Deze uitgave wordt mede mogelijk gemaakt door:

REAL ESTATE RESEARCH QUARTERLY SEPTEMBER 2015 JAARGANG 14 NUMMER 3

Real Estate Research Quarterly

VOGON

SEPTEMBER 2015 jaargang 14 nummer 3

THEMA: EUROPEAN REAL ESTATE SOCIETY (ERES)

Inleiding artikelen ERES special 2015
door prof. dr. Marc Francke en dr. ir. ing. Ingrid Janssen

Tijd-variërende determinanten van woningprijzen op de lange termijn
door dr. Martijn Dröes en ir. Alex van de Minne

Effecten van bieden-vanaf-prijsmethode bij de verkoop van woningen
door K. Pillen MRE RT RMT, dr. J.R.G.Bougie, dr.ir.ing.I.I. Janssen

Verschillen tussen typen bedrijfsverzamelgebouwen
door ir. Minou Weijs-Perrée en dr. ir. Rianne Appel-Meulenbroek

Verder in dit nummer:

De triomf van de monumentale stad
door dr. Gerard Marlet, dr. Roderik Ponds, dr. Joost Poort, dr. Clemens van Woerkens

Incentives boven huurprijsaanpassingen
door dr. Edwin Buitelaar

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijke uitgave van de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON) in samenwerking met Amsterdam School of Real Estate en PropertyNL

Amsterdam School of Real Estate

PropertyNL
Voorop in vastgoed

Real Estate Research Quarterly

SEPTEMBER 2015 JAARGANG 14 NUMMER 3

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijke uitgave van de Vereniging van Onroerend Goed Onderzoekers Nederland (VOGON) in samenwerking met Amsterdam School of Real Estate en PropertyNL

VOGON

Amsterdam School of Real Estate

PropertyNL
Voorop in vastgoed

COLOFON

Real Estate Quarterly signaleert nieuwe ontwikkelingen in de wetenschapsgebieden die relevant zijn voor de vastgoedsector. Daarnaast worden in Real Estate Research Quarterly wetenschappelijke inzichten toegepast om aanbevelingen te doen voor commerciële vastgoedpartijen, overheden, maatschappelijke instellingen en vastgoed opleidingen. Real Estate Research Quarterly biedt een podium voor analyses en discussies die kunnen bijdragen aan de verdere ontwikkeling van de vastgoedsector.

Real Estate Research Quarterly is een onafhankelijk uitgave van VOGON in samenwerking met ASRE en PropertyNL, en wordt mede mogelijk gemaakt door bijdragen van sponsoren die op de achterzijde vermeld staan.

Redactieadres
Real Estate Research Quarterly
Postbus 75485
1070 AL Amsterdam
tel. 020-575 3317
e-mail vogon@propertynl.com

Hoofdredactie
drs. Paul Wessels MRICS

Raad van Advies
prof. dr. Tom Berkhout (Nyenrode Business Universiteit), prof. dr. Pieter P. Tordoir (Ruimtelijk Economisch Atelier Tordoir), prof. dr. Jan de Haan (OTB/TU Delft)

Redactie
prof. dr. ir. Vincent Gruis, voorzitter, (TU Delft), dr. ir. Tom Daamen (TU Delft), mr. Ramon Pasma (Stijl advocaten), dr. ir. ing. Ingrid Janssen (Tias Nimbas), drs. ing. Thimmo van Garderen (BNG), Frank Geuze (CBRE), dr. Erik Louw (TU Delft), dr. Edwin Buitelaar (Planbureau voor de Leefomgeving), drs. Wim van der Post (Amsterdam School of Real Estate) drs. Gerjan Vos (Universiteit van Amsterdam), drs. Bart Louw (a.s.r. Vastgoed Vermogensbeheer), drs. Hans Wisman (Bouwfonds) en Cintha de Boer (eindredactie)

Referenten
drs. Boris van der Gijp MRE MRICS (Syntrus Achmea Real Estate & Finance) drs. Rudolf Bak, drs. Baptist Brayé (Locatus), drs. Wilton Christiaanse MRE (CBRE), drs. Peter ter Hark MRICS (Retail Prospect), dr. Jos Janssen (Fontys Hogeschool), dr. Maarten Jennen (CBRE Global Investors/RSM Erasmus Universiteit; drs. Gert-Jan Kapiteyn RBA, dr. Piet Korteweg, drs. Bart Vink (Redevco BV), drs. Marrit Laning (Redevco BV), mr. Peter van Mierlo, prof. dr. Marc Francke (Ortec, UVA), dr. Han Olden (Universiteit Utrecht), dr. Cees-Jan Pen (Nicis Institute), Monique Roso (freelance journalist en onderzoeker), drs. Maarten van der Spek RBA/CEFA (PGGM), dr. Paul de Vries (Rabobank), dr. Marcel Theebe (UvA, CBRE Global Investors), prof. dr. Bart van Zadelhoff (KPMG Meijburg, Rijksuniversiteit Groningen), mr. Michiel van Driel (Stijl advocaten)

Verder werken mee
Prof. dr. Ed Nozeman

Uitgever
Henk Fieggen

Vormgeving
Vince Antonysen

Druk
Grafisch Bedrijf Tuijtel

Real Estate Research Quarterly wordt toegestuurd aan de abonnees van PropertyNL en aan de leden van de VOGON.

ISSN 1570-7814

THEMA: ERES special

4 **Inleiding artikelen ERES special 2015**
door prof. dr. Marc Francke en dr. ir. ing. Ingrid Janssen

6 **Tijd-variërende determinanten van woningprijzen op de lange termijn**
door dr. Martijn Dröes en ir. Alex van de Minne

15 **Effecten van bieden-vanaf-prijsmethode bij de verkoop van woningen**
door K. Pillen MRE RT RMT, dr. J.R.G.Bougie, dr.ir.ing.I.I. Janssen

23 **Verschillen tussen typen bedrijfsverzamelgebouwen**
door ir. Minou Weijs-Perrée en dr. ir. Rianne Appel-Meulenbroek

Onderzoek:

33 **De triomf van de monumentale stad**
door dr. Gerard Marlet, dr. Roderik Ponds, dr. Joost Poort, dr. Clemens van Woerkens

44 **Incentives boven huurprijsaanpassingen**
door dr. Edwin Buitelaar

SERVICE

51 **Agenda**
52 **Voor u geselecteerd**
54 **Call for Papers**
55 **Auteursrichtlijnen**

Inleiding artikelen ERES special 2015

Het 22e jaarlijkse congres van de European Real Estate Society werd eind juni gehouden in Istanbul. Het congres werd dit jaar georganiseerd door de Istanbul Technical University en trok ruim driehonderd geïnteresseerden van over de hele wereld. De Nederlandse afvaardiging bestond uit twintig personen. Het congres bood een uitstekende gelegenheid om te netwerken en kennis op te doen van recente ontwikkelingen in het vastgoed onderzoek.

door prof. dr. Marc Francke en dr. ir. ing. Ingrid Janssen

Een groot aantal papers werd gepresenteerd in bijna zestig sessies, die uiteenliepen van Real Estate Valuation, Housing & History, Real Estate Education, Corporate Real Estate tot Real Estate Portfolio Management. In deze ERES special hebben we twee artikelen opgenomen van papers die zijn gepresenteerd op het ERES congres en één artikel dat is gepresenteerd op het gezamenlijke internationale AREUEA congres te Washington DC. Twee artikelen hebben betrekking op de woningmarkt en één artikel op bedrijfsverzamelgebouw concepten. De paper sessies werden aangevuld met negen panel sessies. Een van de panel sessies werd georganiseerd door SPR in samenwerking met haar zusterverenigingen AfRES, GIF en VOGON en had als thema Research Impacting on Investing in Non-Mainstream Assets or Countries. Bert Teuben heeft als afgevaardigde van VOGON aan dit panel bijgedragen.
Naast het ERES congres werd begin juli in Washington DC een gezamenlijk congres gehouden van the American Real Estate and Urban Economics Association, the Global Chinese Real Estate Congress, the Asian Real Estate Society, en the International Real Estate Society.

Het artikel van **Martijn Dröes** en **Alex van de Minne** geeft inzicht in de **belangrijkste kenmerken die van invloed zijn op de reële woningprijs**, gebruikmakend van tweehonderd jaar lange tijdreeksen van geaggregeerde data over de Amsterdamse woningmarkt en in het bijzonder de Herengracht. Het artikel laat zien dat de invloed van woningprijs determinanten, zoals bouwkosten, bruto nationaal product per inwoner, grootte van beroepsbevolking, werkloosheid en rentevoet, sterk varieert over tijd. Resultaten uit het verleden zijn dus niet zo maar van toepassing op het heden, laat staan op de toekomst.

Het artikel van **Koen Pillen**, **Roger Bougie** en **Ingrid Janssen** analyseert de invloed van de **bieden-vanaf-prijs** verkoopmethode op de hoogte van de verkoopprijs en de lengte van de verkooptijd. Het onderzoek is gebaseerd op micro-data, bijna 30.000 verkoopgegevens afkomstig van de NVM, over een periode van ruim vijf jaar. Het artikel laat

Impressie SPR panel discussie tijdens ERES congres

zien dat woningen die met de bieden-vanaf-prijsmethode worden verkocht, een ruim 4% lagere verkoopprijs en een halvering van de verkooptijd hebben ten opzichte van de gangbare verkoopmethode. Het onderzoek maakt duidelijk dat de gerealiseerde verkoopprijs en verkoopduur onderling afhankelijke grootheden zijn.

Tenslotte, het artikel van **Minou Weijs-Perrée** en **Rianne Appel-Meulenbroek** beschrijft **verschillende bedrijfsverzamelgebouwen concepten** (regulier bedrijfsgebouw, full-service kantoor, co-working kantoor en incubator) en kenmerken van bedrijfsverzamelgebouwen (doelstelling en business model, huurders, voorzieningen en diensten, en fysieke gebouwkenmerken). Van 139 bedrijfsverzamelgebouwen zijn handmatig gegevens verzameld, namelijk het concept (door derden toegekend) en de kenmerken. Vervolgens is getoetst of er tussen gebouwen behorend tot verschillende concepten statistisch significante verschillen in kenmerken zijn. Een conclusie van het onderzoek is dat er geen statistisch significante verschillen zijn in fysieke kenmerken tussen gebouwen behorend tot verschillende concepten.

Uiteraard is dit maar een zeer beperkte selectie van papers die zijn gepresenteerd op beide congressen. Mocht u volgend jaar zelf de congressen willen bijwonen, dan kunt u de data al vast reserveren. Het ERES congres wordt van 8 tot en met 11 juni 2016 gehouden in Regensburg en het internationale AREUEA congres van 6 tot en met 8 juli 2016 in Alicante.

OVER DE AUTEURS

Prof. dr. Marc Francke is hoogleraar Real Estate Valuation aan de UvA en hoofd Real Estate Research bij Ortec Finance.
Dr. ir. Ing. Ingrid Janssen is universitair hoofddocent aan TIAS School for Business and Society.

Tijd-variërende determinanten van woningprijzen op de lange termijn

Deze studie richt zich op het verklaren van woningprijzen over de zeer lange termijn. Er wordt gebruikt gemaakt van 200 jaar aan transactiedata van de Herengracht in Amsterdam. De belangrijkste conclusie is dat woningprijsdeterminanten veranderen over de tijd. Zo waren constructiekosten, woningvoorraad en bevolkingsgroei de belangrijkste woningprijsdeterminanten in de 19e eeuw, terwijl aan het einde van de 20e eeuw woningprijzen vooral bepaald werden door het Bruto Nationaal Product en de rentevoet. Het inzicht dat woningprijsdeterminanten veranderen over tijd is van groot belang voor alle instanties die geïnteresseerd zijn in de lange termijn ontwikkeling van woningprijzen.[1]

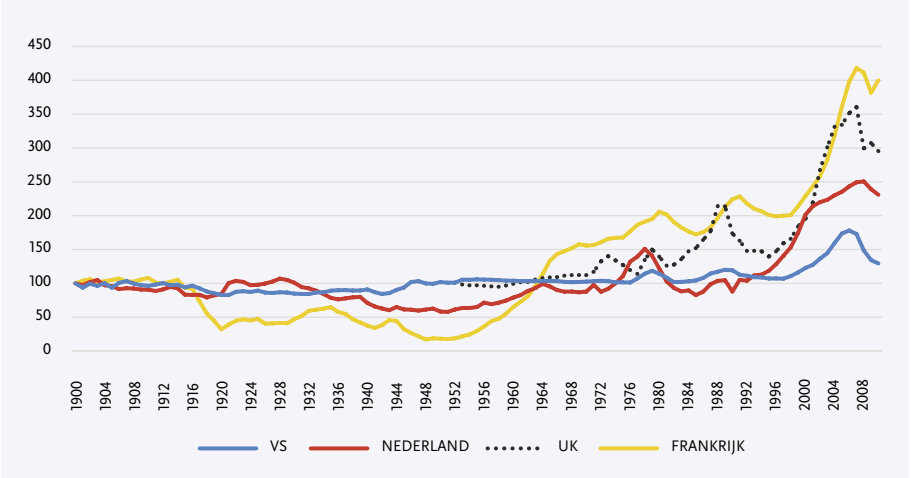
door dr. Martijn Dröes en ir. Alex van de Minne

Het mag duidelijk zijn dat woningprijzen in Nederland hard zijn gestegen sinds de jaren '90. Wellicht minder bekend is dat woningprijzen (wereldwijd) veel minder volatiel waren vóór de jaren '90. Figuur 1 laat de reële woningprijsontwikkeling zien van vier verschillende landen vanaf 1900. Wat blijkt? Woningprijzen stegen tot 1985 niet tot nauwelijks (gemiddelde stijging was 0.2% per jaar) en explodeerde na 1985 (gemiddelde stijging van 7.2% per jaar). Dit onderzoek heeft tot doel woningprijzen te verklaren over de lange termijn. Daarvoor gebruiken we (een eigen variant van) de Herengrachtindex en additionele verklarende variabelen, verkregen van verschillende bronnen tussen 1825 en 2012 voor Amsterdam. De belangrijkste conclusie is dat woningprijzen in Amsterdam door de tijd heen door andere determinanten verklaard wordt. Waren in de 19e eeuw constructiekosten, bevolkingsgroei en de woningvoorraad de belangrijkste determinanten van woningprijzen, eind 20e eeuw waren dit het Bruto Nationaal Product (BNP) per capita en de discontovoet (is een functie van rente, zie verder). Dit inzicht is belangrijk voor iedereen die geïnteresseerd is in de fundamenten van woningprijzen: er bestaat niet zoiets als één model bij het verklaren van woningprijzen over een lange periode. De woningprijsfundamenten en het effect hiervan op woningprijzen veranderen door de tijd heen doordat de economische realiteit verandert.

Data en methodologie

Voor dit onderzoek gebruiken we naast een tijdreeks voor woningprijzen (Herengrachtdata) zeven verklarende variabelen ('de woningprijsdeterminanten') tussen 1825 en 2012: constructiekosten, Bruto Nationaal

FIGUUR 1 ▶ REELE WONINGPRIJZEN IN VIER LANDEN OP DE LANGE TERMIJN (1900 = 100)



Bronnen: Nederland: eigen berekening (zie tekst). Verenigde Staten (VS): persoonlijke website van Robert Shiller. Verenigd Koninkrijk (VK): Nationwide. Frankrijk: CGEDD.

Product (BNP) per capita, werkloosheid, de beroepsbevolking als percentage van de totale populatie, discontovoet, de bevolking en het woningaanbod. Al deze variabelen worden door verschillende studies aangedragen als belangrijke woningprijsdeterminanten. De *constructiekosten* hebben effect op woningprijzen, doordat het moeilijker is om nieuw aanbod te bouwen als de kosten hoog zijn, waardoor aanbod minder goed op de vraag in kan spelen.

Daarnaast zijn constructiekosten een indicator van de kostprijs van de opstallen (zonder rekening te houden met onderhoud en afschrijvingen, Van de Minne & Francke 2012). Vanuit de klassieke vraag/aanbod literatuur zou men verwachten dat een stijging van het *woningaanbod* een negatief prijseffect heeft op woningprijzen. *BNP, de bevolking, werkloosheid, beroepsbevolking* en de *discontovoet* worden gezien als typische vraagzijde factoren. Zeker in de korte termijn kan aanbod zich moeilijk aanpassen aan de vraag, waardoor een vraagimpuls een positief prijseffect heeft.

Tabel 1 geeft de verschillende bronnen weer en geeft enkele beschrijvende statistieken. Hieruit blijkt dat enkele variabelen op landelijk niveau zijn en niet op Amsterdams niveau. Voor sommige variabelen zal dit niet uitmaken. Immers de rentestand (voor de berekening van de discontovoet) zal vergelijkbaar zijn tussen Nederland en Amsterdam. Alleen BNP per capita, beroepsbevolking en werkloosheid zijn dus een uitzondering. Deze worden meer beschouwd als macro (controle) variabelen die alsnog de prijzen in Amsterdam kunnen verklaren. Alle reeksen, indien nodig, zijn reëel gemaakt met behulp van de CPI, zoals gepresenteerd op de website van het CBS (statline).

Om de woningprijsindex te bereken hebben we de microdata gebruikt achter de Herengrachtindex (Eichholtz, 1997). Deze data bevat adresgegevens, jaar van verkoop en transactieprijzen van woningen op de Herengracht in Amsterdam tussen 1628 en nu. Het nadeel is dat er relatief weinig data is. Gemiddeld bevat de data slechts 10

TABEL 1 ▶ DATA, BRONNEN EN BESCHRIJVENDE STATISTIEKEN

Variabele	Aggregatie	Bron	Eenheid	Gemiddelde	Min	Max
Woningprijsindex	Amsterdam	Eichholtz (1997)	Index	150.8	70.7	358.0
Woningvoorraad	Amsterdam	O&S	Aantallen	188.1	80.0	397.5
Constructiekosten	Ams./Ned.	CBS/Neha	Index	171.1	64.8	405.1
BNP per capita	Nederland	CBS	Index	6257.0	97.0	45569.0
Beroepsbevolking	Nederland	CBS	%	40.3%	36.8%	47.6%
Discontovoet	Nederland	NVM, H&S (2005)	%	6.1%	1.0%	12.8%
Werkloosheid	Nederland	CBS	%	4.8%	0.8%	17.4%
Bevolking	Amsterdam	O&S	Aantallen	556.5	192.3	872.4
CPI	Nederland	CBS	Index	693.9	96.0	4572.0

O&S = Onderzoek en Statistiek Amsterdam, CBS = Centraal Bureau voor de Statistiek, Neha = het Nederlandsch Economisch-Historisch Archief, NVM = de Nederlandse Vereniging van Makelaars, H&S (2005) = Homer & Sylla (2005). Alle data loopt van 1825 tot en met 2012.

observaties per jaar en, in sommige jaren, zelfs geen. Dit resulteert in een zeer volatiele prijsindex die vooral gedreven wordt door ruis. Wij gebruiken daarom de repeat sales methode zoals voorgesteld door Francke (2010). Deze methodologie is speciaal ontwikkeld voor dunne markten.

De data verkregen van O&S (bevolking en woningvoorraad in Amsterdam) komt uit de jaarlijks gepubliceerde statistische jaarboeken (vanaf 1895) die online te vinden zijn. De constructiekostenindex is vanaf de Eerste Wereldoorlog te vinden op statline. Voor de periode vóór de Eerste Wereldoorlog is eerst, met behulp van een architect gespecialiseerd in 19e -eeuwse Amsterdamse woningen, een 'typische' Amsterdamse woning geconstrueerd uit die periode. De kosten voor de bouwmaterialen en arbeid zijn vervolgens verkregen via de Neha. De reële discontovoet is berekend door de verwachte inflatie[2] af te trekken van de hypotheekrente. Hier is vervolgens 2% bij opgeteld als inschatting voor de misgelopen huurinkomsten minus exploitatiekosten (Williams 2009). De overige data is verkregen via statline.

