

Blijven of Verhuizen?

Minder leegstand door binding van de huurder

1. Introductie

1.1 Aanleiding onderzoek

Leegstand
4.000.000 m2 kantoren > 3 Jaar leeg (2011)

Vraag naar nieuwbouw



1.2 Onderzoeksvragen

Aanbodzijde:

1. Wat doet de kantooreigenaar om de **kantoorgebruiker te behouden** en daarmee leegstand te voorkomen?
2. Indien een kantoor leegstaat, wat doet de kantooreigenaar om de **leegstand op te lossen**?

Vraagzijde:

3. Wat zijn de beweegredenen van een kantoorgebruiker bij de **afweging tussen blijven** in zijn huidige kantoor, **verhuizen** naar een bestaand kantoor en verhuizen naar een nieuw kantoor?

1.3 Relevantie

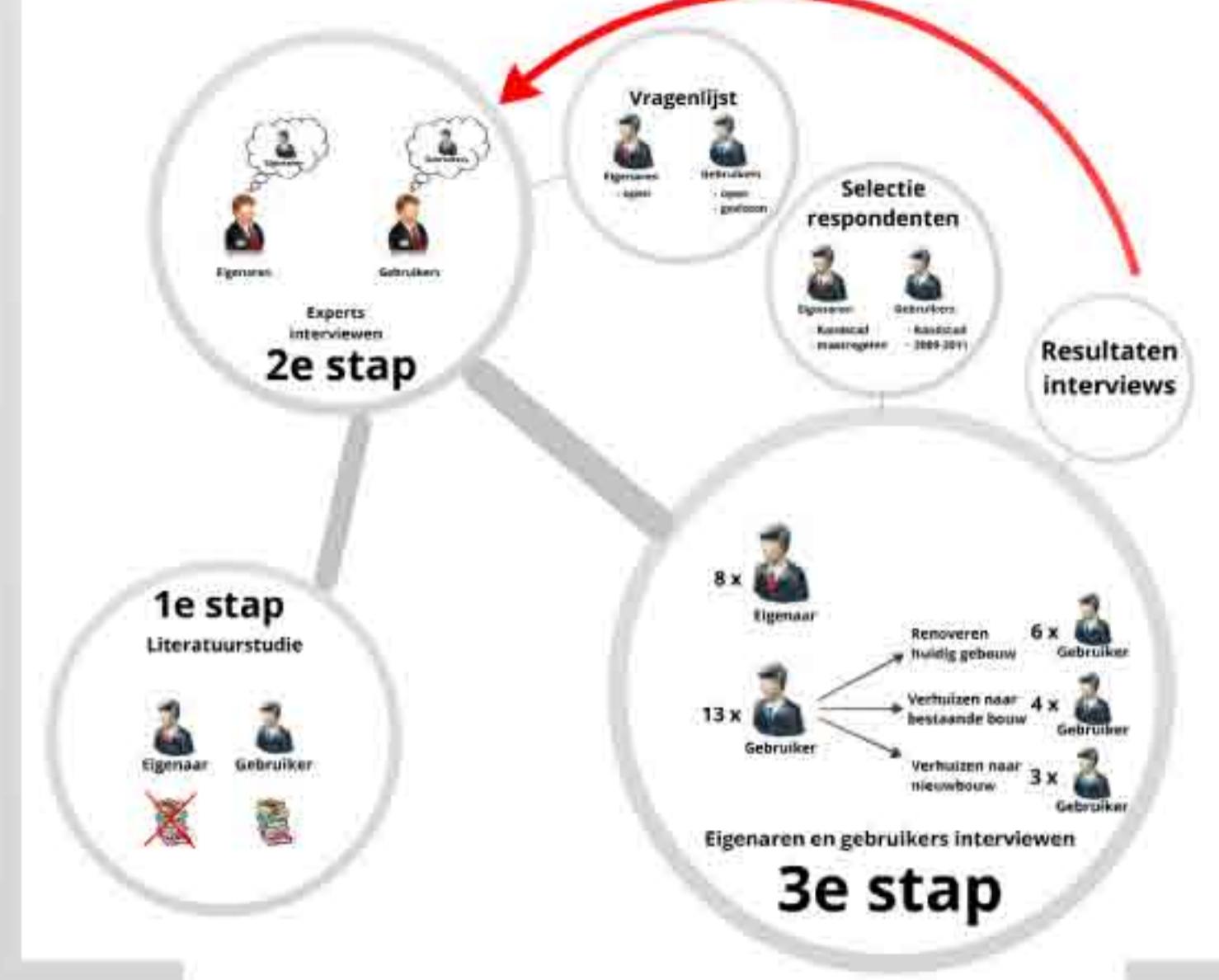
- Academische:**
- rol eigenaar onderbelicht, enkel financiële incentive
 - verhuismotieven (sinds '70)
 - bijmotieven onderbelicht
- Maatschappelijke:**
- behoud gebruiker -> minder leegstand

