

Connect. Learn. Grow. Belong.

# ACTIEPROGRAMMA LEEGSTAND KANTOREN

November 4<sup>th</sup> 2011  
Amsterdam



  
CORENET  
GLOBAL

© 2009. CoreNet Global. All rights reserved.

Connect. Learn. Grow. Belong.

## Program

- Welkom, Remco Kroeze (CBRE) & Monique Arkesteijn (CNG Benelux)
- Remco Kroeze & Ank Dorscheidt, 'De veranderende wensen van eindgebruikers en de impact op de markt' (CBRE)
- Anne de Jong "Leegstand & vastgoedbeleid Dutch Office Fund", (Portfolio Manager CBRE Global Investors)
- Hilde Remøy "Leegstand & vastgoedbeleid eigenaar gebruikers", (TU Delft)
- Flip Verwaaijen, "De onmacht van de vastgoedwereld: het is tijd voor lef" (Post NL)
- Discussie, evaluatie en slot

© 2009. CoreNet Global. All rights reserved.

Connect. Learn. Grow. Belong.

# Kantorentop

## De veranderende wensen van eindgebruikers en de impact op de markt



Remco Kroeze & Ank Dorscheidt, CBRE



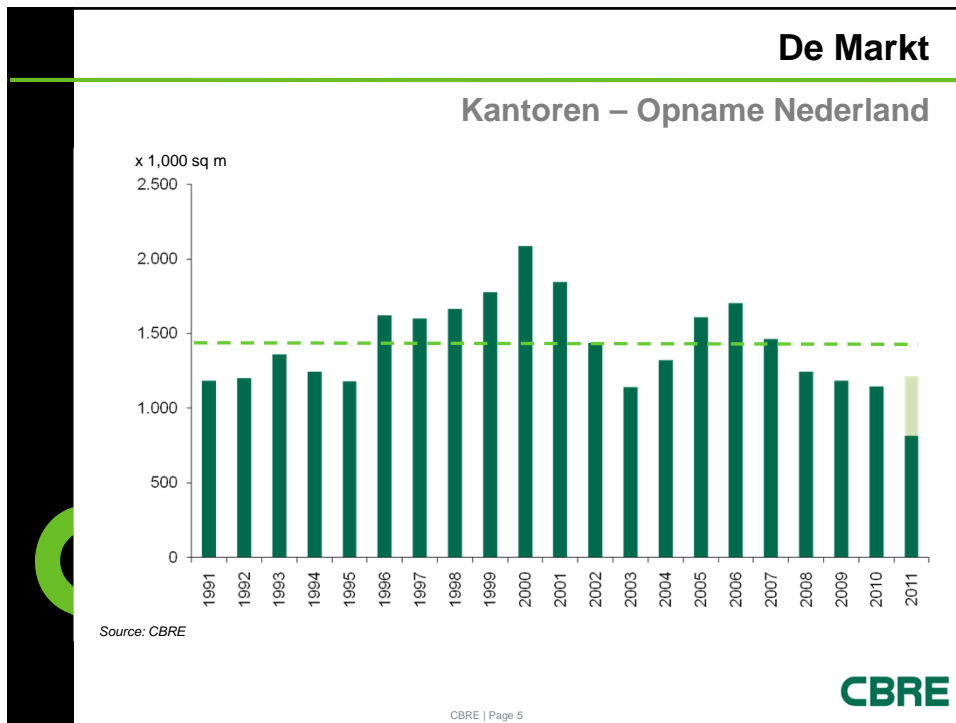
© 2009, CoreNet Global. All rights reserved.