Aangezien alle variabelen niet-stationair zijn, gebruiken we een foutencorrectiemodel. Over de hele periode (van bijna 200 jaar) kunnen we geen langetermijnrelatie vinden.[3] Dit verbaast ons echter niet. Wij veronderstellen immers dat de woningprijsdeterminanten tijd-variërend zijn. Woningprijsdeterminanten zijn tijd-variërend door (1) *vastgoedcycli* en (2) door '*regime shifts*' (van der Windt et al. 2015). Wanneer er een structureel overaanbod is van woonruimte zullen woningprijzen anders reageren op vraagimpulsen dan wanneer er een structureel tekort is aan woonruimte. Een (persistente) verandering in een politiek of economisch regime ('regime shift') resulteert in compleet ander systeemgedrag. De meest voorkomende voorbeelden uit de vastgoedliteratuur zijn veranderingen in regelgeving en innovaties op de hypothekenmarkt. Denk hier bijvoorbeeld aan de introductie van nieuwe hypotheekproducten (zoals aflossingsvrije- en beleggingshypotheken) en doordat het mogelijk werd om bij de bepaling van de hypotheekhoogte het tweede inkomen van het huishouden (deels) mee

HET ROLLENDE FOUTENCORRECTIEMODEL

In het foutencorrectiemodel worden twee vergelijkingen onderscheiden, die respectievelijk de lange- en kortetermijn woningprijsontwikkelingen beschrijven. De lange-termijn-woningprijsontwikkeling hangt af van het niveau van de verklarende variabelen (X_t) Deze langetermijnvergelijking definieert voor iedere periode een evenwichtsprijs, afhankelijk van de hoogte van de verklarende variabelen. Als de werkelijke woningprijzen (P_t) boven de evenwichtsprijs (P^*_t) komen, is er sprake van (te) hoge woningprijzen (i.e. een bubbel) en vice versa. $(P_t - P^*_t)$ wordt de 'error correctie-term' genoemd. In de kortetermijnvergelijkingen worden woningprijsveranderingen (Δp_t) verklaard uit vorige woningprijsveranderingen (Δp_{t-1}), uit veranderingen in dezelfde verklarende variabelen in eerste verschillen (Δx_t) en uit de afwijking tussen de werkelijke woningprijzen en de evenwichtswoningprijzen uit de vorige periode, $(P_t - P^*_{t-1})$. De kortetermijn- (Δp_t) en langetermijn-vergelijkingen (p^*_t) van het (rollende) error correctie model zijn als volgt;

$$p_t = \beta_r + x'_t(r)\delta_r + \varepsilon_t \qquad (1)$$

$$\Delta p_t = \gamma_r \Delta p_{t-1} + \Delta x'_t(r)\theta_r + \alpha_r(p_{t-1} - p^*_{t-1}) + \vartheta_t \qquad (2)$$

Hierbij is *r* elk afzonderlijk (30 jarige) periode. Dit houdt in dat we voor elke periode een aparte parametercoëfficiënt (voor $\delta, \alpha, \beta, \gamma$) krijgen. De kleine letters representeren de log transformaties van dezelfde variabele in hoofdletters. De schattingsstrategie bestaat uit vier stappen:

1. Ten eerste moet elke variabele in vergelijking [1] niet-stationair zijn in de geanalyseerde periode. Wanneer een variabele wel stationair is, wordt deze niet meegenomen in de regressie.
2. Alle combinaties van de overgebleven variabelen in x worden vervolgens in een regressie opgenomen met woningprijzen als verklaarde variabele, gebruikmakend van vergelijking (1). Mits de periode overlapt met één van de twee wereldoorlogen, wordt er tevens een dummy opgenomen voor de oorlogsperiode.
3. Van elke combinatie wordt gekeken of deze wel gecoïntegreerd is (i.e. $p_{t-1} - p^*_{t-1}$ is stationair). Vervolgens wordt de combinatie die het 'meest' gecoïntegreerd is gepresenteerd.
4. Als laatste wordt vergelijking (2) geschat inclusief de verkregen error correctie-term en dezelfde verklarende variabelen (in eerste verschillen) uit vergelijking (1).

Deze vier stappen worden voor elk periode opnieuw uitgevoerd. Beide modellen worden met OLS geschat. Een beschrijving van de resultaten van de kortetermijnvergelijking worden in dit paper buiten beschouwing gelaten, maar zijn beschikbaar indien gewenst (zie Dröes en Van de Minne, 2015 voor een bredere beschrijving).

TABEL 2 ▶ AANTAL KEER DAT EEN VARIABELE ONDERDEEL IS VAN DE LANGE-TERMIJNRELATIE MET WONINGPRIJZEN

Variabele	1825 - 1900	1900 - 1945	1945 - 1970	1970 - 2012	Totaal	(Gem.Coëf)
Woningvoorraad	12	5	1	11	29	(-1.48)
Constructiekosten	11	1	1	4	17	(1.07)
BNP per capita	3	5	3	16	27	(0.39)
Beroepsbevolking	3	3	1	0	7	(4.57)
Discontovoet	0	0	2	17	19	(-0.39)
Werkloosheid	7	5	1	2	15	(-0.49)
Bevolking	8	3	2	9	22	(1.55)
Totaal						
Aantal regressies	21	12	7	32	72	
Variabelen p. regressie	3.1	2.8	2.6	2.8	2.9	

Bij de aantal variabelen per regressie (onderste rij) is tevens de constante meegeteld, maar niet de oorlogsdummy indien van toepassing.

te rekenen in de jaren '90. Om rekening te houden met het tijd-variërende gedrag van woningprijsdeterminanten gebruiken wij een jaar-op-jaar *rollende* foutencorrectiemodel waarin alle mogelijke combinaties van (log) woningprijsdeterminanten worden geanalyseerd in verschillende periodes (ook wel 'windows' genoemd). In het geval van twee variabelen (bijvoorbeeld bevolkingsgroei en discontovoet) worden beide los en één keer gezamenlijk in een regressie opgenomen met woningprijzen als verklaarde variabele. Vervolgens gebruiken wij de diagnostieken van deze drie combinaties ((1) bevolkingsgroei, (2) discontovoet en (3) bevolkingsgroei + discontovoet) om te bepalen welke (combinatie van) woningprijsdeterminant(en) heersend is (zijn) in een geanalyseerde periode. Doordat we een rollende regressie gebruiken, kunnen deze woningprijsdeterminanten per periode veranderen. In ons geval is elke periode gedefinieerd als 30 jaar. In de literatuur wordt 30 jaar immers aangehouden als de gemiddelde duur van een (lange termijn) vastgoedcyclus en daarnaast leverde dit de meeste langetermijnrelaties op. De eerste 'periode' in onze data behelst de periode 1825 en 1855 en de tweede is tussen 1826 en 1856, etc. We eindigen met een analyse van de periode tussen 1982 en 2012. De 30 jarige periodes en alle combinaties van de 7 verklarende variabelen leveren een totaal van 40.000 regressies op (totaal lange- en kortetermijnschattingen). Zie het Kader voor de exacte empirische strategie.

Resultaten

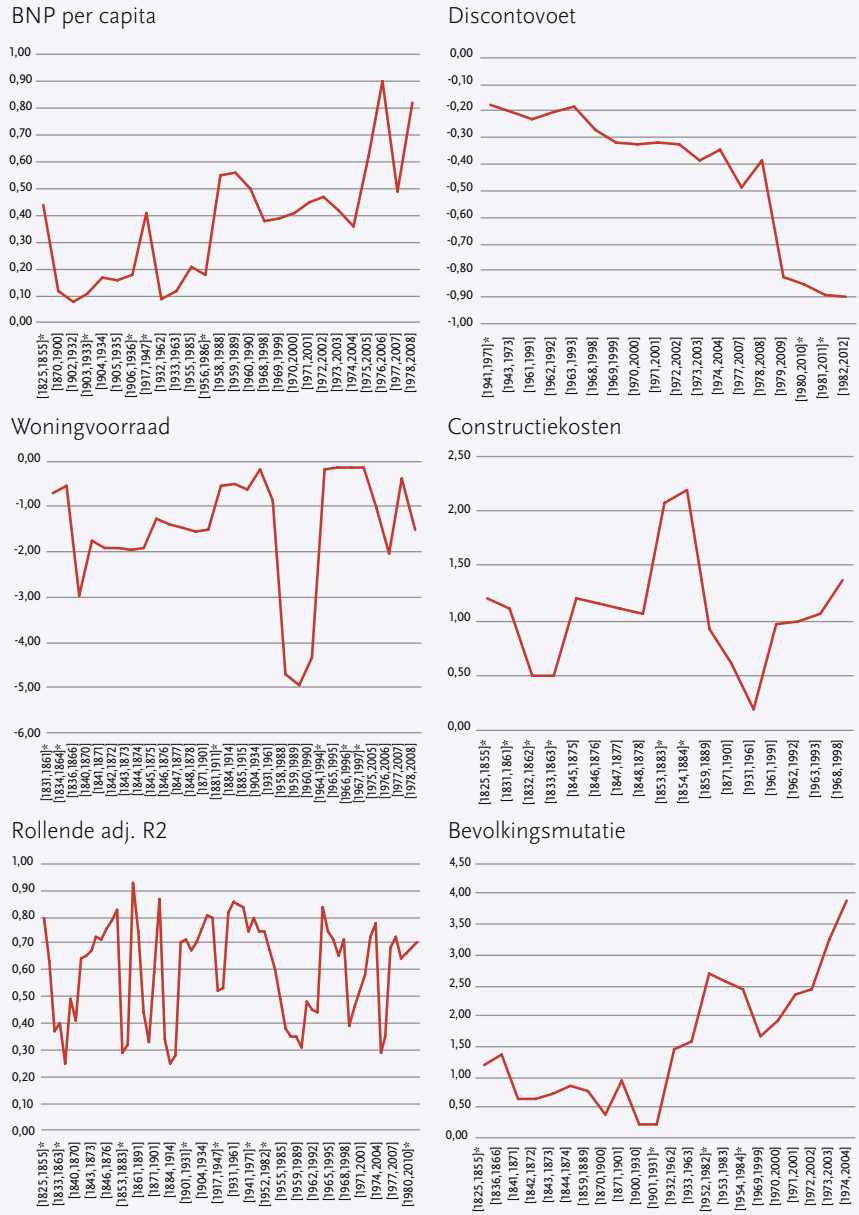
Tabel 2 geeft weer hoe vaak een variabele onderdeel was van de langetermijnrelatie (vergelijking [1] in het Kader) in vier sub-periodes.[5] De meest rechter kolom geeft tevens de gemiddelde parametercoëfficiënt weer over de hele 200 jaar. In ongeveer de helft van alle mogelijke periodes vinden we ten minst één langetermijnrelatie. Het feit dat we niet een langetermijnrelatie vinden in alle periodes kan komen doordat we niet alle variabelen (kunnen) opnemen, door data problemen, door misspecificatie, maar ook doordat het bekend is dat foutencorrectiemodellen 'het minder goed doen' ten tijde van crises (Van der Windt et al. 2015). In ons geval zien we dat, inderdaad, de minste langetermijnrelaties ge-

vonden worden rond de twee wereldoorlogen. Uit Tabel 2 blijkt dat tijdens de verschillende sub-periodes andere woningprijsdeterminanten heersend zijn. Zo zijn constructiekosten de belangrijkste determinant gedurende de 19e eeuw, terwijl in de 20ste eeuw het BNP per capita steeds belangrijker wordt. Zeker aan het einde van de sample wordt de discontovoet overheersend. Het feit dat de constructiekosten (nogmaals als proxy voor de kostprijs van opstallen) heersend is in de 19e eeuw zou kunnen duiden op een goed functionerende markt (Malpezzi 1999). De gemiddelde coëfficiënt is bovendien dichtbij 1. Echter, in de meeste gevallen is naast constructiekosten óók bevolkingsgroei (of werkloosheid) een belangrijke determinant in de 19e eeuw. Dit impliceert op haar beurt dat er toch vraagimpulsen zijn geweest in deze periode die de woningprijzen in Amsterdam hebben beïnvloed.

Meerdere studies hebben al aangegeven dat inkomen (BNP per capita) en rente (discontovoet) belangrijke woningprijsdeterminanten zijn (zie o.a. van der Windt et al. 2015, Francke et al. 2009, Verbruggen et al. 2005, Boelhouwer et al. 2004). Het is dus niet verrassend dat wij dit ook vinden. De ontwikkeling van de hypotheekmarkt heeft ervoor gezorgd dat steeds meer huishoudens meer en goedkoper geld kunnen lenen bij de financiering van de eigen woning (Francke et al. 2014). Wel verrassend is dat het een relatief recent fenomeen te noemen is. Daarnaast blijkt dat het prijseffect van inkomen, bevolking en rente ook steeds groter wordt. Figuur 2 laat de ontwikkeling zien van de coëfficiënten van de belangrijkste woningprijsdeterminanten: constructiekosten, BNP per capita, discontovoet, bevolkingsgroei en woningvoorraad. Daarbij is de rollende adj. R^2 gepresenteerd.
Begin van de 20ste eeuw is BNP per capita wel onderdeel van de langetermijnrelatie met woningprijzen, maar de coëfficiënt is betrekkelijk laag. Elke 1% stijging van BNP per capita resulteert in 'slechts' 0,1% hogere woningprijzen. Aan het einde van de sample komt de coëfficiënt dicht bij de 1 (d.w.z. 1% stijging van BNP per capita resulteert in 1% woningprijsstijgingen). Een 1% lagere discontovoet resulteert vlak na de Tweede Wereld oorlog in een kleine 0,2% woningprijsstijging, terwijl in het einde van de sample een 1% lagere discontovoet resulteert in 0,9% hogere woningprijzen. In beide gevallen is het dus (nogmaals) evident dat zowel BNP als de discontovoet door de tijd heen steeds belangrijkere woningprijsdeterminanten zijn geworden. Daarbij lijkt bevolkingsgroei een steeds groter effect in te nemen. Voor 1900 resulteert een 1% stijging in bevolking nog in 'slechts' 1% woningprijsstijging, terwijl na de 2e Wereld Oorlog de coëfficiënt vaak boven 2 uitkomt. Dit zou te maken kunnen hebben met de opkomst van de verzorgingsstaat, de babyboom generatie en de bereikbaarheid van de koopwoning (door soepelere kredietvoorwaarden) in combinatie met achterblijvend woningaanbod. Wel moet opgemerkt worden dat de *procentuele* mutatie in bevolking vele male hoger was in de 19e eeuw, waardoor het totale effect (bevolkingsmutatie x coëfficiënt) vaak groter was in deze tijdsperiode dan men aanvankelijk zou verwachten.

De groei van de woningvoorraad is te allen tijde een belangrijke woningprijsdeterminant geweest. De coëfficiënt van stijgende woningvoorraad is gemiddeld tussen de -1 en -2, dat wil zeggen: een 1% stijging in de woningvoorraad resulteert in een 1% à 2% daling in woningprijzen. Opvallend is daarbij dat in de jaren '60 en '70 een 1% stijging in de woningvoorraad resulteerde in 5% woningprijsdalingen. Dit grote effect is zeer waarschijnlijk het gevolg van de stedelijke (naoorlogse) uitbreidingsplannen die in deze tijd werden gerealiseerd. Als laatste; een 1% stijging in de constructiekosten resulteerde in een 0,5% a 1,5% hogere woningprijzen.

FIGUUR 2 ▶ ONTWIKKELING VAN DE PARAMETERCOEFFICIENTEN VOOR DE BELANGRIJKSTE PRIJSDETERMINANTEN



Op de verticale-as staat de parameter coëfficient (= elasticiteit) en op de horizontale-as de desbetreffende window.

Figuur 2 bevat tevens de verklaringskracht van de modellen over de tijd heen. De gemiddelde adj. R^2 is 60%. Er zijn echter grote verschillen door de tijd heen. Op zijn laagst is de verklaringskracht 'slechts' 25% (tussen 1834 en 1864) en op zijn hoogst is deze 93% (tussen 1859 en 1889). Voor het verloop van de Error Correctie Term, de resultaten van de overige variabelen en het *totale* effect van alle variabelen op woningprijzen (i.p.v. de coëfficiënten) zie Dröes en Van de Minne (2015).

Conclusie

In deze studie zijn prijsdeterminanten onderzocht van Amsterdamse woningen over een periode van bijna 200 jaar. De belangrijkste conclusie is dat op verschillende momenten in de tijd andere factoren de woningprijzen verklaren. Zo zijn gedurende de 19e eeuw vooral bevolkingsgroei, woningvoorraad en de constructiekosten de belangrijkste woningprijsdeterminanten. Aan het begin van de 20ste eeuw begint BNP per capita een rol te spelen. Na de jaren '70 begint het effect van BNP per capita groter te worden en wordt de rentevoet een belangrijke prijsdeterminant. De reden hiervan moet vooral gezocht worden in de verregaande financiële liberalisatie en ontwikkelingen op de hypothekenmarkt (zoals de aflossingsvrije hypotheken). Deze periode is tevens synoniem (zowel in heel Nederland als ver daarbuiten) met hoge woningprijsstijgingen.

Deze studie laat daarmee zien dat er niet simpelweg één model bestaat waarin woningprijzen te verklaren zijn over een lange periode. Door de tijd heen veranderen immers zowel de woningprijsdeterminanten zelf alsmede de hoogte van de coëfficiënten van deze woningprijsdeterminanten. Door dit niet te onderkennen kunnen er verkeerde conclusies getrokken worden uit bestaande modellen: woningprijsstijgingen kunnen bijvoorbeeld foutief aangezien worden voor een bubbel.[6] Wel heerst de vraag in welke mate de resultaten van Amsterdam toepasbaar zijn voor heel Nederland. Het lijkt aannemelijk dat de algemene trends die zijn beschreven in dit onderzoek ook hebben plaatsgevonden in de rest van Nederland, al is nader onderzoek nodig om dit te bevestigen. De Nederlandse woningmarkt is continu in beweging. Deze studie heeft bijgedragen aan meer inzicht over de determinanten van woningprijzen en hoe deze determinanten verschillen al naar gelang de economische situatie.

OVER DE AUTEURS

Dr. Martijn Dröes is verbonden als assistant professor aan de Universiteit van Amsterdam en de Amsterdam School of Real Estate.
Ir. Alex van de Minne is verbonden als onderzoeksconsultant bij Real Capital Analystics (New York).

VOETNOTEN

1 Dit artikel is een bewerking van het paper van Dröes en Van de Minne (2015). Wij willen graag Marc Francke, Marcel Theebe en Rob van Alderen bedanken met hun hulp met het tot stand komen van dit artikel.

2 Dit is gebeurd door het gebruik van een 7-jaars 'Moving Average' filter.

3 Met langetermijnrelatie bedoelen we in dit geval co-integratie.

4 Dit gebeurt aan de hand van de Augmented-Dickey-Fuller test. Wanneer meerdere combinaties van verklarende variabelen in dezelfde mate gecoïntegreerd zijn, wordt er gekeken naar de adj. R2.

5 De geanalyseerde periode ('window') wordt meegenomen in één van deze sub-periodes als deze erin *eindigt*. Bijvoorbeeld: de regressie-uitkomsten van de periode 1885 – 1915 worden toegekend aan de sub-periode 1900 – 1945.

6 In een foutencorrectiemodel wordt de error correctie term gezien als 'een bubbel' wanneer de daadwerkelijke prijs boven de evenwichtsprijs ligt.

LITERATUUR

- Boelhouwer, P. en M. Haffner en P. Neuteboom en P. de Vries (2004). House prices and income tax in the Netherlands: an international perspective. *Housing Studies 19*(3), 415 – 432.
- Dröes, M. I. en A. Van de Minne (2015). Long-run house price and time-varying parameters. *Amsterdam School of Real Estate Working Paper*.
- Eichholtz, P. M. A. (1997). A long run house price index: The Herengracht index, 1628 -- 1973. *Real Estate Economics 25*(2), 175 -- 192.
- Francke, M. K. en S. Vuijic en G.A. Vos (2009). Evaluation of house price models using ECM approach: the case of the Netherlands. *Technical report, Ortec Finance*.
- Francke, M. K. (2010). Repeat sales index for thin markets: a structural time series approach. *Journal of Real Estate Finance and Economics 41*, 24 - 52.
- Francke, M. K. en A. Van de Minne en J. P. Verbruggen (2014). The Effect of Credit Conditions on the Dutch Housing Market. *DNB working paper, No. 447, DNB*.
- Homer, S. en R. Sylla (2005). *A History of Interest Rates* (4e Editie ed.). John Wiley & Sons, Ltd.
- Malpezzi, S. (1999). A Simple Error Correction Model of House Prices. *Journal of Housing Economics 8*, 27 - 62.
- A. Van de Minne en M. K. Francke (2012). De waarde van grond en opstal: een hedonisch prijsmodel. *Real Estate Research Quarterly 11*(3), 14 – 24.
- Van der Windt, N. en M. K. Francke en P. de Vries en P. van Dalen. Woningprijzen koppelen zich regelmatig los van fundamenten. *Real Estate Research Quarterly 14(2)*.
- Verbruggen, J. P. en H. Kranendonk en M. Van Leuvensteijn en M. Toet (2005). Welke factoren bepalen de ontwikkeling van de huizenprijs in Nederland? *Centraal Planbureau*.
- Williams, D.M. (2009). House prices and financial liberalisation in Australia. *University of Oxford Working Paper*.

