

MINDER LEEGSTAND DOOR BINDING VAN DE GEBRUIKER

Blijven of verhuizen?

Waarom besluit een deel van de gebruikers bij een discrepantie tussen vraag en aanbod tot ingrijpende renovatie en verhuizen andere gebruikers naar een bestaand of nieuw gebouw? Deze vraag is al decennia lang onderwerp van onderzoek, maar met de hoge leegstand van nu extra actueel. Dit artikel bespreekt de belangrijkste push- en pull-factoren.

TEKST: dr. ir. Theo van der Voordt, dr. Hilde Remøy MSc Arch. en ir. Tim Hendriks

Onlangs verloren twee bedrijven de *Slag om Nederland* voor het predicaat duurzaam ondernemen. Beiden betrokken een nieuw gebouw en voegden daarmee enkele tienduizenden vierkante meters leegstaande kantoorroimte toe aan de toch al zo hoge leegstand van bijna 15 procent. Belangrijkste argumenten van de betrokken organisaties waren een betere bereikbaarheid, een beter en duurzamer gebouw voor een lagere prijs, en beter geschikt voor Het Nieuwe Werken. Een schoolvoorbeeld van een spanningsveld tussen individuele en algemene belangen. Dit soort voorbeelden roept de vraag op, of het mogelijk is om huurders langer te binden en zo ja, wat hiervoor nodig is. Aanleiding genoeg voor een onderzoek naar motieven van bedrijven om te blijven of te verhuizen naar een ander, bestaand of nieuw gebouw (Hendriks, 2012). Voor dit onderzoek is een literatuurstudie uitgevoerd naar verhuismotieven en zijn dertien gebruikers en acht kantooreigenaren geïnterviewd. In de gesprekken met de gebruikers lag de nadruk op push- en pullfactoren en de argumenten om te blijven, te verhuizen naar een bestaand pand of te verhuizen naar nieuwbouw. Verder is gevraagd naar de zwaarte van de motieven, variërend van niet belangrijk tot belangrijk en spontaan genoemd. Aan de eigenaren is onder meer gevraagd wat zij doen om hun huurders aan zich te binden.

Verhuismotieven in de literatuur

In de literatuur worden vier soorten factoren

genoemd die de huisvestingskeuze beïnvloeden: push-, pull-, keep- en objection factoren. Van pushfactoren is sprake als het huidige gebouw niet langer voldoet. Pullfactoren duiden op een hoge aantrekkingskracht van alternatieve opties. Keepfactoren zijn redenen om in het huidige gebouw te blijven, objectionfactoren redenen die een organisatie weerhouden om zich in een gebouw te vestigen. Verreweg de meeste migratiestudies beperken zich tot de push- en pullfactoren. Als de keepfactoren (veel) sterker zijn dan de pull- of pushfactoren is de kans groot dat er geen verhuizing plaatsvindt.

Op www.realestatemagazine.nl staan de tabellen 1, 2 en 3 met de exacte uitkomsten van het onderzoek en een relevante literatuurlijst.

Groei, bereikbaarheid (ook en vooral per openbaar vervoer) en representativiteit zijn belangrijke motieven. Opvallend is het toegenomen belang van milieutechnische factoren en nieuwe manieren van (samen)werken met een toenemende behoefte aan sociale interactie. Een enkele keer is ‘cultuurverandering’ genoemd c.q. het samensmelten van drie verschillende culturen na een fusie, of is de aanleiding een aflopend huurcontract. Op de vraag naar pullfactoren zijn vergelijkbare argumenten genoemd, aangevuld met ‘centrale ligging in Nederland’ en ‘lage grondprijs’. Belangrijkste keepfactoren zijn een positief imago van de plek, ‘emotionele binding’ en traditie (‘het bedrijf is hier van oudsher gevestigd’). Belangrijk-

