



VOGON-symposium

“Kansen in de huidige kantorenmarkt”

15 November 2012

Anne de Jong

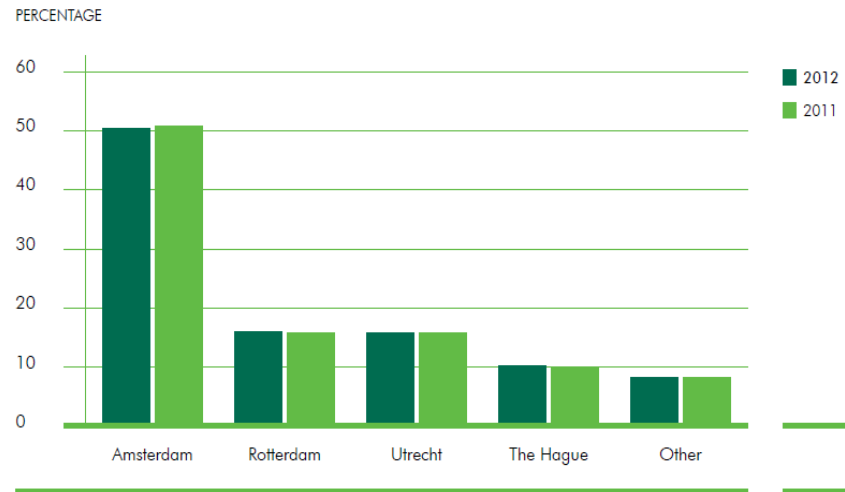
Agenda

- **Korte Introductie** CBRE Dutch Office Fund
- De vraag naar **kantoorruimte** in het **algemeen**
- **Kenmerken** van de **toekomstige vraag**
- Aanbod afstemmen op **de vraag van de klant: (on)mogelijkheden en kansen**

Korte introductie CBRE Dutch Office Fund

45 investeerders
Voornamelijk
pensioenfondsen

630 huurders
80 gebouwen
Ca 834,721 m²
Ca EUR 2.1 mrd.



De vraag naar **kantoorruimte** in het **algemeen**

- **Korte Introductie** CBRE Dutch Office Fund
- De vraag naar **kantoorruimte** in het **algemeen**
- **Kenmerken** van de **toekomstige vraag**
- Aanbod afstemmen op **de vraag van de klant: onmogelijkheden en kansen**

De vraag naar kantoorruimte in het algemeen

Kantoorbanen 2.274.400 2011 t.o.v. 2010	↑ 0,3%	Aanbod 7.733.000 m ² medio 2012 t.o.v. ultimo 2011	↑ 2,3%	Voorraad 49.129.000 m ² 2012 t.o.v. 2011	↑ 0,4%
Opname 561.000 m ² 1* helft 2012 t.o.v. 1* helft 2011	↓ 0,7%	Leegstand 6.906.000 m ² (14,1%) medio 2012 t.o.v. ultimo 2011	↑ 1,6%	Huurprijs* € 139 per m ² / jaar medio 2012 t.o.v. ultimo 2011 <small>*Excl. evt. inoorties</small>	↓ 1,2%