HALVERING VAN DE VERKOOPTIJD

Effecten van bieden-vanaf-prijsmethode bij de verkoop van woningen

De bieden-vanaf-prijsmethode heeft in de stagnerende Nederlandse woningmarkt een flinke opmars gemaakt. Het hanteren van een bodemprijs - in plaats van een vraagprijs - bij de verkoop van een woning kwam vóór 2009 nog maar nauwelijks voor terwijl in 2014 één op de vijftig woningen in Nederland op deze manier werd verkocht. Hoewel er eerder onderzoek is gedaan naar de effecten van de *hoogte van de vraagprijs* op de verkoopprijs en verkooptijd van een woning, waren de effecten van het hanteren van verschillende *verkoopmethoden* nog niet eerder onderwerp van studie. In dit artikel worden de resultaten gepresenteerd van een onderzoek naar de effecten van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkoopprijs en verkooptijd van een woning. De resultaten laten zien dat in de onderzochte periode de bieden-vanaf-prijsmethode leidde tot een halvering van de verkooptijd van een woning waarbij de verkoopprijs gemiddeld 4.4% lager is dan bij een vraagprijsmethode.

door K. Pillen MRE RT RMT, dr. J.R.G.Bougie, dr.ir.ing.I.I. Janssen

Het verkopen van een woning in een laagconjunctuur is een flinke uitdaging. Ondanks dat in veel stedelijke regio's de woningmarkt weer aantrekt en het aantal transacties gemiddeld genomen weer stijgt, zijn de regionale verschillen groot en ligt volgens de NVM het prijsniveau 14% onder het hoogtepunt net voor de crisis. Om in een ontspannen woningmarkt toch woningen te kunnen verkopen, biedt de bieden-vanaf-prijsmethode mogelijk een uitkomst. De bieden-vanaf-prijsmethode geeft potentiële kopers de mogelijkheid vanaf een vooraf vastgesteld bedrag te kunnen bieden op een woning die ze willen kopen. Deze methode lijkt op het principe van een opbodveiling, maar onderscheidt zich daarvan doordat potentiële kopers niet noodzakelijkerwijs binnen een beperkte tijd hoeven te reageren. Over de effecten van de methode in een ontspannen markt is in de wetenschappelijke literatuur weinig bekend. In een onderzoek van Haurin et al. (2013) wordt de bieden-vanaf-prijsmethode (ook wel 'best-offer-over' model) zijdelings genoemd naar aanleiding van een studie van Gan (2013). Gan onderzocht onder welke omstandigheden verkopers op de Australische woningmarkt switchen van een vraagprijs naar een veilingachtige methode (bieden-vanaf-prijsmethode) om een verkoopprijs boven de vraagprijs te realiseren. Het bleek dat dit vooral gebeurde in een overspannen woningmarkt, waarin verkopers de dienst uitmaken. Voor de Nederlandse situatie

zijn we juist geïnteresseerd in de effecten van de bieden-vanaf-prijsmethode in een ontspannen markt. Met deze kennis zijn particuliere verkopers en makelaars beter in staat om een succesvolle verkoopstrategie te bepalen.

In Nederland zien we dat de methode op verschillende momenten wordt toegepast. Soms wordt de methode al direct bij de aanvang van het verkooptraject gebruikt. Ook komt het voor dat een verkoper van de ene naar de andere methode switcht, meestal wanneer blijkt dat de reguliere vraagprijsmethode niet succesvol is. De switch gaat dan gepaard met een (forse) daling van de vraagprijs. Het doel van dit exploratieve onderzoek is om door de analyse van transactie data de effecten vast te stellen van de vraagprijsmethode en de bieden-vanaf-prijsmethode (met en zonder switch) op de verkoopprijs en de verkooptijd van een woning in een ontspannen woningmarkt. Dit onderzoek bouwt verder op de resultaten van eerder onderzoek naar de effecten van de hoogte van de vraagprijs op verkooptijd, zoals bijvoorbeeld Björklund, Dadzie en Wilhelmsson (2006) en Watkins en White (2004), door de effecten van twee specifieke *verkoopmethoden* op de verkoopprijs en verkooptijd van een woning met elkaar te vergelijken, waarbij er gecontroleerd wordt voor de effecten van relevante co-variaten.

Methode

Om de effecten van de verkoopmethoden op de uiteindelijke verkoopprijs te onderzoeken, is de hedonische prijsmethode (Rosen, 1974) een geschikt model. Deze methode analyseert aan de hand van een regressieanalyse de prijs als een bundel kenmerken. Omdat het model van Rosen algemeen is beschreven en niet specifiek voor de vastgoedmarkt geldt, moet het regressiemodel worden herschreven voor de marktimperfecties die optreden bij de verkoop van woningen (Malpezzi, 2003; Baranzini et al., 2008). Om in het model het effect van de onafhankelijke variabele 'verkoopmethode' op de afhankelijke variabele 'verkoopprijs' zo zuiver mogelijk in te schatten, wordt er gecontroleerd voor relevante controlevariabelen. Deze controlevariabelen zijn in te delen in drie groepen: fysieke woningkenmerken, locatiekenmerken en marktomstandigheden. Voor het vaststellen van de effecten van de verkoopmethoden op de verkooptijd, kan een soortgelijk model worden gehanteerd waarbij niet de verkoopprijs maar de verkooptijd de afhankelijke variabele is. De uiteindelijke modellen die worden getoetst zien er als volgt uit:

Hedonisch prijsmodel:

$$\text{Ln VKP}_i = ß_0 + ß_1\text{VM}_i + ß_2\text{F}_i + ß_3\text{L}_i + ß_3\text{M}_i + \varepsilon_i \qquad (1)$$

Verkooptijdmodel

$$\text{Ln VKT}_i = \varphi_0 + \varphi_1\text{VM}_i + \varphi_2\text{F}_i + \varphi_3\text{L}_i + \varphi_3\text{M}_i + \varepsilon_i \qquad (2)$$

Waarbij:

Ln VKP_i = het natuurlijke logaritme van de verkoopprijs van woning *i*
Ln VKT_i = het natuurlijke logaritme van de verkooptijd van woning *i*
VM_i = de gekozen verkoopmethode (vanaf-prijs of vraagprijs) voor woning *i*
F_i = de fysieke kenmerken van woning *i*
L_i = de locatiekenmerken van woning *i*
M_i = de marktomstandigheden in de periode waarin woning *i* te koop stond

Voor de uiteindelijke selectie van controlevariabelen voor dit onderzoek is er gekeken naar de controlevariabelen in onderzoeken naar de Nederlandse woningmarkt (Brounen et al., 2011; De Wit, 2011; Schilder et al., 2010, 2014) die zijn opgenomen in hedonische prijsmodellen en die naar verwachting ook van invloed zijn op de relatie tussen de verkoopmethoden, de verkoopprijs en de verkooptijd. De geselecteerde variabelen zijn in tabel 1 weergegeven.

TABEL 1 ▶ COVARIATEN IN HEDONISCH PRIJSMODEL EN VERKOOPTIJDMODEL

Co-variaten:
Fysieke woningkenmerken (F):
•LN M2 woonoppervlak (ratio)
• Type (nominaal): - Appartement - Tussenwoning - Schakelwoning - Hoekwoning - Helft-van-dubbel - Vrijstaand
• Bouwperiode (ordinaal): - Voor 1945 - 1945-1970 - 1971-1990 - Na 1990
• Perceelgrootte (ordinaal): - 0 tot 200 - 200 tot 500 - 500 tot 1.000 - >= 1.000
• Onderhoud binnen (dichotoom, 1='goed')
• Onderhoud buiten (dichotoom, 1='goed')
• Isolatiekwaliteit (ratio, schaal 0-5)
• Cv-ketel (dichotoom, 1= 'aanwezig')
Marktomstandigheden (M):
• Transactieperiode (ordinaal): - 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013 - 2014
Locatie-effecten (L):
• NVM-regio's (nominaal): - 76 regio's

Data

Het onderzoek maakt gebruik van data die beschikbaar zijn gesteld door de NVM. De totale gezuiverde dataset bevat 29.898 woningtransacties van de in totaal circa 500.000 NVM-woontransacties die in de periode januari 2009 - juni 2014 hebben plaatsgevonden. Dit zijn alle 5.316 woningen die NVM makelaars in deze periode met de bieden-vanaf-prijsmethode hebben verkocht. Deze woningen zijn geselecteerd door in verkoopteksten bij bestaande woningen te zoeken op de termen 'bieden vanaf', 'vanafprijs' en 'vanaf prijs'. De overige 24.583 transacties betreffen een aselecte steekproef van reguliere vraagprijstransacties, die in dezelfde periode hebben plaatsgevonden. Aangezien de gezamenlijke NVM-makelaars circa 75% (NVM, 2014) van alle Nederlandse woningtransacties verrichten, kunnen de data als representatief worden beschouwd voor alle woningtransacties in Nederland.

De dataset laat niet zien of de bieden-vanaf-prijsmethode van meet af aan is toegepast of dat er is geswitcht. Een wijziging in de vraagprijs kan een indicatie zijn van switchen (van vraagprijs naar vanaf-prijs). Bij 69% van de vanaf-prijswoningen heeft er minimaal één prijswijziging plaatsgevonden. De vraag is of dit inderdaad wijst op een switch van verkoopmethode en zo ja, bij welke prijswijziging de switch heeft plaatsgevonden. Om deze vraag te beantwoorden is aan drie makelaars - die met beide verkoopmethoden werken - gevraagd om van al hun vanaf-prijstransacties met één of meerdere prijswijzigingen (43 woningen, tijdvak: 2009 - 2014) aan te geven of, en bij welke prijswijziging, ze switchten van methode. In 95% van de gevallen bleek er geswitcht te zijn tijdens de laatste vraagprijs-

wijziging. Vanwege dit hoge percentage is in dit onderzoek aangenomen dat wanneer er sprake is geweest van een prijswijziging bij een vanaf-prijstransactie, er een switch is opgetreden. Dit betekent dat bij 3.666 van de 5.316 transacties een switch heeft plaatsgevonden. De laatste bij de NVM bekende vraagprijswijziging, is dan vervolgens gebruikt om de verkooptijd en de vanafprijs van een switchwoning vast te stellen.

Effecten van verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd

Tabel 2 beschrijft de resultaten van de hedonische regressie-analyses. De resultaten laten zien dat het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode op de *verkoopprijs* -0.045 bedraagt; het negatieve effect (ten opzichte van de vraagprijs) van deze verkoopmethode op de verkoopprijs van een woning is met andere woorden 4.5%[1]. Na correctie[2] bedraagt het effect 4.4%. De effecten van de bieden-vanaf-prijsmethode op *verkooptijd* zijn zoals verwacht negatief; uit kolom 3 valt af te lezen dat het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode op verkooptijd -0.810 bedraagt. Na correctie blijkt dat woningen die met een vanaf-prijs te koop worden aangeboden ruim twee keer zo snel worden verkocht (-55.5%) als woningen die via een vraagprijsmethode worden aangeboden.

In beide modellen vertonen de controlevariabelen de verwachte tekens. Zo leidt een groter woonoppervlak tot een hogere verkoopprijs en wordt er voor vrijstaande woningen meer betaald dan voor bijvoorbeeld hoek- en tussenwoningen.

De uitkomsten van de hedonische regressie-analyses helpen de verkoper van een woning een geïnformeerde keuze voor een verkoopstrategie te maken. Het algemene beeld dat ontstaat is dat de verkoper bij de keuze tussen een bieden-vanaf-prijsmethode en de vraagprijsmethode uiteindelijk een afweging maakt tussen verkooptijd en verkoopprijs. Immers, de bieden-vanaf-prijsmethode leidt weliswaar tot een reductie van de verkooptijd maar ook tot een lagere verkoopprijs ten opzichte van de vraagprijsmethode. Afhankelijk van de specifieke situatie van de verkoper (die of juist snel wil verkopen of streeft naar een zo hoog mogelijke verkoopprijs) kan deze een keuze maken voor een adequate en effectieve verkoopstrategie. Aanvullende, exploratieve analyses laten een meer genuanceerd beeld zien en helpen de verkoper zijn keuze te onderbouwen.

Het switch-effect

Bij de zogenaamde switchwoningen heeft de verkoper aanvankelijk een vraagprijs gesteld en is pas later, doordat de woning niet werd verkocht, geswitcht naar de bieden-vanaf-prijsmethode. Deze switch is dan gepaard gegaan met een (forse) prijsdaling van de woning. Een bekend gegeven in de woningmarkt is dat switchwoningen vaak langdurig te koop staan voor er wordt geswitcht, meestal langer dan een jaar. Uit de literatuur blijkt dat woningen die langer dan een jaar te koop staan, gemiddeld voor een lagere prijs worden verkocht (Van de Minne et al., 2011). Taylor (1999) constateert dat dit komt doordat kopers woningen die (te) lang te koop staan als kwalitatief minder beoordelen; het zogenaamde 'stigma-effect'. Ook is bekend dat de verkoopkans steeds verder afneemt, naarmate een woning langer te koop staat (De Wit, 2011). Uit de dataset hebben 69% van de verkochte vanaf-prijswoningen aanvankelijk te koop gestaan met een vraagprijs. Deze zogeheten switchwoningen lijken uiteindelijk iets minder op te leveren dan woningen die van meet af aan met de bieden-vanaf-prijsmethode worden aangeboden, al zijn de verschillen niet significant. Switchwoningen staan iets langer te koop (circa 8%) dan woningen waarbij van meet af aan de bieden-vanaf-prijsmethode wordt gehanteerd. Ook valt op dat er in 2014 verhoudingsgewijs meer vanaf-prijswoningen zonder switch zijn verkocht.

TABEL 2 ▶ EFFECTEN VAN VERKOOPMETHODEN EN COVARIATEN OP VERKOOPPRIJS EN VERKOOPTIJD

Afhankelijke variabele	Natuurlijke logaritme van de verkoopprijs (1) en verkooptijd (2)	
	(1)	(2)
Constante	8,785*** [0,036]	2,501*** [0,119]
Onafhankelijke variabele:		
Verkoopmethode (1=vanafprijs)	**-0,045*** [0,007]**	**-0,810*** [0,027]**
Covariaten:		
Fysieke kenmerken (F):		
M² woonoppervlak (log)	0,789*** [0,008]	0,325*** [0,026]
Type (ref. Appartement)		
- Tussenwoning	-0,003 [0,005]	-0,256*** [0,023]
- Schakelwoning	0,096*** [0,012]	-0,091 [0,058]
- Hoekwoning	0,008 [0,006]	-0,222*** [0,030]
- Helft-van-dubbel	0,088*** [0,008]	-0,055 [0,036]
- Vrijstaand	0,151*** [0,012]	0,284*** [0,043]
Bouwperiode (ref. Voor 1945)		
- 1945-1970	-0,141*** [0,005]	0,080*** [0,022]
- 1971-1990	-0,131*** [0,005]	0,067*** [0,022]
- Na 1990	-0,003 [0,006]	0,186*** [0,027]
M² Perceel (ref. 0 tot 200)		
- 200 tot 500	0,126*** [0,006]	-0,031 [0,028]
- 500 tot 1.000	0,268*** [0,011]	-0,072 [0,047]
- >= 1.000	0,384*** [0,014]	-0,136*** [0,052]
Onderhoud		
- Binnen (1 = 'goed')	0,121*** [0,006]	0,239*** [0,029]
- Buiten (1 = 'goed')	0,050*** [0,007]	-0,028 [0,033]
Isolatiekwaliteit (0 tot 5)	0,013*** [0,001]	0,013** [0,006]
Cv-ketel aanwezig (1= 'ja')	0,073*** [0,007]	0,062** [0,031]
Marktomstandigheden (M)		
Transactieperiode (ref. 2009)		
- 2010	0,016*** [0,005]	0,091*** [0,023]
- 2011	0,003 [0,005]	0,168*** [0,024]
- 2012	-0,060*** [0,005]	0,294*** [0,024]
- 2013	-0,103*** [0,005]	0,335*** [0,024]
- 2014	-0,072*** [0,006]	0,229*** [0,030]
Locatie-effecten (L)	NVM-regio's, niet getoond	
Aantal waarnemingen	26.232	26.232
Adj. R2	0,744	0,087

Opmerkingen: Standaardfout is gecorrigeerd voor heteroscedasticiteit en staat tussen haakjes, significantieniveaus (*,< 0.01; **, <0.05; *, <0.10).**

TABEL 3 ▶ EFFECTEN BIEDEN-VANAF-PRIJSMETHODE OP VERKOOPPRIJS UITGESPLITST NAAR FREQUENTIE VAN TOEPASSING

Regio:	Regio's met incidenteel gebruik	Regio's met gemiddeld gebruik	Regio's met veel gebruik
effect verkoopmethode	-0,095***[0,014][1)]	-0,025** [0,011]	-0,016 [0,012]

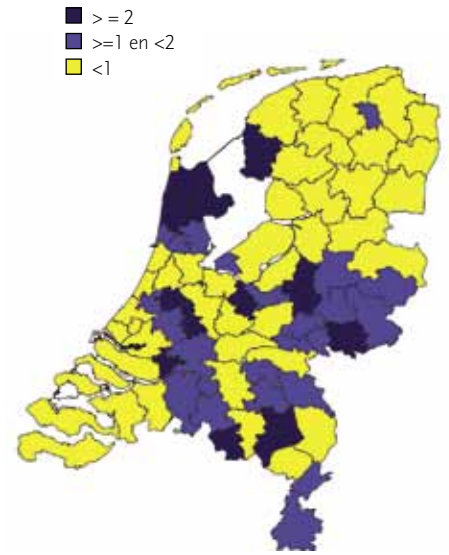
Opmerkingen: Standaardfout is gecorrigeerd voor heteroscedasticiteit en staat tussen haakjes, significantieniveaus (*, 0.01; **, 0.05; *, 0.10).**
[1)]Voorbeeld interpretatie van de getallen: De bieden-vanaf-prijsmethode resulteert in regio's waar deze methode incidenteel wordt gebruikt in een -9,5% lagere verkoopprijs (na correctie, exp(c)-1, -9,0%).

Dit betekent dat steeds meer verkopers de methode direct zijn gaan toepassen.

Het regio-effect

Er zijn grote verschillen in de hoeveelheid transacties met een vanaf-prijs per regio. Figuur 1 geeft weer in welke gebieden de vanaf-prijsmethode het vaakst gedurende de periode 2009-2014 is toegepast. Dit is het geval in de kop van Noord-Holland, Gelderland, Zuid- en Noord-Limburg en delen van Noord-Brabant en Zuid-Holland. In het noordoosten van Nederland (Groningen, Friesland en Drenthe), in het zuidwesten (Zeeland) en rond de grote steden (Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht) is de methode slechts beperkt toegepast.

FIGUUR 1 ▶ FREQUENTIE VAN TOEPASSEN VAN BIEDEN-VANAF-PRIJSMETHODE 2009 - 2014[1]



[1)] Verhouding '% aantal vanafprijstransacties op totaal aantal vanafprijstransacties' -/- '% aantal vraagprijstransacties op totaal aantal vraagprijstransacties (van aselecte steekproef)'

Indien de resultaten verder worden geanalyseerd zien we dat in regio's waar de bieden-vanaf-prijsmethode vaak wordt toegepast, duidelijk verkoopprijzen worden gerealiseerd die dichter bij de vraagprijs liggen dan in regio's waar de methode incidenteel wordt gehanteerd (zie tabel 3). In de eerstgenoemde regio's worden zelfs verkoopprijzen benaderd die 'bij' de vraagprijsmethode 'horen'. Een mogelijke verklaring voor dit resultaat is dat kopers een vanaf-prijs in regio's waar de methode incidenteel wordt toegepast, interpreteren als een lage vraagprijs. In regio's waar de methode veelvuldig wordt toegepast, wordt de vanaf-prijs wellicht gezien als een scherpe bodemprijs, waarbij het vanzelfsprekend is om daarboven te bieden.

Het bouwjaar-effect

Een ander opvallend resultaat van de aanvullende analyses (zie tabel 4) is dat het effect van de vanaf-prijs op de vraagprijs kleiner is voor jongere woningen dan voor oudere woningen. Uit de literatuur is bekend dat een lagere prijsstelling wordt geassocieerd met een lage(re) kwaliteit (Dodds et al., 1991; Haurin, 2013). Dit effect zorgt

TABEL 4 ▶ EFFECTEN BIEDEN-VANAF-PRIJSMETHODE OP VERKOOPPRIJS UITGESPLITST NAAR BOUWJAAR

Bouwjaar:	<1945	1945-1990	>=1990
effect verkoopmethode	-0,101*** [0,020]	-0,046*** [0,009]	0,003 [0,010]

Opmerkingen: Standaardfout is gecorrigeerd voor heteroscedasticiteit en staat tussen haakjes, significantieniveaus (*, 0.01; **, 0.05; *, 0.10).**

ervoor dat het bod dat de koper bereid is te doen, afneemt als de vraagprijs lager is. Het gevolg hiervan is mogelijk een lagere verkoopprijs. De resultaten van ons onderzoek laten echter zien dat de (lagere) vanafprijs in het geval van jongere woningen in mindere mate wordt gezien als indicator van de kwaliteit van een woning dan in het geval van oudere woningen, wellicht omdat het eenvoudiger is om de marktwaarde van nieuwe woningen in te schatten dan van oudere woningen.