ste bezwaren om te verhuizen zijn de hoge investeringskosten en verhuiskosten, personele overwegingen (verder van huis, nieuwe huisvesting vinden), het in eigendom hebben van het gebouw, of opzien tegen een minder productieve periode. Opvallend is dat 11 van de 13 ondervraagde gebruikers een serieuze afweging heeft gemaakt tussen blijven of verhuizen. Doorslaggevende motieven in deze afweging zijn vaak de kenmerken van de huidige locatie, de uitkomsten van de business case, jaarlijkse huisvestingskosten bij verschillende scenario's, en duurzaamheid. Andere motieven zoals 'medewerking huidige eigenaar' en 'emotionele binding' spelen eveneens een rol. Ook de keuze tussen verhuizen naar nieuwbouw of bestaande bouw wordt doorgaans serieus tegen het licht gehouden. De keuze voor nieuwbouw wordt vaak ingegeven door de mismatch tussen de vraag en het aanbod aan bestaande bouw, beperkte aanpasbaarheid van bestaande gebouwen, en financiële overwegingen. De argumenten om te kiezen voor bestaande bouw variëren van een snel verhuistraject, flexibiliteit en korte huurcontracten tot behoefte aan identiteit en duurzaamheid.

Reacties van gebouweigenaren

Volgens de eigenaren is de hoge leegstand vooral te verklaren vanuit een te groot aanbod in verhouding tot de vraag naar kantoorruimte. De vraag zal naar verwachting verder dalen onder invloed van de slechte economie en een lagere ruimtebehoefte door Het Nieuwe Werken. Ook kwalitatief is er een mismatch. Veel leegstaande gebouwen zijn te oud, van onvoldoende kwaliteit, of staan op de verkeerde plek. Dat nieuwe kantoren nog steeds worden afgenomen is dus geen gevolg van een kwantitatieve vraag maar van een vervangingsmarkt. Verhuizen wordt in deze markt vaak extra aantrekkelijk gemaakt door incentives zoals verbetering van het gebouw, kortere huurcontracten, of huurvrije periodes. Dit soort incentives wordt bij nieuwbouw deels gefinancierd uit kortingen op de grondprijs na hard en slim onderhandelen met de gemeente. Ondanks prijsdalingen is beleggen in kantoorgebouwen volgens de geïnterviewde beleggers nog steeds

interessant. Veel genoemde maatregelen om huurders aan zich te binden zijn: goed contact houden met de huurder en een band opbouwen, 1,5-2 jaar voor het aflopen van het huurcontract vaker langsgaan bij de huurder, zorgvuldig technisch beheer van het pand, kwaliteitsverbetering, bestaande gebouwen verduurzamen, contracten openbreken en aanpassen en verlengen (bijvoorbeeld in ruil voor minder m2 afname) en – opnieuw – inzetten van incentives. Als het gebouw eenmaal

Verhuizen met achterlating van een leeg pand is niet altijd te voorkomen

leeg staat zijn ook schoonmaken voor bezichtiging van het gebouw, een 'showvloer' inrichten, investeren in verbetering en/of concepten ontwikkelen voor transformatie naar nieuwe functies veel toegepaste maatregelen. Met promotiecampagnes en Artist Impressions proberen kantooreigenaren duidelijk te maken wat er allemaal mogelijk is met het gebouw.

Duurzaamheid van blijven of verhuizen

Uit de argumentatie voor blijven of verhuizen blijkt dat duurzaamheid in toenemende mate een rol speelt in de besluitvorming. Dit bevestigt de uitkomsten uit eerder onderzoek onder huurders en eigenaar-gebruikers (o.a. Hartog, 2010; Jones Lang Lasalle, 2010; Bezemer, 2012). Voor deze partijen zijn maatschappelijk verantwoord ondernemen, lagere energielasten en extra comfort zwaarwegende argumenten. Uit eerder onderzoek onder beleggers van o.a. Eichholtz e.a. (2010) en Hanf (2010) blijkt dat ook zij duurzaamheid hoog op de agenda hebben staan. De implementatie van duurzame ingrepen komt echter zeer beperkt van de grond als gevolg van een onduidelijke visie, onvoldoende inzicht in kritische succesfactoren, te krappe investeringsbudgetten en onvoldoende draagvlak bij de betrokken partijen. Op het eerste gezicht lijkt nieuwbouw technisch en bedrijfseconomisch relatief eenvoudiger aan de



