



Spreekende Cijfers

Kantorenmarkten
Derde kwartaal

Het derde kwartaal van 2008 vertoont, evenals het voorgaande kwartaal, een tegenvallend beeld van de kantorenmarkt in Nederland. De opname is voor het tweede kwartaal op rij gedaald, zij het minder sterk dan in het tweede kwartaal van 2008. Het aanbod in de 24 onderzochte kantorenregio's is afgelopen kwartaal nagenoeg gelijk gebleven. Er lijkt een dalende trend te zijn ingezet wat het opnamevolume op de Nederlandse kantorenmarkt betreft, maar wanneer het laatste kwartaal van 2008 dat van 2007 evenaart, zal de totale opname over heel 2008 alsnog uitkomen op het niveau van een jaar eerder.

Aanbod nagenoeg gelijk gebleven

Aan het einde van het derde kwartaal van 2008 komt het aanbod van kantoorruimte 1% hoger uit dan aan het einde van het tweede kwartaal. Het totale aanbod voor alle Dynamis regio's ligt daarmee wederom iets beneden de 5 miljoen vierkante meter. In tien regio's is het aanbod gestegen, waarbij Sittard met 79% de grootste aanbodstijging laat noteren. In negen regio's komt het aanbodcijfer lager uit dan drie maanden geleden, waarbij Almere, Den Bosch, Drechtsteden en Tilburg allen een daling noteren van meer dan 20%.

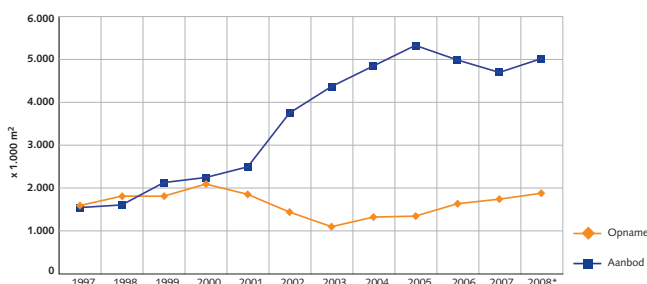
Het aanbod in Utrecht en Zwolle is in de afgelopen drie maanden

Opname: daling van 9% ten opzichte van vorig jaar

Na het tegenvallende tweede kwartaal van 2008 is de opname in het derde kwartaal opnieuw gedaald ten opzichte van een jaar eerder. Het opnamecijfer komt 9% lager uit dan in hetzelfde kwartaal van 2007 op ruim 322.000 m². Van de grote steden dragen met name Utrecht en Rotterdam sterk bij aan deze daling met opnamecijfers die respectievelijk 50% en 58% lager uitkomen dan in het derde kwartaal van 2007. Regio's waar eveneens een sterke opnamedaling waarneembaar is, zijn Deventer (-64%), Groningen (-76%) en Heerlen (-78%).

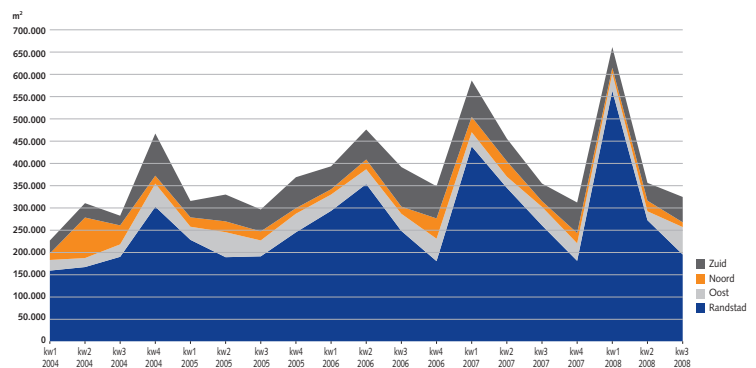
De regio Den Haag vertoont een opvallende opnamestijging. Hier is 82% meer opgenomen dan in het derde kwartaal van 2007. Er moet worden aangetekend dat de opname in het derde kwartaal van 2007 erg laag was. Amsterdam laat een stijging noteren van 7% ten opzichte van een jaar eerder. Hier geldt echter eveneens dat het derde kwartaal van 2007 de laagste opname kende sinds 2005. Overige regio's waar de opname is gestegen ten opzichte van een jaar geleden zijn: Almere, Arnhem, Assen, Den Bosch, Drechtsteden, Enschede, Maastricht en Tilburg. Wanneer de eerste drie kwartalen worden geëxtrapoleerd voor de rest van 2008, komt de opname over heel 2008 uit op 1,8 miljoen vierkante meter waarmee het niveau van 2007 iets wordt overstegen.

