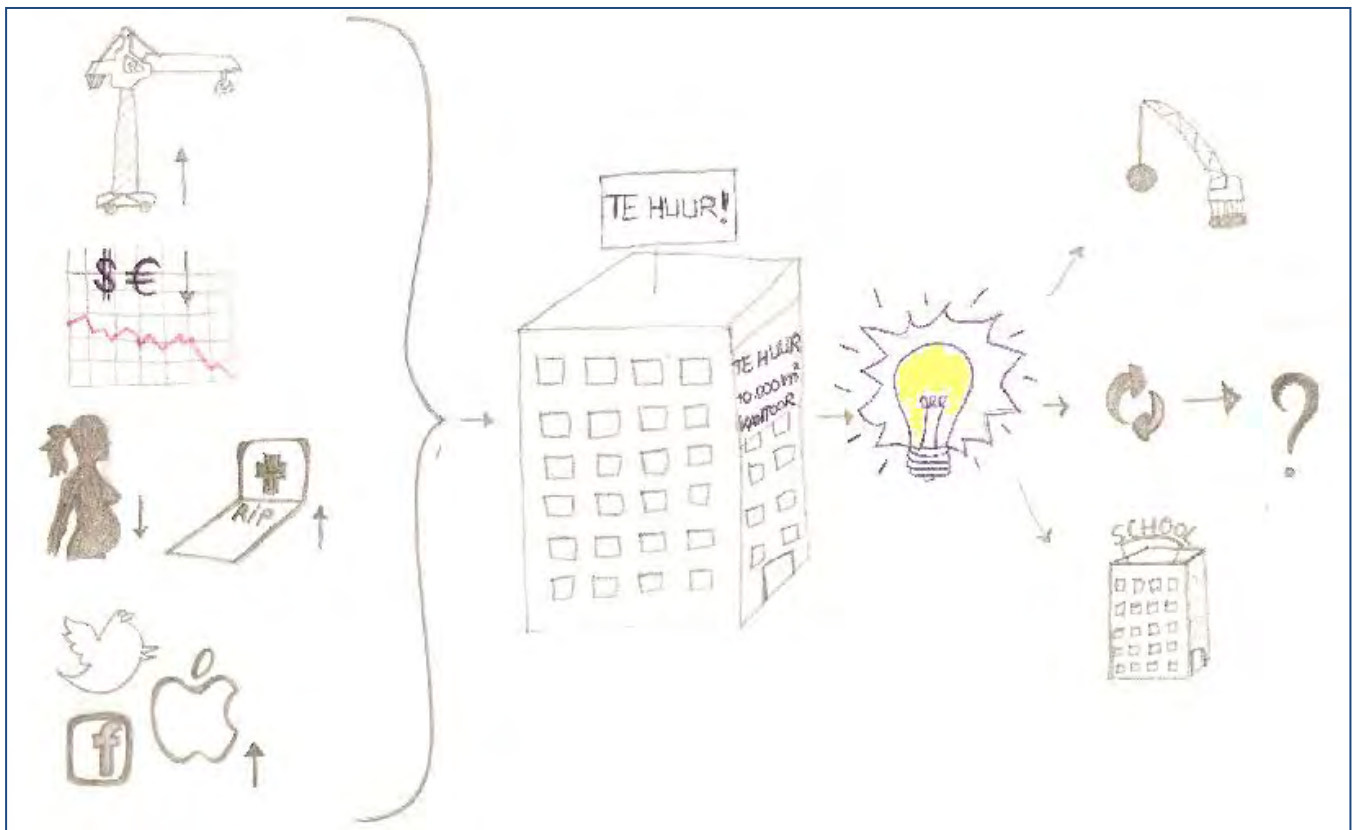


GROEIENDE LEEGSTAND VS. ACHTERBLIJVENDE HERONTWIKKELING

EEN ONDERZOEK NAAR INSTITUTIONELE BELEMMERINGEN EN EVENTUELE OPLOSSINGEN
VOOR HERONTWIKKELING VAN LEEGSTAAND KANTORENVASTGOED

Masterthesis
Eva van der Linden



GROEIENDE LEEGSTAND VS. ACHTERBLIJVENDE HERONTWIKKELING

*EEN ONDERZOEK NAAR INSTITUTIONELE BELEMMERINGEN EN EVENTUELE OPLOSSINGEN VOOR
HERONTWIKKELING VAN LEEGSTAAND KANTORENVASTGOED*

Eva van der Linden
0554928
vdlinden.e@gmail.com / evapitt@hotmail.com

December 2011

Masterscriptie
Opleiding planologie
Specialisatie: Vastgoed en grondmanagement
Radboud Universiteit Nijmegen

Begeleider: Erwin van der Krabben
Tweede lezer:

SAMENVATTING:

In dit onderzoek is getracht om het vraagstuk op de kantorenmarkt te benaderen vanuit een andere invalshoek. Begin 2011 staat er onder anderen vanwege de economische recessie ruim 6,3 miljoen m² van de 47 miljoen m² kantoorruimte leeg. De verwachtingen zijn dat door aanblijvende nieuwbouw, een dalende beroepsbevolking en een groeiende trend die “Het Nieuwe Werken” heet, de leegstand zal toenemen tot maar liefst 22 miljoen m² in 2030. Deze toenemende mate van kantorenleegstand is de eerste aanleiding geweest voor dit onderzoek.

Herontwikkeling, herbestemming, sloop of niets doen, zijn de genoemde mogelijkheden voor het leegstaand kantorenvastgoed. Met het oog op de “Nieuwe Werken trend” is op herontwikkeling gefocust. Opvallend is namelijk dat tot op heden slechts in beperkte mate leegstaand kantorenvastgoed wordt herontwikkeld, terwijl herontwikkeling zou kunnen bijdragen aan een oplossing voor de leegstandsproblematiek. Hier ligt de tweede aanleiding voor dit onderzoek.

Om zicht te krijgen op mogelijke verklaringen voor deze achterblijvende mate van herontwikkeling is uitgegaan van een institutionele benadering. Hiermee is afgeweken van de ‘klassieke’ en functionele benadering die is gebaseerd op vraag- en aanbod verhoudingen om marktwerkingen en -uitkomsten mee te verklaren. Middels de institutionele ‘Structures of Building Provision’ benadering van Ball is een onderzoeksmodel opgesteld dat verklaringen voor de achterblijvende mate van herontwikkeld kantorenvastgoed in de institutionele context zoekt. De aanname die daarmee wordt gemaakt en die tevens als algemene hypothese voor het onderzoek geldt, is dat zich binnen deze institutionele context belemmeringen voor de herontwikkeling van leegstaand kantorenvastgoed bevinden.

Om tot een overzicht te komen van de institutionele context van de kantoren(her)ontwikkelingsmarkt en tot (eventuele) institutionele belemmeringen, is gebruik gemaakt van een theoretisch stappenplan. Middels dit stappenplan zijn de verschillende stappen die een vastgoedherontwikkelingsproces kent, de diverse actoren op de kantorenmarkt, de diverse strategieën van deze actoren en de mogelijke belemmeringen weergegeven.

Uit de mogelijke institutionele belemmeringen zijn een drietal belemmeringen gekozen waar het onderzoek nader op in is gegaan. Deze belemmeringen worden genoemd als: 1) positieve prijseffecten en de gevolgen van freeriders; 2) gebrek aan expertise en; 3) de té hoge boekwaarde, ook wel de vastgoedbubble genoemd. Om onderzoek mogelijk te maken en vast te stellen of er sprake van deze institutionele belemmeringen is en in welke mate deze de achterblijvende herontwikkeling verklaren, zijn drie hypothetische modellen opgesteld. Deze modellen veronderstellen bepaalde verbanden en verklaren daarmee het ont- en bestaan van een institutionele belemmering. Om deze modellen te toetsen is gebruik gemaakt van een fictieve casus waarop drie businesscases zijn gebaseerd. Tevens zijn er per

institutionele belemmering en bijbehorend model en businesscase mogelijke oplossingen onderscheiden, zoals die uit de literatuur naar voren kwamen.

Door middel van interviews met deskundigen die kennis hebben van de praktijk van de kantorenmarkt zijn de verschillende hypothesen getoetst. De businesscases, de modellen en de mogelijke oplossingen zijn voorgelegd aan de verschillende deskundigen. Vervolgens zijn de antwoorden, visies en meningen van de respondenten gecategoriseerd en gereduceerd naar bruikbare uitspraken per belemmering. Zo is tot een 'totaalbeeld' van de verschillende ervaringen gekomen en kunnen uiteindelijk uitspraken gedaan worden over het bestaan van institutionele belemmeringen, de mate van invloed op herontwikkeling van leegstaand kantorenvastgoed en de mogelijke oplossingen die bestaan voor deze belemmeringen.

De bevindingen zijn dat er inderdaad te maken is met institutionele belemmeringen waardoor herontwikkeling van leegstaand kantorenvastgoed achter kan blijven. In welke mate deze belemmeringen een grotere rol spelen dan bijvoorbeeld de 'vraag' blijft onduidelijk. Er is al vastgesteld dat de kantorenmarkt veranderd is van een groeimarkt naar een vervangingsmarkt. De institutionele structuren moeten daar echter nu nog op aangepast worden. Dat zal door alle betrokken actoren aan de aanbodzijde van de kantorenmarkt moeten gebeuren. Zoals dit onderzoek heeft uitgewezen zou in ieder geval expertise over herontwikkeling institutioneel verankerd moeten raken, dient het institutionele arrangement van de boekwaarde aangepast te worden aan de omstandigheden op een herontwikkelingsmarkt en zouden algemene positieve/negatieve prijseffecten (collectieve belangen voor de eigenaren in een gebied) middels onderlinge samenwerking en afspraken geïnstitutionaliseerd moeten worden. De overheid kan hierin stimuleren en faciliteren door de contouren van de ruimtelijke ordening daar op aan te passen.

VOORWOORD:

Het schrijven van je Masterscriptie wordt gezien als een goede samenvatting van alles wat je tijdens je studie geleerd hebt. Daar is niets van gelogen. Ieder aspect van theoretisch onderzoek doen (de achtergrond, de probleemstelling, het zoeken van theorie, de methoden die je toepast en het uitwerken van je resultaten), komt meer dan aan bod. Ieder aspect is even belangrijk hierin. Het aspect dat je echter niet vaak terugziet in de handboeken die er zijn over het schrijven van een wetenschappelijke tekst, is de hulp die je daarbij kunt krijgen van derden en van naasten. Daarom wil ik graag mijn begeleider bedanken voor zijn ondersteuning bij het schrijven van mijn scriptie, maar zeker ook wil ik alle personen bedanken die vrijwillig een uur van hun kostbare tijd hebben vrijgemaakt om mij op weg te helpen met mijn resultaten. Daarnaast zou ik graag mijn vriend Alexander Schra willen bedanken. Hij heeft mij ontzettend gesteund, zowel mentaal als financieel waardoor het mij gelukt is om mijn scriptie met een voldaan gevoel af te ronden. Natuurlijk wil ik ook mijn ouders Yvonne en Ed bedanken voor het vertrouwen in mij. Ik heb mijn studententijd nu officieel afgerond en wens iedereen veel plezier bij het lezen van mijn Masterscriptie!

INHOUDSOPGAVE:

SAMENVATTING:.....	4
VOORWOORD:	6
INHOUDSOPGAVE:.....	7
1 INLEIDING	8
1.1 Aanleiding.....	8
1.2 Probleem- en Doelstelling	11
1.3 Vraagstelling en Hypothese.....	12
1.4 Maatschappelijke relevantie onderzoek.....	13
1.5 Wetenschappelijke relevantie	15
1.6 Conceptueel model.....	17
1.7 Methoden	17
1.8 Leeswijzer	18
2 HUIDIGE STAND VAN ZAKEN OP DE KANTORENMARKT.....	20
2.1 Ontwikkelingen aan de vraagzijde van de kantorenmarkt.....	20
2.2 Ontwikkelingen aan de aanbodzijde van de kantorenmarkt	23
2.3 Conclusie.....	29
3 INSTITUTIONELE STRUCTUUR BIJ VASTGOEDONTWIKKELING	30
3.1 Invalshoek theoretische benadering.....	30
3.2 Neoklassiek economische benadering.....	31
3.3 Structure and agency benadering	32
3.4 Structures of building provision	37
3.5 Institutionele arrangementen	40
3.6 Instituties als belemmering bij ontwikkeling.....	43
3.7 Conclusie institutionele benadering	43
4 INSTITUTIONELE STRUCTUUR KANTOREN(HER)ONTWIKKELINGSMARKT	45
4.1 Vijf-stappen operationaliseringsmodel	45
4.2 Het (her)ontwikkelingsproces.....	46
4.3 Actoren kantorenvastgoedmarkt in de literatuur	48
4.4 Belemmeringen	55
4.5 Conclusie.....	57
5 ONDERZOEKSPROTOCOL	58
5.1 Onderzoekspopulatie.....	58
5.2 Semi-gestructureerde interviews.....	60
5.3 Reductie, categorisatie en opbouwende verklaring	61
6 HYPOTHESE VORMING	63
6.1 Casus omschrijving	63
6.2 Hypothese I: Positieve prijseffecten (freeriders).....	64
6.3 Hypothese II: Gebrek aan Expertise.....	69
6.4 Hypothese III: Te hoge boekwaarden (vastgoedbubble)	74
6.5 Conclusie.....	80
7 RESULTATEN.....	82
7.1 Belemmering I: Positieve prijseffecten (Freeriders).....	82
7.2 Belemmering II : Kennistekort	86
7.3 Belemmering III : Hoge boekwaarden (vastgoedbubble)	89
7.4 Overige belemmeringen	94
8 CONCLUSIES	97
8.1 Conclusies van de vraagstelling.....	97
8.2 Conclusies uit empirisch onderzoek.....	100
8.3 Aanbevelingen.....	106
8.4 Reflectie.....	109
CENTRALE BEGRIPPEN:	110
LITERATUURLIJST:.....	112
BIJLAGEN:	117

1 INLEIDING

1.1 AANLEIDING

Momenteel is de kantorenleegstand een hot item, niet alleen op de politieke agenda, maar ook op die van beleggers en ontwikkelaars. Destijds demissionair minister van VROM Tineke Huizinga gaf vorig jaar al aan dat overheden en marktpartijen voor september 2010 harde afspraken moeten maken om samen de structurele leegstand van kantoren aan te pakken. De ernst van de zaak is onder ogen gezien, de kantorenleegstand groeit en als er niets ondernomen wordt, zal deze groei toenemen (VNG, 2011).

Momenteel staat in Nederland reeds 6,3 miljoen m² van de 47 miljoen m² kantoorruimte leeg, daarvan is circa 4,3 miljoen m² te beschouwen als structurele leegstand (oppervlakte die al meer dan 3 jaar leeg staat) (Eib, 2011a). DTZ Zadelhoff geeft in een prognose over de toekomstige mate van leegstand aan dat nog circa 37,5 miljoen m² kantooroppervlak in 2030 in gebruik is (zie figuur 1), uitgaande van het huidige aanbod bedraagt de leegstand dan 9,5 miljoen m². Deze prognose is enkel gebaseerd op daling van de beroepsbevolking. Op basis van een analyse van de toekomstige vraag concluderen Zuidema en Van Elp (2010) dat een leegstand van ongeveer 2 miljoen m² wenselijk zou zijn, als frictie en conjuncturele leegstand. Het overige deel moet worden beschouwd als overcapaciteit.

Onderzoeker Hilde Remoy van de Technische Universiteit Delft verklaart dat een deel van de huidige kantorenleegstand zal verdwijnen zodra de economie weer aantrekt, maar dat veel leegstaande kantoren ook na de crisis onbezet zullen blijven (Bouwman-Sie, 2010). Janssen-Jansen (2011) bevestigt dit beeld en geeft als reden voor de

Figuur 1: Ontwikkeling Nederlandse kantorenmarkt, voorraad in gebruik en beroepsbevolking 2010-2030 x miljoen. Bron: DTZ Zadelhoff, 2010.



groeïende kantorenleegstand de eigenschappen van de Nederlandse ruimtelijke ordening. Voorbeelden van die eigenschappen zijn het actieve grondbeleid van gemeenten en overoptimisme. Het actieve grondbeleid van gemeenten heeft geleid tot de zogenaamde 'tweepetten problematiek'. Hierbij heeft de gemeente zowel de rol van marktspeler op de grondmarkt als die van handhaver van het algemeen ruimtelijk belang. Dit heeft tot financiële afhankelijkheid van gronduitgifte geleid waardoor gemeenten te gemakkelijk en teveel grond voor kantorenontwikkeling hebben uitgegeven (zie ook Van der Krabben, 2011a). Met overoptimisme wordt bedoeld dat in huidige strategieën vaak wordt uitgegaan van een groeiemodel. Trendbreuken die kunnen leiden tot (tijdelijke) stagnatie of afname worden niet snel

meegenomen in prognoses waardoor een mismatch tussen vraag en aanbod is ontstaan. Actief grondbeleid en overoptimisme zijn voorbeelden van institutionele oorzaken¹ voor de hoge mate van kantorenleegstand.

Er staat echter een 'nieuwe' trendbreuk voor de deur die de mismatch tussen vraag en aanbod doet vergroten waardoor de kantorenleegstand verder zal toenemen. Deze trend wordt Het Nieuwe Werken genoemd. Grenzen vervagen en internationale verschillen worden kleiner. Overal groeit de Generatie Y op ², wordt ICT ontwikkeld, is aandacht voor duurzaamheid (People, Planet, Profit) en ontstaan sociale (digitale) netwerken. Een 'logisch' gevolg is Het Nieuwe Werken. Nederland is koploper binnen deze trend (Ellis, 2011). De keerzijde van deze trend is dat door Het Nieuwe Werken de kantorenleegstand zal toenemen tot circa 22 miljoen vierkante meter in 2030, oftewel 48% van de totale beschikbare kantooruimte (ING Economisch Bureau, 2011).

Deze Nieuwe Werkers hebben namelijk een nieuwe ruimtevraag. Een kantoorpand wordt steeds meer een ontmoetingsplek tussen werknemers en/of zelfstandigen, gelegen op centrale plaatsen. Een 'klassiek' kantoorpand voldoet niet aan die nieuwe eisen waardoor veroudering van de huidige voorraad optreedt en het leegstandspercentage verder toeneemt.

Het EIB ziet 'weinig onttrekkingen' als grote oorzaak (naast een trendbreuk in het kantoorgebruik en een blijvende hoge nieuwbouwproductie) voor de hoge mate van leegstand. *Herontwikkelingen en transformaties komen beperkt tot stand. Ondanks een steeds verder oplopende leegstand in de kantorenmarkt, blijven de onttrekkingen aan de kantorenvoorraad ver achter bij de nieuwbouwproductie* (EIB, 2010, p.36). De herontwikkelingsopgave die door de toenemende leegstand alleen maar groter wordt, lijkt een complexe opgave van formaat. Volgens Jägens, directeur-generaal van de Rijksgebouwendienst, vindt momenteel een accentverschuiving plaats op de kantorenmarkt van een groeiemarkt naar een vervangingsmarkt³, waardoor het accent op sloop, renovatie, herontwikkeling en herbestemming komt te liggen. Daarnaast is herontwikkeling uit duurzaamheidsoogpunt een gewenste oplossingsrichting. Daarom is het juist nu interessant, nu duurzaamheid, de karakteristieken van een vervangingsmarkt, een nieuwe trend en financiële druk een stempel drukken op de mogelijkheden voor de kantorenmarkt, te bezien waarom herontwikkeling toch achterblijft.

¹ Institutionele oorzaak: zie centrale begrippenlijst: instituties (p. 108)

² Generatie Y (GenY) is geboren tussen grofweg 1980 en 1990. Ze zijn opgegroeid in de digitale informatiemaatschappij. Deze generatie verwerkt informatie op een creatieve en multidisciplinaire manier. Computers hebben voor hen geen geheimen. Ze groeien op met GSM, e-mail en creditcard. GenY kent geen angst voor vernieuwingen, snelle veranderingen of de mening van anderen: 'alles kan, alles mag'. Noem het: 'wars van hiërarchie'. En dan hebben we het nog niet eens over de Generatie Z. Deze groep is geboren na 1990. 'Nine Eleven' lijkt een belangrijke mijlpaal, want sindsdien zijn de normen en waarden veranderd. 'Digitaal' is hét sleutelwoord voor Generatie Z. Bij hun geboorte hebben ze reeds hun eigen website en al snel volgen mobieltje, Playstation en laptop. Ze ademen 'social media' en 'multitasken' de hele dag. Ze zijn snel, maar een tikje ongeduldig (Ellis, 2011).

³ Volgens Peter Jägens zal de kantorenmarkt voorlopig een vervangingsmarkt blijven waarbij de nieuwbouw zeer beperkt zal zijn. 'Een ontwikkeling waar niet aan ontkomen kan worden en die nog langjarig zal aanhouden' (Twynstra Gudde, 2010).

Leegstaande kantoren kunnen tot verpaupering, onveiligheid, inefficiënt ruimtegebruik en kapitaalvernietiging leiden (Spaans, 2010). Als planoloog is met name inefficiënt ruimtegebruik een doorn in het oog, maar ook binnen de civil society heerst ergernis en onbegrip over de groeiende mate van de kantorenleegstand.

Daarom wordt in voorliggend onderzoek naar belemmerende factoren voor de mate van herontwikkeling gezocht. Naar aanleiding van eerder genoemd onderzoek door Janssen-Jansen (dat wijst op institutionele oorzaken voor de toenemende mate van kantorenleegstand) wordt verondersteld dat institutionele factoren (mede) deze beperkte mate van herontwikkeling kunnen verklaren.

In dit onderzoek zal empirisch worden getoetst in hoeverre institutionele belemmeringen aan de aanbodzijde van de kantorenmarkt⁴ bijdragen aan het achterwege blijven van de herontwikkeling van leegstaande kantoren. Aanleiding voor de keuze van de aanbodzijde van de kantorenmarkt is bestaand onderzoek dat op de terughoudende houding van de actoren aan de aanbodzijde wijst: *'De belangrijkste conclusie die getrokken kan worden is dat faalfactoren voor investeringsalternatieven in leegstaande kantoorpanden grotendeels voortkomen uit het handelen of niet handelen van de betrokken actoren. Iedere actor heeft vanuit zijn eigen rol prikkels om niets aan de leegstand te hoeven doen en vooral naar andere actoren te wijzen. Indien gemeenten het initiatief niet meer nemen, dan moeten eigenaren en beleggers breken met hun oude gedrag'* (Horst, 2010 p. 4).

Nu we in een tijd van bezuinigingen in plaats van subsidies zijn beland, is het gemeentelijk initiatief afgenomen. De aandacht is daardoor gericht op de aanbodzijde van de kantorenmarkt. Wat heeft deze actoren tot op heden doen besluiten om niet over te gaan tot herontwikkeling? Spelen ook hier institutionele factoren een rol waardoor herontwikkeling wordt belemmerd? Door antwoord op deze vragen te vinden kan worden bijgedragen in begrip van de (lage) mate van herontwikkeling en wellicht ook aan oplossingsrichtingen waardoor herontwikkeling op gang kan komen.

⁴ Met aanbodzijde van de kantorenmarkt wordt de verzameling actoren bedoeld die samen bepalend zijn voor het aanbod van de kantorenvorraad.

Zoals uit de achtergrond naar voren komt, lijken er problemen te bestaan rondom de kantorenmarkt, de groeiende leegstand en de herontwikkelingsopgave. De probleemstelling die bij dit onderzoek past is daarom meerledig.

In de eerste plaats is de hoge leegstand van de kantorenvorraad, die naar verwachting de komende jaren nog zal groeien, een probleem op zich zowel economisch als ruimtelijk. Daarnaast doen zich nieuwe ontwikkelingen voor waardoor de vraag naar kantoorruimte veranderd. Door deze veranderde vraag voldoet het huidige aanbod niet meer wat tot versnelde veroudering van de voorraad heeft geleid. Deze verouderde voorraad staat nu leeg of komt naar verwachting nog leeg te staan. Dit betekent een nieuwe opgave voor de vastgoedsector: herontwikkeling van de verouderde voorraad teneinde aan de veranderde vraag te voldoen.

Verondersteld wordt dat deze nieuwe bouw- en investeringsopgave nog maar mondjesmaat wordt beantwoord door de vastgoedsector. Er wordt daarentegen nog steeds nieuw gebouwd voor de 'oude vraag'. *"Een markt voor flexibele kantoorruimte bestaat wel, maar is nog zeer beperkt, ondoorzichtig en niet altijd winstgevend"* (Hagens, 2009). *Er wordt gebouwd voor de 'oude markt', terwijl flexibele kantoorruimte gerealiseerd zou moeten worden* (Witman, 2010).

Samengevat leidt dat tot de volgende **probleemstelling**:

De economische crisis heeft geleid tot een snel oplopende leegstand op de kantorenmarkt. Met de komst van nieuwe werkers verandert de vraag naar kantoorruimte en zal, bij ongewijzigd beleid, naar verwachting de leegstand nog verder oplopen. Dit leidt tot versnelde veroudering van het bestaand kantorenvastgoed en daardoor tot een toename in de herontwikkelingsopgave van het bestaande aanbod. De aanpak van de herontwikkelingsopgave is tot nu toe echter nauwelijks op gang gekomen.

De doelstelling die bij het onderzoek hoort is direct gebaseerd op bovenstaande probleemstelling en luidt: *Inzichtelijk maken waarom de 'vastgoedsector'⁵ de herontwikkelingsopgave op de kantorenmarkt tot nu toe nauwelijks heeft opgepakt en zoeken naar manieren waardoor bijgedragen kan worden in een hogere mate van herontwikkeling.*

⁵ De vastgoedsector groepeert ondernemingen die vastgoed promoten of die de rol van bemiddelaar spelen in de aankoop, verkoop of verhuur voor derden, of die instaan voor het beheer van vastgoed. Hierbij maakt men onderscheid in: - handel in onroerend goed voor eigen rekening en projectontwikkeling; - bemiddeling in onroerend goed bij aankoop, verkoop en verhuur en schatting en evaluatie van onroerend goed; - beheer van onroerend goed; - verhuur van eigen onroerend goed. (Kokhuis, 2010).

De **centrale vraag** bij dit onderzoek luidt:

In welke mate staan er institutionele belemmeringen herontwikkeling van leegstaande en verouderde kantoorgebouwen in de weg en wat zouden eventuele oplossingen voor deze belemmeringen kunnen zijn?

De **hypothese** die bij deze centrale vraag hoort luidt:

De institutionele context vormt institutionele belemmeringen voor herontwikkeling van de aanbodzijde van de kantorenmarkt.

De centrale vraag is onder te verdelen in een aantal **deelvragen** die in samenhang met de hypothese opgesteld zijn:

1. *In welke mate is de bestaande kantorenvorraad reeds verouderd?*
2. *Welke veranderingen in de vraag naar kantoorruimte hebben zich voorgedaan en wat is de invloed hiervan op de bestaande kantorenvorraad?*
3. *Hoe ziet de herontwikkelingsopgave voor de kantorenmarkt eruit en in welke mate is daar al aan voldaan?*
4. *Waar is kantoren (her)ontwikkeling van afhankelijk volgens een klassieke en institutionele benadering?*
5. *Hoe ziet de institutionele context van de Nederlandse kantoren(her)ontwikkelingsmarkt eruit en waar bevinden zich eventuele belemmeringen voor herontwikkeling?*
6. *Op welke wijze en in welke mate vormen institutionele arrangementen een belemmering voor herontwikkeling van de leegstaande kantorenvorraad en hoe kan het ontstaan van deze institutionele belemmeringen worden verklaard?*
7. *Welke mogelijkheden bestaan er om institutionele belemmeringen op te lossen?*

In menig onderzoek komt naar voren dat de rol en houding van actoren en de institutionele arrangementen⁶ van invloed zijn op de mate van herontwikkeling. Voorbeelden daarvan zijn de rol van een eigenaar-belegger die minder snel bereid zal zijn tot herontwikkeling dan een eigenaar-gebruiker (Gemeente Amsterdam, 2009, p-18), (Zuidema & van Elp, 2010, p-14), (Nelen, 2010, p-19); en de wetgeving en het beleid van de ruimtelijke ordening dat belemmerend kan werken voor herontwikkeling. Een bestemmingsplan staat bijvoorbeeld niet zomaar nieuwe functies toe die bij een Nieuwe werken locatie gewenst kunnen zijn (te denken aan horeca, scholen, sportgelegenheid etc.).

⁶ Institutionaal arrangement: zie begrippenlijst pagina 108.

Er wordt in dit onderzoek verondersteld dat de achterblijvende reactie van de kantorenmarkt niet eenvoudig kan worden begrepen als een uitkomst van vraag- en aanbodverhoudingen. De institutionele context wordt als kader gezien waarbinnen vastgoed(her)ontwikkeling zich afspeelt en van afhankelijk is. Hiermee sluit deze benadering aan op veronderstellingen uit verschillende theoretische benaderingen. Bijvoorbeeld de benadering van Healey (1990 & 1992) (over het verband tussen structure and agency), van Van der Krabben en Lambooy (1991) (over de invloed van instituties op marktuitskomsten) en Ball (1986 & 1998) (over de structuren van de institutionele context). Deze benaderingen bieden een manier om de institutionele context te analyseren en veronderstellen allen een verband tussen een bepaald verschijnsel (marktuitskomst) en de institutionele context. Michael Ball gaat in het bijzonder in op de Structures of Building Provision die volgens hem bestaan uit eigenschappen van: de fysieke omgeving, de actoren en de institutionele arrangementen. Hij veronderstelt dat deze structures er bij elke (her)ontwikkeling anders uitzien. De geschiedenis en voortdurende concurrentie hebben volgens hem geleid tot een unieke situatie op een bepaald tijdstip. Vastgoed(her)ontwikkeling is afhankelijk van deze situatie waardoor institutionele analyse van de situatie volgens Ball tot meer begrip en een beter zicht op het (her)ontwikkelingsproces leidt (Ball, 1998, P 516-517). Verdere uitwerking van de theorie en de toepassing daarvan in dit onderzoek komt in deel twee uitgebreid aan de orde.

De hypothese die eerder is gegeven is gericht op het gehele onderzoek. Deze hypothesevorming wordt in hoofdstuk vier dieper uitgelicht, waar ook deelhypothesen onderscheiden worden naar voorbeelden uit de praktijk.

1.4

MAATSCHAPPELIJKE RELEVANTIE ONDERZOEK

NEGATIEVE NEVENEFFECTEN VAN LEEGSTAND

De toenemende kantorenleegstand heeft ongewenste maatschappelijke gevolgen, zoals bijvoorbeeld de afname van veiligheid. Diverse onderzoeken hebben bewezen dat leegstand criminaliteit in de hand werkt (Spelman, 1993). Verkrotting is een ander gevolg dat tot waardeverlaging van omliggende terreinen en gebouwen leidt. Daarnaast speelt het begrip verrommeling, waarbij het landschap een versnipperd en verstedelijkt karakter krijgt door de lukrake bouw, leegstand en het achterblijven van sloop (RO-web, 2011).

NIEUWE WERKEN IS WENS VAN CIVIL SOCIETY EN CONTROLE VAN MARKT NODIG

Door de opkomst van het Nieuwe Werken gaat men 'anders' werken en ontstaat er ook een 'andere' vraag naar kantooruimte. Het Nieuwe Werken is een maatschappelijke ontwikkeling, waarbij het initiatief en de vraag afkomstig is van de civil society. De civil society vormt samen met de markt en de staat de invisible hand (Dubbink, 2003). Deze invisible hand wijst volgens bekend econoom Smith op het zelfregulerende karakter van de markt. Dubbink nuanceert dit door te stellen dat de staat én civil society nodig zijn bij het controleren van de markt. In dit onderzoek is de civil society aandrager van de

ontwikkelingen omtrent het Nieuwe Werken en heeft daarom veel belang bij bevordering van deze ontwikkelingen. Controle op de markt bij uitvoering van de ontwikkelingen is van groot belang voor de civil society. Een onderzoek waarbij inzichtelijk wordt hoe de situatie met betrekking tot vastgoed(her)ontwikkeling voor het Nieuwe Werken ervoor staat, geeft weer hoe de markt tot nu toe heeft gefunctioneerd en gereageerd en is daarom van maatschappelijk belang.

ONDERZOEK NAAR HOUDING EIGENAAR EN BELEGGER ONTBREEKT

De nieuwe vraag naar kantoorruimte wijkt af van wat de vastgoedsector gewend is. Inzicht in deze nieuwe vraag kan uit diverse onderzoeken verkregen worden, zoals uit het Nationaal kantorenmarkt onderzoek van Twynstra Gudde (Twynstra Gudde, 2010), diverse artikelen bv. (Bouwkennis, 2011), de vastgoedrapportage van Stadsregio Arnhem Nijmegen (Stadsregio Arnhem Nijmegen, 2011) etc. Echter hoe gereageerd wordt op deze veranderde vraag door de vastgoedsector en hoe deze reactie te verklaren is, is nog niet erg duidelijk. Zo is de overheid bezig met een actieplan om de kantorenleegstand tegen te gaan en de Vereniging van Nederlandse gemeenten heeft al een handreiking uitgegeven waarmee gemeenten een lange termijn strategie op kunnen zetten om de leegstand tegen te gaan. Zelfs regio's zijn bezig met de aanpak van de problematiek en geven aan hoe zij de rol van de regio in deze problematiek zien. Mondjesmaat zien zelfs ontwikkelaars in dat er met kantorenbouw op de 'oude' manier geen brood meer te verdienen is en dat herontwikkeling van de bestaande kantorenvorraad steeds belangrijker wordt (NRC, 2010). Reactie vanuit de vastgoedsector zelf lijkt echter nog te ontbreken. Beleggers en eigenaren tonen weinig initiatief in reactie op de leegstandsproblematiek en de ontwikkelingen van Het Nieuwe Werken (ter Horst, 2010). Het is van maatschappelijk belang dat dieper op de achterblijvende reactie van beleggers en eigenaren wordt ingegaan om inzichtelijk te maken waar zich problemen bevinden. Wanneer de oorzaken vastgesteld zijn ontstaat meer zicht op wat gedaan kan en moet worden om wel tot een hogere mate van herontwikkeling, afname van leegstand en toename van Nieuwe Werken vastgoed te komen.

POSITIEVE NEVENEFFECTEN VAN HERONTWIKKELING

Herontwikkeling leidt daarnaast ook tot positieve neveneffecten. Zo ontstaat er duurzaam vastgoed doordat herontwikkeling plaats vindt in plaats van nieuwbouw. Dit heeft zowel milieukundige als ruimtelijke positieve effecten. Daarnaast neemt het autogebruik af doordat men op Nieuwe Werken locaties dichterbij huis zit. Wanneer het Nieuwe Werken echt goed wordt doorgevoerd hoeft een medewerker minder vaak naar kantoor, aangezien deze ook thuis kan werken of op een flexplek in een Nieuwe Werken kantoor dichterbij huis.⁷ Nog een stapje verder betekent een toename van Nieuwe Werken locaties een ruimere tijdsbesteding. Het Nieuwe Werken kan altijd en overal, waardoor men makkelijker nevenactiviteiten kan combineren en reistijd bespaart. Dit kan betekenen dat er langer en

⁷ Dit Nieuwe Werken kantoor kan gezien worden als een verzamelgebouw voor medewerkers van alle soorten bedrijven, maar ook voor zelfstandigen. Iedereen kan inloggen en zijn dagelijkse werkzaamheden uitvoeren, vanwege dataopslag online, chat/mail/telefoon online, (werk)programma's online etc.

meer gewerkt kan worden (hoger Bruto Nationaal Product) en/of men meer tijd heeft voor overige dingen. Denk aan winkelen of kinderen opvoeden. Daarnaast kan verondersteld worden dat herontwikkeling een positief effect heeft op het gebied waar deze kantoren zich in bevinden. Het gebied kan een betere uitstraling verkrijgen, een nieuw publiek aantrekken of totaal vernieuwd worden nadat de overige vastgoedeigenaren het herontwikkelingsvoorbeeld volgen. Tot slot kan dan nog gedacht worden aan de werkgelegenheid. Wanneer op grote schaal kan worden herontwikkeld betekent dat een impuls voor de bouwsector. Het is daarom van groot maatschappelijk belang onderzoek te doen naar de redenen achter het uitblijven van dit initiatief.

1.5

WETENSCHAPPELIJKE RELEVANTIE

BEGRIIP VRAAG- EN AANBODVERHOUDINGEN MIDDELS INSTITUTIONELE ANALYSE

De wetenschappelijke relevantie van dit onderzoek is onder meer om de kennis te vergroten van het functioneren van de vraag- en aanbodverhoudingen op de kantorenmarkt middels de Structures of building Provision (SoP)⁸ benadering. Segeren, Needham en de Kam (2005, p. 23) stellen: *‘Wanneer de op basis van de neoklassieke analyse voorspelde uitkomsten worden vergeleken met de waargenomen uitkomsten, dan blijken de resultaten vaak ver uiteen te lopen’*. Verondersteld wordt dat de aanbodverhouding op een ontwikkelingsmarkt niet alleen gestuurd wordt door vraag, maar door veel meer factoren. Er is ‘meer’ aan de hand waardoor herontwikkeling nauwelijks op gang is gekomen.

Door gebruik te maken van de SoP-benadering wordt gehoor gegeven aan het verzoek van diverse wetenschappers om institutionele analyse vaker toe te passen bij het verklaren van vastgoedontwikkelingen, zeker waar het gaat om empirische studies. Zo stelt Healey (Healey & Nabarro, 1990, p.): *‘There is however very little substantive work aimed at understanding the dynamics of property development and use in a particular area or in developing an understanding as to why some property markets do not adjust over time’*. Ook Ball stelt (1998, p.1515): *‘It has to be said that there is a lack of good empirical studies of property development issues’*.

Dit onderzoek, waarbij gekeken wordt naar de institutionele context van de aanbodzijde van de kantorenmarkt, probeert aan de hand van empirisch onderzoek het inzicht in het functioneren van de vraag- aanbodverhoudingen op de kantorenmarkt te vergroten. Daarmee wordt bijgedragen in begrip van de dynamiek van vastgoedontwikkeling. Wellicht kan na institutionele analyse van de situatie op de Nederlandse Kantorenmarkt inzichtelijk gemaakt worden waarom sommige vastgoedmarkten zich niet aanpassen over de tijd, zoals Healey zich afvroeg. Herontwikkeling van de bestaande voorraad blijft namelijk uit, terwijl de noodzaak tot herontwikkeling toe neemt (uit economisch en uit maatschappelijk oogpunt). Het vermoeden bestaat dat de verklaring hiervoor in de institutionele context terug te vinden is, gezien de bestaande onderzoeken in deze richting wijzen. Specifiek onderzoek naar het verband tussen

⁸ Sop benadering: Zie §3.4

de institutionele context en de mate van herontwikkeling bestaat niet direct. Empirische toetsing van hypothesen over institutionele belemmeringen bij herontwikkeling van kantorenvastgoed bestaat eveneens niet direct. Onderzoek naar deze verbanden zouden de inzichten in het herontwikkelingsproces kunnen vergroten en daarmee bij kunnen dragen aan oplossingen voor de leegstandsproblematiek of ander wetenschappelijk onderzoek.

TOETSING VAN INSTITUTIONELE ANALYSE METHODEN

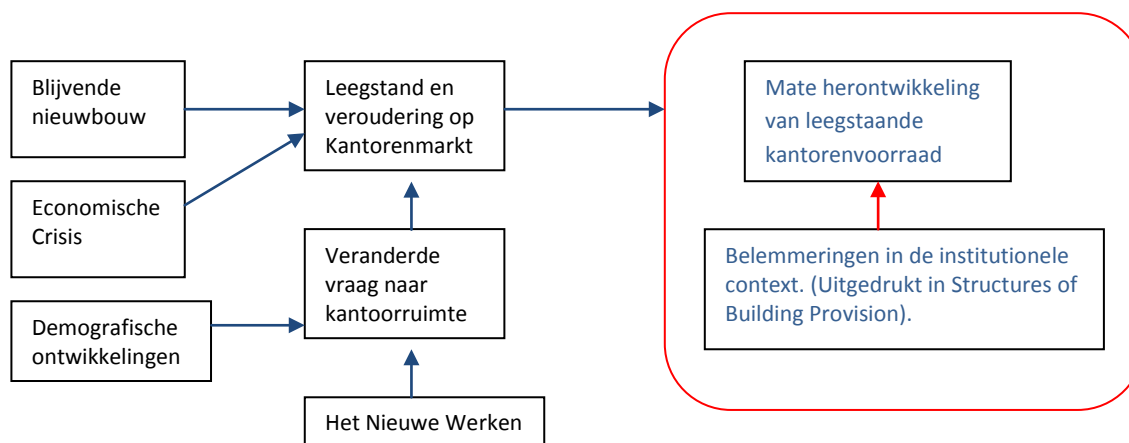
Door toepassing van de SoP-benadering in dit onderzoek is het onderzoek daarnaast wetenschappelijk relevant omdat deze institutionele analyse methodologie nog niet veel is toegepast en daarom volgens Ball door Empirische toetsing aangescherpt kan worden. Om te oordelen welke institutionele analyse methodologie het 'beste' is moet eenvoudigweg meer onderzoek met behulp van deze methodologieën gedaan worden. De SoP-methode was één van de mogelijke benaderingen voor institutionele analyse (Ball, 1998). Het onderzoek is ingericht met behulp van deze benadering omdat deze benadering concreet veronderstellingen doet over verbanden tussen vastgoedontwikkeling en de institutionele context. Volgens vele economische modellen verhoudt de vastgoedmarkt zich als uitkomst van vraag- en aanbodverhouding: wanneer de vraag verandert zal het aanbod zich daar (na enige tijd) automatisch op aanpassen (zie onder anderen het vierkwadranten model van diPasquale en Wheaton, 1996).

De veronderstelling in dit onderzoek is echter dat deze 'automatische' aanpassing zich niet ontwikkelt zoals verwacht. Uit de grote (structurele)leegstandscijfers en bronnen over de moeizame aanpassing van kantorenvastgoed aan de veranderde vraag, blijkt dat er iets aan de hand is met de kantorenmarkt. De mate van herontwikkeling is kennelijk afhankelijk van meerdere factoren dan alleen de functionele factor 'vraag'. Ball sluit aan op dit gedachtegoed en zoekt de verklaring voor een ontwikkelingsuitkomst (in dit geval de beperkte mate van herontwikkeling) in de institutionele context. Ball geeft weer hoe institutionele analyse kan plaatsvinden en richt zich op het ontwikkelproces, waarbij hij de factoren tijd, plaats en concurrentie meeneemt. Deze methode is in mijn ogen concreter en nauwlettender dan andere institutionele analyse methoden, waardoor tot een meer betrouwbare analyse van de kantorenmarkt gekomen kan worden. Daarnaast vraagt Ball zelf expliciet om empirische toetsing van zijn model. Hoe deze benadering is bevallen en of er op- en/of aanmerkingen zijn op deze benadering. Dit zal in de conclusie blijken.

1.6 CONCEPTUEEL MODEL

Om dit onderzoek uit te voeren is het van belang de afhankelijke en onafhankelijke variabelen te onderscheiden. Om deze duidelijk in beeld te brengen is een conceptueel model opgesteld:

Figuur 2: Conceptueel model



De afhankelijke variabele die in dit onderzoek centraal staat is de mate van herontwikkeling van de leegstaande kantorenvorraad. De onafhankelijke variabelen is de Structure of Building Provision, deze zou belemmerend werken op de mate van herontwikkeling volgens de veronderstelde hypothese.

1.7 METHODEN

De vraagstelling vraagt om een verkennend en verklarend onderzoek. Daarom zal eerst door middel van literatuurstudie de situatie op de Nederlandse kantorenmarkt in kaart worden gebracht. De achtergrond en omvang van het onderzoeksonderwerp wordt daarmee duidelijk zowel kwalitatief als kwantitatief.

Vervolgens kan vanuit verschillende benaderingen het onderzoek worden uitgevoerd. Een benadering waarmee verklaringen voor de mate van herontwikkeling gezocht worden in: de (functionele) vraag- en aanbodverhouding, technische eigenschappen of in andere redenen. Gekozen is voor de laatste optie waarbij verklaringen voor een verkregen situatie gezocht worden in de institutionele context. De factoren waarin de verklaring wordt gezocht, worden de Structures Of Building Provision (SOP's) genoemd. De theorie geeft een raamwerk weer waarmee institutionele analyse kan plaatsvinden om deze SOP's mee te onderscheiden.

Om institutionele analyse mogelijk te maken wordt gebruik gemaakt van het theoretische raamwerk. Dit raamwerk is opgesteld aan de hand van verschillende institutionele benaderingen en kan als onderzoeksmodel worden toegepast om de institutionele context van de kantorenherontwikkelingsmarkt mee te analyseren. Het onderzoeksmodel wordt geoperationaliseerd aan de hand van een bestaand theoretisch stappenplan. Het stappenplan leidt tot een uitgebreide gegevensverzameling van de Nederlandse herontwikkelingsmarkt. Hierdoor wordt de kennis en het

inzicht in deze markt vergroot en wordt het mogelijk om belemmeringen voor de mate van herontwikkeling in kaart te brengen.

De laatste stap in het operationaliseringsmodel voor institutionele analyse betreft constructie van theorieën. Dit is een tamelijk inductief proces doordat hypothesen worden opgesteld waarmee een drietal institutionele belemmeringen verklaard kunnen worden die gebaseerd zijn op eigen interpretatie van uitspraken en bevindingen in de literatuur⁹ en eigen ideeën over mogelijke oorzaken van de achterblijvende mate van herontwikkeling. De hypothesen zijn aan de hand van een fictieve voorbeeldcasus vertaald in businesscases wat empirisch onderzoek mogelijk maakt.

De businesscases worden getoetst in interviews met deskundigen¹⁰. Gedurende deze interviews worden de businesscases met behulp van vereenvoudigde modellen voorgelegd aan de geselecteerde deskundigen. In hoofdstuk vijf wordt verder ingegaan op verantwoording voor de selectie van hypothesen en voorbeeldcasus. In hoofdstuk zes wordt verder ingegaan op de gekozen onderzoekspopulatie en de toegepaste methoden voor gegevensverzameling en -analyse.

1.8 LEESWIJZER

Hoofdstuk twee is een informatief hoofdstuk dat het vraagstuk in de context plaatst. De achtergrond en omvang van de problematiek worden daardoor verduidelijkt, zodat de lezer over een achtergrondkennis beschikt en beseft wat er in de praktijk aan de orde is.

Vervolgens wordt in deel twee van dit onderzoek het theoretisch kader gevormd. Hierin wordt het vraagstuk ingebed in de bestaande theorie. De keuze voor een bepaalde benadering en de werking van deze benadering wordt in hoofdstuk drie nader toegelicht. In hoofdstuk vier wordt de gekozen benadering toegepast op de Nederlandse kantorenmarkt en wordt de institutionele context geanalyseerd waardoor eventuele belemmeringen in deze context gevonden kunnen worden.

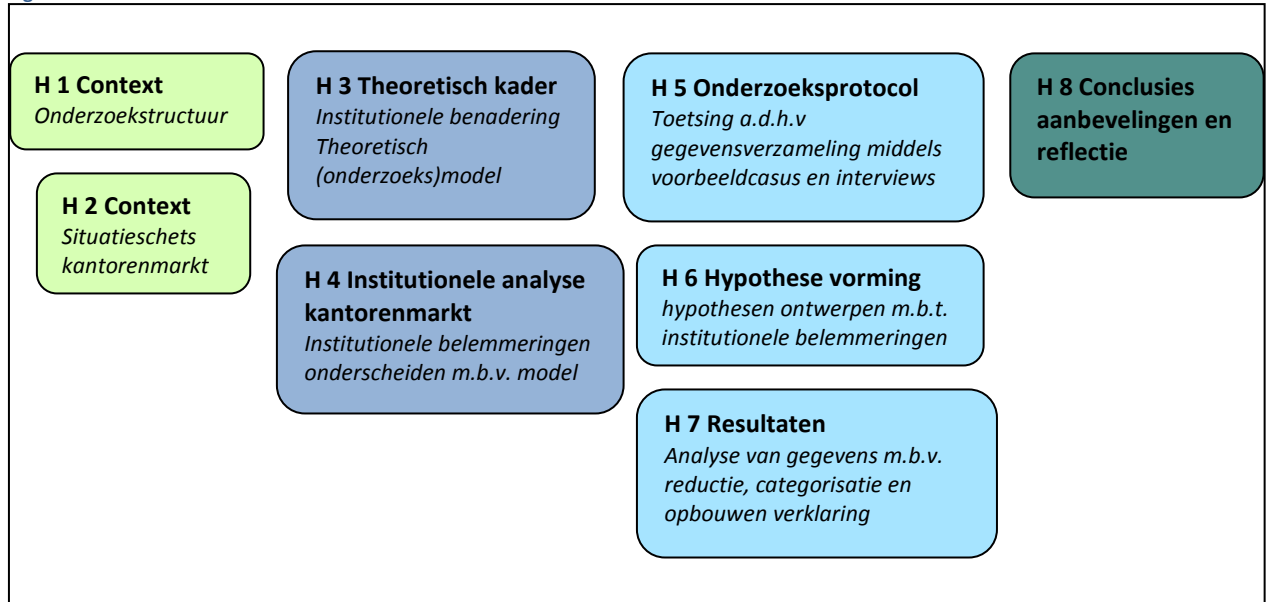
In deel drie van het onderzoek wordt eerst de wijze waarop het onderzoek verder plaats vindt beschreven in hoofdstuk vijf. Vervolgens worden hypothesen gevormd m.b.t. de institutionele belemmeringen in hoofdstuk zes. Deze hypothesen gaan dieper in op de belemmerende werking van een drietal institutionele arrangementen. Ze verklaren de beperkte mate van herontwikkeling en thans wordt verklaard waardoor deze arrangementen zijn ontstaan en zijn blijven bestaan en hoe ze dus geïnstitutionaliseerd zijn. Hierdoor kan later bijgedragen worden in vinden van oplossingen voor deze institutionele belemmeringen. In hoofdstuk zeven worden vervolgens de resultaten van het onderzoek weergegeven.

⁹ bestaand wetenschappelijk onderzoek en adviesrapporten aan overheden en dergelijke, zoals (de Bruin, 2003; Janssen-Jansen, 2010; Adviescommissie Plabeka, 2011; Harmsen & van der Waal, 2008. etc.).

¹⁰ Met deskundigen worden mensen bedoeld die ofwel dagelijks te maken hebben met de problematiek op de kantorenmarkt, de ontwikkelingen over het Nieuwe Werken en/of herontwikkeling (zogenaamde ervaringsdeskundigen) ofwel deskundigen die (veel) wetenschappelijk onderzoek naar het onderwerp hebben gedaan (zie ook hoofdstuk 5).

Tot slot wordt in hoofdstuk acht tot conclusies en aanbevelingen gekomen. Hierin worden uitspraken gedaan over: de validiteit en generaliseerbaarheid van de opgestelde hypothesen, de mogelijke oplossingen en de bijdrage voor institutionele analyse. Kortom hier wordt terug gekomen op de onderzoeksvragen die in dit hoofdstuk zijn onderscheiden.

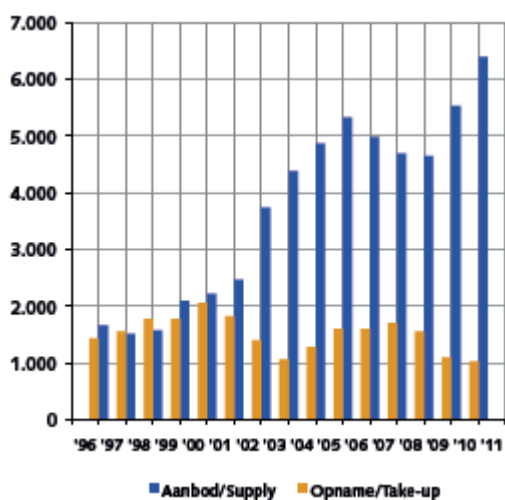
Figuur 3: Onderzoeksmodel



2 HUIDIGE STAND VAN ZAKEN OP DE KANTORENMARKT

De leegstand van kantoren is in de afgelopen jaren explosief toegenomen. In 2000 was er nog een minimaal verschil tussen aanbod en opname, in 2011 is dit verschil opgelopen tot ongekende hoogte (zie figuur 4). Begin 2011 is het percentage leegstand daardoor opgelopen tot 14% van de totale kantorenvorraad, dat komt neer op 6,5 miljoen m² vloeroppervlak (EIB, 2011). Zeker vier miljoen m² daarvan is te beschouwen als structurele leegstand (Heemskerk, 2011). Naar verwachtingen van het EIB (Economisch Instituut voor de Bouw) zal dit percentage de komende jaren nog oplopen op basis van nog op te leveren nieuwbouw en verdere krimp van de werkgelegenheid (Elp & Zuidema, 2010). Ondanks de hoge leegstandscijfers vindt nog steeds in hoge mate nieuwbouw plaats. Deze ontwikkeling is op zijn zachts gezegd 'vreemd' te noemen omdat de vraag naar traditionele kantooruimte afneemt en aanbod reeds in grote mate aanwezig is en niet wordt herontwikkeld.

Figuur 4: Ontwikkeling aanbod/opname verhouding Nederlandse kantorenmarkt in m² vvo (x1000 m²).
Bron: Dynamis, 2011.



De leegstand wordt veroorzaakt door ontwikkelingen aan de aanbodzijde en vraagzijde van de kantorenmarkt. In de loop van dit hoofdstuk worden deze punten toegelicht.

2.1 ONTWIKKELINGEN AAN DE VRAAGZIJDEN VAN DE KANTORENMARKT

Aan de vraagzijde van de kantorenmarkt zijn drie trends te ontdekken. Dit zijn de algemene conjunctuur van de economie (we bevinden ons momenteel in een recessie), de structurele vraagafname vanwege ontwikkelingen in de beroepsbevolking en het Nieuwe Werken. Dit onderzoek richt zich met name op de ontwikkelingen van Het Nieuwe Werken vanwege de toenemende mate van belang van deze trend.