### De Markt

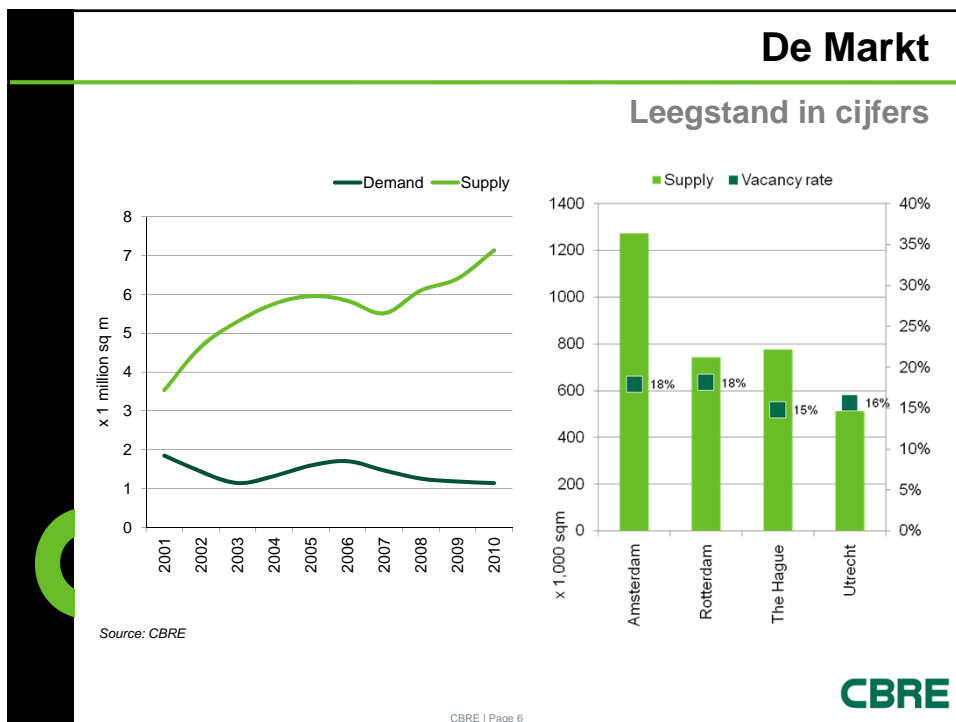
#### Leegstand



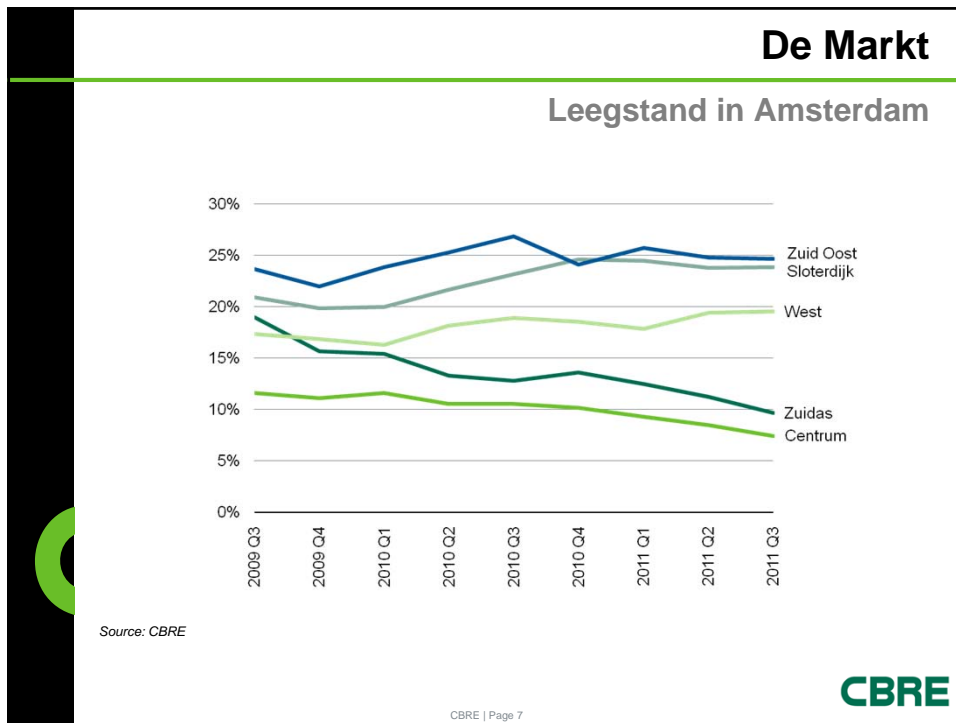
CBRE | Page 4



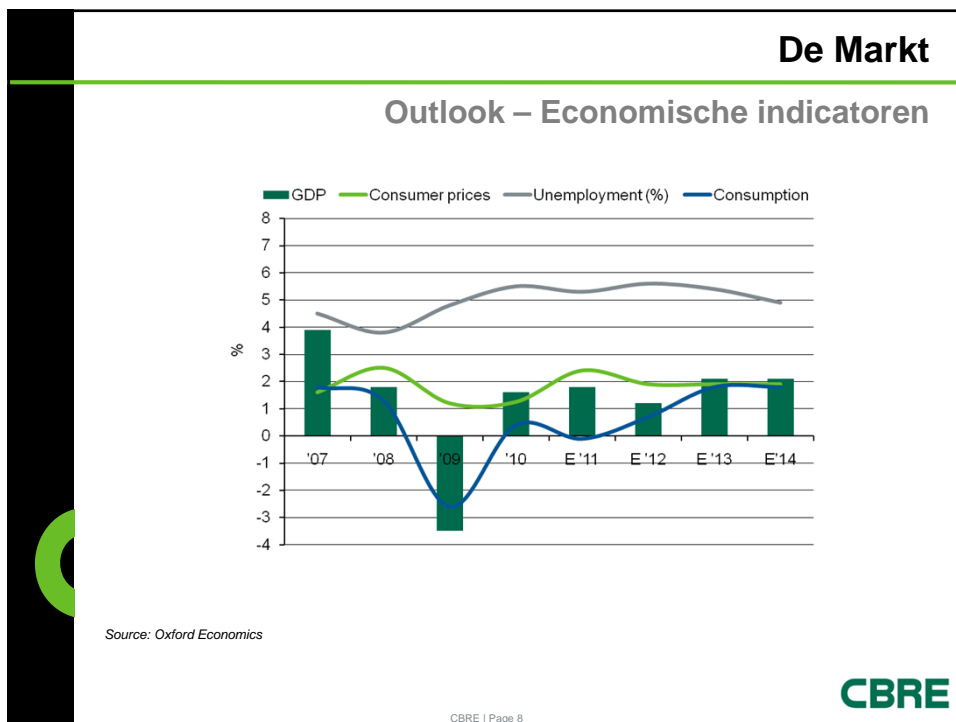
CBRE | Page 5



CBRE | Page 6



CBRE | Page 7



CBRE | Page 8

## Wensen Eindgebruikers

### Veranderende vraag

- De functie van het kantoor verandert van 'werkplek' naar 'ontmoetingsplek', o.a. door:
  - Groei mobiliteit
  - Groei technologische mogelijkheden
  - Veranderende generaties
  - Meer behoefte samenwerking en communicatie
  - Verschuiving werk / privé balans
- Bezetting kantoren erg laag (piek 70%, gemiddeld 50%) en deze trend zet verder door
- Loslaten van eigen werkplekken zorgt voor efficiënter gebruik van ruimten en verhoging van dynamiek op de werkvloer
- Last but not least: het gaat om een **blijvende** verandering, vanuit medewerkers, werkgevers en de markt