Aanbod en opname per jaar



* Opname 2008: Geëxtrapoleerd uit de eerste 3 kwartalen van 2008, zonder rekening te houden met seizoenschommelingen.

Opname per kwartaal 2004 - 2008



den gelijk gebleven. Voor de overige drie grote steden geldt dat alleen Den Haag een lichte aanboddaling van 1% kent en dat in Amsterdam en Rotterdam het aanbod is toegenomen met respectievelijk 2% en 10%.

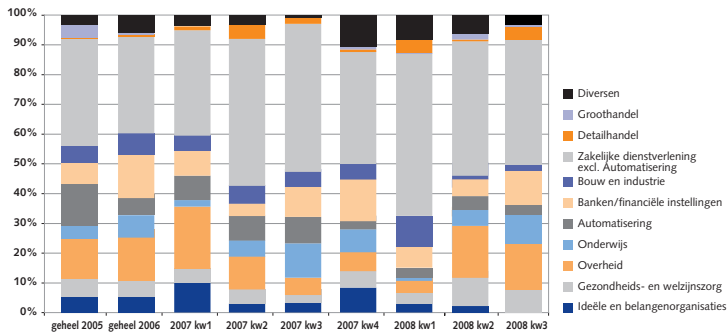
Het totale aanbod wordt bepaald door 2.337 objecten met een gemiddelde grootte van 2.135 m², waarmee de gemiddelde grootte iets hoger uitkomt dan vorig kwartaal. In totaal worden 43 objecten groter dan 10.000 m² aangeboden. In de grootste klasse 500 m² tot 1.000 m² wordt eenderde van het totaal aantal objecten aangeboden, gevolgd door de klasse 1.000 m² tot 2.000 m² met 26% van het aantal aangeboden objecten.

Het percentage nieuwbouw in het totale aanbod komt uit op 10% en ligt daarmee 2% onder het percentage van een kwartaal eerder.

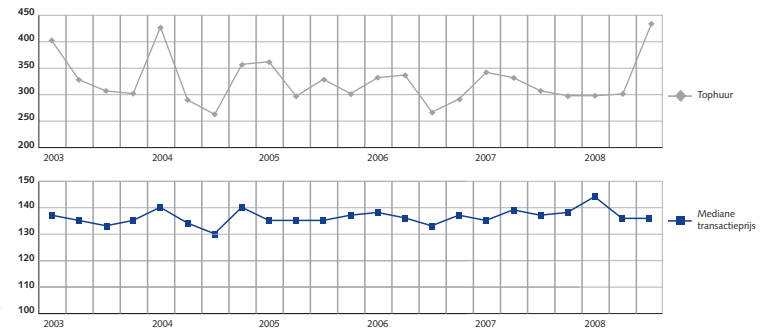
De kantorenmarktratio, de verhouding tussen de opname in het derde kwartaal van 2008 en het aanbod aan het einde van dit kwartaal, bedraagt 36%. Hiermee is de ratio gedaald ten opzichte van de eerste twee kwartalen van 2008 en uitgekomen op het niveau van de ratio over heel 2007. Arnhem kent de meest krappe markt met een ratio van 70%, terwijl de markt in Leeuwarden, met een ratio van 5% als zeer ruim is te typeren.