2.1.1 HET NIEUWE WERKEN

“Your Office Anywhere, Anytime, Anyhow”. (HOB, 2010).

Zo omschrijft een grote dienstverlener uit de ICT sector het fenomeen Nieuwe Werken. Het Nieuwe Werken is een trendwoord van de laatste jaren, maar wordt steeds meer van toepassing. Mensen die te maken hebben met deze trend en de trend voortzetten, worden Nieuwe Werkers genoemd. Wie tot deze Nieuwe Werkers gerekend moeten worden is afhankelijk van twee vragen, zo stelt Dik Bijl, zelfbenoemd

ambassadeur voor het Nieuwe Werken (Bijl, 2007). Namelijk: 'Heeft u er moeite mee om 's avonds of in het weekend voor uw bedrijf aan de slag te zijn?' En: 'Heeft u er moeite mee om doordeweeks 's ochtends of overdag te gaan winkelen of sporten?' Volgens Bijl zouden alle (potentiële) Nieuwe Werkers beide vragen beantwoorden met 'nee' en kenniswerker¹¹ van beroep zijn.

Het Nieuwe Werken is niet zo nieuw als het woord doet vermoeden. Vanaf de jaren '80 is er al een stroming ontstaan waarbij op een nieuwe manier gewerkt werd, het zogenaamde 'telewerken'. Bij het telewerken stond de technologische ontwikkeling, in het bijzonder de komst van internet en mobiele telefonie, centraal. Telewerkers zijn veelal mensen die in plaats van op kantoor, thuis werken. Dit heeft voordelen voor zowel werknemer als werkgever, zoals: het vervallen van reistijd en daarmee reiskosten, meer tijd over, besparing van kantoorruimte, verhoogde flexibiliteit voor werknemer en werkgever, meer zelfstandigheid voor werknemers, milieuvriendelijker etc. Door de jaren heen heeft het telewerken aan populariteit gewonnen en hebben zich andere ontwikkelingen voorgedaan waardoor het telewerken is geüpgrade tot het Nieuwe Werken.

De Nieuwe Werker wordt gekenmerkt doordat deze plaats- en tijdonafhankelijk kan werken. Kantoorruimte werd voorheen in grote mate in gebruik genomen door 'de dienstverlenende werknemer'. Met de opkomst van HNW neemt de ruimtevrage naar 'klassieke' kantoorruimte voor de 'klassieke dienstverlenende werknemer' enerzijds af en ontstaat een nieuwe vraag naar 'moderne kantoorruimte' (flexibele werkplekken, ontmoetingsruimtes, Nieuwe Werken vastgoed) aan de andere kant. Deze nieuwe vraag is niet alleen afkomstig van de 'klassieke kantoorgebruiker', maar ook van anderen die tijd- en plaatsafhankelijk kunnen werken, de Nieuwe Werkers genoemd.

Het Nieuwe Werken stimuleert in een nieuwe vraag naar kantoorruimte. Kleinere eenheden, kortere huurcontracten, ondersteunende diensten, kwalitatief hoogwaardig vastgoed en minder personeel; dat zijn de trends van 2010-2013 volgens kantoorgebruikers (Twynstra Gudde, 2010). De nieuwe vraag heeft een ander karakter '*het betreft hoofdzakelijk kleine volumes, gekenmerkt door nieuw functies zoals ontmoeten, samenwerken, kennisdelen en ontspannen*', aldus van der Meer en Feijt voor Twynstra Gudde. Volgens dit onderzoek mag verwacht worden dat de effecten van Het Nieuwe Werken op de kantorenmarktvrage en de inrichting van kantoren vanaf 2011 in de volle omvang gaan spelen.

Uit onderzoek van de stadsregio Arnhem Nijmegen blijkt echter dat slechts 18% van de ondervraagde bedrijven door toedoen van HNW, minder vierkante meters in gebruik hebben genomen (Stadsregio Arnhem Nijmegen, 2011, zie bijlage 2). Een verklaring voor het lage percentage kan in de langlopende huurcontracten worden gezocht, waardoor reductie van het huuroppervlak niet mogelijk is. Daarnaast is HNW een zeer nieuwe ontwikkeling, waarvan de effecten wellicht pas na langere tijd meet-

¹¹ Kenniswerker: iemand die beschikt over een uitgebreide kennisbasis die hij inzet ten behoeve van het bedrijf door te werken aan verbeteringen en vernieuwingen in producten, diensten en processen. Door voortdurend te leren kan hij nieuwe kennis ontwikkelen die hij opnieuw kan inzetten om te verbeteren en te vernieuwen (dekenniswerker.com, 2011).

en merkbaar zijn. Door te vragen naar de verwachting over alternatieve typen werklocaties die in de toekomst het meest succesvol zullen worden en de locationele aspecten waardoor Nieuwe Werken locaties succes zullen hebben, kan er een beeld gevormd worden over hoe ‘het Nieuwe Werken kantoor’ eruit ziet en wat de veranderde vraag is ten opzichte van de ‘klassieke vraag’ naar kantoorruimte.

Naast de thuislocatie worden een bedrijfsverzamelgebouw en nieuwe vergaderformules aangegeven als succesvolle alternatieve werklocaties. Op basis van het artikel van Twynstra en Gudde (2010) wordt verwacht dat voorwaarden voor het succes van een Nieuw kantoorconcept de aanwezigheid van telecommunicatie-middelen, ov-bereikbaarheid en nabijheid van voorzieningen zijn.

Aan de hand van deze informatie kan een beeld gevormd worden van de Nieuwe vraag naar ‘kantoorruimte’. Een vraag die niet meer overeenkomt met de vraag waar de bestaande kantorenvoorraad in grote mate op gebaseerd is¹². Volgens onder andere Draaier & partners (2010), ING Economisch Bureau (2011) en van der Maas (2010) zal voornamelijk door de ontwikkelingen van HNW de afname in vraag naar kantoorruimte verder toenemen. Dit is een van de (mogelijke) oorzaken van de versnelde veroudering van het bestaande aanbod (zie figuur 5).

Figuur 5: Achtergronden en vormen van veroudering. Bron: Korteweg, 2002.

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

Veroudering is een breed begrip dat vele definities kent. De definitie die in dit onderzoek wordt gehanteerd is die van Korteweg (2002): ‘Veroudering van een pand wordt gedefinieerd als de verminderde bruikbaarheid en/of aantrekkelijkheid van dat pand en/of de locatie er van, voor de functie waarvoor het gebouw is ontworpen of in gebruik is geweest’.

Bij de verouderingseffecten van HNW op de kantorenvoorraad is geen sprake van technische, relatieve of fysieke veroudering maar veroudering waarbij sprake is van verminderde bruikbaarheid van het pand voor de functie waarvoor het gebouw ontworpen is: functionele veroudering. Deze functionele veroudering heeft te maken met de vooruitgang in de technologische ontwikkeling en nieuwe

¹² Overigens dient een kanttekening geplaatst te worden bij de inzichten in deze nieuwe/veranderde vraag. Concreet onderzoek naar de inhoud van deze vraag lijkt te ontbreken en is met name gebaseerd op (vage) veronderstellingen, die in menig onderzoek terug keren en aangeduid worden met dé veranderde vraag. Daarom is het moeilijk te vatten wat nu als Nieuwe Werken vastgoed gezien kan worden. In dit onderzoek wordt de volgende definitie daarom voor Nieuwe Werken vastgoed gehanteerd: *Vastgoed dat in dienst staat van de doelgroep Nieuwe Werkers. De hoofdfunctie is voorzien in de behoefte voor ‘werk’ruimte, waarbij ontmoeting met andere Nieuwe Werkers wordt gefaciliteerd en volgens de laatste trends telecommunicatiemiddelen aanwezig zijn.*

(maatschappelijke) trends, waardoor gebruikers andere eisen stellen (Korteweg,2002), precies zoals we met HNW terug zien.

2.2

ONTWIKKELINGEN AAN DE AANBODZIJDE VAN DE KANTORENMARKT

Aan de aanbodzijde vallen twee trends op. Enerzijds heeft de kantorenmarkt te maken met structurele nieuwbouw. Zo is in 2010 een recordaantal vergunningen voor nieuwe kantoren afgegeven (Trouw, 2011). In de eerste helft van 2011 is 10.000 m² nieuwbouw toegevoegd aan het direct beschikbare kantoren aanbod (NVM, 2011)¹³. Anderzijds wordt het bestaande aanbod niet herontwikkeld. Dit onderzoek zicht zich met name op de achterblijvende mate van herontwikkeling.

2.2.1 STRUCTURELE NIEUWBOUW

Projectontwikkelaars moeten zichzelf volgens Ruchti afvragen welke kant ze op kunnen gaan met de kantorenmarkt. De traditionele vastgoedmarkt voldoet niet meer. *'Die markt moet zich gewoon anders gaan inrichten'* (Brand, 2010). In plaats van lukraak standaard kantoren neerzetten, moet er rekening gehouden worden met de hogere en moderne eisen aan kantoren die het Nieuwe Werken met zich heeft meegebracht. De locatie én de binnenkant worden steeds belangrijker. Niet alleen werkplekinnovatiebureaus denken er zo over, maar ook architect Heyligers die veel kantoren inricht: *'Er wordt gebouwd voor de 'oude markt', terwijl flexibele kantoormruimte gerealiseerd zou moeten worden'* (Witman,2010). Ideeën over commercieel vastgoed moeten worden bijgesteld. Bouwen voor de middelgrote en grote ondernemingen waar mensen geacht worden elke werkdag op een vaste plek op hun kantoor te zitten is niet meer van nu (Witteman, 2010).

2.2.2 HERONTWIKKELING

Men zou verwachten dat de focus meer op herontwikkeling zou liggen dan op nieuwbouw. Om onderzoek naar de mate van herontwikkeling mogelijk te maken is afbakening van het begrip nodig. Het Nieuwe Werken kan als nieuwe ruimtevraag worden gezien, waarvoor kan worden herontwikkeld. Deze vraag kent gelijkenissen ten aanzien van de bestaande functie van het vastgoed¹⁴. Daarmee is verandering van kantorenvastgoed naar vastgoed met een Nieuwe Werken functie niet direct als herontwikkeling te omschrijven, maar kan ook gesproken worden van renovatie of partiële herbestemming.

Herontwikkeling door een complete herbestemming van het gebouw wordt niet meegenomen in dit onderzoek. Zo komt het bijvoorbeeld vaak voor dat leegstaande kantoren getransformeerd (kunnen) worden naar studentenwoningen of een hotel. In dat geval is er geen sprake van herontwikkeling naar een NW locatie. Herontwikkeling van een kantoor waarbij de kantoorfunctie wordt behouden, wordt wel

¹³ Het totale nieuwbouwpercentage is hoger, maar een deel hiervan wordt wel direct verhuurd. Het totale aanbod is in de eerste helft van 2011 gestegen naar 7,03 miljoen m². (Bak , 2011)

¹⁴ Een Nieuwe Werken functie kan bijvoorbeeld resulteren in een multifunctioneel gebouw waarin zich (ook) werkplekken bevinden of in een kantoorgebouw waar (ook) andere gebruikers dan traditionele kantoorgebruikers zich bevinden.

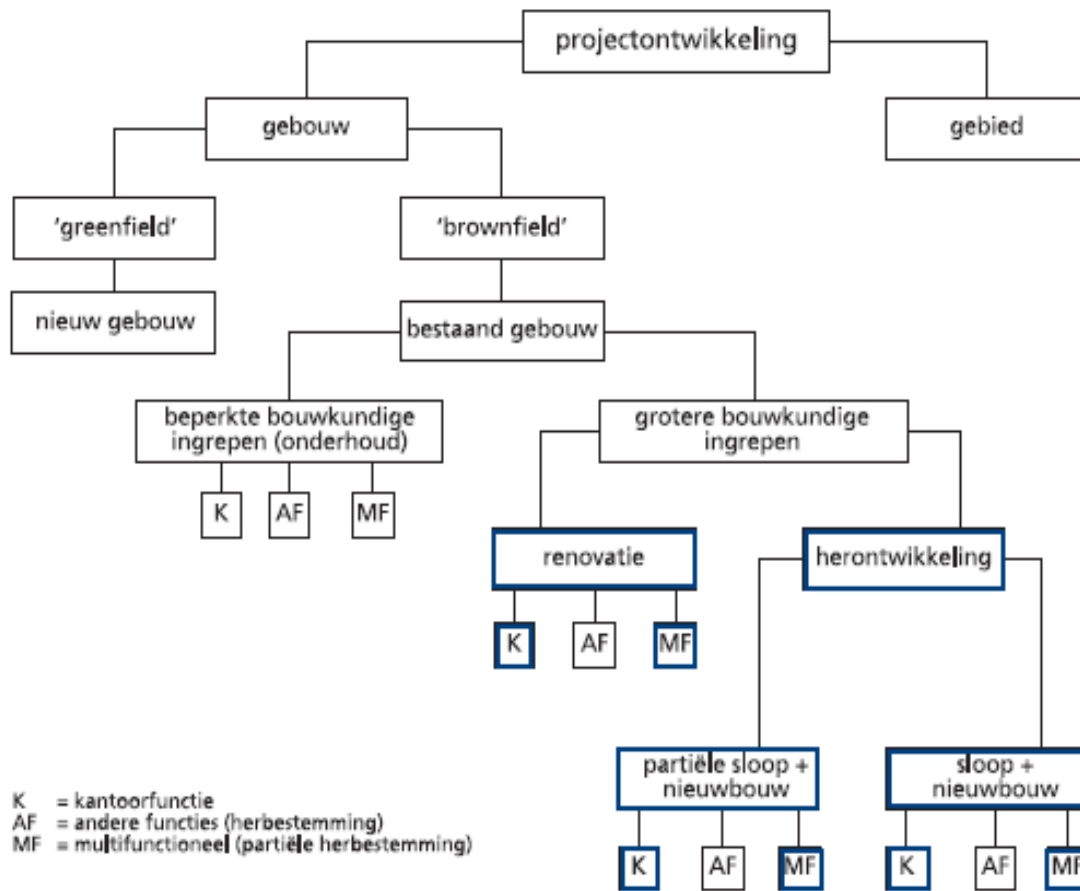
meegenomen wanneer sprake is van Nieuwe Werkers als eindgebruikers. Wanneer een leegstaand kantoorgebouw zo kan worden gerenoveerd dat het als Nieuwe Werken locatie gezien kan worden, wordt dit ook meegenomen.

Als definitie voor herontwikkeling wordt die van prof. Ing. Keeris gehanteerd: *'Algemeen gehanteerde benaming voor het geheel aan activiteiten met betrekking tot een zodanige ingrijpende aanpassing naar de eisen van de tijd van het prestatieniveau van een bestaand vastgoedobject op organisatorisch, financieel en architectonisch, bouwkundig en installatietechnisch niveau, dat daardoor - en mede ten gevolge van een wijziging van de oorspronkelijke functionele bestemming - voldaan kan worden aan de vraag van nieuwe (potentiële) doelgroep(en), dan wel invulling gegeven kan worden aan een (eventueel) toegekende maatschappelijke functie, waardoor het object vervolgens geclassificeerd dient te worden in een (mogelijk) andere beleggingscategorie'* (Houtveen, 2002, p.9). De keuze voor deze definitie is gemaakt vanwege de complete en duidelijke omschrijving die aansluit bij dit onderzoek.

Herontwikkeling kan veel verder gaan dan renovatie. Renovatie verbetert de marktpositie van het object en probeert hiermee de levensduur aanzienlijk te verlengen. De functie van het gebouw blijft hierbij ongewijzigd (Houtveen, 2002). Bij herontwikkeling wordt eerst een marktonderzoek uitgevoerd om te bekijken of een nieuwe functie mogelijk en gewenst is.

Korteweg (2002) onderscheidt in zijn proefschrift over veroudering van kantoorgebouwen verschillende alternatieven waar de eigenaar van een verouderd kantoorpand voor kan kiezen. In figuur 6 zijn de alternatieven aangegeven waar dit onderzoek op is gericht.

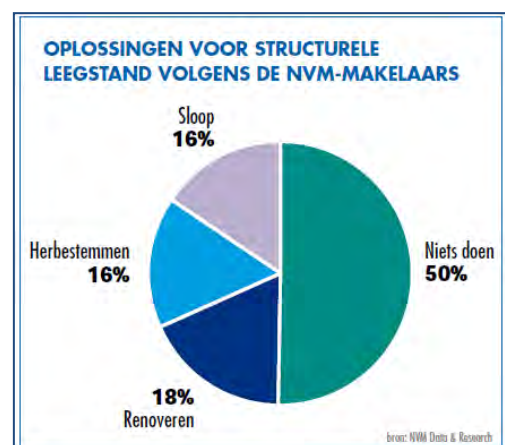
Figuur 6: Focusgebied herontwikkeling kantoorpanden Bron: Korteweg, 2002, p. 44.



2.2.3 HERONTWIKKELINGSOPGAVE

Wat tot de herontwikkelingsopgave voor de vastgoedsector behoort is discutabel. Als stelregel kan worden uitgegaan van het aantal m² structurele leegstand¹⁵. De gedachten hierachter is dat voor deze categorie kantorenvastgoed bij niets doen geen eindgebruiker gevonden zal worden. In figuur 7 is te zien dat herontwikkeling (hier benoemd als herbestemmen, renoveren en sloop) voor 50% als oplossing voor de structurele leegstand wordt gezien door Makelaars. Onderzoeker Remoy acht herontwikkeling van 50% van de bestaande leegstand noodzakelijk om weer tot een (enigszins) gewichtige marktsituatie te komen (Algemeen Dagblad, 2010). Zuidema & van Elp (2010) zien echter 2 miljoen m² kantooroppervlak als wenselijke leegstand (frictie en conjuncturele leegstand) en zien de overige leegstand als overcapaciteit. Deze verschillende

Figuur 7: Oplossingen voor structurele leegstand volgens de NVM- Makelaars. Bron: NVM Data en Research, 2010.



¹⁵ Met structurele leegstand wordt bedoeld: "beschikbare kantoorruimte die langer dan 3 jaar daadwerkelijk leeg staat en/of wanneer geen perspectief geboden kan worden op een toekomstige renderende exploitatie na twee jaar". (Dynamis, 2006).

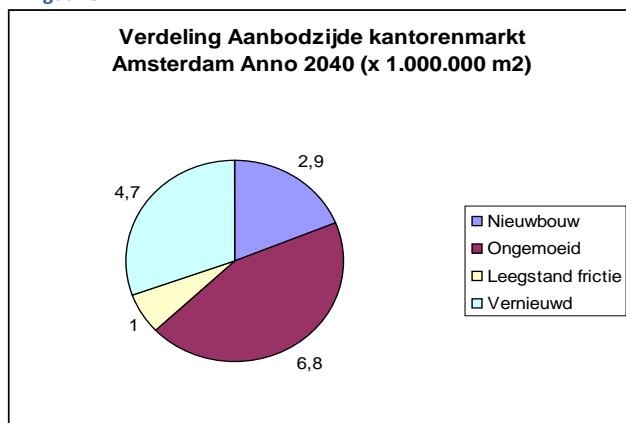
voorbeelden geven weer dat er verschillende opvattingen bestaan over de grootte van de herontwikkelingsopgave. Zo beslaat de 50% die door Remoy wordt bedoeld relatief een groter aantal m² dan de 50% die door de NVM-Makelaars wordt bedoeld. Remoy gaat uit van 50% van alle leegstand en de NVM-Makelaars van de structurele leegstand. Van der Meer en Feijt (2010) veronderstellen daarnaast dat de schaal waarop bestaande kantoren bij uitblijvende transformatie hun functie gaan verliezen van ongekend grote omvang is. Hierbij gaat het om de kantorenvorraad die niet eens leeg hoeft te staan, maar in de toekomst leeg kan komen te staan bij uitblijvende transformatie. Zodoende blijft de exacte herontwikkelingsopgave afhankelijk van de definitie.

De adviescommissie PlaBeKa heeft een aantal cijfers voor de kantorenmarkt van de Metropoolregio Amsterdam onderscheiden. Aan de hand van deze cijfers kan de herontwikkelingsopgave worden geschat.

Voor de Metropoolregio Amsterdam gelden de volgende cijfers (Adviescommissie PlaBeKa, 2011):

- 13,6 miljoen m² voorraad, waarvan 2,2 miljoen m² leegstand
- Van 2,2 miljoen m² leegstand is 50% incurant = 1,1 miljoen m²
- Er lag aan 4,6 miljoen m² aan ontwikkelingsplannen tot 2040, maar hiervan is 1,8 miljoen m² geschraapt of 'bevroren' om de vraag- aanbodverhouding terug in evenwicht te brengen. (hoewel dit niet overeenkomt met eerdere beweringen in het rapport, daarbij zou namelijk al 3,8 miljoen m² aan ontwikkelingsplannen zijn toegezegd, dus 1 miljoen m² teveel).
- Circa 40% van de kantorenvorraad in gebruik wordt tot de vervangingsvraag gerekend, doordat deze moet worden verversd om aan de toekomstige wensen van de eindgebruikers te blijven voldoen. Dit komt neer op 4,7 miljoen m² tot 2040 en wordt als herontwikkelingsopgave geduid.

Figuur 8

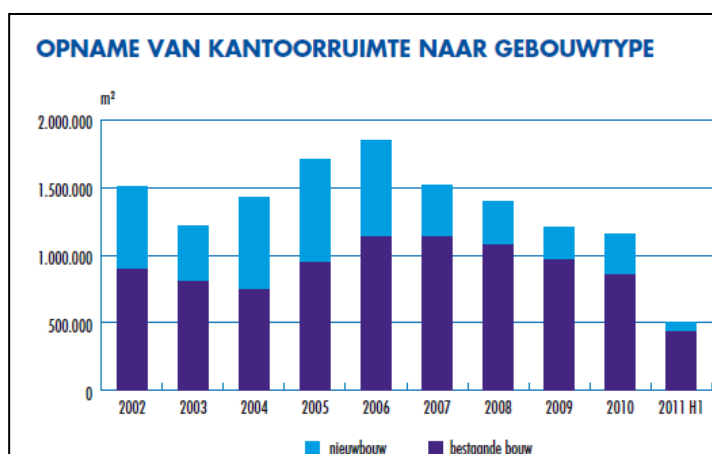


Dit resulteert in het volgende verdelingsdiagram voor de aanbodzijde van de Amsterdamse kantorenmarkt anno 2040, (zie figuur 8). Om tot deze verdeling te komen is in de jaren tot 2040 transformatie van 1,1 miljoen m² incurante leegstand nodig.

Uitgaande van bovenstaande cijfers worden de volgende cijfers voor de Nederlandse kantorenmarkt verkregen:

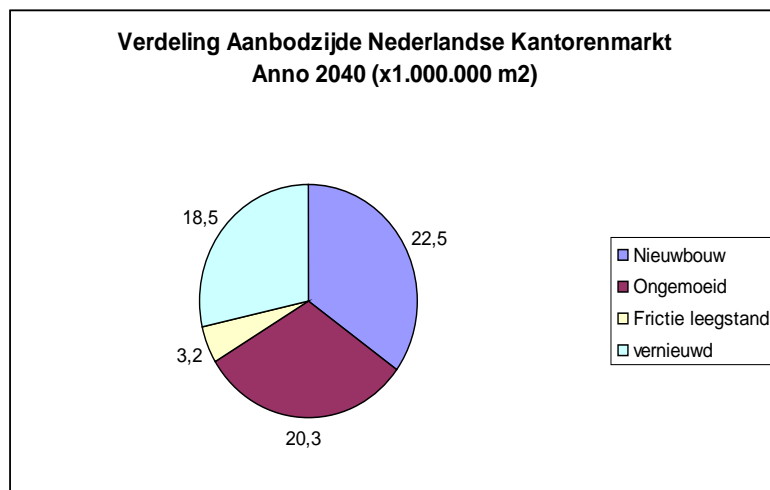
- 46 miljoen m² voorraad, waarvan 6,5 miljoen m² leegstand.
- Zeker 4 miljoen m² is incurante leegstand.
- De vraag naar kantoorruimte is in de afgelopen jaren afgenomen: van 1.903.000 m² in 2006 tot 1.229.000 m² in 2010 (Bak, 2011, figuur 9). De vraag naar kantoorruimte neemt naar verwachting met HNW nog verder af, maar zal aan de andere kant door economisch herstel weer enigszins aantrekken. Uitgaande van de laatste ontwikkelingen kan geraamd worden op circa 1 miljoen m² vraag per jaar. Hiervan is circa 250.000 m² nieuwbouw.
- 40% van de kantorenvoorraad in gebruik komt neer op circa 18,5 miljoen m² en kan tot de vervangingsvraag worden gerekend.

Figuur 9 Bron: Bak, 2011



Bovenstaande cijfers resulteren in het volgende verdelingsdiagram voor de aanbodzijde van de Nederlandse kantorenmarkt anno 2040: 46 miljoen m² aanbod - 4 miljoen m² transformatie/sloop + 22,5 miljoen m² nieuwbouw = 64,5 miljoen m² aanbod (zie figuur 10). (Het hoge percentage nieuwbouw, in vergelijking met het percentage voor de Amsterdamse markt, is te verklaren doordat hier geen correctiefactor is toegepast, zoals dat wel voor de Amsterdamse kantorenmarkt is gedaan om de vraag- en aanbodverhouding in balans te krijgen).

Figuur 10



Wat nu de herontwikkelingsopgave is hangt af van de selectiecriteria en blijft discutabel. In dit onderzoek is de herontwikkelingsopgave gericht op NW-vastgoed. De totale opgave bestaat dan uit 18,5 miljoen m² kantooroppervlak. De vier miljoen m² die wordt onttrokken, wordt niet tot herontwikkeling maar tot

herbestemming gerekend. Dit onderzoek richt zich op het aandeel leegstaande kantoren dat door herontwikkeling de doelgroep Nieuwe Werkers zal bereiken. Dit zal 40% van de 2,5 miljoen courante leegstaande kantoren beslaan: 1.000.000 m² kantooroppervlak.

2.2.4 MATE VAN HERONTWIKKELING

Vooralsnog lijkt in beperkte mate het bestaande aanbod te worden herontwikkeld. *“Herontwikkelingen en transformaties komen beperkt tot stand. Ondanks een steeds verder oplopende leegstand in de kantorenmarkt, blijven de onttrekkingen aan de kantorenvorraad ver achter bij de nieuwbouwproductie. De kantorenmarkt blijkt tot dusver slecht in staat te zijn het eigen ‘residu’ op te ruimen en de leegstaande kantoren te transformeren of herontwikkelen”* aldus Zuidema en van Elp, (2010,b). In de kantorenstrategie van Amsterdam (2011) is ingezien dat het accent niet op nieuwbouw maar (juist) op herontwikkeling van de bestaande voorraad moet liggen: *In de huidige markt betekent echter dat door het bouwen van een nieuw kantoor het probleem van de leegstand aan de onderkant van de markt groter wordt. Met name omdat herontwikkeling en transformatie van bestaande kantoren tot op heden beperkt slaagt. Dit vergt een andere benadering vanuit de gemeente en de markt dan in het verleden, waarbij de energie vooral lag op het toevoegen van nieuwbouw aan de voorraad. Qua omvang en importantie zijn herontwikkeling, transformatie en sloop van bestaande kantoren de komende jaren het grootste onderdeel van het werk, zowel voor marktpartijen als voor gemeenten. Per saldo dienen kantoormeters aan de voorraad onttrokken te worden en is het toevoegen van nieuwbouw aan de voorraad slechts in beperkte mate nodig en gewenst.* Stimuleren en faciliteren van herontwikkeling is dan ook het eerste punt waar de maatregelen en kaders die benoemd worden in de strategie op gericht zijn.

In hoofdstuk twee is geprobeerd om antwoord te vinden op de eerste drie deelvragen van het onderzoek. De achtergrond van het onderzoeksonderwerp is nu uitgelicht evenals de omvang van de problematiek. Duidelijk is geworden dat de herontwikkelingsopgave afhankelijk is van het gekozen toekomstscenario. Daarom zal de herontwikkelingsopgave anders zijn wanneer wordt uitgegaan van bijvoorbeeld een scenario waarbij HNW een trend wordt dan wanneer wordt uitgegaan van een scenario waarbij HNW slechts als hype wordt gezien (en verondersteld wordt dat we in 2040 weer allemaal in een ‘vertrouwd’ kantoor werken).

In dit onderzoek wordt uitgegaan van de trends die besproken zijn aan de vraag- en aanbodzijde. Uitgaande van deze trends kunnen grote gevolgen voor de kantorenmarkt verwacht worden waardoor herontwikkeling onmisbaar wordt. Het lijkt er op dat herontwikkeling in Nederland nog niet tot trend is verheven, waar HNW dat wel steeds meer is. Volgens Coen van Oostrom, directeur van OVG projectontwikkelaar, is het juist nu de hoogste tijd voor ondernemers om in te spelen op de herontwikkelbehoefte die in de kantorenmarkt bestaat (FMM, 2011)¹⁶. De vraag is daarom waarom tot op heden dan nauwelijks de herontwikkelingsuitdaging wordt aangegaan¹⁷?

¹⁶ FMM staat voor Facility Management Magazine. In het artikel “*snel toppoverleg van beleggers en ontwikkelaars*” waren de uitspraken van dhr. Oostrom terug te lezen. Deze zijn gecheckt op de website van OVG, waar in een blog deze uitspraak inderdaad terug komt. <http://mm.fmm.nl/nieuws/nieuws/snel-topoverleg-van-beleggers-ontwikkelaars-en-79973>. lynkx

¹⁷ Weergave van concrete cijfers over de mate van herontwikkeling blijkt lastig. Na een uitgebreide literatuurstudie van diverse bronnen zoals: het CBS, Kei-centrum, DTZ-zadelhoff, het Rijk (Ministerie van Infrastructuur en Milieu), NVM, Neprom, diverse Masterscripties, PBL, etc., konden geen exacte getallen of percentages gevonden worden die de Nationale mate van herontwikkeling weergeven. De adviescommissie PlaBeKa trekt dezelfde conclusie: ‘*Transformatie en herontwikkeling vinden nu nog gering plaats (de laatste jaren gemiddeld 100.000 m² transformatie per jaar). Het herontwikkelingstempo is onbekend. Scherpe monitoring hiervan ontbreekt tot dusverre. Uit huidige manier van Plabeka monitoring kan dit samenhangende systeem van sloop, nieuwbouw, uitbreiding, transformatie, etc. moeilijk (lees: niet) worden gereconstrueerd*’.

3.1 INVALSHOEK THEORETISCHE BENADERING

De theoretische benadering is gekozen aan de hand van bestaand onderzoek naar de problematiek op de kantorenmarkt. De houding van eigenaren en beleggers van leegstaande kantoren zou bepalend zijn voor de mate van herontwikkeling van de huidige kantorenvorraad. De houding van deze actoren is echter weer afhankelijk van andere actoren en op hun plaats weer afhankelijk van de verschillende factoren die spelen. Ook dhr. van der Krabben stond tijdens de presentatie van de vastgoedrapportage Stadsregio Arnhem Nijmegen stil bij de rol die is weggelegd voor eigenaren en beleggers (van der Krabben, 2011). Samenwerking en regionale aanpak zouden volgens dhr. van der Krabben tot oplossing voor de leegstandsproblematiek kunnen leiden. Bereidwilligheid van alle probleemeigenaren is daarbij echter cruciaal. De vraag is daarbij voor wie de coördinerende rol is weggelegd en waar deze is gelegen. Private partijen moeten (ook) in beweging komen en niet alleen de overheid moet als verantwoordelijke coördinator worden aangewezen. Het terughoudende en afwachtende karakter van private partijen wordt hierin als één van de bedreigingen voor samenwerking en een regionale aanpak gezien. Waardoor herontwikkeling slechts in beperkte mate blijft plaatsvinden.

Volgens van Leent verklaart het projectmatige karakter van vastgoedontwikkeling deze wirwar aan verbanden: *'Projectontwikkeling is complex en risicovol, vanwege de vele factoren en partijen die invloed hebben en betrokken zijn in dit proces. Elk ontwikkelingsproces is uniek, omdat de samenwerking van partijen, locatie en bestaande context per project verschillen'* (van Leent, 2009, p. 25). De verschillende omstandigheden per project die in het verleden zo zijn ontstaan, kunnen als institutionele context beschouwd worden.

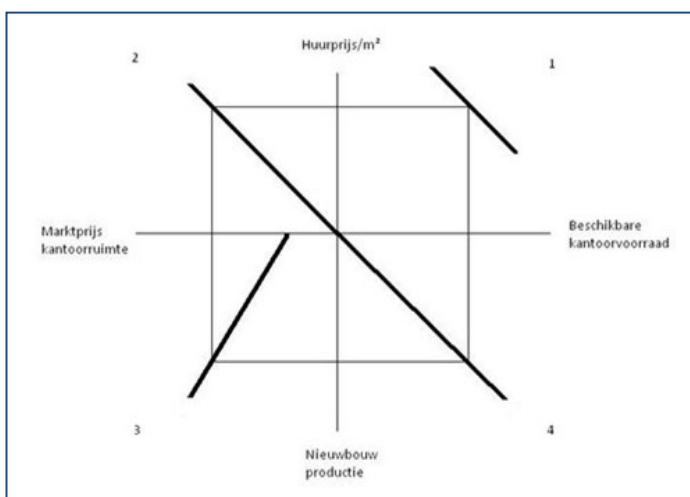
In het verleden heeft de nadruk (te)veel op economische (functionele) analyse gelegen, terwijl Segeren, Needham en de Kam (2005, p. 23) stellen: *'Wanneer de op basis van de neoklassieke analyse voorspelde uitkomsten worden vergeleken met de waargenomen uitkomsten, dan blijken de resultaten vaak ver uiteen te lopen'*. In dit onderzoek worden verklaringen omtrent de mate van herontwikkeling van de huidige kantorenvorraad daarom in de institutionele context gezocht.

In dit hoofdstuk staat centraal hoe institutionele analyse kan plaatsvinden en wat de achtergrond van deze benadering(en) is. Zo wordt terecht gekomen bij de Structure and Agency theorie en de Structures of Building Provision theorie. Deze theorieën onderscheiden structuren, in termen van instituties, die kenmerkend zijn voor de loop van een (vastgoed)ontwikkelproces en de uitkomst daarvan¹⁸.

¹⁸ Volgens Segeren, Needham en Groen (2005, p 23) zijn regels in termen van economische stroming een vorm van instituties. Zij verwijzen daarbij naar North: *'... the rules of the game in a society or more formally the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence, they structure incentives in human exchange, whether political,*

Volgens de traditioneel stedelijk economische visie is het winstoogmerk de drijfveer achter ontwikkeling. In het algemeen wordt daarom aangenomen dat het aanbod van grond en vastgoed zich aanpast aan de vraag (van der Krabben & Lambooy, 1992). De ontwikkeling van de vraag naar kantoorruimte wordt bepaald door het aantal kantoorbanen en ontwikkelingen in het kantoorruimtegebruik. Het aantal kantoorbanen is afhankelijk van de werkgelegenheid en de werkgelegenheid is afhankelijk van economische en demografische ontwikkelingen. Het totale kantoorruimtegebruik wordt vervolgens in feite verkregen door het aantal kantoorbanen te vermenigvuldigen met het gemiddelde ruimtegebruik per werknemer (Zuidema & van Elp, 2010). Deze methode sluit aan op de Neoklassieke economische benadering van DiPasquale & Wheaton: het vierkwadrantenmodel (zie figuur 11). Hiermee wordt weergegeven hoe de huurprijs van commercieel vastgoed tot stand zou komen. In de ideale situatie zijn alle kwadranten met elkaar in evenwicht.

Figuur 11: Vierkwadrantenmodel Bron: Zuidema & van Elp, 2010



Ball nuanceert het beeld van de Neoklassieke economie, waarbij het aanbod alleen afhankelijk zou zijn van de feitelijke vraag, door te stellen dat de term 'mainstream economics' meer op zijn plaats is. De neoklassieke stroming dateert van de begin jaren '70 en sinds die tijd is er het een en ander veranderd. Binnen deze stroming bestaan enkele specifiek institutioneel gerelateerde

theorieën, zoals de 'transaction-cost minimising' theorie. Hierbij wordt rekening gehouden met de kosten die teruggedrongen kunnen worden door gebruik van instituties en de structuren die daarbij horen. Echter worden deze theorieën nauwelijks toegepast op de vastgoedwereld.

Van der Krabben en Lambooy betogen dat economische theorieën veelal niet in staat zijn om structuren en processen van de gebouwde omgeving te verklaren. De relatie tussen de institutionele structuur en vastgoedontwikkeling blijft onderbelicht in deze economische theorieën. Oorzaken hiervan liggen volgens van der Krabben & Lambooy (1992) in een gebrek aan aandacht voor een sociale benadering door economische wetenschappers en de moeilijkheidsgraad van empirisch onderzoek naar dit onderwerp.

social or economic. Regels vormen beperkingen voor de menselijke interactie. Deze structureren de prikkels in politieke, sociale of economische uitwisseling. M.a.w. Wat je doet (in politiek, sociaal of economisch opzicht) hangt af (wordt gestructureerd) door wat er mogelijk is. Deze mogelijkheden worden beperkt door regels (instituties). Dit sluit aan op de denkwijze van Healey en Ball waarbij regels/instituties als structuren gezien worden en waar belemmeringen/beperkingen voor het proces en de uitkomst in deze structuren gezocht worden.

Vastgoedontwikkelingsprocessen vormen een theoretisch problematisch gebied doordat zij lange tijd genegeerd zijn als oorzaak voor de verkregen “building provision”¹⁹. Aanhangers van de institutionele benadering stellen dat de ontwikkeling van vastgoed niet louter bepaald wordt door te letten op de vraag en het aanbod daar op aan te passen. Vanwege vele andere factoren krijgt vastgoedontwikkeling een andere uitkomst dan wanneer alleen op de vraag als ontwikkelingsfactor zou worden gelet (Guy & Henneberry, 2000, p. 2411). Institutionele analyse kan als studie worden gezien om deze vastgoedontwikkelingsprocessen mee in kaart te brengen. Kennis van de manier waarop grond en vastgoed is ontwikkeld en gebruikt, is cruciaal om stedelijke ontwikkelingen te begrijpen en de ontwikkelingsprocessen te kunnen managen en evalueren (Healey & Barret, 1990).

3.3 STRUCTURE AND AGENCY BENADERING

Om vastgoedontwikkelingsprocessen te begrijpen wordt in menig onderzoek een fundamentele manier achterwege gelaten volgens Barret & Healey, 1990. Om een analyse van een ontwikkelingsproces te maken is een expliciete benadering nodig van de relatie tussen “structure and agency”, oftewel “Socialisation vs Autonomy”, “Nature vs Nurture” of “Natural vs Social”. Een zogenaamd ASH model, (Agency Structure Healey, zoals Ball (1997) het beschrijft) zou nodig zijn.

Barret en Healey hanteren de benadering van Giddens om analyses van ontwikkelingsprocessen te maken. Giddens is voor een relationele benadering tussen structure en agency (Healey & Barret, 1990, p.90). Agency bestaat uit de eigen beslissingen die actoren nemen en structure kan als raamwerk worden beschouwd waarbinnen actoren deze beslissingen maken. De gang van het ontwikkelingsproces hangt volgens Giddens af van: “resources” (middelen waar actoren bij kunnen), “rules” (die het gedrag leiden) en “ideas” die actoren tegenkomen bij het ontwikkelen van hun strategieën²⁰. Giddens suggereert dat het zinvol is om onderzoek te doen naar de manier waarop individuele actoren met middelen, sancties en regels omgaan, wanneer zij betrokken zijn in het ontwikkelingsproces. Dit kan helpen bij het verklaren van de problematische relatie tussen vraag en aanbod in de verschillende processen van vastgoedontwikkeling. (Bij problematische relaties kan bv. gedacht worden aan stedelijke gebieden die te maken krijgen met recessies en industriële herstructurering).

De kantorenmarkt die te maken krijgt een veranderde vraag naar kantoorruimte, kan als problematische relatie tussen vraag en aanbod worden beschouwd. Volgens Healey en Barrett zou met behulp van Giddens’ benadering tot een verklaring voor deze problematische relatie gekomen kunnen

¹⁹ ‘Provision’ bevat het hele scala van ontwikkeling, constructie, eigenaarschap en gebruik. Deze vorm van institutionele benadering is niet gelimiteerd tot ‘the built environment’ oftewel het bouwmilieu, maar kan bijvoorbeeld ook op de gezondheidszorg slaan (Ball, 1998).

²⁰ *In tegenstelling tot de neoklassieke theorie spelen binnen de nieuwe institutionele economie regels wél een rol. Uitgangspunt daarbij is dat regels belangrijk zijn voor marktprocessen en dus voor marktuitskomsten’* (Needham e.a. 2005, p-22). Zoals Needham aanduidt sluit de theorie van Giddens aan op de nieuwe institutionele economische stroming.

worden. *'Conversion of economic and social processes into land use change and built form has been treated as essentially unproblematic by many analysts of spatial change'* (Healey & Barrett, 1990, p. 94). Daarbij is het nodig om bij verandering van economische en sociale processen de (bijbehorende) ruimtelijke verandering als problematisch te behandelen. Deze veranderingen leiden namelijk tot een nieuwe situatie waar structure and agency anders ingevuld zijn. Hoe de individuele actoren omgaan met de middelen, sancties, regels en ideeën geeft de nieuwe structure and agency verhouding weer en geeft inzicht in de problematische relatie van de vraag (veranderde vraag naar kantoorruimte) en aanbod (mate van herontwikkeling).

3.3.1 DRIJFVEREN GEDRAG ACTOREN

Om de rolverdeling en de relaties die bij vastgoedontwikkelingsprocessen betrokken zijn te onderscheiden en te generaliseren, pleit Healey voor een "structure-agency institutional model" (Healey, 1992, p.236). Een dergelijk model zou bijdragen in begrip van het problematische en complexe karakter van vastgoedontwikkelingsprocessen door de kans op een "missing link" in begrip van hoe en waarom een project plaats vindt te voorkomen.

Wederom op basis van Giddens' benadering kunnen volgens Healey vijf drijfveren onderscheiden worden voor het gedrag van individuele actoren op de vastgoedmarkt (Krabben & Lambooy, 1992). Deze drijfveren dragen bij aan het begrip van 'hoe' en 'waarom' een project plaats vindt:

- 1) Gebruikersvraag naar grond en vastgoed, zowel van de productie als van de consumptie sectoren.
- 2) Streven naar ontwikkelingswinsten bepaalt de strategieën van grondeigenaren, ontwikkelaars en financiële instituties.
- 3) De dynamiek in investeringsbesluiten van financiële instituties, omdat ze invloed hebben op stromingen van financiën in verschillende investeringsvormen, verschillende vastgoedsectoren en verschillende gebieden.
- 4) De dynamiek van het economisch herstructureren van stedelijke regio's beïnvloedt ruimtelijke structuren en vastgoedontwikkeling in een stedelijk gebied.
- 5) De competitie tussen lokale, nationale en internationale financiële en vastgoed belangen voor controle over vastgoed en investeringsmogelijkheden.

(Op bovenstaande vijf drijfveren wordt terug gekomen wanneer de Nederlandse vastgoedmarkt beknopt in kaart wordt gebracht).

3.3.2 OPERATIONALISERING 'ASH' MODEL

Nu meer inzicht is verkregen in het 'hoe en waarom' van projectontwikkeling geven van der Krabben en Lambooy in vier stappen weer hoe het theoretisch model van Healey geoperationaliseerd kan worden.

- 1) Beschrijving van het ontwikkelingsproces.
- 2) Analyse van de agenten/actoren die betrokken zijn in het proces (de rolverdeling en machtsrelaties).
- 3) Schatting van strategieën en belangen van de actoren, gerelateerd aan middelen, regels en ideeën.
- 4) Constructie van theorieën over de natuur van productiesystemen en regulering, over ideologieën en over de relaties tussen deze.

3.3.3 TOEVOEGINGEN 'ASH' MODEL

Van der Krabben en Lambooy staan achter Healey's theoretische concept omdat het in eerste instantie een nuttige benadering voor analyse van het vastgoedontwikkelingsproces biedt en daarnaast aandacht schenkt aan het belang van aanbod van grond en vastgoed in stedelijke ruimtelijke herstructureringsprocessen. Echter vinden zij dat het model tekort komt op twee belangrijke punten.

In het model van Healey is vastgoedontwikkeling niet specifiek gekoppeld aan locatie. Volgens van der Krabben en Lambooy kunnen locatonele verschillen in vastgoedontwikkeling niet goed verklaard worden met het model, waardoor antwoord op vragen als: "Hoe kunnen verschillen in vastgoedprijzen en huurniveaus tussen verschillende locaties verklaard worden?" achterwege blijft. Een vijfde element in de vorm van locatonele karakteristieken (inclusief de kwaliteit van de locatie) zou daarom toegevoegd moeten worden aan Healey's model.

Daarnaast worden institutionele regels als een statisch element van het ontwikkelingsproces gezien. Het tijdselement wordt volgens hen dus niet meegenomen in de institutionele analyse. Om de betekenis van de institutionele context in het vastgoedontwikkelingsproces te begrijpen, is een meer dynamische conceptie van de institutionele context nodig. Dit is zeer belangrijk doordat op minimaal drie verschillende niveaus veranderingen in de institutionele context samengaan met vastgoedontwikkeling en ruimtelijke herstructureringsprocessen. Innovatie en nieuwe technologie in productieprocessen kunnen tot een nieuwe organisatorische structuur in bedrijven leiden. Deze nieuwe organisatiestructuur kan op zijn beurt weer verandering in locatievoorkeuren van bedrijven veroorzaken en dit kan tot verandering in het ruimtelijk patroon van steden leiden. Namelijk; 1) wanneer de locatonele voorkeuren van bedrijven veranderen, beïnvloedt dat de vraag naar grond en vastgoed in een bepaald gebied. In dit onderzoek veranderen de locatonele voorkeuren van kantoorgebruikers, in reactie daarop veranderen de locatonele voorkeuren van bedrijven mee. 2) De vraag naar specifieke type vastgoed kan ook veranderen, zoals bijvoorbeeld het geval is met technologische innovatie en de veranderde vraag naar kantooruimte.

Er is geen vraag meer naar grote industriële kantoorgebouwen, zoals de zogenaamde 'quasi-kantoren'²¹, maar naar kleinere volumes, ontmoetingsruimten, flexibiliteit en functiemenging vanwege de technologische innovatie van de ICT. 3) Verandering in de organisatiestructuur heeft daarnaast ook zijn neerslag op de structuur van de vastgoedsector. Zo zijn bijvoorbeeld door de jaren heen financiële instituties als beleggingsmaatschappijen belangrijker geworden, zijn er vele commerciële vastgoedontwikkelaars opgestaan en bouwen woningcorporaties koopwoningen uit eigen portefeuille. Institutionele verandering kan dus van groot belang zijn bij begrip van het vastgoedontwikkelingsproces.

3.3.4 FUNCTIONEREN NEDERLANDSE VASTGOEDMARKT VOLGENS 'ASH' MODEL

Met behulp van het ASH model en de aanvulling van de elementen locatie en tijd hebben van der Krabben en Lambooy het functioneren van de Nederlandse vastgoedmarkt in kaart proberen te brengen waarbij ingegaan wordt op de institutionele kant. Het vastgoedontwikkelingsproces is beschreven aan de hand van de vijf verschillende drijfveren die Healey eerder al onderscheidde. Deze zijn ingevuld met behulp van bestaand onderzoek naar de Nederlandse kantorenmarkt. De verkregen situatie is dan als volgt te verklaren:

1) *Vraag naar grond en vastgoed vanuit de vraag- en aanbodzijde.*

Deze vraag kan het gevolg zijn van economische groei, technologische verandering of verandering in de locatie en/of organisatie van bedrijven. De locatie voor nieuwe ontwikkelingen werd eerder nooit bekeken. Deze hangt af van de selectie van de regio en de selectie van een specifiekere locatie binnen deze regio. Volgens van der Krabben en Lambooy hangt de regionale selectie compleet af van de fluctuaties in de afzet van nieuwe gebouwen door de ontwikkelingssector. De specifiekere locatie keuze hangt af van andere factoren zoals bijvoorbeeld de beschikbaarheid van bedrijventerreinen, het niveau van de grond- en huurprijzen en de bereikbaarheid van de locatie.

Bij de kantorenmarkt spelen ook nog de strategieën en belangen van de vastgoedsector. Het huidige overaanbod geldt als indicatie van deze invloed aan belangen en strategieën. De competitie tussen verschillende gemeenten en de invloed van financiële instituties en vastgoedontwikkelaars maken dat overheidsbeslissingen over 'waar' en 'hoeveel' te bouwen, worden beïnvloedt. Deze invloed resulteert op de kantorenmarkt kennelijk in een overaanbod.

2) *Streven naar winstoptimalisatie uit ontwikkelingen.*

De strategie van onder andere landeigenaren, ontwikkelaars en financiële instituties wordt hierdoor bepaald. De institutionele context van Nederlandse steden is van grote invloed op deze strategiebepaling. Lange tijd is bijvoorbeeld de grondmarkt compleet in handen geweest van gemeenten waardoor ontwikkelaars zich op de bouwmarkt hebben gestort. De diverse doelen tussen gemeenten en

²¹ Een *quasi-kantoor* is een industrieel gebouw met relatief veel kantoorruimte (van der Krabben en Lambooy, 1992, P 1387).

ontwikkelaars, namelijk ontwikkeling voor het publiek belang en ontwikkeling voor winstoptimalisatie, maakten de grondmarkt tot haast onmogelijk terrein voor ontwikkelaars om hun doelen te behalen. Op de kantorenmarkt is de invloed van ontwikkelaars juist enorm. De Nederlandse prijzen voor verhuur van kantoren kennen echter geen sterke fluctuaties zoals bijvoorbeeld wel in Engeland het geval is. Zowel winsten als risico's zullen daardoor niet zo hoog zijn en constanter blijven. Dit is een afweging die door ontwikkelaars en beleggers gemaakt moet worden vanwege de institutionele context die bij de Nederlandse ontwikkelmarkt hoort.

3) *De investeringsbesluiten van financiële instituties.*

Deze drijfveer structureert het functioneren van de Nederlandse vastgoedmarkt. Zo investeren financiële instituties met name in vastgoed vanwege de kapitaalregelmaat die nodig is om aan de plicht om pensioenen uit te betalen te voldoen. Het streven is naar inkomsten uit de vastgoedinvesteringen die over de lange termijn minimaal gelijk is aan de zogenaamde rekenrente²². Gedurende de jaren hebben financiële instituties hun risicobeleid aangepast en meer de rol van financierder aangenomen in plaats van rentmeester. Zo zijn steeds meer aandelen in vastgoedbedrijven opgekocht in plaats van investeringen gedaan direct in vastgoedprojecten zelf. Risico-minimalisatie heeft ook geleid tot participatie van financiële instituties in publiek private partnerships.

4) *De dynamiek van de economische herstructurering van stedelijke regio's.*

Vanwege variatie in de regionale ontwikkelingsstructuur zullen regio's verschillende ruimtelijke- en vastgoedontwikkelingsprocessen vertonen. Zo zullen kennisnetwerken en technologische netwerken, zoals regio Eindhoven of de Randstad, tot een andere productie leiden. De bestaande ruimtelijke structuur bepaalt mede de dynamiek van de economische herstructurering van een stedelijke regio. De richting waarvoor een regio kiest is bepalend voor de keuzes die gemaakt worden voor economische herstructurering.

5) *De competitie tussen locale, Nationale en Internationale financiële- en vastgoedbelangen waardoor controle plaats vindt van vastgoed- en investeringskansen.*

De overname van steeds meer bedrijven door grote buitenlandse bedrijven zoals Royal Bank of Scotland en Banco Santander of het energiebedrijf Essent door het Duitse RWE, duiden op een toename van internationale competitie. Ook op de vastgoedmarkt is dit verschijnsel zichtbaar, zo was in 2009 28 % van alle beleggingen op de Nederlandse vastgoedbeleggingsmarkt in handen van buitenlandse investeerders

²² Verzekeringsmaatschappijen en pensioensfondsen hanteren een fictief rentepercentage bij het bepalen van hun toekomstige verplichtingen. Bij de bepaling van de hoogte van de premie wordt rekening gehouden met deze rekenrente. Als het rendement op de beleggingen hoger is dan de rekenrente, ontstaat een voordeel voor de verzekeringmaatschappij.

(DTZ Zadelhoff, 2010). Andere actoren treden daardoor toe op de Nederlandse kantorenmarkt en verscherpen het inzicht op vastgoed- en investeringskansen.

In welke mate welke drijfveer de grootste rol speelt hangt volgens Lambooy en van der Krabben af van: het type ontwikkeling (nieuwe gebouwen of herstructurering), de sector waar de ontwikkeling in plaats vindt (kantoren, industrie, huizen etc.), de institutionele context (een west of oost Europees land en de positie van de overheid t.a.v. de vastgoedmarkt), institutionele veranderingen en veranderingen in de organisatie van bedrijven en markten, het niveau van economische groei en tot slot de kwaliteit van de locatie (grondprijs, huurniveau, nabijheid van voorzieningen etc.).

Met deze vijf drijfveren hebben Van der Krabben en Lambooy de Nederlandse vastgoedmarkt getypeerd en verklaard waar vastgoedontwikkeling in Nederland onder andere van afhankelijk is. Samengevat komt de sterke positie van gemeenten, de competitie tussen gemeenten onderling om bedrijven aan te trekken en de beperkte variatie in grondprijzen en kantoorhuren tussen verschillende locaties, als kenmerkend voor de Nederlandse vastgoedmarkt naar voren.

Dit onderzoek stamt echter uit 1992, waardoor de gegevens gedateerd zijn en niet altijd meer van toepassing zijn op de huidige situatie van de Nederlandse vastgoedmarkt. Dit onderzoek zal bijdragen in nieuwe inzichten van de huidige (institutionele) omstandigheden van de Nederlandse vastgoedmarkt.