CBRE | Page 9

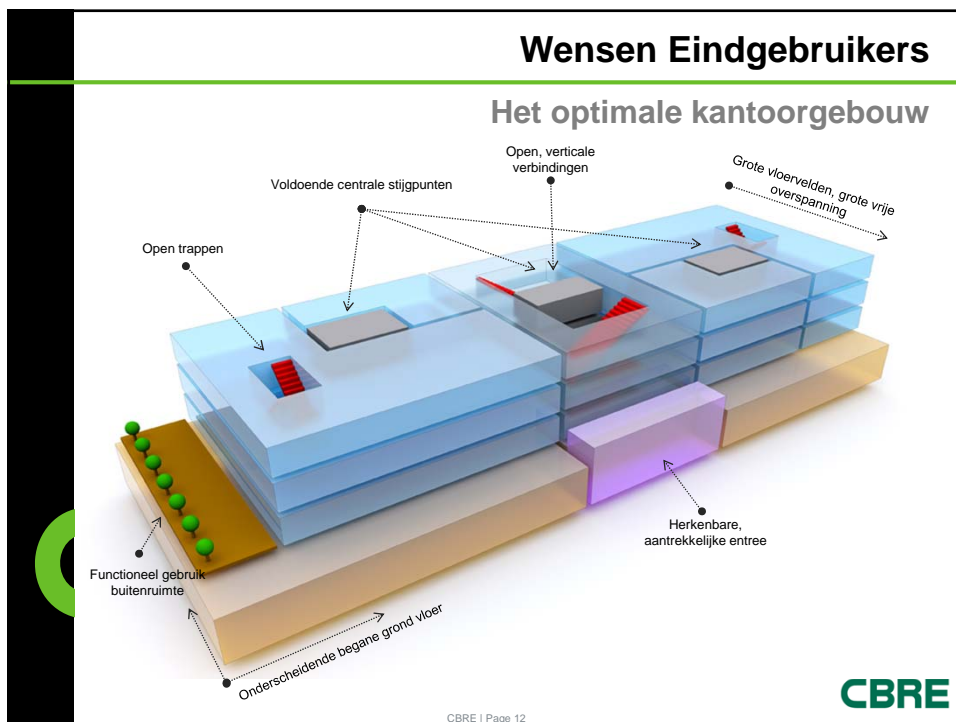
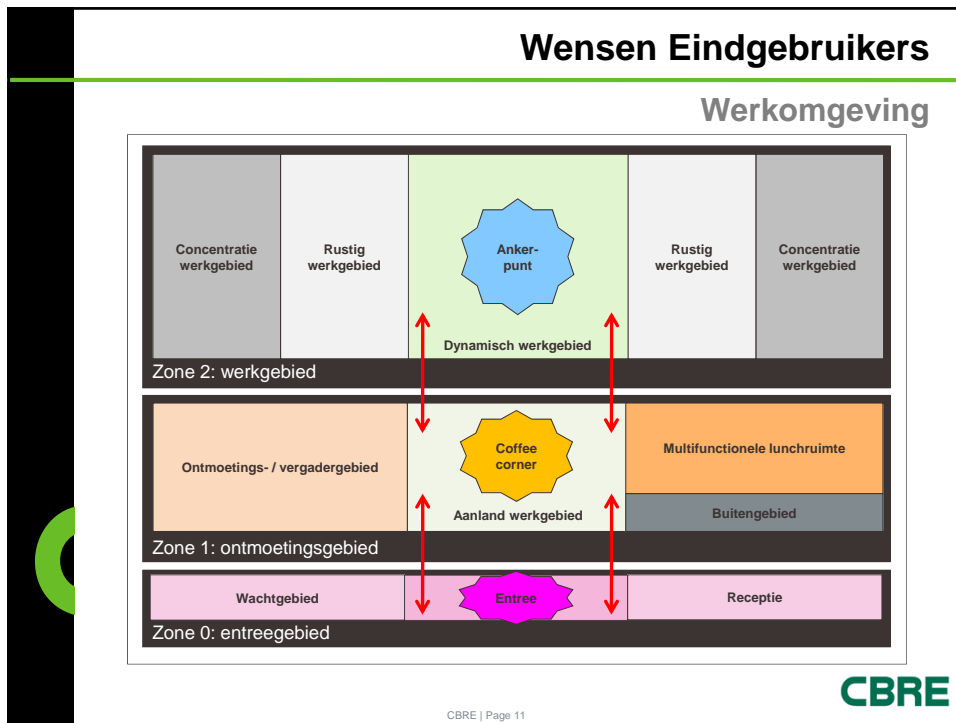
## Wensen Eindgebruikers

### Veranderende vraag

- Locatie / Dorp in een stad
  - Multifunctionele locatie met verschillende voorzieningen
  - Levendige, attractieve omgeving
  - Goed bereikbaar met auto, OV en fiets
  - Duurzaamheid
- Gebouw / Gebouw in een gebouw
  - Identiteit
  - Entree en logistiek
- Werkomgeving / Vlek zonder hek
  - Open en transparant
  - Verbinding



CBRE | Page 10



## Wensen Eindgebruikers

### Aansluiting vraag & aanbod

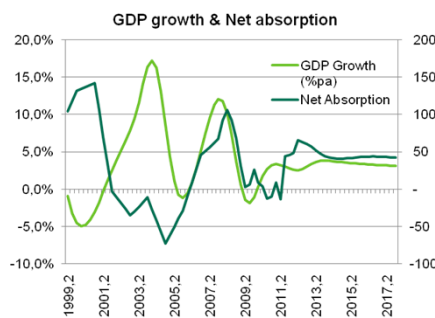
- Kantoor moet business optimaal ondersteunen
  - Ontmoeten, samenwerken, cultuurverankering, efficiency en flexibiliteit
  - Goed bereikbaar, sociaal hart, geen fysieke beperkingen
  
- Metrages kleiner dan 2.500 – 3.000m<sup>2</sup>:
  - Match vraag – aanbod mogelijk
  - Doorgaans aanpassingen benodigd, denk aan: toevoegen open trappen, verbetering klimaat en akoestiek, etc.
  