fd.nl
het financieeledagblad

Kwart kantoren leeg in 2015

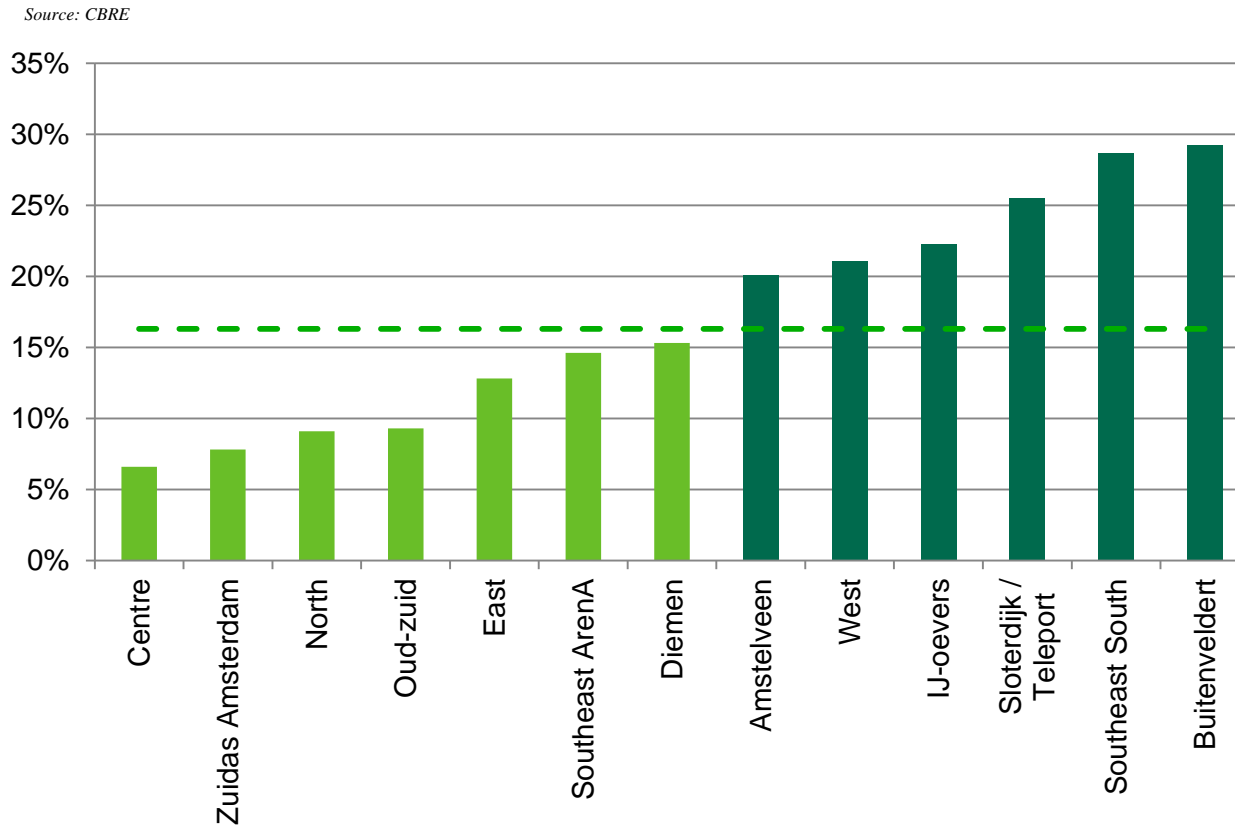
25 maart 2011, 7:22 uur | FD.nl

NVM, Augustus 2012: “ De markt voor kantoren in ons land is in de eerste helft van 2012 verder in de problemen geraakt”