Het totaal aantal transacties in het derde kwartaal van 2008 ligt met 187 aanzienlijk lager dan een kwartaal eerder toen dit aantal 242 bedroeg. In volume is er sprake van een opnamedaling van 12%. Hiermee wordt de trend uit het verleden voortgezet, dat in het derde kwartaal vaak minder transacties plaatsvinden dan in het tweede kwartaal. De meeste transacties hebben plaatsgevonden in Amsterdam met 38 stuks.

Opname naar branche



Topuren en mediane transactieprijsen in € per m² per jaar



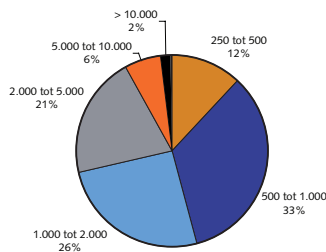
De gemiddelde grootte van een transactie bedraagt 1.723 m². In totaal zijn er drie transacties geweest met een metrage boven de 10.000 m². Het is opvallend dat twee hiervan plaats hebben gevonden in Arnhem.

Het aandeel nieuwbouw in de totale opname bedraagt 13%. In totaal gaat het daarbij om 10 transacties. De gemiddelde grootte van een nieuwbouwtransactie overstijgt, met 4.118 m², ruim de gemiddelde transactiegrootte voor alle transacties.

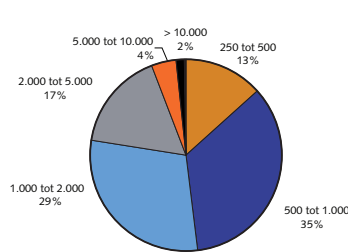
Branches

Met 42% zijn zakelijke dienstverleners in het derde kwartaal van 2008 verantwoordelijk voor een belangrijk deel van de totale opname op de kantorenmarkt. Voor de sectoren onderwijs, banken en financiële instellingen, detailhandel en bouw en industrie is het aandeel in de totale transactieomvang gestegen. Opvallend is verder het ontbreken van transacties in de sectoren ideële en belangenorganisaties en groothandel.

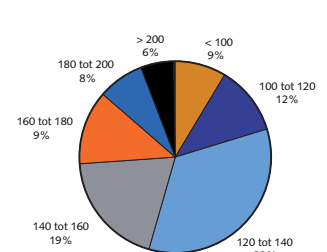
Aanbod derde kwartaal 2008 naar grootteklasse in m² naar aantallen objecten



Opname derde kwartaal 2008 naar grootteklasse in m² naar aantallen objecten



Opname derde kwartaal 2008 naar prijsklasse in € naar aantallen objecten



Huurprijs

De hoogste huurprijs wordt betaald voor een pand aan de Prinsengracht in Amsterdam. De huurprijs bedraagt hier € 425,- per vierkante meter per jaar. De vijf hoogste huren worden allen betaald voor kantoorpanden in Amsterdam. De top tien wordt gecompliceerd door kantoorruimte in Den Haag, Tilburg, Den Bosch, Deventer en Rotterdam.

Van de 103 huurprijzen die bekend gemaakt zijn, valt eenderde in de prijsklasse van 120 tot 140 euro. De gewogen gemiddelde huurprijs bedraagt € 146,-, de ongewogen gemiddelde huurprijs komt uit op € 141,- en de mediane transactieprijs bedraagt € 136,-.

Conclusie en toekomst

Nadat het tweede kwartaal van 2008 reeds een tegenvallend beeld vertoonde ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2007, blijkt ook het derde kwartaal van 2008 tegen te vallen. Enkel als gevolg van het sterke eerste kwartaal van 2008 is er dit jaar nog uitzicht op een evenaring van het opnameniveau in 2007. De opname in het laatste kwartaal mag dan echter niet ver beneden het niveau van het vierde kwartaal in 2007 uitkomen. Er lijkt dus een dalende trend van de opname te zijn ingezet op de kantorenmarkt in Nederland. Of deze doorzet moet blijken uit de komende kwartalen.

