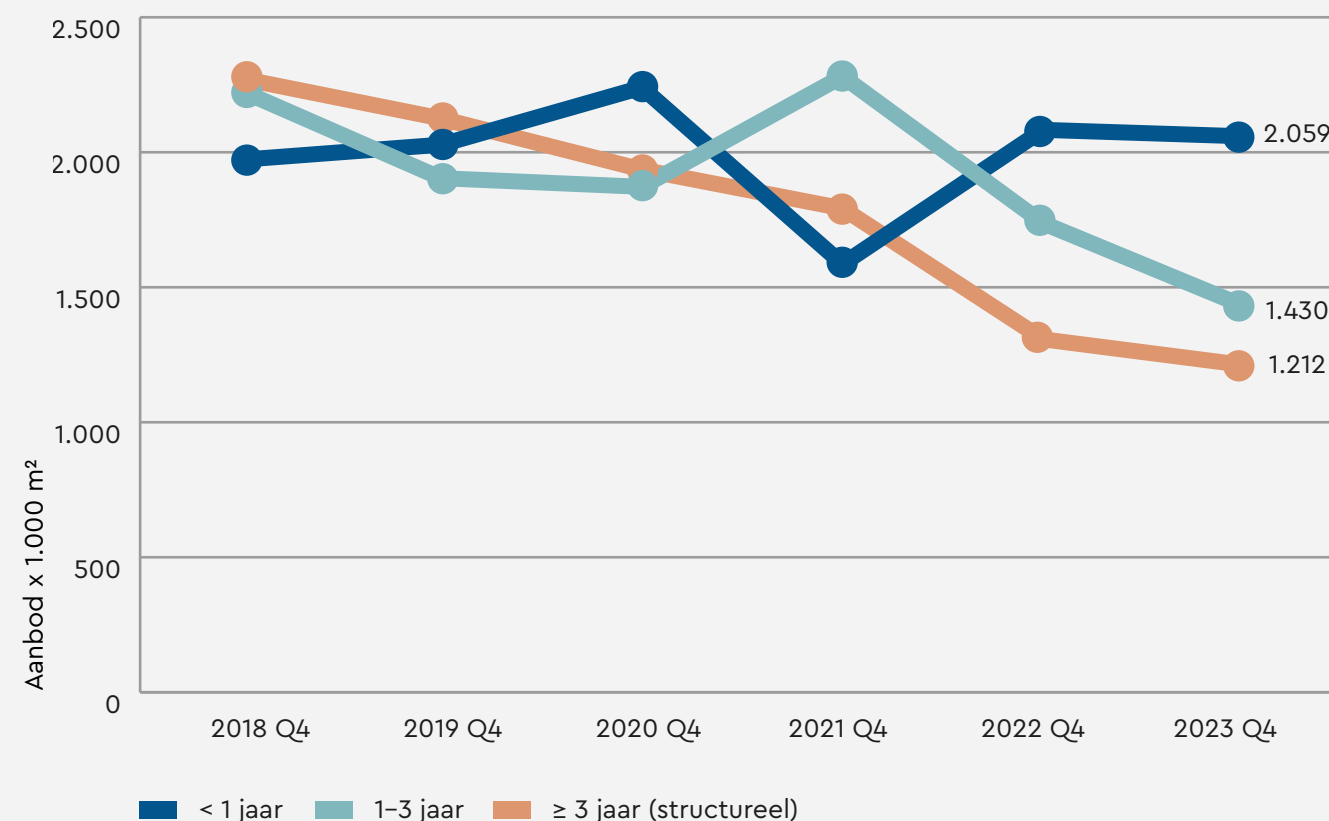
- In bijna alle oppervlakteklassen is er sprake van minder aanbod dan in 2022.
- Een opvallende uitzondering is te vinden in de oppervlakten tussen de 200 en 500 m<sup>2</sup>, waar het aanbod met 3 procent is gestegen.
- De grootste afname is te zien in de categorie kantoorruimten tussen de 2.000 en 5.000 m<sup>2</sup>.

# Looptijden van transacties en aanbod

Gemiddelde transactielooptijd (in dagen)



Looptijd van het aanbod per fase



## Wat valt op?

### Looptijden van transacties

- Ondanks het lagere aantal opnames, daalt de gemiddelde tijd waarin een aangeboden kantoorruimte wordt verhuurd of verkocht.
- In 2023 komt de transactielooptijd uit op 410 dagen. Dat was in 2022 gemiddeld 39 dagen langer.
- Van 2018 tot 2021 lag dit gemiddelde nog hoger, op 541 dagen.

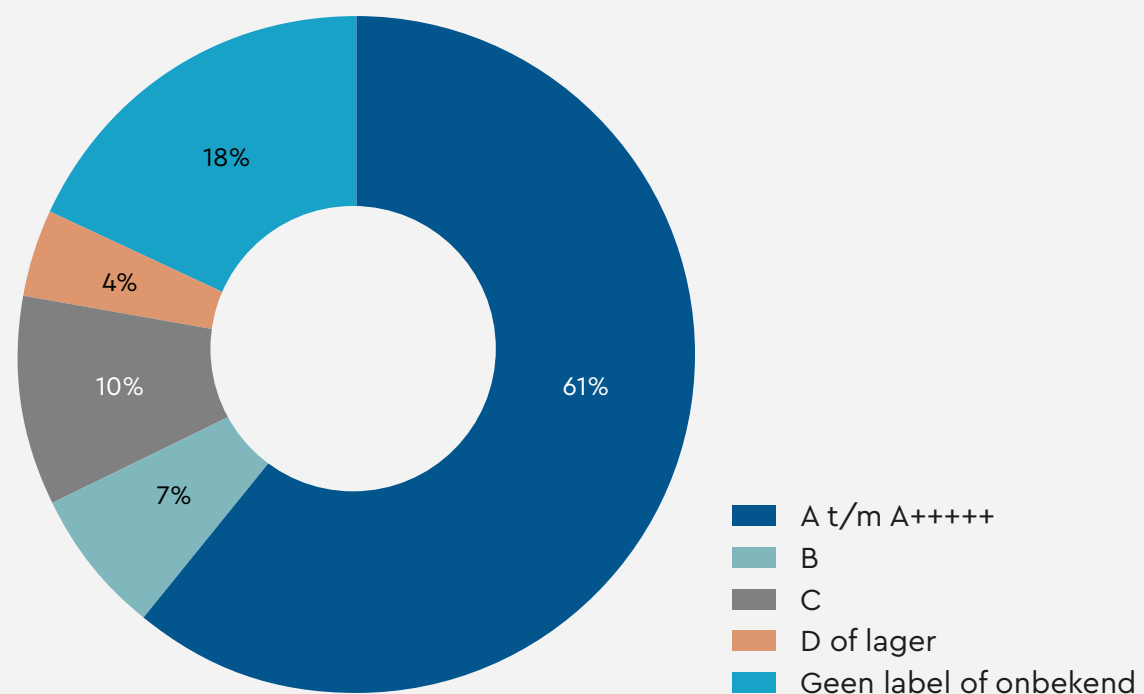
### Lengte van het aanbod

- Het structurele aanbod van kantoorruimten (3 jaar of langer in aanbod) daalt dit jaar verder.
- Het tempo waarin dit gebeurt neemt af, vooral omdat veel kansrijk aanbod in voorgaande jaren aan de voorraad is onttrokken.
- Na een aanzienlijke stijging van het kortlopende aanbod (< 1 jaar) in 2022, stabiliseert het niveau in 2023.