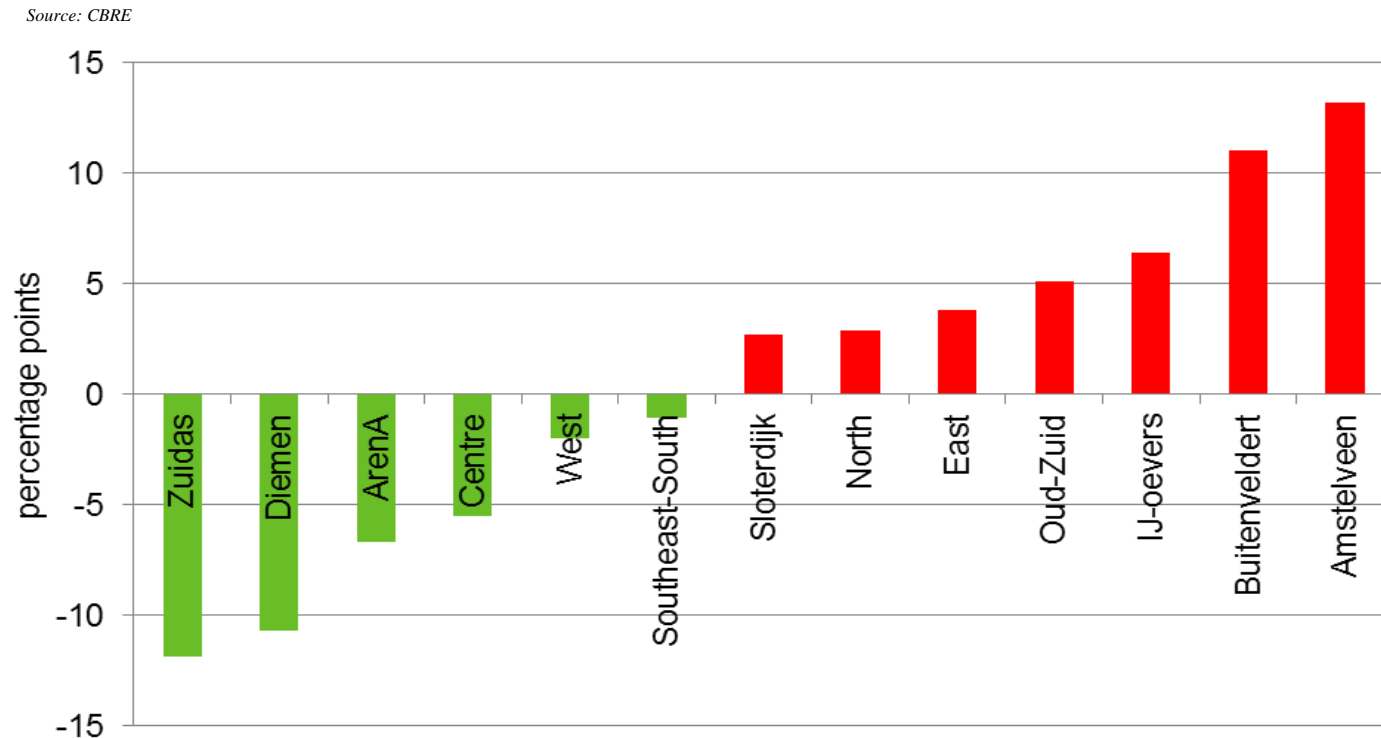
De markt als “totaal” geeft weinig reden tot vreugde....

De vraag naar kantoorruimte in het algemeen



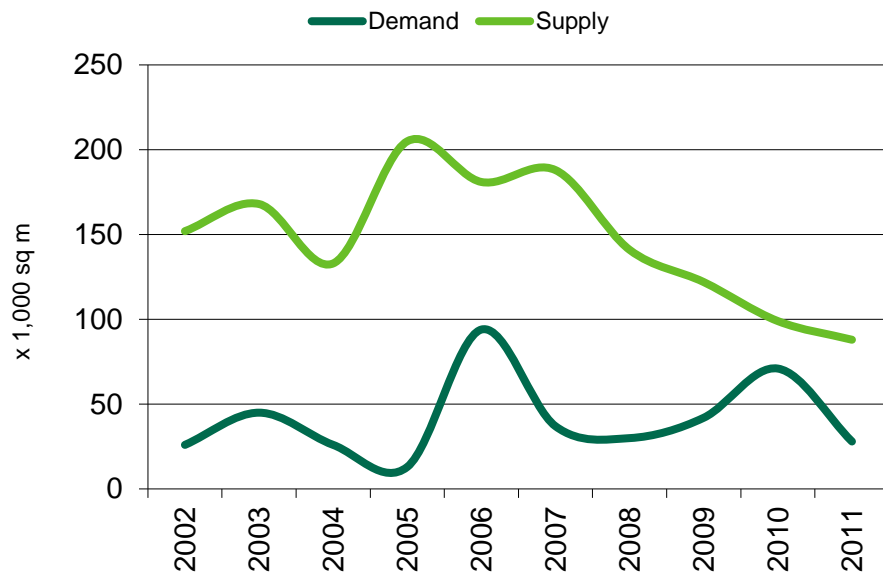
Enorme verschillen per gebied, bijvoorbeeld in Amsterdam...