- Metrages groter dan circa 3.000m<sup>2</sup>:
  - Toenemende mis-match tussen vraag –aanbod
  - Gebrek aan sociaal hart, beperkte verdiepingsgrootte, eigen identiteit etc. etc.
  - Gerichte, selectieve nieuwbouw blijft noodzakelijk



CBRE | Page 13

## Outlook

### Alleen maar slecht nieuws?



Source: CBRE



CBRE | Page 14

## Conclusies

### Impact veranderende vraag

- Verregaande consolidatie en concentratie trend
- Bulk kantorenvraag zal zich concentreren op levendige, goed bereikbare locaties in sterke regionale en landelijke steden
- Leegstand in courante gebieden zal afnemen door gebrek aan alternatieven
- Grote druk op secundaire locaties resulterend in significante verhoging leegstand aldaar
- Verhoogde focus op grote vloervelden, flexibele lay-outs en gebouwen met ruimte voor eigen identiteit
- Ondanks hoge leegstand, blijvende mis-match (grotere metrages), resulterend in gerichte, selectieve nieuwbouw

**CBRE**

CBRE | Page 15

## Wat doen we

### Met de structurele leegstand

- Afname van de kwantitatieve vraag
    - *"alleen al HNW leidt tot minimaal 15% ruimte efficiency"*
    - *"de vergrijzing in NL leidt tot een reductie van 10%"*
  - Toename van de kwalitatieve vraag
    - *"... vanwege de mismatch tussen vraag en aanbod"*
- Leegstand en herbestemmingvraagstuk wordt niet eenvoudiger
- Stimuleringsprogramma gericht op voorkoming van uitstroom (bestaande bouw inruilen voor nieuwbouw)
  - Grondige heroverweging van planvorming, met focus op gebieds- en regiogewijze aanpak

**CBRE**

CBRE | Page 16

Connect. Learn. Grow. Belong.

# Kantorentop

**Leegstand &  
vastgoedbeleid  
Dutch Office Fund**

Anne de Jong, Portfolio CBRE Global Investors



  
CORENET  
GLOBAL

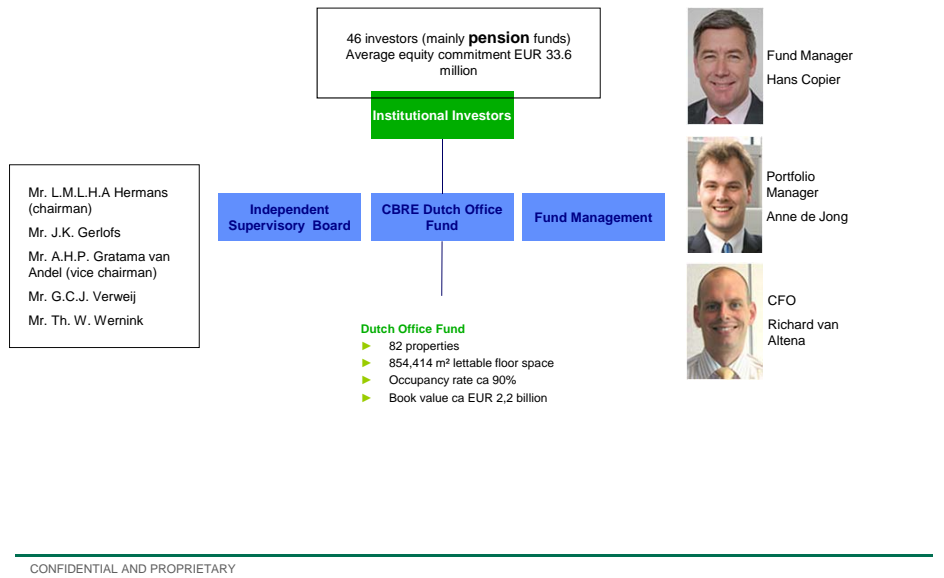
© 2009, CoreNet Global. All rights reserved.