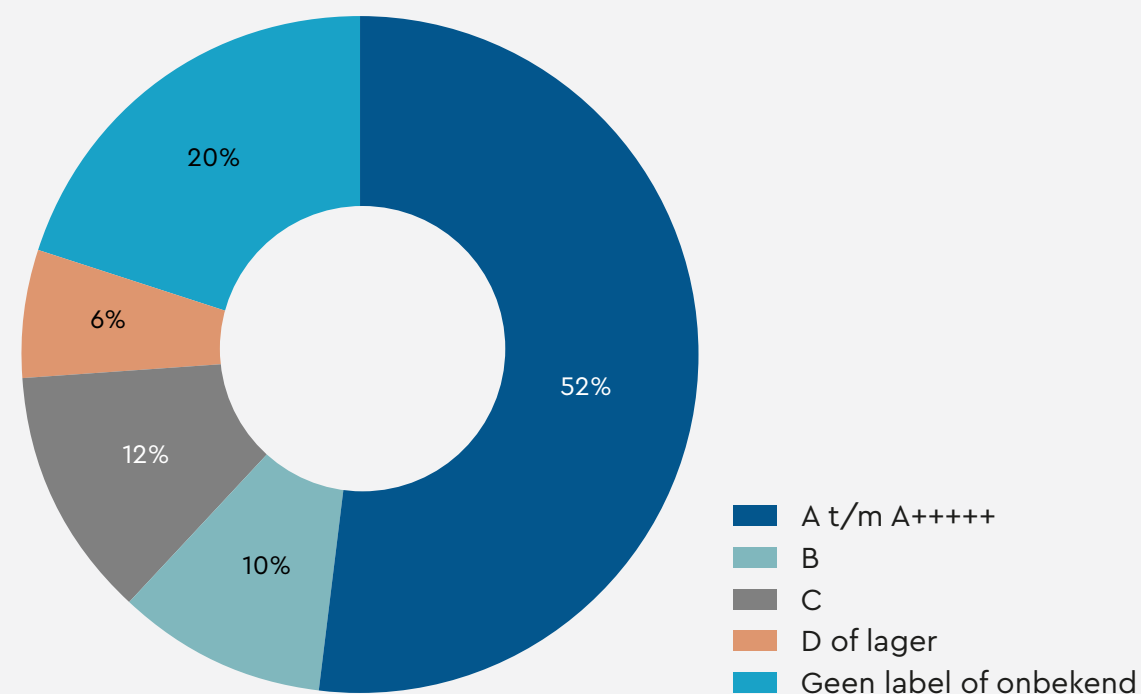


# Duurzaamheid in opname en aanbod

Opname kantoren per energielabel in 2023



Aanbod kantoren per energielabel in 2023



## Wat valt op?

### Ontwikkeling opname duurzame kantoren

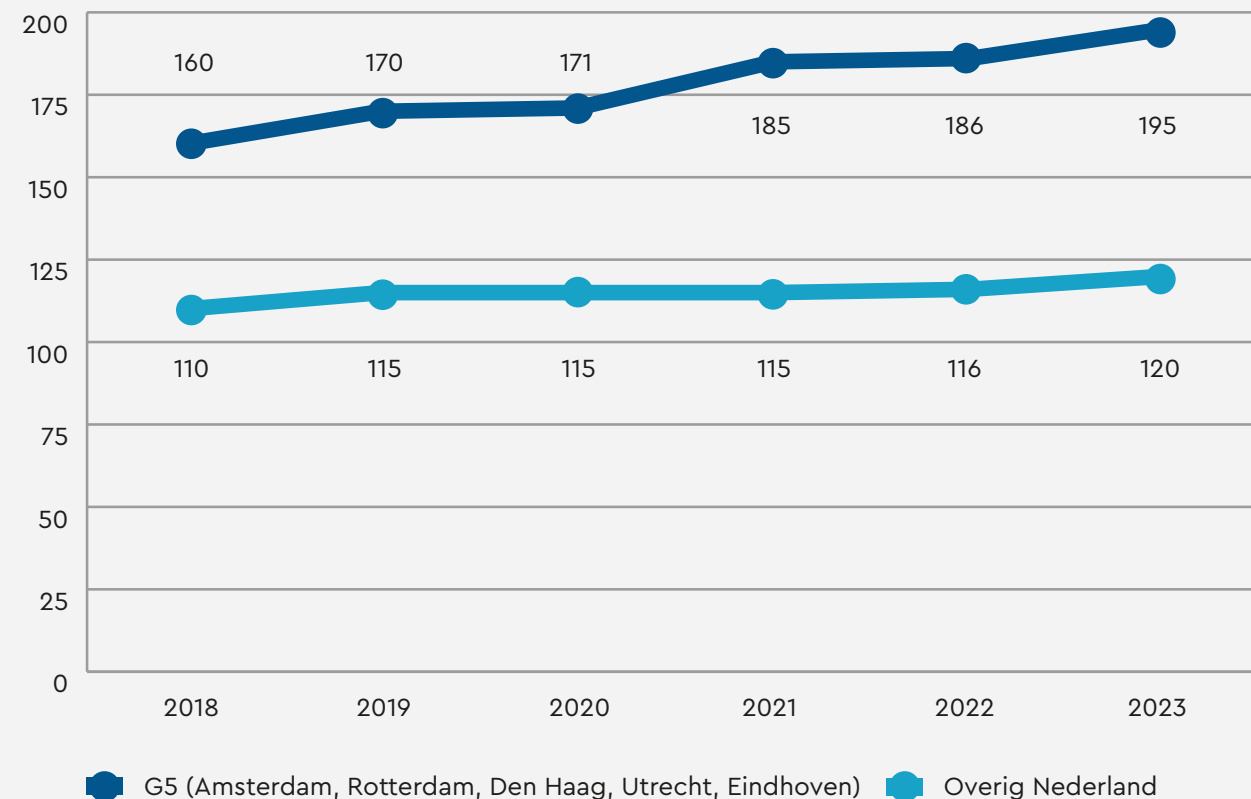
- 78 procent van de kantooropnames in 2023 beschikte over minstens een label C. In 2022 was dit nog 72 procent.
- Van het opgenomen kantooroppervlak in 2023 behoorde 61 procent tot de meest duurzame categorie, met een label A of beter.
- Daarentegen heeft nog altijd 4 procent van de opname een energielabel behorende tot de slechtste energieprestaties (label D of lager).

### Ontwikkeling aanbod duurzame kantoren

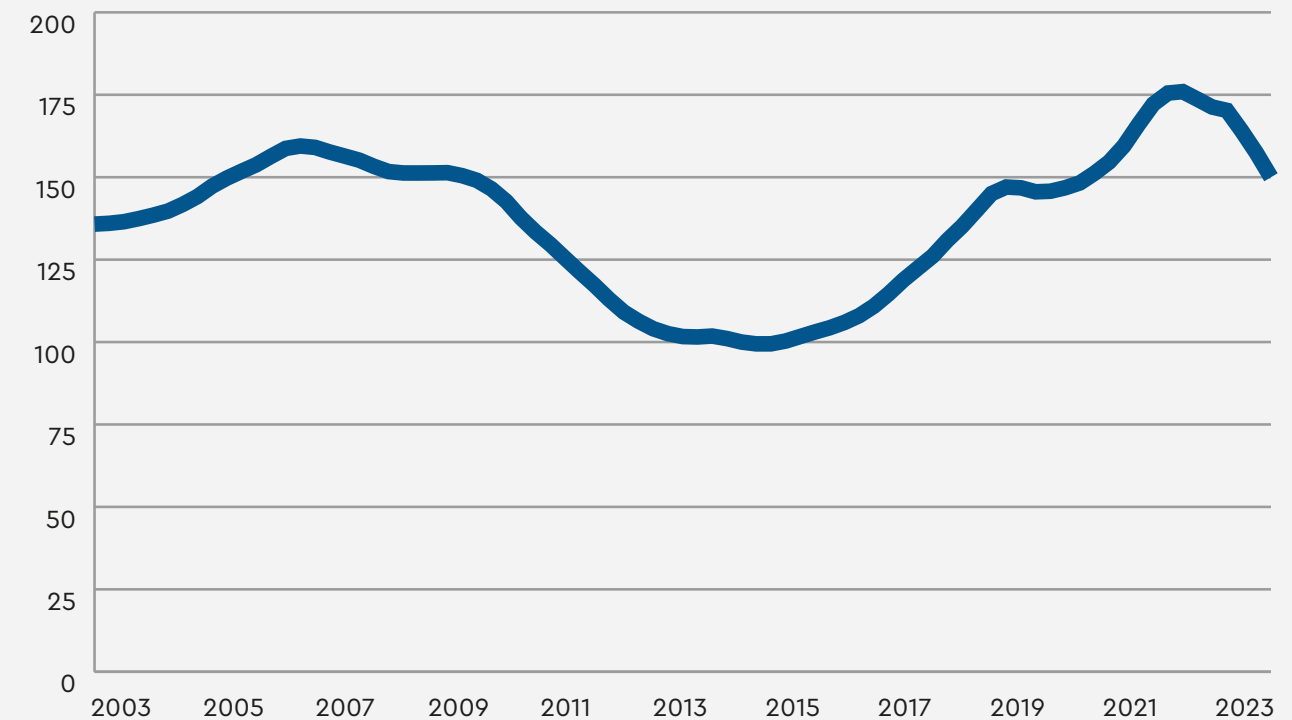
- Na de verduurzamingsplicht per 1 januari 2023, voldoet 74 procent van het beschikbare kantorenaanbod aan een label C of beter.
- Een jaar eerder was dit niveau nog veel lager, namelijk 57 procent.
- Het aantal kantoor meters met een label A of beter stijgt van 40 procent in 2022 naar 52 procent in 2023.
- Het aanbod van kantoren met een label D of lager nam licht toe van 5 procent naar 6 procent.