Conclusies

Samengevat suggereren de resultaten van deze studie dat gemiddeld genomen een bieden-vanaf-prijs-methode leidt tot een halvering van de verkooptijd van een woning waarbij de verkoopprijs gemiddeld 4.4% lager is dan bij een vraagprijsmethode. Om een voorbeeld te geven: een woning die op basis van de reguliere vraagprijs voor € 250.000 wordt verkocht levert met het hanteren van een bieden-vanaf-prijs methode € 239.000 op. Afhankelijk van wat de verkoper belangrijk vindt - snel verkopen of een iets hogere verkoopprijs - helpt het onderzoek verkopers en makelaars bij het nemen van beslissingen over de verkoopstrategie. Het nadelige effect van de bieden-vanaf-prijs op de verkoopprijs van een woning verdwijnt grotendeels of helemaal in regio's waarbij de methode al langer wordt toegepast en bij relatief jonge woningen (bouwjaar vanaf 1990). De resultaten van deze studie zijn relevant voor verkopers van woningen, woningcorporaties, banken en makelaars. De bieden-vanaf-prijs methode was tot nu toe vooral bekend als verkoopstrategie in een verkopersmarkt waarbij kopers over elkaar heen struikelen en boven de vraagprijs bieden. Nu blijkt dat deze verkoopstrategie ook in een stagnerende markt zijn vruchten af kan werpen.

De auteurs bedanken NVM voor het beschikbaar stellen van de data.

OVER DE AUTEURS

Koen Pillen MRE RT RMT rondde in 2014 zijn MRE-opleiding aan TIAS School for Business & Society af met deze studie. Koen is werkzaam als teamleider bij Sité Woondiensten.
Dr. Roger Bougie en **dr.ir.ing. Ingrid Janssen** zijn beiden verbonden als associate professor aan TIAS School for Business & Society. Zij begeleidden het onderzoek.

VOETNOTEN

1. De coëfficiënt van een dummy-variabele op een logaritmisch getransformeerde afhankelijke variabele moet worden geïnterpreteerd als de procentuele verandering in de afhankelijke variabele die samenhangt met (in dit specifieke voorbeeld) het toepassen van bieden-vanaf-prijsmethode ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode (de baseline-categorie), waarbij de andere variabelen in het model constant zijn gehouden (Halvorsen en Palmquist, 1980; Hardy, 1993; Kennedy, 1981).
2. Omdat er bij het maken van deze inschatting gewerkt is met het natuurlijke logaritme van vraagprijs en omdat verkoopmethode een dichotome variabele is, dient er voor het maken van een inschatting van het effect de exp(c)-1 te worden genomen. Dit leidt tot een percentage van 4.4% (in het geval van verkoopprijs) respectievelijk 55% (in het geval van verkooptijd).

LITERATUUR

- Baranzini, A., Ramirez, J., Schaerer, C., Thalmann, P. (2008). Hedonic Methods in Housing Markets, Pricing Environmental Amenities and Segregation. Geneve, Zwitserland: Geneva School of Business Administration, 39-54.
- Björklund, K., Dadzie, J.A., Wilhelmsson, M. (2006). Offer price, transaction price and time-on-market, *Property Management*, 24 (4), 415 - 426.
- Brounen, D., Kok, N. (2011). On the economics of energy labels in the housing market. *Journal of Environmental Economics and Management* 62, 166-179.
- De Wit, E. (2011). Liquidity and Price Discovery in Real Estate Assets. Amsterdam, Nederland: Thela Thesis.
- Dodds, W., Monroe, K., Grewal, D. (1991). Effects of Price, Brand, and Store Information on Buyers' Product Evaluations. *Journal of Marketing Research* 28, 307-319.
- Gan, Q. (2013). Optimal selling mechanism auction discounts and time on market. *Real Estate Economics* 41, 347-383.
- Halvorsen, R., Palmquist, P. (1980), The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations, *American Economic Review*, 70, 474-475.
- Hardy, M. A. (1993): *Regression with Dummy Variables.* Newbury Park, CA: Sage.
- Haurin, D. (2013). List price and sales prices of residential properties during booms and busts. *Journal of Housing Economics* 22, 1-10.
- Kennedy, P., (1981) Estimation with Correctly Interpreted Dummy Variables in Semilogarithmic Equations, *American Economic Review*, 71, 801.
- Malpezzi, S. (2003). Hedonic pricing models: a selective and applied review. Housing economics and public policy: essays in honor of Duncan Maclennan. T.O. Sullivan and K. Gibbs (eds). Blackwell.
- Nederlandse Vereniging van Makelaars (2014). Analyse Woningmarkt van de bestaande koopwoningen. Nieuwegein, Nederland: Nederlandse Vereniging van Makelaars.
- Rosen, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy* 82, 666–677.
- Schilder, F., Conijn, J. (2010). De prijsontwikkeling van de Nederlandse koopwoning: Een vergelijking van twee index-methoden. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.
- Schilder, F., Conijn, J., Francke M. (2014). De invloed van corporatieverkopen op de woningmarkt. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.
- Taylor, C. (1999). Time-on-the-market as a sign of quality. *Review of Economic Studies* 66: 555–578.
- Van de Minne, A., Conijn, J. (2011). In hoeverre verschilt het langdurig aanbod van de snel verkochte panden? Oftewel de prop versus de cherries. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.
- Watkins, C., White, M. (2004). *Spatial, house-type and temporal variations in time on the market* (No. eres2004_227). European Real Estate Society (ERES).

INNOVATIEF OF MEER VAN HETZELFDE?

Verschillen tussen typen bedrijfsverzamelgebouwen

Hoewel bedrijfsverzamelgebouwen een belangrijk onderdeel zijn geworden van de vastgoedmarkt, is hiernaar nog nauwelijks empirisch onderzoek gedaan. De bedrijfsverzamelgebouwen markt is de afgelopen jaren gedifferentieerder en uitgebreider geworden. Eerdere studies hebben geprobeerd de bedrijfsverzamelgebouwen markt in te delen in verschillende typen (concepten). Echter, deze studies beschrijven niet in detail de verschillen tussen de concepten in de praktijk. Het doel van dit onderzoek is het analyseren van bedrijfsverzamelgebouw concepten die door derden zijn geïdentificeerd en toetsten of de bestaande concepten onderling in bepaalde kenmerken (doelstellingen, business model, huurcontracten, huurders, voorzieningen/diensten, ruimtes, type gebouw en capaciteit) ook echt verschillen.

door ir. Minou Weijs-Perrée en dr. ir. Rianne Appel-Meulenbroek

Ondernemingen zoeken in toenemende mate kantoorruimte in bedrijfsverzamelgebouwen vanwege de afnemende behoefte aan ruimte en de toenemende behoefte aan flexibiliteit, meer comfort voor de gebruiker en een hoog serviceniveau (Barber, Laing & Simeone, 2005). Ook zoeken steeds meer zzp'ers een werkruimte in een bedrijfsverzamelgebouw vanwege de netwerk mogelijkheden, de verbeterde balans tussen werk en privéleven en de toegang tot verschillende voorzieningen en diensten (bijvoorbeeld ICT-infrastructuur, ruimtes voor vergaderingen, workshops en cursussen) (De Vries, Van der Voordt & Arkestijn, 2012). Tevens is er een groeiende vraag naar andere ruimtes dan reguliere kantoorruimtes, zoals ontmoetingsruimtes, project ruimtes en evenementenruimtes (Harris, 2015).

De afgelopen jaren zijn om op deze vraag in te spelen steeds meer bedrijfsverzamelgebouwen verbeterd of uitgebreid met gedeelde faciliteiten en diensten om zo waarde te creëren voor zowel de huurders als de eigenaar (Peltier, 2001). Toch is de bedrijfsverzamelgebouwen markt moeilijk te definiëren, mede doordat deze wordt gevormd door veel verschillende partijen en daardoor erg gedifferentieerd is. In dit onderzoek wordt een brede definitie van een bedrijfsverzamelgebouw gebruikt die zowel de nieuwe als de oudere concepten beschrijft, namelijk:

'Een bedrijfsverzamelgebouw is een gebouw, waarbij ruimtes en mogelijk een aantal gemeenschappelijke voorzieningen en/of diensten, worden aangeboden aan meerdere organisaties'

Er is nog geen duidelijk inzicht in de verschillende bedrijfsverzamelgebouw concepten. Een aantal bestaande onderzoeken heeft geprobeerd bedrijfsverzamelgebouwen in te delen in verschillende subgroepen (concepten). Deze onderzoeken onderscheiden een 'full service kantoor', een 'incubator' en een 'regulier bedrijfsverzamelgebouw' (commerciële bedrijfsverzamelgebouwen) (Ketting, 2014; Van den Berg & Stijnenbosch, 2009; Calder & Courtney, 1992). Er is ook een aantal nieuwe concepten ontstaan op basis van deze drie bedrijfsverzamelgebouw concepten (Ketting, 2014), zoals het veel besproken 'co-working kantoor' (Moriset, 2013). Andere onderzoeken hebben geprobeerd om een specifiek bedrijfsverzamelgebouw concept te analyseren. Echter, deze bestaande onderzoeken beschrijven niet in detail de verschillen (doelstellingen, business model, huurders, voorzieningen/diensten, type ruimtes, type gebouw en capaciteit) tussen de bedrijfsverzamelgebouwen. Het doel van dit onderzoek is daarom het analyseren van bestaande bedrijfsverzamelgebouw concepten en toetsen of deze concepten onderling in bepaalde kenmerken verschillen.

Bedrijfsverzamelgebouw concepten in de literatuur

Reguliere bedrijfsverzamelgebouwen richten zich op het aanbieden van bedrijfs- en/of kantoorruimte met mogelijk een aantal gezamenlijke voorzieningen/diensten (bijvoorbeeld schoonmaak, onderhoud en beveiliging). Kantoorruimte wordt aangeboden aan verschillende soorten bedrijven, zoals grote ondernemingen, middelgrote ondernemingen, kleine ondernemingen, start-up bedrijven of zzp'ers. De bedrijfsverzamelgebouwen markt is verschoven van een markt met alleen reguliere bedrijfsverzamelgebouwen naar een meer gedifferentieerde markt met verschillende bedrijfsverzamelgebouw concepten gericht op andere aspecten zoals het creëren van een community of het ondersteunen van start-up bedrijven (Lesáková, 2012). Toch is er nog steeds een groot aantal reguliere bedrijfsverzamelgebouwen die alleen bedrijfs- en/of kantoorruimte aanbieden.

Er is geen eenduidige definitie van een *full service kantoor*. Gibson & Lizieri (1999) definiëren een full service kantoor als 'een volledig ingerichte ruimte, op basis van het 'pay what you use' principe en met verschillende IT en secretariële diensten'. Daarnaast stelt Ellis (2013) dat full service kantoren volledig ingerichte kantoorruimte aanbieden op basis van een korte termijn huurcontract, met gedeelde voorzieningen (bijvoorbeeld een receptie, lunchruimte, keukens en IT-diensten). Full service kantoren kunnen worden gebruikt door veel verschillende huurders, zoals start-up bedrijven, zzp'ers, virtuele werknemers of een flexwerker (Laterveer, 2011). Een full service kantoor biedt gedeelde kantoorruimte, voorzieningen, zakelijke dienstverlening (boekhouding, administratie, tekstverwerking, etc.), secretariële diensten (receptie, post, fax, e-mail, telefoon service, etc.) en beheerde technologie (ICT-infrastructuur, virtueel kantoor, videoconferentie, etc.) aan (Peltier, 2001).

Een *co-working kantoor* kan worden omschreven als een bedrijfsverzamelgebouw gericht op het creëren van een community, waar voorzieningen en diensten gericht zijn op het stimuleren van samenwerking en synergie tussen de huurders/gebruikers (Van Meel & Brinkø, 2014). Fuzi, Clifton & Loudon (2014) omschrijft een co-working kantoor als een 'nieuwe gedeelde werkomgeving voor zzp'ers en andere locatie onafhankelijke ondernemers'. Co-working kantoren zijn niet alleen aantrekkelijk voor zzp'ers en kleine ondernemingen, maar ook voor grotere bedrijven die op zoek zijn naar een tijdelijke kantoorruimte kunnen co-working kantoren interessant zijn (Sykes, 2014).

Incubators kunnen worden omschreven als kantoor- en/of bedrijfsruimtes met ondersteunende diensten (Ratinho, 2011) en een (kennis) netwerk van individuen en organisaties (Hackett & Dilts, 2004). Het belangrijkste doel van incubators is het ondersteunen en faciliteren van start-up bedrijven (Lesáková, 2012). Ook hebben incubators vaak als doel om de lokale werkgelegenheid te stimuleren, kennisuitwisseling te stimuleren en de economische ontwikkeling en groei in de regio te stimuleren (Peters, Rice & Sundararajan, 2004). De belangrijkste diensten van een incubator zijn de gedeelde kantoordiensten, zakelijke ondersteuning, toegang tot kapitaal en zakelijke netwerken. Ook worden bedrijfsondersteunende diensten, zoals financiële-, marketing- en juridische diensten en cursussen aangeboden (Al-Mubaraki & Busler, 2011). Op basis van de literatuur studie wordt in tabel 1 een overzicht weergegeven met de belangrijkste kenmerken van de verschillende bedrijfsverzamelgebouw concepten.

Uit de literatuurstudie blijkt dus dat verschillende variabelen (doelstelling, huurders, ruimten, sfeer en voorzieningen/diensten) belangrijk zijn voor het identificeren van de bedrijfsverzamelgebouw concepten.

TABEL 1 ▶ OVERZICHT BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW CONCEPTEN

	Regulier bedrijfsverzamel-gebouw	Full service kantoor	Co-working kantoor	Incubator
Doelstelling	Het aanbieden van kantoorruimte	Het aanbieden van flexibele kantoor-ruimte, zakelijke dienstverlening, voorzieningen en beheerde technologie	Het creëren van een werkgemeenschap (het stimuleren van samenwerking en synergie tussen huur-ders)	Het ondersteunen en faciliteren van start-up bedrijven, het stimuleren van de lokale werkgelegenheid en het stimuleren van de economische ontwikkeling en groei in de regio
Huurders (doelgroep)	Geen specifieke doelgroep	MKB's, zzp'ers	MKB's, zzp'ers, grote bedrijven en locatie onafhankelijke werknemers	Start-up bedrijven
Sfeer	Formeel/informeel	Formeel	Informeel	Formeel/ informeel
Voorzieningen/ diensten	Laag serviceniveau, sommige gedeelde faciliteiten of diensten (bijvoorbeeld schoonmaak diensten of beveiliging)	Zakelijke diensten, IT-diensten en secretariële diensten	Zakelijke dienstverle-ning, IT-diensten, secretariële diensten en toegang tot netwerk evenemen-ten en workshops	Zakelijke dienstverlening, IT-diensten, secretariële diensten, toegang tot netwerk evenementen, work-shops en ondersteunende diensten
Ruimtes	Aparte ruimtes	Aparte ruimtes	Open ruimtes	Aparte/open ruimtes

TABEL 2 ▶ KENMERKEN RESPONSE

		Aantal	%
Doelstellingen	Het aanbieden van kantoorruimte	114	82
	Het aanbieden van kantoorruimte met flexibele voorwaarden	100	72
	Het aanbieden van gedeelde voorzieningen en diensten	93	67
	Het creëren van een community	86	62
	Het stimuleren van kennisuitwisseling	64	46
	Het ondersteunen en faciliteren van start-up bedrijven	64	46
	Het aanbieden van volledig ingerichte kantoorruimte	57	41
	Het aanbieden van beheerde technologie	52	37
	Het stimuleren van de economische ontwikkeling en groei in de regio	38	27
Doelgroep	Start-up bedrijven	110	79
	MKB's (Midden-en klein bedrijven)	104	75
	Zzp'ers	102	73
	Onafhankelijke werknemers	54	39
	Grote ondernemingen	42	30
Voorzieningen/diensten	Schoonmaak en onderhoud	120	86
	Beveiliging	96	69
	Beheerde technologische diensten	91	66
	Gebruik van koffie en thee voorzieningen	84	60
	Secretariële diensten	68	49
	Netwerk bijeenkomsten	65	47
	Catering	64	46
	Inrichting	63	45
	Workshops en lezingen	51	37
	Zakelijke diensten	37	27
	Adviesdiensten	25	18
Ruimtes	Receptie/entree	109	78
	Vergaderruimte	107	77
	Kantoorruimte met vaste werkplekken	98	71
	Keuken	98	71
	Informele ontmoetingsruimte/sociale ruimte	95	68
	Opslagruimte	85	61
	Ingerichte koffiehoek	80	57
	Kantoorruimte met gedeelde/flexibele werkplekken	78	56
	Project-, creatieve- of lesruimte	60	43
	Ruimte voor het kopiëren, afdrukken, post etc.	59	42
	Kantoorruimte met vaste en gedeelde werkplekken	55	39
	Atelier ruimte	46	33
	Bedrijfsruimte	37	27
	Concentratie ruimte/studeer ruimte	34	25
	Showroom	25	18
	Laboratorium	15	11

	Min.	Max.	Gem.	SD
Minimaal verhuurde oppervlakte in m2	0	5530	89	500
BVO in m^2	94	110000	9344,8	15281,6
Leegstand in m^2	0	27000	1861,9	3815,2
Bouwjaar	1889	2014	1972	33,6
Aantal jaar als bedrijfsverzamelgebouw	0	45	9,5	9
Aantal verschillende ruimtes	0	16	8	3,3
Aantal huurders	0	350	39	52,4

Ook kunnen bedrijfsverzamelgebouwen verschillen op basis van het business model, type gebouw en de capaciteit van het bedrijfsverzamelgebouw (Lesáková, 2012; Gibson & Lizieri, 1999). Data over al deze kenmerken is verzameld met behulp van een online vragenlijst die is verspreid onder eigenaren en beheerders van bedrijfsverzamelgebouwen in Nederland.

Data verzameling en beschrijving

De vijf grootste gemeenten in Nederland is gevraagd een lijst aan te leveren met (alle) bedrijfsverzamelgebouwen (inclusief de contactgegevens van eigenaren/beheerder) binnen de gemeenten. In totaal werden contactgegevens van 260 bedrijfsverzamelgebouwen verzameld. Ook werd de Atlas Bedrijvencentra met 204 bedrijvencentra, opgesteld door Van den Berg & Stijnenbosch (2009) gebaseerd op verzamelde data over bedrijvencentra in 2004, gebruikt.

Door partners van het onderzoek werden nog 54 bedrijfsverzamelgebouwen genoemd. Sommige bedrijfsverzamelgebouwen werden dubbel genoemd door de verschillende partijen. In totaal werden eigenaren/beheerders van 446 bedrijfsverzamelgebouwen benaderd. Over 139 (30%) van de bedrijfsverzamelgebouwen werd een vragenlijst ingevuld. Eigenaren/managers werd gevraagd tot welk concept (reguliere bedrijfsverzamelgebouw, full service kantoor, co-working kantoor, incubator of een ander concept) hun bedrijfsverzamelgebouw behoorde.

Daarnaast werden vragen gesteld over de kenmerken van hun bedrijfsverzamelgebouw zoals de doelstellingen, business model (non-profit georiënteerd of for-profit georiënteerd), doelgroep, huurcontract, aangeboden voorzieningen/diensten, het 'pay what you use' principe, type ruimtes, bouwjaar, aantal jaar als bedrijfsverzamelgebouw, BVO en het aantal huurders. De response bestaat uit 25% reguliere bedrijfsverzamelgebouwen, 32% full service kantoren, 12% incubators, 14% co-working kantoren en 17% andere bedrijfsverzamelgebouw concepten (bijvoorbeeld combinaties tussen de vier concepten, bedrijfsverzamelgebouwen op basis van leegstandsbeheer of ateliers). Tabel 2 laat alle kenmerken zien van de response.

Methode

In dit onderzoek is getoetst of er statistisch significante verschillen in bepaalde variabelen (kenmerken) bestaan tussen de bedrijfsverzamelgebouw concepten. Met behulp van bivariate analyses (Chi-square en T-toets) zijn de verschillen tussen de bedrijfsverzamelgebouw concepten geanalyseerd. De bedrijfsverzamelgebouw concept variabele werd gesplitst in vijf dichotome variabelen (nee=0 of ja=1), namelijk een regulier bedrijfsverzamelgebouw, full service kantoor, co-working kantoor, incubator en een ander bedrijfsverzamelgebouw concept.