## Agenda

---

- **Wie zijn we** (wat doen we, voor wie)
- **De kantorenmarkt** ( is er eigenlijk nog vraag en zo ja naar wat dan ?)
- **Ons beleid** ( hoe gaan we om met de verwachte vraag+marktontwikkelingen)

## Fund Profile



## Kantorenmarkt

Demand for office space; building environment + buildings

### Office space will be more used as a strategic instrument to attract and retain talent

- Talent becomes more important as a competitive advantage
- Less young talent available
- New Way of Working (more space and time independent work)

### Impact on demand for specific locations

- Talent concentrates in (big) cities
- Increasing importance public transport locations (parking places remains important)
- Increasing importance own identity and facilities (shops, catering), multifunctional locations
- Need for smaller space spread over the country (satellite)

### Impact on the building and contracts

- larger floors
- Sustainability
- Meeting rooms
- Flexibility in time and space

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY

## Investment and Leverage policy

---

### Our policy in a nutshell

- The quality of our **locations**
  - Focus on **multifunctional** locations
  - Reduction investments outside the **Randstad**
- The quality of our **buildings**
  - Focus on **quality**
  - **Sustainability** is a key element of the portfolio strategy
- The quality of our **management** (including services to current and potential tenants)
  - **Active asset management** plays a crucial role

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY

## Update Investment and Leverage policy

---

Our portfolio strategy; operational improvements

### Our policy in a nutshell

### Improvements

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ The quality of our <b>locations</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Focus on <b>multifunctional</b> locations</li> <li>- Reduction investments outside the <b>Randstad</b></li> </ul> </li> <li>▪ The quality of our <b>buildings</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Focus on <b>quality</b></li> <li>- <b>Sustainability</b> is a key element of the portfolio strategy</li> </ul> </li> <li>▪ The quality of our <b>management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Active asset management</b> plays a crucial role</li> </ul> </li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- further increase multifunctional</li> <li>- make HNW (more) possible , adjust into multi tenant</li> <li>▪ further improve level ,introduce flexibility</li> </ul> |
|--|---|

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY

## Duurzame huisvesting

Een logisch gevolg van de beleggingsstrategie van CBRE Global Investors



WTC Amsterdam 1982



WTC Amsterdam 2010

### Duurzame huisvesting =

- Selecteren van de beste locaties voor elke sector in Nederland
- (Blijven) Investeren in de hoogwaardige kwaliteit van het vastgoed



**Resultaat = duurzame vraag naar onze gebouwen, dus rendement voor eigenaren**

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY

## Referentie projecten

Overzicht van duurzame renovaties binnen portefeuille



### WTC Amsterdam Amsterdam

- Brochure voor huurders
- Uitvoeren van Quick wins



### Nieuw Amsterdam Gebouw Amsterdam

- Volledige herontwikkeling
- BREEAM renovatie



### Vivaldi offices Amsterdam

- Greenlight EU award
- Innovatieve verlichting



### Hojel City Centre I Utrecht

- Nieuwe werken
- Minimaal label C



### Groene Toren Den Haag

- Energielabel van G naar C
- Samenwerking met huurders



### Lange Voorhout Den Haag

- Energielabel C
- Aanpassing gevelglas

CONFIDENTIAL AND PROPRIETARY

Connect. Learn. Grow. Belong.

# Kantorentop


## Leegstand & vastgoedbeleid

### Eigenaar gebruikers

Hilde Remøy, TU Delft




© 2009, CoreNet Global. All rights reserved.



## Leegstand En vastgoedbeleid

Hilde Remøy  
9-11-2011



## Kwantitatieve vraag en aanbod

$$\text{Kantoor werkgelegenheid} \times \text{M}^2/\text{werknemer} = \text{Kwantitatieve vraag}$$

7 miljoen m<sup>2</sup> leegstand verdwijnt bij

1. Banengroei van ca 400 000 werknemers
2. Toename m<sup>2</sup> gebruik 2.5m<sup>2</sup> per werknemer

7 miljoen m<sup>2</sup> leegstand verdubbelt bij

1. ...
2. ...