# Ontwikkeling in huur- en koopprijzen

Huurprijs (mediaan) €/m<sup>2</sup>



Koopprijs kantoren per m<sup>2</sup>  
o.b.v index (2014 Q4 = 100)



## Wat valt op?

### Ontwikkeling van huurprijzen

- De huurprijzen voor kantoorruimten zijn in de grootste vijf kantoorsteden (G5) sterker gestegen dan in rest van Nederland.
- De mediaan van de gerealiseerde huurprijs in de G5 is in 2023 met 5 procent toegenomen naar € 195,- per m<sup>2</sup>.
- In de andere regio's van Nederland is de huurprijsstijging lager, namelijk 3 procent.

### Ontwikkeling van koopprijsindex

- Op basis van de brainbay prijsindex van kantoren blijkt dat de koopprijzen van kantoren gedurende 2023 zijn gedaald.
- Ten opzichte van de top in de markt halverwege 2022, zijn de koopprijzen met ongeveer 15 procent afgenomen.
- Sindsdien is er een neerwaartse trend van de koopprijsindex zichtbaar, als gevolg van hogere rente en marktrisico.

## Regio-analyse Noord-Nederland

# 'Duurzaamheid wordt in het taxatierapport steeds belangrijker'

In zijn regio is er bar weinig keuze voor bedrijven die op zoek zijn naar huisvesting, stelt **Nol Goulmy**. Ondanks de perceptie dat er veel leegstand is, is er juist een tekort aan kwalitatief goede kantoorruimte op goede locaties. Nol Goulmy: 'Doordat de laatste jaren helemaal niet op risico is gebouwd en omdat veel oudere kantoorpanden zijn getransformeerd tot woningen, is het aanbod schaars. Bedrijven hebben weinig keuze.'

Vooraf kantoren op OV-locaties en die over een gunstig energielabel beschikken verdienen de voorkeur, ervaart Nol. Maar ook parkeergelegenheid, representativiteit en duurzaamheid blijven belangrijke factoren. 'In de krappe arbeidsmarkt willen bedrijven bovendien een prettige werkomgeving bieden.' De vraag naar kantoorruimte in de regio is behoorlijk stabiel, maar vaak wel specifiek. Nol: 'Denk daarbij aan oppervlakte, indelingsmogelijkheden, de locatie of het aantal parkeerplaatsen. Deze factoren zijn moeilijk of helemaal niet te beïnvloeden. Kantoorruimte wordt daarom vaak wat langer in de markt te huur of te koop aangeboden. Wellicht draagt dit bij aan het beeld dat er een ruim aanbod is. Een deel van het aanbod is overigens ook structureel. Dat betreft dan de verouderde, niet-verduurzamde kantoorruimte.' >



# Regio-analyse Noord-Nederland

## Actief meedenken

Belangrijk kenmerk van de markt is dat deze echt lokaal en regionaal is, stelt Nol Goulmy. 'Het zijn vooral verplaatsingen binnen de eigen stad of binnen de eigen regio. Dit betekent dat de meeste bedrijven oppervlaktes zoeken tot ca. 500 m<sup>2</sup>. We merken dat wanneer verhuurders actief meedenken in oplossingen en bereid én in staat zijn om te investeren in hun gebouw, we in het algemeen sneller tot een verhuurtransactie kunnen komen. Zo'n verhuur komt dan echt in nauwe samenwerking tot stand.' Een andere vorm van samenwerking ziet Nol in het creëren van eigen huisvesting voor lokale MKB-bedrijven. 'Dat willen ze bijvoorbeeld als toekomstige pensioenvoorziening. We

helpen dan actief mee aan het mogelijk maken van ontwikkelen van nieuwbouw of herontwikkeling van iets bestaands. Maar met de huidige hoge bouw- en grondstofkosten is dit zeker een uitdaging.'

## Duurzaam ondernemen

Regelmatig is er ook contact met gemeenten om te klankborden over ontwikkelingen in de markt. 'Die lijntjes zijn over en weer heel kort. Beleidsmakers hebben het niet gemakkelijk. Ze moeten rekening houden met de politieke wind en momenteel speelt natuurlijk de nieuwe wet- en regelgeving vanuit de Omgevingswet. Ik benijd ze daarom niet.' Een van de belangrijkste trends ook in de noordelijke regio is verduurza-

ming. Huurders vinden het steeds belangrijker dat een kantoorpand een gunstig energielabel heeft. Nol Goulmy: 'Uiteraard vanuit de gebruikskosten, maar zeker ook omdat men steeds meer belang hecht aan duurzaam ondernemen. Ook stellen financiers hogere eisen aan de duurzaamheid van het vastgoed dat ze willen financieren. In de nabije toekomst wordt de duurzaamheidsparagraaf in

het taxatierapport steeds belangrijker. Verhuurders die hierin achterblijven hebben nu al het nakijken. Om überhaupt tot verhuur te kunnen komen zullen deze eigenaren op voorhand moeten investeren.'

## Wie is Nol Goulmy?

**Nol Goulmy is eigenaar en makelaar bij Oppject bedrijfsmakelaars & taxateurs, dat sinds 2011 is gevestigd in Assen. Het bedrijf richt zich op commercieel onroerend goed en beleggingen. 'Het episch centrum van ons werkgebied is de Drentse hoofdstad maar we doen ook veel zaken in een ruime straal daar omheen, zoals bijvoorbeeld in Emmen, Hoogeveen en Groningen. Ons kantoor heeft echt wel die noordelijke signatuur van no-nonsense en geen mooie praatjes. Gewoon eerlijk en recht voor z'n raap. Ik zeg altijd: je krijgt de opdrachtgever die bij je past.'**



**'Om tot verhuur te komen moeten eigenaren van verouderd vastgoed op voorhand investeren'**

# Regio-analyse Noord-Nederland

## Drenthe

In 2023 is in de provincie Drenthe ruim 10.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte opgenomen. Dit niveau is in lijn met het gemiddelde in de afgelopen jaren. De opname kwam voor het overgrote deel terecht in Assen en Meppel, met respectievelijk 6.400 en 2.300 m<sup>2</sup> aan opname. In andere delen van Drenthe, waaronder grotere gemeenten zoals Emmen en Hoogeveen, was er weinig activiteit onder kantoorgebruikers. De opnames in de provincie zijn over het algemeen kleinschalig, waarbij in 2023 16 van de 18 opnames minder dan 1.000 m<sup>2</sup> besloegen.

Het aanbod van kantoorruimte in Drenthe is in het afgelopen jaar afgenomen tot ruim 35.000 m<sup>2</sup>, wat overeenkomt met 5,6% van de totale voorraad. Opvallend is de stijging van het aantal kleine beschikbare metrages, terwijl het aanbod van ruimten groter dan 1.000 m<sup>2</sup> aanzienlijk is gedaald.