De vraag naar kantoorruimte in het algemeen



In sommige deelgebieden neemt leegstand sterk af

De vraag naar kantoorruimte in het algemeen



Take-up*

Take-up 2012 as per today:	19.144sq m
Take-up 2011:	25.970sq m
Average take up 2007-2011 (p/a):	43.731sq m

Vacancy**

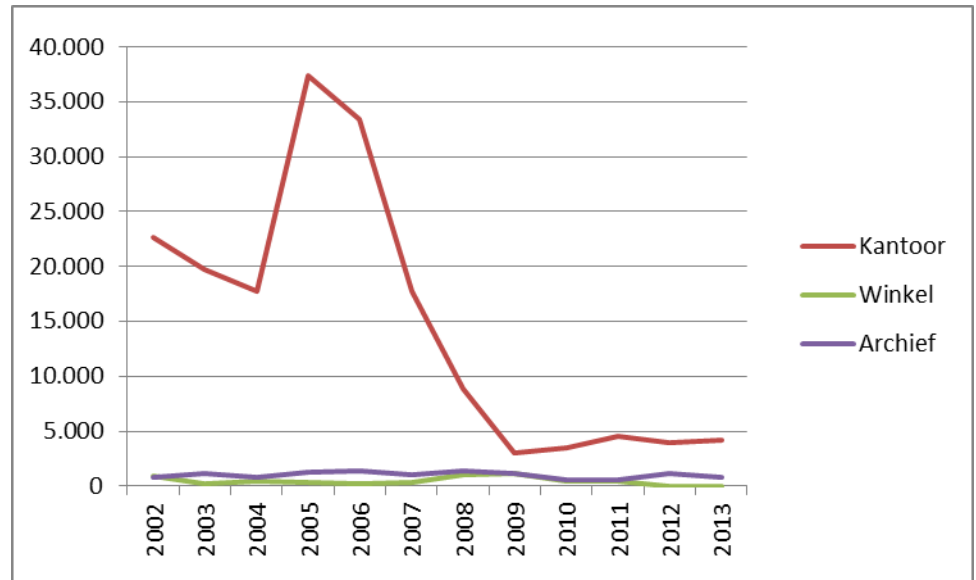
Current vacancy	63.687sq m
% current vacancy	7,8%
Vacancy 2011	88.242sq m
% vacancy 2011	10,8%

Rental prices

Prime rents (€ per sq m per annum)	€ 338
Average rents (€ per sq m per annum)	€ 280