3.3.5 CONCLUSIE 'ASH' BENADERING

Vastgoedontwikkeling en ruimtelijke herstructureringsprocessen worden beïnvloed door de heersende structuur. Wanneer deze structuur om welke reden dan ook (bijvoorbeeld door technologie en innovatie) veranderd, brengt dat automatisch andere veranderingen met zich mee waar het ontwikkelingsproces door wordt beïnvloed. Een veranderde organisatiestructuur brengt veranderde voorkeuren /tactieken/mogelijkheden en daarmee een veranderde uitkomst. De veranderde uitkomst kan het ruimtelijk patroon van steden zijn, maar in dit onderzoek is dat de mate van herontwikkeling van leegstaand kantorenvastgoed. Het (her)ontwikkelingsproces van vastgoed is afhankelijk van het gedrag van actoren en hoe zij met beschikbare middelen, regels en ideeën omgaan. Dit is de wisselwerking tussen structure en agency. De locationele factor moet daarbij meegenomen worden gezien deze bepalend is voor de mogelijke uitkomsten van deze wisselwerking.

3.4 STRUCTURES OF BUILDING PROVISION

Om empirisch onderzoek te doen op micro niveau naar ruimtelijke (her)ontwikkelingsprocessen, is naast de structure and agency benadering ook de institutionele benadering van Ball toepasbaar. Ball houdt rekening met zogenaamde Structures of Provision. Hij geeft hiermee een nieuwe benadering om de verkregen bebouwing te bestuderen (Ball, 1986). Een 'structure of building provision' verwijst naar het

tijdelijk netwerk van relaties die betrokken zijn bij de ontwikkeling van bepaalde typen gebouwen op specifieke tijdstippen. "Provision" omvat daarbij het hele scala aan ontwikkeling, bouw, eigendom en gebruik (Ball, 1997).

3.4.1 ONDERSCHIED VAN ANDERE INSTITUTIONELE BENADERINGEN

Een institutionele benadering houdt rekening met de sociale relaties in een stedelijke theorie. De Structures of Building Provision benadering (SoP vanaf dit punt genoemd) onderscheidt zich volgens Ball op verschillende punten van andere institutionele studies, namelijk:

1) Het netwerk van organisaties en markten die betrokken zijn bij een bepaalde vorm van building provision vormen de structuur van die ontwikkeling. Er is dan ook geen tweedeling tussen structure and agency zoals tot nu toe wel het geval was binnen institutionele benaderingen.

2) Organisaties en markten zijn beiden onderdeel van SoP, door de tweeledige invloed op elkaar. Samen met de regels en beperkingen die gelden, vormen zij de marktrelaties en bepalen op die manier de eigenschappen van markten. Markten hebben op hun manier weer invloed op de eigenschappen van organisaties doordat competitie de organisaties dwingt te veranderen over de jaren.

3) Elk type van 'building provision' (huizen, kantoren etc.) is verbonden met historisch specifieke relaties en heeft (daardoor) een unieke SoP. Mede doordat in deze benadering gelet wordt op een specifiek tijdstip, bestaat er geen universele verklaring voor het ontwikkelingsproces. Deze verklaring hangt af van de geschiedenis en het tijdstip en is daarom nooit universeel.

4) SoP's zijn onderhevig aan continue verandering. Deze ontstaat door factoren als marktdruk, technologische vooruitgang, beleid, strategie van de verschillende organisaties die betrokken zijn, etc. Instituties worden dus niet tot een bepaald pad gedwongen volgens Ball, vanwege bijvoorbeeld transactiekosten minimalisatie. De handelingen die worden uitgevoerd bepalen het pad van ontwikkeling van een SoP, wat niet altijd tot een efficiënte verbetering hoeft te leiden. Een bepaalde structuur van organisaties, markten en instituties ontstaat gewoon door de jaren heen en verandert nog in de toekomst.

5) De SoP benadering moet gezien worden als een conceptueel model voor analyse van het ontwikkelingsproces. Instituties kunnen hiermee in de context 'geplaatst' worden. SoP moet dus niet gezien worden als een harde theorie die antwoorden geeft, maar als een methodologische benadering die aangeeft hoe naar instituties en hun rol gekeken kan worden om tot verklaringen te komen.

6) Het belang van instituties in het ontwikkelingsproces moet uitgemaakt worden door de onderzoeker en is berust op toeval. Het kan zijn dat maar bepaalde delen van een SoP van invloed zijn op een kwestie of dat instituties zelfs geen rol spelen bij het vastgoedontwikkelingsproces.

7) Bij de SoP benadering draait het om de 'toevallige' context die is ontstaan. Welke instituties en relaties meegenomen moeten worden in het onderzoek hangt af van de onderzoeksvragen, ook hier is het de verantwoording van de onderzoeker om de juiste keuzes te maken en hangt het wederom van 'toeval' af.

3.4.2 DE 'SOP' BENADERING INHOUDELIJK

“Elke historisch specifieke set van sociale agenten” kan een structuur van building provision genoemd worden (Ball, 1986, p.455). Betrokken kunnen zijn: grondeigenaar, ontwikkelaar, bouwbedrijf, bouwvakkers, financierders, gebouweigenaren, eindgebruikers etc. Unieke vormen van provision worden volgens Ball verkregen door: het fysieke karakter én door de dominante sociale relaties van de samenlevingen. De economische verhoudingen staan hierbij centraal. Het is daarom van belang om de structuren van building provision in termen van economische relaties tussen de sociale actoren te onderscheiden. Wanneer een structuur bekeken wordt moet continu de economische rol van bepaalde actoren bepaald worden en de invloed op elkaar. De factoren die deze rol en invloed bepalen, kunnen wel of niet van economische aard zijn. Een voorbeeld is de overheid die door middel van wetten acties voor kan schrijven of subsidies kan verstrekken. Bouwverordeningen zijn bijvoorbeeld bepalend voor de mogelijkheden van kantorenbouw op bepaalde locaties en in bepaalde vormen. In dit geval is sprake van politieke invloed wat effecten heeft op de economische verhouding tussen ontwikkelaar en gemeente.

Volgens Ball vindt er binnen en tussen de structuren van building provision competitie plaats die door de jaren heen tot stand komt. Competitie bepaalt de wijze van vastgoedontwikkeling en de vorm van het eindproduct. De competitie is niet alleen ruimtelijk, het wil grofweg zeggen dat het bestaan van de ene structuur effect heeft op de andere. De competitie kan gaan om van alles bijvoorbeeld om: grond, politieke invloed en staatsbemoediging, productmarkten of over andere aspecten van handelswaar, ruil en productie.

Ball verweeft structure and agency dus tot één binnen zijn benadering. Werd eerst de structuur als geraamte voor agency gezien, (actoren kunnen hun ‘wil’ uitvoeren binnen de (opgelegde) mogelijkheden die er bestaan), Ball beschouwt de ‘wil’ van actoren als leidend voor de verkregen structuur. Wanneer de ‘wil’ verandert, zal ook de structuur veranderen. Er is sprake van voortdurende competitie tussen ‘wil’ en ‘structuur’. Daarnaast houdt Ball in zijn benadering rekening met de factor tijd, hij bekijkt de structuren op een bepaald tijdstip en is zich bewust dat gedurende de tijd structuren kunnen veranderen. Ook locatie neemt hij mee als belangrijke factor, de fysieke omgeving is veelzeggend in de mogelijke uitkomsten van de provision.

3.4.3 CONCLUSIE 'SOP' BENADERING

Jacobs (2007) heeft in zijn onderzoek naar competitie tussen verschillende havens eveneens gebruik gemaakt van de SOP methode. De vraag die in zijn onderzoek centraal stond was: ‘Hoe veranderen actoren de institutionele structuur van een haven om de competitieve positie te optimaliseren bij nieuwe ontwikkelingen’. In dit onderzoek is het niet de vraag *hoe* maar *of* de institutionele structuur te veranderen is bij nieuwe ontwikkelingen om de positie van kantorenvastgoed te optimaliseren. Het onderzoek van Jacobs richt zich op de actoren en de houding van actoren bij het optimaliseren van de competitiepositie. Hij besteedt wel aandacht aan de institutionele arrangementen, maar de focus ligt hier niet op. In dit onderzoek zal dat net andersom zijn. De focus ligt hierbij op de institutionele

arrangementen die bestaan in relatie tot het beheer en eigendom van leegstaand kantorenvastgoed. Het is de vraag of deze arrangementen zich nog lenen voor de nieuwe situatie of dat deze veranderd (hadden) moeten worden (door de dominante relaties binnen de kantorenherontwikkelingsmarkt). Hoewel de fysieke omgeving mede de structuren van Building Provision bepalen, zal met name worden gelet op de rol van de institutionele arrangementen binnen de SoP's voor herontwikkeld kantorenvastgoed.

3.5 INSTITUTIONELE ARRANGEMENTEN

Wat precies onder institutionele arrangementen kan worden verstaan is zeer breed en kan naar ieders inzicht anders worden ingevuld. In dit onderzoek worden institutionele arrangementen als resultanten van de dominante sociale relaties tussen actoren gezien. Om dit in andere termen uit te drukken (meer overeenkomstig met de algemene definitie van instituties): *zijn institutionele arrangementen alle 'regels, afspraken en overige menselijke bepalingen' die resulteren uit de dominante sociale relaties tussen een netwerk van organisaties, markten en actoren*²³. De institutionele arrangementen die onderscheiden kunnen worden, kunnen van diverse aard zijn. Zoals al vermeld werd, zijn volgens Ball (1998) institutionele arrangementen economisch van aard. In dit onderzoek wordt dat in twijfel getrokken gezien de bestaande definities van instituties dikwijls duiden op het formele en informele karakter dat instituties kunnen hebben. (Maatschappelijke organisatievormen worden niet meegenomen als institutionele arrangementen in dit onderzoek).

Er wordt een onderscheid gemaakt in institutionele arrangementen naar economische, formele of informele aard. Hiermee wordt aangesloten op het onderscheid dat Jaffe en Sirmans (1989) maken bij het analyseren van het onroerend goed investerings- en beleggingsklimaat. Vier groepen omgevingsfactoren zouden hier van belang zijn: het 'market environment', 'legal environment', 'financial environment' en 'tax environment'. Bij institutionele analyse wordt analyse van de groep 'market environment' niet meegenomen gezien hier de functionele vraag- en aanbodverhoudingen centraal staan dat bij traditioneel economische analyse hoort. Het 'legal environment' waar alle wettelijke beperkingen en mogelijkheden onder vallen, speelt bij institutionele analyse een aanzienlijke rol. In het 'financial environment' kan worden gedacht aan prijsafspraken die gemaakt worden. 'Tax environment' wordt in dit onderzoek onder het financial environment geschaard, daar het bij belastingen (WOZ-waarde, overdrachtsbelasting e.d.) om financiële afspraken tussen overheid en marktpartijen gaat. Tot slot wordt het 'informal environment' toegevoegd. Hiermee worden alle afspraken en mogelijkheden van informele aard bedoeld, die van invloed kunnen zijn op de mate van herontwikkeling. Een toegezegde

²³ Tot deze definitie is gekomen naar theorie van Michael Ball, onderzoek door Wouter Jacobs en eigen interpretatie van diverse bronnen over institutionele arrangementen, zoals: "*Institutionele arrangementen als overheid en markt, met alles wat daartussenin zit en in verschillende combinaties, zijn alternatieven waarvan de baten en offers kunnen worden onderzocht en empirisch geschat, zo niet exact berekend*" (van Mierlo, 2002). Of: "*the rules of the game in a society or more formally the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence, they structure incentives in human exchange, whether political, social or economic*" (North, 1990).

samenwerking tussen gemeente en bouwbedrijf is een voorbeeld van zo een informeel institutioneel arrangement.

Volgens North (1990) structureren institutionele arrangementen de prikkels van het menselijke handelen, of deze nu van politieke, sociale of economische aard zijn. Daar sluit de interpretatie van institutionele arrangementen en indeling naar drie verschillende milieus in dit onderzoek op aan. Bij politieke prikkels worden deze tot het formele milieu geschaard en bij prikkels van sociale aard worden deze tot het informele milieu geschaard. Institutionele factoren die van belang zijn bij herontwikkeling van kantoren worden zo ingedeeld naar de volgende drie groepen: het formele milieu; het informele milieu; het economische milieu.

Kader 2

De verschillende institutionele arrangementen die Jacobs onderscheidt (2007, p.45) worden ingedeeld naar bovenstaande drie groepen om zicht te krijgen op het karakter van een institutioneel arrangement. Het 'karakter' zegt iets over de betrokken actoren en geeft de richting van probleemeigenaar aan, zie kader 2 als voorbeeld²⁴. De verdeling wordt aangevuld met andere institutionele arrangementen die een rol (kunnen) spelen bij kantorenherontwikkeling. Deze factoren zijn gevonden in vastgoedliteratuur en secundair bronnenonderzoek.

Bij institutionele arrangementen uit het formele milieu zal een overheidsinstantie de actor zijn die dominant is geweest bij de totstandkoming. Een bestemmingsplan is een voorbeeld van zo een institutioneel arrangement uit het formele milieu. Wanneer dit tot belemmering leidt bij herontwikkeling is de gemeente de aangewezen probleemeigenaar. De gemeente heeft toegang tot mogelijkheden om belemmeringen om te zetten in mogelijkheden.

3.5.1 FORMEEL MILIEU

Alle wettelijke beperkingen en mogelijkheden vallen onder het formeel milieu. Gedacht kan worden aan milieu- en bouwvoorschriften, landgebruikbepalingen, termijnbepalingen die wettelijk bepaald zijn (bv. aanvraag- en inzagetermijnen) etc. De Wet ruimtelijk ordening (Wro uit 2008) staat centraal in dit milieu van institutionele arrangementen. Deze wet voorziet met name in verheldering over de verhouding tussen gemeenten, provincies en het Rijk en ziet toe op inpassing van Nationale belangen in bestemmingsplannen en structuurvisies (Rijksoverheid, 2011). Bij herontwikkeling van kantorenvastgoed is met name het bestemmingsplan als wettelijke bepaling van invloed. Het bestemmingsplan is onder anderen bepalend voor de inrichting, bebouwing en het gebruik van grond en bebouwing (Verhagen, 2003). Ook andere wetgeving zoals de milieuwetgeving, stank- en geluidsbepalingen, de grond exploitatie

²⁴ Een groot probleem dat wordt tegengekomen is onduidelijkheid over de probleemeigenaar (van der Krabben stelt dit vast, maar ook in de literatuur is een wijzende vinger duidelijk aanwezig). Een voorbeeld is de volgende uitspraak uit een persbericht van 24 januari jl. Door IVBN: "IVBN wijst daarmee op de rol van de gemeente zelf, die samen met ontwikkelaars, de afgelopen jaren grote belangen had bij gronduitgifte voor nieuwe kantoren en dus medeverantwoordelijk is voor een enorme hoeveelheid nieuwbouw die in de stad is gerealiseerd".

wet (Grexwet), bouwverordeningen, de woningbouwwet etc. zijn eveneens van groot belang bij vastgoed(herontwikkeling) en behoren tot het formele milieu.

3.5.2 INFORMEEL MILIEU

Met het informele milieu worden alle informele afspraken en mogelijkheden bedoeld die van invloed kunnen zijn op de mate van herontwikkeling. Een PPS-constructie (Publiek Private Samenwerking) is een voorbeeld van een institutioneel arrangement van informele aard. Hoewel de samenwerking bij een PPS constructie vaak formeel is vastgelegd, wordt dit arrangement bij het informele milieu gerekend omdat het een samenwerking betreft die sociaal van aard is.

Ook kennis kan als institutioneel arrangement gezien worden. Kennis kan bepalend zijn voor de mate van herontwikkeling. De ernst van de situatie moet bijvoorbeeld eerst ingezien worden en expertise van oplossingen is nodig voordat herontwikkeling kan plaatsvinden. Huizinga trekt als conclusie uit zijn masteronderzoek naar leegstand op kantorenlocaties dat oplossingen voor en door actoren zelf tot stand moeten komen, maar dat kennis over de mate van noodzaak daarvoor wel noodzakelijk is: *“Overheidssturing dient met name voluntair te zijn, een sense of urgency van actoren is hiervoor echter wel noodzakelijk”* (Huizinga, 2006). Afspraken tussen verschillende actoren onderling waarin besloten wordt tot samenwerken, vallen net als PPS afspraken onder institutionele arrangementen uit het informele milieu.

Bij overige institutionele arrangementen van informeel milieu kan bijvoorbeeld gedacht worden aan klantvriendelijkheid/service, kartelafspraken of ‘vriendendiensten’.

3.5.3 FINANCIËEL MILIEU

Ball noemt de set van eigendomsrechten, tarieven (prijzen en rentestanden) en huurcontracten als voorbeelden van institutionele arrangementen. Deze arrangementen vallen onder het financiële milieu. Ook incentives, kortingen die tussen huurder en verhuurder worden afgesproken om een overeenkomst af te sluiten of te verlengen, behoren tot deze groep (DTZ Zadelhoff, 2011).

Alle afspraken en mogelijkheden omtrent vastgoedontwikkeling van financiële aard vallen onder deze groep institutionele arrangementen. Gedacht kan nog worden aan taxatierapporten, gestelde rendementseisen, marktwaardes, leningen, afgesproken rente etc.

3.6 INSTITUTIES ALS BELEMMERING BIJ ONTWIKKELING

Bardhan beschouwt instituties als mogelijke belemmering voor economische vooruitgang (Bardhan, 1996). Bardhan definieert instituties (zeer breed) als sociale regels, conventies en alle andere elementen van het structurele kader van sociale interactie. In Westerse samenlevingen zijn door de jaren heen complexe institutionele structuren bedacht om de onzekerheid die bij sociale interactie komt kijken terug te dringen en om de kosten die bij transacties gemoeid zijn niet te hoog op te laten lopen. Op deze manier konden hogere winsten behaald worden en kon verbeterde techniek gerealiseerd worden. Bardhan staat ook stil bij de geschiedenis en ontwikkeling van deze institutionele structuren en houdt daarbij rekening met padafhankelijkheid als gevolg. *“The institutional arrangements of a society are often the outcome of strategic distributive conflicts among different social groups, and inequality in the distribution of power and resources can sometimes block the rearrangement of these institutions in ways that are conducive to over-all development”* (Bardhan, 1996, p. 27). (Economische) vooruitgang kan volgens Bardhan achterblijven door onvoldoende vernieuwing, wat het resultaat is van machtsverhoudingen die zich door de jaren heen hebben ontwikkeld en die resulteren in de institutionele structuur. Aangezien het in dit onderzoek om het uitblijven van ontwikkeling gaat, worden instituties als mogelijke belemmeringen voor het ontwikkelingsproces gezien. Dit is in lijn met visie van Bardhan.

3.7 CONCLUSIE INSTITUTIONELE BENADERING

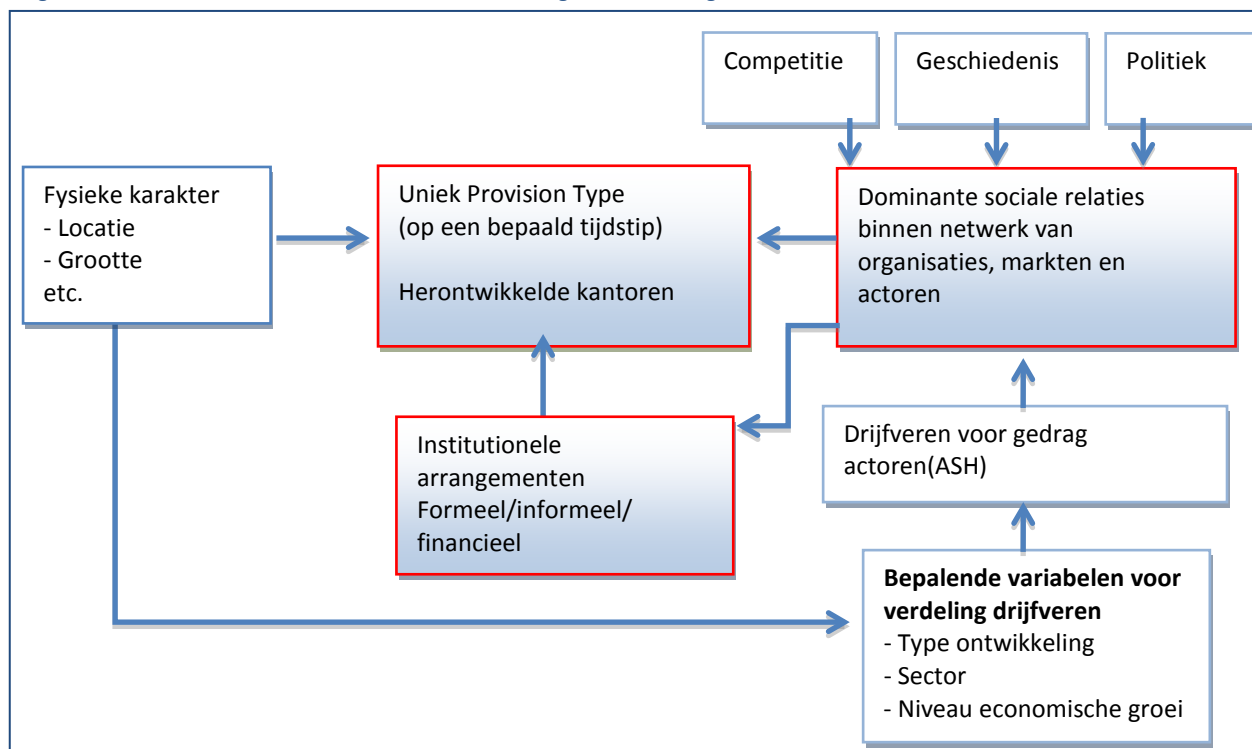
De “structures of building provision” zijn afhankelijk van de relaties tussen sociale actoren. Deze relaties zijn door de jaren heen ontstaan en kunnen formeel, informeel of financieel van aard zijn. Alle situaties zijn uniek en afhankelijk van de geschiedenis die er aan vooraf is gegaan. De institutionele context van een bepaald soort provision kan met behulp van de SoP benadering in kaart worden gebracht. Hoe een onderzoeker deze structuren onderscheidt en wat hij wel of niet meeneemt in deze onderscheiding is afhankelijk van de situatie. De drijfveren die Healey onderscheidde in het ASH-model zijn bepalend bij de invulling van de structures, zij bepalen hoe actoren zich gedragen. Ball neemt het gedrag van actoren mee in zijn benadering door financiële relaties tussen de actoren als uitkomst van het gedrag te beschouwen.

In dit onderzoek moeten de SoP's van kantorenvastgoed worden onderscheiden. Alvorens verder kan worden gegaan met het onderzoek. Om deze structuren vast te stellen wordt gebruik gemaakt van het onderstaande model dat is ontworpen aan de hand van dit theoretisch kader.

Tot nog toe is de SoP benadering nooit vertaald naar een specifiek model terwijl de theorie omschreven wordt als een methodologische theorie waarmee instituties binnen de context geplaatst kunnen worden. Deze manier van institutionele analyse stuurt het onderzoek en de richting van het onderzoek (Ball, 1998, p. 1514). Het model geeft de factoren weer die bij vastgoed(her)ontwikkeling volgens een institutionele benadering een rol spelen.

Zoals eerder werd gesteld, geeft dit model contouren voor het onderzoek weer die met bevindingen uit de praktijk worden ingevuld. In dit onderzoek wordt vooral gelet op de institutionele arrangementen. Doordat hier de focus op ligt is het ook van belang de dominante sociale relaties te bekijken. Deze relaties leiden namelijk tot een bepaalde uitkomst van de institutionele arrangementen. Zie het rode kader in onderstaand theoretisch model voor de focus van dit onderzoek binnen de theorie.

Figuur 12: Theoretisch model institutionele context van vastgoedontwikkeling



4 INSTITUTIONELE STRUCTUUR KANTOREN(HER)ONTWIKKELINGSMARKT

Het verkregen theoretische kader kan als methodologische theorie worden toegepast. Om van de wat abstracte theorie (uit hoofdstuk drie) tot een methodologie voor dit onderzoek te komen, wordt in dit hoofdstuk het theoretisch model (figuur 12) geoperationaliseerd voor de Nederlandse herontwikkelingsmarkt van kantoren. Het doel is om tot meer inzicht in de institutionele context te komen zodat mogelijke ‘belemmeringen’ en eventuele oplossingen voor herontwikkeling van kantoren in de bestaande SOP’s geïdentificeerd en verklaard kunnen worden.

4.1 VIJF-STAPPEN OPERATIONALISERINGSMODEL

Om het theoretische ‘ASH’model te operationaliseren hanteren van der Krabben en Lambooy, zoals in 3.3.2 staat beschreven, een viertal stappen. Deze stapsgewijze manier van operationaliseren zal ook als leidraad voor operationalisatie van het theoretisch model (figuur 12) worden toegepast.

De eerste stap “*beschrijving van het ontwikkelingsproces*” wordt door analyse van literatuur weergegeven. Het ontwikkelingsproces is altijd afhankelijk van de SOP’s die gelden op een bepaald tijdstip voor een bepaalde locatie, zoals in het theoretisch kader wordt verondersteld. Getracht wordt om in deze stap het ‘algemeen’ ontwikkelingsproces dat bij herontwikkeling doorlopen wordt in kaart te brengen. Met behulp van dit model kan beschrijving van een herontwikkelingsproces gestructureerder plaats vinden wat het gemak, om institutionele belemmeringen te identificeren, vergroot.

Stap twee en drie “*analyse van de actoren die betrokken zijn in het proces*” en “*schatting van strategieën en belangen van deze actoren, gerelateerd aan middelen, regels en ideeën*”, worden ook in kaart gebracht om meer inzicht in het ontwikkelingsmilieu te verkrijgen. In paragraaf 4.3 zullen de verschillende actoren die een rol spelen in de kantoren(her)ontwikkelingsmarkt uiteengezet worden, waarbij kort op de strategieën en belangen van deze actoren wordt ingegaan. In paragraaf 4.3.1 worden kort de belangrijkste actoren beschreven die een rol spelen in dit onderzoek.

Het operationaliseringsmodel van Van der Krabben en Lambooy wordt aangevuld met *analyse van institutionele arrangementen en de belemmerende werking*. Deze toevoeging is gekozen naar aanleiding van de SOP-theorie, waarbij institutionele analyse niet alleen analyse van actoren, onderlinge relaties, strategieën en houding van deze inhoudt, maar ook van de verkregen instituties als resultanten hiervan.. Op basis van onderscheid naar formeel, informeel en financieel milieu, zoals in paragraaf 3.5 is behandeld, worden in paragraaf 4.4 verschillende mogelijke institutionele arrangementen uiteengezet die een belemmerende werking op kantorenherontwikkeling hebben.

De vierde stap die Lambooy en Van der Krabben onderscheiden is “*constructie van theorieën over de aard van productiesystemen en regulering, over ideologieën en over de relaties tussen deze*”. Deze stap wordt in dit onderzoek uitgevoerd door tot hypothesevorming te komen over de achterblijvende houding van de aanbodzijde van de kantorenmarkt ten opzichte van kantorenherontwikkeling. Aan de hand van een drietal veronderstelde institutionele belemmeringen worden modellen opgesteld waarmee de aard van het betreffende institutionele arrangement en mogelijke oplossingen bekeken worden, zodat de achterblijvende houding van de actoren kan veranderen in een actieve houding. Dit gebeurt aan de hand van een aantal ideologieën. In hoofdstuk zes wordt hier dieper op ingegaan.

4.2 HET (HER)ONTWIKKELINGSPROCES

In hoofdstuk drie is uitgebreid ingegaan op de drijfveren achter vastgoedontwikkeling en de institutionele context die van belang is op deze ontwikkelingen. Om het ontwikkelingsproces ook in een tijdsbeeld te plaatsen en de belangrijkste beslismomenten aan te geven, is een theoretische model van belang.

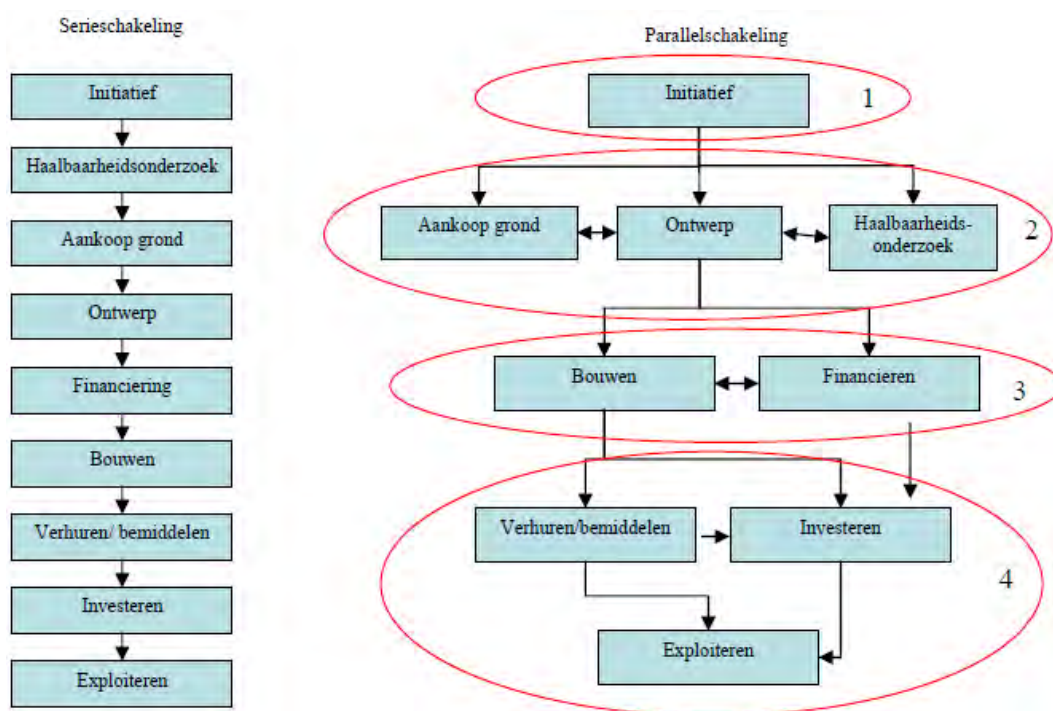
Het ontwikkelingsproces van vastgoed wordt in de literatuur op (veel) verschillende manieren benaderd. Remco van de Wetering (2008), heeft in een onderzoek naar “*de noodzaak van grondposities voor kantoorontwikkelaars in Amsterdam*” uiteindelijk drie soorten processen onderscheidt op basis van het verschil in tijdstip waarop eindgebruikers betrokken worden en de grondpositie door ontwikkelaars ingenomen wordt.

- 1) De procesbeschrijving van Gore en Nicholson (1991, p. 708) welke is gebaseerd op het ontwikkelingsmodel voor kantoorontwikkelingen van Punter uit 1985. Bij dit model wordt uitgegaan van speculatieve bouw van kantoren. De gebruiker komt pas op het einde van het ontwikkelingsproces in beeld en de grondpositie is van groot belang bij de keuzes vanaf het begin van het proces (zie bijlage ¹).
- 2) *Real Estate Development, Principles and process*, van Miles (2006, p. 5-7). Dit model beschrijft het vastgoedontwikkelingsproces aan de hand van acht stappen, waarbij in stap drie en vier (de haalbaarheidstoets en de contractonderhandelingen) gezocht wordt naar gebruikers en in stap vijf (aangaan van contractuele verplichtingen) de grondpositie wordt ingenomen (zie bijlage ²).
- 3) Van Tartwijk (2005) en Schutte (2002) onderscheiden een model op basis van zes verschillende fasen. Hierbij wordt in de vijfde fase pas gezocht naar gebruikers/huurders voor de kantoren en in de tweede fase worden grondposities ingenomen (zie bijlage ³ voor het model).

De Neprom (Vereniging Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen) stelt onder anderen dat het proces van projectontwikkeling geen serieschakeling is maar een parallelschakeling van verschillende fasen. Zij hanteert grofweg gelijke fasen als de eerder genoemde modellen, maar maakt hierin een

onderscheid in vier verschillende parallel geschakelde fasen. Dit onderscheid houdt in dat bij een parallel verband, anders dan bij een serie verband, ontwikkelingen niet (altijd) stelselmatig op elkaar volgen. Soms is een stap terug of een stap vooruit nodig om tot ontwikkeling te komen (zie figuur 13 voor een seriegeschakeld (klassiek) en parallelgeschakeld (modern) model).

Figuur 13: Voorbeeld van een vastgoedontwikkelingsmodel volgens serieschakeling en parallelschakeling



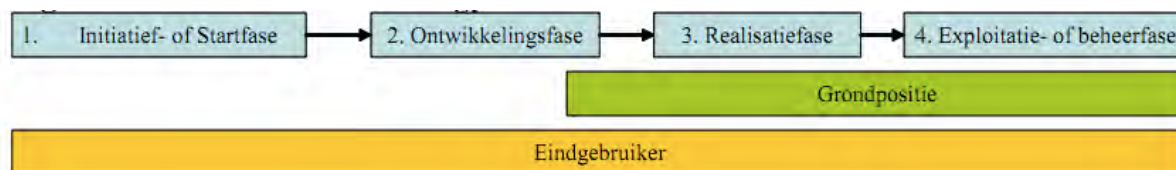
Bron: van de Wetering, 2008.

De vier (parallel geschakelde) fasen worden door de Neprom als volgt benoemd: Initiatief of startfase; Ontwikkelingsfase; Realisatiefase en de Exploitatie- of beheerfase

Deze vier fasen worden in dit onderzoek als hoofdfasen van het vastgoedontwikkelingsproces gezien. Het moment waarop de eindgebruiker in beeld komt en de grondpositie wordt ingenomen kan per ontwikkelaar verschillen.

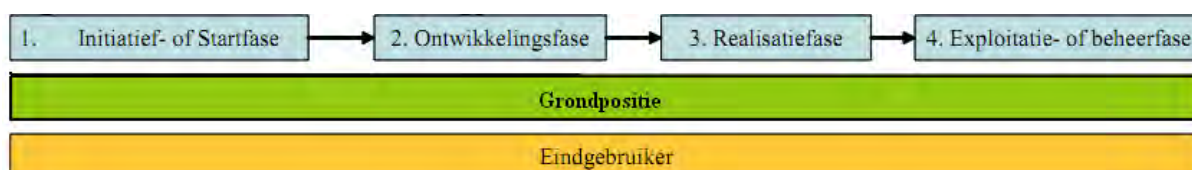
In dit onderzoek is echter sprake van herontwikkeling en niet van nieuwbouw. Grondposities zijn reeds ingenomen en het doel is om middels herontwikkeling te voldoen aan de (nieuwe) wensen van de (nieuwe) gebruiker. Het verkregen model voor dit onderzoek dat het herontwikkelingsproces van leegstaande kantoren in fasen onderscheidt (figuur 15), is gebaseerd op het 'modern ontwikkelingsproces' dat van de Wetering (2008) in zijn onderzoek heeft opgesteld op basis van alle eerder genoemde modellen (zie figuur 14).

Figuur 14: Modern ontwikkelingsproces



Bron: van de Wetering, 2008.

Figuur 15: Herontwikkelingsproces



(Door stil te staan bij de rol van de gebruiker wordt eigenlijk al vooruit gelopen op het stappenplan. De gebruiker is een van de actoren die in paragraaf 3.3 bij analyse van de actoren dieper uitgelicht wordt).

In deze stap was het voornaamste belang zichtbaar te maken welke fasen bij vastgoedherontwikkeling te onderscheiden zijn. Het herontwikkelingsproces is zo beter te beschrijven en er wordt meer inzicht verkregen in de tijdsperiode van het proces. De fase waarin ontwikkelingen achter blijven, bepaalt met welke institutionele belemmeringen en actoren te maken kan zijn. Zo zal bij totaal gebrek aan initiatief een gebrek aan kennis over de herontwikkelingsmogelijkheden de belemmering kunnen zijn. Wanneer bijvoorbeeld geen ontwikkelaar gevonden kan worden die wil deelnemen aan de herontwikkeling zal de belemmering zich in de realisatiefase bevinden. Bij een belemmerende wetgeving, waarbij het bijvoorbeeld bemoeilijkt wordt om een nieuwe (neven)functie toe te staan, bevinden de belemmeringen zich in de ontwikkelingsfase.

4.3 ACTOREN KANTORENVASTGOEDMARKT IN DE LITERATUUR

Een onderscheid in actoren op de vastgoedmarkt is niet eenduidig te geven. Hoewel verwacht kan worden dat dit een vast gegeven is, verschilt het per auteur hoe groepen van actoren onderscheiden worden en hoe een indeling wordt gemaakt. Bij kantoorontwikkeling in Engeland zijn de te onderscheiden actoren volgens Ball (1997) : een landeigenaar, het vastgoedbedrijf, een bouwaannemer, bouwvakkers, financiële institutie (bv bank of pensioenfonds) die vaak ook de eindeigenaar is en (een) private partij(en) als eindgebruiker(s) en betaler(s) van huur. Ball maakt hierbij een veronderstelling dat bij het gebruik van kantoorgebouwen zogenaamde 'gebruikers/niet-eigenaars' de actoren zijn. Hier had hij ook kunnen uitgaan van zogenaamde 'eigenaar-bouwers' of 'eigenaar-gebruikers' (Louw, 1993). Met eigenaar-bouwers worden bedrijven of instellingen bedoeld die voor eigen rekening een kantoorgebouw realiseren

en het na realisatie zelf in gebruik nemen. Eigenaar-gebruikers zijn eveneens eigenaar en gebruiker van het gebouw maar hebben een bestaand pand gekocht. Beide groepen worden tezamen vaak eigenaar-gebruikers genoemd, zo ook in dit onderzoek.

Vele onderzoeken maken echter niet zulk specifiek onderscheid als Ball, veelal wordt uitsluitend onderscheid gemaakt tussen vragers en aanbieders van kantoorruimte (met name in de klassiek economische theorieën). De aanbieders van kantoorruimte zijn op de vrije markt echter de vragers naar kantoorruimte. Hierbij komt het onderscheid tussen investeerders en beleggers naar voren. Lukkes en van der Steen (1987) stellen dat investeerders de organisaties zijn die op productie van goederen en/of diensten zijn gericht en een aanzienlijke directe invloed hebben op regionaal-economische activiteiten. Beleggers zouden dat juist niet hebben, zij komen zodra de geloofwaardige investeerder zich heeft gemeld. Beleggen is volgens Kok en Terpstra (1986): *“Het omzetten van gelden in vermogensbestanddelen, met als doel: verwerven van een duurzaam inkomen en in stand houden of uitbreiden van het vermogen ondanks de geldontwaarding”*. Investeren daarentegen is het omzetten van geld in een voorraad kapitaalgoederen met een productieve betekenis, ten einde hiermee een inkomen te verwerven (Kok en Terpstra, 1986). Het is niet altijd eenduidig of er te maken is met een belegging of een investering in kantoren. Objecten in eigendom van investeerders worden veelal gebruikt voor het uitoefenen van hun hoofdactiviteit. Daarom komt alleen bij bedrijfsbeëindiging of verplaatsing het object op de markt. De meeste objecten die ter huur worden aangeboden zullen daarom in handen van een belegger zijn.

Ter Hart (1987) onderscheidt op de grond- en gebouwenmarkt de volgende categorieën actoren: projectontwikkelaars; pensioenfondsen; (levens-)verzekeringsmaatschappijen; beleggingsmaatschappijen; handelaren in onroerend goed; exploitatiemaatschappijen (exploitanten); makelaars en de overheid.

Actoren zouden ook nog onderscheiden kunnen worden in intermediaire organisaties in de vastgoedmarkt, zoals Lukken en Van Rooden en Blankenstein-Bouwmeesters en Lukkes dat doen (Louw, 1993, p.21). Deze organisaties ondersteunen de transactieprocessen op de markt door product- of dienstverlening.

Onder intermediairs worden doorgaans makelaars verstaan binnen de vastgoedontwikkelingsmarkt. Makelaars brengen vraag en aanbod bij elkaar om tot huur- en koopovereenkomsten te komen. De rol van de makelaar wordt in dit onderzoek niet specifiek behandeld, daar verondersteld wordt dat deze actor in dienst van de eigenaar van het vastgoed werkt en geen inbreng heeft in het proces van herontwikkeling.

Er bestaan ook intermediairs in de vorm van moderators. Een moderator kan hierbij een faciliterende organisatie zijn die in opdracht van derden (gemeente/provincie) of van de eigenaar van het vastgoed de exploitatie van het pand in goede banen leidt. Met de opkomst van het Nieuwe Werken ontstaan mogelijkheden voor dergelijke moderators. Een moderator kan ook zelfstandig vastgoed

exploiteren als organisatie die huurt van de huidige eigenaren en het vervolgens zelf op een andere manier, bijvoorbeeld door verhuur in kleinere eenheden, weer verhuurt. Meestal is in dat laatste geval echter sprake van overname van het vastgoed en wordt de moderator als eigenaar gezien in de vorm van institutioneel direct belegger, veelal als vermogende particulier.

Consultants kunnen ook onder intermediairs geschaard worden. Door middel van adviezen ondersteunen zij de diverse andere actoren. Het kan hierbij gaan om diverse zaken als locatiebeslissingen, huisvesting en management taken.

Opmerkelijk is dat de gebruikers van kantoren niet (vaak) specifiek als actor worden meegenomen in onderzoeken. Waarschijnlijk wordt deze groep als vraagfactor gezien in een klassiek-economische benadering die is gebaseerd op functie. Vraag wordt daarbij als een variabele in kwantiteit gezien, maar niet snel behandeld als een kwalitatieve variabele.

4.3.1 BELANGRIJKSTE ACTOREN VOOR DIT ONDERZOEK

De selectie van actoren die voor dit onderzoek als belangrijkste gelden, is gebaseerd op de onderscheiding in actoren door Ball, de eigenschappen van herontwikkeling en op de ontwikkelingen van het Nieuwe Werken.

Ball onderscheidt een grondeigenaar, het vastgoedbedrijf, een bouwaannemer, bouwvakkers, financiële instituties en (een) private partij(en) als eindgebruiker(s) en betaler(s) van huur. Omdat het gaat om herontwikkeling van bestaand vastgoed is de grondeigenaar niet direct van belang (de eigenaar van het kantorengedouw is meestal ook eigenaar van de grond). Er zal niet tot in detail gelet worden op het gehele (her)ontwikkelingsproces. Bouwvakkers en de bouwaannemer worden daarom niet meegenomen bij analyse van de actoren in dit onderzoek.

Zoals in 4.3 werd aangegeven is er kans voor 'nieuwe' actoren op de kantorenmarkt, onder andere door de ontwikkelingen van het HNW. Deze moderators worden in dit onderzoek verder niet in beschouwing genomen. Men dient echter wel bewust te zijn van het bestaan van deze actor en de eventuele mogelijkheden die bij deze actor liggen om de mate van herontwikkeling te beïnvloeden.

De aandacht zal in het vervolg van het onderzoek voornamelijk gericht zijn op de eigenaar van het pand, financiële instituties, gebruikers, en de overheid. De doelen, strategieën, houding en machtsverhouding van en tussen deze actoren (de governancestructuur genoemd), worden onderscheiden om inzichtelijk te maken welke dominante sociale relaties er bestaan. Hoe deze governance structuur is ontstaan zal niet verder worden uitgediept, dit onderzoek concentreert zich op de gevolgen van de verkregen vorm van governance, in de vorm van institutionele arrangementen in plaats van op de oorzaken.

Eigenaar

Met de eigenaar wordt de actor bedoeld die een uniek provision type in handen heeft. De eigenaar wordt in dit onderzoek gezien als de eindverantwoordelijke van de beslissingen die worden gemaakt inzake de ontwikkeling van het vastgoedproduct. De eigenaar kan een ontwikkelaar, investeerder of belegger zijn.

Ontwikkelaar

Zoals eerder beschreven kan een eigenaar na ontwikkeling zelf het pand in gebruik nemen, het pand verkopen of het pand verhuren. Een ontwikkelaar heeft normaliter als doel om een direct financiële winst te behalen uit het ontwikkelingsproces. Volgens Schröder (2001) is een ontwikkelaar dan ook veelal de initiatiefnemer en kartrekker bij het risicodragend ontwikkelen van vastgoedprojecten. In het geval van directe verkoop na ontwikkeling kan de ontwikkelaar als 'handelaar' bestempeld worden. Meestal zijn dit de 'kleinere' bedrijven gezien zij niet beschikken over voldoende kapitaal om de object(en) als reservering te behouden. Na verkoop heeft de ontwikkelaar niets meer te maken met het pand en is de winst reeds behaald. Ontwikkende 'handelaren' hebben als belangrijkste doel het creëren van bouwvolume. Wanneer een ontwikkelaar het pand aanhoudt voor verhuur of voor eigen gebruik is er sprake van investering. Bij aanhouden voor eigen gebruik is te maken met een directe investeerder.

Belegger / financiële instituties

Bij verhuur van ontwikkelde panden kan gesproken worden van een indirect investeerder in de vorm van een belegger. De belegger heeft in dit geval zelf vastgoed in handen en is zelf verantwoordelijk voor het management van het vastgoed waardoor van direct belegger wordt gesproken. *“Onder beleggen in onroerend goed wordt verstaan het zowel direct (in stenen) als indirect (in aandelen) vastleggen van vermogen in onroerend goed, met als doel om uit de exploitatie (direct rendement) en verkoop (indirect rendement) toekomstige opbrengsten te genereren (Van Gool, 2007).* Bij een directe belegger wordt het object dus geëxploiteerd door de belegger en het rendement is voornamelijk afhankelijk van de huurinkomsten en de waardestijging van het object. De belegger kan ook indirect zijn, waarmee met een financiële institutie te maken is. Deze Beleggers zijn veelal gelieerd aan banken, verzekeringsmaatschappijen of pensioenfondsen (institutionele beleggers) of zijn particulier. Uit cijfers van Jones Lang LaSalle (2010) blijkt dat in 2009 in Nederland meer dan € 9 miljard is belegd in direct vastgoed, bijna 20% lager dan in het recordjaar 2007. Het grootste deel daarvan (56% van het totale beleggingsvolume) werd belegd in kantoren (Ter Horst, 2009).

Directe beleggers kunnen faciliteiten realiseren in het kader van gemak en service, wat inhoudt dat bij verhuur van (voornamelijk het hogere segment) appartementen of andere wooneenheden luxe wordt ontwikkeld om het object te onderscheiden en de verhuur te stimuleren. Een indirecte belegger is niet in deze staat en is afhankelijk van de kennis en besluiten van het vastgoedfonds waarin geïnvesteerd is. Een direct belegger moet daarom beschikken over voldoende marktkennis en over voldoende kapitaal.

Kleinere beleggers zullen daarom veelal indirect beleggen, zoals bij particulieren vaak het geval is. De strategie van directe beleggers hangt af van het type vastgoed waarin wordt geïnvesteerd (kantoren), de locatie van het onroerend goed en er kan rekening gehouden worden met het type gebruiker/huurder.

Om het onderscheid tussen de diverse actoren te verduidelijken is op basis van diverse bronnen²⁵ onderstaand model opgesteld. Hierin zijn de diverse soorten ontwikkelaars en eigenaren in kaart gebracht.

²⁵ Aan de hand van: Louw, 1993, Vastgoed en ruimtelijke spreiding van kantoren: *literatuurverkenning en hypothesevorming*. P. 21 - 24; Wilkinson, Reed & Cadman, 2008. *Property development*. P. 10-27; van Boom & van den Brink, 2007. *Beleggen in vastgoed*. P. 51 - 56; KEI kenniscentrum, http://www.keicentrum.nl/view.cfm?page_id=1899&item_type=vraag_en_antwoord&item_id=95.

Tabel 1: Onderscheid van ontwikkelaars en eigenaren op de kantorenontwikkelingsmarkt

Type ondernemer	Duur	Naam	Ontwikkelaar	Eigenaar	Doel en strategie	Voorbeelden
Handelaar	Middel Lange termijn	Projectontwikkelaar	Ja	Nee	Verkoop en winst na ontwikkeling. Vastgoedconcepten voor eigen risico. Dragen bij in risico grond/bouw exploitatie. Gebiedsontwikkeling	-AM - Rabo Vastgoed - Timpaan Lid van Neprom
Handelaar	Korte termijn	Bouwende projectontwikkelaar	Ja	Nee	Winst na bouw en ontwikkeling. Genoegen met lagere marges. Locatie ontwikkeling	- BAM - Dura Vermeer - Era bouw - Slokker vastgoed Lid van NVB-bouw
Direct Investeerder	Lange termijn	Ontwikkelaar voor eigen gebruik	Ja	Ja	Ontwikkelen voor eigen gebruik.	-Vastgoedbedrijf van Universiteit - Vastgoedbedrijf Philips
Indirect Investeerder	Lange termijn	Projectontwikkelaar directe belegger	Ja	Ja	Zelf ontwikkelen van vastgoed om vervolgens te verhuren (meer eigen keuze en invloed op te verhuren vastgoed)	- Amvest - BPF bouwinvest - Vesteda groep
Indirect Investeerder	Lange termijn	Institutionele directe belegger (vastgoedfondsen wel/niet beursgenoteerd)	Nee	Ja	Kopen van vastgoed en verhuren. Veelal om premies te beleggen voor uitkeringen aan pensioengerechtigde of aandeel- houders.	- Corio - Achmea Vastgoed Lid van IVBN Of Vermogende particulieren
Indirect Investeerder	Lange of korte termijn	Institutionele indirect belegger	Nee	Deels	Beleggen in vastgoedfondsen (bv. Corio, Rodamco Europe). Beleggers kunnen risico spreiden, kennis ligt bij fondsbeheerders.	Banken, verzekerings- of pensioen maatschappijen. Of vermogende particulieren.

Gebruiker(s)

Onderzoek door Jones Lang LaSalle wijst uit dat de kantoorgebruiker de cruciale speler is in aanpak van de kantorenleegstand. De gebruiker zal daardoor centraal staan tijdens de verschillende fasen en beslismomenten van vastgoedherontwikkeling.

“Onderzoek wijst uit dat 60% van de kantoorgebruikers binnen vijf jaar hun kantoorgebouw wil aanpassen aan het Nieuwe Werken en de bezettingsgraad wil verhogen. Gecombineerd met al eerder geconstateerde stijgende behoefte aan duurzame huisvesting heeft dit een revolutie op de kantorenmarkt tot gevolg, omdat slechts een deel van de bestaande kantorenvoorraad hiervoor geschikt is. Het herontwikkelingspotentieel wordt daarmee bepaald door de kantoorgebruikers”, (Jones Lang LaSalle, 2011).

Gebruikers vormen de vraagzijde op de kantorenmarkt en kunnen op drie manieren kantooruimte in gebruik nemen: door kantooruimte te huren/leasen, door een pand te kopen of een pand te bouwen. Gebruikers die een bestaand pand kopen of huren/leasen worden niet gezien als ‘main actor’ in het ontwikkelingsproces, doordat zij bestempeld worden als onbekend totdat de ontwikkeling heeft plaatsgevonden en het object wordt verhuurd of verkocht (Wilkinson, Reed & Cadman, 2008). Verschillende gebruikers hebben verschillende wensen, het is daardoor moeilijk voor ontwikkelaars en/of institutionele beleggers om keuzes te maken. Daardoor is veelal ‘algemeen’ gebouwd voor een zo groot mogelijke bereik van huurders/kopers en is niet specifiek voor een bepaalde doelgroep of naar bepaalde wensen gebouwd. *“Er is bij ontwikkeling van kantorenparken te weinig geluisterd naar de wensen van de gebruiker, waardoor in veel gevallen goede voorzieningen ontbreken”, aldus Eric Martens, directeur occupier services Jones Lang LaSalle Nederland.*

De vraag naar kantooruimte is in de afgelopen jaren sterk veranderd zoals in hoofdstuk twee al naar voren is gekomen. Gebruikers hebben andere wensen en deze wensen hebben niet alleen betrekking op het fysieke karakter. Flexibiliteit van zowel het fysieke als het institutionele karakter zijn van belang in het besluiten tot koop of huren van een pand (of deel daarvan). Daarnaast baseren gebruikers hun keuze op locatie en kwaliteit (duurzaamheid), zoals energiebesparing en ventilering.

Overheid

De overheid is tot slot een belangrijke actor bij bepaling van de institutionele arrangementen en daarmee bij bepaling van de belemmeringen voor herontwikkeling. Betrokken gemeenten worden in dit onderzoek als ‘de overheid’ gezien. Gemeenten zijn als bestuurslaag namelijk het meest betrokken bij totstandkoming van kantoren. Middels grondbeleid en uitgifte van bouwvergunningen kunnen gemeenten druk uitoefenen op de kantorenontwikkelingsmarkt. Zo spelen ze een rol aan de aanbodzijde maar eveneens een rol aan de vraagzijde als gebruiker van kantooruimte. Daarnaast kunnen gemeenten een belangrijke rol spelen bij de realisatie van onroerendgoed-projecten door te participeren in ontwikkelingsmaatschappijen. In dit onderzoek wordt de aanwezigheid van een gemeente bekeken en de

rol van deze gemeente in het kantoren(her)ontwikkelingsvraagstuk. Heeft gemeentelijk beleid geleid tot regels/wetten waardoor herontwikkeling belemmerd wordt?

4.4 BELEMMERINGEN

Identificatie van institutionele belemmeringen is mogelijk gemaakt na operationalisering van het theoretische model. Hierdoor is in de verschillende fasen van herontwikkeling, naar de verschillende betrokken actoren gekeken. Op deze manier is het mogelijk om belemmeringen die zich voor (kunnen) doen bij herontwikkeling concreet te maken en in te delen naar de verschillende milieus die in 3.5 zijn onderscheiden.