## Friesland

Vorig jaar was de opname van kantoorruimte in Friesland zeer beperkt. Hoewel het opnamevolume van 15.700 m<sup>2</sup> net onder het gemiddelde lag, was het aantal opnames van 18 aanzienlijk lager dan het gemiddelde van 29. Bijna driekwart van de kantooropnames, namelijk 11.500 m<sup>2</sup>, vond plaats in Leeuwarden. In Heerenveen waren vooral kleine opnames, met in totaal aan 2.400 m<sup>2</sup> kantoorruimte. In de rest van de provincie werden zeer weinig kantoorruimten opgenomen, waarbij vooral Drachten uit de toon viel. Ook in Friesland is er een dalende lijn zichtbaar in het beschikbare aanbod. Aan het begin van 2024 staat er 76.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte te huur of te koop, wat neerkomt op 7,9% van de totale kantorenvoorraad. Ondanks de daling is het aanbod in Leeuwarden en Drachten vorig jaar licht gestegen.



## Groningen

Vorig jaar werd in de provincie Groningen 35.500 m<sup>2</sup> kantoorruimte opgenomen wat meer dan het dubbele is van het gemiddelde van de laatste vijf jaar. De hoge opname is vooral te danken aan de hoge vraag in de stad Groningen, waar bijna 31.000 m<sup>2</sup> aan kantoorruimte werd verhuurd of verkocht. Maar vooral kantoorruimten tussen 2.000 en 5.000 m<sup>2</sup> zagen vorig jaar een opleving. De hoge opname heeft er mede voor gezorgd dat het beschikbare aanbod binnen een jaar tijd met 12% is gedaald. Momenteel wordt er 67.800 m<sup>2</sup> aan kantoorruimte aangeboden, wat overeenkomt met 7,5% van de totale kantorenvoorraad. In de stad Groningen is het aanbod vorig jaar met 14% gedaald, maar in de gemeenten Delfzijl, Oldambt en Veendam is het aanbod juist gestegen.



# Regio-analyse Noord-Nederland

**44%** van het aangeboden kantoorvolume in Noord-Nederland beschikt over een energielabel A of beter. Ongeveer 25% heeft een energielabel B of C. Het aandeel met energielabel D t/m G ligt op 11%. Van het overige deel is geen label bekend.

**6%** De flinke afname van het aanbod in de provincie Drenthe in de afgelopen jaren heeft geleid tot lage aanbodpercentages in de verschillende gemeenten. In zowel Meppel als Emmen wordt 6% van de totale kantorenvorraad aangeboden. Voor Assen en Emmen liggen de percentages op respectievelijk 5 en 4%.

# 84%

In 2023 had 84% van de opgenomen kantoorruimte in Noord-Nederland een energielabel C of beter. Ongeveer 38.500 m<sup>2</sup> had zelfs een A-label of beter, wat goed was voor 44% van het totaal.

**7.000 m<sup>2</sup>** Vorig jaar was de gemeente Groningen goed voor ongeveer de helft van het totale opnamevolume in Noord-Nederland. De grootste opname in 2023 vond plaats in Leeuwarden, waar ING bijna 7.000 m<sup>2</sup> opnam in het voormalige VodafoneZiggo kantoor aan de Reviusstraat.



**7%** In de gemeente Groningen wordt momenteel 7% van de voorraad aangeboden. Dit niveau ligt gelijk aan het voorgaande jaar. Grote metrages zijn in provinciehoofdstad zeer schaars. Begin 2024 wordt nog maar één kantoor aangeboden met een metrage van boven de 5.000 m<sup>2</sup>.

**6** Van de 10 grootste aangeboden kantoormetrages in Noord-Nederland, staan er 6 in Friesland. Vooral in Leeuwarden zijn nog enkele grote kantoorvloeren beschikbaar.

**9%** Ook in de grootste gemeenten van Friesland is het procentuele aanbod laag. In Leeuwarden wordt 7% van de totale kantorenvorraad aangeboden. Het aanbod in Smallingerland (Drachten) ligt met 9% net iets hoger. In Heerenveen is het aanbod dusdanig afgenomen, dat nog maar 3% van de voorraad wordt aangeboden.

## Regio-analyse Oost-Nederland

# 'Door partijen te verbinden voegen we wat toe aan de regio'

Iedereen heeft het over krapte op het gebied van woningbouw, maar voor de bedrijfshuisvesting geldt eigenlijk hetzelfde, zegt **Wendy van der Horst**. 'Er is in onze regio geen grond meer beschikbaar om te bouwen. Op kantoreng gebied is er heel weinig keuze van goede panden. De laatste jaren zijn er in de regio nauwelijks kantoren gebouwd.' Nu de vraag vooral uitgaat naar duurzame kantoren begint de schoen dan ook behoorlijk te wringen.

De schaarste blijkt al uit de prijzen van de laatst verkochte grond zegt Wendy van der Horst. 'Bouwgrond wordt voor recordbedragen verkocht. De nood is echt wel hoog, want bedrijven kunnen geen kant uit.' Dat betekent des te creatiever en pro-actiever aan de slag, vindt Wendy. Zoals om de tafel met de gemeente om ruimte te zoeken. Een aantal jaar geleden werden veel kantoren herontwikkeld naar woningen. Ook toen werd het contact met de gemeente gezocht, om herontwikkeling van oudere kantoren mogelijk te maken. 'Als makelaar weet je wat er speelt. Het is goed om dit bij beleidsmakers ook kenbaar te maken'.

### Mislopen

Het feit dat er al enkele jaren nauwelijks kantoren zijn gebouwd betekent dat het >



# Regio-analyse Oost-Nederland

aanbod van de moderne gasloze en duurzame kantoren in de Betuwse regio nagenoeg geheel ontbreekt. 'Terwijl dat de kantoren zijn waar bedrijven behoefte aan hebben. Zeker de afgelopen jaren met de hoge energieprijzen is die vraag gewoon enorm gestegen.' Aan de andere kant zijn er de kantoorpanden die niet zo duurzaam zijn en daarmee niet meer in trek zijn. Wendy: 'Het begint echt mis te lopen tussen vraag en aanbod nu duurzaamheid zo hoog op de agenda staat. Voor een lokaal bedrijf met tussen de vijf en 20 man dat gewoon een modern en duurzaam kantoor wil hebben, is er echt weinig keuze hier in de regio.'

## Windstreken

Het meest voor de hand liggende verwacht Wendy, dat de verouderde bestaande voor-

raad geüpgraded wordt, maar dat is vooral aan de markt om op te pakken. 'Als makelaar zoek je dan partijen die dat kunnen en willen. Gelukkig kennen we die, net als veel ondernemers in de regio. De regio loopt niet voorop in landelijke trends, zoals de grote corporates in de Randstad die al eerder met ESG en duurzaamheid bezig waren. Maar ook in onze regio is de laatste jaren nadrukkelijk meer aandacht voor duurzaamheid en een sociaal fijne werkomgeving. Een aantrekkelijke vestigingslocatie is ook een factor bij het vinden en houden van goed personeel. Het is hier echt een lokale markt. Grotere bedrijven zoeken vaak reuring, dat is hier natuurlijk minder dan in de grotere steden. Toch is het Rivierengebied een aantrekkelijke regio om je als bedrijf te vestigen. We zitten zeer centraal in het land. Alle

windstreken zijn vanaf hier goed bereikbaar. Geldermalsen heeft ook het meest centraal gelegen NS-station van het land.'

## Lokale kennis

Juist in het weten wat er lokaal speelt, bij gemeenten, bij de ondernemers, is de makelaar of beter gezegd adviseur van grote meerwaarde, meent Wendy. 'We verbinden

partijen en zijn echt een vraagbaak voor bedrijven die tegen zaken aanlopen, een vertrouwd adres waar mensen gewoon een vraag kunnen neerleggen. We zijn, met zeven man/vrouw, een compact team maar ons kennisniveau is hoog, we zijn goed geïnformeerd op allerlei gebieden. Het mooie is dat we door mensen te helpen en te verbinden ook echt wat toe kunnen voegen aan de regio.'