Zuidas

De vraag naar kantoorruimte in het algemeen

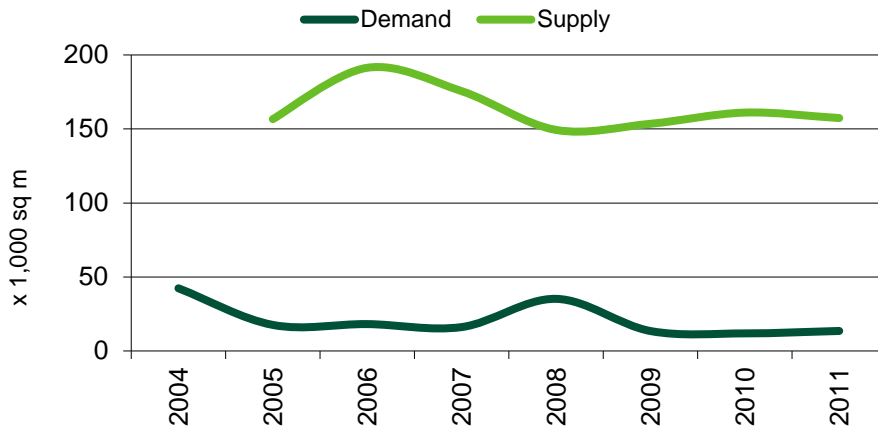


De vraag naar kantoorruimte in het algemeen

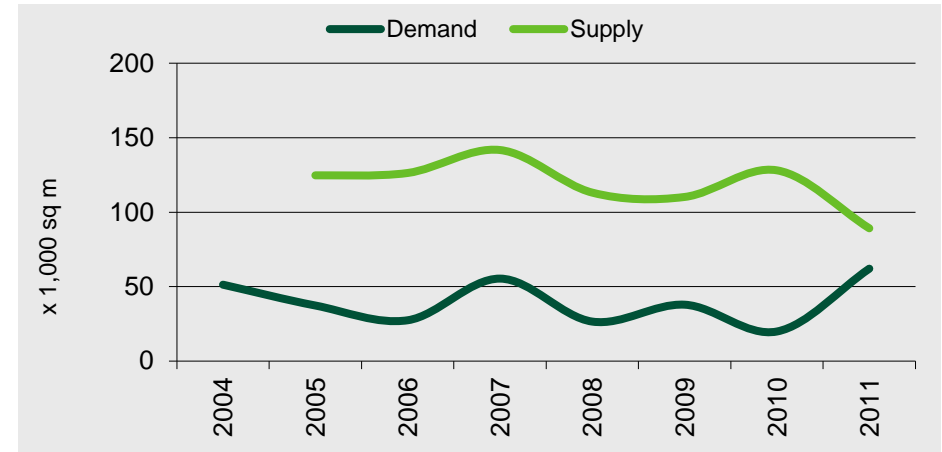
– AMSTERDAM SOUTHEAST

Zelfs per deelgebied zeer grote verschillen

– SOUTHEAST excl. arena area



– Arena area



ARENA AREA

Take-up

Take-up 2012 <i>as per today</i> :	42.595sq m
Take-up 2011:	62.051sq m
Average take up 2007-2011 (p/a):	36.426sq m

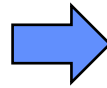
Vacancy

Current vacancy	95.313sq m
% current vacancy	14,6%
Vacancy 2011	110.019sq m
% vacancy 2011	17,8%

Rental prices

Prime rents (€ per sq m per annum)	€ 195
Average rents (€ per sq m per annum)	€ 170

De vraag naar kantoorruimte in het algemeen



Binnen jaar na start herontwikkeling 97% verhuurd.

De vraag naar **kantoorruimte** in het **algemeen**

- Er blijft vraag naar kantoorruimte
- Deze lijkt steeds specifieker te worden

Belangrijke vragen

- Hoe ziet “de” toekomstige vraag naar kantoorruimte eruit (en waarom)
- Aanbod afstemmen op de vraag van de klant: (on)mogelijkheden en kansen

Agenda

- **Korte Introductie** CBRE Dutch Office Fund
- De vraag naar **kantoorruimte** in het **algemeen**
- **Kenmerken van de toekomstige vraag**
- Aanbod afstemmen op **de vraag van de klant: (on)mogelijkheden en kansen**

Kenmerken van de toekomstige vraag

- Jaarlijk update Investment Policy DOF
- In 2011 redenen om nog grondiger naar marktvraag te kijken dan anders
- Onderzoek samen met BCI gericht op toekomstige vraag



**Buck
Consultants
International**

Kenmerken van de toekomstige vraag

Quantitative demand for office space rapidly declined

- This decrease of demand was caused by the **economic downturn, demographic developments** and trends like **The New World of Working**
- We expect that demand will **structurally stay at a lower level.**

Rol van talent

Voor veel bedrijven is een kantoor tot nog toe een operationele aangelegenheid, nl. de adequate huisvesting van medewerkers.

De combinatie van de strijd om talent én de verdergaande invoering van tijd- en plaatsonafhankelijk werken (HNW) maakt het kantoor tot een **strategisch instrument** om medewerkers zich optimaal te kunnen laten ontplooiën én dus ook medewerkers te binden

Rol van talent

Talent wordt belangrijker als concurrentiefactor voor (dienstverlenende) bedrijven

Dat element wordt versterkt door ontgroening en dus krapte op de arbeidsmarkt

Talent concentreert zich steeds meer in (grote) steden (Van Weel, 2010)

Kenniswerkers maken ander gebruik van kantoren (Het Nieuwe Werken)

Het Nieuwe Werken

Kern: meer plaats- en tijdonafhankelijk werken. Verdergaande ICT ontwikkelingen blijven dit mogelijk maken.

Huidige m2: 20 - 25 m2 vvo/werknemer

Reductie :13% - 20%

Kenmerken van de toekomstige vraag

Lokaties

Naar verwachting in de toekomst nog meer beweging richting de beste delen van de Randstad, multifunctioneel.