4.4.1 BELEMMERINGEN FORMEEL MILIEU

In het formele milieu zullen institutionele belemmeringen (vaak) met wet- en regelgeving te maken hebben. Zo kan gedacht worden aan belemmering van kantorenherontwikkeling doordat een sloopvergunning ontbreekt, een horecagelegenheid niet is toegestaan op een bedrijven of kantorenterrein, de bestemming 'wonen' niet past in het bestemmingsplan voor de te herontwikkelen locatie, of kantorenlocaties geen openingstijden van 24 uur per dag mogen hebben. Een gevolg van deze belemmeringen is dat herontwikkeling traag en stroperig zal verlopen doordat bestemmingsplannen of wetgevingen aangepast dienen te worden en daar de nodige tijd voor nodig is (Jolingen e.a., 2011). Eigenaren zullen daardoor niet gestimuleerd worden om over te gaan tot herontwikkeling van hun vastgoed.

Een andere institutionele belemmering van formele aard is een teveel aan ontwikkelingsplannen. Concurrentie tussen gemeenten vanwege financieel belang bij het aantrekken van nieuwe bedrijven, heeft tot een overschot aan ontwikkelingsplannen geleid. De 'tweepetten problematiek' van de Nederlandse overheid, waarbij de gemeente zowel een marktspeler op de grondmarkt is als handhaver van het algemeen ruimtelijk belang (van der Krabben, 2011a, p.14) gaat ten koste van het algemeen ruimtelijk belang en (financieel) belang van reeds bestaand vastgoed. Gemeentes hebben (te) veel grond uitgegeven in de afgelopen jaren waardoor de gemeentelijke inkomsten zijn gestegen, maar de leegstand eveneens. Dit heeft ruimtelijke consequenties, zoals verpaupering en versnippering van de bebouwing en financiële consequenties voor bestaande bouw doordat panden in waarde dalen bij een groter aanbod en bij leegstand. Dit overschot aan bouwvergunningen maakt dat eigenaren en ontwikkelaars niet snel geneigd zullen zijn over te gaan tot herontwikkeling. Het risico en de onzekerheid voor herontwikkeling is te groot.

Naast een teveel aan ontwikkelingsplannen is een gebrek aan een stringente aanpak voor stimulering van herontwikkeling eveneens een institutionele belemmering (Gemeente Amsterdam, 2009). Wetgeving van Nationaal of regionaal niveau waarin grenzen worden gesteld aan nieuwbouw zou herontwikkeling kunnen stimuleren.

4.4.2 BELEMMERINGEN INFORMEEL MILIEU

De samenwerking tussen bijvoorbeeld gemeente en ontwikkelaar of eigenaren van een bepaald gebied kan bepalend zijn voor de mate van herontwikkeling. Een gebrek aan samenwerkingsovereenkomsten zal een belemmerende werking hebben. Een PPS constructie kan herontwikkeling stimuleren, doordat risico's voor deelnemende partijen afnemen, het algemeen ruimtelijk belang behartigd wordt door deelnemende publieke partij en de kennis van de problematiek en aanpak vergroot wordt. Een samenwerkingsverband waar verschillende eigenaren aan deelnemen zal eerder tot gebieds(her)ontwikkeling leiden doordat het risico verdeeld wordt en de kennis vergroot wordt.

Expertise vormt een belemmering wanneer dit ontbreekt. Dit institutioneel arrangement is eveneens een resultante van de dominante relaties tussen actoren zoals Ball omschreef. Expertise zal verder worden uitgediept in paragraaf 6.3 door een hypothese te vormen over dit institutionele arrangement als belemmering.

Service is een overeengekomen afspraak tussen bijvoorbeeld eigenaar en huurder die belemmerend kan werken voor herontwikkeling. Zo is het niet klantvriendelijk om voortijdig een huurder uit te kopen voor eventuele herontwikkeling (gemeente Amsterdam, 2009).

Afspraken die onder de tafel zijn gemaakt (bijvoorbeeld kartelvorming, vriendendiensten of politieke afspraken), kunnen belemmerend werken wanneer bijvoorbeeld een leegstaand kantoor wordt aangehouden om de concurrentie te dwarsbomen, een politieke boodschap achter te laten of ontwikkeling elders te stimuleren. De institutionele belemmeringen uit deze groep zijn vaak moeilijk te achterhalen vanwege het informele karakter. Oplossingen zullen daardoor niet snel voor handen zijn.

4.4.3 BELEMMERINGEN FINANCIËEL MILIEU

Een institutionele belemmering van financiële aard is bijvoorbeeld gelegen in de taxaties. Wanneer een pand niet wordt verkocht, wordt de waarde bepaald aan de hand van taxaties die vertekend kunnen zijn (Gemeente Amsterdam, 2009). Incentives kunnen hier een rol in spelen. Dit kan vele neveneffecten met zich meebrengen die belemmerend kunnen werken op herontwikkeling. De waarde van het vastgoed en de rol van taxaties zal verder worden uitgediept in paragraaf 6.4 door een hypothese te vormen over dit institutioneel arrangement als belemmering.

Gestelde rendementseisen²⁶ door de investeerders achter beleggers, zoals pensioenfondsen, aandeelhouders en banken, worden met de verhuur van niet leegstaand kantoorvastgoed nog steeds gehaald. De verklaring hiervoor kan liggen in de grootte van de vastgoedportefeuille van de belegger, wanneer over een zeer groot (internationaal) portefeuille wordt beschikt, worden de gevolgen van leegstand niet snel 'gevoeld'. Daarnaast zouden de rendementseisen eenvoudigweg te laag kunnen liggen of zou de betrokkenheid van investeerders te laag kunnen zijn. Wat de reden achter de verkregen rendementseisen ook mag zijn, ze werken (nog) niet stimulerend voor herontwikkeling.

²⁶ Een rendementseis is een vergoeding die een investeerder eist om zijn geld te beleggen in een specifieke onderneming. Deze vergoeding is afhankelijk van de risico's van de onderneming (Kirchner, 2009).

De financieringsstructuur kan ook belemmerend werken voor herontwikkeling. Zo wordt over het algemeen vastgoed gedeeltelijk gefinancierd met vreemd vermogen. Dit staat bekend onder de hefboomwerking: door een deel te financieren met vreemd vermogen neemt het rendement op het geïnvesteerde eigen vermogen exponentieel toe, evenals het risico (Kleine RBA, 2004, p. 229). Vanwege het complexe karakter van deze financieringsvorm wordt niet altijd op objectniveau, maar voor de gehele portefeuille een financiering afgesloten. Vanwege de grootte van de financiering is het mogelijk om aan de financieringsverplichtingen (in de vorm van rente) te voldoen. Wanneer alleen met eigen vermogen zou worden geïnvesteerd zou het rendementspercentage lager liggen. Dit zal eerder aanzetten tot ingrijpen (in de vorm van herontwikkeling) dan wanneer een hoger rendement door een complexe financieringsstructuur behaald wordt.

4.5 CONCLUSIE

In dit hoofdstuk is het inzicht in de institutionele context van de Nederlandse kantorenmarkt vergroot waardoor eventuele belemmeringen en oplossingen voor de mate van herontwikkeling beter zijn te achterhalen. Aan de hand van het theoretisch model dat in hoofdstuk drie is opgesteld is de institutionele structuur van de kantoren(her)ontwikkelingsmarkt in beeld gebracht.

De beschrijving van het ontwikkelingsproces, de actoren en diens strategieën en van institutionele belemmeringen (verdeeld naar drie milieus) heeft aangetoond welke fasen tijdens een herontwikkelingsproces spelen en welke actoren daarbij betrokken. Er is gelet op de mogelijke belemmeringen voor herontwikkeling die tijdens deze fasen en vanwege de beschreven actoren ontstaan kunnen zijn. Zoals al in hoofdstuk drie is toegelicht is hier niet ingegaan op het fysieke karakter dat ook bepalend is voor de institutionele belemmeringen die zich voor kunnen doen.

Het onderscheid tussen een aantal institutionele belemmeringen bij kantoren(her)ontwikkeling, maakt empirisch onderzoek mogelijk waarin tot oplossingen gekomen kan worden die inhaken op het niveau van de institutionele arrangementen²⁷. Of de gevonden belemmeringen vaker voorkomen moet worden onderzocht. Empirisch onderzoek naar drie specifieke belemmeringen zal plaatsvinden in hoofdstuk zes en zeven waar (mogelijk) tot concrete oplossingen gekomen wordt.

²⁷ Hiermee wordt bedoeld dat dit onderzoek niet als doel heeft om tot zeer algemene uitspraken te komen als: *'Terughoudend omgaan met toestaan nieuwbouw kantoren'*, *'Behoud van kwaliteit'* en *'Regionale afstemming intensiveren'* (Buck Consultancy, 2011), maar tot meer verfijnde uitspraken over de rol van bepaalde institutionele arrangementen op de mate van herontwikkeling.

5 ONDERZOEKSPROTOCOL

In paragraaf 1.7 werd al kort ingegaan op de gebruikte methoden in dit onderzoek. Dit hoofdstuk gaat dieper in op deze methoden en geeft een gedetailleerde beschrijving en verantwoording van de keuzes die gemaakt zijn om data te verzamelen en te analyseren.

De tijdshorizont van het onderzoek komt meer overeen met een momentopname dan met een dagboek. Het is daarom een doorsnedenonderzoek te noemen, waarbij de situatie op een bepaald moment wordt bestudeerd. Het moment waarop de gegevensverzameling en analyse heeft plaatsgevonden beslaat ongeveer drie maanden, waarin circa 1,5 maand nodig waren voor de interviews en nog eens 1,5 maand voor analyse.

5.1 ONDERZOEKSPOPULATIE

Om onderzoek te doen naar de institutionele belemmeringen voor de mate van herontwikkeling leek het in eerste instantie verstandig de hypothesen te toetsen middels een aantal casestudies. Toetsing zou plaats kunnen vinden door de hypothesen voor te leggen aan de eigenaar/beleggers van het leegstaande pand. Al snel bleek dat deze onderzoeksgroep lastig te bereiken was en nauwelijks bereid was om medewerking te verlenen aan dit onderzoek. Daarom is voor een alternatieve onderzoeksmethode gekozen waar geen gebruik is gemaakt van casestudies uit de praktijk, maar waarin een fictieve casus is opgesteld op basis van bestaand onderzoek. Deze fictieve casus is gebaseerd op de praktijksituatie die in hoofdstuk twee is geschetst. Het type locatie waar kantorenleegstand het meest voorkomt is geselecteerd als voorbeeldcasus. In eerste instantie omdat verwacht wordt dat de te interviewen personen waaraan de hypothesen worden getoetst, bekend zijn met de leegstandsproblematiek op dit type locaties en in tweede instantie omdat vanwege de omvang van de problematiek op deze locaties hier ook de grootste winst behaald kan worden. *“Het is de uitdaging om juist op dit soort plekken, met name in de buurt van het centrum, via gebiedsontwikkeling een compleet terrein aan te pakken en functiemenging te creëren”* (Harmsen en Van der Waal, 2008, p. 96).

De categorie waar duidelijk de meeste leegstand voorkomt is de stadscategorie ‘regionaal’, locatietype ‘kantorenlocatie’ en heeft bouwjaarcategorie ‘1990 – 2004’. Leegstand op kantorenlocaties beslaat namelijk $(3.899.499 / 7.073.238 =)$ 55, 13 % van de totale leegstand. Van deze leegstand bestaat $(1.097.469 + 915.447 = 2.012.916 / 3.899.499 =)$ 51, 61 % uit panden met bouwjaarcategorie 1990 – 2004. En de stadscategorieën die het grootste aandeel leegstaande kantoorpanden van tussen 1990 en 2004 bezitten, zijn de internationale markt en regionale markt met respectievelijk 568.818 en 464.609 m² (zie bijlage 1 voor de toegepaste data). In dit onderzoek is gekozen voor een focus op de regionale markt waar steden onder vallen met meer dan 600.000 m² kantoorruimte.

De hypothesen die zouden worden voorgelegd aan eigenaars en beleggers van verschillende casussen zijn 'vertaald' in businesscases die betrekking hebben op de fictieve voorbeeldcasus. Deze businesscases beschrijven een veronderstelde relatie tussen een institutioneel arrangement en de belemmerende werking voor herontwikkeling. Tevens verklaren deze businesscases het ontstaan van deze institutionele belemmeringen waardoor het vinden van oplossingen wordt vergemakkelijkt.

Alvorens de businesscases zijn getoetst aan deskundigen is er een gedachtenexperiment op uitgevoerd. Hiermee is getracht verklaringen voor het ontstaan van de institutionele belemmering in kaart te brengen evenals mogelijke oplossingen die zouden kunnen bestaan voor de betreffende belemmering. Zo is tot theoretische modellen en voorlopige uitspraken gekomen waarmee mogelijke gevolgen voor de hypothesen inzichtelijk worden gemaakt. Deze methode is toegepast om creativiteit in het onderzoek te verkrijgen en de mogelijkheid tot origineel denkwerk te vergroten.

Na uitvoering van het gedachtenexperiment is ervoor gekozen om de businesscases te toetsen door deze voor te leggen aan een vijftiental deskundigen. Dit aantal is gekozen om tot een betrouwbaar onderzoek te komen. Doordat vanuit diverse achtergronden naar de businesscases wordt gekeken en commentaar wordt geleverd, wordt een (relatief) volledig beeld geschetst van de kijk op de businesscases door deskundigen. Het onderzoek blijft daarnaast overzichtelijk doordat de hoeveelheid aan gegevens te verwerken is (binnen het tijdsbudget).

Selectie van deze deskundigen heeft plaats gevonden op basis van het bedrijf of de instantie waar degene werkzaam is, de functie die hij/zij daar bekleedt, de mate van expertise van de kantorenmarkt, de herontwikkelingsmarkt of de ontwikkelingen over HNW en gepubliceerde artikelen en/of onderzoeken. Vanwege het tijdsbudget kan slechts een selectie gemaakt worden van personen die op basis van bovenstaande criteria van belang zijn voor het onderzoek. Daarnaast is niet iedereen beschikbaar of bereid om mee te werken aan het onderzoek, daardoor kan een vertekening in de verkregen gegevens ontstaan die voor de mate van betrouwbaarheid van het onderzoek meegenomen moet worden. Daardoor zijn andere personen benaderd of naar voren geschoven die sterke raakvlakken hebben met de in eerste instantie beoogde persoon. Uiteindelijk is tot een onderzoekspopulatie gekomen waarin zich personen bevonden vanuit verschillende milieus (overheid, financieel, fiscaal, wetenschap, vastgoed) en met diverse doelstellingen (advies, onderzoek, investeren, controleren etc.). Zie bijlage 5 voor een overzicht van geïnterviewde personen. De moeilijk bereikbare groep eigenaars/beleggers is vertegenwoordigd door het IVBN (Belangenbehartigingsorganisatie voor institutionele beleggers in Nederlands vastgoed) in de selectie van deskundigen.

Middels semi-gestructureerde interviews van gemiddeld circa 60 minuten bij de respondent op het kantoor of in een (rustig) café/restaurant, zijn de verkregen businesscases getoetst. Keuze voor toepassing van deze kwalitatieve methode is de flexibele en responsieve interactie die tussen interviewer en respondent mogelijk is. Dit maakt het mogelijk dat meningen nader worden onderzocht, onderwerpen vanuit een verschillend perspectief worden benaderd en vragen aan de respondenten duidelijk worden gemaakt (Saunders et. Al, 2008 p. 308). Dit vergroot de validiteit van het onderzoek.

Echter dient toch altijd rekening gehouden te worden met vertekeningen in de verkregen informatie. De kennis van de respondenten is niet altijd aanwezig om op alle casussen in te gaan. Soms is de achtergrond dusdanig dat alleen een verklaring over financiële belemmeringen of belemmeringen uit het formele milieu gegeven kan worden. (In het geval van een accountant of een jurist bijvoorbeeld). Toch is de keuze voor deze respondenten gemaakt, zodat dieper op sommige punten ingegaan kan worden en nauwkeuriger tot uitspraken kan worden gekomen. Daarnaast kan er te maken zijn met interviewer- en respondentbias. Hierbij creëren de opmerkingen, toon of het niet verbale gedrag van de interviewer een vertekening in de manier waarop de geïnterviewden de gestelde vragen beantwoorden (Saunders et. Al, 2008). Respondentbias kan veroorzaakt worden doordat er een bepaald beeld van de interviewer bij de respondent ligt. Wanneer het aan geloofwaardigheid van de interviewer ontbreekt, kan de verkregen informatie beperkt zijn. Om de invloed van deze vormen van vertekening op de betrouwbaarheid van het onderzoek te beperken is getracht een zo objectief mogelijke rol aan te nemen ten aanzien van mogelijke uitkomsten en geen 'woorden in de mond te leggen'. Daarnaast is in een (uitgebreide) voorbereiding verdiept in de achtergrond van de respondent en in het onderzoeksonderwerp.

In de interviews is gevraagd naar ervaring met dergelijke situaties als in de businesscases is voorgelegd. Vervolgens is naar de visie en het oordeel op voorgelegde verklaringen en oplossingsrichtingen gevraagd. Na deze toetsing van de drie hypothesen is naar overige belemmeringen bij herontwikkeling (al dan niet van institutionele aard) gevraagd die in de praktijk of in onderzoek naar voren zijn gekomen of waar verwachte belemmeringen volgens geïnterviewde liggen. Tevens wordt naar oplossingen gevraagd voor de belemmeringen die zijn weergegeven in de businesscases en voor de overige belemmeringen die zij (eventueel) zelf hebben aangegeven. De verkregen informatie uit de interviews is telkens meegenomen in de volgende interviews om te bekijken of respondenten het met elkaar eens zijn en of de veronderstellingen met elkaar overeen komen. Dit vergroot de mate van generaliseerbaarheid van het onderzoek.

De verkregen informatie uit de interviews is geanalyseerd aan de hand van gegevens reductie, categorisatie en eigenschappen van een verklaring opbouwen. De antwoorden die door de respondenten zijn gegeven zijn niet altijd even gestructureerd. In een antwoord op de mate van ervaring met de geschetste problematiek kunnen bijvoorbeeld ook al verklaringen over de oorzaken of oplossingen gegeven worden. Daarnaast kan een overlap bestaan tussen de verklaring voor het bestaan van verschillende belemmeringen. Verwarring met verklaringen voor het ontstaan van leegstand wordt ook dikwijls tegengekomen, terwijl het om verklaringen voor de beperkte mate van herontwikkeling (van de al bestaande leegstand) moet draaien. Daarnaast bestaat vaak een zekere enthousiasme over eigen interessegebieden of recente werkzaamheden en ervaringen, die niet direct bijdragen in het onderzoeksdoel. Door vooraf opgestelde interviewvragen is getracht de richting van de interviews te sturen zodat niet te veel wordt afgeweken van het onderzoeksdoel. Door vooraf het onderzoeksvoorstel, waarin de achtergrond van het onderzoek en de doel- en vraagstelling in staan beschreven, toe te sturen per mail is eveneens getracht richting aan de interviews te geven en onduidelijkheden weg te nemen. Aan de andere zijde biedt het open karakter van het interview ruimte tot vertelling waardoor interessante oorzaken/verklaringen en verbanden gevonden kunnen worden die bij geheel gestructureerde interviews wellicht niet waren gevonden.

Een selectie van de verkregen gegevens is uiteindelijk nodig op basis van bruikbaarheid voor de doelstelling van het onderzoek. Deze selectie zal gestructureerd worden door de antwoorden en toevoegingen op de antwoorden uit de interviews te scannen op de inhoud en weg te laten wat niet van betrekking is op het onderzoeksdoel. Vervolgens vindt categorisatie plaats door de (overgebleven) gegevens puntsgewijs per uitspraak onder te verdelen in verschillende categorieën. Deze categorieën zijn: de eerste veronderstelde institutionele belemmering (freeriders); de tweede veronderstelde institutionele belemmering (hoge boekwaarde); de derde veronderstelde institutionele belemmering (kennis gebrek); overige (institutionele) belemmeringen aangegeven door de respondenten zelf en interessante bevindingen. (Deze laatste categorie zal niet worden behandeld bij het resultatenhoofdstuk omdat dit niet behoort tot het onderzoeksdoel. Toch wordt deze categorie meegenomen in de analyse omdat hier aanvullingen voor de conclusies en interessante aanbeveling voor vervolgonderzoek uit kunnen blijken).

Binnen deze categorieën zullen subcategorieën onderscheiden worden. Dit analyseproces lijkt op de grounded theory strategie. Bij de grounded theory methode wordt echter het proces 'andersom' uitgevoerd, waarbij van een codering op woord/zin of paragraaf niveau naar een subcategorie, naar een hoofdcategorie wordt gecodeerd. Gedurende dit proces zijn de hoofd- en subcategorieën al onderscheiden en zijn vervolgens op woord/zin of paragraaf niveau de resultaten verdeeld over de

verschillende categorieën. Dit is ook logisch daar dit onderzoek veronderstelde verbanden toetst in plaats van zoekt.

De categorisatie vergroot het gemak om de hypothetische modellen aan te passen en om oplossingen voor de geschetste belemmeringen te vinden. Uit de categorisatie van de uitspraken van alle verschillende respondenten zal op een verhalende wijze een samenvatting worden gegeven. De verbanden die zijn gevonden door de categorisatie tussen de uitspraken en de sub- en hoofd categorieën worden hierin beschreven. Per subcategorie wordt duidelijk gemaakt wat de meest gegeven en meest interessante antwoorden/uitspraken van de respondenten zijn. Hierin is alles meegenomen dat door de respondenten is gemeld en betrekking heeft op de betreffende (sub)categorie. (zie bijlage 6 voor de categorisatie van de resultaten).

Nadat deze selectie en categorisatie ronde is uitgevoerd, kan per categorie bekeken worden of er tot generaliseerbare bevindingen gekomen kan worden. Wanneer door alle respondenten tot gelijke bevindingen wordt gekomen zal het hypothetische model valide zijn en hoeft dit niet herzien te worden. Wanneer de geschetste verklaring(en) niet afdoende wordt bevonden, wordt deze herzien of verworpen. Op deze wijze worden de hypothetische modellen aangepast totdat valide modellen worden verkregen die generaliseerbaar zijn voor het type casus dat is onderzocht. Deze methode komt overeen met de eigenschappen van 'een verklaring opbouwen' die door Yin als een apart type analysestrategie en procedure wordt onderscheiden (Saunders et. Al, 2008 p. 481). Hiermee wordt bijgedragen in een algemeen geldende verklaring over de beperkte mate van herontwikkeling.

6 HYPOTHESE VORMING

De centrale hypothese voor dit onderzoek werd in hoofdstuk één als volgt gesteld: *De institutionele context vormt een belemmering voor herontwikkeling van de aanbodzijde van de kantorenmarkt.* Daarmee wordt verondersteld dat in de institutionele context bepalende factoren liggen voor de mate van herontwikkeling van leegstaand kantorenvastgoed. Om deze algemene hypothese te toetsen is een meer concrete hypothesevorming nodig. Wanneer kan worden aangetoond dat institutionele belemmeringen een (aanzienlijke) invloed hebben op de mate van herontwikkeling kan met kennis over eigenschappen van deze belemmeringen worden bijdragen aan oplossingsrichtingen.

Om de eigenschappen van een drietal institutionele belemmeringen te begrijpen wordt in deze hypothesevorming tot een verklaring gekomen voor de belemmerende werking en het ontstaan hiervan. De keuze voor dieper onderzoek gericht op dit drietal belemmeringen is gelegen in bestaand onderzoek. De eerste belemmering die wordt uitgelicht is nog niet of nauwelijks goed bekeken als mogelijke belemmering in bestaand onderzoek. Het verschijnsel is wel bekend, maar de mate van invloed op de herontwikkelingsmate en de eventuele oplossingen zijn nog niet nader onderzocht. De tweede belemmering daarentegen komt veelvuldig naar voren als probleem voor de mate van herontwikkeling. Een model dat deze belemmering beter in kaart brengt en de oorzaken van het probleem tracht te achterhalen evenals mogelijke oplossingen lijkt daarom van groot belang. Daarnaast is het voor planologen interessant beter inzicht in deze financiële institutionele belemmering te verkrijgen. De derde belemmering: een expertise tekort, wordt vaak als oorzaak voor de beperkte mate van herontwikkeling genoemd. Maar bestaat er inderdaad een expertisegebrek en hoe is dat dan te verklaren en kan dat worden opgelost? Om antwoord op deze vragen te vinden is voor de derde belemmering gekozen.

In dit onderzoek is gekozen voor een focus op herontwikkeling naar NW-vastgoed, waarbij de oude functie (gedeeltelijk) wordt behouden. Daardoor is een stille aanname gemaakt dat de regelgeving niet direct een grote belemmering voor herontwikkeling zou vormen. Daarom is de regelgeving niet direct als één van de drie institutionele belemmeringen bekeken. In de discussie wordt hier op terug gekomen wanneer de overige belemmeringen die door de respondenten zijn aangegeven beschouwd worden.

6.1 CASUS OMSCHRIJVING

Deze fictieve casus is gebaseerd op kantorenterreinen waar sprake is van een hoog percentage leegstand en waar het merendeel zelfs kampt met structurele leegstand. Het gebied is gelegen in een gemeente met circa 200.000 inwoners en de panden hebben een bouwjaar tussen 1990 en 2004. Het terrein is gelegen op een zogenaamde B-locatie²⁸. Er zijn in het gebied 17 kantoorpanden gelegen, met in totaal

²⁸ Dit locatiebeleid stamt uit de Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening (1988) waarbij een a-locatie gunstig is gelegen t.o.v. openbaar vervoer, een b-locatie een terrein aan de rand van de stad is en een c-locatie direct aan de autoweg gelegen

200.000 m² vloeroppervlak (vo). Vijf panden met 3000 m² vo, vier panden met 30.000 m² vo, vier panden met 10.000 m² en vijf panden met 5000 m² vo. Daarvan staat 45.000 m² vo structureel leeg, verdeeld over 7 panden.

Er bevinden zich eigenaar gebruikers op het terrein, maar het merendeel van de kantoren is in handen van beleggers. Zowel beursgenoteerde als niet beursgenoteerde vastgoedfondsen beheren over leegstaande kantoren. Ook indirecte beleggers zoals een grote Bank uit Nederland en een groot pensioenfonds uit Nederland zijn vanwege de investeringen in deze vastgoedfondsen betrokken bij de leegstand in dit kantorenterrein. Afbeelding 1 geeft deze (fictieve) casus weer.

Afb. 1: Weergave (fictieve) kantorenlocatie met structurele leegstand



6.2 HYPOTHESE I: POSITIEVE PRIJSEFFECTEN (FREERIDERS)

De eerste hypothese die gesteld wordt over institutionele belemmering en de mate van herontwikkeling heeft betrekking op de 'freeridersproblematiek' vanwege ongeprijsde positieve effecten. Ook Koning & van Elp (2011, p. 23) veronderstellen dit verband: *'In Gebieden waarbij alternatieve bestemmingen mogelijk zijn, kan door free rider effecten en regelgeving het transformeren van de gebouwen belemmerd worden'*.

In het geval van een kantorenterrein zoals in de casus is beschreven, zou een gebrek aan samenwerking tussen de actoren op dit kantorenterrein kunnen leiden tot 'freeriders' gedrag. Dit kan herontwikkeling

is. Dit hield allemaal verband met de mate van bereikbaarheid en de doelgroep van het gebied (Canon Ruimtelijke Ordening, 2011).

belemmeren, doordat de partij die herontwikkeling overweegt eveneens (indirect) investeert in de andere partijen van het gebied, maar hier geen vergoeding voor terug ziet. Dat zou ook nog eens ten koste van de concurrentiepositie kunnen werken.

Een gebrek aan prijsafspraken en samenwerking tussen de verschillende partijen zijn mogelijke oorzaken van deze belemmering. Hiermee is te maken met institutionele arrangementen en belemmeringen van financiële en informele aard. Het (financiële) institutioneel arrangement 'eigendom' en de eigendomsverhoudingen in het gebied die in de geschiedenis zijn gevormd, hebben ertoe geleid dat het kantoorpand eigendom is van (een) bepaalde actor(en). Wanneer deze actor investeringen doet, zal dat zijn eigen bezittingen betreffen. Investerings in het pand resulteren in een toename van de waarde van het betreffende vastgoed, maar eveneens in toename van de waarde van de omgeving. Onderzoek naar de effecten van omgevingskenmerken op de huurprijzen voor kantoorpanden door het planbureau voor de leefomgeving toont dit verband aan; *'Naast de relatieve ligging binnen het stadsgewest kunnen ook locatiemarkten op lager ruimtelijk schaalniveau de huurprijs van kantoorpanden beïnvloeden'* (Weteringen e.a., 2009). Er kan een onderscheid gemaakt worden in drie locatiemarkten op lager ruimtelijk schaalniveau die aan de orde zijn bij positieve prijseffecten door herontwikkeling. In de eerste plaats heeft bedrijvigheid in de buurt een positief prijseffect op de huurprijs. Dit wordt veroorzaakt doordat aanwezigheid van andere kantoren en gebruikers een positief effect op het imago hebben (Clapp 1980; Jennen & Brounen 2006; Rodenburg 2005). Dit wordt nog versterkt als die buurt wordt geassocieerd met een bepaald prestige, zoals bij de Amsterdamse Zuidas het geval is. Daarnaast kan een concentratie aan bedrijvigheid tot agglomeratievoordelen leiden. Ten tweede kan herontwikkeling van één pand positieve prijseffecten hebben op de panden in de omgeving wanneer voorzieningen worden gerealiseerd binnen het pand. Bij herontwikkeling naar een Nieuwe Werken locatie behoren toevoeging van bijvoorbeeld horecagelegenheid, vergaderruimte of winkels (als een kleine supermarkt) tot de opties. De voorzieningen in de buurt kunnen aantrekkelijk zijn voor de medewerkers van de huurder. Er kunnen kleine inkopen gedaan worden en (in)formeel contact plaatsvinden tijdens en na werktijden (Cannaday & Kang 1984; Rodenburg 2005; Sivitanidou 1995). Ten derde noemt het onderzoek het belang van kenmerken van de bebouwde omgeving rondom het pand, zoals de staat van de gebouwen rondom de locatie, het andere type grondgebruik, de bebouwingsdichtheid en de aanwezigheid van groen (Dunse en Jones 1998; Weteringen e.a., 2009, p. 28). Leegstand van de bebouwde omgeving en/of achterstallig onderhoud (wat vaak een gevolg is van leegstand), draagt bij in een negatief prijseffect op omliggende panden en gebieden (Koning & van Elp, 2011, p. 23). Wanneer een pand wordt herontwikkeld zal dat daarom automatisch een positief prijseffect op de omgeving hebben.

In deze hypothesevorming wordt gesteld dat dit positieve prijseffect in de omschreven casus niet geprijsd is en daardoor niet wordt gedragen door de andere eigenaren in het gebied. De eigendomsverhoudingen op het terrein zijn dusdanig bepaald dat de eigenaren van alle panden verantwoordelijk zijn voor de eigen

grond en het eigen pand. Er is geen vorm van een samenwerkingsverband tussen de eigenaren onderling. Wanneer eigenaar 'A' zal besluiten tot herontwikkeling worden de positieve prijseffecten voor kantoren 'B', 'C' en 'D' niet betaald aan 'A'. Eigenaar 'A' draagt daardoor alle financiële lasten en eigenaren 'B', 'C' en 'D' liften gratis mee. Dit verschijnsel wordt ook wel 'het freeriderprobleem' of 'dilemma van de collectieve actie' genoemd. Olson formuleerde in de jaren zestig deze theorie door te stellen dat wanneer iedereen zijn eigen belang nastreeft, publieke goederen niet tot stand komen doordat ze ondeelbaar en niet-uitsluitbaar zijn. Hij ging er daarbij vanuit dat individuen hun *eigen belang* nastreven. Groepsvorming moet een voordeel opleveren boven het nalaten daarvan. Deze groepsvorming brengt voor de groepsleden een *collectief goed* dat ze individueel niet kunnen verkrijgen (Korsten, 2009). Olson veronderstelt daarnaast dat de oplossing voor dit probleem bij de Staat ligt. De taak van de Staat is volgens hem het opheffen van de tegenstelling tussen individuele rationaliteit en collectieve rationaliteit, door collectieve rationaliteit af te dwingen. Middels belasting wordt deze collectieve rationaliteit afgedwongen.

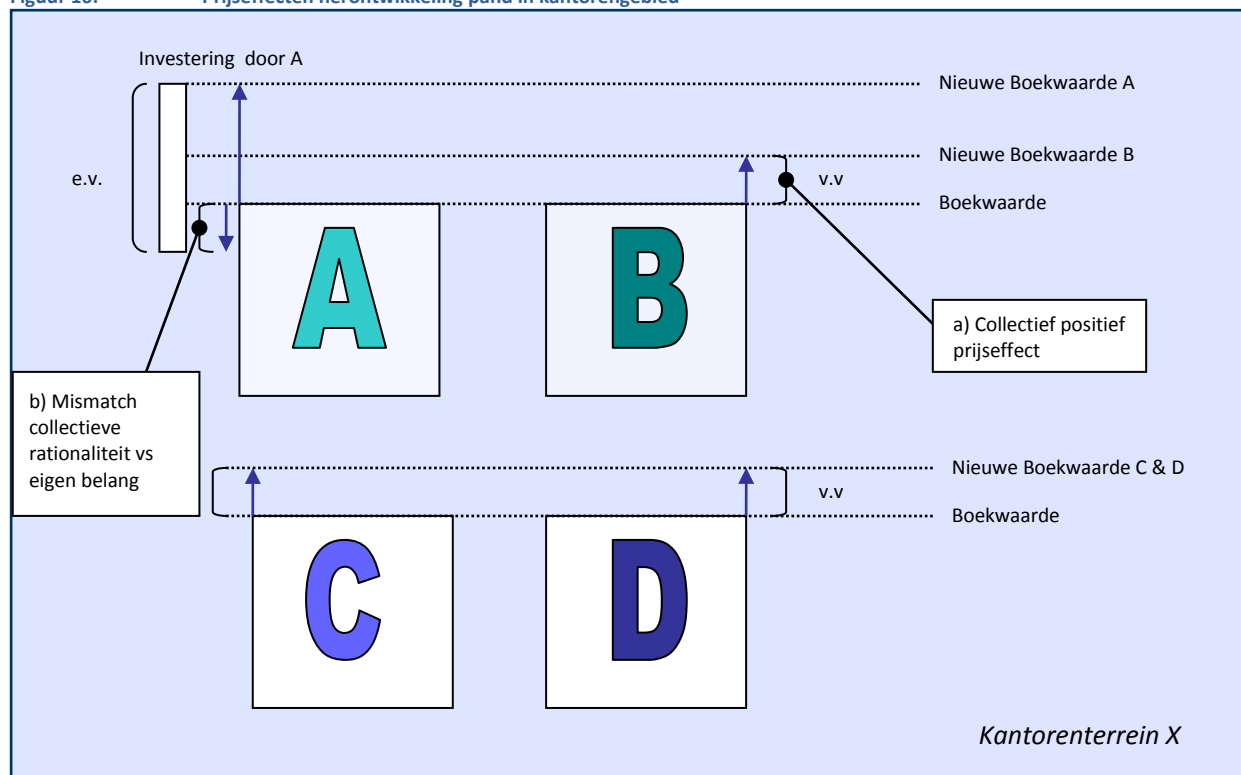
In deze casus is te maken met een meer genuanceerde situatie. Het collectief wordt in deze casus gevormd door alle eigenaren in het betreffende kantorengedebiet. Het eigen belang is verhuur van het eigen pand. De positieve prijseffecten van herontwikkeling vormen in deze casus het collectief goed, er kan dus beter gesproken worden van een collectief positief prijseffect. Eigenaar 'A' vervult in dit geval de taak van de Staat zoals veronderstelt door Olson. Doordat deze eigenaar gaat herontwikkelen wordt bijgedragen in het collectieve goed.

De businesscase die daarbij wordt verondersteld is:

Het collectief positief prijseffect dat bereikt wordt wanneer eigenaar 'A' zijn pand zou herontwikkelen wordt bekostigd door eigenaar 'A' en eigenaar 'A' alleen. Collectieve rationaliteit kan niet worden afgedwongen door eigenaar 'A'. Eigenaren 'B', 'C' en 'D' profiteren daardoor gratis van het collectief goed: de positieve prijseffecten. Aan groepsvorming zullen eigenaren 'B', 'C' en 'D' niet (snel) deelnemen daar het voordeel niet opweegt tegen het nalaten daarvan (de positieve prijseffecten worden toch wel verkregen). Een afwachtende houding van de eigenaren en daardoor een achterblijvende mate van herontwikkeling zullen het gevolg zijn.

Het volgende model geeft deze hypothetische businesscase in schematische vorm weer. De kantoorpanden A, B, C en D zijn gelegen in kantorenterrein X. Kantoorpand A is één van de vijf panden met 5000 m² vo en staat geheel leeg, de eigenaar is een institutionele directe belegger. Panden B, C en D zijn drie van de overige 16 kantoorpanden op het terrein, waarvan twee panden ook kampen met leegstand.

Figuur 16: Prijsseffecten herontwikkeling pand in kantoreengebied



Uit dit figuur blijkt bij a) dat eigenaren 'B', 'C' en 'D' gratis meeliften op de investeringen die gedaan zijn door 'A', doordat de boekwaarde stijgt op basis van vreemd vermogen. 'A' financiert het collectief belang waar niets van terug gezien (betaald) wordt. Dat zou eigenaar 'A' ervan kunnen weerhouden over te gaan tot herontwikkeling. Het eigen belang gaat voor de collectieve rationaliteit, waardoor een mismatch ontstaat die is aangegeven bij b). 'A' zal betalen bij herontwikkeling waardoor de initiatiefnemer wordt benadeeld en 'freeriders' gratis profiteren.

6.2.1 MOGELIJKE OPLOSSINGEN VOOR HYPOTHETISCHE BELEMMERING I

Doorgaand op de theorie van Olson kunnen ook nog hypothesen over de mogelijke oplossingen gevormd worden. Olson wijst zeer nadrukkelijk de Staat aan als beschermheilige van het collectief belang (Korsten, 2009). In de situatie van het kantorenterrein is het de vraag of de Staat moet optreden als beschermheilige van het collectief positief prijseffect. Zoals al werd gesteld vormt de markt in deze situatie het collectief en niet de maatschappij. Indirect zal ook de maatschappij deel uit gaan maken van het collectief, wanneer de leegstand dusdanige vormen aan gaat nemen dat de openbare orde en veiligheid in het gedrang komen, maar in belangrijkste mate zullen de eigenaren van de kantoorpanden (de markt) het meest gebaat zijn bij positieve prijseffecten door herontwikkeling. Koning & van Elp, (2011) stellen dat de overheid (m.n. gemeenten) kunnen bijdragen in sloopkosten van kantoren mits hier voldoende verbetering van de externe effecten tegenover staan. Zij gaan hier uit van de positieve externe effecten voor de maatschappij. Ik verwacht echter dat vanwege het groter collectief belang voor de markt, de overheid niet de kosten voor het collectief belang zal dragen, daar dit belang niet (direct) haar

doelgroep toekomt, namelijk de maatschappij. Daarnaast beschikt de overheid anno 2011 niet over een groot portefeuille, waaruit sloopkosten bekostigd kunnen worden. Als oplossing voor de 'freeridersproblematiek' stellen Koning en van Elp (2011, p. 23) dat de overheid vooral kantoorontwikkeling op regionale en bovenregionale schaal moet coördineren om te voorkomen dat er teveel concurrerend aanbod in deze gebieden ontstaat. Hier kan ik het niet meer dan eens mee zijn, echter vraag ik mij wel af of dit een oplossing is voor de 'freeridersproblematiek'. Coördinatie op hogere schaal zal naar ik verwacht inderdaad leiden tot betere concurrentieverdeling en daardoor tot meer vertrouwen van eigenaren in de markt en tot een positievere houding ten opzichte van investeringen doen in bestaand vastgoed. Een gerichte oplossing voor het 'freeridersprobleem' biedt dit echter niet en zal daarom worden gezocht aan de hand van het theoretisch model van Olson en Stigler.

Stigler (1974) veronderstelt dat individuen niet zullen deelnemen in collectieve actie modellen (denk aan een gebiedsontwikkelingsfonds waar alle eigenaren in bijdragen om kosten voor herontwikkelen mee te financieren) vanwege het gebrek aan individuele stimulans en door gebrek aan dwang. Een mogelijke oplossing naar de theorie van Olson, is om de Staat de markt te dwingen deel te nemen in collectieve actie modellen zodat herontwikkeling eerder zal plaatsvinden en leegstand kan worden tegengegaan. Deze dwang zou uitgeoefend kunnen worden door een verplichting tot deelname aan een gebiedsontwikkelingsfonds te verbinden aan het eigendomsrecht van een kantoor in een kantorengedebied. Ook middels extra belastingheffing zou een 'reservepot' opgebouwd kunnen worden, waaruit de kosten voor collectief goed bekostigd kunnen worden. Daarnaast zou de Staat de individuele stimulans van de eigenaren kunnen vergroten door als initiatiefnemer de mogelijkheden en voordelen van groepsvorming aan de eigenaren in het gebied voor te leggen.

Tot slot zien Koning en van Elp (2011, p.23) in kansrijke gebieden de oplossing voor leegstand niet in 'bemoeienis' door de Staat liggen, maar in totale weerhouding van de Staat. *'De markt zal vanzelf de leegstand oplossen'*. Dit kan mijnszins zeker als oplossing gelden, wanneer door de markt zelf wordt ingegrepen en tot institutionele arrangementen wordt gekomen waarmee het collectief belang wordt geregeld en het probleem van freeriders wordt weggevangen. Vastgoedeigenaren en ontwikkelaars zijn ten slotte dominante actoren op de kantorenmarkt wat inhoudt dat zij verantwoordelijk zijn voor het regelen van deze institutionele arrangementen. Zij hebben ten slotte ook het grootste eigen belang bij een goed functionerende kantorenmarkt.

Remøy: 'Leegstand is niet alleen het probleem van de eigenaar, maar ook van de buurman' (van Eerd, 2011).'

De mogelijke oplossingen geven eigenlijk de kern van het verhaal weer. Het feit dat het probleem van 'freeriders of collectieve actie' een institutionele belemmering vormt is gelegen in het gebrek aan institutionele arrangementen die in het verleden niet zijn gevormd door de dominante actoren. Was er

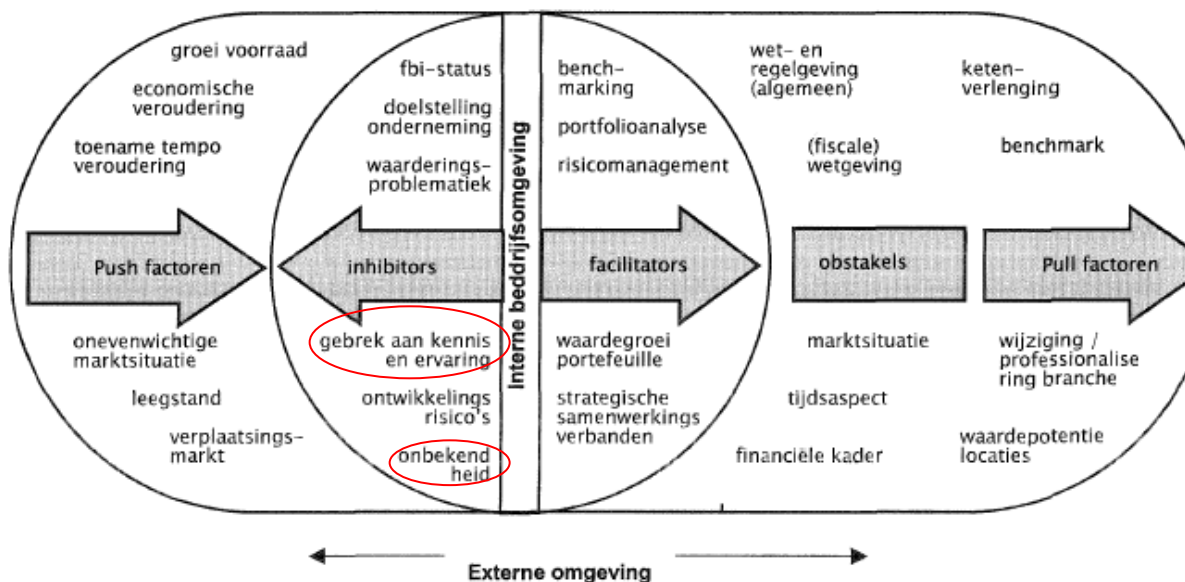
wél rekening gehouden met prijseffecten door regelingen te treffen (formeel/informeel danwel financieel van aard) dan had dit verschijnsel geen belemmering gevormd voor de mate van herontwikkeling.

6.3 HYPOTHESE II: GEBREK AAN EXPERTISE

De tweede hypothese die in dit onderzoek gesteld wordt over institutionele belemmering en de mate van herontwikkeling heeft betrekking op gebrek aan kennis en ervaring door de gevolgen van padafhankelijkheid.

De Bruin (2003) heeft in een onderzoek naar de mogelijkheden voor ontwikkelaars op de herstructureringsmarkt van verouderd institutioneel kantorenvastgoed, een model opgesteld waarin hij verschillende 'krachten' onderscheidt die allen van invloed zijn op de herstructureringsmarkt.

Figuur 17: Krachtenveld bij herstructurering kantorenvastgoed (vanuit beleggersoptiek) Bron: de Bruin, 2003.



Het model geeft de interne en externe omgeving weer, vanuit een institutionele belegger gezien. Een gebrek aan kennis en ervaring en onbekendheid worden door de Bruin als interne 'inhibitors' omschreven. Deze 'remmende' factoren worden in dit onderzoek belemmerende factoren genoemd. Naast een gebrek aan kennis en ervaring en onbekendheid onderscheidt de Bruin andere factoren, ook uit de externe omgeving die hij obstakels noemt, die belemmerend kunnen werken voor herontwikkeling.

De keuze voor nadere analyse van de informele institutionele factoren 'kennis en ervaring' is onder meer gelegen in de eerste aanbeveling die het college van Rijksadviseurs doet over anticiperen op leegstand en herbestemming: *Kennisontwikkeling, kennisbundeling, inzicht en kennisoverdracht in relatie tot het thema 'leegstand' in Nederland is gewenst. Een daarvoor ingerichte methodiek van ruimtelijke verkenning, inventarisatie en monitoring bestaat ten aanzien van leegstand nog niet* (Harmsen & van der Waal, 2008, p. 8). Dit advies richt zich op overheidsinstanties die als conclusie uit het onderzoek

beschikken over te beperkte, moeilijk toegankelijke en versnipperde kennis over leegstand en de kansen en mogelijkheden om hier iets aan te doen. Het lijkt erop dat de overheid dit advies heeft opgevolgd, getuigen het Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren van de Rijksoverheid (Rijksoverheid, 2011), de handreiking 'Leegstand te Lijf' door de VNG (Vereniging van Nederlandse Gemeenten, 2011) en diverse initiatieven van regio's en gemeenten zelf, zoals het platform bedrijventerreinen en kantorenlocaties (Plabeka) door Flevoland, Noord-Holland en Stadsregio Amsterdam en de nieuw in het leven geroepen functie van Kantorenloods²⁹ binnen gemeente Amsterdam.

Hoe het er echter voor staat met de kennis en ervaring over herontwikkeling onder beleggers en ontwikkelaars is nog (vrij) onduidelijk. Het landelijk actieprogramma is met behulp van banken, beleggers en projectontwikkelaars geschreven, doordat zij allen beschrijven hoe zij kantorenleegstand zouden terugdringen (Nicis, 2011). Opvallend in het rapport is de focus op de taak van de overheid. De uitkomsten globaal samengevat komen neer op:

- Gemeenten die beter moeten plannen, programmeren en afstemmen. Om tot meer controle en evenwicht van de kantorenvorraad te komen.
- Een faciliterende taak voor het Rijk om gemeenten te ondersteunen.
De wet- en regelgeving en juridische mogelijkheden worden bekeken om herontwikkeling, transformatie en reductie te bevorderen en een methode om de vraag naar kantoren te ramen wordt ontwikkeld.
- Een perspectiefwijziging van object naar gebied.
Hierin is niet alleen een rol voor de overheid gelegen, maar ook voor beleggers (eigenaars) en ontwikkelaars.

De verantwoordelijkheid van eigenaar/beleggers en ontwikkelaars is volgens het rapport gelegen in verandering van de focus. In plaats van sturing op uitbreiding moet deze gericht zijn op sturing van de voorraad. Dit kan volgens het rapport bereikt worden door het perspectief te wijzigen;

- van kantoren als financieel product en verdienmodel naar huisvestingsproduct voor de gebruiker;
- van korte naar lange termijn betrokkenheid;
- van ieder voor zich naar (bestuurlijke) samenwerking;
- van aanbodplanning naar voorzien in daadwerkelijke vraag;
- van monofunctionele locaties naar multifunctionele locaties met stedelijke kwaliteit;
- van pandniveau naar gebiedsniveau;
- van het ontwikkelen van nieuwe locaties naar herontwikkeling en vernieuwing op bestaande locaties.

²⁹ Paul Oudeman vervult de functie van Kantorenloods binnen de gemeente Amsterdam, waarbij hij vastgoedeigenaren stimuleert en faciliteert bij het omzetten van hun leegstaande kantoorpanden naar andere functies, zoals woningen, hotels, ruimten voor creatieve, startende bedrijven en broedplaatsen .

De perspectiefwijzigingen ‘van gemeente als actieve speler naar overheid als marktmeester’ en ‘van ad hoc besluiten naar ruimtelijke ordening gericht op duurzame locaties’ zijn wederom gericht op de rol van de overheid en worden daarom niet onder de verantwoordelijkheden van eigenaar/beleggers en ontwikkelaars geschaard.

Deze aangedragen perspectiefwijzigingen, op basis waarvan de ‘leegstandsproblematiek’ mede opgelost zou moeten/kunnen worden, zijn tamelijk gemakkelijk te identificeren. Maar wenselijke en politiek correcte antwoorden en oplossingen op papier vormen is één. Of ook voldaan kan en gaat worden aan deze ‘verantwoordelijkheden’ is twee. In eerste instantie vanwege het onderscheid tussen privaat en collectief belang, zoals in hypothese I werd gesteld en in tweede instantie vanwege beschikking over of gebrek aan kennis en ervaring. *“Naast het speculeren wordt ook het gebrek aan expertise op het gebied van herbestemming genoemd als reden waarom eigenaren van structureel leegstaande kantoorpanden niet snel het initiatief nemen tot herbestemming”* (Harmsen en van der Waal, 2008). In onderstaande businesscase is verduidelijkt wat bedoeld wordt met de beschikking over kennis en ervaring als institutionele variabele van invloed op de mate van herontwikkeling. De theoretische benadering waarmee hypothese II is gevormd, sluit aan op de aannames die Janssen-Jansen doet in haar onderzoek naar Regionale samenwerking als oplossing voor de aanpak van leegstaande kantoren: *“De oorzaken van de onevenwichtigheden zijn institutioneel verankerd en om tot een systeeminnovatie te komen is het belangrijk te weten wat de padafhankelijkheden zijn die tot de huidige problemen hebben geleid”* (Janssen-Jansen, 2010, p. 14). In deze hypothesevorming wordt ook uitgegaan van padafhankelijkheid als oorzaak van een institutioneel verankerde belemmering, namelijk een kennis- en ervaringstekort van herontwikkeling vanwege de focus op nieuwbouw uit het verleden. Dit wordt ook verondersteld in het rapport van de adviescommissie ‘plabeka’ (2011) *“Daarnaast is de kennis en ervaring gericht op nieuwbouw en is nog weinig ervaring opgedaan met herontwikkeling van bestaande gebouwen”*

De businesscase die daarbij wordt verondersteld is:

Eigenaren in gebied x met ontwikkelingsachtergronden, zullen zelf eerder tot herontwikkeling over gaan dan eigenaren in het gebied die het vastgoed niet (zelf) ontwikkeld hebben. Een institutionele directe belegger ziet kantoren enkel als financieel product en verdienmodel wat tot gebrek aan ervaring en kennis van herontwikkeling leidt. Er zal eerder tot verkoop overgegaan worden.

(Daarbij is echter af te vragen onder welke omstandigheid herontwikkeling het meest gebaat is. Door verkoop aan een nieuwe eigenaar of gebruiker die veel ervaring en kennis heeft van herontwikkeling zal herontwikkeling (waarschijnlijk) sneller plaatsvinden dan wanneer de eigenaar tot herontwikkeling overgaat.)

Kleinere (niet) beursgenoteerde vastgoedfondsen, zullen naar verwachting niet snel tot herontwikkeling over gaan. Zij zijn voornamelijk bezig met koop en verkoop/verhuur en vaak gevestigd in

het buitenland en/of particulier. Ze bevinden zich verder in de 'ontwikkelingsketen' waardoor de kennis van de Nederlandse markt en van de herontwikkelingsmogelijkheden minder is. Institutionele indirecte beleggers bevinden zich ook verder in de 'ontwikkelingsketen' en zijn vaak zo groot dat zij niet direct betrokken zijn bij het vastgoed dat zij (mede)bezitten. Kennis van de mogelijkheden voor herontwikkeling zal daardoor ontbreken en ervaring nog veel meer. Daarnaast zijn zij vaak moeilijk bereikbaar en gevestigd in het buitenland, waardoor kennisoverdracht wordt bemoeilijkt.