## Wie is Wendy van der Horst?

**Wendy van der Horst is directeur van Van der Horst Bedrijfsmakelaardij, dat is opgericht door haar vader in 1990. Het familiebedrijf is gevestigd in Geldermalsen en bedient vanuit dat centraal gelegen punt de gehele Betuwe. Wendy is in 1997 in het bedrijf begonnen en in 1999 beëdigd als makelaar. 'Vastgoed moet altijd passen bij je bedrijfsorganisatie, en voor elk bedrijf is een passende huisvesting mogelijk, daar ben ik rotsvast van overtuigd.'**



**'Het begint mis te lopen tussen vraag en aanbod nu duurzaamheid zo hoog op de agenda staat'**



# Regio-analyse Oost-Nederland

## Flevoland

De opname van kantoorruimte in Flevoland lag in 2023 ongeveer een kwart onder het gemiddelde van de afgelopen vijf jaar. Ondanks deze daling bleef het aantal opnames stabiel, voornamelijk omdat veel kleinere kantooroppervlakten werden opgenomen. In de belangrijkste kantoorgemeente Almere werd met 8.800 m<sup>2</sup> zelfs iets meer opgenomen dan het jaar ervoor. Maar in Lelystad halveerde de opname tot 3.400 m<sup>2</sup> in vergelijking met vorig jaar. In de overige gemeenten van Flevoland was nauwelijks sprake van opname.

Na een lange reeks jaren waarin het aanbod daalde, steeg het aanbod van kantoorruimte in Flevoland vorig jaar met 14 procent tot 139.000 m<sup>2</sup>. Dit werd voornamelijk gedreven door een toename in Almere, waar het aanbod met 29 procent steeg tot ruim 122.000 m<sup>2</sup>. In Lelystad daalde het aanbod met 4.000 m<sup>2</sup>. In totaal wordt nu 18% van de kantorenvoorraad in Flevoland aangeboden.

## Gelderland

In de provincie Gelderland werd in 2023 net iets meer dan 100.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte opgenomen. Het gemiddelde van de afgelopen vijf jaar is ongeveer 3 procent lager. Arnhem had met ruim 40.000 m<sup>2</sup> opname een opmerkelijk sterk jaar. In zowel Apeldoorn als in Nijmegen was de opname aanmerkelijk lager met respectievelijk 11.500 m<sup>2</sup> en 8.900 m<sup>2</sup>. Het aantal grote opnames boven 5.000 m<sup>2</sup> is de laatste jaren schaars, maar in 2023 werden er twee geregistreerd. In slechts een jaar tijd is de beschikbare kantoorruimte in Gelderland met ongeveer 100.000 m<sup>2</sup> afgenomen. Aan het begin van 2024 bedraagt het aanbod 339.000 m<sup>2</sup>, wat overeenkomt met 8% van de totale kantorenvoorraad. Vooral middelgrote metrages tussen 2.000 en 5.000 m<sup>2</sup> zagen de grootste afname. In alle belangrijke kantoorsteden van de provincie is het beschikbare aanbod gedurende 2023 gedaald.

## Overijssel

De opname in de provincie Overijssel viel in 2023 sterk terug. Het opnameniveau van 35.500 m<sup>2</sup> was 35 procent lager dan het vijfjarig gemiddelde en was de helft van het niveau in 2022. In de grootste kantoorsteden Zwolle (13.200 m<sup>2</sup> opname) en Enschede (6.000 m<sup>2</sup> opname) was de opname ook fors minder dan vorig jaar. De vraag naar kleine kantoorvloeren tot 500 m<sup>2</sup> bleef vorig jaar redelijk op peil.

Ondanks de terugval in opname daalde het beschikbare aanbod van kantoorruimte in 2023 met 21 procent, waarbij de grootste daling zich voordeed in oppervlakten tussen 1.000 en 5.000 m<sup>2</sup>. Het huidige aanbod in Overijssel bedraagt 241.500 m<sup>2</sup>, wat overeenkomt met 9 procent van de totale kantorenvoorraad.



# Regio-analyse Oost-Nederland

**74%**

Het aangeboden metrage kantoorruimte in de regio Oost met een energielabel C-label of beter, ligt met 74% gelijk aan het landelijk niveau.

**94%**

De relatief jonge kantorenvorraad in Flevoland zorgt ervoor dat maar liefst 94% van het beschikbare aanbod een energielabel C heeft of beter. In Overijssel ligt dit aandeel veel lager op 65% en is er sprake van veel minder gunstige energielabels. Het aandeel in Gelderland bedraagt 72%.

**85%**

Driekwart van de opgenomen kantoorruimte in 2023 in de regio Oost had een energielabel C of beter. Binnen de regio scoorde Flevoland met 85% van het totaal aanmerkelijk beter dan Gelderland (70%) en Overijssel (78%).

**20**

Van de 20 grootste opnames in 2023 in de regio Oost, vonden er 8 plaats in Arnhem. De grootste opname betreft een toekomstige verhuizing van een huurder, naar een nieuw te bouwen kantoor van 10.000 m<sup>2</sup> naast het station van Arnhem.

**170.000 m<sup>2</sup>**

In de regio bestaat ongeveer 170.000 m<sup>2</sup> beschikbare kantoorruimte uit aanbod van 5.000 m<sup>2</sup> of meer. Hiervan is maar liefst 67.000 m<sup>2</sup> geconcentreerd in Almere.



**13%**

In veel Overijsselse gemeenten ligt het aanbodniveau hoger dan landelijk, maar ook hier daalt het niveau. Het procentuele aanbod ligt in Zwolle op 13% en in Enschede op 12%. In Almelo, Hengelo en Deventer bedraagt het aanbodpercentage respectievelijk 10%, 14% en 12%.

**10%**

Het snel afnemende aanbod heeft in de grotere kantoorsteden van Gelderland een duidelijk effect. In Arnhem bedraagt het aanbod 10% van de voorraad, wat gelijk is aan het landelijk niveau. In Apeldoorn (5%) en Nijmegen (7%) liggen de aanbodpercentages hier ruim onder.

**25%**

Het hoge aanbod in Flevoland is toe te rekenen aan de ruime beschikbaarheid in Almere. In de veruit grootste kantorenmarkt van de provincie wordt maar liefst 25% van de voorraad aangeboden. In Lelystad bedraagt het aanbod 8% van de voorraad.

## Regio-analyse Zuid-Nederland

# 'Meer focus nodig op een goede afstemming van vraag en aanbod'

De Tilburgse kantorenmarkt kenmerkt zich door lokale partijen, die met name tot de 500 m<sup>2</sup> zoeken, zegt **Usha Boedhoe** die de markt van haver tot gort kent. 'Uiteindelijk moet het aanbod wel matchen met de vraag. Omdat het om een lokale markt gaat, ga je echt het gesprek met elkaar aan.'

Usha Boedhoe: 'Het is hier, uitzonderingen daargelaten, het plaatselijke MKB die het aanbod invult. Er zijn op dit moment ook partijen die groeien en 1.000 meter of meer zoeken, maar dat zijn de grotere partijen voor Tilburgse begrippen.' En in de zoekvraag zijn zaken als duurzaamheid en beheersbare energiekosten tegenwoordig uiteraard standaard aanwezig. Na corona staat de aantrekkelijkheid van kantoren ook hoog op de agenda. 'Werkgevers willen hun mensen natuurlijk een leuke plek bieden zodat ze graag naar kantoor komen. Echt een huiskamersfeer, een clubgevoel met lekkere koffie, waar je ook een potje kunt darten, poolen of ander vertier hebt. Waarvan mensen zeggen, leuk, ik ga naar kantoor. De focus zit dus niet meer puur op de vierkante meters en een fijne huurprijs.'