Toenemende mobiliteit

groter wordende openbaar vervoer mobiliteit leidt tot toenemend belang van locaties die (ook) met het OV goed bereikbaar zijn

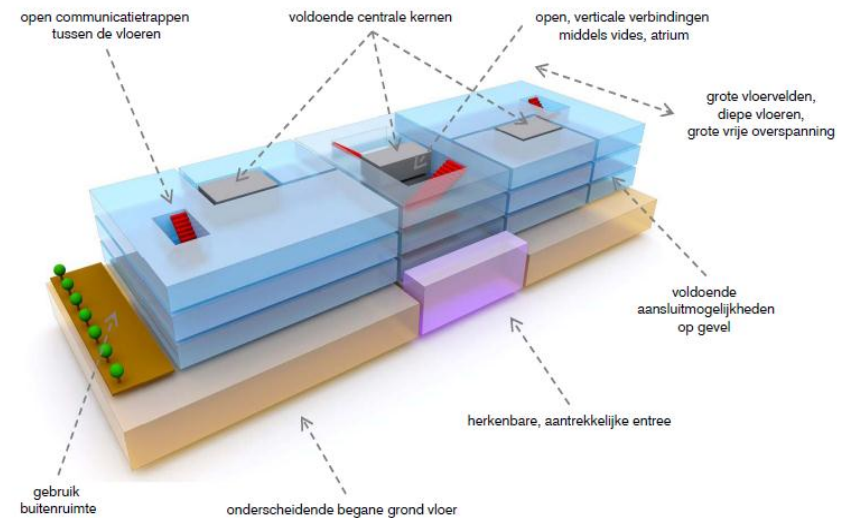
Kenmerken van de toekomstige vraag

Impact op kantoren

Toekomstige gebruikers zullen meer eisen stellen aan: comfort, flexibiliteit en omvang vloerplan

duurzaamheid gebouwen en installaties

ontmoetingsruimtes (per bedrijf, per gebouw)



Kenmerken van de toekomstige vraag

Management en dienstverlening

Meer behoefte aan kwaliteit en transparantie

Meer strategische samenwerking

flexibele contracten in tijd en ruimte

Agenda

- **Korte Introductie** CBRE Dutch Office Fund
- De vraag naar **kantoorruimte** in het **algemeen**
- **Kenmerken** van de **toekomstige vraag**
- **Aanbod afstemmen op de vraag van de klant: (on)mogelijkheden en kansen**

Aanbod afstemmen op de vraag

Operating Policy DOF

Our competitiveness is determined by 3 items

- The quality of our locations
 - further increase our focus on multifunctional locations.
- The quality of our buildings
 - **Sustainability** is now a key element of the portfolio strategy
 - Our (future) tenants demand buildings which offer them the possibility to introduce **The New World of Working**
 - All our tenants demand high quality building offering them at a maximum level of **comfort**
 - We will be more focused on investigating possibilities to adjust our tenants into **multitenant buildings**
- The quality of our management (including services to current and potential tenants)
 - To attract more new tenants and retain current ones we should **further improve the level of our management and services.**
 - Introduce more **flexibility** in contracts.

Aanbod afstemmen op de vraag

Kansen en (on)mogelijkheden

Voor een deel van de markt kansen met belangrijke kanttekeningen

- Lokaties

Uitdaging: kwaliteit is bijna niet te verbeteren (rol gemeente)

- Kwaliteit gebouw:

- Comfort
- Duurzaamheid
- HNW
- Multitenant

Uitdaging: klant heeft soms (nog) neiging om voor korte termijn te kiezen

Verhuurder moet wel kunnen investeren

Aanbod afstemmen op de vraag

Kansen en (on)mogelijkheden

Voor een deel van de markt kansen met belangrijke kanttekeningen

- Management en dienstverlening

Kwaliteit dienstverlening in NL bijzonder laag

Verbetering is relatief goedkoop

Niet elke klant staat open voor samenwerking

Minder vraag naar flexibiliteit dan verwacht

Aanbod afstemmen op de vraag

Kansen en (on)mogelijkheden

Tenslotte

- Ondanks economie en huidige berichtgeving blijft er behoefte aan kantoorruimte.
- Kantoor wordt een strategisch instrument ipv “must have”
- Het afstemmen van aanbod op vraag vereist (heel veel) meer aandacht en kennis dan ooit
- Succes is zeker mogelijk mits goede locaties, geld om kwaliteit aan te passen en mensen die op een professionele manier met de klant kunnen omgaan.
- Zeker op middellange termijn nog meer aandacht voor kwaliteit, op korte termijn wellicht nog beslissingen gericht op korte termijn politiek
- De klant is koning in elke markt