1.4 Hypothesen

Aanbodzijde:
De kantooreigenaar doet naast een financiële incentive **niets** meer om de kantoorgebruiker te behouden of aan te trekken.

Vraagzijde:
Renovatie is **geen** optie:
- het huidige gebouw voldoet niet aan de vraag;
- een renovatie is te complex;
- een renovatie is te duur.

1.5 Onderzoeksmethoden



2. Kantorenmarkt in beweging

2.1 Leegstand

Leegstands oorzaken genoemd door eigenaren

Extern

- Overaanbod
- Afnemende vraag



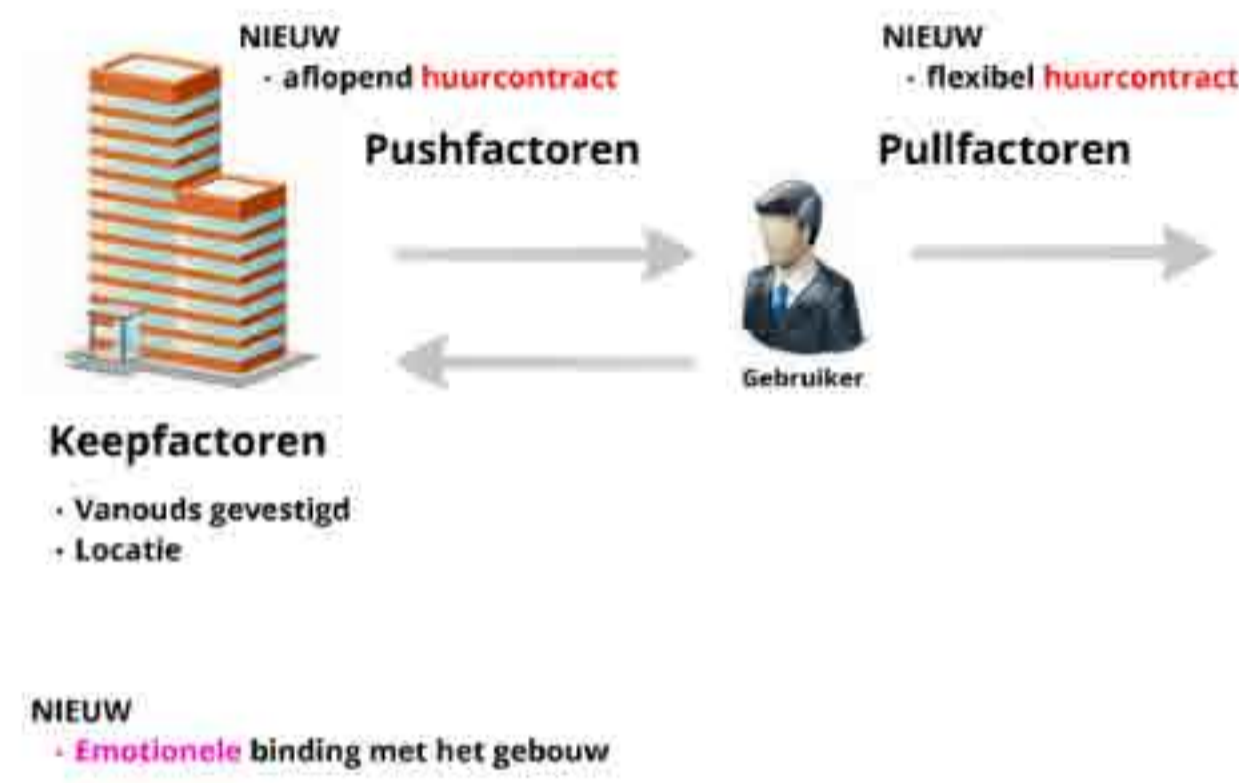
Intern

- Veranderende vraag
- Kwaliteit



2.2 Beweegredenen

- organisatorische overwegingen
- milieutechnische overwegingen
- slechte bereikbaarheid openbaar vervoer
- slechte staat van het bedrijfsruimte
- geen representatief gebouw
- geen representatieve omgeving
- representatief gebouw
- representatieve omgeving
- gunstige verkeersligging
- mogelijkheid tot uitbreiding
- milieutechnische overwegingen
- betere bereikbaarheid openbaar vervoer



3. Motieven & Maatregelen

3.1 Blijven of Verhuizen?

Maatregelen voor behoud gebruiker

- Contact onderhouden 8x
- Incentives 8x
- Interne technische afdeling 4x
- Interne bouw & ontwikkelingsafdeling 2x
- Binnen de eigen portefeuille verhuizen 2x
- Dienstverlenend 2x

Huidige eigenaar
Blijven Verhuizen

Gebruiker

Blijven of Verhuizen?

- 11 van de 13 gebruikers
- huidige locatie 7x
- financiën 5x
- duurzaamheid 4x
- medewerking huidige eigenaar 3x