# Regio-analyse Zuid-Nederland

## Kip of ei

De vraag in Tilburg valt grofweg uiteen in twee soorten locaties: de binnenstedelijke locaties met goede OV-bereikbaarheid en reuring om het kantoor, en de snelweglocaties waar autobereikbaarheid voor medewerkers en klanten prioriteit heeft. De echt goede en duurzame kantoren zijn op beide locaties helaas in mindere mate beschikbaar; daar liggen kansen voor verhuurders. Eigenaren ontkomen er niet aan om te investeren, als ze huurders willen blijven aantrekken, stelt Usha. 'Er mogen ook echt wel wat kantoren bijkomen. De focus moet weer meer komen te liggen op het bouwen van kantoren, niet alleen op woningen. Maar naast de beschikbaarheid van locaties spelen hoge personeelskosten en materiaalkosten een rol. Partijen zullen veel meer de samenwerking moeten gaan opzoeken. Afspraken maken met huurders. Het is een kip of ei-verhaal: hoe kunnen we dit vlottrekken? Op een gegeven moment

## Wie is Usha Boedhoe?

**Usha Boedhoe is senior makelaar en consultant Commercieel Vastgoed bij Klotz Bedrijfshuisvesting. Ze is al 25 jaar actief in de Tilburgse markt, waar ze een groot lokaal netwerk heeft. Ze juicht het van harte toe dat ook in het commerciële vastgoed steeds meer vrouwen actief zijn. 'Het verschil in benadering van de klant is misschien subtiel maar ik denk dat vrouwen toch net iets meer gericht zijn op wat de klant of organisatie belangrijk vindt, en net iets minder direct op de vierkante meters focussen.'**

zal de markt het gaan oplossen, maar investeren op risico is nu nog een stap te ver.'

## Investeer in de marktvraag

Als makelaar kun je je klant helpen om de juiste huurders in een pand te krijgen, zegt Usha. 'We helpen onze klanten door aan te geven, dit is de marktvraag. Investeer daar dus ook in, als je een goed renderende portefeuille wilt hebben met mooie huurders in het gebouw, zul je ook iets aan de voorkant moeten doen. Kijk toekomstgericht naar je panden en naar de huurders die je wilt aantrekken.' De verouderde voorraad in Tilburg is grotendeels al ingevuld met huisvesting voor onder anderen vluchtelingen en arbeidsmigranten, of door herontwikkeling. Usha: 'Als dat over een aantal jaar weer beschikbaar komt voor kantoren zal daar met name in de verduurzaming een flinke inhaalslag moeten worden gemaakt. Anders zou het echt kapitaalsvernietiging zijn.'

## Luisteren en vertalen

Een grote vraag ziet Usha Boedhoe momenteel ook in de verzamelgebouwen, met kleinere bedrijven en zzp'ers. 'Daar zou een verouderd gebouw ook een rol in kunnen spelen. We zien nu vooral lokale vastgoedpartijen die dit aanbieden, die er bijvoorbeeld ook zelf zitten met hun kantoor. Het gezamenlijke karakter om elkaar mogelijk te kunnen versterken en de voorzieningen geven de meerwaarde. Even wandelen in de omgeving, lunchen en natuurlijk ook weer

goede koffie. Zo kun je ook wat leuks bieden aan je medewerkers als klein bedrijf.' Daarom blijft het voor de makelaar met name altijd goed luisteren naar de behoefte van de klant, vindt Usha. 'Mijn persoonlijke kracht is ook dat ik die partijen bij elkaar wil brengen. Dat je een deal maakt die voor iedereen goed is. En huurders ook weer naar je terugkomen omdat je ze zo goed hebt geholpen. Dat begint met goed luisteren en dan die vertaalslag maken, waarmee iederéén goed is geholpen.'



**'Eigenaren ontkomen er niet aan om te investeren als ze huurders willen blijven aantrekken'**

# Regio-analyse Zuid-Nederland

## Limburg

In 2023 is in Limburg 36.200 m<sup>2</sup> kantoorruimte opgenomen, wat 16 procent hoger is dan het vijfjarig gemiddelde. De gemeente Sittard-Geleen was met 17.500 m<sup>2</sup> verantwoordelijk voor bijna de helft van de opgenomen kantoorruimtes in 2023. Heerlen en Maastricht hadden een minder goed jaar; de opname kwam niet boven de 2.500 m<sup>2</sup>, wat veel lager is dan gemiddeld.

In een jaar tijd is het aanbod in de provincie fors gedaald tot 185.800 m<sup>2</sup>, wat overeenkomt op 11 procent van de totale kantorenvoorraad. Er is een aanzienlijke daling in het aanbod van kantoren boven de 500 m<sup>2</sup>, terwijl ook het aanbod tussen de 200 en 500 m<sup>2</sup> is gestegen. In de grootste kantoormarkten van de provincie, namelijk Heerlen en Maastricht, is het aanbod vorig jaar met respectievelijk 36 en 26 procent afgenomen.

## Noord-Brabant

Noord-Brabant heeft in 2023 een kantorenopname van 142.300 m<sup>2</sup> gerealiseerd. Dit ligt 7 procent onder het niveau van het vijfjarig gemiddelde. Het aantal transacties is echter gestegen tot 206, vergeleken met het gemiddelde van 178. De opname in Eindhoven lag vorig jaar 20 procent hoger dan in 2022. In Breda, Tilburg en 's-Hertogenbosch was het opnameniveau lager.

Het aanbod van kantoorruimte in Noord-Brabant is in 2023 met 12 procent gedaald tot 437.400 m<sup>2</sup>. Van de totale kantorenvoorraad wordt momenteel 8 procent aangeboden. De grootste afname was te zien in de categorie van 2.000 tot 5.000 m<sup>2</sup>. Gemeten in vierkante meters is het meeste aanbod beschikbaar in Eindhoven en Tilburg. Vorig jaar had Tilburg te maken met een forse toename van het aanbod.



## Zeeland

De opname van kantoorruimte in Zeeland is in 2023 gehalveerd in vergelijking met het historisch gemiddelde. De daling is vooral te wijten aan het gebrek aan grote kantooropnames boven de 1.000 m<sup>2</sup>. De opname van kleine kantoorruimten bleef op peil. In Goes, Middelburg en Terneuzen was de kantooropname aanzienlijk lager dan het voorgaande jaar.

In 2023 is het aanbod met ongeveer een derde afgenomen, waarbij de grootste daling te zien was in de oppervlakten tussen de 2.000 en 5.000 m<sup>2</sup>. Het huidige kantorenaanbod in de provincie beslaat 33.000 m<sup>2</sup>, oftewel 8% van de totale voorraad. Middelburg en Goes zagen hun aanbod dalen, terwijl dat in Terneuzen stabiel bleef. Ook is in de provincie al enkele jaren geen kantoor boven de 5.000 m<sup>2</sup> meer beschikbaar.



# Regio-analyse Zuid-Nederland

## 101.000 m<sup>2</sup>

In de regio Zuid-Nederland voldeed circa 77% van de opgenomen kantorenruimte aan een energielabel C of beter. In deze regio is maar liefst 101.000 m<sup>2</sup> opgenomen aan kantoren met een energielabel A of beter. Dit omvat 54 procent van het totaal in de regio.

## 14%

In zowel Maastricht als Venlo wordt 9% van de kantorenvoorraad aangeboden. In Sittard-Geleen en Heerlen liggen de aanbodpercentages hoger, met respectievelijk 14% en 12%.

## 47%

Het beschikbare aanbod in Zuid-Nederland bestaat eind 2023 voor 72% uit kantoren die aan de minimale eis van label C voldoen. Bijna de helft (47%) van het aanbod in de regio heeft een energielabel A of beter. Echter heeft een beperkt deel (9%) van het kantorenaanbod nog altijd een label D of lager en voldoet niet meer aan de wettelijke verplichting.

## 72.000 m<sup>2</sup>

In Tilburg nam het aanbod met meer dan 80 procent toe tot 72.000 m<sup>2</sup> aan het einde van 2023. Daarbij was er opvallend veel nieuw aanbod dat gelegen is in de Spoorzone. In de gemeente wordt 17% van de voorraad in de markt aangeboden.