De verschillen tussen bijvoorbeeld een regulier bedrijfsverzamelgebouw (ja=1) en de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten

TABEL 3 ▶ SIGNIFICANTE VERSCHILLEN TUSSEN DE BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW CONCEPTEN

Positief Negatief

		Bedrijfsverzamelgebouw concepten			
	N	35	45	12	14
	Variabelen	Regulier bedrijfsverzamelgebouw	Full service kantoor	Co-working kantoor	Incubator
Doelstellingen	Het aanbieden van gedeelde voorzieningen en diensten	**	**		**
	Het aanbieden van kantoorruimte met flexibele voorwaarden		**		
	Het aanbieden van volledig ingerichte kantoorruimte	**	**		**
	Het aanbieden van beheerde technologie	**	**		*
	Het creëren van een community	**	**	**	
	Het ondersteunen en faciliteren van start-up bedrijven		**		**
	Het stimuleren van de lokale werkgelegenheid		**		
	Het stimuleren van kennisuitwisseling	**		*	
	Het stimuleren van de economische ontwikkeling en groei in de regio	*	*		**
	Business model (non-profit georiënteerd)		**		**
Doelgroep	Zzp'ers		*		
	Onafhankelijke werknemers	**	**		
	MKB (Midden-en klein bedrijven)		*		*
	Start-up bedrijven				*
	Grote ondernemingen				*
Huurcontract	Bedrijfs- en/of kantoorruimte wordt verhuurd per uur	*	**		
	Bedrijfs- en/of kantoorruimte wordt verhuurd per dag	**	**		
	Een maand contract/abonnement	*	**		**
	Huurcontract voor een jaar	*			*
	Tweejarig huurcontract	**			*
	Vijfjarig huurcontract	**			
	Huurcontract voor onbepaalde tijd		**		

***Significant op het 0.05 level (2-tailed) **Significant op het 0.01 level (2-tailed)**

(nee=0), met betrekking tot de verschillende kenmerken zijn geanalyseerd. Het aantal co-working kantoren en incubators is een stuk lager dan het aantal reguliere bedrijfsverzamelgebouwen en full service kantoren. Hierdoor kunnen de verschillen tussen reguliere bedrijfsverzamelgebouwen, de andere concepten, de verschillen tussen full service kantoren en de andere concepten robuuster zijn.

Positief Negatief

		Bedrijfsverzamelgebouw concepten			
	N	35	45	12	14
	Variabelen	Regulier bedrijfsverzamel gebouw	Full service kantoor	Co-working kantoor	Incubator
Voorzieningen/diensten	Zakelijke diensten	**	**		*
	Secretariële diensten	**	**		
	Beveiliging		**		**
	Beheerde technologisch diensten	**	**		
	Adviesdiensten	**			
	Netwerk bijeenkomsten	**	**	*	
	Workshops en lezingen	**	**	*	
	Catering	**	**	**	**
	Gebruik van koffie en thee voorzieningen	**	**	**	
	Inrichting	**	**		
	Pay what you use principe	*	**	*	**
Type ruimtes	Kantoorruimte met vaste werkplekken	**	**		
	Kantoorruimte met gedeelde/flexibele werkplekken	**	**		
	Laboratorium ruimte	*			
	Vergaderruimte	**	**		
	Informele ontmoetingsruimte/sociale ruimte	**		**	
	Project-, creatieve- of lesruimte	*			
	Ruimte voor het kopiëren, afdrukken, post etc.	*		**	
	Keuken	**	**		
	Ingerichte koffiehoek	**	**		
Aantal verschillende ruimtes		**	**	*	
Aantal gedeelde ruimtes		**			
Bouwjaar			*		
Aantal jaren als bedrijfsverzamelgebouw		*			

***Significant op het 0.05 level (2-tailed) **Significant op het 0.01 level (2-tailed)**

De gebruikte grens voor statistische significantie is 5%. Tabel 3 laat de significante verschillen tussen de bedrijfsverzamelgebouw concepten zien. De positieve significante verschillen (lichtgrijs) in de tabel refereren naar het vaker aanbieden of hebben van bijvoorbeeld bepaalde doelstellingen, huurcontracten, voorzieningen/diensten of doelgroepen, vergeleken met de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten.

Resultaten

Doelstelling en business model

Uit de resultaten blijkt dat reguliere bedrijfsverzamelgebouwen significant minder doelstellingen hebben dan de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten. Full service kantoren richten zich significant meer op 'het aanbieden van gedeelde voorzieningen en diensten', 'het aanbieden van kantoorruimte met flexibele voorwaarden', 'het aanbieden van volledig ingerichte kantoorruimte', 'het aanbieden van beheerde technologie' en 'het creëren van een community'. Co-working kantoren richten zich meer op 'het stimuleren van kennisuitwisseling' en 'het creëren van een community'. Leforestier (2009) geeft ook aan dat de doelstelling van een co-working kantoor het stimuleren van sociale interacties en netwerken tussen huurders is.

Incubators richten zich meer op 'het ondersteunen en faciliteren van start-up bedrijven' en 'het stimuleren van de economische ontwikkeling en groei in de regio'. Deze bevindingen komen overeen met de bestaande literatuur over incubators (Lesáková, 2012). Tevens blijkt er uit de resultaten dat incubators zich niet meer significant richten op 'het aanbieden van gedeelde voorzieningen en diensten', 'het aanbieden van volledig ingerichte kantoorruimte' en 'het aanbieden van beheerde technologie'.
Deze bevindingen komen niet overeen met Chen, Ma & Chang (2006). Zij suggereerden dat incubators 'software' diensten (het verstrekken van technieken, het organiseren en bestuurlijke kennis) en 'hardware' diensten (ruimte, faciliteiten en technologie) aanbieden. Dit komt waarschijnlijk door het lage aantal incubators, vergeleken met de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten. Incubators zijn vergeleken met de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten vaker non-profit-georiënteerd en full service kantoren zijn meer gericht op winst.

Huurders

Er zijn geen significante verschillen gevonden tussen de business center concepten met betrekking tot het aantal huurders en de sfeer. De resultaten laten zien dat reguliere bedrijfsverzamelgebouwen zich niet meer richten op zzp'ers, MKB's, start-up bedrijven en grote ondernemingen. Dit concept richt zich minder op onafhankelijke werknemers. Full service kantoren richten zich meer op zzp'ers, onafhankelijke werknemers en MKB's. Uit de resultaten blijkt dat incubators zich meer richten op start-up bedrijven dan de andere concepten.

Reguliere bedrijfsverzamelgebouwen bieden minder vaak een maandcontract of bedrijfs- en/of kantoorruimte per uur of per dag aan. Uit de resultaten blijkt dat reguliere bedrijfsverzamelgebouwen vaker een tweejarig en een vijfjarig huurcontract aanbieden dan de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten. Incubators bieden minder vaak een maandcontract, huurcontract voor een jaar of een tweejarig huurcontract aan. Full service kantoren bieden vaker flexibele huurcontracten aan, zoals een maandcontract of bedrijfs- en/of kantoorruimte die per uur of per dag wordt verhuurd. Dus met betrekking tot de doelgroepen en de huurcontracten wordt de bestaande literatuur bevestigd.

Voorzieningen/diensten

De resultaten in tabel 3 laten zien dat reguliere bedrijfsverzamelgebouwen beduidend minder voorzieningen/diensten aanbieden. Full service kantoren bieden juist meer verschillende voorzieningen/diensten aan vergeleken met de andere concepten. Ook worden deze diensten vaker aangeboden op basis van het 'pay what you use' principe, vergeleken met de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten. Co-working kantoren bieden vaker sociale voorzieningen/diensten (netwerk bijeenkomsten, workshop en lezingen, catering en het gebruik van koffie en thee voorzieningen). Deze diensten worden ook

vaker aangeboden op basis van het 'pay what you use' principe. Incubators bieden minder zakelijke diensten, beveiliging, catering en het 'pay what you use' principe aan. De bevindingen in tabel 3 suggereren dat reguliere bedrijfsverzamelgebouwen minder verschillende (gedeelde) ruimtes aanbieden vergeleken met de andere concepten. Ook blijkt dat reguliere bedrijfsverzamelgebouwen vaak ouder zijn dan de andere concepten. Uit de resultaten blijkt dat full service kantoren vaker kantoorruimte met vaste werkplekken, gedeelde/flexibele werkplekken, vergaderruimtes, keuken en een ingerichte koffiehoek aanbieden. Ook worden full service kantoren vaker aangeboden in nieuwere gebouwen. Co-working kantoren bieden vaker informele ontmoetingsruimtes/sociale ruimtes en ruimtes voor het kopiëren, afdrukken en post aan dan de andere concepten.

Conclusie

Dit onderzoek laat zien dat de bedrijfsverzamelgebouw concepten uit de literatuur inderdaad unieke kenmerken hebben om huurders aan te trekken. Echter, zijn er geen significante verschillen gevonden met betrekking tot de meer fysieke kenmerken van de bedrijfsverzamelgebouw concepten, zoals ruimtes (concentratie ruimtes, receptie/entree, berging, showroom, business units en kantoorruimte met vaste en gedeelde werkplekken) en de minimale gehuurde oppervlakte en de BVO. De bedrijfsverzamelgebouw concepten zijn met betrekking tot deze kenmerken uniform en kunnen dus blijkbaar allemaal worden aangeboden in objecten met soortgelijke fysieke kenmerken. Eigenaren/beheerders kunnen beter proberen zich te onderscheiden op basis van zachtere kenmerken die hun concept uniek kunnen maken (voorzieningen/diensten, contractvormen of sociale ruimtes).

Er zijn minder verschillen gevonden tussen incubators en de andere bedrijfsverzamelgebouw concepten dan werd verwacht op basis van de bestaande literatuur. Zo werd er niet gevonden dat incubators zich meer richten op 'het aanbieden van volledig ingerichte kantoorruimte en beheerde technologie', en 'laboratoriumruimte', 'project-, creatieve- of lesruimte' en 'zakelijke en advies diensten'. Dit komt mogelijk door het lage aantal incubators in de steekproef vergeleken met de andere concepten. Ook zou dit kunnen komen door een verschuiving in de markt naar meer complete bedrijfsverzamelgebouw concepten in het algemeen. Hierdoor is het moeilijker voor incubators zich te profileren, omdat hun rol deels overgenomen wordt door de andere concepten. Eigenaren/beheerders van incubators zullen zich dus nog specifieker moeten profileren in de markt door het aanbieden van uniekere diensten (bijvoorbeeld adviesdiensten, netwerkmogelijkheden of toegang tot kapitaal).

De resultaten van dit onderzoek beschrijven de bestaande voorraad bedrijfsverzamelgebouw concepten. Ontwikkelaars en investeerders kunnen de bevindingen van dit onderzoek gebruiken om goed geïnformeerde beslissingen te maken over nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen die ze willen ontwikkelen of in willen investeren.

Het is interessant om nog verder te onderzoeken of naast de vier bedrijfsverzamelgebouw concepten, andere concepten geïdentificeerd kunnen worden en te analyseren waarom partijen hebben besloten om deze andere concepten aan te bieden. Bovendien zou het interessant zijn om gebruikerskenmerken te analyseren en hoe gebruikers de verschillende bedrijfsverzamelgebouw concepten ervaren.

'Wij danken de partners die dit onderzoek mede mogelijk maakten, namelijk Hendriks Bouw en Ontwikkeling, Park Strijp C.V., Twice Eindhoven B.V., Annexum, N.V. Bossche Investerings Maatschappij, CBRE Global Investors, Wiegerinck, Provincie Noord-Brabant, Goevaers & Znn., Kadans Biofacilities, TU/e Innovation Lab, Gemeente Eindhoven, AT Osborne en het Rijksvastgoedbedrijf.'

OVER DE AUTEURS

ir. Minou Weijs-Perrée is PhD student, afdeling Urban Science and Systems, Faculteit Bouwkunde, Technische Universiteit Eindhoven.

dr.ir. Rianne Appel Meulenbroek is universitair docent in bedrijfsvastgoed bij de faculteit Bouwkunde aan de TU Eindhoven.

LITERATUUR

- Al-Mubaraki, H.M., & Busler, M. (2011). The incubators economic indicators: Mixed approaches. *Journal of Case Research in Business and Economics*, 4, 1-12.
- Barber, C., Laing, A., & Simeone, M. (2005). Global workplace trends: A North American and European comparison. *Journal of Corporate Real Estate*, 7(3), 210-221.
- Calder, M, & Courtney, S. (1992). Business centres: the UK picture. *Property Management*, 10(2), 106-117.
- Chen, Z., Ma, L., & Chang, X. (2006). Knowledge Deployment and Knowledge Network: Critical Factors in Building Advantage of Business Incubator Knowledge Service. Service Operations and Logistics, and Informatics, 2006. SOLI '06. IEEE International Conference.
- De Vries, J., Van der Voordt, T., & Arkestijn, M. (2004). *H10 Afstemming organisatie en vastgoed. In: Inleiding Vastgoedmanagement.* Delft University of Technology, faculty of Architecture and the Built Environment, second revised edition, 164-183.
- Ellis, R.M. (2013). Strategies for managing the serviced office portfolio. *Corporate Real Estate Journal*, 3, 260-267.
- Fuzi, A., Clifton, N., & Loudon, G. (2014). *New in-house organizational spaces that support creativity and innovation: the co-working space.* R&D Management Conference 2014, 3-6 June, Stuttgart.
- Gibson, V.A., & Lizieri, C.M. (1999). *Change & Flexibility. The role of serviced office space in office markets and corporate property portfolios.* Whiteknights, Reading: Department of Land Management and Development.
- Hackett, S.M., & Dits, D.M. (2004). A Systematic Review of Business Incubation Research. *The Journal of Technology Transfer*, 29(1), 55-82.
- Harris, R. (2015). The changing nature of the workplace and the future of office space. *Journal of Property Investment & Finance*, 33(5).
- Huwart, J.Y., Dichter, G., & Vanrie, P.(2012). Coworking Collaborative spaces for micro entrepreneurs. *EBN Technical Notes*, 1.
- Ketting, J. (2014). *Het bedrijfsverzamelgebouw. Een onderzoek naar de toegevoegde waarde van bedrijfsverzamelgebouwen*. Master thesis. Delft University of Technology, faculty of Architecture and the Built Environment.
- Laterveer, M. (2011), *Serviced offices: een dynamische markt in opkomst*, Master thesis, University of Utrecht.
- Lesáková, L. (2012). The Role of Business Incubators in Supporting the SME Start-up. *Acta Polytechnica Hungarica*, 9(3), 85-95.
- Moriset, B. (2013). *Building new places of the creative economy. The rise of coworking spaces.* Proceedings of the 2nd Geography of Innovation International Conference 2014, Utrecht University.
- Peltier, S. (2001). *Analysis of the Supply of Serviced office space.* Master thesis, New Jersey Institute of Technology.
- Peters, L., Rice, M., & Sundararajan, M. (2004). The role of incubators in the entrepreneurial process. *Journal of Technology Transfer*, 29, 83-91.
- Ratinho, T. (2011). *Are they helping? An examination of business incubators' impact on tenant firms.* Doctoral dissertation, University of Twente.
- Sykes, K. (2014). Coworking: a workplace paradigm shift. *Contract*, 55 (6), 140-145.
- Van Meel, J., & Brinkø, R. (2013). *Working apart together.* Verkregen op 26-10-2014, van: http://orbit.dtu.dk/fedora/objects/orbit:129404/datastreams/file_bf47d244-22d8-41e9-aecc-73b62654b911/content.
- Van den Berg, J., & Stijnenbosch, M.H. (2009). A*tlas bedrijvencentra: een inventarisatie van bedrijvencentra met voorzieningen.* Stogo onderzoek + Advies.

WAARDERING HISTORISCHE KENMERKEN

De triomf van de monumentale stad[1]

Na decennialang suburbanisatie groeien de steden sinds de jaren '90 weer. Maar deze nieuwe 'triomf van de stad' geldt niet voor elke stad. Het zijn de oude, monumentale steden die groeien terwijl de new towns juist achterblijven. Dat komt deels omdat deze steden ook meer voorzieningen bieden en in de Randstad liggen maar ook door een waardering voor deze historische kenmerken. Deze waardering uit zich in hogere huizenprijzen en komt niet alleen voort uit het vaker aangetoonde gegeven dat mensen graag in of nabij een monumentaal pand wonen en werken, maar ook omdat de nabijheid tot een monumentale binnenstad de aantrekkingskracht van een stad en haar ommeland als geheel vergroten.

door dr. Gerard Marlet, dr. Roderik Ponds, dr. Joost Poort, dr. Clemens van Woerkens

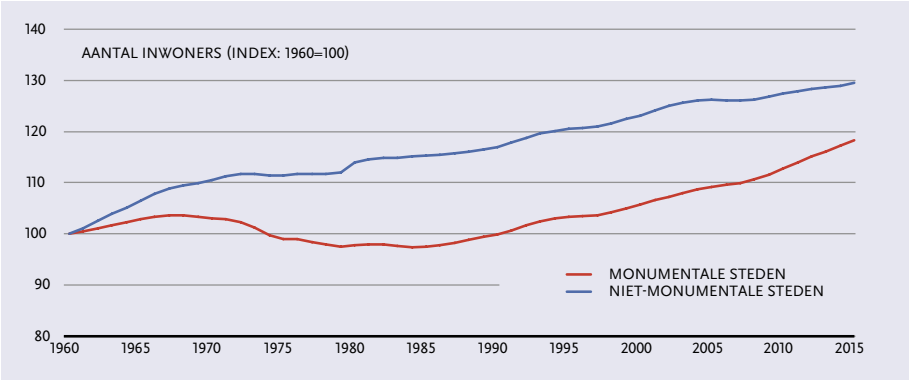
De stad staat volop in de belangstelling. Hoogopgeleiden trekken massaal naar de stad. De stad trekt het platteland leeg. Sinds halverwege de jaren negentig zijn de prijzen van woningen in de stad geëxplodeerd. En steden lijken het snelst te herstellen van de crisis op de woningmarkt. De stad wordt in toenemende mate als de (nieuwe) motor van onze economie gezien. Nederland werkt aan een Agenda Stad, waarmee het land nog meer moet gaan profiteren van de kansen die de stad biedt. En Europa doet hetzelfde met de Urban Agenda.

Die 'triomf van de stad' gaat echter aan veel steden voorbij (Glaeser, 2011). Heerlen verloor de laatste tien jaar ruim vijfduizend inwoners, en ook steden als Sittard-Geleen en Roosendaal hebben de laatste jaren te maken met bevolkingskrimp en een afnemende beroepsbevolking. In steden als Heerlen, Emmen, Lelystad en Almelo - waar die prijzen toch al relatief laag zijn - zijn de huizenprijzen de laatste tijd fors gedaald (Marlet en Woerkens, 2015).
Het lijkt erop dat (binnen een bepaalde regio) vooral de Oude Stad het goed doet, terwijl de new town en 'oude industriestad' het lastig heeft. Dat kan te maken hebben met de aanwezigheid van een universiteit, of met het historisch gegroeide voorzieningenniveau of een ruimer aanbod banen. Maar dat zou ook (deels) te maken kunnen hebben met de monumentale woon- en werkomgeving in die steden. Jane Jacobs zag het in de jaren zestig al: 'New ideas occur in old buildings' (Jacobs, 1961). Jonge mensen ontmoeten elkaar graag in de esthetische omgeving van de monumentale binnenstad.

Verschillen tussen steden

Het succes van de stad is niet van alle tijden, en geldt niet voor alle steden. Figuur 1 laat de ondergang en opkomst van de

FIGUUR 1 ▶ ONDERGANG EN OPKOMST VAN DE MONUMENTALE STAD



Bron: CBS

monumentale stad zien.[2] De suburbanisatie tussen 1968 en 1984 heeft vooral de steden met een monumentale binnenstad getroffen. Gemiddeld verloren die steden tussen 1968 en 1984 ruim zes procent van hun bevolking. Amsterdam verloor in die tijd zelfs een kwart van haar bevolking. Aan steden zonder historische binnenstad ging die suburbanisatie grotendeels voorbij. Dat waren steden waar mensen grotere huizen konden vinden, in een groene veilige omgeving.
Oude steden waren onveilig en vies, en verpauperden als gevolg van de suburbanisatie steeds verder (Margo, 1992). Halverwege de jaren tachtig was het slecht gesteld met de Oude Stad, die volgens sommigen zelfs ten dode was opgeschreven. Dat is de tijd waarin de grote stadsvernieuwing - later Grotestedenbeleid - begon (Van Putten, 2006). En dat is ook de tijd dat mensen weer meer interesse kregen in de stad als plek om te wonen.

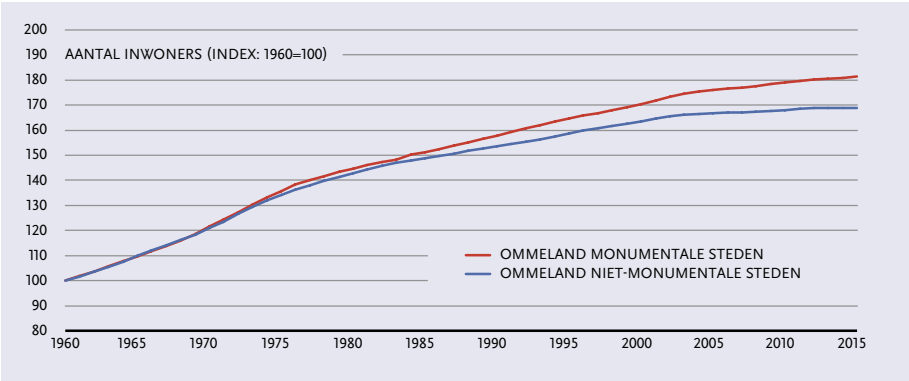
Figuur 1 laat zien dat het sindsdien weer beter gaat met de Oude Stad. Vooral sinds eind jaren negentig zijn die steden weer in trek, terwijl de 'trek naar de stad' (reürbanisatie) aan de steden zonder monumentale binnenstad voorbij lijkt te gaan; de groei is er daar inmiddels wel zo'n beetje uit.