- emotionele binding met het gebouw 3x



3.2 Bestaande of Nieuwbouw?

Afwegingen van de gebruiker

- BESTAANDE BOUW**
- identiteit 4x
 - duurzaamheid 4x
 - snel tijdstraject 3x
 - flexibiliteit 3x

VOORWAARDE
- bereidheid tot investeren eigenaar

- NIEUWBOUW**
- mismatch vraag-aanbod 4x
 - financieel aantrekkelijk 2x
 - beperkte aanpasbaarheid 1x



Gebruiker

Bestaande bouw

Nieuwbouw

Leegstandsmaatregelen eigenaar

- EERST**
- schoonmaken 8x
 - makelaar 8x

- FUNCTIE**
- concept 2x
 - transformatie 6x



Eigenaar leegstaande gebouw

3.3 Relatie gebruiker-eigenaar



Gebruiker

- Belangrijke punten**
- communicatie
 - bereidheid tot investeren eigenaar



Eigenaar

- Belangrijke punten**
- communicatie techniek
 - voor wat hoort wat

4. Conclusies & Aanbevelingen

Conclusies

Onderzoeksvragen beantwoordt:

- gebruikers te behouden
- gebruikers aan te trekken
- beweegredenen
- blijven of verhuizen?
- bestaande of nieuwbouw?



Eigenaar



Gebruiker



Hypothesen



Eigenaar

De kantooreigenaar doet naast een financiële incentive **niets** meer om de kantoorgebruiker te behouden of aan te trekken.



Gebruiker

Renovatie is **geen** optie:
- het huidige gebouw voldoet niet aan de vraag;
- een renovatie is te complex;
- een renovatie is te duur.

Aanbevelingen eigenaren bestaande kantoren



Eigenaar

- CULTUURVERANDERING:**
- flexibel
 - trackrecord
 - verplaatsen in de huurder
 - tijdelijke maatregelen