## 10%

In Breda (10%), Den Bosch (10%) en Eindhoven (6%) wordt veel minder van de voorraad aangeboden. In Zeeland is in de meeste gemeenten het aanbod gedaald. Hierdoor wordt zowel in Middelburg als Goes 10 procent van de voorraad aangeboden. In Terneuzen wordt met 4 procent veel minder van de voorraad aangeboden.

## 11.500 m<sup>2</sup>

De huur van een nieuwbouwkantoor van 11.500 m<sup>2</sup> in Eindhoven door Bosch Security Systems was de grootste transactie in Zuid-Nederland.

## Regio-analyse West-Nederland

# 'Bedrijven willen kantoren met een WOW-effect'

De vraag- en aanbodmarkt groeit de komende tijd naar elkaar toe, stelt **Flip van Overhagen**. 'Daar liggen kansen voor makelaars. Zeker als beleggingen aan het einde van hun cycli zitten kunnen er weer deals worden gemaakt, dat zien we nu al gebeuren.'

Ja, het zijn roerige tijden, zegt Flip, maar de angst die hij nu in de markt proeft vindt hij niet altijd terecht. 'Het ligt er ook maar aan van welke transacties je afhankelijk bent. Bij de grote beleggingstransacties met de gestegen rente en herfinancieringen wordt het lastig als partijen nog niet bereid zijn vastgoed tegen lagere waardes te verkopen. Dat heeft tijd nodig. Voor ons, en de NVM-kantoren in het algemeen, geldt dat we toegespitst zijn op de gehele breedte van de markt. Door onze creativiteit en flexibiliteit vinden wij het meer in de 'massa' aan deals. Als makelaar moet je ook bereid zijn om kleine deals te doen, want die zorgen ook weer voor grote deals.'



# Regio-analyse West-Nederland

## Worstelen

Juist met die houding is een groot lokaal netwerk opgebouwd, zegt Flip. 'Mensen, en daarmee bedrijven, zijn gewoon hartstikke loyaal. Ook in moeilijkeren tijden merken we dat we nog steeds zaken kunnen doen. Het zijn de lokale adviseurs die de bedrijven en de beleggers kennen. Het draait uiteindelijk om vertrouwen dat je hebt opgebouwd.' Hij ziet in de markt dat het kwalitatieve aanbod enorm afneemt, terwijl er zeker vraag is op de kantorenmarkt. Wel worstelt de gebruiker met de ruimtebehoefte. Flip: 'We krijgen vaak de vraag naar ruimte met een wow-effect. Bedrijven willen mensen verleiden om weer naar kantoor te komen. Vastgoed wordt steeds meer onderdeel van HR en marketing, niet alleen maar productiemiddel. Om binding met een bedrijf te hebben moet je sociale contacten met elkaar hebben.'

## Wie is Flip van Overhagen?

**Flip van Overhagen is makelaar en directeur van Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting gevestigd in Utrecht. Hij is sinds 2009 werkzaam in het bedrijf dat ruim 30 jaar geleden door zijn moeder is opgericht. Ondanks dat hij uit een echte vastgoedfamilie komt koos hij eerder voor het leger en een studie bedrijfskunde. 'De liefde voor het vastgoed was er altijd al wel. Natuurlijk zijn gebouwen belangrijk, maar het draait voor mij vooral om de mensen. Dat is ook onze kracht als organisatie, wij zijn super toegankelijk, een lokale ondernemer wordt met dezelfde égarde behandeld als de internationale belegger.'**

## Voor de markt uit

Van single-tenant is de trend dan ook naar multi-tenant, met alle voorzieningen en een hotelachtige uitstraling. 'Partijen zijn flexibeler. In onze rol als adviseur zijn wij klankbord om te kijken wat het beste bij ze past. Wij zijn er om inzichtelijk te maken welke smaken er zijn in de markt, dat is onze toegevoegde waarde in het proces van de klant, de puzzel die hij moet leggen.' Het gewilde aanbod is dus schaars, en het verouderde aanbod vergt forse investeringen om te voldoen aan de vraag. Als een pand verkocht wordt lukt dat nog wel, maar zittende beleggers moeten enorme sommen gereserveerd hebben. Flip: 'Er is minder vraag doordat er minder aanbod is. Voor ons is het de uitdaging om voor de markt met oplossingen te komen. Dat vind ik stiekem ook het leukste om voor elkaar te krijgen.'

## Positief blijven

Samenwerken met stakeholders is altijd al cruciaal. De relatie met de gemeentes in de regio is 'warm', zegt Flip. 'Je helpt elkaar. Soms is maar een kleine verruiming van het bestemmingsplan nodig. Wij genereren werkgelegenheid in een gemeente. De Utrechtse kantorenmarkt is wezenlijk anders dan die van grote buurman Amsterdam. Wij

zijn echt een MKB-gemeente, we hebben minder internationale corporates. Het zijn de uitdagingen die het werk aantrekkelijk maken. Laten we positief blijven. Als je vasthoudt aan je ambitie en enthousiasme kun je met elkaar mooie kansen creëren.'



**'Vastgoed wordt steeds meer onderdeel van HR en marketing'**



# Regio-analyse West-Nederland

## Noord-Holland

De opname in Noord-Holland is in 2023 uitgekomen op bijna 360.000 m<sup>2</sup>. Dit komt neer op een kleine stijging van 2 procent vergeleken met het gemiddelde in de vorige vijf jaar. Amsterdam en Haarlemmermeer namen het leeuwendeel van de opname voor hun rekening, met respectievelijk 252.500 m<sup>2</sup> en 39.800 m<sup>2</sup>. In beide gemeenten was de opname hoger dan het vijfjarige gemiddelde. In andere gemeente zoals Alkmaar, Haarlem en Hilversum kwam de opname niet boven de 15.000 m<sup>2</sup>.

Ondanks de hogere opname is het aanbod in vergelijking met vorig jaar met 6 procent toegenomen tot 1,32 miljoen m<sup>2</sup>. Begin 2024 wordt 11,4 procent van kantorenvoorraad aangeboden. In de meeste oppervlakteklassen nam het aanbod toe, behalve in het segment tussen de 2.000 en 5.000 m<sup>2</sup>. Zowel Amsterdam als Haarlemmermeer zagen hun aanbod verder stijgen.

## Utrecht

De opname van kantoorruimte in de provincie Utrecht kende in 2023 een aanzienlijke terugval tot 140.300 m<sup>2</sup>. Dit komt neer op een daling van 37 procent ten opzichte van het historische gemiddelde. Zowel in Utrecht als Amersfoort is er sprake van een afname. Terwijl kantoren tot 1.000 m<sup>2</sup> nog steeds een stijging in opname laten zien, komen grotere opnames steeds minder voor.

Ondanks de lagere opname is ook het beschikbare aanbod afgenomen. Gedurende 2023 is het aanbodniveau 7 procent gedaald tot 595.100 m<sup>2</sup>. Dit staat gelijk aan ongeveer 11% van de totale voorraad in de provincie. In de meeste oppervlakteklassen nam het aanbod af, behalve in het segment tussen de 500 en 1.000 m<sup>2</sup>. De grootste daling deed zich voor in het middensegment tussen de 1.000 en 2.000 m<sup>2</sup>.



## Zuid-Holland

In tegenstelling tot de meeste andere provincies is de opname in Zuid-Holland in 2023 gestegen. Het opnameniveau van ruim 338.000 m<sup>2</sup> lag 16 procent boven het gemiddelde van de afgelopen vijf jaar. Hoewel de opname in Rotterdam fors afnam met 26 procent, verdubbelde de opname in Den Haag ten opzichte van 2022. Opvallend was de lage opname in Leiden van 5.000 m<sup>2</sup>, vergeleken met de opname van 28.700 m<sup>2</sup> in 2022. In 2023 is het aanbod met 7 procent afgenomen. Aan het einde van 2023 wordt met ongeveer 1,26 miljoen m<sup>2</sup>, 10 procent van de kantorenvoorraad aangeboden. De afname in 2023 was voornamelijk toe te schrijven aan verschillende grote kantoorruimtes van meer dan 5.000 m<sup>2</sup> die niet meer beschikbaar zijn. Het aanbod van metrages tot 500 m<sup>2</sup> stabiliseerde.