Figuur 2 laat zien dat ook de omgeving van de monumentale stad profiteert van het succes van de Oude Stad. Ook daar neemt de bevolking sneller toe dan in de omgeving van steden zonder monumentale binnenstad. De kans op krimp is dus kleiner in landelijk gebied in de buurt van een monumentale centrumstad. Ook de huizenprijzen in landelijk gebied in de omgeving van monumentale steden zijn duidelijk hoger dan rond niet-monumentale steden (zie figuur 3); wat een belangrijke aanwijzing is voor de (toekomstige) kans op krimp (Glaeser en Gyourko, 2005).

Figuur 3 toont een opvallend beeld van de relatie tussen stad en ommeland. Zoals te verwachten in een tijd van reürbanisatie, en op basis van de economische theorie over de prijsvorming van grond in en om steden, (zie ook De Groot, e.a. 2011) zijn de huizenprijzen per vierkante meter in de stad hoger dan in het ommeland. Dat geldt echter alleen voor de monumentale stad. De prijzen in de steden zonder historische binnenstad zijn gemiddeld lager dan in de dorpen eromheen.

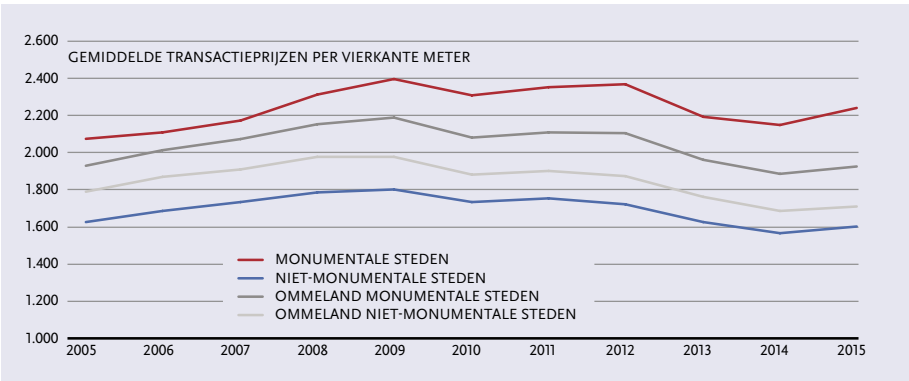
Ook neemt het arbeidsaanbod in de monumentale stad nog altijd fors toe, terwijl dat in de niet-monumentale stad krimpt (figuur 4).

FIGUUR 2 ▶ DE OMGEVING PROFITEERT MEE VAN HET SUCCES VAN DE MONUMENTALE STAD



Bron: CBS

FIGUUR 3 ▶ HUIZENPRIJZEN ZIJN IN MONUMENTALE STAD HOGER DAN IN DE OMGEVING, IN DE NIET-MONUMENTALE STAD LIGGEN ZE LAGER

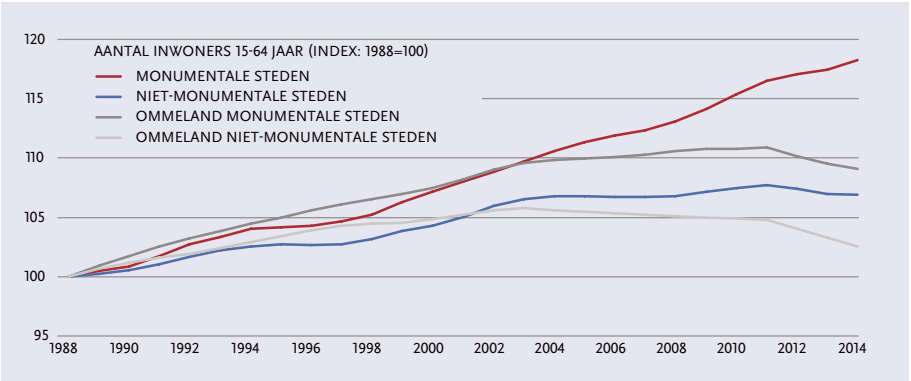


Bron: NVM

Bovendien is de beroepsbevolking in de monumentale stad gemiddeld veel hoger opgeleid dan buiten de monumentale stad. (figuur 5). Dat is van groot belang voor de economie van de stad, want bedrijven groeien en vestigen zich vooral waar ze nu en in de toekomst verwachten creatieve en productieve mensen te kunnen vinden (Marlet, 2009).

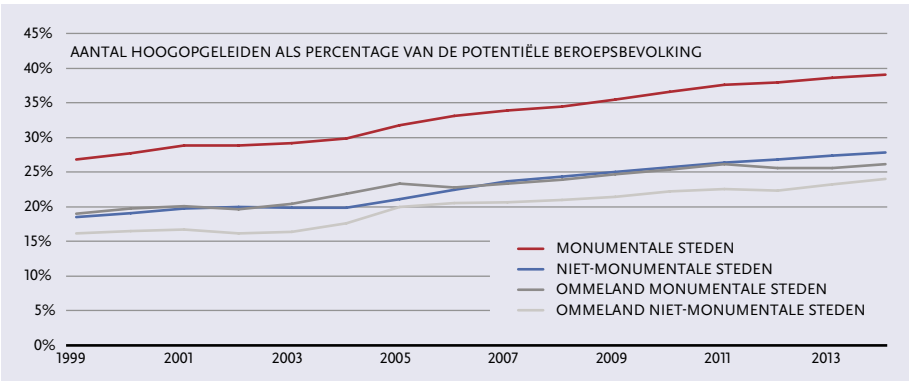
De trek naar de stad is van oudsher altijd verklaard door de aanwezigheid van werk. Vroeger gingen mensen in de buurt van fabrieken wonen. Waar het werk was woonden de mensen. Ofwel: wonen volgde werken. Die tijd is voorbij. Door opeenvolgende transportrevoluties (trein, auto, vliegtuig, hogesnelheidslijn, internet) is het mogelijk steeds verder van huis te gaan werken. Dat betekent omgekeerd ook dat het steeds makkelijker is een woonplek te kiezen, verder weg van het werk. Of zelfs onafhankelijk van de plaats van het werk, op een plek in het land van waaruit zoveel mogelijk banen binnen acceptabele tijd te bereiken

FIGUUR 4 ▶ HET ARBEIDSAANBOD NEEMT ALLEEN IN DE MONUMENTALE STAD NOG TOE...



Bron: CBS

FIGUUR 5 ▶ ...EN IS GEMIDDELD HOGER OPGELEID



Bron: CBS

zijn; de huidige baan, de huidige baan van de partner, de toekomstige baan, de toekomstige baan van de partner, etc. Het gaat - in tegenstelling tot vroeger - niet zozeer om het aanbod banen in de directe woonomgeving of eigen woongemeente maar om het aantal banen dat binnen acceptabele reistijd te bereiken is. De opleving van de stad sinds de jaren negentig wordt dan ook vooral verklaard door een weer toenemende behoefte aan stedelijke voorzieningen in de buurt van de woning. Glaeser focust in de consumer city theorie op het belang van specifiek stedelijke consumptiemogelijkheden die steden aantrekkelijke woonplekken maken (Glaeser e.a. 2001). Urban amenities zoals cultuur en een gevarieerd culinair aanbod verklaren een belangrijk deel van de hernieuwde aantrekkingskracht en het economische succes van steden, ook in Nederland (Marlet, 2009). Een historische en monumentale woonomgeving wordt hierbij vaak als één van die urban amenities genoemd.

Daarmee is meteen de vraag van dit artikel opgeworpen: Is het succes van de monumentale stad het gevolg van de monumenten in, en de esthetiek van de monumentale binnenstad? Of van het feit dat er zich in de monumentale stad meer (andere) voorzieningen (amenities) bevinden, waar mensen (en in hun kielzog bedrijven) op af komen? Of omdat veel monumentale steden ook een universiteit hebben? Of omdat de meeste monumentale steden in de Randstad liggen, waar ook verreweg de meeste kans op werk binnen acceptabele reistijd is?[3]

Monumenten

Om het effect van een mooie historische en monumentale woon- en werkomgeving op de aantrekkingskracht van steden te kunnen meten zijn allereerst goede indicatoren nodig. Informatie over de locaties van Rijksmonumenten is landsdekkend verwerkt tot voor deze analyse bruikbare indicatoren. Landelijk goed vergelijkbare gegevens over gemeentelijke monumenten waren niet beschikbaar, waardoor die niet konden worden meegenomen in de analyse. De openbare database van de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RcE)[4] bevat alle objecten die in de loop der tijd (na de invoering van de Monumentenwet in 1961) als Rijksmonument zijn aangemerkt.[5] De Monumentenwet definieert monumenten als:

'Vervaardigde zaken welke van algemeen belang zijn wegens hun schoonheid, hun betekenis voor de wetenschap of hun cultuurhistorische waarde.'

Het gaat dus niet alleen om gebouwen, maar bijvoorbeeld ook om parken en archeologische sites. Om voor het predicaat Rijksmonument in aanmerking te komen moesten onroerende zaken minstens vijftig jaar oud zijn, en van belang zijn vanwege schoonheid, wetenschappelijke betekenis of cultuurhistorische waarde. Het ouderdomscriterium is recent losgelaten, waarna ook een aantal nieuwere gebouwen als monument is aangewezen.

De lijst die voor dit onderzoek is gebruikt, bevat nog voornamelijk vooroorlogse gebouwen. Van de circa 64.000 Rijksmonumenten op die lijst heeft bijna 45% een woonfunctie. De rest is onderverdeeld in de categorie 'gebouwde monumenten' en 'overige monumenten'. Onder de gebouwde monumenten vallen kantoren, kerken, molens, et cetera. Onder de overige monumenten vallen parken, archeologische monumenten, standbeelden, landgoederen, et cetera. Alle monumenten zijn (indien daar een locatieaanduiding van bekend was) ten behoeve van dit onderzoek gekoppeld aan de Basisregistraties Adressen en Gebouwen (BAG), zodat bijvoorbeeld het aantal monumentale woningen als percentage van de totale woningvoorraad kon worden berekend.

Behalve het aantal Rijksmonumenten als aandeel van de woningvoorraad, is in de analyse ook het gemiddeld aantal Rijksmonumenten binnen een straal van 200 meter van een woning opgenomen. Dat is de beoogde indicator voor de meerwaarde van monumenten in de buurt, bijvoorbeeld omdat mensen dan uitzicht hebben op monumentale gebouwen, omdat ze het prettig vinden om een wandelingetje te maken in de monumentale omgeving van hun woning, of omdat ze de leefbaarheid in een monumentale omgeving hoger inschatten. Maastricht heeft weliswaar de meeste monumenten als percentage van de totale woningvoorraad, maar de gemiddelde inwoner van Amsterdam kan binnen een straal van 200 meter van zijn woning van de meeste (Rijks) monumenten genieten (gemiddeld ruim 17).

Beide indicatoren voor een monumentale (woon)omgeving houden geen rekening met de mogelijkheid dat ook de inwoners van uitbreidingslocaties, en zelfs inwoners

van buiten de gemeente, waarde hechten aan (de nabijheid van) een historische binnenstad. Ook houden beide indicatoren voor het aandeel monumenten in de buurt onvoldoende rekening met het ensembleeffect van een geconcentreerde hoeveelheid monumentale panden in de binnenstad. Daarom is nog een indicator voor de monumentale binnenstad geconstrueerd.

Dat is als volgt gedaan. Per gemeente is allereerst gekeken wat de postcode is waarbinnen in een straal van 500 meter zich de meeste Rijksmonumenten bevinden. Die postcode is aangeduid als het monumentale centrum van de stad (ongeacht hoeveel monumenten daar staan). Vervolgens is het aantal Rijksmonumenten dat zich binnen een straal van 500 meter van dat centrum bevindt, als maat voor de monumentale omvang en dichtheid van het monumentale hart van de stad gebruikt. Op basis van die indicator blijkt Amsterdam de meest (compacte, in de zin van hoogste monumentendichtheid) monumentale binnenstad van Nederland heeft - met op de meest monumentale plek in de binnenstad maar liefst ruim 1800 (Rijks) monumenten binnen een straal van 500 meter - gevolgd door Maastricht, Haarlem, Dordrecht en Utrecht.[6] Vervolgens is - ten behoeve van de kwantitatieve analyse in de volgende paragraaf - vanuit elke woning in de stad en haar omgeving bepaald 'hoeveel monumentale binnenstad' er 'binnen acceptabele reistijd' van die woning ligt. Met deze indicator wordt dus rekening gehouden met het feit dat sommige woonlocaties dichtbij meerdere historische centra liggen, de verschillen in de omvang van die historische centra en de reistijd tot die centra (hoe dichterbij hoe zwaarder een historisch centrum meetelt). Daarbij is de reistijdwaarderingsfunctie gebruikt die ook is gebruikt voor de nabijheid van theaters, winkels en andere stedelijke voorzieningen. (zie Marlet, 2009)

Aantrekkingskracht

Hebben monumenten effect op de aantrekkingskracht van de stad? Jonge stedelingen in de jaren negentig zouden volgens Duitse stadssociologen identiteit hebben ontleend aan historische gebouwen in een stad (Häußermann en Siebel, 1996). Volgens Richard Florida (2002) hechten hoogopgeleide, creatieve mensen waarde aan een historische binnenstad, omdat die appelleert aan hun behoefte aan authenticiteit. En culturele voorzieningen in historische panden hebben voor een stad meer waarde dan hetzelfde aanbod in een nieuwgebouwd pand (Santagata, 2002). De combinatie van historie, cultuur en horeca is waarschijnlijk niet alleen om esthetische, maar ook om praktische redenen van waarde voor de stad; in historische steden zijn het culturele en culinaire aanbod vaak op korte afstand van elkaar gesitueerd, waardoor hard werken en intensief uitgaan er gemakkelijker kunnen samengaan(Coslor, 2001).

Als mensen een monumentale woning of woonomgeving in de stad waarderen, zullen ze bereid zijn om extra te betalen voor zo'n woning of woonomgeving. De waarde van monumenten moet dan af te lezen zijn aan de huizenprijzen en in de buurt van de plek waar de monumenten staan. Uit figuur 6 blijkt dat woningen in monumentale panden tussen 1993 en 2013 inderdaad meer hebben opgeleverd dan woningen zonder monumentale status. Dat zou in eerste instantie kunnen komen doordat woningen in monumentale panden gemiddeld groter zijn. De verkochte woningen in Rijksmonumenten waren gemiddeld naar schatting[7] ongeveer dertig procent groter dan woningen die zich niet in Rijksmonumenten bevinden (gemiddeld respectievelijk ongeveer 150 en 120 vierkante meter woonoppervlakte). Dat verschil kan de omvang van het prijsverschil halverwege de jaren negentig voor een belangrijk deel verklaren. Maar zeker niet het prijsverschil dat inmid-

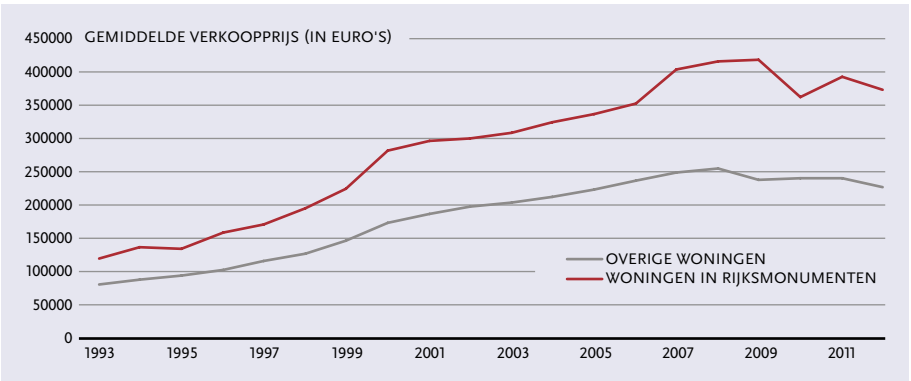
dels behoorlijk is opgelopen; woningen in Rijksmonument zijn nu gemiddeld al bijna zeventig procent meer waard (zie het laatste jaar in figuur 6).

Dat zegt echter nog steeds niet per se iets over de meerwaarde van die monumentale status. Het zou net zo goed zo kunnen zijn dat monumenten meer in prijs zijn gestegen doordat die over het algemeen in de binnensteden liggen, en die binnensteden de laatste jaren sowieso aan populariteit hebben gewonnen. Bijvoorbeeld doordat de monumentale binnensteden over het algemeen ook een groot en gevarieerd aanbod aan stedelijke voorzieningen (amenities) bieden. Of omdat steden met veel monumenten over het algemeen ook steden zijn met een universiteit die een aanzuigende werking heeft, en zo voor hogere prijzen in universiteitssteden zorgt.

Om de meerwaarde van monumentale panden geïsoleerd te kunnen onderzoeken, is een complexere analyse nodig, die dat soort factoren corrigeert. Dat is mogelijk aan de hand van de hedonische prijsmethode (zie ook van Duyn en Rouwendal, 2012 en Koster e.a, 2014). Die gaat ervan uit dat mensen de voor- en nadelen van een bepaalde woonlocatie meewegen in hun bereidheid om te betalen voor een woning op zo'n locatie (Roback, 1982). De aanwezigheid van monumentale panden is zo'n amenity, die de waarde van woningen positief kan beïnvloeden.

De vier indicatoren voor de monumentale omgeving die hierboven werden geïntroduceerd zijn met een dergelijke hedonische prijsanalyse (een regressieanalyse met paneldata over de periode 1999-2012, en zogenoemde fixed effects per 5-ppc-gebied per jaar) in verband gebracht met de verkoopprijzen van woningen. Met deze fixed-effects op 5-positie postcodeniveau (bijvoorbeeld 1011A) wordt gecontroleerd of alle factoren waarop deze postcodegebieden onderling kunnen verschillen en die door de tijd constant blijven - zoals ligging in het land. Omdat monumenten vaak een openbare functie hebben, en van bijvoorbeeld winkels, musea en theaters bekend is dat die ook een prijsverhogend effect hebben op de woningen in de buurt, is de nabijheid van dergelijke voorzieningen als additionele 'controlevariabelen' in de modellen opgenomen.

FIGUUR 6 ▶ DE PRIJS VAN MONUMENTALE WONINGEN LIGT FORS HOGER



Bron: Kadaster

De crux van de statistische modellen is dat hierbij wordt gecorrigeerd voor zoveel mogelijk factoren die van invloed kunnen zijn op de prijs van woningen. Naast de nabijheid van allerlei voorzieningen en de aanwezigheid van een universiteit zijn bijvoorbeeld verschillende indicatoren voor de veiligheid en leefbaarheid in de woonomgeving opgenomen (alle in de categorie '(dis)amenities', verschillende woningkenmerken waaronder de geschatte woonoppervlakte, het woningtype en het onderhoudsniveau van de woningen (de categorie 'woningkenmerken'), en de bereikbaarheid van werk en andere factoren die met de ligging in het land samenhangen en door de tijd kunnen veranderen (de categorie 'ligging/bereikbaarheid'). Deze laatste categorie corrigeert daarmee onder andere ook voor het effect van agglomeratievoordelen (dat zich onder andere uit via een ruimer aanbod werk). In totaal zijn ruim honderd van dergelijke controlevariabelen meegenomen.

In tabel 1 zijn de resultaten van (verschillende varianten van) de modelschattingen getoond. Daarin zijn omwille van de leesbaarheid alleen de coëfficiënten - die de samenhang met de huizenprijzen aangeven - weergegeven voor de variabelen die met monumenten te maken hebben en niet voor alle controlevariabelen. Er zijn hierbij zowel schattingen gemaakt van het effect op absolute huizenprijzen als op de vierkante meterprijs.