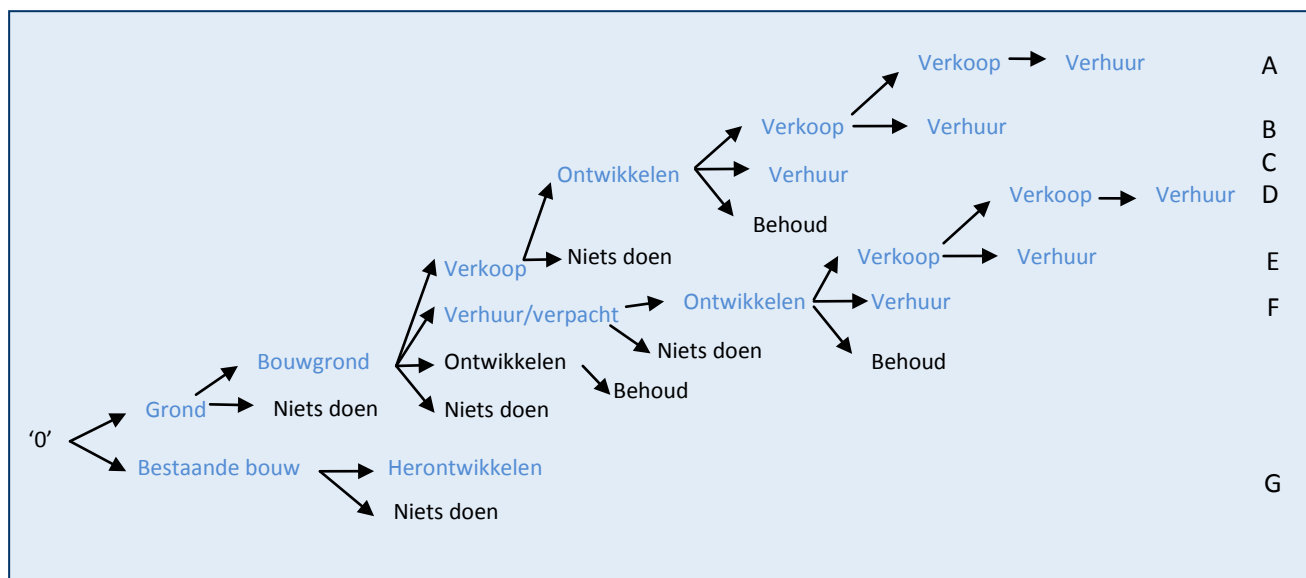
Doordat in het verleden bij elke 'stap' in het ontwikkelingsproces winst kon worden gemaakt door verschillende partijen is er daarnaast een 'ieder voor zich' mentaliteit ontstaan. Een gebied kon weliswaar worden ontwikkeld, maar werd op pandniveau verkocht en verhuurd. Daardoor is geen kennis en ervaring opgedaan over samenwerking wat bij (gebieds)herontwikkeling van groot belang is.

Ontwikkelaars hebben lange tijd niet met herontwikkeling te maken gehad. Er kon makkelijker geld verdiend worden, wat tot keuze voor het pad van de minste weerstand heeft geleid. Daardoor ontbrak het aan kennis en ervaring over andere ontwikkelingspaden zoals herontwikkeling. Dat heeft ertoe geleid dat herontwikkeling glad ijs vormde wat lange tijd niet graag werd betreden op enkele 'vooruitstrevende' ontwikkelaars na. Anno 2011 is de herontwikkelingsmarkt die voorheen als 'niche' gezien kon worden algemeen bekender terrein geworden waardoor kennis en ervaring is toegenomen. Daarmee is de 'angst' om van het pad af te wijken afgenomen. De kennis en ervaring van ontwikkelaars hoeft daardoor geen belemmering voor herontwikkeling (meer)te betekenen.

Het theoretische model dat bij deze hypothetische businesscase hoort is een model naar de theorie van padafhankelijkheid. Het gebrek aan kennis en ervaring wordt in bovenstaande businesscase als institutionele belemmering voor herontwikkeling gezien. Doordat in het verleden bepaalde keuzes gemaakt zijn onder bepaalde omstandigheden (onder invloed van concurrentie en politiek) (zie figuur 7), is een 'pad' ontstaan. Dat pad zou als proces voor toekomstige ontwikkelingen gezien kunnen worden. Wanneer een bepaald proces eenmaal in gang is gezet, kan dat als een negatieve spiraal voor toekomstige ontwikkelingen werken (van Hasselt, 2008). Het begrip padafhankelijkheid kan worden omschreven als: "Door een toevallige gebeurtenis wordt 'gekozen' voor een goed dat als standaard gaat fungeren voor de rest van de economie". Die toevallige keuze levert een steeds meer monopolistische markt voor de standaard. Er wordt een suboptimaal economisch ontwikkelingspad vastgelegd, waarbij geen terugkeer meer mogelijk is naar de originele toestand waarin nog alle keuzen open lagen" (van Dalen, 1999).

Het onderstaande model geeft de hypothetische businesscase schematisch weer, gebaseerd op de padafhankelijkheid theorie:

Figuur 18: Kennis en ervaringsgebrek voor herontwikkeling door padafhankelijkheid



Door (toevallige) keuzes die gemaakt zijn in het verleden is tot bepaalde paden gekomen. Doordat op deze markt een grote vraag bestond en ‘makkelijk’ geld te verdienen was heeft dat geresulteerd in een lange termijn (jaren '80 tot '10) van kantorenontwikkeling. Kennis en ervaring van de herontwikkelingsmarkt (G) is daardoor achtergebleven bij alle actoren die zich bevinden in de keten van de kantorenontwikkelingsmarkt.

‘Hoe verder’ op het pad de actor zich bevindt, ‘hoe moeilijker’ het is om van het pad af te wijken. Een institutionele indirect belegger bevindt zich bijvoorbeeld bij pad ‘A’ of ‘D’ achteraan de keten. Kennis en ervaring van de ontwikkelingsfasen is daar de grootste ‘ver van mijn bed show’. Ook risicovollere ondernemingen zoals vaak niet-beursgenoteerde fondsen bevinden zich achteraan in de keten, daar zij na vele transacties het vastgoed pas in handen hebben gekregen. Een vastgoedfonds van grotere omvang of direct belegger beschikken doorgaans over wat meer kennis van de vastgoedportefeuille en over de mogelijkheden, zie pad ‘B’ en ‘E’. Ook deze actoren hebben niet direct met ontwikkeling te maken en zullen daardoor niet snel (zelf) over kunnen en willen gaan tot herontwikkeling. Pad ‘C’ en ‘F’ geven weer dat te maken is met een (project)ontwikkende belegger, deze actor verhuurt het ontwikkelde kantorenvastgoed. De ontwikkelaar die hetzelfde pad als ‘C’ en ‘F’ kent op de verhuur na heeft ‘alleen’ met het ontwikkelen van bouwgrond te maken en staat daarom dicht bij de mogelijkheid tot herontwikkeling dan de projectontwikkende belegger, gezien laatstgenoemde met meerdere gemaakte keuzes rekening moet houden. Tot slot is de gemeente de actor die bouwgrond uitgeeft en in het begin van de ontwikkelingsketen staat. Voor deze actor zal het ‘makkelijker’ zijn om van het pad van kantorenontwikkeling af te wijken en over te stappen op het pad van herontwikkeling, daar zij zich vooraan in het pad bevindt. Daarmee staat zij het dichtst bij kennis over de herontwikkelingsmogelijkheden. Wanneer de gemeente echter, zoals gemeente Amsterdam op grote schaal doet, de bouwgrond verhuurt of verpacht, blijven ze betrokken in het proces. Het pad wordt langer waardoor het moeilijker is om van het pad af te wijken, hoewel tóch over kennis wordt beschikt.

6.3.1 MOGELIJKE OPLOSSINGEN VOOR HYPOTHETISCHE BELEMMERING II

De perspectiefwijzigingen die volgens het Nationaal Actieprogramma Aanpak Leegstaande Kantoren nodig zouden zijn, klinken logisch en aannemelijk. Volgens bovenstaande hypothesevorming zal door (o.a.) een discours in de kennis en ervaring van sommige actoren het echter niet mogelijk zijn om tot deze perspectiefwijzigingen te komen en zo herontwikkeling te stimuleren. Kennis en ervaring omtrent ontwikkeling, verkoop, verhuur en beleggen is in de afgelopen decennia veelvuldig opgedaan. Om tot een perspectiefwijziging te komen en daarmee af te wijken van het bestaande pad zijn nieuwe inzichten nodig en (voorbeeld) ervaringen van succesvolle herontwikkeling.

Om tot deze inzichten te komen kan de gemeente een rol spelen, door eigenaren van leegstaand vastgoed te benaderen en te informeren en stimuleren met bestaande voorbeelden. Ook ontwikkelaars kunnen de taak van kennisoverdracht op zich nemen, door met de kennis en ervaring waar zij over beschikken het heft in eigen handen te nemen en leegstaande panden op te kopen, waarvan de eigenaar niet over de kennis en ervaring beschikt. Adviesbureaus en kennisinstituten kunnen zichzelf 'aanbieden' aan de actoren die niet over de nodige kennis en ervaring beschikken om tot inzichten voor herontwikkeling te komen, maar vice versa, waarbij kantooreigenaren adviesbureaus of kennisinstituten benaderen, kan ook.

6.4 HYPOTHESE III: TE HOGE BOEKWAARDEN (VASTGOEDBUBBLE)

De derde hypothese die in dit onderzoek gesteld wordt over institutionele belemmering en de mate van herontwikkeling heeft betrekking op de (te hoge) boekwaarden³⁰ van vastgoed.

'Sector moet €5 mrd afschrijven'

Aldus van Steenhoven van DTZ Zadelhoff over de boekwaarde van kantoren waarvan bij een conservatieve schatting nog vijf miljard euro op moet worden afgeschreven (Tankus, 2011).

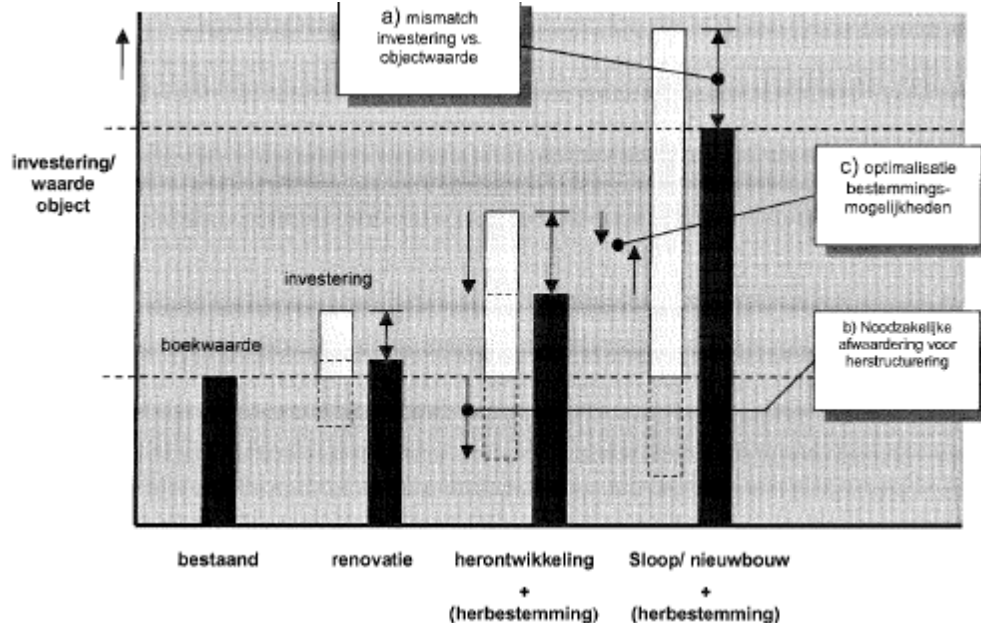
In het proefschrift van Korteweg werden de volgende redenen door eigenaren gegeven om niet over te gaan tot verkoop/herontwikkeling: "verkoop zou verlies op balanswaarde opleveren", "de kans op verkoop tegen een redelijke prijs werd zeer gering ingeschat", "te lage opbrengst", "bij haalbare verkoopprijs wordt boekverlies geleden", "te lage marktwaarde/verkoopwaarde". Enkele malen is zelfs het verschil tussen de boekwaarde en de haalbare verkoopprijs expliciet genoemd (Korteweg, 2002, p.128-129). Volgens Hilde Remoy, die in 2010 promoveerde op een onderzoek naar de oorzaken van kantorenleegstand, zijn er diverse redenen waardoor er niet al veel meer getransformeerd wordt. Eén van de redenen die zij geeft, is een institutionele belemmering uit het financiële milieu: *"De aankoopprijs van leegstaande gebouwen is een obstakel. De boekwaarde is voor eigenaars vaak hoger dan de*

³⁰ De boekwaarde = aanschafwaarde – afschrijvingen. De marktwaarde wordt doorgaans bepaald door aanbod/vraag verhoudingen. Bij een zgnd. vastgoedbubble is de marktwaarde < de boekwaarde.

marktwaarde. Die gaat uit van de mogelijke huuropbrengst, maar als je eerlijk bent is dat soms nul euro” (van de Rakt, 2010).

Ze impliceert hiermee dat boekwaarde en marktwaarde niet overeen komen en dat dit komt door een ‘foutieve’ waarderingsgrondslag. Deze is gebaseerd op mogelijke huuropbrengsten die vaak niet (meer) reëel zijn. De Bruin (2003, p. 25) geeft in een model weer wat het verband is tussen het institutionele arrangement boekwaarde en de gevolgen voor herontwikkeling (zie figuur 21).

Figuur 19: Prijsseffecten op boekwaarde bij verschillende vormen herstructurering, Bron: de Bruin, 2003..



Bij herontwikkeling wordt geïnvesteerd in het vastgoed, wat met de witte balk wordt weergegeven. (Naarmate de herontwikkelingsvorm veelomvattender wordt, wordt ook de benodigde investering groter). Voor een rendabele herontwikkeling moet de marktwaarde na herontwikkeling gelijk zijn aan de investering en de bestaande boekwaarde. Zoals bij a) te zien is ontstaat er een ‘mismatch’ tussen de boekwaarde en de marktwaarde (zwarte balk). Volgens de Bruin moet om tot een rendabele herontwikkeling te komen de boekwaarde vooraf worden afgeschreven met het verschil van a), bij b) is dit weergegeven. Met c) is aangegeven wat de invloed is van uitbreiding van het metrage bij herontwikkeling, dit maakt herontwikkeling vaak (iets) rendabeler.

De veronderstelling tot zover is dat de (te) hoge boekwaarde van het leegstaand kantorenvastgoed een belemmerende werking heeft op herontwikkeling. De aankoopwaarde voor ontwikkelaars of andere investeerders is te hoog om het pand rendabel te herontwikkelen. Ook wanneer het om herbestemming naar een andere functie gaat, zal de huidige boekwaarde van leegstaande kantoren te hoog liggen voor transformatie.

De redenen voor deze te hoge boekwaarden kunnen gezocht worden in verschillende richtingen. Een directe reden voor de te hoge boekwaarde kan de manier waarop tot de boekwaarde wordt gekomen

zijn. Dit sluit aan bij de eerder gegeven opmerking van Remoy. Deze manier is niet meer geldig onder de veranderde marktomstandigheden. De mogelijke huuropbrengst is soms niet hoger dan nul euro, maar daar wordt niet van uitgegaan bij vaststelling van de boekwaarde. Mijn veronderstelling is dat er nog wordt gedacht in tarieven die bij de 'oude marktomstandigheden' zijn verkregen en dat er dus een foutieve waarderingsgrondslag geldt. Dit is een typisch voorbeeld van een institutioneel arrangement dat belemmerend kan werken op de mate van herontwikkeling. Een andere reden voor te hoge boekwaarden kan liggen in opzettelijk te hoog waarderen door taxateurs. *"Taxateurs kunnen zich (in de ogen van de eigenaar/belegger) door te laag taxeren, letterlijk en figuurlijk uit de markt prijzen"* (Wessels, 2009). Om deze reden zal de boekwaarde 'fictief' hoog worden gehouden. Daarnaast kan ook nog aan een hiaat in de fiscale regelgeving gedacht worden als directe reden voor de te hoge boekwaarden. Wanneer het fiscaal aantrekkelijk is voor eigenaren om boekhoudkundig een hoge vastgoedwaarde te hanteren en het nadelig is om af te schrijven, zou dat de hoge boekwaarden in stand kunnen houden en zelfs kunnen stimuleren. Volgens van der Goot, specialist bedrijfsoverdracht van de ondernemingsbeurs, drukken afschrijvingen de belastbare omzet. *'Hoe hoger de afschrijving, des te lager de winst, des te lager ook de verschuldigde belasting, des te hoger het rendement en hoe meer inkomen er beschikbaar is voor consumptie'*(van der Goot, 2011). Hij veronderstelt dus juist dat het fiscaal aantrekkelijk is om af te schrijven op de boekwaarde en dat om die reden in 2007 de afschrijvingsmogelijkheden zijn begrensd doordat bij verkoop de opbrengst hoger was dan de boekwaarde op dat moment. Daardoor is bij beleggingspanden afschrijving nog mogelijk tot de WOZ-waarde wordt bereikt en bij panden in eigen gebruik mag tot maximaal 50% van de WOZ-waarde worden afgeschreven. Gemeenten lijken dus gebaat bij een hogere boekwaarde of in ieder geval WOZ-waarde doordat hier OZB- belasting over geheven kan worden. Té hoge WOZ-waarden lijkt hier meer op zijn plaats in plaats van te hoge boekwaarden. Maar ook bij het probleem van een te hoge WOZ-waarde wordt teruggekomen op een foutieve waarderingsgrondslag, wanneer deze niet overeenkomt met de marktwaarde. Een éénduidige hypothese over hiaten in de fiscale regelgeving als reden achter de te hoge boekwaarden kan hier dus niet gegeven worden en zal in het onderzoek nader onderzocht worden.

Naast directe redenen voor de hoge boekwaarden zijn er ook indirecte redenen aan te wijzen. Deze hebben betrekking op het niet overgaan tot afwaarderen van het vastgoed, waardoor de te hoge boekwaarde in stand wordt gehouden.

Eigenaren van het leegstaand pand krijgen te maken met voelbaar verlies wanneer zij overgaan tot herontwikkeling of verkoop. Een belegger moet toestemming van zijn aandeelhouders verkrijgen om dit verlies te nemen zodat verkoop of herontwikkeling een optie wordt. Er kan angst bestaan voor de gevolgen van 'verlies nemen', plotselinge scherpe afwaarderingen kunnen de stabiliteit van de vastgoed- en financiële markten bedreigen (Schönau & Tazelaar, 2011). Doordat kantorenvastgoed over het

algemeen gedeeltelijk wordt gefinancierd met vreemd vermogen, ook wel bekend als de hefboomwerking³¹, wordt vaak een lening afgesloten voor de gehele portefeuille en niet op 'objectniveau'. Wanneer op één pand wordt afgeschreven vanwege herontwikkeling of verkoop dan zal de financier wellicht vraagtekens plaatsen bij de waarde van de overige panden. Een nieuwe financiering, zeker nu geld verstrekkers extra kritisch zijn, zal daardoor bemoeilijkt worden. Angst voor instorting van de gehele portefeuille en uiteindelijk zelfs voor de gehele kantorenmarkt ontstaat eveneens. Wachten tot verkoop tegen de boekwaarde of verhuur van het pand lijkt dan vaak een 'beter alternatief', (hoewel afgevraagd kan worden in hoeverre sprake is van een alternatief). Dit wordt daarnaast in de hand gewerkt doordat er aan de verplichtingen uit de financiering voldaan kan worden, doordat het grootste deel van de portefeuille wel verhuurd is en cashflow genereert om aan de rentebetalingen te voldoen (Gemeente Amsterdam, 2009, p.15). De gestelde rendementseisen die investeerders (veelal pensioenfondsen, aandeelhouders en banken) stellen moeten behaald blijven worden om uit te kunnen keren. Daardoor zal een bestuurder die vaak in het buitenland is gestationeerd en een grote internationale portefeuille bezit niet snel geneigd zijn tot afboeken (Gemeente Amsterdam, 2009, p. 15). Wanneer nog een stap verder wordt gedacht zou verondersteld kunnen worden dat de rendementseisen te laag liggen. Hierdoor wordt onvoldoende druk gezet op herontwikkeling van leegstaand vastgoed omdat de noodzaak niet direct wordt ingezien.

De businesscase die daarbij wordt verondersteld is:

Te hoge boekwaarden van het vastgoed op de balansen van beleggers maakt herontwikkeling onrendabel. Er moet eerst afgeschreven worden tot een marktgetrouwe waarde wordt bereikt, voordat ingezien wordt wat de ware 'noodzaak' is van actie op de kantorenmarkt en voordat investeringen weer 'de moeite waard' worden.

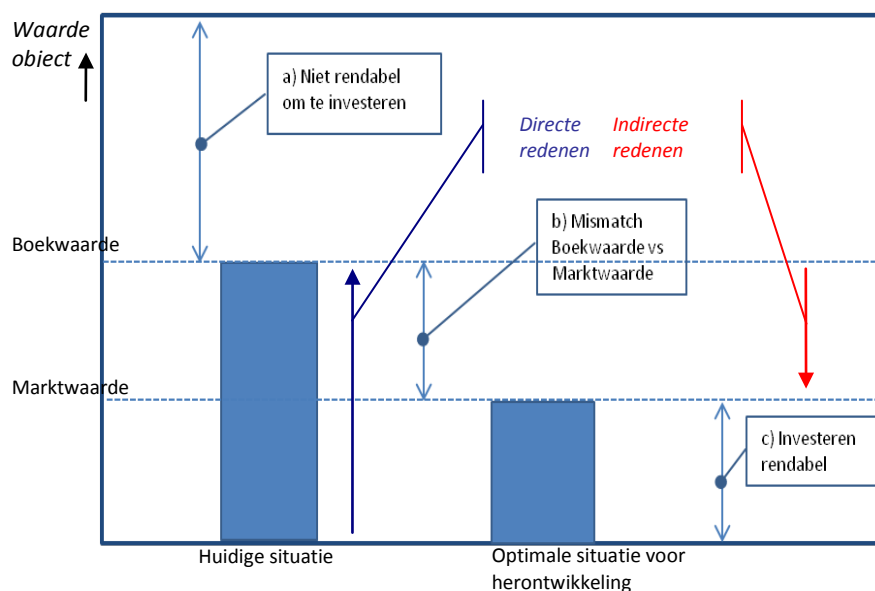
Alle eigenaren in gebied X zullen kampen met een te hoge boekwaarde van het pand. Deze problematiek wordt in stand gehouden door een foutieve waarderingsgrondslag, foutieve taxaties en hiaten in de fiscale wetgeving enerzijds en te lage rendementseisen, te groot gemak om aan de financieringsvorm te voldoen en angst voor een slecht imago bij de bank waardoor toekomstige leningen bemoeilijkt zullen worden, anderzijds. Daarachter schuilt een nog grotere angst voor het instorten van de complete portefeuille of zelfs de complete kantorenmarkt.

Een te hoge boekwaarde (de vastgoedbubble), die is bereikt én in stand wordt gehouden vanwege diverse institutionele redenen, zal daardoor resulteren in een afwachtende houding van zowel eigenaren als ontwikkelaars wat de mate van herontwikkeling zal belemmeren.

³¹ Hefboomwerking wordt bij een belegging in een kantoorpand gedaan om een rendement op het geïnvesteerde vermogen te behalen. Wanneer het benodigde geld voor een groot deel wordt geleend kan er een hoger rendement worden gehaald over het geïnvesteerde eigen vermogen. (Gemeente Amsterdam, 2009).

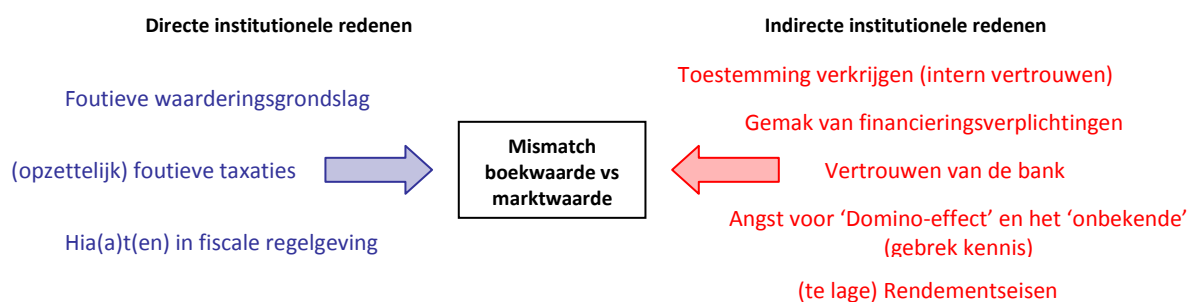
In het volgende model wordt de hypothetische businesscase schematisch weergegeven. Dit is gebaseerd op het model van de Bruin en uitspraken en bevindingen uit de literatuur door o.a. Korteweg, Remoy en het ontwikkelingsbedrijf van Gemeente Amsterdam.

Figuur 20a: Uitblijven investering door (blijvende) mismatch boekwaarde en marktwaarde vanwege directe en indirecte institutionele redenen.



In figuur 20b zijn de directe en indirecte institutionele redenen voor de mismatch tussen de boekwaarde en de marktwaarde tegenover elkaar gezet in een krachtenveld om het overzicht te bewaren.

Figuur 20b: Indirecte en directe institutionele oorzaken voor blijvende mismatch tussen boek- en marktwaarde



De té hoge boekwaarde is op zichzelf al een institutionele belemmering voor de mate van herontwikkeling. Deze veronderstelde belemmering heeft echter een gecompliceerder karakter dan de belemmeringen uiteengezet in hypothese I en II. In eerste instantie is de boekwaarde een belemmering uit het financiële milieu, maar wanneer gelet wordt op de oorzaken blijken ook het formele en informele milieu een rol te spelen. Zo is de fiscale regelgeving van formele aard en is de angst om het vertrouwen van de banken te verliezen een belemmering van informele aard. De directe institutionele redenen verklaren waarom de boekwaarde in eerste instantie zo hoog zou kunnen zijn en de indirecte institutionele redenen verklaren waardoor die hoogte behouden zou kunnen worden. Deze redenen houden verband met de mate van afwaarderen. De boekwaarde is een resultante van tal van regels en

afspraken, waardoor sprake is van een heus institutioneel arrangement. Oplossingen die tot een lagere boekwaarde moeten leiden, zullen daardoor 'meergelaagd' moeten zijn en volstaan niet wanneer slechts op één of enkele belemmeringen wordt ingegaan.

6.4.1 MOGELIJKE OPLOSSINGEN VOOR HYPOTHETISCHE BELEMMERING III

Oplossingen voor deze veronderstelde institutionele belemmering, worden in de oorzaken gezocht.

Mogelijke oplossingen zijn: fiscaal aantrekkelijker maken om af te afschrijven op leegstaande panden en eventuele fiscale 'beloningen' om de boekwaarde hoog te houden af te schaffen. Een oplossing voor de 'foutieve waarderingsgrondslag' geeft Rinus Vader, Strategisch adviseur bij DHV: *'Om de reële waarde te berekenen, gaan we uit van de mogelijke nieuwe bestemming. Die vraag, soms vanuit onverwachte hoek, bepaalt de nieuwe waarde, daarbij gaat het om de berekening van de residuele waarde vanuit het nieuwe gebruik. De eigenaar van het pand kan vervolgens daarop instappen, als een soort veiling. Hij krijgt niet de irreële fictieve boekwaarde van zijn leegstaande pand, maar een realistische prijs met de zekerheid van een koper'* (van Eerd, 2011, p.8). Andere oplossingen gericht op directe redenen achter de té hoge boekwaarde kunnen slaan op de rol van de taxateurs. Door wie moeten deze taxateurs aangewezen worden en door wie moeten zij betaald worden? Een taxateur namens ontwikkelaar/koper zal anders taxeren dan een taxateur in opdracht van een eigenaar. Moeten onafhankelijke organisaties, ingehuurd door de overheid middels gelden verkregen van de OZB, rapporten gaan opmaken?

Oplossingen gericht op de indirecte redenen van de té hoge boekwaarden, moeten afwaarderen 'draagbaarder' maken. Zoals eerder genoemd zijn fiscale voordelen hier een voorbeeld van, maar dit is slechts een stimulans en biedt geen oplossing voor het daadwerkelijke probleem. (Mits het om wegnemen van eventuele fiscale hiaten gaat). Allereerst zal er overeenstemming bereikt moeten worden tussen eigenaren/aandeelhouders en financierders over de toekomst van het pand. Openheid, betrokkenheid en transparantie spelen daar een grote rol in. Wanneer alle actoren betrokken zijn en geconfronteerd worden met de werkelijkheid zal dat motiveren tot afschrijven en 'redden wat te redden valt'. Ook de bank kan betrokken worden in dit proces. Hoewel dat in eerste instantie vermoedelijk niet gewenst zal zijn door eigenaren kunnen zij gebaat zijn door openheid van zaken te geven. De financierder kan zo 'meedenken' in oplossingsrichtingen en 'goodwill' kan gecreëerd worden. Zoals eerder al werd genoemd zouden bij toekomstige ontwikkelingen de rendementseisen hoger gesteld kunnen worden evenals de rentevoet, waardoor eerder over oplossingen nagedacht moet worden.

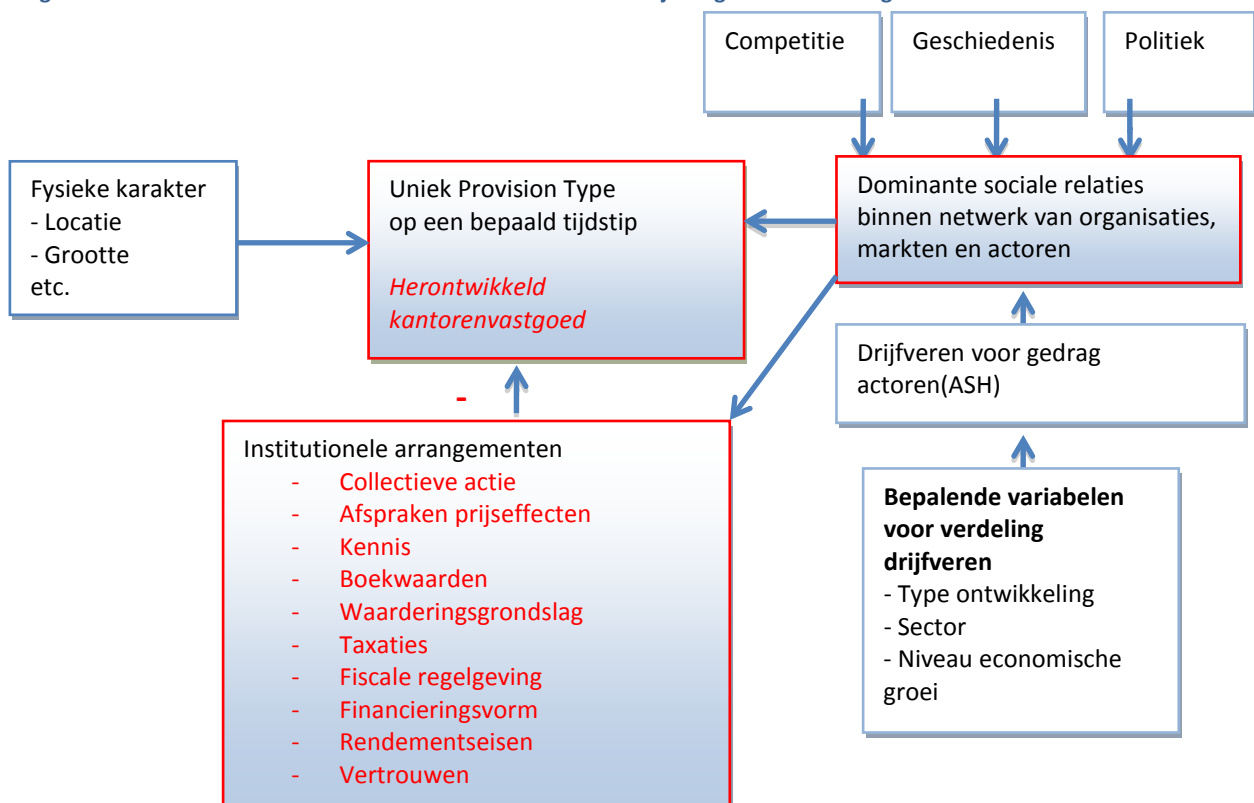
6.5 CONCLUSIE

Hypothesen vorming sluit aan op de vierde stap van het model van Van der Krabben en Lambooy (1991). Hierin wordt constructie van theorieën over de aard van productiesystemen en regulering, over ideologieën en over de relaties tussen deze, als laatste stap gezien in het proces van verduidelijking en verheldering van de institutionele structuur en de invloed daarvan op de “building provision”.

In deze hypothesevorming is ingezoomd op een drietal (veronderstelde) belemmeringen waarbij ook (mogelijke) oorzaken en oplossingen zijn bekeken. De verkregen modellen zijn gebaseerd op bestaande theorieën en bevindingen en uitspraken uit de literatuur en praktijk, waarmee tot ‘vernieuwende’ inzichten is gekomen.

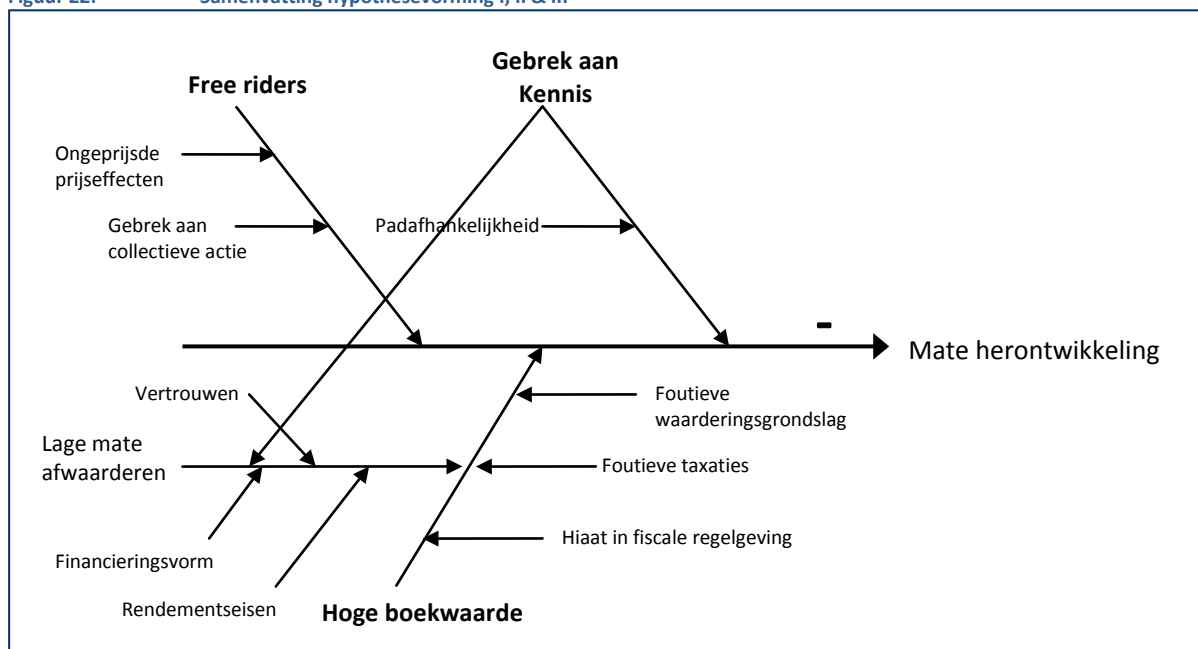
In onderstaand figuur is het theoretisch model, zoals verkregen in hoofdstuk drie, aangevuld met de verkregen hypothesen.

Figuur 21: Theoretisch model institutionele structuur bij vastgoedontwikkeling



In figuur 22 is een samenvatting gegeven van de hypothesevorming middels een oorzaak-gevolg diagram.

Figuur 22: Samenvatting hypothesevorming I, II & III



- Padafhankelijkheid → Gebrek aan kennis → - herontwikkeling
- Ongeprijsde prijseffecten → Free riders → - herontwikkeling
- Gebreken aan collectieve actie → Free riders → - herontwikkeling
- Foutieve waardering → te hoge boekwaarde → - herontwikkeling
- Foutieve taxaties → te hoge boekwaarde → - herontwikkeling
- Hiaat in fiscale regelgeving → te hoge boekwaarde → - herontwikkeling
- Intern vertrouwen (beleggers/aandeelhouders) → Lage mate afwaarderen → behoud te hoge boekwaarde → - herontwikkeling
- Extern vertrouwen (banken) → Lage mate afwaarderen → behoud te hoge boekwaarde → - herontwikkeling
- Financieringsvorm → Lage mate afwaarderen → behoud te hoge boekwaarde → - herontwikkeling
- Rendementseisen → Lage mate afwaarderen → behoud te hoge boekwaarde → - herontwikkeling
- Angst voor onbekende/gebrek aan kennis → Lage mate afwaarderen → behoud te hoge boekwaarde → - herontwikkeling

7 RESULTATEN

De deelvragen uit het onderzoek die in de interviews zijn onderzocht, waren:

- Op welke wijze en in welke mate vormen institutionele arrangementen een belemmering voor herontwikkeling van de leegstaande kantorenvorraad en hoe kan het ontstaan van deze institutionele belemmeringen worden verklaard?

- Welke mogelijkheden bestaan er om institutionele belemmeringen op te lossen?

De businesscases zijn hierbij als hypothesen toegepast en getoetst aan de visie van deskundigen, zoals in hoofdstuk zes al uitgebreid is beschreven. Elke paragraaf zal worden afgesloten met een model waarin de gevonden verbanden zijn weergegeven. In de conclusie zal op betekenis van deze verbanden voor de veronderstelde businesscases en modellen worden ingegaan.

7.1 BELEMMERING I: POSITIEVE PRIJSEFFECTEN (FREERIDERS)

7.1.1 MATE VAN INVLOED OP HERONTWIKKELING

Op de vraag wat de mate van invloed is op herontwikkeling (en met name de mate waarin dit plaatsvindt) werd verschillend gereageerd. Een aantal keer werd gesteld dat het uiteindelijk geen probleem voor herontwikkeling vormt omdat partijen toch wel ontwikkelen als het echt moet. “Als je niet durft te investeren omdat je bang bent dat er een ander beter van wordt, dan weet je dat je eigen bezit naar beneden gaat” (resp. 1). Maar ook omdat in een partij die wil herontwikkelen dat niet van de burens zal laten afhangen, want “in Nederland krijg je toch niet voor elkaar dat ze mee betalen” (resp. 2). Daarnaast werd verklaard dat deze reden niet vaak werd gehoord als belemmering voor herontwikkeling, maar dat het wellicht ook niet vaak wordt uitgesproken. En er werd gesteld dat in het geval van investering ‘men’ er geen moeite mee heeft als iemand anders mee profiteert. Wanneer echter sloop plaats moet vinden dan wil daar door niemand aan bijgedragen worden: “Ze investeren liever in eigen pand dan investeren in het slopen van een ander pand”, stelde respondent 5 naar aanleiding van Amstel III. *Daarnaast wil niemand gezichtsverlies lijden, dus wie doet dat het eerst? Dat heeft ook betrekking op freeridership tussen ingrijpen door overheid of door markt. Wie begint met ingrijpen waarop de ander kan meeliften? (resp. 3).*

7.1.2 VERKLARING ONT- EN BESTAAN

De verklaring voor het bestaan van freeridereffecten is voornamelijk gelegen in de beperkte mate van samenwerking tussen de actoren onderling. Er bestaat nauwelijks samenwerking, waardoor de prijseffecten niet verdeeld worden en ‘freeriders’ kunnen ontstaan. “Daarnaast is het de systematiek van de marktwerking, degene die het eerst investeert die verdient meestal het minst” (resp. 4).

De meest gegeven verklaring voor de beperkte mate van samenwerking was het gebrek aan ontmoetingen tussen de eigenaren in een bepaald gebied. *“Het is ieder voor zich. Eigenaren kennen elkaar niet, daardoor zijn er geen vormen van samenwerking en zijn ze niet op de hoogte van elkaars intentie. Daardoor bestaat er vaak geen Vereniging Van Eigenaren en geen vorm van parkmanagement” (resp. 1).* *“Men kent elkaar niet, eigenaren kennen de burens niet, gebruikers kennen elkaar niet, gemeenten en eigenaren kennen elkaar niet, daardoor is er geen vertrouwensband en geen samenwerking” (resp. 5).* *“Het is meer een probleem dat de eigenaren elkaar nooit ontmoet hebben en kennen, dat staat herontwikkeling in de weg” (resp. 10).* De reden dat er niet vaak ontmoet werd en wordt is de ‘ieder voor zich’ mentaliteit: *“Nederland verzuimd: we denken alleen in eigen (korte termijn) belangen en een integrale lange termijn benadering ontbreekt” (resp. 12).* Daarnaast *“regelden de gemeenten vaak de openbare ruimtes en was er dus ook geen samenwerking nodig” (resp. 5).* Naast een gebrek aan kennis van de actoren onderling zijn *“eigenaren lastig te benaderen en is het moeilijk om met hen in gesprek te komen. Kleinere eigenaren krijg je nog wel aan de tafel, maar grotere vastgoedfondsen die zich bijvoorbeeld in Duitsland bevinden zijn bijna niet aan tafel te krijgen” (resp. 2).* Tot slot wordt dan nog vaak het verschil in belangen tussen de actoren onderling als verklaring voor de beperkte mate van samenwerking gezien. *“Afhankelijk van het soort gebied en het soort eigenaren maakt dat het verenigen van belangen zeer lastig” (resp. 10).* *“Maar samenwerking kan vaak ook niet bestaan vanwege de verschillende belangen in een gebied” (resp. 5).*

Ontwikkelingen en ervaringen uit de praktijk van de respondenten tonen aan dat ontmoeting actie stimuleert. *“Ontmoetingen leiden tot chemie en vereniging, waardoor actie ondernomen kan worden” (resp. 1).* Gemeente Arnhem neemt zelf de rol op zich door samenwerking te zoeken met partijen om gezamenlijk tot oplossingen te komen en ziet hier meer heil in liggen dan in bijvoorbeeld beboeting voor leegstand. Ook eigenaren die eigenaren benaderen om deel te nemen in overleg komt steeds vaker voor volgens respondent 6. Amstel III is een pilot project van het landelijke programma herontwikkeling kantoren. *“Door goed met elkaar te praten in dit project kunnen alle goede en negatieve punten in kaart worden gebracht, maar hieruit blijkt ook dat het lastig is om een samenwerking aan te gaan”,* zo stelt respondent 5. *“In overleggen tussen verschillende actoren worden verschillende lange en korte termijn oplossingen gegeven, maar echte maatregelen waarbij iemand verlies moet nemen, blijven achterwegen” (resp. 2).* Daarnaast is de ervaring met de Grexwet, dat als tool gebruikt kan worden om de kosten en baten anders te verdelen tussen alle belanghebbenden, *dat deze zo complex is dat deze alleen werkt op nieuwe uitleggebieden en niet voor herontwikkeling (resp. 4).* De diversiteit aan belangen wordt ook hierbij als oorzaak van de belemmering ervaren.

7.1.3 VERKLARINGEN OPLOSSINGEN

Mogelijke oplossingen die door respondenten worden gegeven voor deze belemmering liggen dan ook in lijn met de veronderstelde hoofdoorzaak: gebrek aan samenwerking. Gemeente moeten een sleutelrol spelen om deze samenwerking op gang te krijgen volgens diverse respondenten. *“Er moet contact op*

worden genomen met de gemeente wanneer bij ontwikkeling angst bestaat voor freeriders" (resp. 1). "Het is wederom de gemeenten die moeten zorgen dat eigenaren elkaar ontmoeten en leren kennen" (resp. 4). De taak van de gemeente als bemiddelaar en initiatiefnemer wordt nog twee keer genoemd. Daarbij wordt vermeld dat deze rol ook dwingend kan zijn en dan zou ruilverkaveling een optie zijn. Op Nationaal niveau moet dan tot ontwerp van dit instrument besloten worden.

Gemeente Nijmegen stelt dat er geen geld vanuit de gemeente in herontwikkeling moet worden gestopt: "Je beloont daarmee alleen maar de afwachtendheid en zo kunnen juist freeriders ontstaan". Eigenaren stimuleren om elkaar op te zoeken wordt naar aanleiding van goede voorbeelden genoemd als mogelijke oplossing. En een aanpassing van de Grexwet zodat deze ook samenwerking en deling in kosten en baten binnen herontwikkelingsprojecten bewerkstelligt. Daarnaast wordt drie keer genoemd dat een fonds een oplossing zou kunnen bieden om samenwerking te stimuleren/faciliteren en freeridership te voorkomen. Een BIZ (bedrijfsinvesteringzone) en een ondernemersfonds worden door verschillende respondenten genoemd. "Hierbij wordt de OZB voor alle eigenaren verhoogd en dat wordt gestopt in een gebiedsontwikkelingsfonds. Het nadeel is dat je het daarbij nooit hebt over echt ingrijpende maatregelen zoals sloop, het is meer een vorm van parkmanagement" (resp. 3 en 4). Dan wordt ook nog drie keer genoemd dat je die freeriders maar moet laten (resp. 4, 12, 5). En tot slot wordt gesteld dat een oplossing zou kunnen zijn om door één grote partij het gehele gebied te laten herontwikkelen. Er is dan geen sprake meer van freeridership.

In onderstaand figuur zijn de gevonden verbanden weergegeven die inzichtelijk maken op welke wijze het institutionele arrangement, dat eigenlijk het gebrek aan een institutioneel arrangement in de vorm van samenwerking is, een belemmering voor herontwikkeling van leegstaand kantorenvastgoed vormt. De verbanden die het bestaan verklaren zijn in de vierkante kaders weergegeven en de oplossingen die zijn aangedragen zijn in het blauw weergegeven.

7.2.1 MATE VAN INVLOED OP HERONTWIKKELING

De mate waarin een beperkte mate van kennis over herontwikkeling van invloed is op herontwikkeling is moeilijk aan te tonen. Er wordt erkend dat kennis belangrijk is: *“Een gebrek aan kennis over herontwikkeling van eigenaar beleggers heeft veel invloed op de mate van herontwikkeling. Zij zijn namelijk niet snel bereid om mee te praten over herontwikkeling”*(resp. 2). Maar of dat kennis ook een echte belemmering is voor herontwikkeling? *“Ook mét kennis kun je niet herontwikkelen als er geen vraag is”*(resp. 6). Niet alleen kennis van herontwikkeling is nodig en blijft achter, ook kennis van de eigen portefeuille en van de markt, zoals de Nieuwe Werken vraag, werkt belemmerend als deze onvoldoende aanwezig is. (Dit wordt in de resultaten bij casus 3 eveneens duidelijk). *“Kennis van de portefeuille is essentieel om deze op orde te houden”*. *“Kennis van de markt van Nieuwe Werkers ontbreekt hier wel”*(resp. 1, 2, 5, 8).

7.2.2 VERKLARING ONT- EN BESTAAN

De meest genoemde verklaring voor de mate van expertise werd gevonden in de grootte van het betreffende bedrijf. *“Kennis komt niet perse voort door padafhankelijkheid, maar door geld en daarmee samenhangend de grootte van het bedrijf en het aantal werknemers”* (resp. 11). *“ASR bijvoorbeeld hebben alle vrijheid en macht om al vroeg te saneren. Duitse of particuliere partijen hebben het risico overgenomen en alleen de kleinere niet institutionele partijen blijven met waardeloos vastgoed over omdat die niet de kennis hebben”* (resp. 7). De mate van overhead en de mate waarin tijd beschikbaar is resulteren uit de grootte van het bedrijf en zijn bepalend voor de mate van expertise: *“Hoe groter de vastgoedpartij, hoe eerder men zal weten wat de herontwikkelingsmogelijkheden zijn, want die hebben een grotere overhead. Een kleinere belegger of ontwikkelaar heeft geen tijd waardoor de kennis minder is”*(resp. 3). Een verklaring die wordt gezocht in de grootte van het bedrijf wordt nog een drietal keer gegeven. Daarnaast wordt ook de keuze van de strategie als verklaring voor de mate van expertise gegeven. *“Het ligt aan de keuze voor een strategie waar kennis op afgestemd wordt”*(resp. 9). *“Er zijn genoeg institutionele beleggers die stellen: ik wil geen woningen of winkels in mijn portefeuille dus ik kan het beter verkopen. Het hangt dus ook samen met de strategie van de belegger”* (resp. 5). Respondent 7 gaat nog wat dieper in op de keuze voor een strategie en stelt dat de fiscale status bijdraagt in de doelstelling en daarmee de strategie van een eigenaar. *“Vanwege de fiscale status vallen beleggers in een 0% btw tarief, wanneer ze gaan herontwikkelen vervalt deze status. Daarom zal worden vastgehouden aan de oorspronkelijke doelstelling en daardoor bij de oorspronkelijke kennis. Hier is dus sprake van padafhankelijkheid”*. De mate waarin binding met het (Nederlandse) vastgoed aanwezig is, is volgens vele correspondenten ook bepalend voor de mate van expertise. *“De belegger heeft niets van doen met de stenen maar heeft wel het probleem, gedurende het voorgestelde pad zal de expertise dus steeds minder worden”* (resp. 1). *“Een belegger eigenaar heeft niks met het functioneren van vastgoed, deze kijkt alleen*

maar naar cijfertjes en kan alleen maar balansen lezen”(resp. 6). De mate van binding met het vastgoed wordt zodoende bepaald door het type eigenaar en de gekozen strategie, maar is ook afhankelijk van de locatie waar de eigenaar zich bevindt, de nationaliteit die deze heeft en de grootte van de portefeuille: *“De binding met de Nederlandse vastgoedmarkt is van belang. Wanneer Duitse beleggers of grote institutionele buitenlandse beleggers vastgoed in handen hebben, is de binding en daarmee kennis in mindere mate aanwezig en wordt niet ingezien dat herontwikkeling noodzaak is”* (resp. 7). Het gevoel van noodzaak, oftewel de mate waarin de leegstand wordt ‘gevoeld’ is een wederkerige factor, zoals bij belemmering III zal worden gezien. Deze mate hangt weer samen met de grootte van de portefeuille, de locatie of nationaliteit van de onderneming en de mate van binding en heeft invloed op de mate van overhead. Dit blijkt bijvoorbeeld uit een uitspraak van respondent 3 die stelt: *“Voor een onderneming in het buitenland is het moeilijker om er ‘bovenop te zitten’ en juist de kleinere ondernemingen zitten meer bovenop de mogelijkheden van het eigen pand en beschikken daardoor over meer kennis”*. Dit is een tegengestelde verklaring van eerder gegeven verklaringen, waaruit juist zou blijken dat een groot bedrijf over meer expertise beschikt dan een klein bedrijf. De verklaringen zouden los van elkaar gezien kunnen worden en beiden een effect hebben op de mate van expertise. Een klein bedrijf (in Nederland) ‘voelt’ leegstand eerder, daardoor zal meer aandacht aan het probleem en de mogelijke oplossingen besteed worden. Een bedrijf uit het buitenland en/of met een grote portefeuille ‘voelt’ de leegstand later waardoor minder aandacht aan het probleem besteedt zal worden en daarmee de expertise achterblijft. Wanneer een groot bedrijf zich echter voldoende bezig houdt met de portefeuille dan hoeft leegstand ook niet ‘gevoeld’ te worden want vanwege de kennis wordt dan voortijdig ingegrepen.