# Regio-analyse West-Nederland

## Een vijfde

Ongeveer 53% van het beschikbare aanbod in West-Nederland heeft aan energielabel A of beter. Het percentage dat beschikt over een label C of beter ligt op 74 procent. Daarnaast scoren 5% van de kantoren een label D of lager en voldoen niet meer aan de norm. Van ongeveer een vijfde is het label onbekend.

## 15%

In verschillende Noord-Hollandse gemeenten is het aanbod vorig jaar gestegen. Zo wordt in de Haarlemmermeer 15% van de totale kantorenvoorraad aangeboden, terwijl dit in Amsterdam 11% bedraagt. In de gemeente Amstelveen waar het aanbod daalde, wordt 7% van de voorraad aangeboden.

## 528.200 m<sup>2</sup>

Het energielabel van kantoorruimte in West-Nederland toonde in 2023 een positieve trend. Ongeveer 78% van de opgenomen ruimte voldeed aan label C of beter. Een indrukwekkende 528.200 m<sup>2</sup> had zelfs een A-label of hoger, wat neerkomt op 63% van het totaal.

## 8%

In de provincie Utrecht is het beeld wisselend. Zowel in Utrecht als Nieuwegein wordt 8% van de totale kantorenvoorraad aangeboden. Daarentegen wordt in Veenendaal en Amersfoort met respectievelijk 19% en 15% veel meer kantoorruimte aangeboden.



## Twee derde

De regio West-Nederland was in 2023 goed voor meer dan twee derde (68%) van de totale landelijke kantorenopname. Van de totale kantorenvoorraad in Nederland ligt 64% in de regio.

## 53.000 m<sup>2</sup>

De grootste transactie in de regio vond plaats in Den Haag. Het Rijksvastgoedbedrijf, de huidige huurder, kocht een kantoor van 53.000 m<sup>2</sup> aan het Parnassusplein voor eigen gebruik.

## 6%

In Den Haag valt op dat slechts 6% van de kantorenvoorraad wordt aangeboden, mede door de hogere opname en het dalende aanbod. In Rotterdam (13%), Zoetermeer (13%) en Rijswijk (12%) ligt dit percentage veel hoger.

# Definities en bronnen

## Aanbod

Kantoorruimte die direct beschikbaar is voor verhuur of verkoop. Objecten die in voorbereiding zijn en derhalve nog gebouwd moeten worden, worden in het aanbod niet meegeteld. Het aanbod omvat naast leegstaande en nog in aanbouw zijnde objecten ook ruimten die nog in gebruik zijn maar waarvan bekend is dat deze op korte termijn worden vrijgemaakt. Het kantorenaanbod wordt gemeten in gebouwen waarin minimaal 200 m<sup>2</sup> beschikbaar is. (Bron: brainbay)

## Flexkantoren

Een flexibel kantoorconcept heeft betrekking op de verhuur van kantoorruimte waarbij de eindgebruiker de keuze heeft uit vele vormen van kantoorruimten die voor een korte of langere periode kunnen worden gebruikt en waarbij een breed pakket aan diensten wordt aangeboden (Bron: brainbay)

## Huurprijs

De gerealiseerde kale huur per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw. (Bron: brainbay)

## Hybride werken

Hybride werken staat voor tijd- en plaats-onafhankelijk werken, waarbij een werknemer deels thuiswerkt. De plaats waar je werkt, hangt af van het type werk, het doel van de werkactiviteiten en de afspraken die gemaakt zijn binnen teams of afdelingen. (Bron: SZW)

## Incentives

Door eigenaren van (commercieel) vastgoed verleende kortingen op huurcontracten die dienen om een potentiële huurder te contracteren, dan wel een zittende huurder bij afloop van het contract te behouden en het contract te verlengen. Hierbij wordt niet de maandelijkse huurprijs aangepast maar worden stimulansen gegeven in de vorm van bijvoorbeeld huurvrije periodes, vergoeding van inrichtingskosten, verhuisvergoeding of beperking van de huurindexatie.

## Kantoorruimte

Een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is voor bureau-gebonden werkzaamheden en ondersteunende activiteiten. Kantoorruimten die deel uitmaken van bedrijfsgebouwen, universiteiten of ziekenhuizen worden niet als kantoor aangemerkt.

## Koopprijs index

Deze index is gebaseerd op een AI-getraind model dat ieder kwartaal de gehele voorraad aan kantoorgebouwen opnieuw waardeert op basis van gerealiseerde kooptransacties. (Bron: brainbay)

## Mediane huurprijs

De middelste waarneming van een reeks gerealiseerde kale transactiehurprijzen op volgorde, per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw. (Bron: brainbay)

## Midden- en kleinbedrijf (MKB)

Het MKB bestaat uit ondernemingen met minimaal 1 en maximaal 250 medewerkers, maximaal € 50 miljoen omzet of € 2 miljoen aan balanstotaal in een jaar (bron: MKB Servicedesk). In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van bedrijven tussen 3 en maximaal 250 medewerkers. Het uitgangspunt is dat bedrijven van deze omvang en behorend tot de geselecteerde sectoren (zie Sectoren kantorenmarkt) kantoorhoudend zijn. Financiële gegevens van bedrijven zijn niet bij ons bekend.

## Opname

Verhuur- en verkooptransacties die op de vrije markt plaatsvinden. Gebruikers die in hun eigen huisvestingsbehoefte voorzien, de zogenoemde eigenbouw, worden niet tot de opname gerekend. Hetzelfde geldt voor sale-and-leaseback overeenkomsten en contractverlengingen. Brainbay registreert kantoortransacties vanaf 200 m<sup>2</sup>.

(Bron: brainbay)

## Structureel aanbod

Kantoorruimte die langer dan 3 jaar voor verhuur of verkoop beschikbaar is. (Bron: brainbay)

## Transactielooptijden

Duur in mediaan aantal dagen vanaf het moment dat een object wordt aangeboden tot aan het plaatsvinden van de transactie. (Bron: brainbay)

## Transformatie

Vastgoed transformatie is het omvormen van leegstaande panden zoals winkels, kantoren, maatschappelijk vastgoed en zorginstellingen naar bijvoorbeeld woningen. (Bron: RVO)

## Voorraad

Met voorraad wordt bedoeld het totaal van leegstaande en in gebruik zijnde kantoorruimte. Ook gebouwen die op het moment van registratie nog in aanbouw zijn, worden tot de voorraad gerekend. Vastgoed dat nog kan worden gebouwd wordt buiten de statistiek gehouden. Voor kantoorruimte geldt een ondergrens van 500 m<sup>2</sup> per pand. De voorraadcijfers zijn gebaseerd op transactie- en aanbodata van NVM/ brainbay en externe bronnen zoals de BAG en het Rijksvastgoedbedrijf.

## Vijfjarig gemiddelde

Gemiddelde opname van kantorenvastgoed in vierkante meters tussen 2018 en 2022.

## Vrije markt

De markt waarin koop- en huurtransacties en prijzen tot stand komen door vraag en aanbod, zonder inmenging van de overheid. De vrije markt bevat zowel nieuwe als bestaande kantoren en is onderhevig aan ontwikkelingen in de economie en vastgoedmarkt.

**De analyses voor deze publicatie zijn gedaan op basis van de aanwezige data op het moment van vervaardiging.**



**Colofon**

Maart 2024

**Uitgave**

NVM Business

**Samenstelling**

brainbay:

Jacob Velleman, Fatih Turk

NVM Business:

Göran de Gucht

**NVM Business**

Orteliuslaan 951

3528 BE Utrecht

Telefoon: (030)608 51 85

[www.nvm.nl/nvm-business/](http://www.nvm.nl/nvm-business/)