Uit die tabel blijkt allereerst dat woningen in monumentale panden de laatste jaren significant meer hebben opgeleverd; gemiddeld 64.052 euro per woning om precies te zijn, zo blijkt uit de eerste regel in kolom I van tabel 1. Ook zijn woningen die in de buurt staan van monumenten (de

TABEL 1 ▶ DE BEREIDHEID OM TE BETALEN VOOR EEN MONUMENTALE WONING EN WOONOMGEVING (UITKOMSTEN UIT DE REGRESSIEANALYSES)

	Bijdrage aan huizenprijzen in euro's		Bijdrage aan huizenprijzen (in euro's per vierkante meter)	
	Model I	Model II	Model III	Model IV
Monumentale woning	64.052***	+	350***	+
Monumentale woonomgeving	32.221***	+	156*	+
Nabijheid monumentale binnenstad		26,5***		0,38***
N (transacties in heel Nederland; 1999-2012)	1.326.071	1.326.028	1.326.071	1.326.028
Fixed effects	Jaar/5-ppc	Nee	Jaar/5-ppc	Nee
Controlevariabelen meegenomen?				
Woningkenmerken	Ja	Ja	Ja	Ja
Ligging/bereikbaarheid (o.a. agglomeratie-voordelen)	Ja	Ja	Ja	Ja
(Dis)amenities (voorzieningen, overlast, etc)	Ja	Ja	Ja	Ja
Iconen van de moderne architectuur[9]	Ja	Ja	Ja	Ja

***** Significant met 99% waarschijnlijkheid; ** Significant met 95% waarschijnlijkheid* Significant met 90% waarschijnlijkheid**

tweede regel in kolom I) gemiddeld duurder. Het gaat bij de waarde van de nabijheid van monumenten overigens niet alleen om monumentale panden, maar om alle Rijksmonumenten die in de analyse konden worden betrokken.

Als de nabijheid van een monumentale binnenstad aan de analyse wordt toegevoegd (in een model waarin de fixed effects noodgedwongen moeten worden losgelaten), dan blijkt (zie de derde regel in kolom II) dat ook die nabijheid nog waarde toevoegt aan de woningen in de stad, terwijl de coëfficiënten van de indicatoren voor monumentale woningen en een monumentale woonomgeving significant blijven (met een '+' aangegeven). Overigens bleken van de controlevariabelen bijvoorbeeld ook de aanwezigheid van een universiteit, de nabijheid van allerlei stedelijke voorzieningen zoals theaters, en de bereikbaarheid van banen significant samen te hangen met de huizenprijzen. Disamenities zoals overlast en onveiligheid hangen negatief samen met huizenprijzen. Een monumentale omgeving heeft dus een meerwaarde voor mensen, nog los van alle voorzieningen die zich meestal ook in zo'n monumentale omgeving bevinden.

Monumenten verhogen dus de waarde van de woningen in het pand zelf én van de woningen in de buurt. Van die monumentale meerwaarde profiteert niet alleen de gebruiker/eigenaar van het monument, maar ook de directe omgeving, en de rest van de stad. Vanzelfsprekend profiteert niet iedereen in de stad in gelijke mate. Voor de gebruiker van het monumentale pand is de monumentale meerwaarde het grootst, gevolgd door de directe buren die kunnen genieten van het mooie uitzicht, en van een wandelingetje in een monumentale omgeving, en tot slot de rest van de inwoners van de stad, die - met iets meer moeite, namelijk een fietstocht of busritje naar de binnenstad - ook kunnen genieten van de esthetische kwaliteiten van de monumentale (binnen)stad.

Conclusie

De monumentale stad doet het de laatste jaren veel beter dan de nieuwere steden. In de monumentale stad neemt de (potentiële beroeps)bevolking toe, terwijl die in veel andere steden krimpt. Die bevolking is gemiddeld hoger opgeleid, en ook de vergrijzing lijkt grotendeels aan de Oude Stad voorbij te gaan. En ook de huizenprijzen ontwikkelen zich er gunstiger. Deze toenemende verschillen zijn niet alleen het gevolg van het feit dat veel monumentale steden ook een ruimer aanbod voorzieningen, vaak een universiteit hebben of meer kans op werk bieden. Na controle voor deze factoren, blijkt een monumentale omgeving een meerwaarde te hebben voor mensen die neerslaat in de huizenprijzen.

Na een lange periode waarin historische steden het juist veel slechter deden dan andere steden, blijkt de (hernieuwde) triomf van de oude stad dus deels het gevolg van de aanwezigheid van deze historische omgeving. Dat past bij de bredere trend dat de consumptievoordelen (urban amenities) van de stad steeds belangrijker worden ten opzichte van de (traditionele) voordelen die een stad biedt op het gebied van werkgelegenheid. Het belang van monumenten vormt ook deels - naast andere factoren - de verklaring van bijvoorbeeld de lagere aantrekkingskracht van Rotterdam in vergelijking met steden als Amsterdam of Utrecht.

Monumenten dragen dus meetbaar bij aan de aantrekkingskracht van een stad. Omdat mensen graag in een monumentaal pand wonen en werken, maar ook omdat een monumentale woon- en leefomgeving en een monumentale binnenstad de aantrekkingskracht van de stad als geheel

vergroten. Een gemiddelde bewoner van een monumentaal pand midden in de monumentale binnenstad van Amsterdam is bijvoorbeeld bereid om € 125.000 meer voor zijn woning te betalen.[8] En dat is puur vanwege het monumentale karakter van zijn woning en de woonomgeving, en staat nog los van de diversiteit aan voorzieningen die zo'n woonplek meestal ook biedt.

OVER DE AUTEURS

Dr. Gerard Marlet is directeur van Atlas voor gemeenten en tevens verbonden aan Utrecht School of Economics en de faculteit Economie en Bedrijfskunde van de Universititeit Groningen.
Dr. Roderik Ponds is onderzoeker bij Atlas voor gemeenten en tevens verbonden aan de faculteit Economie en Bedrijfskunde van de Universititeit Groningen.
Dr. Joost Poort is werkzaam bij het Instituut voor Informatierecht van de Universiteit van Amsterdam en actief als onafhankelijk economisch onderzoeker, onder andere bij Atlas voor gemeenten.
Dr. Clemens van Woerkens is onderzoeker bij Atlas voor gemeenten

VOETNOTEN

1 Gebaseerd op: G. Marlet, R. Ponds, J. Poort, C. van Woerkens, 2015: De monumentale stad, in Atlas voor gemeenten 2015 (VOC Uitgevers, Nijmegen).

2 Zie verderop voor de definitie van steden met een monumentale binnenstad

3 Zie voor het grote verschil in kans op werk voor de inwoners van steden in de Randstad ten opzichte van de grensregio's. Marlet, Ponds, van Woerkens en Zwart (2014).

4 Zie ook: http://erfgoedmonitor.nl/

5 Monumentenwet 1988, art 1b.

6 Voor de figuren in dit artikel waarin een onderscheid is gemaakt tussen wel of niet monumentaal is als definitie een minimum van 150 monumenten binnen een straal van 500 meter aangehouden. Hiermee vallen steden als Rotterdam, Nijmegen en Sittard-Geleen niet onder de definitie van monumentale stad maar – naast de hier genoemde steden – ook steden als Den Bosch, Leiden en Bergen op Zoom onder de noemer monumentale stad. Een ranglijst en overzicht van alle steden kan in de Atlas 2015 terug worden gevonden.

7 Het Kadaster registreert geen woonoppervlakte van de verkochte woningen.

8 Zie: G. Marlet, R. Ponds, J. Poort, C. van Woerkens, 2015: De monumentale stad, in: Alas voor gemeenten 2015 (VOC Uitgevers, Utrecht).

9 Ook de nabijheid tot zogenaamde iconen van de moderne architectuur - gemeten aan de hand van alle gebouwen die ooit in de Architectuurgids danwel het Jaarboek voor de architectuur hebben gestaan - heeft een positief effect op huizenprijzen – zie voor een nadere bespreking: G. Marlet, R. Ponds, J. Poort, C. van Woerkens, 2015: De monumentale stad, in Atlas voor gemeenten 2015 (VOC Uitgevers, Nijmegen).

LITERATUUR

- Coslor, E. (2001) Work hard, play hard. The role of nightlife in creating dynamic cities.*Working Paper Universiteit Chicago.*
- Van Duijn, M. en Rouwendal, J (2012) Cultural Heritage and the location choice of Dutch Households in a residential sorting model. *Journal of Economic Geography*, 13, 473–500.
- Florida, R. (2002) The rise of the creative class, and how it's transforming work, leisure, community and everyday life. *Basic Books, New York*
- Glaeser, E.L. (2011): Triumph of the City: How Our Greatest Invention Makes Us Richer, Smarter, Greener, Healthier, and Happier. *Penguin.*
- Glaeser, E.L. en Gyourko, J. (2005): Urban decline and durable housing. *Journal of political economy*, 113(2), 345-375.
- Glaeser, E.L., Kolko, J. en Saiz, A. (2001) Consumer City. *Journal of Economic Geography*, 1(1), 27-50.
- De Groot, H., Marlet G., Teulings, C. en Vermeulen, W. (2011): Stad en land. *Centraal Planbureau, Den Haag*
- Häußermann, H. en Siebel, W. (1996) Soziologie des Wohnens. *Juventa, Weinheim.*
- Jacobs., J. (1961): The death and life of great American cities. *Random House, New York*
- Koster, H., van Ommeren, J. en Rietveld, P. (2014) Historic amenities, income and sorting of households *Journal of Economic Geography (nog te publiceren)*
- Margo, R.A. (1992): Explaining the postwar suburbanization of population in the United States: the role of income. *Journal of urban economics*, 31, 301-310.
- Marlet, G. en van Woerkens, C. (2015): Atlas voor gemeenten 2015. *VOC Uitgevers, Nijmegen.*
- Marlet, G. (2009): De aantrekkelijke stad. Moderne locatietheorieën en de aantrekkingskracht van Nederlandse steden. *VOC Uitgevers, Nijmegen.*
- Marlet, G. , Ponds, R.., van Woerkens, C. en Zwart, R. (2014) Participatie en de klantenkring van gemeenten, in Atlas voor gemeenten 2014. *VOC Uitgevers, Nijmegen.*
- Van Putten, N. (2006): Terug naar de stad. Een kleine geschiedenis van het grotestedenbeleid. *Ministerie van BZK, Den Haag.*
- Roback, J. (1982): Wages, rents, and the quality of life. *Journal of political economy*, 90,.1257-1278.
- Santagata, W. (2002) Cultural Districts, Property Rights and Sustainable Economic Growth. International *Journal of Urban and Regional Research*, 26(1), 9-23.

Incentives boven huurprijsaanpassingen[1]

Beleggers en ontwikkelaars beantwoorden een toename van de kantorenleegstand met het verstrekken van huurincentives. Pas na jaren aanhoudende leegstand geven ze geen incentives meer maar verlagen ze de huren. Daar waar contracthuren algemeen bekend zijn, zijn incentives dat niet altijd. Incentives kunnen daardoor leiden tot een vertekening van de marktomstandigheden en daarmee tot overaanbod.

door dr. Edwin Buitelaar

Volgens de economische theorie zou, in een efficiënt werkende markt, een toename van het aanbod van goederen, bij een gelijkblijvende of dalende vraag, moeten leiden tot een daling van de prijzen. Prijzen en prijsontwikkelingen zijn daarmee de belangrijkste indicatoren van vraag-aanbodverhoudingen. Op grond van anekdotische en casuïstische kennis zijn er duidelijke aanwijzingen dat die theoretische redenering niet opgaat voor de huurprijzen van kantoren. De officiële brutohuurprijzen reflecteren onvoldoende de marktomstandigheden.

Sinds de jaren '90 is er in Nederland, maar ook elders in de wereld, met een toenemend aanbod van kantoren een vergaande flexibilisering van huurcontracten ontstaan. Een belangrijk onderdeel daarvan is het verstrekken van huurincentives (DTZ Zadelhoff, 2013; French, 2001; McAllister, 2001; Colliers & Dienst Belastingen Gemeente Amsterdam, 2011; De Wit & Terstegge, 2012). Een huurincentive is 'een factor (financieel of niet-financieel) die een bepaalde huisvestingskeuze mogelijk maakt of stimuleert' (Van Gool, 2011: 1). De meest voorkomende incentives zijn huurvrije periodes, een tegemoetkoming van de inrichtingskosten en tekengeld (de *cash incentive*) (De Wit & Terstegge, 2012). Huurincentives worden door makelaars doorgaans uitgedrukt als percentage van de bruto-contracthuur[1].

Verhuurders zouden kiezen voor incentives, in plaats van het verlagen van de (officiële) bruto-contracthuren. De belangrijkste verklaring die verschillende auteurs geven is dat ontwikkelaars en beleggers proberen te profiteren van de intransparantie van de kantorenmarkt (Van Gool, 2011; Van Gool & Swagerman, 2011)[2]. Kopende partijen kennen soms alleen de officiële contracthuren en de contractduur, omdat die in het huurcontract staan vermeld. Huurincentives staan daar vaak niet in, maar bevinden zich in door de verhuurder en huurder overeengekomen *side letters*. Daardoor is de aanwezigheid en de hoogte van incentives niet altijd bekend voor verwervende beleggers. Dit kan leiden tot een te rooskleurig beeld van de marktomstandigheden op basis waarvan te optimistische investeringsbeslissingen genomen worden (McCoy, 2006; Van Gool,

TABEL 1 ▶ BESCHRIJVENDE STATISTIEKEN KANTORENLEEGSTAND, HUURINCENTIVES EN HUURPRIJZEN

	N	Gemiddeld	Standaarddeviatie	Minimum	Maximum
Alle gemeenten in alle jaren					
Huurprijzen (euro's)	231	178,78	59,16	125	375
Incentives (%)	299	23	5	15	35
Leegstand (%)	281	15	6	2	30
Gemeenten in 2012					
Huurprijzen(euro's)	21	179,29	61,39	130	360
Incentives (%)	23	27	5	20	35
Leegstand (%)	23	17	5	9	27

Bron: Cushman & Wakefield, bewerking auteur

2011). Vooralsnog ontbreekt het aan een grootschalige analyse naar de mate waarin incentives worden verstrekt en huurprijzen worden verlaagd onder veranderende marktomstandigheden. Voorliggend artikel maakt dat inzichtelijk.

Formeel zien de modellen er als volgt uit:

$$(1)\ I_{gt} = \beta L_{gt-n} + F_g + J_t + \epsilon_{gt}$$

Waarbij geldt dat:

I = het gemiddelde incentivepercentage van kantoren in een gemeente (g) in een jaar (t)
L = het gemiddelde leegstandspercentage van kantoren in een gemeente (g) in een jaar (t)-1 jaar.... - n jaren
F = het ongeobserveerde tijdsonafhankelijke effect van een gemeente (g)(fixed effect)
J = jaardummyvariabele, waarbij geldt dat t = 1, de andere jaren 0
ϵ = de error term

En:

$$(2)\ H_{gt} = \beta L_{gt-n} + F_g + J_t + \epsilon_{gt}$$

Waarbij geldt dat:

H = gemiddelde huurprijs van kantoren in een gemeente (g) in een jaar (t)
L = het leegstandspercentage van kantoren in een gemeente (g) in een jaar (t)-1 jaar.... - n jaren
F = het ongeobserveerde tijdsonafhankelijke effect van een gemeente (g) (fixed effect)
J = jaardummyvariabele, waarbij geldt dat (t) = 1, de andere jaren 0
ϵ = de error term

Data

Cushman & Wakefield heeft data ter beschikking gesteld over de leegstand, de huurprijzen en de incentives van kantoren in 23 gemeenten, waaronder de vier grote steden, voor de periode 2000-2012. Alleen de steden en de jaren zijn meegenomen waarin ten minste tien huurtransacties en/of -verlengingen zijn geregistreerd. Het gaat daarbij niet alleen om transacties en verlengingen waarbij Cushman & Wakefield betrokken was; de gegevens komen

TABEL 2 ▶ FIXED EFFECTS MODELLEN MET INCENTIVES ALS AFHANKELIJKE VARIABELE

Modellen	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Afhankelijke variabele	Incentives	Incentives	Incentives	Incentives	Incentives	Incentives	Incentives
Leegstand lag 1 jaar	0.080** (0.037)						
Leegstand lag 2 jaar		0.111*** (0.039)					
Leegstand lag 3 jaar			0.074* (0.041)				
Leegstand lag 4 jaar				0.030 (0.042)			
Leegstand lag 5 jaar					-0.009 (0.045)		
Leegstand lag 6 jaar						-0.019 (0.048)	
Leegstand lag 7 jaar							0.068 (0.047)
Fixed effects gemeenten	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Jaardummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Constante	0.224*** (0.005)	0.253*** (0.007)	0.254*** (0.006)	0.257*** (0.006)	0.230*** (0.006)	0.185*** (0.006)	0.259*** (0.009)
Observaties	258	235	212	190	168	146	124
R-squared	0.759	0.782	0.801	0.828	0.840	0.858	0.858
Aantal steden	23	23	22	22	22	22	22
Log Likelihood	690.4	633.7	573.9	524.2	463.7	409.0	362.5

Standaardfouten tussen haken

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Bron: Cushman & Wakefield, bewerking auteur

ook van collega-makelaars, taxateurs en de vastgoedmedia (PropertyNL en Vastgoedmarkt). Die informatie is per gemeente geaggregeerd[3]. De 23 gemeenten waren in 2014 goed voor maar liefst 60% van de totale kantorenvoorraad in Nederland (op grond van de landsdekkende data van Rudolf Bak voor alle kantoren boven 500m² vvo).

De dataset is vervolgens omgezet in een paneldatastructuur. Dit komt er op neer dat één gemeente in één jaar als één observatie telt. Kijken we naar enkele beschrijvende statistieken dan zien we dat het incentivepercentage flink is toegenomen. Was het in 2000 nog gemiddeld (ongewogen) 18%, van de bruto-contracthuur, in 2012 is het opgelopen tot 27%. Amsterdam heeft in 2012 met gemiddeld 20% het laagste percentage incentives. De leegstand in de steekproef is toegenomen van gemiddeld 7% tot 17%. De nominale bruto-huurprijs is, vreemd genoeg, in dezelfde periode licht gestegen van 175 euro per m² vvo in 2003 naar 177 euro per m² vvo in 2013[4]. In tabel 1 worden enkele beschrijvende statistieken getoond.

Aanpak

Om te kijken wat het effect van leegstand op incentives is, zijn verschillende zogenoemde *fixed effects* regressiemodellen geschat. *Fixed effects* zijn in dit geval dummyvariabelen die worden meegenomen om te corrigeren voor alle in de tijd constante kenmerken van de 23 steden. Daarbij kan gedacht worden aan de geografische ligging, de relatieve omvang van de stedelijke economie, etc. Door deze *fixed effects* per gemeente mee te nemen, tonen de regressieanalyses alleen de effecten van de *ontwikkeling* van de leegstand in een gemeente op de *ontwikkeling* van de incentives (en de huurprijzen) van diezelfde gemeente. Daarnaast zijn jaardummies (*time fixed effects*) opgenomen die ervoor zorgen dat er wordt gecorrigeerd voor ontwikkelingen die voor alle observaties gelijk zijn zoals de nationale economische ontwikkeling, inflatie en veranderingen in wet- en regelgeving. Tot slot is niet alleen gekeken òf er een effect is van leegstand op huurincentives en huurprijzen, maar ook wanneer dat effect optreedt. Daarom zijn verschillende modellen geschat met toenemende *time lags* (elke keer toenemend met een jaar) tussen het moment dat de leegstand is geobserveerd en het moment dat de incentives respectievelijk de huurprijzen zijn geobserveerd.

Resultaten

Tabel 2 toont de resultaten van de regressieanalyses waarin het effect van leegstand op de incentives wordt geschat en tabel 3 de resultaten voor het effect van leegstand op de huurprijs. Voor beide afhankelijke variabelen hebben we meerdere modellen geschat. Bij elke kolom die we naar rechts opschuiven wordt er elke keer een jaar extra teruggekeken op de leegstand. Dus in model 2 van tabel 2 wordt gekeken wat het effect is van de leegstand in bijvoorbeeld 2002 op de incentives van 2004. Er is dan dus twee jaar verschil tussen moment van meten van leegstand en incentives. Terwijl model 3 (tabel 2) laat zien wat het effect is van de leegstand in 2001 op de incentives in 2004 (3 jaar verschil). De coëfficienten van de leegstandsvariabelen geven het effect aan van een verandering in de leegstand op de verandering van de incentives (tabel 2) respectievelijk huurprijzen (tabel 3).