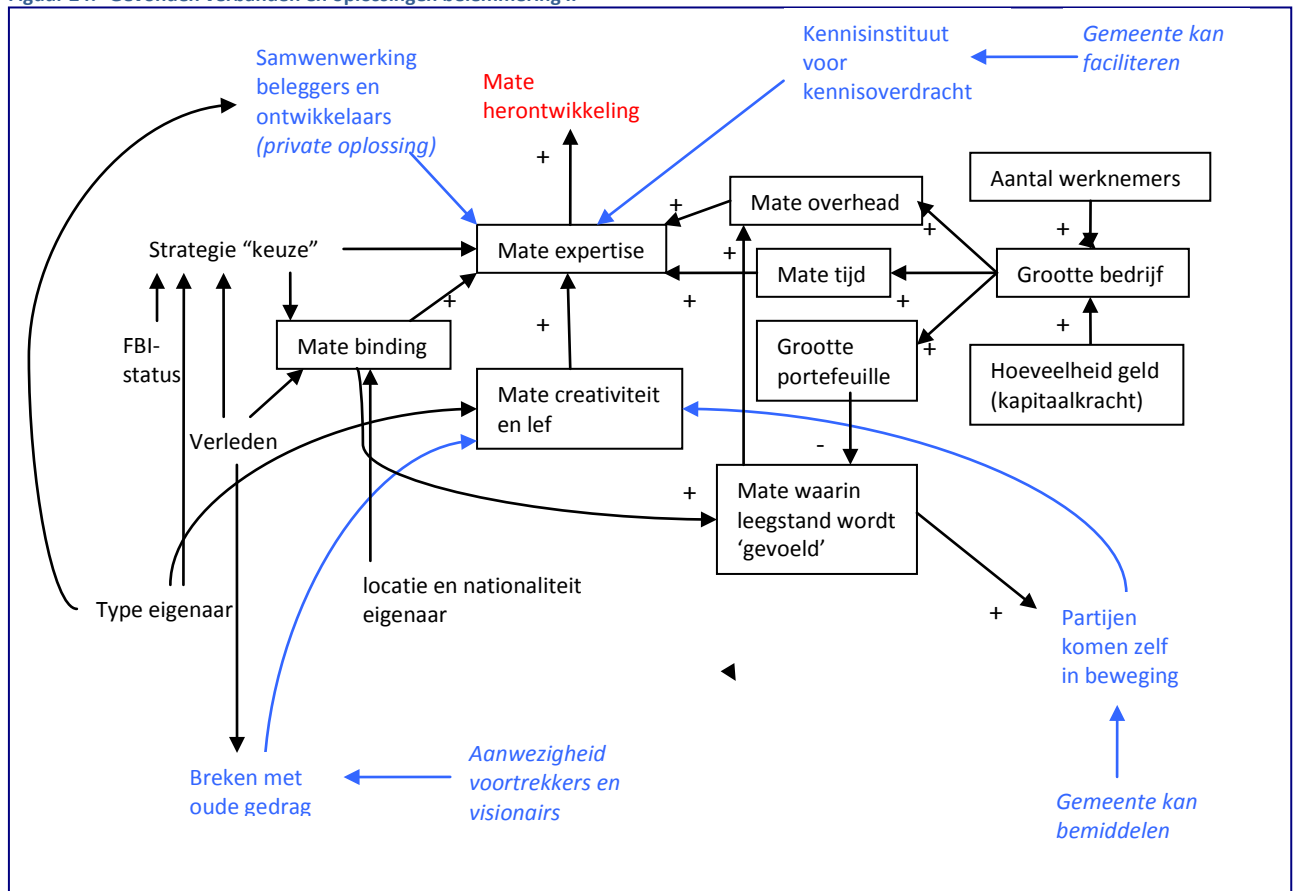
7.2.3 VERKLARINGEN OPLOSSINGEN

“Er is lef creativiteit nodig en daar ontbreekt het aan” (resp. 4). Gebrek aan creativiteit en lef wordt als gevolg van ‘het ontwikkelingspad’ gezien. In het verleden is alles dusdanig bepaald dat daar nu nog aan vastgehouden (moet) word(en)t. Als de creativiteit en het lef niet vanuit actoren zelf komt dan is een mogelijke oplossing die vaak wordt benoemd, inzetten van kennis van ‘buitenaf’: *“voortrekkers zijn nodig, zoals een visionair. Deze dragen bij in het ‘zien’ van oplossingen, vergroten de bereidbaarheid en zetten aan tot actie”*(resp. 1). Deze visionairs zijn nodig om de kennis te vergroten over de mogelijkheden, maar ook om bij te dragen in het lef en de creativiteit. *“Zij tonen aan hoe van het pad kan worden afgeweken”* (resp. 1). Daardoor kan herontwikkeling eerder plaatsvinden. *“Overkoepelende organisaties kunnen oplossingsrichtingen overdragen, de praktische kennis ligt dan bij de gemeente zoals de kantorenloods in Amsterdam het doet”* (resp. 2). *“Een kennisinstituut zou makkelijk zijn om kennis te verschaffen over de mogelijkheden”* (resp. 8). Met deze kennis van ‘buitenaf’ worden vaak gemeenten bedoeld die middels deze kennis beschikbaar stellen en zo faciliteren in toegang tot herontwikkeling. Een ontwikkeling die wordt waargenomen door verschillende respondenten is de toename van beweging van marktpartijen: *“Er bestaan meer partijen die willen nadenken over wat ze kunnen doen met hun pand”* (resp. 4). *“Zo gebeurt het bijvoorbeeld dat in Amstel III een aantal eigenaren zijn gaan investeren want anders werd het*

probleem te groot”(resp. 5). Een oplossingsrichting is zo al aan het ontstaan, namelijk dat marktpartijen zelf in beweging komen en op zoek gaan naar kennis. De gemeente zou als bemiddelaar op kunnen treden tussen de verschillende partijen wanneer een samenwerkingsverband zou worden gesloten, volgens respondent 8. Tot slot wordt dan nog genoemd dat de samenwerking tussen belegger en ontwikkelaar (in een vroeg stadium) steeds belangrijker wordt (resp. 5). “Ontwikkelaars zitten inderdaad dicht bij de oplossing voor herontwikkeling voor wat betreft kennis, maar in de praktijk is dat nauwelijks mogelijk omdat de ontwikkelaars geen stakeholders meer zijn. Na ontwikkeling wordt alles verkocht” (resp. 6 en 8).

Zie figuur 24 voor een overzicht van alle gevonden verbanden. Er is hier met een + of een - de eigenschap van het verband aangegeven waarmee wordt bedoeld dat in een + - of -+ relatie een - is gehanteerd en bij een ++ of - - relatie een + is gehanteerd. (Bijv. een hogere mate van creativiteit draagt bij aan een hogere mate van expertise, hier is sprake van een ++ relatie dus is een + weergegeven).

Figuur 24: Gevonden verbanden en oplossingen belemmering II



Het probleem van de 'te' hoge boekwaarden bleek een lastig te onderzoeken belemmering. Zeer veel verbanden zijn te onderscheiden die veelal een financiële achtergrond hebben en waar enige achtergrondkennis voor nodig is. Door gesprekken met twee accountants en een extra gesprek met een fiscaal jurist, waar al eerder een 'globaal' gesprek mee gehouden was, is getracht een goed zicht te verkrijgen op de situatie en de context. Hierdoor kan in de conclusie met behulp van de juiste terminologie en verbanden de werkelijkheid worden weergegeven.

7.3.1 MATE VAN INVLOED OP MATE HERONTWIKKELING

Door iedere respondent werd het probleem van de 'te' hoge boekwaarde erkend als belemmering voor herontwikkeling. "Dit is de hoofdreden dat er niet wordt herontwikkeld" (resp. 2). "Waardes liggen nog te hoog om herontwikkeling mogelijk te maken" (resp. 4). "Voor studentenhuisvesting moet bijvoorbeeld de prijs met 90% zakken, voor hotel zeker 30%, anders is het niet rendabel te krijgen" (resp. 9). "Dat hoor je heel vaak terug en kan worden gezien als hoofdreden"(resp. 7). Door te zakken met de prijs is het wel interessant voor bijvoorbeeld een hotelexploitant en kan herontwikkeling plaats vinden (resp. 9) Echter één respondent begon met de uitspraak "ik weet niet of deze te hoog is", maar schaafde dit later bij door te stellen dat door te zakken met de prijs er meer mogelijk is voor herontwikkeling. Zijn eerdere uitspraak houdt verband met de waarderingsproblematiek, waar in 7.2.2. op wordt teruggekomen. Zo zijn er nog tal van opmerkingen gemaakt die de hoge mate van invloed benadrukken.

7.3.2 VERKLARING ONT- EN BESTAAN

Er worden diverse verklaringen gegeven voor de problematiek die is ontstaan en blijft bestaan. Een vijftal keer is het 'aflossingsgemak' genoemd en het niet voelen/merken van de gevolgen van leegstand daardoor. Door een grote portefeuille worden er voldoende inkomsten gegenereerd om aan de rente- en aflossingsverplichtingen en eventueel dividend verplichtingen te voldoen. "Door de grootte van de portefeuille wordt niets gemerkt van leegstand, kleinere eigenaren merken het wel maar kunnen niet afwaarderen doordat zij te afhankelijk zijn van het rendement" (resp. 2). "Zolang rentes en aflossingen worden betaald bestaan er geen problemen"(resp. 6). "Het gemak om aan de rendementseisen te voldoen blijft bestaan vanwege de grote portefeuille, dus dividend kan gemakkelijk worden uitbetaald" (resp. 13). "De misgelopen inkomsten doen wellicht nog niet pijn genoeg" (resp1). Wanneer men over een kleine portefeuille beschikt en de gevolgen beter worden gemerkt, zal angst bestaan voor afwaarderen omdat de gehele portefeuille dan moet worden gesaneerd en dat kan 'de strop' betekenen. "De belegger zal niet aflossen, want als hij het in de jaarrekeningen zet dan moet hij daarmee naar de bank en die zal vragen om een portefeuille sanering" (resp. 1). "Op het moment dat het onderpand in waarde gaat dalen, wil de

bank dat er wordt afgelost omdat de zekerheden minder zijn geworden en dat is idem bij pensioenfondsen en dat gebeurt niet”(resp. 6). Ook wanneer de hoogte van de financiering (het vreemd vermogen) hoog is geweest, vanwege het relatief lage rendement, wordt leegstand eerder gemerkt vanwege de hoge verplichtingen.

De angst voor portefeuille sanering en daarmee faillissement of ontzegging van nieuwe leningen wordt door de respondenten dus herkend als oorzaak van een lage mate afwaardering. Een verschijnsel daardoor is ‘*Keeping Up Appearance*’ (Kua) zoals respondent 3 dat benoemde. “*Dit zit in de genen van beleggers*”. Deels komt deze struisvogeltactiek ook voort uit het ontbreken van kennis van de markt. “*Bij ‘pas’ twee jaar leegstand wil je nog niet afwaarderen, want misschien gaat het weer beter*” (resp. 3). *De transparantie van de markt ontbreekt* (resp. 6). “*Meestal wordt gedacht dat voor mijn pand nog wel een huurder wordt gevonden* (resp. 5). Door onvoldoende kennis van de toekomstige markt wordt ook de bepaling van de waarderingsgrondslag bemoeilijkt. Veel veronderstellingen hebben dan ook betrekking op het taxatieproces. “*Taxaties gaan uit van de verhuurde staat van het pand, maar eigenlijk moet rekening worden gehouden met leegstand en dat is lastig*” (resp. 5). “*Taxateurs taxeren de individuele kantoorgebouwen nog steeds relatief goed. Die gaan uit van een huurder die wel gevonden wordt binnen 2 a 3 jaar, maar als je naar het totaalplaatje van een gebied zou kijken met 10 leegstaande panden, dan weet je zeker dat in vijf van die panden nooit meer een huurder komt:* (resp. 7). “*De vraag is in hoeverre het een foutieve taxatie is, je kijkt naar de waarde van de omliggende panden en daarin houden we ons met zijn allen voor de gek*”(resp. 6). “*Huurprijzen zijn niet altijd even transparant vanwege incentives*³², daardoor is het moeilijk de echte waarde vast te stellen en deze incentives worden ook niet meegenomen in de taxaties”(resp. 5). *Het discussiepunt van het moment is de vraag of de waarderingsgrondslagen juist zijn* (resp. 7). De manier waarop het vastgoed gewaardeerd kan door uit te gaan van de directe opbrengstwaarde³³ (reële waarde) of de indirecte opbrengstwaarde³⁴ (contante waarde). De boekwaarde wordt dikwijls berekend aan de hand van de indirecte opbrengstwaarde. Dit wordt gedaan zodat rekening wordt gehouden met de langere termijn, zodat niet jaarlijks wordt af- of opgewaardeerd naar de conjunctuurbeweging volgens respondent 15. En hier lijkt zich een probleem voor te doen: “*Een addertje onder het gras is dat wanneer je de indirecte waarde zou bepalen, je in deze tijd moet erkennen dat de huuropbrengsten er momenteel niet zijn of heel laag zijn. Maar hoeveel huuropbrengsten neem je dan mee over vijf jaar? Wie heeft hier het correcte antwoord op?*” (resp. 14). Het type taxateur en het tijdstip van taxatie worden ook nog genoemd als reden voor de kwaliteit van de verkregen taxaties. *Een taxateur van de bank taxeert anders dan een taxateur in dienst van de eigenaar* (resp. 13). Een ontwikkeling is wel dat er wordt ingegrepen door de instanties met een controlerende functie. “*Was het voorheen zo dat*

³² Incentives: 'an incentive is any factor (financial or non-financial) that enables or motivates a particular course of action, or counts as a reason for preferring one choice to the alternatives. It is an expectation that encourages people to behave in a certain way.' (Muijsson, 2010).

³³ Directe opbrengstwaarde: Waarde die een kapitaalgoed kan opleveren door verkoop

³⁴ Indirecte opbrengstwaarde: Waarde die een kapitaalgoed kan opleveren door gebruik in het productieproces. (huren - rente).

op basis van vertrouwen en resultaat uit het verleden wel werd geloofd dat het goed zat, nu is dit vertrouwen gezakt en wordt door accountants afwaardering als verplichting gesteld om zo toestemming voor een kloppende balans te verkrijgen” (resp. 15).

Het fiscale aspect komt ook nog aan de orde. Dit is met name afhankelijk van de WOZ-waarde en het type eigenaar. “Afschrijving is fiscalisering op de exploitatie van het onroerend goed en dat betekent dat je winst iets omlaag gaat maar je kasstroom niet en dat is gunstig”. Echter is afschrijving alleen voordelig als er ook verrekend kan worden. “Afschrijven is fiscaal voordelig wanneer ook winstbelasting wordt betaald. Veel institutionele beleggers vallen echter onder het ‘0-tarief’ waardoor zij niet kunnen verrekenen en particuliere beleggers vallen in box 3 waardoor ook niet echt gesproken kan worden van verrekening” (resp. 5). “Je mag afschrijven tot de WOZ-waarde en niet verder in Nederland. En de WOZ loopt altijd achter de feiten aan, ongeveer 1,5 jaar vertraging³⁵. Dus de echte waarde aanpassing naar beneden toe die zit er nog niet helemaal in. Die WOZ-waarde wordt ook gebruikt voor de waardeheffing van de OZB dus niet iedere gemeente heeft er belang bij als wordt afgewaardeerd onder WOZ”.

7.3.3 VERKLARINGEN OPLOSSINGEN

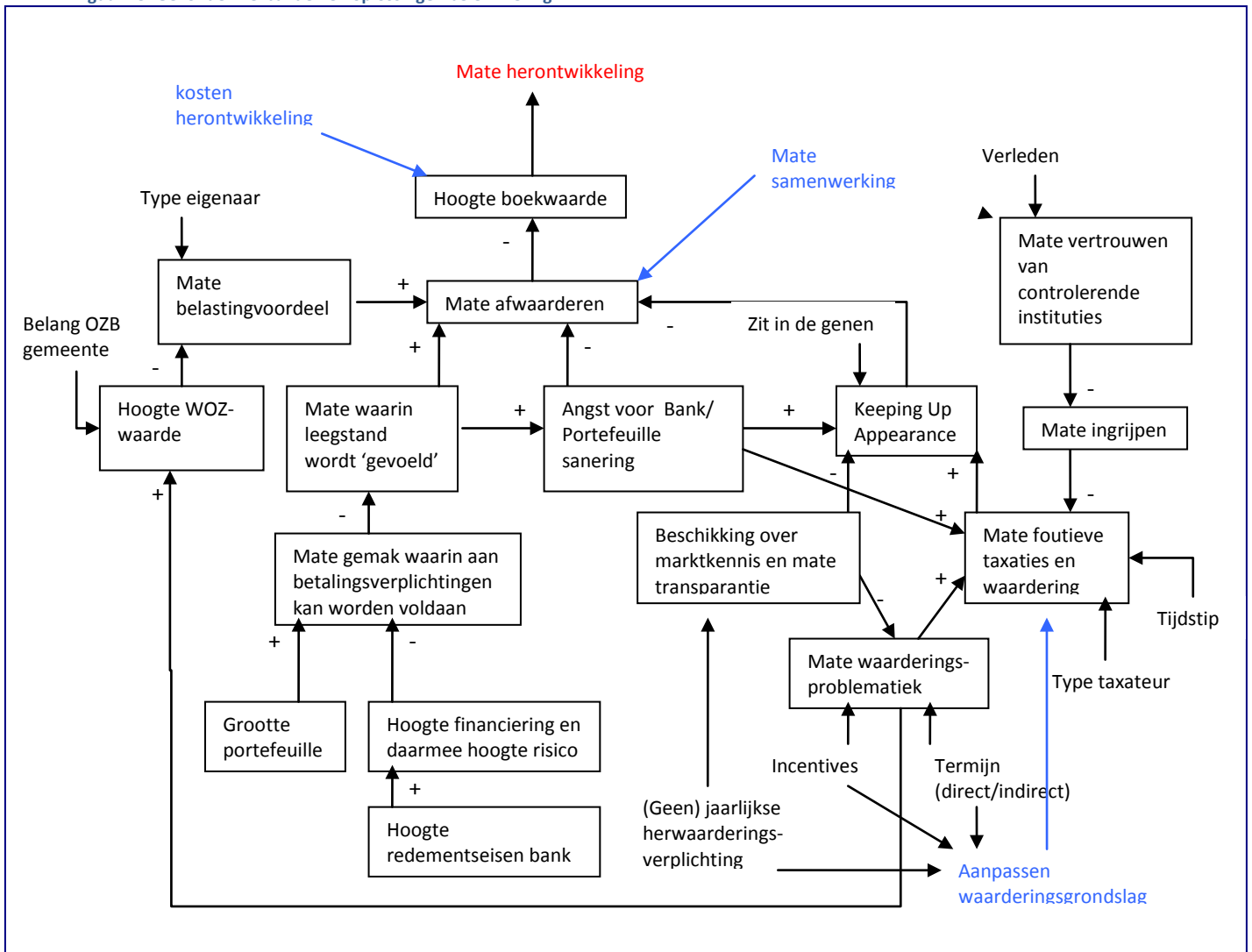
De massale reactie van de respondenten is dat beleggers moeten afwaarderen. Eventueel door het verplicht te stellen van bovenaf. “Het gaat er om dat beleggers een plan de campagne moeten opstellen, waarin staat hoe ze overmorgen terug zijn naar een positie die past bij de markt van vandaag. Dus hoe ga ik het organiseren om verlies te nemen. Maak schoon schip en dat doet even pijn, maar dat is echt het beste”(resp. 14). “Het nadeel van bovenaf deze verplichting opleggen is dat er dan planshade op je verhaald kan worden” (Gemeente Nijmegen). Mede vanwege de hoge kosten voor gemeenten wordt gesteld door een tweetal respondenten dat het beste is om niet in te grijpen want: “de markt doet zijn werk en zal dat blijven doen” (resp. 1 en 5). En “net als bij de internetbubble zal de lucht er een keertje uitgaan en dat gaat dan ten koste van een aantal beleggers” (resp 6). Een aantal andere actoren geven aan dat ook de communicatie tussen probleemeigenaren beter kan: “Oplossingen liggen misschien in samenwerking met financiers en eigenaren”(resp. 2). “Een voorbeeld van een leegstaand pand dat door samenwerking met banken nu is gevuld met huurders is Igluu” (resp. 1). Het herstel in vertrouwen zien er een aantal in ieder geval niet meer gebeuren. “Een ontwikkeling van de laatste jaren is dat er al flink is afgewaardeerd, gemiddeld met 15%” (resp. 7). “De verhuurbaarheid neemt af en binnen nu en twee jaar krijg je een andere kantorenmarkt, waarbij andere rekenvragen hanteert kunnen worden”(resp. 4). “Nu is de tijd echt gekomen dat garanties uit het verleden niet meer genoeg zijn, er moet worden afgewaardeerd naar de echte waarde” (resp. 15). De ingang zetting van het afwaardeerproces is volgens de meeste dus al begonnen en zal alleen nog toenemen. “Nog vele zitten in de erkenningsfasen, maar ook velen zijn al overgegaan tot acceptatiefase”(resp. 5). Een andere manier van taxeren of in ieder geval een kritische blik

³⁵ De WOZ waarde (waardering onroerende zaken) wordt 1 x per jaar door de gemeente bepaald op basis van de marktwaarde op 1 januari van het vorige jaar. De marktwaarde wordt bepaald op basis van: - bouw- of renovatiejaar, - indelingsgegevens en - vraag- en verkoopprijsgegevens.

op de huidige manier van taxeren is een oplossingsrichting: *“Een nieuwe taxatiemanier is nodig en daar wordt aan gewerkt, concrete oplossingen zijn alleen nog niet bekend”*(resp. 7). *“Wat we geleerd hebben van KPMG Zakelijk en Capgemini: Het enige dat zeker is, is dat je contante waarde krijgt van 10x de huur, maar daarna is de huurder pleitte. Terwijl het pand is aangekocht voor 16x de huur”*(resp.1). Fiscaal lijkt de regering geen maatregelen te willen nemen die afwaardering stimuleren. *“De overheid staat niet open voor het aanpassen van de fiscale regelgeving”*(resp. 1). *“Misschien fiscale oplossingen, maar dat kost geld dus dat zie ik niet gebeuren”* (resp. 6). Oplossingen lijken niet veelvuldig gevonden te worden binnen de context van de probleemvorming. Aan de andere kant wordt gezien dat veel oorzaken die het probleem in stand houden ook al veranderd/aangepast zijn. Overleg en samenwerking en een andere waarderingsgrondslag lijken voor nu de twee oplossingsrichtingen, naast het afwachten van de marktwerking. Een oplossing die wel betrekking heeft op de businesscase maar die niet bijdraagt in direct verlaging van de boekwaarde is verlaging van de herontwikkelingskosten. Doordat deze kosten zo hoog liggen moet de boekwaarde omlaag. *“Er kan goedkoper herontwikkeld worden als niet aan de enorme eisen van de regelgeving hoeft te voldoen (het Bouwbesluit). Daarmee wordt het verschil tussen de aankoopwaarde en de verkoopwaarde van herontwikkeld vastgoed verkleind”*(resp. 6).

Zie figuur 25 voor een overzicht van alle gevonden verbanden. Er is hier met een + of een - de eigenschap van het verband aangegeven waarmee wordt bedoeld dat in een + - of -+ relatie een - is gehanteerd en bij een ++ of - - relatie een + is gehanteerd. (Bijv. een hogere mate van kennis draagt bij aan een lagere waarderingsproblematiek, hier is sprake van een + - relatie dus is een - weergegeven.

Figuur 25: Gevonden verbanden en oplossingen belemmering III



De overige belemmeringen die door de respondenten worden aangegeven kunnen al dan niet van institutionele aard zijn. Eerst is onderscheid gemaakt in het type belemmering: institutioneel of niet. Indien sprake is van een institutionele belemmering is gekeken naar de aard van deze belemmering: formeel, informeel of financieel. De belemmeringen zijn middels dezelfde structuur als bovenstaande belemmeringen uiteengezet en worden samengevat met behulp van enkele voorbeelden in citaatvorm.

Een reactie op het voorstel om herverkaveling als instrument toe te passen en daarmee “kosteloos” eigenaars verplichten om deel te nemen aan het herontwikkelingsproces, was: *Dus de vastgoedpartijen moeten het zelf maar ophoesten? Ze moeten hun verlies maar nemen? Dat is niet stimulerend om dan met hun weer aan de tafel te gaan zitten om te bekijken waar we dan opnieuw kunnen herontwikkelen of nieuwbouw kunnen plegen. Dan gooi je een slot op de plusontwikkelingen.* (resp. 3). *Bij ingrijpen in de huidige situatie kost het de gemeente altijd geld door claims e.d. en dat heeft de gemeente niet* (resp. 2). *Doordat in het verleden teveel gronduitgifte heeft plaatsgevonden, zijn er bouwcontracten afgesloten en afspraken gemaakt tussen gemeente en ontwikkelaars waar niet meer onderuit kan worden gekomen* (resp. 9).

Deze reacties duiden direct twee andere belemmeringen van institutionele aard, namelijk het nemen van verantwoordelijkheid en de dubbele petten problematiek van gemeenten. Herverkaveling werd door een drietal respondenten namelijk als oplossing gezien voor het sterk geïnstitutionaliseerde eigendomsrecht, dat eveneens als institutionele belemmering beschouwd kan worden, maar dan van formele aard. Om deze belemmering te omzeilen zou door middel van herverkaveling ‘sneller’ gebiedsontwikkeling plaats kunnen vinden. Echter wil de gemeente niet op slechte voet raken met de vastgoedeigenaren. Ze zijn veel te ‘bang’ om deze te verliezen in de markt en zijn afhankelijk van de inkomsten. *“De begroting van de gemeente is niet meer kloppend te maken zonder nieuwbouw en gebaseerd op herontwikkeling”* (resp. 4). *“De gemeente moet het voornamelijk hebben van bestaande gebruikers en de uitbreidingsvraag”* (resp. 3). Daarnaast wordt gesteld dat iedere oplossing geld kost en dat de gemeente dat geld niet waarmee de afhankelijkheid van ontwikkeling wordt bevestigd. *“Provincie kan ook niet zo veel, ze denken nu na over alle kantoorplannen die niet in de bestemmingsplannen zitten, daar wordt nee tegen gezegd, maar dat geeft problemen want er zijn gemaakt afspraken. ‘Het is een rijdende trein die je niet zo maar stil kunt zetten’.* Dus claims over planschade en niet overeengekomen afspraken kun je dan verwachten” (resp. 1). Hiermee wordt meteen het verband aangetoond met de verantwoordelijkheid. Moet de Nationale, Provinciale, (eventueel) Regionale of de Lokale overheid met oplossingsrichtingen komen? Vanuit de gemeenten is vaker gezegd dat Provinciale oplossingen geen goed plan lijkt. Zij zouden te weinig zicht hebben op de gemeentelijke situatie en afspraken zouden gericht moeten zijn op het concurrentieniveau (resp. 2). *Een landelijk kader, waarin landelijke afspraken staan,*

zou goed zijn om de problemen mee aan te pakken, maar geen regionaal plan”(resp. 2). Daarin zouden we een voorbeeld aan Engeland en Frankrijk kunnen nemen, waar van bovenaf op de kantorenvorraad wordt gestuurd. Door ontwikkeling slechts op bepaalde plaatsen toe te staan is schaarste behouden. *Een quota voor regionale afstemming en schaarste creatie zou een uitkomst kunnen zijn* (resp. 3). Een limiet aan ontwikkeling wordt door iedere respondent als noodzakelijk geacht voordat ook maar een andere oplossing nut zou hebben. Wie echter deze quota's moet bepalen en voor welk niveau deze moeten gelden is echter onduidelijk. Het meest wordt daar toch het Rijk voor aangewezen, middels Nationaal beleid.

Een andere grote belemmering van institutioneel formele aard is de wetgeving. Uit de resultaten van de getoetste businesscases kwam deze belemmering ook al in verschillende vormen naar voren. Zo vormden bijvoorbeeld de Grexwet, het bestemmingsplan, het bouwbesluit, de wet over geluidshinder en de milieuwetgeving al belemmering voor (eventuele) herontwikkeling. De ruimtelijke procedures worden als 'traag' en 'stroperig' ervaren, wat eveneens belemmerend werkt voor herontwikkeling. Wat echter wel gemerkt wordt is dat overleg tussen gemeenten, eigenaren en beleggers steeds vaker voorkomt. *“Er bestaat bereidheid bij sommige gemeenten om problematische gebieden aan te pakken, echter houden gemeenten ook vaak star vast aan de bestemmingen die er waren”* (resp. 4). *“Gemeenten moeten flexibel omgaan met ideeën voor nieuwe functies”*(resp 8). *“Voor de winkelmarkt bestaan er bestemmingsvrije vormen en dat zou voor de kantorenmarkt ook een idee zijn, maar dat is vaak een paar stappen te ver voor de gemeente”*(resp. 4). *“Er zijn nu grote baten wanneer de ruimte die er is wordt opengesteld. De wijze van bestemming is daarbij cruciaal, de oplossing is bestemming waarbij multifunctionaliteit is toegestaan”* (resp. 4).

Naast bovengenoemde belemmeringen werd ook vaak teruggekomen op de vraag. *“Men wil pas investeren als er zicht is op een huurder”* (resp. 6). De eisen zijn veranderd en het is nu wel gebruikelijker om pas te ontwikkelen als zicht is op de eindgebruiker (waar dit voorheen niet zo was). De vraag is waar vraag naar is. Zo werd bijvoorbeeld door respondent 2 gesteld: *“Sommige locaties daar wil je nog niet dood gevonden worden”*. Maar hier speelt wellicht weer de belemmering van het kennisgebrek, maar dan met betrekking tot de vraag van de nieuwe doelgroep. Wellicht willen studenten maar al te graag wonen op die plaats of leent de plek zich uitstekend wanneer de gehele locatie wordt herontwikkeld met behulp van functiemenging. Hier speelt ook weer het principe van gebrek aan lef en creativiteit. Daarnaast is veel ook écht onbekend. Zoals de ruimtevraag van de Nieuwe Werker of de ZZP'er.

Het aantal keren dat over de technische belemmeringen werd begonnen bleef opvallend laag. Ook wanneer aan het einde van het gesprek werd gevraagd naar overige belemmeringen die niet van institutionele aard zijn, werd er maar een viertal keer terug gekomen op de fysieke eigenschappen van het pand die herontwikkeling belemmeren: *“Bouwtechnisch is herontwikkeling vaak niet mogelijk bij*

bijvoorbeeld transformatie naar kantoren, maar ook locationeel is dat een probleem. Een uitspraak die betrekking heeft op de herontwikkelingsopgave en overeenkomt met de gegevens in hoofdstuk twee (over de grootte van de herontwikkelingsopgave) was: *“Er is al veel onderzoek gedaan naar technische belemmeringen, met als uitkomst dat een deel van de panden gewoon niet geschikt is voor herontwikkeling naar bijvoorbeeld wonen of zorgvoorziening. Het Nieuwe Werken is daarbij nog niet specifiek bekeken.” “30% van de leegstand moet je slopen”.*

8.1 CONCLUSIES VAN DE VRAAGSTELLING

Gedurende het onderzoek is in de verschillende hoofdstukken antwoord gevonden op de zeven deelvragen. Deze antwoorden samen hebben het onderzoek mogelijk gemaakt en dragen uiteindelijk bij in een antwoord op de centrale vraag:

In welke mate staan er institutionele belemmeringen herontwikkeling van de aanbodzijde van de kantorenmarkt in de weg en wat zouden eventuele oplossingen voor deze belemmeringen kunnen zijn?

Het antwoord hierop is dat de uitblijvende kantorenherontwikkeling weldegelijk afhankelijk is van de institutionele context. De SoP methode geeft een goede basis om op een ‘andere’ manier dan op basis van functie en vraag-aanbodverhouding, vraagstukken over vastgoedontwikkelingsprocessen te benaderen.

Institutionele belemmeringen spelen een rol in de mate van herontwikkeling zoals uit dit onderzoek blijkt, maar welke rol precies dat is moeilijk vast te stellen. Zoals respondent 7 het omschreef: *“een verklaring voor de beperkte mate van herontwikkeling is een samenspel van redenen”*. In deze verklaring spelen institutionele belemmeringen een aanzienlijke rol, maar of dat ook de hoofdrol is dat blijft de vraag. De onderzochte institutionele belemmeringen die in hoofdstuk zes zijn gevormd, hebben aangetoond dat institutionele belemmering aanwezig is in de praktijk en mede bepalend is voor de mate van herontwikkeling.

Op basis van het verleden is het nieuwbouwontwikkelingsproces institutioneel zo sterk verankerd dat verschuiving naar een herontwikkelingsproces niet zomaar mogelijk is. Verschillende institutionele belemmeringen treden dan op, waaronder de drie onderzochte belemmeringen uit dit onderzoek.

Expertise van herontwikkeling is nog onvoldoende geïnstitutionaliseerd doordat het accent nog steeds ligt op nieuwbouw en vormt daardoor een institutionele belemmering. Ook de boekwaarde van de leegstaande kantoorpanden is nog gebaseerd op het nieuwbouwontwikkelingsproces en is daarom “verkeerd” geïnstitutionaliseerd om als boekwaarde in een herontwikkelingsproces te gelden. Samenwerking en afspraken tussen actoren om freeridership te voorkomen en het algemeen belang te delen zijn tot nu toe nauwelijks geïnstitutionaliseerd. Gebiedsherontwikkeling was voorheen niet aan de orde en de gemeente nam de verantwoording voor collectieve goederen bij gebiedsontwikkeling. Nu tijden zijn veranderd en gemeenten niet meer over de middelen beschikken om de verantwoording van het collectief belang op zich te nemen, blijkt dat dit institutionele arrangement zich nog moet ontwikkelen.

Naast deze institutionele belemmeringen, die dus inderdaad bestaan en van invloed zijn op de mate van herontwikkeling werd vaak het 'vraag' aspect (wat bij de klassieke economische benaderingen centraal staat) als grote belemmering gezien. De algemene opvatting is: *"De vraag naar kantoorruimte is er niet meer, ook niet na het aantrekken van de economie dus waarom zou je daar naar herontwikkelen?"* en hier lijkt meteen de crux te liggen. Want gemeenten en ontwikkelaars veronderstellen dat er nog wél een nieuwe vraag is naar kantoorruimte. Onderzoeken door o.a. dhr. Bak bevestigen de aanhoudende nieuwe vraag naar kantoorruimte. Deze vraag naar kantoorruimte zou alleen opgevangen moeten worden met bestaande bouw en niet met nieuwbouw. Maar dan wordt echter weer uitgekomen bij de dubbele petten problematiek en padafhankelijkheid.

Beginnen met een vaststelling van quota's lijkt de wens en de vraag vanuit alle betrokkenen om tot een oplossingsrichting te komen. Een complete ontwikkelstop zou in het grootste voordeel van herontwikkeling werken, maar gezien de reacties van ontwikkelaars en gemeenten lijken de 'traditionele vastgoedontwikkelingsstructuren' daar helaas te sterk voor geïnstitutionaliseerd.

Het lijkt er op dat alle neuzen verschillende richtingen op staan en dat het de taak van planologen is om strategieën te ontwikkelen die gericht zijn op gebiedsontwikkeling. Daarbij kan in plaats van op pandniveau, op gebiedsniveau naar de mogelijkheden worden gekeken. *De oplossing ligt in grootschalige multifunctionele gebieden. Alleen zijn ontwikkelaars vaak vrij kleinschalig en kunnen dus maar een bepaald pand ontwikkelen, dit zal dan zeer flexibel en voor verschillende functies beschikbaar moeten zijn (resp. 6).* Verschillende mogelijke doelgroepen en verschillende wensen op verschillende niveaus zouden uitkomst kunnen bieden. Niet alleen wonen, maar ook werken, recreatie, natuur, etc. Een kantorenpark kan dan bijvoorbeeld als generatie y dorp worden bekeken waarin de woon- werk- en recreatieve vraag wordt gecombineerd. Zo verandert een monofunctionele kantorenlocatie in een multifunctioneel y-dorp. Dit is geen eenvoudige oplossing, maar de kantorenleegstand is ook geen eenvoudig probleem.

Wellicht wordt er ook niet groot genoeg gedacht. In de toekomst kan er totaal anders gewerkt worden (met HNW) en is er vraag naar functiemenging, zowel in de vraag naar woon- als naar werkruimte komt dat terug. Dit zou ook op locaties kunnen buiten de stad, met parkeerplaatsen, ov-bereikbaarheid en voorzieningen, locaties waar zich nu leegstaande kantoren bevinden.

Tal van oplossingen kunnen en worden al gegeven waarmee de leegstand kan worden tegengegaan, zoals ruilverkaveling waarmee freeriders worden aangepakt en actie op de markt wordt afgedwongen, maar waar men in Nederland kennelijk niet aan wil (van der Krabben, vastgoedjournaal juni 2011). Overheden kunnen inspringen met subsidies, kortingen of beloningen al dan niet fiscaal, maar het geld daarvoor is er niet (of nauwelijks) meer. Of eigenaren en beleggers kunnen gaan afboeken op de boekwaarde van de kantoren om toegang tot andere markten te verkrijgen, zoals studentenhuysvesting, horeca of toerisme. Maar dan is het de vraag of dit nog rendabel is.

Het lijkt erop dat de echte bom nog moet gaan barsten op de kantorenmarkt en die bom komt waarschijnlijk neer op survival of the fittest. Zijn vastgoedeigenaren the fittest? Voor hoe lang en in welke mate kunnen zij leegstand op de balans 'handelen'. Zijn overheden the fittest? Hoe lang duurt het voordat echt gesproken wordt van een collectief probleem waar overheden genoodzaakt worden tot ingrijpen? Is the civil society the fittest? Hoe lang duurt het totdat leegstaande kantoren massaal gekraakt gaan worden? Of zijn ontwikkelaars the fittest? Hoe lang duurt het nog voordat beseft wordt dat nieuwbouw niet de toekomst heeft, maar herontwikkeling. En dat 'makkelijke' nieuwbouwconcepten vervangen worden voor 'meer complexe' ontwikkelingsuitdagingen?

Friso de Zeeuw stelt in zijn column³⁶: Ik houd me vast aan de gedachte dat overal dezelfde bouwstenen voorbij komen van de ruimtelijke ordening van de toekomst: flexibiliteit, kleinschaligheid, bottum up, zelforganisatie, organische ontwikkeling en tijdelijkheid. De Zeeuw vraagt zich af of dit, vrij na Het Nieuwe Werken, de contouren van de Nieuwe Ruimtelijke Ordening zijn? Dit lijkt een terechte vraag waarop het antwoord steeds meer naar 'ja' lijkt te neigen. Zoals een respondent al zei: *"Er moet een nieuw instrumentarium ontstaan voor de ruimtelijke ordening"*. Janssen - Jansen (2010) stelde naar aanleiding van haar bevindingen over de bepalende mate van de karakteristieken van de Nederlandse ruimtelijke ordening voor de hoge mate van kantorenleegstand: *"U mag van de planoloog vragen om nadrukkelijker dan de afgelopen periode bij te dragen aan het ontwikkelen van nieuwe strategieën (Janssen - Jansen, 2010)*. Karakteristieken van een nieuwe ruimtelijke ordening zouden mijnzijns aan moeten sluiten op nieuwe strategieën in de richting van herontwikkeling. Er wordt al vastgesteld dat de kantorenmarkt veranderd is van een groeimarkt naar een vervangingsmarkt. De institutionele structuren moeten daar echter nu nog op aangepast worden. Dat zal door alle betrokken actoren aan de aanbodzijde van de kantorenmarkt moeten gebeuren. Zoals dit onderzoek heeft uitgewezen zou in ieder geval expertise over herontwikkeling institutioneel verankerd moeten raken, het institutionele arrangement van de boekwaarde dient aangepast te worden aan de omstandigheden op een herontwikkelingsmarkt en algemene positieve/negatieve prijseffecten (collectieve belangen voor de eigenaren in een gebied) zouden middels onderlinge samenwerking en afspraken geïnstitutionaliseerd moeten worden. De overheid kan hierin stimuleren en faciliteren door de ruimtelijke ordening daar op aan te passen.

³⁶ <http://ruimtevolk.nl/blog/op-zoek-naar-de-nieuwe-ruimtelijke-ordening/>

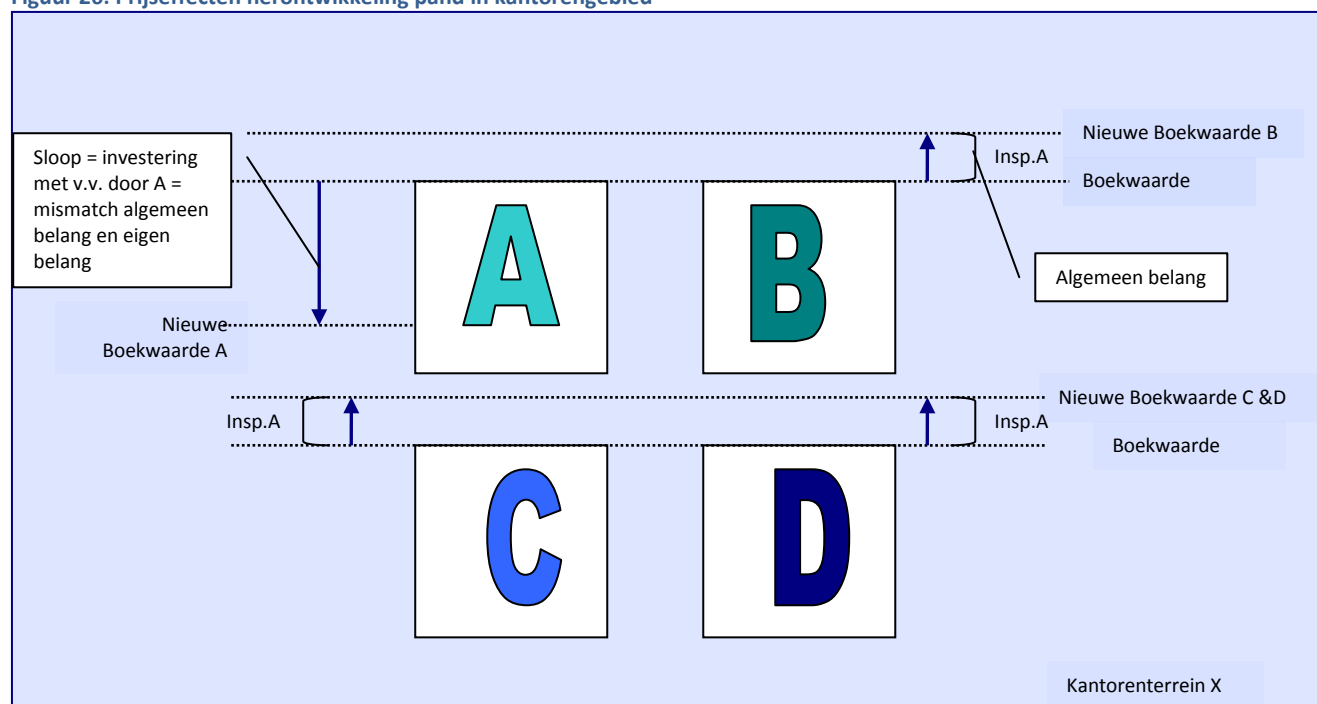
8.2 CONCLUSIES UIT EMPIRISCH ONDERZOEK

8.2.1 DEELCONCLUSIE I

De businesscase die is opgesteld in 6.2 had betrekking op de freeridersproblematiek die kan ontstaan door een gebrek aan samenwerking om het collectieve belang te verdelen en te prijszjen.

Naar aanleiding van de gevonden resultaten kan gesteld worden dat het bovenstaande model niet direct een institutionele belemmering vormt voor herontwikkeling. Er zijn suggesties gedaan over hoe het model aangepast moet worden zodat 'freeridership' en ontbrekende samenwerking wel een belemmering voor herontwikkeling vormen. Het verkregen model is dan als volgt:

Figuur 26: Prijseffecten herontwikkeling pand in kantoreengebied



E.v. is hierin aangepast door v.v. Het geld waarmee een investering gedaan wordt is ten slotte vreemd vermogen van de bank. V.v. is aangepast in 'inspanningen door A'. Tot slot is de grootste aanpassing dat het niet om investeringen gaat die achterblijven uit 'angst voor freeriders' en door niet gemaakte afspraken. Maar het gaat om sloop van het pand, pas dan blijkt de 'onwil' van andere actoren om niet te mee te willen betalen voor het verkregen voordeel dankzij deze sloop. Zouden deze afspraken wel bestaan en er zou wel gedeeld worden in de kosten van het collectief belang dan zou sloop en of herontwikkeling eerder plaats vinden. Een andere opmerking was de 'verkeerde term' voor collectief belang. Het betreft hier ten slotte slechts de eigenaren van een beperkt terrein en daarom kan beter gesproken worden van algemeen belang.

OPLOSSINGEN VOOR HYPOTHETISCHE BELEMMERING I

Wanneer de mogelijke oplossingen die in het gedachte-experiment uiteen zijn gezet, worden vergeleken met de gegeven oplossingen door de respondenten vallen een aantal dingen op.

In het gedachte-experiment zou de overheid alleen optreden als er te maken is met een collectief probleem of belang. Dit is precies zo gebleken uit de reacties van de respondenten. Wanneer er geen collectief belang is bij ingrijpen door de overheid wordt vooral 'niets doen' geadviseerd en wordt de oplossing bij de eigenaren en ontwikkelaars gezocht.

Naar het idee van Stigler (1974) werd verondersteld dat individuen niet zullen deelnemen in collectieve actie modellen zoals gebiedsontwikkelingsfonds, vanwege het gebrek aan individuele stimulans en door gebrek aan dwang. De Staat zou de markt kunnen dwingen deel te nemen in collectieve actiemodellen. Deze dwang zou uitgeoefend kunnen worden door een verplichting te verbinden aan het eigendomsrecht en middels extra belastingheffing. Daarnaast zou de overheid als initiatiefnemer de mogelijkheden en voordelen van groepsvorming aan de eigenaren in het gebied voor kunnen leggen.

Het idee van Stigler is niet geheel juist gebleken, in sommige gevallen is echter wel al sprake van samenwerking vanwege het algemene belang. In deze gevallen speelt de angst voor freeridership juist duidelijk op. Oplossingen die vanuit de praktijk worden aangesloten sluiten aan op die uit de voorspellingen. Zo wordt herverkaveling als dwangmiddel genoemd. Tevens wordt hier ook weer over gesteld dat dwang niet de juiste oplossing is. Extra belastingheffing wordt door de respondenten evenmin als oplossing gezien, hoogstens een andere manier van heffing en investering. Een manier die direct verbonden wordt met het gebied. De gemeente wordt door de respondenten wel gezien als 'verbinder' tussen de diverse actoren.

Overige oplossingen die door de respondenten zijn gegeven en die met het gedachte-experiment niet zijn blootgelegd zijn: Grootschalig ontwikkelen, waarbij sprake is van één eigenaar en aanpassing van de Grexwet.

8.2.2 DEELCONCLUSIE II

Ondanks een aantal lastige factoren bieden leegstand en herbestemming veel kansen. Dat vaak meer mogelijk is dan men in eerste instantie denkt, is al heel vroeg door de kraakbeweging bevestigd. Herbestemming vraagt om creativiteit! (Harmsen & Van der Waal, 2008, p.96). Tot deze conclusie wordt ook gekomen in dit onderzoek.

Het grootschalig en eenvoudig verdienen lijkt niet meer van nu, maar de paden zijn nog wel op nieuwbouwconcepten afgestemd. Zowel die van de gemeenten als die van ontwikkelaars. Juiste deze actoren bevinden zich vooraan op het pad en daarom dicht bij oplossingen voor de achterblijvende mate van herontwikkeling. Doordat de paden echter zo sterk geïnstitutionaliseerd zijn is het moeilijk hier van af te wijken. Het voorbeeld van de FBI-status van een belegger is hier tevens een voorbeeld van.

Een gebrek aan kennis en ervaring kan gezien worden als een institutionele belemmering voor herontwikkeling, maar is van andere factoren afhankelijk dan van het geschetste pad in figuur 18. De grootte van een onderneming en daarmee samenhangend de portefeuille, de mate waarin leegstand 'gevoeld' wordt, zijn bepalend voor de mate van expertise. Ook de keuze voor een strategie (vrijwillig of omdat deze keuze institutioneel verankerd ligt) en de mate waarin binding bestaat 'met de stenen' is van belang voor de mate van expertise. Een belegger die niet wil of kan herontwikkelen zal geen kennis en ervaring op doen en hier ook niet in geïnteresseerd zijn. De nationaliteit van de betreffende eigenaar en de locatie speelt daar weer een rol bij.

De businesscase lijkt te kloppen met de werkelijkheid, maar het model waarmee verklaringen voor het ont- en bestaan van de situatie zijn gegeven blijkt niet geheel juist. Figuur 24 geeft een goede weergave van de verschillende factoren en invloeden die spelen en waar de mate van expertise en de uiteindelijke mate van herontwikkeling van afhankelijk is.

OPLOSSINGEN VOOR HYPOTHETISCHE BELEMMERING II

In het gedachte-experiment werd verondersteld dat om tot een perspectiefwijziging te komen nieuwe inzichten nodig zijn en ervaringen met succesvolle herontwikkeling. Om tot deze inzichten te komen zou de gemeente een rol kunnen spelen. Ook ontwikkelaars die de taak van kennisoverdracht op zich nemen werd beschouwd als oplossing, doordat zij het heft in eigen handen kunnen nemen en leegstaande panden op kunnen kopen. Adviesbureaus en kennisinstituten zouden kunnen adviseren aan de actoren die niet over kennis en ervaring beschikken en kantooreigenaren die adviesbureaus of kennisinstituten benaderen kan ook een oplossing zijn.

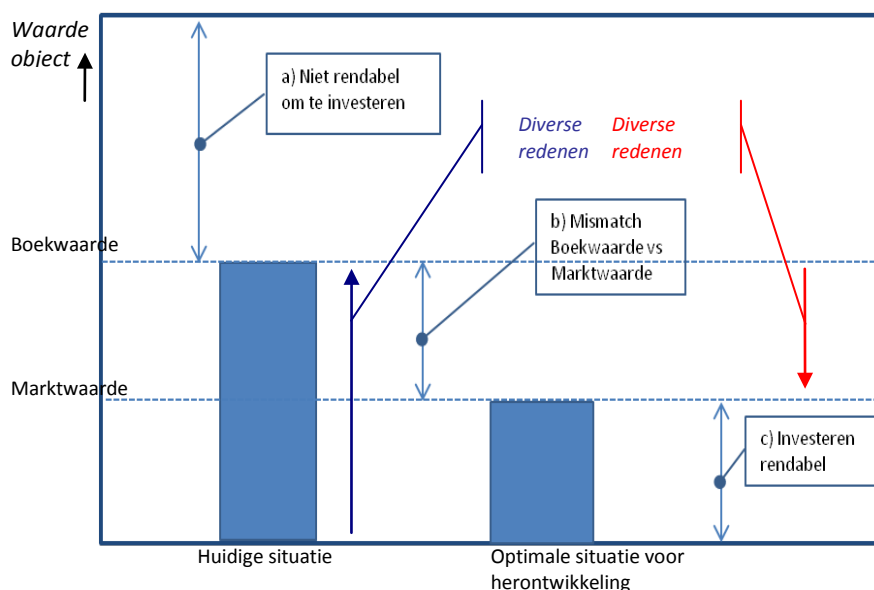
Veel van deze genoemde oplossingen zijn terug gezien in de praktijk. Het besef dat er voortrekkers en visionairs nodig zijn om de creativiteit en het lef van eigenaren aan te spreken bestond ook onder de respondenten en werd als mogelijke oplossing aangedragen. Daarnaast werd gewezen op de mate waarin partijen zelf in beweging komen en samenwerkingsverbanden sluiten om tot meer expertise te komen en zodoende tot betere kansen voor herontwikkeling. Gemeenten zouden in deze samenwerking moeten bemiddelen volgens respondenten. Kennisinstituten en kennisportals werden eveneens als mogelijke oplossing genoemd, maar de gemeente zou daar volgens de respondenten in moeten faciliteren en niet particuliere partijen zoals in het gedachte-experiment verondersteld werd. Tot slot werd door de praktijk een samenwerking tussen beleggers en ontwikkelaars als oplossing gezien. Dit sluit niet geheel aan bij de veronderstellingen uit het experiment. Daarbij werd uitgegaan van de rol voor ontwikkelaars alleen. De praktijk ziet meer kansen voor samenwerking met de beleggers.

In het algemeen zijn de veronderstellingen aardig overeengekomen met de waarnemingen uit de praktijk. De respondenten zien alleen veel meer taken voor de overheid liggen en dan met name voor gemeenten dan voorheen werd verondersteld.

8.2.3 DEELCONCLUSIE III

Uit de resultaten kan worden opgemaakt dat de te hoge boekwaarde een hoge mate van invloed heeft op de mate van herontwikkeling. De verklaring voor het ont- en bestaan van deze te hoge waarde is in figuur 20a en 20b weergegeven op basis van een gedachte-experiment. Na toetsing is gebleken dat veel van de veronderstellingen blijken te kloppen, maar dat niet zozeer van directe en indirecte institutionele redenen gesproken kan worden die van invloed zijn op de mismatch tussen de boekwaarde en de marktwaarde. Daarom blijft figuur 20a, waarin de belemmerende werking voor herontwikkeling wordt uitgelegd van toepassing, op een kleine wijziging daargelaten. Zo wordt figuur 27 verkregen:

Figuur 27: Uitblijven investering door (blijvende) mismatch boekwaarde en marktwaarde vanwege diverse institutionele redenen.

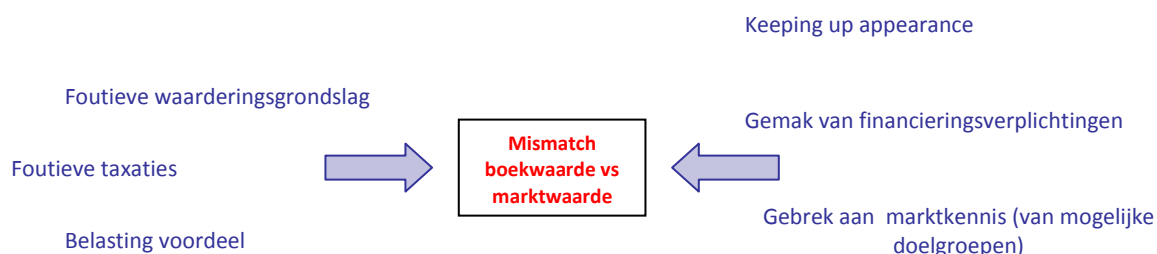


Figuur 20b bleek niet geheel van toepassing op de praktijksituatie. De verschillende redenen die de mismatch tussen de boek- en marktwaarde verklaren zijn ook in de praktijk gebleken, maar een deel van deze redenen heeft zich al aangepast naar de huidige situatie. Daarmee wordt aangetoond dat de mate van flexibiliteit van bepaalde institutionele arrangementen bepalend is voor de belemmerende werking. Een voorbeeld is het vertrouwen van de bank en vertrouwen van de controlerende instanties. Lange tijd geloofden banken en bijvoorbeeld accountants in de tijdelijkheid van de mismatch. Nu is ingezien dat de mismatch niet zo tijdelijk is en worden eigenaren verplicht om nieuwe taxaties uit te laten voeren om de reële waarde te bepalen. Daar ligt ook meteen een grote belemmering want taxaties blijken een sterk institutioneel verankerd arrangement en kent daardoor niet veel flexibiliteit.

Op deze manier kunnen een aantal redenen voor de bestaande mismatch weggestreept worden, omdat deze niet meer aan de orde zijn. Aan de andere kant kunnen er ook nieuwe redenen aan toegevoegd worden zoals 'keeping up appearance', wat in de genen zit van de vastgoedsector en de beschikking over marktkennis en de mate van transparantie.

Zodoende wordt tot het volgende model uitgekomen, dat een weergave geeft van de diverse redenen die het be- en ontstaan van de te hoge boekwaarden verklaren. (zie figuur 28). (figuur 25 geeft echter ook een zeer uitgebreid overzicht).