## Leeg kenmerken

Bouwjaar: 2002  
 Gebouwgrootte: 13300m<sup>2</sup>  
 Uitstraling: modern, glas, schoon  
 Flexibiliteit: vloeren moeilijk indeelbaar  
 Vraaghuur: 255 euro/m<sup>2</sup>

Locatietype: kantoorterrein  
 Bereikbaarheid: Goed  
 Parkeren: minder dan gemiddeld  
 Voorzieningen: snack-car op loopafstand  
 Status: veel leegstand, distributie,  
 Vogelaarwijk



## Gebruikersvoorkeuren

### Grote verschillen

'De kantoorgebruiker'

#### Locatie

1. Bereikbaarheid OV
2. Bereikbaarheid Auto
3. Veiligheid

#### Gebouw

1. Hoogte van de huur
2. Comfort
3. Flexibiliteit contract

(TU Delft, 2011)

'De creatieve'

#### Locatie

1. Restaurants en cafés
2. Kwaliteit publieke ruimte
3. Bereikbaarheid OV

#### Gebouw

1. Hoogte van de huur
2. Klein huurbare werkunits
3. Multitenant gebouw

(TU Delft, 2011)

## Stay or go?

Motivatie om te blijven:

1. Financieel
2. Beste prijs-kwaliteitverhouding
3. Geen geschikte (nieuwe) locatie
4. Aanpasbaarheid bestaand gebouw
5. Onzekere toekomst
6. Duurzaamheid

(TU Delft, 2011)



## Leegstand

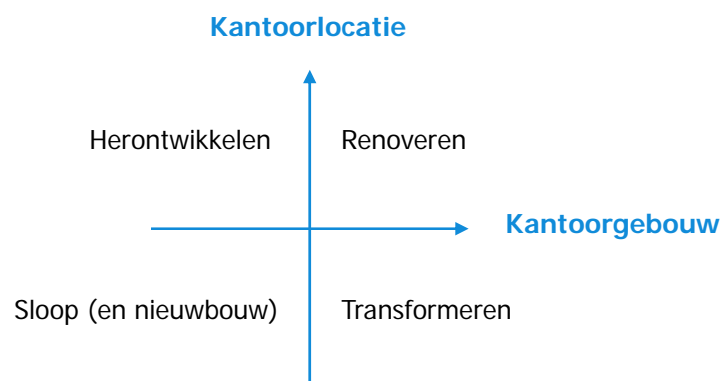
### Aanpakken

- Pak bestaande gebouwen aan: renoveren, transformeren, sloop-en-nieuwbouw
- Overheid: niet nieuwe grond uitgeven, wel "hergebruik" van binnenstedelijke locaties en aanpak leegstandslocaties
- Ontwikkelaar: herontwikkelen, focus op locatie en gebouwkenmerken
- Belegger: reëel waarderen, relatie huurder bewaken

**HET IS GEWOON  
LEKKERDER DWEILEN  
ALS JE WEEET  
DAT ONDERTUSSEN  
TENMINSTE  
IEMAND PROBEERT  
DE KRAAN TE  
REPAREREN**

*Loesje*

## Mogelijke ontwikkelingen



**STOP**  
De wegwerpmentaliteit

 Transformatie van kantoren naar woningen 33

Connect. Learn. Grow. Belong.

**Kantorentop**

**HET IS TIJD VOOR LEF**

FLIP VERWAAIJEN




© 2009. CoreNet Global. All rights reserved.

Connect. Learn. Grow. Belong.

## Kantorentop 1

**Gedrag van toen zijn de blaren van nu bij:**

- 1. Bouwers**
- 2. Ontwikkelaars**
- 3. Beleggers**
- 4. Banken**

- De rol van de diverse overheden**
- De nieuwe rol van 1-4**

© 2009. CoreNet Global. All rights reserved.

Connect. Learn. Grow. Belong.

## Kantorentop 2

**(H)erkennen van het probleem  
Oplossingsrichtingen**

**TOON LEF & LEIDERSCHAP  
PAS DE STRATEGIE AAN  
HERONTWIKKEL BESTAAND VG**

**GROTE ROL VOOR DE KLANT**

© 2009. CoreNet Global. All rights reserved.

Connect. Learn. Grow. Belong.

# Kantorentop

**Discussie,  
Evaluatie & Slot**



  
CORENET  
GLOBAL

© 2009, CoreNet Global. All rights reserved.