De referentietabellen, begripsomschrijvingen en definities treft u aan op de site:

www.sprekendcijfers.nl

Met medewerking van: Naber Bedrijfshuisvesting (Tilburg)
RSP Makelaars (Den Bosch)

Bedrijven bij elkaar op een van de grootste themaparken van Europa

Samenwerking op Eindhovense High Tech Campus versterkt en inspireert ondernemers

Op de High Tech Campus Eindhoven hebben zich 75 hightech bedrijven gevestigd die samenwerken bij de ontwikkeling van nieuwe technologieën. De Campus is één van de grootste themakantorenparken van Europa. Andere themaparken zijn Mediapark in Hilversum, de Westermaatcampus in Hengelo en het cradle-to-cradle kantorenpark in Haarlemmermeer. Nijmegen heeft plannen voor de Novio Tech Campus, een plek waar innovatie en samenwerking tussen halfgeleiderindustrie en medische technologie centraal staat. Waarom 'kruipen' gelijksoortige bedrijven eigenlijk bij elkaar? Wat zijn de voordelen van zo'n themapark? En zijn er ook nadelen?



The Strip is het kloppende hart van High Tech Campus in Eindhoven (foto: Patrick Meis)

Voordelen zijn niet moeilijk te vinden. Door samen activiteiten op het gebied van Research & Development uit te voeren versterken en inspireren bedrijven elkaar. De samenwerking kan bestaan uit delen van technologische knowhow, gezamenlijk gebruik van soms dure researchfaciliteiten en samenwerking in Europese technologieprogramma's. Ondernemingen op de High Tech Campus Eindhoven profiteren van gezamenlijke activiteiten als netwerkevenementen en faciliteiten als beveiliging, parkmanagement, IT en logistiek.

Samenwerken aan innovatie

"Veel technologiebedrijven zien het als een voordeel om met elkaar op een themapark gevestigd te zijn", weet ook Dirk Verberne van Dynamis partner Verschuuren & Schreppers Bedrijfsmakelaars in Eindhoven. "Dat kan zorgen voor een kruisbestuiving. Op de High Tech Campus zitten bedrijven die met elkaar kunnen werken aan innovatieve projecten. Een bedrijf dat op een specifiek technologiegebied advies nodig heeft, vindt dat bij wijze van spreken om de hoek. Bovendien is het een voordeel dat bedrijven van gemeenschappelijke voorzieningen gebruik kunnen maken." The Strip is het kloppende hart van de Campus, met faciliteiten als restaurants, winkels, conferentiecentrum, wellness en auditorium. The Strip is speciaal ontworpen om innovatie te ondersteunen. Elke dag ontmoeten duizenden topengineers elkaar om samen te lunchen en ervaringen en ideeën uit te wisselen. Het gebied is openbaar toegankelijk. Tijdens kantooruren kan iedereen die dat wil gebruikmaken van de faciliteiten van The Strip. Het wegnemen op de Campus maakt onderdeel uit van het stratenplan van Eindhoven en alle gebouwen hebben officiële adressen. De Campus is een deel van Eindhoven en de regio Eindhoven geworden.

Van Philips

De Campus is een idee van Koninklijke Philips Electronics. Ruim tien geleden wilde het technologiebedrijf een aantal