Figuur 28: Diverse redenen voor mismatch tussen boek- en marktwaarde



OPLOSSINGEN VOOR HYPOTHETISCHE BELEMMERING III

Mogelijk oplossingen voor deze institutionele belemmering werden in het gedachte-experiment gezocht in: fiscaal aantrekkelijker maken van afschrijven op leegstaande panden en eventuele fiscale 'beloningen' om de boekwaarde hoog te houden af te schaffen. Fiscale maatregelen treffen die de overheid geld kosten gaan niet gebeuren, zo mag verwacht worden uit de reacties van de respondenten. Het fiscale voordeel dat genoten kan worden hangt af van het type eigenaar en van de hoogte van de WOZ-waarde. Afschrijvingen zijn fiscaal juist zeer voordelig. Er moet dan echter wel verrekend kunnen worden en dat is alleen het geval als er ook winstbelasting wordt betaald, iets dat een belegger niet doet. Daar zou wellicht een mooie oplossing liggen. Laat een belegger eveneens winstbelasting betalen en er worden twee problemen opgelost. In eerste instantie ziet deze dan voordeel in afwaarderen vanwege het nut van belastingvoordeel en in tweede instantie kan dan ook voor de doelstelling van ontwikkeling gekozen worden, omdat dan toch in dezelfde belastingschaal gebleven wordt, zie 7.2.2. De WOZ-waarde wordt vanwege het financiële voordeel voor gemeenten juist eerder hoog gehouden, waardoor niet verder wordt afgewaardeerd. Hier speelt weer de dubbele petten problematiek.

De oplossing voor de 'foutieve waarderinggrondslag' van Rinus Vader, wordt ook als mogelijke oplossing door de respondenten genoemd. Om de reële waarde te berekenen, gaan we uit van de mogelijke nieuwe bestemming. Die vraag, soms vanuit onverwachte hoek, bepaalt de nieuwe waarde, daarbij gaat het om de berekening van de residuele waarde vanuit het nieuwe gebruik.

Een andere oplossing uit het gedachte-experiment was de rol van de taxateurs. De veronderstelling daarbij was dat een taxateur namens ontwikkelaar/koper anders zal taxeren dan een taxateur in opdracht van een eigenaar. Respondenten zijn hier niet op ingegaan als mogelijke oplossing. Wel is het belang van de achtergrond van een taxateur aangeduid. Oplossingen met betrekking tot de waarderinggrondslag vanuit de respondenten waren om rekening te houden met de incentives die

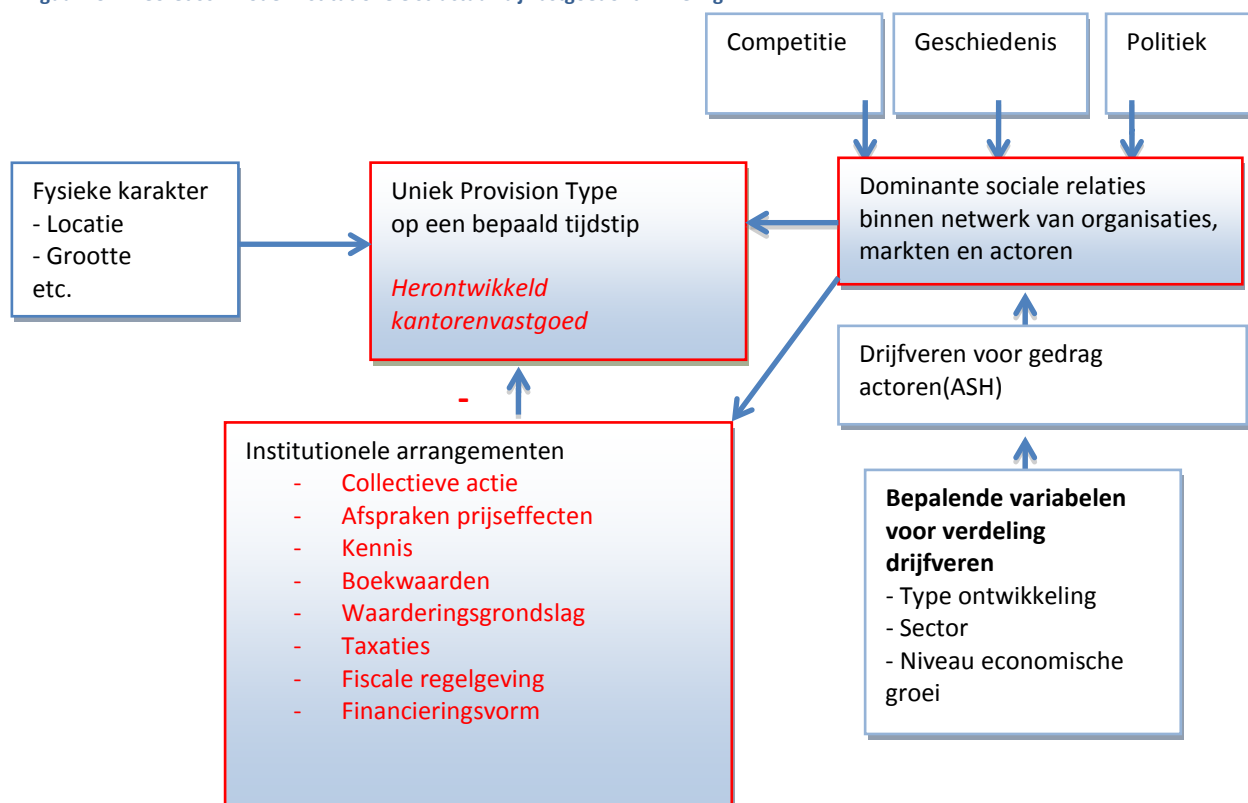
gegeven worden, met de termijn waarop getaxeerd wordt (in plaats van naar het indirecte rendement te kijken naar het directe rendement). Daarnaast is aangegeven dat een oplossing voor meer kennis en transformatie over de marktprijs gelegen is in verplichte jaarlijkse taxatie voor alle typen eigenaren. Kennis van andere markten wordt tot op heden niet betrokken in de taxatiemethode voor huidige kantoren. Gemeente Amsterdam noemt 90% minder waarde bij studentenhuisvesting, moeten de taxaties wellicht daar vanuit gaan? Dan moet de indirecte waarde gebaseerd worden op 5x huur van studenten - de herontwikkelings kosten.

Een natuurlijke oplossing is de afname in het vertrouwen van de toekomstige ontwikkelingen en daarom een afname in financieringsgemak en lage rendementseisen. Daardoor vindt ook meer controle plaats van de balansen om tijdig afwaarderen te stimuleren.

Naast een andere waarderingsgrondslag werden ook de mate van samenwerking tussen banken en eigenaren genoemd om tot herontwikkeling te komen. Tot slot zouden de hoogte van de herontwikkelingskosten omlaag kunnen en daarmee als oplossing gezien kunnen worden. Hierdoor wordt de mismatch verkleind, omdat er minder afgewaardeerd hoeft te worden om de kosten te kunnen dekken.

Tot slot kan gesteld worden dat bijna alle institutionele arrangementen die als belemmerend werden verondersteld ook daadwerkelijk een belemmerende werking op de mate van herontwikkeling hebben. Enkele arrangementen zijn weggelaten omdat deze 'zichzelf' al hebben aangepast en daardoor geen echte belemmering meer vormen.

Figuur 29: Theoretisch model institutionele structuur bij vastgoedontwikkeling



Word creatief (her)ontwikkelaar: Wacht de tijd nog even af tot de boekwaardes écht kelderen zodat ze tegen een prikkie te koop zijn. Kennis van ontwikkeling is al aanwezig, verdiep je in herontwikkeling en in de exacte behoeften van verschillende doelgroepen. De prijseffecten zijn geen probleem (freeriders) want jij kunt ook meeprofiteren van andere die naar het gebied toekomen. En als eerste heb je ook een soort 'machtspositie'. Daarnaast kan momenteel prima vrienden worden gemaakt met de gemeente / provincie/ regio, gezien zij niets liever zien dan gevulde leegstand. Regels en wetgevingen lijken over een bepaalde mate van flexibiliteit te beschikken naarmate er sprake is van win-win situaties. Empirisch onderzoek naar deze bewering zou interessant kunnen zijn.

Aanbeveling aan overheidsinstanties: Denk mee, sta open en wees alert in plaats van star. Dien het collectieve ruimtelijk belang in plaats van het financiële eigen belang en concentreer daarom op herontwikkeling in plaats van op nieuwbouw. Met behulp van Nationale regelgeving, op basis van normering en/of quota's en flexibele lokale regelgeving kan bijgedragen worden in herontwikkeling van het leegstaand kantorenvastgoed.

Op Nationaal niveau zijn regels gevormd over: de bouw die is toegestaan (het bouwbesluit), de mate waarin actoren in een gebied moeten bijdragen aan de plankosten (Grexxwet), de manier waarop fiscaal bepaald is dat een belegger niet mag of kan herontwikkelen (FBI-status), de mate van toezicht en handhaving van de technische bouwregelgeving (gevolg van de herregulering) etc. Het bouwbesluit is al aangepast en heeft per 1 april 2012 een meer stimulerende werking op de mate van herontwikkeling. De Grexxwet blijkt zeer complex en moeilijk toepasbaar in herontwikkelingscasussen. Een aanpassing van deze wet waarbij meer rekening wordt gehouden met het herontwikkelingsproces zou daarom gewenst zijn. De regeling rondom de FBI-status, maar bijvoorbeeld ook de regeling dat buitenlandse beleggers en kleine private beleggers niet verplicht zijn om jaarlijks het (kantoren)vastgoed te laten waarderen door een externe taxateur, zijn andere institutionele belemmeringen waar de overheid iets aan kan doen en wellicht zou moeten doen. Dit betreft maatregelen en aanpassingen die niet gepaard hoeven te gaan met grote financiële kosten, maar die het actoren wel mogelijk maakt van het 'pad' af te wijken en richting herontwikkeling te bewegen. Daarnaast is het in huidig politiek Nederland zo (centraal rechts), dat de overheid moet ingrijpen als de markt zijn werking niet doet en dat tot collectief nadeel leidt. Dit ingrijpen kan middels aanpassing van wet- en regelgeving.

Lokale overheden hebben een voorbeeldfunctie waar het aankomt op een goede ruimtelijke ordening. Daarom zouden ze als visionair op de voorgrond kunnen treden en ervoor kunnen zorgen dat de communicatie tussen de verschillende actoren beter verloopt en kennisoverdracht plaats vindt (middels bijvoorbeeld pilotprojecten). Er kan bijgedragen worden aan meer flexibiliteit van de

institutionele arrangementen, door de ruimtelijke wet- en regelgeving beter aan te passen op de huidige wensen en de veranderde markt. Zo kan een bestemmingsplan waar het kantorenlocaties aangaat aangepast worden vanwege de veranderde omstandigheden en wellicht zelfs de geluidshinder- of stankoverlastbepalingen.

Aanbeveling eigenaren en beleggers: Op u zijn heel wat spreekwoorden van toepassing. *Behaalde resultaten uit het verleden geven geen garanties voor de toekomst.* Verliezen moeten genomen worden en deze zullen aan uwer zijde liggen. *'Survival of the fittest'* blijft daarmee de sterkste wet. In de toekomst zullen uw plannen en strategieën beter afgestemd zijn op 'trendbreuk', want de trend van HNW heeft tot een breuk in uw kantoorbeleggingen geleid evenals de trendbreuk in economische voorspoed. Om nog maar met een gezegde te spreken *'zint eer ge begint'*. En probeer de schade te beperken door actief nieuwbouw tegen te gaan, want: *"De ontwikkeling van een nieuw pand levert vooral winnaars op. Projectontwikkelaar, gemeente, investeerder en aannemer hebben belang bij nieuwbouw. De enige verliezer is de eigenaar van het leegkomende pand dat wordt ingeruild"*(van der Doelen, in Trouw 13-5-2011). Ga daarnaast het gesprek en samenwerking aan met andere actoren, want *"gedeelde smart is halve smart"*.

Aanbeveling voor de eindgebruikers en/of civil society: Laat u horen, geef aan wat u verwacht van de overheid en de markt en controleer of uw belangen worden behartigd. Want volgens van der Doelen (zie uitspraak hierboven) is de enige verliezer de eigenaar van het leegkomende pand. Maar ook u deel uitmaakt van de civil society bent u uiteindelijk de dupe, zowel financieel als ruimtelijk. Als student of starter op de woningmarkt kun je andere eisen hebben dan wordt verondersteld. Deze veronderstellingen liggen institutioneel verankerd, bijvoorbeeld in de woningwet of het bestemmingsplan. Doorbreek deze verankering door een dominantere actor in het netwerk van sociale relaties te vormen. Zoals recent een NS-conducteur reizigers smeekte klachtenbrieven naar de Raad van bestuur te schrijven, smeekt de huidige situatie op de kantorenmarkt haast tot het sturen van 'klachtenbrieven' gericht aan de overheid en markt.

Aanbeveling aan onderzoeker: Het zou nuttig zijn om onderzoek naar het ruimtegebruik van "de Nieuwe Werker" te doen en dat eventueel in verband te brengen met leegstaand vastgoed om zo de kansen voor dit vastgoed te bepalen. Onderzoek naar de vraag naar kantoorruimte wordt tot nu toe veelal gedaan door de wensen van de huidige kantoorgebruikers te bekijken. Echter is deze groep niet representatief als Nieuwe Werkers. Een ZZP'er heeft wellicht andere wensen t.a.v. de werkplek(ken) en een ander beeld voor ogen van bijvoorbeeld de openingstijden, locatie, functiemenging en prijsvorming, dan de recente kantoorgebruiker heeft. Daarnaast is onderzoek naar de institutionele belemmeringen uit het formele milieu voor planologen interessant. Uit het onderzoek blijkt dat overheden meer dan ooit open lijken te

staan om bij te dragen in oplossingen voor de kantorenleegstand. Zolang deze oplossingen niet teveel geld kosten en de veiligheid van de burgers garant blijft staan. Daarom zou specifiek onderzoek naar de belemmerende werking van een aantal wetten interessant kunnen zijn, maar ook marktonderzoek naar de (veranderde) vraag van generatie Y en Z, waar de wetten eventueel op aangepast kunnen worden. Op deze manier kan worden voldaan aan het verzoek van Janssen-Jansen, waarin zij planologen oproept tot het ontwikkelen van nieuwe strategieën.

Aanbeveling aan wetenschap gebaseerd op institutionele analyse:

Omdat het in dit onderzoek om een kijk op herontwikkeling gaat en niet op nieuwbouw is het duidelijk geworden dat het van belang is om rekening te houden met de mate van flexibiliteit. Wanneer een institutionele analyse wordt uitgevoerd voor de (her)ontwikkelingsmarkt om hierin verklaringen voor de situatie te vinden. Zoals Healey ook al aangaf en Ball eveneens, het is wellicht nog interessanter om erachter te komen waardoor een herontwikkeling uitblijft, dan te ondervinden waardoor ontwikkeling plaats vindt. Daarbij wordt terug gekomen op een uitspraak uit hoofdstuk drie waar werd gesteld: In dit onderzoek is het niet de vraag *hoe* maar *of* de institutionele structuur veranderd bij nieuwe ontwikkelingen om leegstaand kantorenvastgoed aan te laten sluiten op deze nieuwe ontwikkelingen.

Vanuit de theorie werd verzocht om meer empirisch onderzoek te doen naar de institutionele analyse methoden om de theorie (eventueel) aan te vullen en/of aan te passen en om meer zicht te krijgen op de praktijk en de werking van instituties op ontwikkelingsprocessen. In de bestaande theorie is aandacht voor verandering van de institutionele context, op basis daarvan verklaart Ball ook dat het verkregen unieke provision type op een bepaald tijdstip is ontstaan. Ball gaat hierbij uit van een kijk op vastgoedontwikkeling waarbij het om nieuwbouw gaat. Wanneer het model namelijk ook op herontwikkeling zou slaan zou de mate van flexibiliteit een grote rol moeten spelen in het model. De mate van flexibiliteit van de verkregen institutionele arrangementen bepaalt grotendeels of de institutionele arrangementen als belemmering of als voorwaarden voor vastgoedherontwikkeling gezien moeten worden. - Bijvoorbeeld . – Flexibiliteit is dan van grote waarde in een analyse naar de werking van vastgoedherontwikkeling. Is er gebrek aan flexibiliteit van de bestaande institutionele arrangementen, of schort het aan flexibiliteit in de dominante sociale relaties, dan kan dat grote gevolgen hebben voor het vastgoedherontwikkelingsproces. Gedurende de tijd is de maatschappij veranderd en hebben zich ontwikkelingen voorgedaan. De vraag of het unieke type van destijds zich aan kan passen aan de nieuwe ontwikkelingen, om weer te kunnen concurreren in deze nieuwe tijd, wordt beantwoord door opnieuw het theoretisch model in te vullen en te bekijken of de institutionele arrangementen zich hebben aangepast aanpasbaar zijn aan de nieuwe situatie.

Het onderzoek heeft een lange periode beslagen waarin een iteratief proces echte betekenis heeft gekregen.

Uit planologisch oogpunt had het onderzoek misschien beter geheel op de wet- en regelgeving als belemmerende institutionele factor gericht kunnen zijn. De keuze voor de definitie van institutionele belemmeringen is hiervoor bepalend geweest. Wanneer voor een definitie was gekozen die specifiek was gericht op institutionele belemmeringen uit het formele milieu, dan was ook tot een andere vraagstelling en resultaten gekomen. Hier kan tegen ingebracht worden dat op de gekozen manier mijn horizon wel verbreed is. Het zicht in de werking van de kantorenmarkt is niet beperkt gebleven tot de wet- en regelgeving (het formele milieu) maar er is ook kennis opgedaan uit het financiële (+fiscale) en informele milieu.

In een (horizon)verbreding is het echter niet altijd makkelijk om aan de rode draad vast te houden en om het onderzoek binnen de gekozen kaders te houden. Het zou ten slotte ook zo mooi zijn om tot grootse en veelzeggende uitspraken te kunnen komen. Echter heb ik mij dankzij dit onderzoek beseft dat dat niet (snel) mogelijk is, zeker gezien de tijd en middelen die beschikbaar zijn binnen een Master onderzoek. Minder grote en meer genuanceerde uitspraken kunnen ook bijdragen in kennis en eventuele oplossingen. Toch ben ik tevreden met de verkregen resultaten en daarmee samenhangende conclusies en aanbevelingen.

In het vervolg zal ik mij bescheidener opstellen en me concentreren op 'goed te onderzoeken' en afgebakende onderwerpen. Zeker ook vanwege de voortgang van het proces. Het klassieke vraag- aanbod model leent zich wellicht beter voor eenvoudiger en meer gestructureerd onderzoek waar ook kwantitatieve methoden in toegepast kunnen worden. Het lijkt me dan ook erg interessant om in de toekomst een onderzoek te richten op het verband tussen de ruimtevraag van ZZP'ers en het (structureel leegstaande) kantorenaanbod.

Institutionele analyse is een interessante onderzoekstak, maar eveneens een lastig te duiden en soms 'vage' benadering. Dit maakt onderzoek en afbakening niet altijd even makkelijk, maar belicht wel gebieden die niet altijd eerder belicht zijn. Er wordt vanuit een andere invalshoek naar een probleem gekeken wat tot nieuwe inzichten kan leiden. Zeker in deze tijden kan dat nuttig zijn, nu er een schreeuw om oplossingen voor de kantorenleegstand is.

Uiteindelijk blijven de bevindingen in dit onderzoek afhankelijk van de gemaakte keuzes door mij als auteur, maar ook van de omstandigheden waarin het onderzoek is gedaan. De keuzes voor deze drie belemmeringen hebben uiteindelijk een zeer breed en redelijk compleet beeld geschetst van alle verbanden die spelen met betrekking tot de institutionele context en de beperkte mate van herontwikkeling. Wanneer andere respondenten waren benaderd of het onderzoek in een andere tijd was uitgevoerd zou tot andere uitkomsten zijn gekomen. Maar dit is in lijn met de voorspellingen van Ball.

CENTRALE BEGRIPPEN:

Alvorens verder wordt gegaan met dit onderzoek is het van belang een aantal begrippen nader toe te lichten daar zij tot de kern van het onderzoek behoren. Deze begrippen zijn geoperationaliseerd om ze bruik- en meetbaar te maken.

- **Commercieel vastgoed:** Gebouwen voor de functies detailhandel, horeca en dienstverlening (DTNP, 2007). Onder commercieel vastgoed wordt ook aankoop en verkoop van vastgoed verstaan zonder eigen gebruik als doel. Het commerciële vastgoed wordt verhuurd of doorverkocht. Grote bedrijven, winkelketens en beleggers hebben soms een enorme vastgoedportefeuille opgebouwd met commercieel Vastgoed (Vastgoedvergelijker, 2011).

- **Het Nieuwe Werken:** Een breed en moeilijk te vatten begrip. Vanuit verschillende invalshoeken kan het begrip geoperationaliseerd worden. Vanuit de mens, de organisatie, het management, de ICT, fysiek, etc. In dit onderzoek wordt er onder het nieuwe werken verstaan: de mogelijkheid tot tijd- en plaatsafhankelijk zo efficiënt mogelijk te werken.

- **Instituties:** Instituties worden door Ball (1998, p.) omschreven als territoriaal gewortelde en historisch ontwikkelde machtsstructuren. Het zijn door mensen ontworpen beperkingen die structurerend zijn voor hun economische, sociale en politieke gedrag en resulteren uit de dominante sociale relaties tussen een netwerk van organisaties, markten en actoren (North, 1990). Instituties kunnen zowel formeel (besluitvormingsregels, wetten, regelgeving) als informeel (gedragsregels, gezamenlijke gewoonten) van aard zijn. (C.A. Hazeu, 2000). Tot instituties worden ook wel maatschappelijke organisatievormen gerekend, zoals: een vakbond, de kerk of politieke partij, in dit onderzoek echter niet.

- **Institutionele arrangementen:** Zijn de uitkomsten van de territoriaal gewortelde en historisch ontwikkelde machtsstructuren, oftewel van de 'regels, afspraken en overige menselijke bepalingen' die als instituties beschouwd kunnen worden. Het onderscheid is moeilijk te duiden, maar het abstractieniveau is kleiner. *"Institutionele arrangementen zijn alternatieven waarvan de baten en offers kunnen worden onderzocht en empirisch geschat, zo niet exact berekend"* (van Mierlo, 2002). De boekwaardebepaling is een voorbeeld van een institutioneel arrangement. Dit is een resultante van machtsstructuren tussen verschillende actoren in het verleden. De manier waarop de boekwaarde wordt bepaald heeft zijn gevolgen voor de waarde van vastgoed en daarmee voor de (her)ontwikkelingsmogelijkheden. Een andere boekwaardebepaling leidt tot andere uitkomsten, de uitkomsten van dit alternatief kunnen worden onderzocht en empirisch geschat. (Dat is wat dit onderzoek

ook behelst te doen, de baten en offers van verschillende institutionele arrangementen onderzoeken en empirisch schatten).

- **Kantoren:** Zijn (meestal) een vorm van *commercieel vastgoed*, dat als goed op de kantorenmarkt wordt gevraagd of aangeboden (vastgoedvergelijker, 2011).

- **Markt:** Is het geheel van de krachten van vraag en aanbod, waardoor de prijsvorming wordt bepaald. Wanneer we dit abstracte begrip overdragen op de markt voor een bepaald goed, dan zullen aan beide zijden van de markt één of meer marktpartijen optreden die elk op grond van hun eigen doeleinden zekere hoeveelheden van dat goed vragen of aanbieden (Lambers, 1958).

- **Nieuwe werkers:** In dit onderzoek wordt hier iedereen die toegang heeft tot de middelen om tijd- en plaatsafhankelijk te werken onder verstaan.

- **Structurele leegstand:** Beschikbare kantooruimte die langer dan 3 jaar daadwerkelijk leeg staat en/of wanneer geen perspectief geboden kan worden op een toekomstige renderende exploitatie na twee jaar (Dynamis, 2006).

- **Vastgoed:** de grond en de gebouwen (opstal) op deze grond. De term vastgoed of onroerend goed verwijst naar het niet-verplaatsbare karakter, de term 'goed' of 'zaak' verwijst naar het materiële karakter. Vastgoed betreft dus niet-verplaatsbare materiële zaken en wordt ook wel onroerend goed of onroerende zaak genoemd.

- **Vastgoedsector:** De vastgoedsector groepeerd ondernemingen die vastgoed promoten of die de rol van bemiddelaar spelen in de aankoop, verkoop of verhuur voor derden, of die instaan voor het beheer van vastgoed. Hierbij maakt men onderscheid in: - handel in onroerend goed voor eigen rekening en projectontwikkeling; - bemiddeling in onroerend goed bij aankoop, verkoop en verhuur en schatting en evaluatie van onroerend goed; - beheer van onroerend goed; - verhuur van eigen onroerend goed. (Kokhuis, 2010).

LITERATUURLIJST:

- Advies commissie PlaBeKa, (2011). *De problemen van vandaag oplossen met de instrumenten van de toekomst*. Amsterdam, Adviescommissie PlaBeKa.
- Algemeen Dagblad, (2010). *Lege kantoren ten dode opgeschreven; helpt leegstaande kantoren moet worden herontwikkeld*. Algemeen Dagblad, 12 april 2010.
- Bak, R.L. (2011). *Stand van zaken Nederlandse Kantorenmarkt*. Nieuwegein, NVM data en research. Gevonden op 2 september 2011, op website: <http://nieuws.nvm.nl/~media/NVMWebsite/Downloads/Zakelijk/Halfjaarcijfers%20kantoren%202011.ashx>
- Ball, M. (1986). *The built environment and the urban question*. Environment and planning D: Society and Space, 4, p. 447-464.
- Ball, M. (1998). *Institutions in British Property Research: A review*. Urban Studies.vol. 35-9. p. 1501-1517.
- Bardhan, P. (1996). *The nature of institutional impediments to economic development*. Berkeley, University of California.
- Barret, M. & Healey, P. (1990). *Structure and agency in land and property development processes: Some ideas for research*. Urban Studies. Vol. 27-1. p. 89-103.
- Beerlage & van Vliet, (2009).
- Beurswaage. (2010). *Duidelijke tweedeling op kantorenmarkt*. Gevonden op 6 juni 2011, op website: <http://www.beurswaage.nl/frontend/media/files/Duidelijke%20tweedeling%20op%20kantorenmarkt.pdf>.
- Bijl, D. (2007). *Het nieuwe werken, op weg naar een productieve kenniseconomie*. Den Haag, Academic service.
- Blauw, de R. (2010). *Het nieuwe werken krijgt vorm. Grote bedrijven kunnen besparen op de huisvestingslasten met flexibel werken. Rabobank en Microsoft gingen ze al voor*. Property NL magazine, 1- januari 2010.
- Brand, E. (2010). *'Het Nieuwe Werken leidt tot groeiende leegstand van kantoorgebouwen'*. Zuid Holland wordt anders, 10 april 2010. Gevonden op: <http://www.draaijerparkers.nl/l/library/download/798>.
- Brauenen, D. & Echholtz, P. (2004). *Vastgoedmarkt kraakt onder demografische druk*. ESB vol. 89-4430. P. 150 – 155.
- Bruin, de M. (2003). *Hesrstructurering van de verouderde institutionele kantorenvorraad. Nieuwe kansen voor onbekende?* Utrecht, AM-Vastgoed.
- Bouwkennis. (2011). *Hoe het nieuwe werken de kantorenmarkt beïnvloedt*. Gevonden op 18 mei 2011, op website: http://www.cfpb.nl/fileadmin/cfpb/images/publicaties/artikelen/2010/Artikel_HNW_BouwKennis_Marketingmagazine.pdf.
- Bouwman-Sie, A. (2010). *Helpt leegstaande kantoren moet worden herontwikkeld*. Zakelijk Nieuw 24. Gevonden op 2 oktober 2011, op webiste: http://www.z24.nl/bedrijven/bouw_vastgoed/artikel_131929.z24/_Helpt_leegstaande_kantoren_moet_worden_herontwikkeld_.html
- CBS. (2009). *Sterke groei zelfstandigen zonder personeel*. Sociaaleconomische trends, 3e kwartaal 2009. Gevonden op: <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/1BB2627C-F8B3-4E63A4621D689AF962A1/0/2009k3v4p07art.pdf>

- Dalen, H. van. (1999). *Heeft QWERTY genoeg zeggingskracht?* ESB vol. 84-4231. P. 883.
- Denzen, O. van (2009). *Risico-rendement afweging bij acquisitie van ontwikkelposities in bestaand bebouwd gebied*. Amsterdam, School of Real Estate.
- Dijk, B.P. van (2011). *Tweedeling in de kantorenmarkt*. Amsterdam, school of real estate. Gevonden op 6 juni, op website: <http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MSRE/11/Dijk.pdf>.
- DiPasquale D. & Wheaton, W. (1996), *The Market for real estate assets and space: a conceptual framework*. Englewood Cliffs.
- DTNP. (2007). *Rotterdam Spangen: Haalbaarheid en visie voorzieningenstructuur*. Gevonden op 15 mei 2011, op website: <http://dtnp.nl/downloads/Factsheet%20Voorzieningenstructuur%20Rotterdam%20Spangen.Pdf>.
- DTZ Zadelhoff. (2011). *Van veel te veel; De markt van Nederlands commercieel onroerend goed januari 2011*. Utrecht, DTZ Zadelhoff.
- Dynamis. (2006). *Sprekende cijfers*. Amsterdam.
- Dynamis, (2010). *Sprekende Cijfers '10: Kantorenmarkten eerste kwartaal*. Gevonden op 16 maart 2011, op: <http://www.dynamis.nl/Content/Files/1/5697/5697/SCK%20Q1%202010.pdf>.
- Dynamis, (2011). *Sprekende cijfers '11: Kantorenmarkten*. Gevonden op 16 maart 2011, op: <http://www.dynamis.nl/Content/Files/1/5903/5903/SCK%20Jaarrapport%202011.PDF>.
- Dubbink, GW. (1999) *Duurzaamheid als patstelling, over de onvriendelijke betrekkingen tussen openbaar bestuur, markt en civil society*, Dissertatie. Rotterdam, Eburon.
- Dunse, N. & C. Jones (1998), 'A hedonic price model of office rents', *Journal of Property Valuation & Investment*, 16 (3): 297-312.
- Eerd, van C. (2011). *Aanpak leegstand kantoren vergt samenwerking*. Den Haag, BNG.
- EIB, Economisch instituut voor de bouw. (2011). *Leegstand in de kantorenmarkt*. Gevonden op 10 mei 2011, op website: http://www.eib.nl/modul-pagina__5/.
- EIB, Economisch Instituut voor de Bouw. (2011 a). *Kantorenmonitor, Analyse van vraag en aanbod*. Gevonden op 12 november 2011, op website: <http://www.eib.nl/files/files/EIB%20Kantorenmonitor,%20analyse%20van%20vraag%20en%20aanbod.pdf>
- Ellis, R. (2010). *What Users Want: DE invloed van HNW op de kantooromgeving*. CBRE, juni 2011. Gevonden op 2 september 2011, op website: http://www.cbre.nl/nl_nl/research/research_content/research_right_col/Themarapport%20HNW.pdf
- Elp, van & Zuidema. (juni 2010). *Kantorenleegstand: probleemanalyse en oplossingsrichtingen*. Gevonden op 10 mei 2011, op website: <http://www.eib.nl/files/files/Rapportage%20Kantorenleegstand%20EIB.pdf>.
- Frisblik. (2009). *Onderzoek naar de succesfactoren van open flexkantoren in Nederland*. Frisblik, Ministerie van Verkeer en Waterstaat, Taskforce mobiliteitsmanagement en stichting telewerkforum. Gevonden op 12 mei 2011, op website: http://www.telewerkforum.nl/files/Onderzoeken/frisblik_onderzoek_sffk_versie1.0.pdf.
- Gemeente Amsterdam. (2009). *Beleggers met leegstaand kantoorvastgoed in kaart: Waarom een belegger in kantoorvastgoed niet over gaat tot verkoop of transformatie van leegstaand vastgoed*. Amsterdam, Gemeente Amsterdam Ontwikkelingsbedrijf.
- Gemeente Amsterdam. (2011). *Kantorenstrategie Amsterdam: Kiezen en onderscheiden*. Amsterdam, Gemeente Amsterdam Ontwikkelingsbedrijf.
- Goot, van der W. (2011). *De DGA en bedrijfsmatig onroerend goed*. Gevonden op 19 november 2011, op website: <http://www.ondernemingsbeurs.nl/vpagina.asp?pag=36>
- Gore, T. & D. Nicholson, (1991). *Models of the land development process: a critical review Environment and planning A*. Vol 23, 5, p. 705-730.
- Groenewegen, J. (2009). "Nobelprijs 2009 opnieuw erkenning voor economie van institutie", *Me Judice*, jaargang 2, 16 oktober 2009.
- Guy, S. & Henneberry, J. *Understanding urban development processes: Integrating in the economic and the social in property research*. Urban studies. Vol. 37 – 13, p. 2399 - 2416.

- Harmsen, H. & van der Waal, G.M. (2008). De oude kaart van Nederland: *leegstand en herbestemming*. Den Haag, Atelier Rijksbouwmeester. Gevonden op 12 oktober 2011, op website: <http://www.kraakpetitie.nl/docs/OudekaartNL.pdf>.
- Hasselt, K. van. (2008). Padafhankelijkheid: *implicaties voor stedelijke vernieuwing*. Kei-Column (kenniscentrum voor stedelijke vernieuwing). Gevonden op 3 november 2011, op website: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1903&item_type=opinie&item_id=287.
- Heemskerk, G. (2011). *Leegstand kantoren is vorm van krimp*. Amersfoort, Twynstra Gudde. Gevonden op 1 oktober 2011, op website: <http://www.twynstragudde.nl/NL/IdeeenOverzicht/Publicaties/Leegstand-kantoren-is-vorm-van-krimp.html>
- Healey, P. & Nabarro, R. (1990). *Land and property development in a changing context*. Aldershot. Gower.
- HOB the secure acces company. (2010). "Nieuwe werkers" niet belemmerd door de aswolk. Son, 21 april 2010. Gevonden op website: <http://www.hob.nl/index.php?id=144,264,0,0,1,0>.
- Horst, M. ter (2010). Kantorenleegstand in de Metropoolregio Amsterdam: *wat is de gewenste rol van gemeenten?* Amsterdam. School of Real Estate.
- Houtveen, H. (2002). Upgraden, renoveren of herontwikkelen van kantoren: *het proces en de organisatiemodellen*. Amsterdam. UvA. Gevonden op 14 juli, op website: <http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MRE/02/Houtveen.pdf>.
- Huizinga, J. (2006). Leegstand op kantoorlocaties: *veel aanbod, weinig aandacht*. Amsterdam, School of real estate. Gevonden op website: <http://www.vastgoedkennis.nl/docs/mre/06/huizinga.pdf>.
- ING Economisch Bureau, (2011). Het Nieuwe Werken neemt kantoororganisaties op de schop.: *Uitdagingen en kansen voor facilitaire dienstverlener*. Sectorvisie facilitaire dienstverlening, oktober2011.
- Jacobs, W. (2007). Political economy of port competition: *Institutional analyses of Rotterdam, Southern California and Dubai*. Nijmegen, academic press Europe.
- Janssen-Jansen, L. (2010). Ruimte Ruilen: *Regionale samenwerking als oplossing voor de aanpak van leegstaande kantoren*. Den Haag, NICIS Institute.
- Janssen-Jansen, L. (2011). Ontwikkelingsbubbles en planningsdromen. *Préadvies voor de BNSP en de Minister van Ruimte*. Amsterdam, UVA.
- Joolingen, P. & Kersten, R. & van der Hee, M. (in opdracht van Ministerie van Infrastructuur en Milieu). (2011). Gebiedsontwikkeling: *valt het stil of slaan we de handen ineen?* Den Haag, Akroconsult.
- Jones Lang LaSalle. (2011). *Kantoorgebruiker cruciale speler in aanpak kantorenleegstand*. Gevonden op 5 juli 2011, op website: www.joneslanglasalle.nl/Netherlands/NL-NL/Pages/NewsItem.aspx?ItemID=21259.
- Kirchner, E. (2009). Rendementseisen: *Model voor het berekenen van de rendementseisen op eigen vermogen op MKB bedrijfsoverdrachten*. Universiteit Twente. Gevonden op 13 september 2011, op website: http://essay.utwente.nl/59906/1/MA_thesis_E_Kirchner.pdf.
- Kleine RBA, T. (2004). Vastgoedbeleggingen deel 2: *In de ban van de hefboom*. Deventer, Kluwer.
- Kok, J. en Terpstra, P. (1986). *De gemeentelijke verdeling van subsidiestromen in de sfeer van de volkshuisvesting in Nederland Samenvatting voor Ministerie van VROM*. Vakgroep regiologie, GIRUG, Groningen.
- Kokhuis, R.(2010). *Toepassing wet Bibob in de vastgoedsector*. Universiteit Twente. Gevonden op 13 mei 2011, op website: http://essay.utwente.nl/60417/1/MA_thesis_R_Kokhuis.pdf.
- Koning, M. & Elp, van M. Actuele situatie in de bouw: *Overzicht ten behoeve van de nieuwe woonvisie*. Economisch Instituut voor de Bouw (EIB).
- Korsten, A. (2009). *De logica van collectieve actie, de theorie van Mancur Olson*. Gevonden op 12 oktober 2011 op website: <http://www.arnokorsten.nl/PDF/Politiek%20en%20democratie/Logica%20van%20collectieve%20actie%20volgens%20Olson.pdf>
- Korteweg, P.J.(2002) *Veroudering van kantoorgebouwen, probleem of uitdaging?* Nederlandse geografische studies 291.
- Krabben, E. van der & Lambooy, J.G. (1991). *A theoretical framework for the functioning of the Dutch property market*. Urban studies, 30-8, p.1381-1397.

- Krabben, E. van der (2011). Uitspraak bij de presentatie van de vastgoedrapportage stadsregio Arnhem Nijmegen te Papendal op 18 mei 2011.
- Krabben, E. Van der (2011a). Gebiedsontwikkeling in zorgelijke tijden: *kan de Nederlandse ruimtelijke ordening zichzelf nog wel bedruipen?* Nijmegen, van Eck & Oosterink.
- Lambers, H.W. (1958). *Over de institutionele markt*. De Economist, Vol. 106-1, p. 753 – 775. Gevonden op: <http://www.springerlink.com/content/y05v034641104471/>.
- Leent, B. van (2009). Theorie conceptontwikkeling voor de vastgoedsector: *Een onderzoek naar het ontwikkelingsproces van gebieds- en vastgoedconcepten en de relatie met het projectontwikkelingsproces*. Amsterdam, School of Real Estate.
- Leeuwen, M. van. (2010). Geen zicht op verbetering opname commercieel vastgoed. *Vastgoedmarkt*, 37^e jaargang, 1/2010, p. 65 & 71. Gevonden op 18 januari 2011, op website: <http://epub02.publitas.nl/Vastgoedmarkt/18/magazine.php?spread=70#/spreadview/68/>.
- Louw, E. (1993). *Vastgoedmarkt en ruimtelijke spreiding van kantoren: literatuurverkenning en hypothesevorming*. Delft, Delfste Universitaire Pers.
- Louw, E. & Needham, B. & Olden, H. & Pen, C.J. (2004). *Planning van bedrijventerreinen*. Den Haag, SDU uitgevers.
- Lukkes, P. & Krist, A. & van Steen, P. (1987). *Kantorenmarkt, investeren en ruimte*. Zeist: Vonk.
- Maas, van der. (2010). Nationaal kantorenmarkt onderzoek 2010: *Naar een nieuwe kantorenmarkt*. Amsterdam, Real Estate Magazine, Vol. 72, p 33-36.
- Meer, van der J. & Feijt, M. (2010). Nationaal kantorenmarkt onderzoek 2010: *de economische crisis voorbij?* Amersfoort. Twynstra Gudde. Gevonden op 10 januari 2011, op website: <http://www.twynstragudde.nl/pdf/publicaties/Nationaal%20Kantorenmarkt%20Onderzoek%202010.pdf>.
- Mierlo, van. J. Onderzoek alles en behoud het goede, *antwoord op reactie van F.J.P.M. Hoefnagel*. Gevonden op 12 september 2011, op website: <http://arno.unimaas.nl/show.cgi?fid=10661>.
- Miles, M.I., G. Berens and M.A. Weiss (2006). *Real Estate Development, Principles and Process*. Washington D.C.: ULI- the Urban land Institute. (1e druk uit 2000).
- Martens, E. & Langbroek, R. (2011). *Occupier special 2011 – Creëren van winning workplaces*. Amsterdam, Jones Lang Lasalle. Gevonden op: http://www.joneslanglasalle.nl/ResearchLevel1/JLL_Occupier_Special_2011.pdf.
- Ministerie van VROM. (2010). *Antwoorden op vragen inzake Besluit uitvoering Crisis- en herstelwet – Vragen en antwoorden*. November 2010, gevonden op: <http://www.omgevingsvergunning.com/newspad/newsletter.asp?article=3203>.
- Nelen, B. (2010). *De kantorenmarkt uit evenwicht: een onderzoek naar de manier waarop gemeenten omgaan met leegstand van kantoorruimte vanuit de context van governance*. Universiteit Utrecht.
- NRC Handelsblad. (2010). *Overheid en ontwikkelaars willen leegstand kantoren aanpakken*. Amsterdam, NRC 26 mei.
- Peeters, L. (2010). *Werken waar je wilt*. Business 2009/2010. P. 84 - 86.
- Rakt, van de M. (2010). *Leegstand wordt serieus probleem*. De Gelderlander, 18 sept. 2010.
- Remøy (2010). *Out of Office: A Study on the Cause of Office Vacancy and Transformation as a Means to Cope and Prevent*, proefschrift. Delft, Technische Universiteit Delft.
- Rijksoverheid, (2011). *Actieprogramma aanpak leegstaande kantoren*. Den Haag, Ministerie van Infrastructuur en Milieu.
- Rijksoverheid, (2011a). *Wet ruimtelijke ordening*. Ministerie van infrastructuur en milieu. Gevonden op 12 oktober 2011, op website: <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/ruimtelijke-ordening>.
- RO-Web, kennisportaal voor de ruimtelijke ordening. (2011). *Verrommeling*. Gevonden op 12 mei 2011, op website: <http://www.ro-web.nl/2010/12/verrommeling/>.
- Salemi, A. (2008), *Rekenen op uw vastgoed*, In: Handboek Projectontwikkeling, Voorburg: NEPROM, p.186-205.
- Saunders, M. & Lewis, P. & Thornhill, A. (2008). *Methoden en technieken van onderzoek*. Amsterdam, Pearson Education Benelux.

- Ser, (2010). Zzp'ers in beeld, *Een integrale visie op zelfstandigen zonder personeel*. Ser, advies 04/10.
- Schönau, W.F. & Tazelaar, J. (2011). *Leegstand op de kantorenmarkt is 'opeens' een probleem*. Twynstra Gudde. Gevonden op 10 november 2011, op website:
http://www.twynstragudde.nl/Persoonlijk/Wicher%20Sch%C3%B6nau/2011Leegstandopdekantorenmarktisopeenseenprobleem_TwynstraGudde.pdf.
- Schröder, A. & De Vries, A. de (1993). *Vastgoedconcepten: MACHO-Concepten?*. MRE scriptie, Amsterdam.
- Spaans, P. (2010). *'Kansloze' kantoorgebouwen in Amsterdam*. Amsterdam, School of Real Estate.
- Spelman, W. (1993). *Abandoned buildings: magnet for crime?* Pergamon press. Journal of criminal justice vol. 21. P. 481 - 495.
- Stadsregio Arnhem Nijmegen. (2011). *De vastgoedrapportage stadsregio Arnhem Nijmegen 2011*. gevonden op 21 mei 2011, op website:
<http://www.devastgoedrapportage.nl/upload/file/M84%20Vastgoeddrapp2011%20def.pdf>.
- Stigler, G. (1974). *Free riders and collective action: an appendix to theories of economic regulation*. The bell journal of economic and management science. Vol. 5, no. 2, p. 359.
- Tankus, A. (2011). *DTZ: Overheid moet sturen bij leegstand kantorensector*. Amsterdam, Financieel Dagblad 5 januari 2011.
- Trouw, (2011). *Recordaantal vergunningen voor nieuwe kantoren afgegeven in 2010*. Trouw, 13 mei 2011. Gevonden op 2 oktober 2011, op website:
<http://www.trouw.nl/tr/nl/5009/Archief/archief/article/detail/2428124/2011/05/13/Recordaantal-vergunningen-voor-nieuwe-kantoren-afgegeven-in-2010.dhtml>.
- Twynstra Gudde. (2010). *Nationaal Kantorenmarkt onderzoek 2010: de economische crisis voorbij?*. Amersfoort. Twynstra Gudde. Gevonden op:
<http://www.twynstragudde.nl/pdf/publicaties/Nationaal%20Kantorenmarkt%20Onderzoek%20010.pdf>.
- Vastgoedmarkt. (2011). *Werkplekvang neemt komende jaren met ruim 35% af*. Gevonden op 23 mei 2011, op website:
<http://www.profnews.nl/964911/werkplekvang-neemt-komende-jaren-met-ruim-35-af>.
- Vastgoedvergelijker. (2011). *Begrippenlijst*. Gevonden op 7 maart, op:
<http://www.vastgoedvergelijker.nl/vastgoednieuws/begrippen#C>.
- Verhagen, N. (2003). *Het ruimtegebruikmodel als basis voor een uniform en digitaal bestemmingsplan*. Technische Universiteit Eindhoven.
- Verschuren, P. & Doorewaard, H. (2005). *Het ontwerpen van een onderzoek*. Utrecht, Lemma.
- VNG, Vereniging van Nederlandse Gemeenten. (2011). *Handreiking: Leegstand te lijf Handvatten voor langetermijn strategie*. Gevonden op 21 mei 2011, op website:
<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/richtlijnen/2011/05/09/leegstand-te-lijf.html>.
- Wagenaar, R. (2011). *De Nieuwe Werker*. Nu zakelijk. Gevonden op 20 november 2011, op website:
<http://www.nuzakelijk.nl/column-rob-wagenaar/2454209/nieuwe-werker.html>.
- Wessels, P. (2009). *Taxeren in turbulente tijden*. PropertyNL Magazine. nr. 5, 27 maart 2009.
- Witman, B. (2010). *Kantoorzwervers*. Volkskrant, 6 januari 2001.
- Zuidema, M en Elp, M. van. (juni 2010). *Kantorenleegstand, Probleemanalyse en oplossingsrichtingen*. Economisch Instituut voor de bouw, Amsterdam.
- Zuidema, M en Elp, M. van. b (december 2010). *Kantorenleegstand, Analyse van de marktwerking*. Economisch Instituut voor de bouw, Amsterdam.

BIJLAGEN:

BIJLAGE 1,:

VERDELING AANBOD NAAR LOCATIETYPE, BOUWJAARCATEGORIE EN STADSCATEGORIE IN M².

BRON: VAN DIJK, 2011.

Figuur B.2.2: Verdeling aanbod naar locatietype, bouwjaarcategorie en stadscategorie in m²

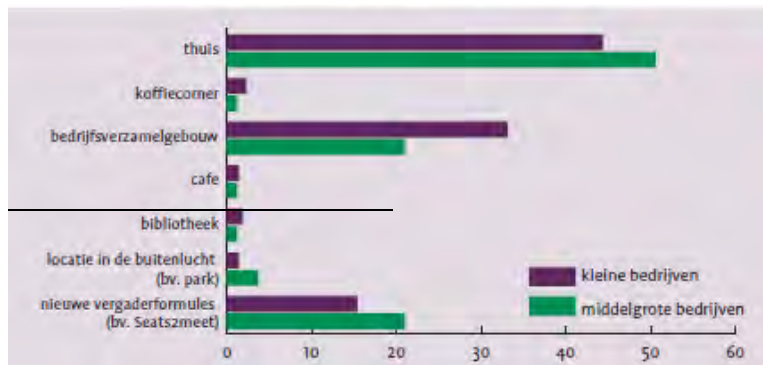
Internationale markten					
	Centrumgebied	Kantoorlocatie	Bedrijventerrein	Woongebied	Totaal
Voor 1940	134.551	141.386	4.353	113.732	394.022
1940-1979	37.217	211.060	4.859	214.350	467.486
1980-1989	30.845	217.291	2.067	27.218	277.420
1990-1999	7.757	222.453	7.749	52.698	290.657
2000-2004	3.085	346.365	131	25.488	375.069
2005-2009	4.846	180.206	6.929	63.439	255.419
Totaal	218.302	1.318.761	26.087	496.924	2.060.074
Regionale markten					
	Centrumgebied	Kantoorlocatie	Bedrijventerrein	Woongebied	Totaal
Voor 1940	38.015	20.729	0	23.230	81.973
1940-1979	76.685	55.855	23.641	37.763	193.946
1980-1989	65.526	129.986	3.070	36.181	334.762
1990-1999	49.952	248.785	22.651	52.763	374.151
2000-2004	13.479	215.824	22.979	25.284	277.567
2005-2009	7.470	68.732	8.734	12.137	97.073
Totaal	251.127	739.910	81.076	187.359	1.259.472
Satellietsteden					
	Centrumgebied	Kantoorlocatie	Bedrijventerrein	Woongebied	Totaal
Voor 1940	0	416	2.209	22.042	24.667
1940-1979	30.296	164.615	8.845	73.371	277.127
1980-1989	57.475	218.855	25.048	91.322	392.700
1990-1999	20.251	294.532	35.120	64.157	414.060
2000-2004	12.979	112.029	19.205	32.803	177.016
2005-2009	6.296	43.024	838	7.217	57.374
Totaal	127.296	833.471	91.265	290.913	1.342.944
Lokale markten >80.000 inwoners					
	Centrumgebied	Kantoorlocatie	Bedrijventerrein	Woongebied	Totaal
Voor 1940	46.466	14.410	1.454	43.923	106.252
1940-1979	28.044	53.922	27.376	51.114	160.456
1980-1989	24.889	82.936	22.890	116.053	246.768
1990-1999	18.501	98.299	21.411	36.440	174.652
2000-2004	6.433	97.589	20.919	6.233	131.173
2005-2009	1.841	17.390	3.970	7.601	30.803
Totaal	126.174	364.546	98.020	261.363	850.104
Lokale markten klein 30.000 -80.000 inwoners					
	Centrumgebied	Kantoorlocatie	Bedrijventerrein	Woongebied	Totaal
Voor 1940	35.140	1.971	3.457	6.284	46.851
1940-1979	63.095	67.000	17.794	31.915	179.805
1980-1989	26.865	74.530	24.604	35.928	161.928
1990-1999	28.110	123.199	32.639	58.892	242.840
2000-2004	21.451	89.433	53.556	36.672	201.112
2005-2009	2.710	11.634	11.002	11.213	36.559
Totaal	177.371	367.768	143.052	180.904	869.095
Plaatsen < 30.000					
	Centrumgebied	Kantoorlocatie	Bedrijventerrein	Woongebied	Totaal
Voor 1940	23.391	8.405	1.162	6.965	39.863
1940-1979	38.004	44.041	18.507	36.726	186.647
1980-1989	23.389	61.738	23.387	42.490	188.783
1990-1999	13.206	110.201	40.794	43.281	285.404
2000-2004	13.790	54.207	33.120	19.966	154.014
2005-2009	1.072	10.967	9.115	7.892	30.726
Totaal	105.609	275.043	131.137	152.006	691.549
Totaal					
	Centrumgebied	Kantoorlocatie	Bedrijventerrein	Woongebied	Totaal
Voor 1940	277.562	187.315	12.635	216.175	693.449
1940-1979	273.342	596.494	101.022	445.240	1.465.467
1980-1989	228.989	785.335	101.066	349.192	1.502.362
1990-1999	137.777	1.097.469	160.363	308.232	1.781.765
2000-2004	71.217	915.447	149.911	146.446	1.315.951
2005-2009	24.234	331.953	40.588	109.499	507.954
Totaal	1.005.879	3.899.499	570.637	1.569.469	7.073.238

BIJLAGE 2:

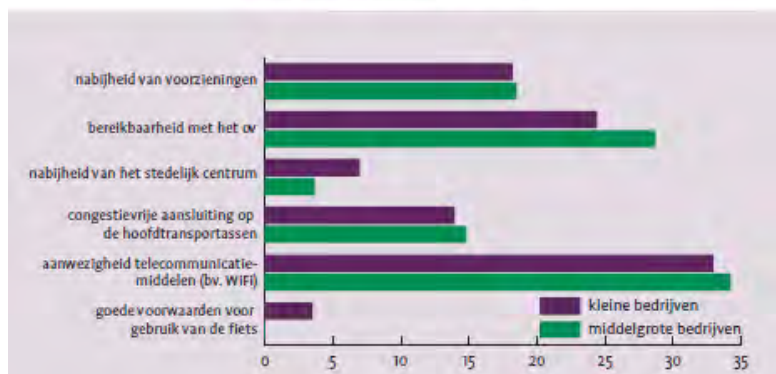
VERWACHTINGEN EIGENSCHAPPEN VAN KANTOORCONCEPTEN GERICHT OP HET NIEUWE WERKEN.

BRON: STADSREGIO ARNHEM NIJMEGEN, 2011.