De resultaten zijn conform verwachting: een toename van de leegstand leidt op de kortere termijn tot een significante toename van de huurincentives (zie model 1, 2 en 3 in tabel 2) en heeft geen significant effect op de huurprijzen (model 1, 2, 3, 4 en 5 in tabel 3). Het gebruik van incentives als alternatief voor huurprijsaanpassingen lijkt dus wijdverbreid. In de eerste drie jaren nadat een toename van de leegstand zich heeft geopenbaard, verstrekken verhuurders incentives om huurders aan zich te binden (zie wederom model 1, 2 en 3 in tabel 2); er

TABEL 3 ▶ FIXED EFFECTS MODELLEN MET HUURPRIJZEN ALS AFHANKELIJKE VARIABELE

Modellen	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Afhankelijke variabele	Huurprij-zen	Huurprij-zen	Huurprij-zen	Huurprij-zen	Huurprij-zen	Huurprijzen	Huurprijzen
Leegstand lag 1 jaar	-8.099 (16.289)						
Leegstand lag 2 jaar		-11.973 (15.485)					
Leegstand lag 3 jaar			-3.102 (14.743)				
Leegstand lag 4 jaar				21.714 (13.195)			
Leegstand lag 5 jaar					3.743 (10.819)		
Leegstand lag 6 jaar						-23.429** (8.963)	
Leegstand lag 7 jaar							-25.811*** (8.358)
Leegstand lag 8 jaar							
Leegstand lag 9 jaar							
Leegstand lag 10 jaar							
Fixed effects gemeenten	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Jaardummies	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja
Constante	174.703*** (2.961)	174.519*** (2.849)	172.577*** (2.720)	160.485*** (1.787)	168.483*** (1.404)	175.774*** (1.120)	178.263*** (0.989)
Observaties	223	222	214	193	173	153	133
R-squared	0.300	0.301	0.327	0.383	0.356	0.470	0.525
Aantal steden	21	21	21	20	20	20	20
Log Likelihood	-716.4	-713.5	-681.9	-582.8	-475.6	-381.1	-309.5

Standaardfouten tussen haken

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Bron: Cushman & Wakefield, bewerking auteur

Modellen	(8)	(9)	(10)
Afhankelijke variabele	Huurprij-zen	Huurprij-zen	Huurprij-zen
Leegstand lag 1 jaar			
Leegstand lag 2 jaar			
Leegstand lag 3 jaar			
Leegstand lag 4 jaar			
Leegstand lag 5 jaar			
Leegstand lag 6 jaar			
Leegstand lag 7 jaar			
Leegstand lag 8 jaar	-17.224** (8.244)		
Leegstand lag 9 jaar		0.626 (7.672)	
Leegstand lag 10 jaar			-3.212 (7.380)
Fixed effects gemeenten	Ja	Ja	Ja
Jaardummies	Ja	Ja	Ja
Constante	172.377*** (1.512)	170.555*** (0.786)	170.461*** (1.129)
Observaties	113	93	73
R-squared	0.476	0.266	0.410
Aantal steden	20	20	20
Log Likelihood	-248.8	-180.9	-119.2

vindt dan geen correctie van de huurprijzen plaats (model 1, 2, 3, 4 en 5 in tabel 3). Dat gebeurt pas na vijf jaar (zie model 6, 7 en 8 in tabel 3). In die periode is er geen effect van leegstand op incentives (zie model 4, 5, 6 en 7 in tabel 2). Het lijkt er dus op dat de aanbiedende partijen bij aanhoudende leegstand zich realiseren dat incentives de feitelijke marktomstandigheden niet meer kunnen verhullen en dat een huurprijsaanpassing onvermijdelijk is. In het begin proberen ze correcties via incentives plaats te laten vinden in plaats van huurprijzen om te voorkomen dat andere huurders 'jaloers' worden en ook om huurprijsverlagingen vragen.

Discussie

Wat betekent dit? Het feit dat het gebruik van incentives ten koste van huurprijsaanpassingen is geïnstitutionaliseerd, doet sterk vermoeden dat deze praktijk lonend is voor beleggers en ontwikkelaars. Zij zouden baat kunnen hebben bij de gecreëerde intransparantie (Van Gool, 2011). Met name (buitenlandse) partijen die onvoldoende bekend zijn met de lokale markt en het bestaan van incentives kunnen hier het slachtoffer van worden.

Het is de vraag of het erg is dat verhuurders incentives verstrekken? McCoy geeft hierop een duidelijk antwoord: 'Actual net rents start declining long before investment in new construction begins to be curtailed. The availability of actual sale and lease prices would force investors to be more realistic in assessing the income potential from new space in an already soft market. The tremendous losses suffered from cyclical overbuilding would then be avoided' (McCoy, 2006: 88). Incentives zijn uiteraard niet de enige factor die een rol spelen bij het overaanbod, daar zijn meer instituties (zoals RO-regels) en andere factoren voor verantwoordelijk.

Sinds de crisis is de praktijk van incentives wel veranderd. Zo heeft de AFM de publica-

tie van incentives in jaarverslagen verplicht gesteld. En ook bij beleggers lijkt wat veranderd. Sommige hebben inmiddels een beleid waarin risicovolle incentives in de ban zijn gedaan. Daarnaast is meer nadruk komen te liggen op *due diligence* (boekenonderzoek). Dit heeft geleid tot meer inzicht in side letters en kasstromen zodat incentives zichtbaarder zijn geworden. De vraag is alleen of die relatief tijdrovende zorgvuldigheid gehandhaafd blijft wanneer de vastgoedbeleggingsmarkt aantrekt, zoals op het moment van schrijven gebeurt, en er dus meer haast is bij het verwerven van objecten en portefeuilles. Voor de markt blijft het van belang dat het gebruik van incentives wordt beperkt, dan wel dat ze inzichtelijk worden gemaakt. Het is aan externe toezichthouders als de AFM om dat af te dwingen.

Met dank aan Michiel Boonen (Cushman & Wakefield), Peter van Gool (SPF Beheer / ASRE), Ed Nozeman (ASRE), Frans Schilder (ASRE), Martijn Eskinasi, Frank van Dongen, Niels Sorel en Anet Weterings (allen PBL) voor hun hulp bij de totstandkoming van het paper.

OVER DE AUTEURS

Dr. Edwin Buitelaar is werkzaam bij het PBL (Planbureau voor de Leefomgeving) en de Amsterdam School of Real Estate.

VOETNOTEN

1 Dit artikel is gebaseerd op een ASRE-paper onder de titel 'Kantorenleegstand, incentives en huurprijzen'.

2 Wanneer meer precies wordt gerekend, zoals taxateurs vaak doen, dan worden de incentives uitgedrukt als contante waarde van de totale waarde van de huurstroom van het afgesloten huurcontract.

3 Ook huurders kunnen baat hebben bij het ontvangen van huurincentives. Zij hebben vaak hoge inrichtings- en verhuiskosten die gefinancierd moeten worden. Door de huisvestingskosten over de huurperiode enigszins te stabiliseren wordt financiering beter bereikbaar.

4 Helaas waren de data alleen beschikbaar geaggregeerd op gemeenteniveau. De samenstelling van de steekproef per gemeente kan hierdoor van jaar op jaar verschillen (kwaliteit objecten, duur huurcontracten, etc.). In theorie kunnen die veranderingen effect hebben op de uitkomsten. Het zou goed zijn als een vergelijkbare analyse zou worden uitgevoerd op een dataset bestaande uit individuele transacties.

5 Huurprijsgegevens waren beschikbaar voor 21 van de 23 gemeenten voor de periode 2003-2013, dit in tegenstelling tot de gegevens over incentives die al vanaf 2000 (tot 2012) beschikbaar zijn.

LITERATUUR

- Colliers & Dienst Belastingen Gemeente Amsterdam (2011), *Rapportage kantoorruimte 2011.* Amsterdam: We're Amsterdam.
- DTZ Zadelhoff (2013), *Incentives and leases belong together.* Den Haag: DTZ Zadelhoff Research.
- French, N. (2001), 'Uncertainty in property valuation: the pricing of flexible leases', in *Journal of Corporate Real Estate*, 3(1): 17-27.
- Gool, P. van (2011), 'Moet een belegger wel huurincentives geven?', *ASRE paper*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Gool, S. van & O. Swagerman (2011), 'Maak incentives inzichtelijk', in *PropertyNL Magazine*, 6: 50-52.
- Kuminoff, N.V., C.F. Parmeter en J.C. Pope (2010), 'Which hedonic models can we trust to recover the marginal willingness to pay for environmental amenities?', in *Journal of Environmental Economics and Management* 60(3): 145-160.
- McAllister, P. (2001), 'Offices with services or serviced offices?', in *Journal of Property Investment and Finance*, 19(4): 412-426.
- McCoy, B.H. (2006), *The dynamics of real estate capital markets. A practitioner's perspective.* Washington: Urban Land Institute.
- Wit, M.H.P. de & M.J. Terstegge (2012), 'Incentives in het huurrecht', in *Tijdschrift huurrecht in praktijk*, nr. 4: 102-108.

AGENDA

ASRE Talent Seminar, i.s.m. AAA MRE, MSRE AA, VOGON & PropertyNL
25 september 2015, Amsterdam School of Real Estate
Informatie: c.damen@asre.nl

Retail Forum – De prijs van experience in Retail
1 oktober 2015, WTC Amsterdam
Informatie: www.propertynl.com/evenementen

OTB / Platform 31: Wooncongres
3 november 2015, Haagse Hogeschool, Den Haag
Informatie: www.bk.tudelft.nl

Open Dag ASRE
5 november 2015, Amsterdam School of Real Estate
Informatie: www.asre.nl/opendag

NVB Jaarcongres 2015
12 november 2015, Kasteel de Vanenburg, Putten
Informatie: www.nvbjaarcongres.nl

VOGON-symposium.
Thema: Consument gericht bouwen (zowel qua wonen als werken)
13 november 2015, a.s.r. Utrecht
Informatie: www.asre.nl

Vastgoedlezing 2015
17 november 2015 (datum onder voorbehoud)
Informatie: www.vastgoedlezing.nl

Annual ARES meeting
29 maart – 2 april 2016
Informatie: www.aresnet.org

ERES-conferentie 2016
8 – 11 juli 2016 in Regensburg
Informatie: www.eres.org

AREUEA congres 2016
6 – 8 juli 2016 in Alicante
Informatie: www.areuea.org

Voor u geselecteerd

Vermindering fiscaliteit eigenwoningbezit: effecten van de vermindering van de fiscale subsidiëring van koopwoningen.
Auteurs: F.P.W. Schilder, J.B.S. Conijn. Amsterdam School of Real Estate.

De fiscale subsidiëring van het eigenwoningbezit, in het bijzonder de hypotheekrenteaftrek, staan ter discussie. Recentelijk heeft het kabinet Rutte II maatregelen getroffen voor de versobering van de fiscale maatregelen rond het eigenwoningbezit. Een onderzoek naar de omvang van de vermindering van de fiscale subsidie aan de eigenaar-bewoner en de mogelijke consequenties voor het prille herstel van de koopwoningmarkt in kaart gebracht. De aflossingsverplichting op nieuwe hypotheken en de afbouw van het maximale tarief voor de hypotheekrenteaftrek heeft de subsidiëring sterk verminderd. De totale omvang van de fiscale versobering bedraagt 27% van € 15,6 miljard per jaar nu, naar € 11,4 miljard per jaar op termijn. De daling van de hypotheekrenteaftrek wordt deels gecompenseerd doordat aflossing valt onder de fiscale vrijstelling van het eigen vermogen in box 1. De maandlasten van eigenaar-bewoners stijgen fors door verplichte aflossing. Doordat aflossing geen kosten zijn, stijgen de gebruikskosten van de woning minder hard.

Nieuwe centra in Nederland, het krachtenveld in de arena van de stedelijke ontwikkeling
Auteur: P.C.M. van der Heijde. Amsterdam. Bureau Stedelijke planning.

Nederland is sinds de Tweede Wereldoorlog sterk verstedelijkt met omvangrijke woongebieden en bedrijventerreinen aan de flanken van de stad. Hoewel het overheidsbeleid vooral gericht was op versterking van de binnensteden zijn er in deze periode toch veel nieuwe centra ontstaan. Hier onderzoekt men waar in Nederland nieuwe centra zijn ontstaan en hoe deze zich ruimtelijk en functioneel kenmerken. Aan de hand van een analyse van het ontwikkelingsproces van Centrum Leyweg en Nieuw Laakhaven in Den Haag en Centrum Kanaleneiland en Leidsche Rijn in Utrecht wordt gekeken naar de rol van de actoren en hun invloed op het proces. Geconcludeerd wordt dat nieuwe centra in Nederland de resultante zijn van de ambitie van lokale overheden om de ruimtelijk-economische positie van hun steden te versterken door proactief in te spelen op de groei van de bevolking en de economie en deze te combineren met centrifugale krachten die zich voordoen in het stedelijk gebied. De gemeenten blijken zeer bepalend te zijn in de planning, het functionele programma en de stedenbouw van nieuwe centra. De bescheiden rol van de andere actoren zou moeten veranderen. De hogere overheden moeten meer sturen op de hoofdlijnen van het programma van nieuwe centra en er moet meer van de marktkennis en expertise van private partijen gebruik gemaakt worden. Het multifunctionele karakter van nieuwe centra en de mogelijkheden voor intensief ruimtegebruik vergroten de verstedelijking en versterken de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse stadsregio's.

Stedelijke netwerken en het belang van internationaal verbonden zijn: een onderzoek naar de invloed van Luchthaven Schiphol op de waarde van kantoorlocaties in de Randstad. *Auteur: J. Braam. Amsterdam.*

Een onderzoek naar de invloed van de ligging van kantoren ten opzichte van Schiphol op de waarde van een kantoorlocatie. Luchtha-

vens zijn een belangrijk aspect in de internationale verbondenheid. Kantoorgebruikers willen graag in de buurt van deze locaties zitten zodat ze snel en makkelijk kunnen afreizen. Dit ondanks beschikbaarheid van internet en moderne communicatiemiddelen. Face-to-face contact blijft belangrijk. Uit de literatuurstudie blijkt dat er significant verband bestaat tussen de afstand tot een luchthaven en de kantoorprijzen. Vervolgens is een analyse gemaakt van data over locatie, prijzen, bereikbaarheid, kwaliteit van de locatie, voorzieningenniveau ende ouderdom van de locatie. Geconcludeerd wordt dat er een Schiphol-effect is. De prijzen van kantoren zijn hoger dichter bij de luchthaven op basis van reisafstand en afhankelijk van de eerder genoemde kenmerken.

Een warme plek in de strategie: energieprestatieverbeteringen in VvE's.
Auteur: C. Pettersson. Utrecht.

Het aantal VvE's in Nederland neemt toe, mede door verkoop van flatwoningen door woningcorporaties. Het onderhoud in VvE's is doorgaans goed geregeld, echter voor duurzaamheidsinvesteringen is door corporaties weinig nagedacht. Aangezien een heel groot deel van corporatieportefeuille VvE's zijn, speelt de VvE een belangrijke rol bij de verduurzamingsopgave. Deze scriptie onderzoekt wat een corporatie moet doen op het gebied van verduurzaming van VvE's om de waarde van de woningen te behouden en de woonlasten betaalbaar te houden. VvE's moeten een plek krijgen in de portefeuillestrategie van corporaties. Daarbinnen moet de verduurzaming van de VvE's een structurele plek krijgen. Om deze strategie uit te voeren is er op twee vlakken draagvlak nodig. Intern draagvlak is nodig binnen de corporatie. Dit is te realiseren door het onderwerp te agenderen en déproblematiseren (op financieel, juridisch en communicatief vlak). Ten tweede is draagvlak nodig bij eigenaar-bewoners en huurders. Dit is vooral mogelijk als de financiële prikkel voor hen zichtbaar is: de verhouding tussen de stijging van de VvE-bijdrage of huur en de daling van de energielasten (als gevolg van de investering). Concluderend is het van belang de VvE-bijdrage en de huur niet te veel te laten stijgen. Het rekenmodel dat voortvloeit uit dit onderzoek is een basis om te bepalen hoe hoog de investeringen zijn voor een VvE-complex, wat de verhouding is tussen de kosten en baten en of een spreiding van de investeringen in de tijd nodig is.

Het effect van de taxateurwissel: een fictie met frictie?
Auteur: J. Niemeijer. Den Haag.

De marktwaarde van vastgoedportefeuilles speelt een grote rol in processen van (institutionele) beleggers. Sinds de (vastgoed)crisis lijkt deze waarde volatieler te worden. Eén van de determinanten die van invloed kan zijn op de hoogte van taxaties van kantoorgebouwen is de taxateurwissel. Deze thesis gaat op dit thema in. Dit onderzoek is vorm gegeven door een taxatiedatamatrix op te stellen van 70 kantoorgebouwen. Deze matrix bevat taxatiegegevens van de kantoorportefeuille van 4 Nederlandse Institutionele beleggers in de periode 2009-2013 waarbij ieder gebouw ten minste één maal van taxateur is gewisseld. De resultaten van de dataset bevestigen dat bij een wissel van taxateur in een dalende markt, de waarden van de 'nieuwe' taxateur lager zijn dan die van zijn voorganger. Dit verschil is statistisch significant gebleken. In het komende december-nummer hierover een artikel.

CALL FOR PAPERS

ROZ Vastgoedindex Jubileumbundel

De ROZ Vastgoedindex bestaat 20 jaar. Ter gelegenheid daarvan wil het bestuur van de stichting ROZ Vastgoedindex in het najaar van 2016 een congres houden en een jubileumbundel uitgeven.

Het centrale thema van de bundel is het (gebruiks)nut van de Vastgoedindex. Verschillende gerenommeerde auteurs uit de wetenschap en de praktijk hebben inmiddels hun medewerking toegezegd. Zij gaan het thema vanuit verschillende invalshoeken belichten. De hoofdredactie is in handen van prof. dr. Tom Berkhout.

Het bestuur wil graag onderzoekers uitnodigen een bijdrage te leveren aan de bundel. Zowel kwalitatief als kwantitatief onderzoek is welkom. De deadline voor de bijdrage ligt in Q2 2016. Een financiële bijdrage voor nieuw onderzoek is bespreekbaar.
Graag ontvangen wij vóór 1 november gemotiveerde voorstellen voor een bijdrage aan de bundel.

De voorstellen graag per e-mail richten aan de directeur van de stichting:

drs. Jan-Willem C. Dijkhuis MRE MRICS
Postbus 620
2270 AP Voorburg
jan-willem.dijkhuis@stichtingroz.nl

vastgoedindex
STICHTING ROZ

Richtlijnen Real Estate Research Quarterly voor auteurs

Grondslag

Aan artikelen liggen bij voorkeur de resultaten van concreet onderzoek ten grondslag en bevatten goed onderbouwde praktische relevantie/nieuwswaarde voor de vastgoedsector. Het kan zowel gaan om fundamenteel wetenschappelijk onderzoek als om toegepast wetenschappelijk onderzoek. De resultaten van onderzoek moeten breed toepasbaar zijn. Onderzoek dat uitsluitend betrekking heeft op individuele locaties of regio's, past niet in de formule. Daarnaast biedt de redactie ruimte voor opiniërende artikelen. Ook die vinden echter hun basis in onderzoek.

De redactie streeft naar een aantrekkelijke afwisseling van langere en kortere artikelen. De maximale lengte is circa 2000 woorden. Uitzonderingen kunnen gemaakt worden voor artikelen van bijvoorbeeld promovendi met een op onderzoek gebaseerd proefschrift of een onderwerp dat dieper ingaat op een bepaald onderwerp. Deze artikelen mogen 3.000 of 4.000 woorden beslaan, zulks ter beoordeling aan de redactie.

Opbouw

Een artikel is bij voorkeur als volgt opgebouwd:

- een korte, prikkelende inleiding met de belangrijkste conclusies (maximaal 75 woorden)
- een beschrijving van het onderzoek, met accenten op:
- de wetenschappelijke betekenis van het onderzoek,
- de belangrijkste conclusies
- de betekenis van de onderzoeksresultaten voor de vastgoedpraktijk
- een korte beschrijving van de onderzoeksmethodiek.

Het verdient aanbeveling te vermelden op welke manier geïnteresseerde lezers kennis kunnen nemen van de onderzoeksresultaten.

Auteurs dienen (een selectie van) hun bronnen op te nemen.

Procedure

De redactie stelt het op prijs wanneer auteurs een outline van hun voorgenomen artikel toezenden. Op basis hiervan kan de redactie beoordelen of een uitwerking tot een volledig artikel zinvol is. Artikelen worden beoordeeld door een vakredacteur en een externe referent. met tenminste 1 tweezijdige blinde beoordeling. Auteurs ontvangen opmerkingen via de vakredacteur waarna aanpassingen kunnen plaatsvinden.

Door het artikel aan te bieden aan Real Estate Research Quarterly verklaart de auteur dat hetzelfde niet tegelijkertijd elders ter publicatie wordt aangeboden. De uiteindelijke beslissing tot plaatsing wordt genomen door de redactie. De redactie kan altijd een artikel weigeren of inplannen voor een volgend nummer. De redactie kan een artikel, in overleg met de auteur, inkorten of wijzigen. Veranderingen in de tekst die slechts de leesbaarheid ten goede komen zonder noemenswaardige inhoudelijke gevolgen, kunnen door de redactie zonder overleg met de auteur worden aangebracht.

Wijze van aanleveren

Voor aanlevering gelden de volgende technische richtlijnen:

- artikelen: als MS Word-bestand
- gebruikte illustraties (grafieken, tabellen, stroomschema's): separaat aanleveren
- de onderliggende data voor grafieken: als separaat MS Excel-bestand (alleen waarden, zonder formules)
- kaartmateriaal: als EPS-bestand (Adobe Illustrator).
- literatuurverwijzing in APA-stijl: https://www.scribbr.nl/apa-stijl/literatuurlijst-volgens-de-apa-regels/

Voorstellen voor artikelen kunnen digitaal worden aangeleverd via: **vogon@propertynl.com.**