oude locaties afstoten en bedrijfsonderdelen samenvoegen op een nieuwe locatie. Op het toen braakliggende terrein van het oude Natuurkundig Laboratorium begon Philips de Philips High Tech Campus. Gebaseerd op de filosofie van open innovatie. In de afgelopen tien jaar investeerde Philips vijfhonderd miljoen euro in de Campus. Sinds 2002 kunnen ook niet-Philips bedrijven zich op de Campus vestigen en inmiddels is de naam van Philips verdwenen. Daarmee wil de Campus de deur openzetten voor grote buitenlandse technologiebedrijven. "Daar zitten ook concurrenten van Philips bij", vertelt Verberne. "En die vinden het niet prettig om met de naam van Philips te worden geconfronteerd. Ik vind het knap hoe de campus in nog geen tien jaar zo'n sterke positie heeft kunnen verwerven. Ook de behoorlijke dip in de technologiesector rond 2002 heeft de ontwikkeling niet tot staan gebracht. Ik denk dat het succes te danken is aan het feit dat op de Campus vooral R&D-bedrijven zijn gevestigd. Bedrijven die zich bezighouden met innovatie. Heel belangrijk in de slag van het Nederlandse bedrijfsleven met de lagelonenlanden in Europa en Azië." Verberne weet dat Philips plannen heeft om de Campus te verkopen. "Ik hoop dat overheden als de gemeente Eindhoven en de Rijksoverheid een grote vinger in de pap houden. Anders ben ik bang dat de Campus wordt verkocht aan een externe commerciële partij. De unieke gedachte achter de Campus wordt dan ondermijnd."

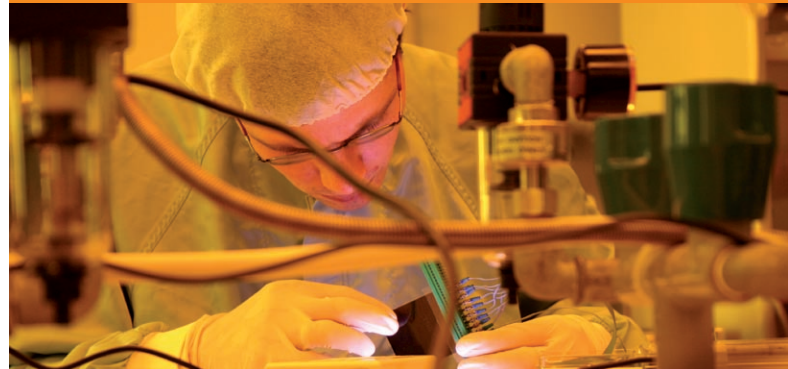
Hoge huurprijzen

Verschuuren & Schreppers Bedrijfsmakelaars houdt zich niet bezig met het verhuren van bedrijfspanden op de Campus. Dat regelt de High Tech Campus zelf. "Wij bemiddelen wel voor bedrijven die zich niet op de Campus zelf, maar op een bedrijventerrein dicht in de buurt willen vestigen. Bedrijven die veel baat hebben bij de aanwezigheid van de Campus, maar de huurprijzen daar niet kunnen of willen betalen. Want als ik een nadeel van de Campus moet noemen, zijn dat de

huurprijzen. De kale huurprijzen zijn nog wel concurrerend met de prijzen op andere bedrijventerreinen in en rond Eindhoven. Maar huurders zijn verplicht een aantal diensten af te nemen. Dat betekent een toeslag van dertig procent op de huurprijs. Die extra's maken vestiging op de Campus aantrekkelijk, maar dus ook duur." Er zijn ook bedrijven die niet worden toegelaten op het terrein van de Campus. Er geldt namelijk een ballotage. Verberne: "De bedrijfsactiviteiten moeten passen binnen het concept van de Campus. Door die exclusiviteit wil de Campus spraakmakend blijvend. Het hele gebied ademt technologie. Bedrijven zitten er graag bij elkaar vanwege het arbeidspotentieel en de universiteit van Eindhoven. Ook de aanwezigheid van Philips zelf en onderzoeksinstituten van TNO speelt daarbij mee. De Campus heeft een eigen afrit van de snelweg en vliegveld Eindhoven ligt vlakbij. Veel technologiebedrijven hebben het gevoel: 'Hier gebeurt het, hier moeten wij ook zijn.'" Regionale en nationale partners ondersteunen de groei van de High Tech Campus. "De Campus neemt een centrale plaats in in de ontwikkeling van Brainport Eindhoven tot een top-technologiespot in Europa."