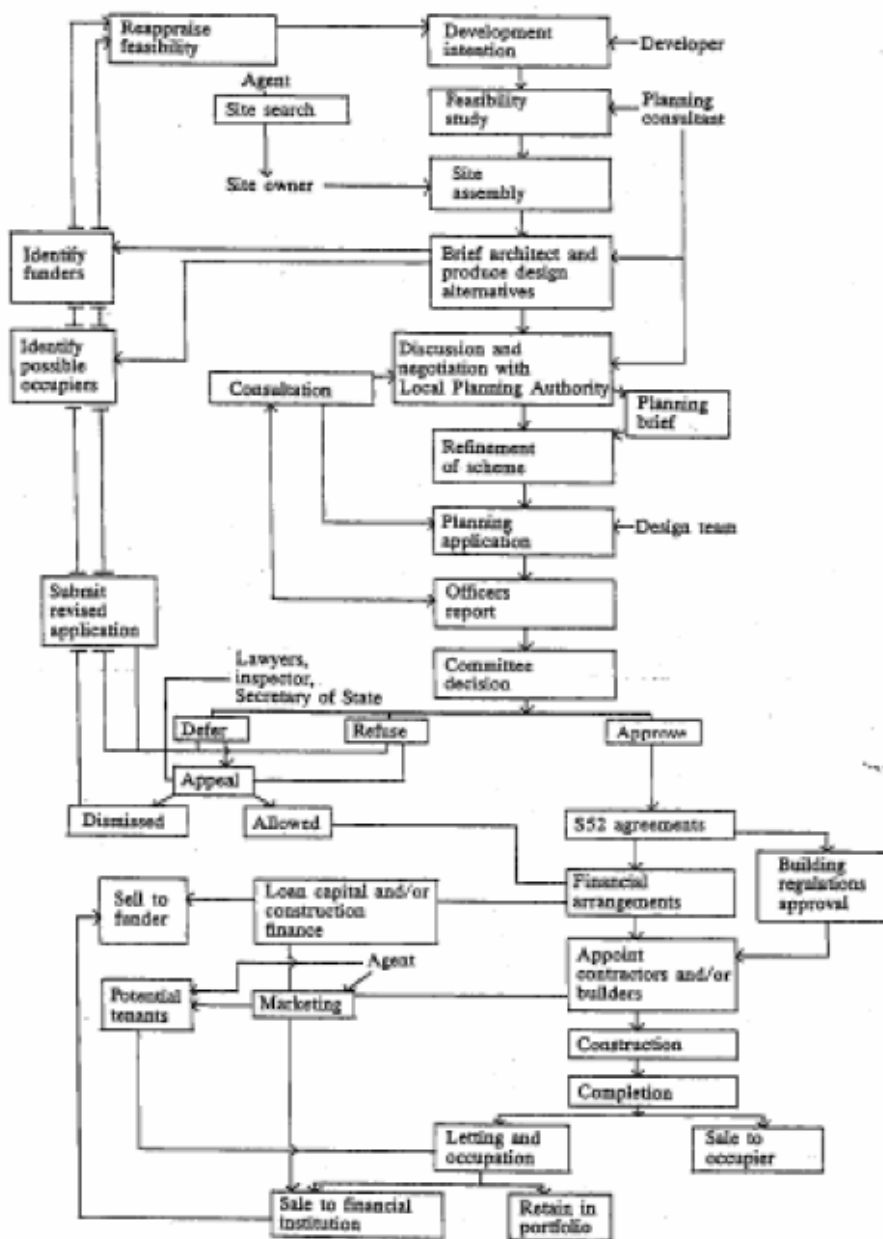
Welke alternatieve typen werklocaties zullen het meest succesvol worden?



Welke locatonele aspecten zijn het meest belangrijk voor het succes van kantoorconcepten die zich richten op Het Nieuwe Werken?



BIJLAGE 3:
THE DEVELOPMENT PROCESS, SPECULATIVE OFFICES.
BRON: GORE & NICHOLSON, 1991.



BIJLAGE 4:
REAL ESTATE DEVELOPMENT, PRINCIPLES AND PROCESS,
BRON: MILES, 2006.

- a Opperen van ideeën;
- b Verfijning van het idee;
- c Haalbaarheidstoets;
- d Contractonderhandeling;
- e Contractuele verplichtingen;
- f Bouw;
- g Oplevering en formele opening;
- h Property, asset en portfolio management.

In de eerste vier fases is er nog een weg terug; na de vijfde fase is er geen weg meer terug en dient het vastgoed conform de overeenkomst ontwikkeld te worden.

BIJLAGE 5:

VEEL VOORKOMEND MODEL, O.A. VAN TARTWIJK (2005) EN SCHUTTE (2002).

a Initiatief;

Het initiatief kan komen van de gemeente, een onderneming die ruimte zoekt, van een projectontwikkelaar, bouwondernemer of een belegger.

b Locatieverwerving;

In deze fase wordt de grond aangekocht of een optie op de grond overeengekomen.

C Planontwikkeling;

Deze fase is onder te verdelen in een aantal subfases namelijk:

- de markttechnische planontwikkeling, Programma van Eisen.
- de bouwkundige planontwikkeling, Voorlopig Ontwerp, Definitief Ontwerp en Bestek.
- de juridische planontwikkeling, noodzakelijke vergunningen.
- de financiële planontwikkeling, investeringsvoorstel en een financieringsplan.

d Realisatie;

In deze fase wordt door het gecontracteerde bouwbedrijf het vastgoed daadwerkelijk gebouwd.

e Verhuur/verkoop;

In deze fase wordt er gezocht naar de uiteindelijke eigenaar/gebruiker van het vastgoed.

f Exploitatie en beheer.

In deze fase wordt door de eigenaar/gebruiker het rendement gemaakt. Dit rendement kan zijn:

- direct rendement, het saldo van de kosten en de inkomsten uit verhuur.
- indirect rendement, de waardeontwikkeling van het vastgoed gedurende de exploitatiefase, uitgaande van een opgaande conjunctuur.

BIJLAGE 6:

LIJST MET GEÏNTERVIEWDE PERSONEN EN INSTANTIE/BEDRIJF OP WILLEKEURIGE VOLGORDE

Dhr. Verschuren	Gemeente Arnhem
Mevr. Van der Sluis	NS Poort
Dhr. Ambergen	CMS Advocatuur
Dhr. Jansen	Gemeente Nijmegen
Dhr. van der Doelen	ING Real Estate
Dhr. Mandigers	AM-vastgoed
Dhr. Venneman	IPMMC Consult
Dhr. van der Gaast	IVBN
Mevr. Schepman	Neprom
Dhr. Nuss + dhr. van Rooijen	NVB
Dhr. Sutmuller	TCN
Dhr. Oudeman	Gemeente Amsterdam
Mevr. Janssen-Jansen	Universiteit Amsterdam
Dhr. Jasperse	Deloitte
Dhr. Thijssen	Witlox van den Boomen accountants

BIJLAGE 7:

CATEGORISATIE VAN RESULTATEN NAAR HOOFDCATEGORIE EN SUBCATEGORIE

HYPOTHESE I: FREEFIDERS

MATE VAN INVLOED OP MATE HERONTWIKKELING (SOORT CONCLUSIE)

- Herkent het bestaan van freeriders, maar ziet dat niet als probleem voor investering. "Als je niet durft te investeren omdat je bang bent dat er een ander beter van wordt, dan weet je dat je eigen bezit naar beneden gaat".
- Echte maatregelen zoals bijvoorbeeld slopen blijven achterwege omdat geen enkele partij roept wij slopen wel als eerste.
- In het gebied ontstaan freeriders die mee willen profiteren en die willen wij niet faciliteren.
- Een partij die herontwikkeling laat afhangen van de burens die mee moeten betalen, dat krijg je in Nederland niet voor elkaar.
- Speelt heel duidelijk, maar is systematiek van marktwerking. Degene die het eerst investeert die verdient het minst.
- Geen belemmering wanneer men investeert, maar wanneer er gesloopt wordt dan is er wel angst voor freeriders en werkt dat belemmerend.
- Wordt niet vaak gehoord onder kantooreigenaren als belemmering, vaker worden andere belemmeringen genoemd. 'Maar het wordt ook niet zo snel uitgesproken'.
- Wordt herkend
- Komt niet snel voor in de praktijk, teveel verschillende belangen
- Als A echt een probleem heeft en die wilt wat, dan doet ie dat ook wel.

VERKLARINGEN ONT- EN BESTAAN

- Ieder voor zich. Eigenaren kennen elkaar niet, daardoor geen vormen van samenwerking en niet op de hoogte van elkaars intentie. Geen VVE. Geen parkmanagement.
- Eigenaren zijn lastig te benaderen en lastig mee in gesprek te komen, maar. Maar zeker niet alle partijen zitten aan de tafel.
- Kleinere eigenaren komen wel aan tafel, maar grotere vastgoedfondsen zoals bijv. in Duitsland krijg je bijna niet aan tafel. Krijgt te maken met een beheerder.
- Volgens respondent dé reden dat herontwikkeling niet plaats vindt. Want niemand wil gezichtsverlies lijden en wie doet dat als eerste...? Wie neemt het verlies zodat meegelift kan worden. Niet per se tussen eigenaren onderling, maar ook m.b.t. maatregelen die de gemeente zou kunnen trekken.
- Afhankelijk van het soort gebied en het soort eigenaren daardoor maakt het verenigen van belangen zeer lastig. Iedereen heeft verschillende belangen, waardoor vereniging niet (altijd) kan plaats vinden. Bij kantorenbedrijven zijn wel gelijke belangen en gelijk gezind doel, dus daar is samenwerking beter mogelijk.
- Men kent elkaar niet, eigenaren kennen de burens niet. Gebruikers kennen elkaar niet. Gemeente en eigenaren kennen elkaar niet. Daardoor geen vertrouwensband en geen samenwerking. Maar samenwerking vaak ook niet bestaan vanwege verschillende belangen in een gebied.
- Het is meer een probleem dat de eigenaren elkaar nooit ontmoeten en kennen, dat staat herontwikkeling in de weg. Omdat er door niemand actie wordt ondernomen. (dit is een institutioneel probleem van informele aard).
- Geen reden voor ontmoetingen geweest voorheen, het ging goed en gemeente regelde vaak de openbare ruimte dus geen parkmanagement nodig.

- Investeren liever in eigen pand dan investeren in het slopen van een ander pand. Geen zin om anderen te helpen en te investeren in het verlies van een ander. Dus op locatie niveau herontwikkelen wordt belemmerd door de gedachten van eigenaren op pandniveau.
- Als het om panden gaat die dezelfde 'look en feel' gevoel hebben dan kan er pas meegeprofiteerd worden.

ONTWIKKELINGEN:

- Eigen ervaring is dat ontmoetingen leiden tot vereniging en chemie, waardoor actie ondernomen kan worden.
- Gemeente Arnhem zoekt samenwerking met de partijen om gezamenlijk tot oplossingen te komen ipv leegstandsboetes e.d.
- Eigenaren die eigenaren benaderen om deel te nemen in overleg.
- Geen geld vanuit gemeente in herontwikkeling omdat je daarmee de afwachtendheid beloont en freeriders kunnen ontstaan.
- Grex wet, is tool om kosten en baten anders te verdelen, maar is zo complex dat dat alleen werkt op nieuwe uitleggebieden en niet voor herontwikkeling. Grex wet loopt vast doordat er een diversiteit aan belangen bestaat, waardoor mogelijk aan te tonen is dat bepaalde ingrepen voordelen opleveren voor alle betrokken partijen. Het freeridersprobleem wordt daardoor dus niet opgelost omdat de helft van de ondernemers 'het wel prima vinden'.
- Amstel III als pilot van programma herontwikkeling kantoren. Ruilverkavelingssysteem opzetten als mogelijke oplossing. En door praten alle goede en negatieve punten in kaart te brengen.
- plannen door eigenaren gemaakt zien gemeenten niets is, plannen die gemeente maakt zien eigenaren niets in.
- In pilots blijkt dat het heel lastig is om samenwerking aan te gaan vanwege de niet aanwezige bereidbaarheid van de eigenaren in het gebied.
- Verschillende lange en korte termijn oplossingen worden gegeven in overleggen tussen verschillende actoren. Maar échte maatregelen blijven achterwegen.

VERKLARINGEN OPLOSSINGEN

- Contact met gemeente opnemen bij 'angst voor freeriders'. Dan kunnen Burgemeester en Wethouders langs gaan bij freeriders en het hebben over hun negatieve gedrag.
- Wederom gemeente die moeten zorgen dat eigenaren elkaar ontmoeten en leren kennen, zodat verder wordt gekomen in herontwikkeling. Ondernemersvereniging en/of eigenaarsvereniging stimuleren. Daarmee kan ook de eventuele angst voor freeridership weggenomen worden.
- Eigenaren die eigenaren benaderen om deel te nemen in samenwerkingsverbanden.
- Ondernemersfonds voor bepaald gebied, waarbij OZB wordt verhoogd voor alle eigenaren en dat wordt gestopt in een gebiedsontwikkelingsfonds, maar daarbij heb je het nooit over echt ingrijpende maatregelen zoals sloop, meer over parkeervoorzieningen en parkmanagement.
- BIZ-berdijsinvesteringszone, soort parkmanagement. Zodat freeridership wordt tegen gegaan. Gemeente hanteert dat instrument door extra OZB te heffen en terug te laten vloeien in een soort fonds voor parkmanagement.
- Geen eenduidige formule, bij een gebied dat dusdanig verpauperd is kan het interessant zijn om voor één grote partij (ontwikkelaar) te gaan herontwikkelen. Deze koopt alles op en er is dan nog sprake van één belang, dus geen freeridership. In andere gevallen ligt er een publieke taak om bijvoorbeeld de openbare ruimte te onderhouden, waardoor het gebied 'aantrekkelijk' blijft.
- Niet kosten wat kosten verwerven (freeridersmentaliteit).
- Gemeente moet strikte scheiding hanteren tussen faciliteren en participeren in plaats van ingrijpen.
- Gemeenten moeten ontmoetingen stimuleren.
- Werken aan het elkaar leren kennen en scheppen van vertrouwen, zodat gevoel van solidariteit ontstaat en enige vorm van herontwikkeling mogelijk wordt.

- Overheid zal een 'dwingende' rol moeten spelen, ruilverkaveling is bijvoorbeeld een oplossing daarbij. - -
- Wanneer iemand niet mee wil ontwikkelen dan laat je diegene maar lekker zitten. Niet kosten wat kosten verwerven
- Vanwege de verschillende type eigenaren zijn er ook verschillende belangen en wil of kan niet iedereen meewerken aan een samenwerking. Een fonds zou iets op kunnen leveren maar daarvoor is bereidbaarheid nodig van partijen om een stapje terug te doen en dat is lastig, want iedereen gelooft dat in zijn pand nog wel een huurder zal komen.
- Het draait niet om toevoeging van e.v. maar van v.v. dus deze situatie is moeilijk denkbaar daar de banken niet snel een lening zullen geven. Bij sloop is er sprake van kapitaalvernietiging, dus van eigen vermogen (en v.v).
- V.v. moet worden vervangen door inspanningen van A.
- Oplossingen zijn niet zo gemakkelijk, kunnen wel in een gebiedssamenwerking gevonden worden. Bijvoorbeeld een herontwikkelingsfonds, maar dat moet wel vanuit de bezitters komen en pas bij échte verloedering zou de gemeente in zo'n fonds een rol kunnen spelen.
- Als iedereen het belang erkent dan kan tot samenwerking worden gekomen, maar risicodragend in een samenwerking gaan zitten dat gebeurt niet snel. (Tenzij er posities in het spel zijn (grondposities)).
- Als de gemeente grondposities heeft dan kan een GEM uitkomst bieden.

HYPOTHESE II: KENNIS GEBREK

MATE VAN INVLOED OP MATE HERONTWIKKELING (SOORT CONCLUSIE)

- Kennis van de portefeuille en kennis van wat te doen om deze op orde te houden is essentieel.
- Gebrek aan kennis over herontwikkeling van eigenaar beleggers heeft veel invloed op de mate van herontwikkeling. Zijn namelijk niet snel bereid mee te praten over herontwikkeling.
- Die kennis zal gedurende het pad inderdaad steeds minder worden, dat klopt. De belegger heeft niets van doen met de stenen maar heeft wel het probleem. Maar of het gebrek aan kennis nu de echte belemmering is? Ook mét kennis kun je niet herontwikkelen, zolang er geen vraag is wordt er niet eens nagedacht over herontwikkeling. *Kennis van de markt van Nieuwe Werkers ontbreekt hier wel.* Kennisachterstand bestaat wellicht in de grondexploitatie voor ontwikkelaars, omdat het bijvoorbeeld per 1 april wel aantrekkelijker wordt om te herontwikkelen vanwege het veranderde bouwbesluit maar nog niet bekend is bij iedereen.
- Of kennis nu een belemmering is, of het gebrek eraan? Het is meer de keuze voor een strategie waar kennis op afgesteld wordt.
- Er is creativiteit en lef nodig, daar ontbreekt het aan.

VERKLARINGEN ONT- EN BESTAAN

- Kennis komt niet per se voort door padafhankelijkheid maar door geld en daarmee samenhangend de grootte van het bedrijf en het aantal werknemers. Grote institutionele vastgoedbeleggers hebben geen slecht vastgoed of leegstand. ASR bijvoorbeeld hebben vrijheid en macht om al vroeg te saneren. Vaak hebben Duitse partijen of particuliere partijen het risico over genomen en alleen de kleinere (niet institutionele partijen) blijven met waardeloos vastgoed over, omdat die niet de kennis hebben.
- Hoe groter de vastgoedpartij, hoe eerder men zal weten wat de herontwikkelingsmogelijkheden zijn want die hebben voldoende overhead. Kleinere belegger of ontwikkelaar heeft geen tijd, waardoor kennis minder is.
- Beleggers eigenaar heeft niks met het functioneren van het vastgoed, kijkt alleen naar cijfers en kunnen alleen maar balansen lezen.
- Eigenaar beleggers hebben geen verstand van herontwikkeling, maar van rendement. Daarom is het een hele grote stap om na te denken over andere invulling van panden. Daar hebben ze ook geen verstand van en daardoor zijn ze niet snel aan tafel te krijgen om te praten over herontwikkeling.
- De binding met de Nederlandse vastgoedmarkt is van belang. Wanneer Duitse beleggers vastgoed in handen hebben of grote institutionele buitenlandse beleggers, is de binding en daarmee kennis in

mindere mate aanwezig en wordt niet ingezien dat herontwikkeling noodzaak is. Dit hangt samen met de verklaring van padafhankelijkheid.

- Mismanagement, wanneer sprake is van grote buitenlandse beleggers. De manier van managen, waarbij belegger in buitenland zit en leegstand slechts zeer klein deel is van portefeuille en daardoor nauwelijks kennis bestaat over deze leegstand is vorm van mismanagement.
- Uiteindelijk kom je wel uit op dat pad maar moeilijk te onderscheiden hoe dat komt.
- het type eigenaar speelt zeker een rol,
- inst. beleggers hebben geen idee van wat nodig is om aan herontwikkeling te kunnen doen, het vereist heel veel specifieke kennis ervaring en handigheid.
- Het hangt alleen af van kansen en geld, en als je dus kunt verdienen ga je herontwikkelen en anders niet. Beleggende ontwikkelaar (TCN) kiest eerder voor herontwikkeling omdat deze zich bewust is van het bezit en van hoe hij daar mee om moet gaan en heeft ook kennis van het ontwikkelingsproces. Dus ontwikkelervaring geeft de doorslag.
- Maatschappelijk verantwoord ondernemen speelt een rol in keuze voor herontwikkeling of niet.
- Omvang organisatie is belangrijk voor bepaling van de mate van kennis en de locatie. Buitenland is moeilijker om er bovenop te zitten en juist een kleinere organisatie zit meer bovenop de mogelijkheden van het eigen pand, dus zouden wel beschikken over kennis.
- Er zijn genoeg inst. beleggers die stellen: ik wil geen woningen of winkels in mijn portefeuille dus kan ik het beter verkopen. Hangt dus ook samen met de strategie van de belegger. *Zo ontstaat voornamelijk kennis over de kantorenmarkt en blijft kennis over andere markten achterwege.*
- Herkent de grootte van de onderneming als oorzaak voor de mate van kennis van herontwikkeling.
- Je hebt voortrekkers nodig, zoals een visionair. Deze dragen bij in het 'zien' van oplossingen, vergroten de bereidbaarheid en zetten aan tot actie.
- De fiscale status van een eigenaar draagt bij in de padafhankelijkheid, en daardoor in de kennis. Vanwege de fiscale status (FBI-status) vallen beleggers in een 0% btw tarief, wanneer ze gaan herontwikkelen vervalt deze status. Daarom zal worden vastgehouden aan de oorspronkelijke doelstelling.

ONTWIKKELINGEN

- Wordt niet snel naar de grote beleggers uit het buitenland toegekomen door makelaars met huurders, want beleggers werken niet mee, willen niets en hebben geen binding. Daardoor ook geen 'good-will' vanuit makelaars.
- Corio heeft zelf herontwikkeling geïnitieerd omdat zij wéten wat ze moeten doen om het portefeuille op orde te houden.
- Meer beweging in markt, meer partijen die willen nadenken over wat ze kunnen met hun pand.
- Nijmegen faciliteert om herontwikkeling mogelijk te maken. Door bijvoorbeeld een accountant erop te zetten zodat de neuzen dezelfde richting in worden gezet over herontwikkeling van een specifiek gebouw.
- Zo gebeurt het bijvoorbeeld dat in Amstel III een aantal eigenaren zijn gaan investeren, want anders werd het probleem te groot. De markt komt dus in beweging.
- Ontwikkende beleggers beschikken wel over kennis, en zien wel in dat herontwikkeling kan en hoe dat moet.
- Uit pilots blijkt dat partijen erkennen dat er iets moet gebeuren maar nog niet weten wat. Maar moeilijk te bepalen wat de informatiebehoefte is en van wie.
- Nieuwe oplossingsrichtingen worden bekeken voor beleggers en ook wel overgedragen door overkoepelende organisaties. Maar de praktische kennis over hoe te herontwikkelen en wie welke rol daarvoor moet aannemen ligt bij de gemeente, zoals bijv. de kantorenloods in Amsterdam doet.
- Herontwikkeling is de laatste jaren te weinig van de grond gekomen, maar ontwikkelaars positioneren zich steeds vaker als herontwikkelaar.

VERKLARINGEN OPLOSSINGEN

- Mismanagement wordt omgezet wanneer verlies genomen wordt.

- Door te praten met andere partijen die wel ervaring hebben met herontwikkeling of daar voortgang in hebben geboekt valt er winst te behalen.
- Samenwerking tussen belegger en ontwikkelaar in een vroeg stadium wordt steeds belangrijker.
- kennisinstituut zou makkelijk zijn kennis te verschaffen over mogelijkheden.
- Bemiddelaar nodig die beleggers en ontwikkelaars bij elkaar brengt. Maar voor wie de rol is weggelegd? -> waarschijnlijk voor gemeente.
- De veronderstelde oplossing uit de casus waarbij ontwikkelaars dichter bij de oplossing voor herontwikkeling zitten klopt wat betreft kennis wel, maar is in de praktijk nauwelijks mogelijk omdat de ontwikkelaars geen stakeholders meer zijn. Na ontwikkeling is het verkocht
- met het landelijk actieplan is het de bedoeling om een kennisportal op te zetten en dat werkt positief voor de kennisoverdracht.

HYPOTHESE III: HOGE BOEKWAARDE

MATE VAN INVLOED OP MATE HERONTWIKKELING (SOORT CONCLUSIE)

- Hoofdrede waarom niet wordt herontwikkeld.
- Belangrijke reden
- Waardes liggen nog te hoog om herontwikkeling mogelijk te maken.
- hebben er inderdaad mee te maken, maar het echt vasthouden aan fictieve waarde gebeurt steeds minder.
- Dat hoor je heel vaak terug en kan gezien worden als hoofdrede.
- Het probleem ligt in dit punt, maar de oplossing kan hier bijna niet gevonden worden. De pleister kan hier niet zomaar eraf getrokken worden, want als maatschappij dragen we met zijn allen het verlies vroeg of laat. Hoe later hoe groter het maatschappelijk probleem.
- Dat is inderdaad een probleem, de beperkte afschrijvingsmogelijkheden.
- ik weet niet of de waarde te hoog is (KOP IN HET ZAND)
- Prijzen zijn te hoog, door te zakken met de prijs is er meer mogelijk op gebied van herontwikkeling

VERKLARINGEN ONT- EN BESTAAN

- Financierders (banken) constateren dat de 'loan to value ratio' niet meer deugt en vragen beleggers om aflossing. Maar doen dat niet want als hij het in jaarrekeningen zet dan moet hij daarmee naar bank en die vraagt dan om portefeuille sanering. Fiscaal gezien zou dat prima gaan, afschrijven.
- 'Keeping up appearance', zit in de genen van beleggers en voor angst van oordeel van de bank'.
- Slechte communicatie tussen beleggers en bankiers is zeer opvallend, wordt niet om hulp gevraagd.
- Doordat hypotheekrente nog steeds te betalen is, daardoor nog niet als probleem ervaren.
- Te hoge financieringen gegeven vanuit banken (soms zelfs 100%) met non resource modules (te hoog risico genomen door banken). Daardoor zitten ze nu op de blaren.
- Rendementseisen: top kantoorlocaties worden verkocht tegen 6%, zeer laag, terwijl kans dat rendement omhoog gaat vele malen groter is.
- Eigenaar beleggers die groot zijn hebben de leegstand in een groot portefeuille zitten waardoor de misgelopen inkomsten minder pijn doen. (Door overige inkomsten), Het doet misschien nog niet pijn genoeg,
- Verkeerd idee over de markt (kennisprobleem) 'er komt nog wel een huurder' maar die komt niet, dus wordt niet afgewaardeerd.
- Bij 'pas' 2 jaar leegstand wil je nog niet afwaarderen.
- Door grootte van portefeuille wordt niets gemerkt, kleinere eigenaren merken dat wel maar kunnen niet afwaarderen vanwege afhankelijkheid.
- Fiscaal kunnen winsten en verliezen verrekend worden, maar veel inst. beleggers vallen onder 0 tarief voor vennootschapsbelasting waardoor zij niet kunnen verrekenen. Want als je geen winstbelasting betaalt kun je ook niet aftrekken. Particuliere beleggers vallen in box 3 van de inkomstenbelasting, dus

ook geen sprake van verrekening maar hooguit van wat minder belasting betalen. Dit heeft weer te maken met of je wel of niet ontwikkelt. Wanneer je onder 0-tarief valt mag je niet ontwikkelen, of je valt wel onder de vennootschapsbelasting en dan kun je wel ontwikkelen. Daarom vaak verdeeld in twee takken.

- taxaties gaan uit van verhuurde staat van het pand, eigenlijk moet rekening gehouden worden met leegstand, maar dat is iets wat lastig is. Daarnaast zijn de huurprijzen niet altijd even transparant vanwege incentives. Dus ook daardoor lastig om de echte waarde vast te stellen. Incentives worden niet meegenomen in de taxaties.

- Transparantie ontbreekt

- Zolang rentes en aflossingen worden betaald bestaan er geen problemen.

- Op het moment dat het onderpand in waarde gaat dalen, wil de bank dat wordt afgelost omdat de zekerheden minder zijn geworden en idem voor pensioenfondsen, dat gebeurt niet.

- De vraag is in hoeverre het een foutieve taxatie is, je kijkt naar de waarde van de omliggende panden en daarin houden we ons met zijn allen voor de gek.

- Het geloof is jarenlang vastgehouden en nu is dat geloof verdwenen. Zoals het bij aandelen gaat.

- Het probleem bij de huidige boekwaarde en de belemmering om het te herontwikkelen ligt in de kosten om te herontwikkelen. Deze zijn door de eisen uit het vorige bouwbesluit zo hoog dat je bijna niet rendabel kunt maken en dat er sprake zou zijn van kapitaalvernietiging.

- De professionele beleggers moeten jaarlijks ook het vastgoed laten waarderen jaarlijks door externe taxateurs. Maar dat geldt niet voor alle partijen, bij de particuliere of de buitenlandse partijen is het niet verplicht. Dus kan mee te maken hebben dat de er een relatief verschil in boekwaardes is

- De discussie van het moment is inderdaad de vraag of de waarderingen wel juist zijn. En dat is een discussiepunt tussen IVBN en leden en taxateurs en anderen zoals Avem (toezichthouder op CV's en maatschappen) en DMB (toezichthouder op banken en pensioenfondsen).

- Taxateurs die zeggen wij doen ons werk goed, wij waarderen zoals de markt het zou waarderen. Maar de vraag is dan, heeft de markt het bij het juiste eind of is de markt nog overpriced? En de taxateurs herkennen wel het probleem, want taxeren de individuele kantoorgebouwen nog steeds relatief goed. Die gaan uit van een huurder die wel gevonden wordt binnen 2 a 3 jaar, maar als je naar het totaalplaatje van een gebied zou kijken met 10 leegstaande kantoorpanden dan weet je zeker dat in 5 van die gebouwen nooit meer een huurder komt.

- de mate van vreemd vermogen is vooral hoog bij CV's en maatschappen en ook buitenlandse partijen. Bij institutionele beleggers zie je minder vreemd vermogen. Zij konden niet opbieden tegen andere partijen waardoor deze andere partijen de kantoren vaak hebben aangekocht en die zitten nu met hogere boekwaardes waar misschien meer vanaf moet. Maar de financiers kijken ook naar de portefeuille en bekijken waar de eventuele financiële risico's liggen, dus die zijn ook betrokken bij het actieprogramma tegenwoordig terwijl zij geen logische eerste betrokken partij zouden zijn normaliter.

- De rendementseisen van institutionele beleggers zijn reëler geweest, deze hebben er voorzichtiger ingestaan. Vanwege minder beschikking over vreemd vermogen zijn er ook minder kantoren aangekocht in de 'goede' periode van 2005-2008. Inst. beleggers hebben dan ook maar een leegstandspercentage van ongeveer 10% ten opzichte van een landelijk gemiddelde van 15%. Daarnaast is het ook zo dat deze beleggers professioneel zijn die met de juiste kennis op de juiste locaties zitten, vanwege de gespreide en grote portefeuille.

- Boekwaardes zijn indirecte rendement en de huurinkomsten zijn directe rendementen. Het gemak om aan de rendementseisen te voldoen blijft bestaan vanwege de grote portefeuille, dus dividend kan gemakkelijk worden uitbetaald.

- Gemiddeld genomen zijn de portefeuilles nog redelijk gezond.

- De boekwaarde is alleen de basis van het fiscaliseringsaspect. De boekwaarde staat op de balans gewaardeerd tegen 'iets'. Dat kan heel laag zijn vanwege lange tijd geleden aangekocht en niet is hergewaardeerd (want niet iedereen hoeft dat), en je mag afschrijven tot de WOZ-waarde en niet verder in Nederland. En de WOZ loopt altijd achter de feiten aan, ongeveer 1,5 jaar vertraging. Dus de echte waarde aanpassing naar beneden toe die zit er nog niet helemaal in en die WOZ wordt ook gebruikt voor de waardeheffing van de OZB dus niet iedere gemeente heeft er belang bij als wordt afgewaardeerd onder WOZ. En afschrijving is fiscalisering op de exploitatie van het onroerend goed en dat betekent dat

je winst iets omlaag gaat maar je kasstroom niet en dat is gunstig. Maar als je niet meer kunt afschrijven vanwege de WOZ waarde, dan moet je iets meer belasting betalen en dat betekent dat de exploitatie iets meer onder druk komt. Dus als het vastgoed dan minder waard wordt dan moet dat uit die WOZ waarde maar blijken. Dan kunnen partijen in ieder geval weer afschrijven, ervan uitgaande dat er een positieve kasstroom in de exploitatie zit is dat wel gunstig.

- Maar als er weer gefinancierd wordt door de bank of tussentijdse reviews plaatsvinden, dan taxeert de bank niet naar de boekwaarde maar naar de beleggingswaarde. En dat gebeurt door eigen taxateurs.
- Urgentie is niet heel erg groot om over te gaan tot investeringsbeslissingen, omdat met gemak aan de rente- en aflossingsverplichtingen voldaan kan worden. Dat komt echt heel vaak voor.

ONTWIKKELINGEN

- Als onder 'loan to value' ratio wordt gekomen dan zit je bij grote banken nog goed, maar kleine banken (SNS, van Landschot) en Duitse banken hebben opdracht gekregen om alle posities te killen, kleinere vastgoedbankjes zijn gestopt op de Nederlandse vastgoedmarkt.
- Rabo (FGH) hebben bijvoorbeeld eigen taxateurs, want vertrouwen andere taxateurs niet.
- Voorbeeld van leegstand pand dat door samenwerking met banken nu is gevuld met huurders, waar Igluu nu in zit.
- Verhuurbaarheid van kantoren neemt af, dus binnen nu en 2 jaar krijg je een andere kantorenmarkt, zodat je ook andere rekenvragen kunt hanteren.
- Er wordt al afgewaardeerd en neemt alleen maar toe.
- Overheid staat niet open voor aanpassen van fiscale regelgeving.
- Wordt gewerkt aan nieuwe taxatiemanier, maar concrete oplossingen nog niet bekend.
- Zitten nu in het proces van verandering (transactieproces), waarbij erkenning nu geweest is en acceptatiefase in is gegaan, nu moet nog de fase van aanpassing ingegaan worden en implementatie. Maar ook velen zitten nog in de ontkenningfase.
- Nu zijn de kosten nog te hoog om te herontwikkelen en de aankoopwaardes van de panden eveneens, dit belemmert ontwikkelaars om te gaan herontwikkelen.
- De inst beleggers hebben de afgelopen jaren wel flink afgewaardeerd, ongeveer 15 % maar dat is een gemiddelde over de gehele Nederlandse markt en dat is op basis van de taxaties
- In het Verenigd Koninkrijk is het percentage 30 tot 40 % geweest, maar daar is de markt ook een stuk volatiever (wisselvalliger).
- Veel institutionele beleggers hebben vastgoed verkocht aan particuliere beleggers.
- Wordt heronderhandelt met banken om tot nieuwe financieringen te komen.
- Geleerd van KPMG zakelijk en Capgemini: Het enige dat zeker is, is dat je contante waarde krijgt van 10x huur, maar daarna is huurder pleitte. Terwijl het pand is aangekocht voor 16x huur.
- een bank wordt nooit probleemeigenaar, want als de waarde van het onroerend goed daalt beneden de financiering waardoor je echt hoge Loan to value waardes krijgt. Kan er niet gezegd worden zoals in Amerika: hier heb je de sleutel bank. Eigenaren moeten rente en aflossing blijven betalen. Als dat echt niet meer kan wordt het pand verdwongen verkocht. Maar dan pas krijgen we niet meer terug wat we eigenlijk uitgeleend hebben en dan pas is het Strop.

VERKLARINGEN OPLOSSINGEN

- Beleggers moeten afwaarderen
- Vastgoed partijen moeten verlies nemen en dat moet je van bovenaf verplichten, maar als dat wordt verplicht dan wordt er planschade op je verhaald.
- Ontwikkelaars en gemeente moeten volhouden in 'niets doen' (niet ontwikkelen)
- Communicatie en samenwerking tussen beleggers en bankiers nodig.
- Oplossing zal vanwege bijv. fiscale regelgeving per type eigenaar verschillen.
- Markt doet zijn werk en zal dat blijven doen.
- Net als bij de internetbubbel moet de lucht er een keertje uitgehaald worden en dat gaat ten koste van een aantal beleggers.
- Oplossingen liggen misschien in samenwerking van financiers en eigenaren.

- Misschien met fiscale oplossingen en dan zou de overheid een rol kunnen spelen, maar dat kost geld en dat is er niet, dus denk ik geen oplossing.
- Herstel van vertrouwen gaat niet meer gebeuren.
- Een mogelijke oplossing die wel staat te gebeuren binnenkort en die de kosten voor herontwikkeling gaan verlagen, is als je niet aan de enorme eisen hoeft te voldoen van het vorige bouwbesluit. Dan kun je goedkoper herontwikkelen. Het verkleint daarmee het verschil tussen de boekwaarde en de verkoopwaarde van het herontwikkeld vastgoed. Een voorbeeld daarbij is een leegstaand kantoorpand aan een rotonde in Eindhoven niet kon worden herontwikkeld naar een studentenflat omdat er niet voldaan kon worden aan de hoge eisen van geluidshinder waar de gemeente geen ontheffing voor wilde verlenen. Uit armoede heeft de eigenaar het pand toen maar weer opgeknapt en als kantoorpand op de markt gehouden. Het staat nu nog leeg.
- voornamelijk bij CV's en maatschappen (bv bij 3 of 4 kantoorpanden) moet nog wel het één en ander afgewaardeerd worden.
- Het gaat er veel meer om dat beleggers een plan de campagne moeten opstellen, waarin staat hoe ze overmorgen terug zijn naar een positie die past bij de markt van vandaag. Dus hoe ga ik het organiseren om verlies te nemen. Maak schoon schip en dat doet even pijn, maar dat is echt het beste. Als je er voor zorgt dat de financiering weer in verhouding staat tot datgene dat je hebt dan is de weg weer vrij om aan nieuwe dingen te gaan beginnen, aan goede dingen die bij deze tijd en markt passen. Maar hoe? Niet alleen een boekhoudkundige streep, maar bijvoorbeeld door verkopen of vreemd vermogen te maken tot risico dragend vermogen.
- Bank zou de rol van projectontwikkelaar op zich kunnen nemen, wanneer actie door eigenaren achterwege blijft. Maar vanwege 2 petten lijkt me dat niet verstandig.
- er is een referentie nodig bij taxeren, er moet worden vergeleken en dat blijkt soms lastig. Want niemand weet precies wat er gaat gebeuren. Is vaak gebaseerd op ervaringen uit het verleden.
- Stel dat de waarde echt gaat dalen tot 25 % bijvoorbeeld over 5 jaar, tsjah dan zou het best wel eens kunnen dat hier en daar wat gerepareerd moet worden.

OVERIGE (INSTITUTIONELE) BELEMMERINGEN VOOR HERONTWIKKELING

BELEMMERING 1: WETGEVING

- Ruimtelijke procedures (institutionele en formeel): aantal regels loop je tegen aan zoals de wet over roetvorming: gevaarlijke stoffen.
- Doordat iedereen 'mondiger' is geworden moet de gemeente zich beter 'indekken' en 'wapenen' en omdat de overheid iedereen moet beschermen en moet toezien op de rechten die iedereen heeft. Dat vergt tijd (traagheid/stroperigheid). 'Het is niet zo dat je altijd je zin maar kunt krijgen'.
- Regelgeving om te transformeren naar wonen zijn belemmerend. Dus vereenvoudigen van het bouwbesluit is nodig om dit mogelijk te maken.
- Overige belemmeringen zijn pure RO! Er is lef voor nodig van ontwikkelaars en creativiteit om de wetgeving te omzeilen of aan te laten passen. Gemeenten gaan mee wanneer succesverhalen blijken uit de praktijk. Bestemmingsplannen worden dan aangepast. Dus er moet flexibeler bestemd worden, niet alleen kijken naar wat er achter de gevel speelt, maar alleen zorgen dat mensen geen last van elkaar hebben. Want zoals het nu is de milieuwetgeving enorm belastend. En dit is gebaseerd op ervaringscijfers en niet op echte metingen. Waardoor praktijk en theorie vaak uit elkaar lopen. Overleg tussen gemeente en ontwikkelaars is nodig zodat verder wordt gekeken dan alleen naar de wet en dan met name op het hogere niveau. Er moet een nieuw instrumentarium ontstaan voor R.O. → vorig jaar experimenten wet, maar niet helemaal gelukt vanwege de angst om los te laten. Terwijl nu grote baten zijn wanneer de ruimte die er is opengesteld wordt. De wijze van bestemming is daarbij cruciaal, oplossing is bestemming waarbij multifunctionaliteit toegestaan is.
- Gemeente moeten flexibel omgaan met ideeën voor nieuwe functies. Maar gemeenten houden star vast aan de bestemmingen die er waren. Voor winkelmarkt bestaan er bestemmingsvrije vormen en dat zou voor de kantorenmarkt ook een idee zijn, maar dat is een paar stappen te ver voor de gemeente.

- Bouwbesluit wordt (deels) opgelost als belemmering per 1 april 2012.
- Bestemmingsplan wat niet veranderd wil worden in woonbestemming bijvoorbeeld. (vooral sprake van bestemmingsplan als belemmering bij herbestemming (naar een andere functie dus)).
- Er zal toch iets moeten gebeuren: alleen stellen dat de markt het probleem heeft geschapen en dat die het ook maar moet uitzoeken, dat werkt niet. Overheid heeft het probleem mede tot stand gebracht en in stand gehouden, dus oplossingen zoals fiscale aantrekkelijke regels of herverkavelingswet vanuit overheid zijn nodig.
- Eigendomsrechten: gemeente geen geld om leegstaande kantoren op te kopen. Per saldo zou je anders een stuk weiland kopen waar je als overheid de hoofdprijs+ voor betaalt. Je wilt dan duurzaam inkrimpen. → Daarvoor ruilverkaveling als instrument. Verklaar het tot een probleem van de eigenaren, waarbij een commissie 'helpt' om te kijken wat de optimale situatie is. (wat op landvoorziening moet dan worden aangepast voor gebied ook binnen bebouwde kom). Van der Krabben zegt je moet t overdragen naar een ontwikkelingsmaatschappij, maar moet geen kans worden voor eigenaren om voor het probleem weg te lopen. Dus het recht van eigendom is in Nederland zo goed geïnstitutionaliseerd dat dat nu een belemmering voor herontwikkeling oplevert. En het enige instrument is normaliter onteigening, maar geen geld voor dus is er een alternatief nodig. Oplossingen daarbij is afschaffen van overdrachtsbelasting en nieuwe wetgeving die herverkaveling mogelijk maakt.
- wetgeving is allemaal zo stroperig. Bestemmingsplan werkt vaak belemmerend, alhowel, op dit moment zijn gemeenten echt wel bereid om mee te werken aan een verandering vooral als sprake is van eigen belang. Gemeentes werken mee door bijvoorbeeld te kijken naar de kansen voor herontwikkeling. Maar ondanks deze actieve houding, duurt het allemaal nog erg lang.

BELEMMERING 2: VRAAG TOEKOMSTIGE GEBRUIKERS

- Men wil pas investeren als er zicht is op een huurder. De eigenaar rekent zijn herontwikkelingsmogelijkheden altijd met een alternatieve invulling van een nieuwe huurder. Dus het is een kip/ei situatie.
- Sommige locaties wil je niet dood gevonden worden, er is dus geen vraag naar woningen oid op bepaalde situaties. Krimplocaties zijn voorbeeld.
- Wanneer opeens heel veel vragers zouden ontstaan dan zou er wel worden herontwikkeld (mits dat fysiek kan). Maar vraag is er niet en daarom wordt er niet herontwikkeld.
- Ontwikkelaar gaat pas herontwikkelen als er een vraag is, dus eigenaren die willen dat zij gaan herontwikkelen of ontwikkelaars die kunnen herontwikkelen, maar dat hangt weer samen met de te hoge boekwaarde. In echt unieke gebouwen is er wel vraag en dus mogelijkheden, voorbeeld is in en Haag het Bilitongebouw. Appartementen voor 1.000.000 euro worden verkocht en maakt veel mogelijk.
- Iedereen in het gebied verwacht nog wel een huurder dus niemand neemt de eerste stap om te herontwikkelen.
- Er is wel markt voor bijvoorbeeld wonen in een kantoor want kun je bijv. voor 150.000 euro wonen op 200 m2.
- Wel veel kwalitatief vervangende vraag voor woningbouw, maar geen vraag naar kantoren na aantrekken van economie. Projectontwikkelaar gaat weer krimpen, net zoals makelaars etc. Woningbehoefte zal blijven bestaan, maar in vele mindere mate als we de afgelopen 30 jaar hebben meegemaakt.
- Volgens STEC 15.000 m2 per jaar vraag naar kantoorroimte in Arnhem per jaar tot 2020 en daarna 8 a 9.000 ipv 50.000 m2 vraag voorheen.
- Toekomstige vraag bestaat uit nieuwe kantoren in de binnenstad.
- Je kunt wel willen herontwikkelen maar er moet wel vraag zijn. De marktomstandigheden moeten ernaar staan.
- Vanwege locationele eigenschappen is bijna niets geschikt om te herontwikkelen (als je let op wonen). Als je uitgaat van de 'normale' en 'bekende' vraag. En uitgaande daarvan zou er geen leegstand zijn die in aanmerking zou komen voor herontwikkeling in Nijmegen.
- ontwikkelingsstop is geen optie de markt blijft altijd een vraag naar nieuwbouw hebben. *(vanuit een ontwikkelaaroptiek toont wellicht meteen aan dat nieuwbouw nog steeds de gewenste richting is en het gebied is waar de focus op ligt bij ontwikkelaars in plaats van op herontwikkeling.*

Keuze voor het gemakkelijke pad, ook op basis van kennis.)

2B: VRAAG NIEUWE WERKEN

- Kamer van Koophandel Cijfers mbt ZZP'ers. KvK vertelde me dat 60% van degene die zich inschrijven bij de KvK een ZZP'er is, dus toch interessant.
- Vraag en omvang van de markt is onbekend van Nieuwe Werkers en/of ZZP'ers. Tegen afbraak prijzen verlaten kantoren opkopen en herontwikkelen, lost niet hét vastgoedprobleem op doordat dat maar in sommige gevallen geschikt is.
- Igluu zit nog niet eens 'vol' en dat is een voorbeeld van een NW-locatie voor o.a. ZZP'ers. Gaan veel netwerken ontstaan die nog goedkoper zijn dan Igluu of nog luxueuzer.
- ZZP'er is nog geeneens een markt die enige substantie zal verkrijgen, die markt is net zoals bij de starterswoningen en ouderenwoningen snel verzadigd.
- daarom voor verschillende oplossingen voor de leegstand zijn er voortrekkers nodig. (waarbij HNW wellicht één deel van die oplossing is).
- Nieuwe werken is wel kansrijk maar voor een bepaald gedeelte, in het segment is wel vraag, maar welk deel van de markt is moeilijk te zeggen. Ook vanwege de werkzaamheden.
- Gemeente zet de kaders voor kantoorontwikkeling en het is niet de bedoeling om zich te bemoeien in wat voor soort concepten. Eigenaren moeten zeggen wat de bedoeling wordt en dat hangt af van de huuronderzoek naar de gebruiker is dus nodig, want de herontwikkeling hangt af van de vraag van de markt. 'Ik vraag me af wat de markt van ZZP'ers inhoudt: wat beweegt hen, het is nl een potentieel grote markt, wat hebben zij de komende jaren aan ruimte nodig en wat willen ze precies? .
- Soort instantie NW-geschikt of niet, het is de vraag of de ruimte wel zo veel omlaag gaat. Want ontmoetingsruimten beslaan ook een groot oppervlak. De bedrijfscultuur is leidend in geschiktheid voor HNW, moet je het willen als bedrijf? In potentie zou het kunnen, maar flexwerken is niet altijd wenselijk.
- Voor een deel is de vraag onbekend.
- Er is geen additionele vraag, je vist in dezelfde vijver bij HNW. Het lijkt alsof de enige kantoren voor flexibele werkplekken geschikt zijn op centrale plaatsen en die kantoren die zijn al gevuld. Dan wordt het dus een locationeel probleem.
- Het is maar een marginale oplossing en niet eens een echte oplossing maar een verschuiving van het probleem.
- je moet vraag creëren, zo kan er per stoel worden verhuurd waarbij je mikt op de markt voor kleine flexibelen. En dat lukt maar is nog nieuw.
- Flexibiliteit in contracten en oppervlakte: kort en klein, maar verder niet heel veel verschil met 'normale' kantorenmarkt. Tegenwoordig kun je bij de meeste bedrijfsverzamelgebouwen al zeer korte en flexibele huren. Maar in dit soort gebouwen heeft iedereen toch zijn eigen deel en zit het niet door elkaar heen.
- Een gedeelte voor de oplossing ligt zelfs in dit soort nieuwe concepten. Maar daarbij is angst voor het vissen in 'dezelfde vijver'.
- De doelgroep heeft niet veel geld en is niet snel geneigd om naar een kantooromgeving te gaan. En de flexibiliteit die ze vanuit huis hebben vinden ze juist fijn.
- Paar jaar geleden heb je kantoorhotels gehad, en in Elst is de Droom ontstaan en seats2meet e.d. bestaan er. Ook partij aan de Jans Buysingel geeft dus de mogelijkheden, maar toch nog steeds je kantoortje apart. 'Goede gasten' is nog een voorbeeld van Nieuwe Werken locatie, zeer vernieuwend.
- Nieuwe vraag in binnenstad vanwege hoge voorzieningen en ov-bereikbaarheid.

BELEMMERING 3: FYSIEK

- Bouwtechnisch is ook vaak niet mogelijk, bijvoorbeeld bij transformatie naar appartementen, maar ook locationeel is dat een probleem.
- Fysieke omstandigheden: sommige locaties kun je niet transformeren.
- Er is al veel onderzoek gedaan naar technische belemmering, met als uitkomst dat een gedeelte niet geschikt is voor herontwikkeling naar bv woningen of zorgbestemming. NW hierin nog niet specifiek.
- De succesvolle panden die zijn herontwikkeld, zijn vaak unieke panden waardoor men een hogere vraagprijs kan hanteren. Maar het probleem bevindt zich in de doorsnee panden. Maar 10 tot 15 % is

geschikt voor woningen, dus 80 of 90% moet worden afgebroken of wellicht een andere functie (zoals HNW) kunt geven.

- 30% van de leegstand slopen en omzetten naar een andere functie.

BELEMMERING 4: COMMUNICATIE

- Communicatie, verschillende partijen en verschillende communicatie, daardoor duurt het herontwikkelingsproces lang .

- Er zijn al bijeenkomsten in gemeente Arnhem tussen eigenaren, kantoorgebruikers, makelaars, ontwikkelaars, aanjaagteam en gemeente Arnhem. Om te bekijken welke maatregelen je kunt treffen om de leegstand terug te dringen. Goede bijeenkomsten waar positief werd meegedacht over wat er te bereiken valt.

BELEMMERING 5: VERANTWOORDELIJKHEID

- De vraag is waar ligt de verantwoordelijkheid voor de verschillende onderdelen van gebiedsontwikkeling. Als de markt verantwoordelijk is voor Openbare ruimte verkrijg je een stabielere investeringsstroom in die openbare ruimte, omdat dat mede bepalend is voor die waarde van dat gebied. Als de overheid dat doet dan wordt het geld geheven via allerlei belastingen, maar wordt niet terug geïnvesteerd in het gebied. Daardoor ontstaat ongenoegen bij ondernemers en terughoudende houding om weer te willen investeren in het gebied. Daarom moet er naar formules waarin de verantwoordelijkheid over private ruimte en openbare ruimte beter op elkaar is afgestemd en daar consequenties aan verbind. Dus niet de heffingen toepassen voor ontwikkelingen elders, maar juist in het gebied.

- Nationale afspraken zijn wel goed, maatwerk op lokaal niveau blijft nodig want gemeente kent die markt het beste. Provincie heeft ook een taak, maar geen nut om afspraken te maken op regionaal niveau, want je moet letten op concurrentieniveau. Dus landelijk kader en geen provinciaal kader, want dan krijg je te grote (concurrentie)verschillen. Landelijke afspraken zijn nodig.

De criteria die hierin moeten komen zijn bijvoorbeeld in welke mate sluit het aan op de vraag? En duurzaamheidseisen, flexibiliteit en koppeling van nieuwbouw aan uit de markt nemen van oude kantoren. Provincie kan ook niet zo veel, ze denken nu na over alle kantoorplannen die niet in de bestemmingsplannen zitten daar wordt nee tegen gezegd, maar geeft problemen, want er zijn gemaakt afspraken. 'Het is een rijdende trein die je niet zo maar stil kunt zetten'. Dus claims over planschade en niet overeengekomen afspraken kun je dan verwachten.

- Nederland heeft behoorlijk moeite met de markt zijn werk te laten doen. Dat komt vanwege de omvang en dichtheid van de bevolking, daardoor wordt het sneller als maatschappelijk probleem ervaren.

- Je kunt je afvragen of een gemeente wel moet willen ingrijpen is er wel 'last' van leegstand voor de gemeente?

- Engeland en Frankrijk, daar werd van bovenaf gestuurd op waar ontwikkeling plaats mocht vinden. Alleen in Londen mocht worden gebouwd, en alleen in Parijs mocht worden gebouwd waardoor schaarste is gecreëerd. (zou een oplossing voor de verantwoording zijn, nationaal beleid en regelgeving).

- Er is belang bij regionale afstemming zodat een schaarste gecreëerd wordt door voorraadbeleid. Een quota zou daarbij een uitkomst kunnen zijn.

DUBBELE PETTEN PROBLEMATIEK:

- Er zijn al veel perifere locaties geschrapt, maar door kosten voor gemeente nog niet genoeg gestreept. Niet alleen gemeente wil schrappen maar ook de marktpartijen moeten strepen vanwege die kosten. Zodat de pijn wordt verdeeld. En anders geeft de gemeente de positie weg, wanneer wij een plan wegstrepen is dat ten voordele van de posities die overblijven en dat wil je voorkomen.

- Dubbele petten van gemeenten spelen een belemmerende rol.

- Het eerste wat gemeente moet doen is het uitgeven van grond beperken en daarin de rug recht houden.

- Nieuwbouw aan banden leggen is niet verstandig. Want als ontwikkelaars worden gedwongen om te herontwikkelen krijgen beleggers een machtspositie. Want dan worden de kantoren weer meer waard en dat moet je niet willen
- Hergebruik van bestaande locaties is niet altijd goedkoper of duurzamer. Soms kun je beter nieuw bouwen
- Ontwikkelstop geloof ik niet in, er zijn altijd partijen op de markt die zoeken naar een kantoor dat ze precies zo willen inrichten als zij willen. Maar wat doe je met de overgebleven kantoren?
 - Daar is een regeling voor nodig, bv. Nieuwbouw aan oudbouw, statiegeldidee, alleen mogen bouwen als je ook sloopt. Maar de juiste maatregel is nog niet duidelijk. Maar landelijk lijkt het goed om daar criteria aan te verbinden.
- Gemeente moet het voornamelijk hebben van bestaande gebruikers en de uitbreidingsvraag.
- Nu nog voor 300.000 m2 aan plannen door schrappen vanuit gemeente en door uitvallen van markt, streef is naar 200.000 terug te dringen.
- De begroting van de gemeente is niet meer kloppend te maken. Zonder nieuwbouw en gebaseerd op herontwikkeling.

OVERIGE INTERESSANTE OP- OF AANMERKINGEN

- Door de huidige marktomstandigheden (crisis) is er ook niet veel ruimte. Als deze dadelijk aantrekt wordt het gemakkelijker om te investeren
- Als je in Gelderland iedere werkloze een kantoorbaan zou geven, zou nog de helft van de kantorenleegstand bestaan.
- Het directe en indirecte belang bij onroerendgoed financiering is heel hoog en in deze tijden ligt dat uitermate gevoelig.