hoogste duurzaamheidseisen te kunnen voldoen dan renovatie van bestaande bouw. Daar staat tegenover dat de vraag naar duurzame kantoren veel groter is dan door de geringe jaarlijkse toevoeging aan nieuwe kantoren kan worden beantwoord (Buck, 2011; Bosman, 2012). Bovendien zorgt hergebruik of herbestemming van bestaande gebouwen in vergelijking met sloop en nieuwbouw voor grote besparingen op bouwmaterialen, bouw- en sloopafval en bouwtransport. In de interviews zijn geen business cases op tafel gekomen waarin de duurzaamheid van bestaand- en nieuwbouw grondig met elkaar zijn vergeleken. Uit onderzoek in opdracht van Agentschap NL naar *Kiezen voor nieuwbouw of het verbeteren van het huidige kantoor* (2010) komt een genuanceerd beeld naar voren. In deze studie zijn door middel van Life Cycle Assessment alle milieueffecten voor energie- en materiaalgebruik gekwantificeerd. Voor verschillende referentieprojecten zijn vijf scenario's onderzocht: in ongewijzigde vorm doorhuren, lichte renovatie, ingrijpende renovatie, sloop en nieuwbouw, en sloop en nieuwbouw na een periode van leegstand. De milieubelasting is omgerekend naar € per m² BVO per jaar. Om de milieubelasting te beperken blijkt een energielabel van minimaal D en bij voorkeur minimaal C nodig. Licht renoveren is hiervoor vaak niet voldoende. Bij varianten met een groen label A, B of C blijken de varianten ingrijpend renoveren en sloop en nieuwbouw elkaar weinig te ontlopen. Deze bevindingen komen gedeeltelijk overeen met de conclusies van Jansz (2012). Afhankelijk van de ingrepen wordt in dit onderzoek uitgegaan van een andere levensduur (Estimated Service Life) van het gebouw, wat grote invloed heeft op de totale milieubelasting. Dit komt vooral doordat de kosten van materialen bij een langere levensduur over een lange periode kunnen worden afgeschreven. Nul-energie gebouwen lijken beter te realiseren in nieuwbouw dan in de bestaande voorraad. Langdurige leegstand is zeer ongunstig, doordat energieverbruik en onderhoud gedeeltelijk doorlopen zonder nuttig gebruik van het gebouw. Welke optie het meest duurzaam is hangt mede af van het bouwjaar, de gebouweigenschappen (gevel, flexibiliteit en toekomstbestendigheid van het casco), de

beoogde eindkwaliteit en de verwachte (rest) levensduur.

Lessen voor leegstand

Op basis van de resultaten kunnen we concluderen dat verhuizen met achterlating van een leeg pand niet altijd te voorkomen is. Dit geldt vooral als de locatie niet (meer) voldoet aan de behoefte. Tegelijkertijd tekent zich een aantal maatregelen af die eigenaren kunnen treffen om zittende huurders langer aan zich te binden: investeren in verduurzaming en representativiteit van het gebouw, explicieter sturen op tevreden huurders, toepassing van flexibeler huurcontracten in omvang en tijd

Duurzaamheid speelt in toenemende mate rol in besluitvorming

en toepassing van (financiële) incentives. Dat ook andere maatregelen mogelijk zijn laat TCN zien met haar 'Atoomclub'. Hier zijn soortgelijke bedrijfstypen gehuisvest, waardoor gemakkelijk een 'clubgevoel' ontstaat. Dit versterkt het verantwoordelijkheidsgevoel van de gebruikers. Bovendien worden vergoedingen verstrekt aan huurders die nieuw huurders aanbrenghen.

Voor gemeenten liggen er mogelijkheden op het gebied van de grondpolitiek. In plaats van elkaar te blijven concurreren is het verstandig om na te gaan of regionale samenwerking, gezamenlijke verdienmodellen met realistische grondprijzen en/of het oprichten van een compensatiefonds tot win-winsituaties kunnen leiden.

“

Theo van der Voordt en **Hilde Remøy** zijn als docent en onderzoeker verbonden aan de afdeling Real Estate & Housing Faculteit Bouwkunde TU Delft. **Tim Hendrikx** is oprichter van het bureau MOOI lost op, dat oplossingen creëert voor de tussentijd waar de maatschappij en eigenaren van leegstaande gebouwen en braakliggende gronden bij elkaar komen.