Feiten en Cijfers van de High Tech Campus Eindhoven

- 103 hectare
- 75 bedrijven
- 5 instituten
- 7000 R&D engineers
- 50 nationaliteiten
- 45.000 m2 laboratoriumruimte
- 185.000 m2 kantoorruimte
- 6000 m2 ruimte voor startende ondernemingen



Door samen activiteiten te ontwikkelen op het gebied van Research & development versterken en inspireren bedrijven elkaar. (foto: Patrick Meis)

Dirk Verberne van Dynamis Partner Verschuuren & Schreppers Bedrijfsmakelaars: "Clustering zorgt voor kruisbestuiving."

Ook na verkoop van High Tech Campus

Burgemeester vindt dat overheid betrokken moet blijven

Philips wil de High Tech Campus Eindhoven verkopen. Het elektronicaconcern zette de laatste jaren sterk het mes in de kosten van vastgoed en wil ook geen centrale regie meer. Van de huidige 6500 onderzoekers op de Campus zijn er nu minder dan 3000 in dienst van Philips. De High Tech Campus is aan het 'ont-Philipsen'.

De centrale rol van Philips kan andere innovatieve bedrijven belemmeren zich op de Campus te vestigen. Burgemeester Rob van Gijzel van Eindhoven: "Bedrijven als Nokia en Sony zien dat Philips verantwoordelijk is voor de toegang tot het terrein. Die bedrijven zouden het niet plezierig vinden als ze een deel van de onroerendezaakbelasting of energierekening aan een concurrent als Philips moeten betalen." Als Philips als beheerder weg is, moet er wel een verantwoordelijke eigenaar terugkomen, vindt Van Gijzel. "Niet een partij die zo snel mogelijk wil cashen. Of een partij die de campus

onder de prijs doorverkoopt aan een vastgoedbedrijf. Als gemeente moeten we geen ondernemer willen zijn, maar we willen wel de kwetsbaarheid van de bedrijvigheid en infrastructuur in onze regio zo veel mogelijk beperken. Daarom moet de openbare ruimte van de campus in publieke of semi-publieke handen zijn."

Regie overheid

Van Gijzel ziet voor de toekomst van de Campus een rol voor de overheid weggelegd. Hij hoopt dat de landelijke overheid in samenwerking met bijvoorbeeld de provincie Noord-Brabant en de gemeente Eindhoven een sterke regie gaat uitoefenen over de campus. "De Campus is van Philips, maar de kern van de campus is de open-innovatiestrategie. Het is een absolute voorwaarde dat die behouden blijft. Dat bedrijven elkaar blijven bevruchten, kennis met elkaar delen, elkaar vinden in productontwikkeling, patenten en octrooien en samen nieuwe producten maken. Daarom is het goed dat Philips het openbare deel van de campus verkoopt en zelf als gebruiker aanwezig blijft."

(Bron: Financieel Dagblad, 22 juli 2008)



Koningin Wilhelminalaan 1
Postbus 200
3800 AE Amersfoort
t +31 (0)33 465 94 34
f +31 (0)33 465 94 32
dynamis@dynamis.nl

www.dynamis.nl

www.sprekendecijfers.nl



Boek & Offermans Makelaars

Akerstraat 39-41
Postbus 677
6400 AR Heerlen
t +31 (0)45 5 743 233
f +31 (0)45 5 600 909
info@boek-offermans.nl
www.boek-offermans.nl
(ook in Maastricht en Sittard)



Frisia Makelaars

Javastraat 1a
2585 AA Den Haag
t +31 (0)70 3 420 101
f +31 (0)70 3 656 823
bog@frisiamakelaars.nl
www.frisiamakelaars.nl



Snelder Zijlstra

Bedrijfsmakelaars
Hoedemakerplein 1
Postbus 2022
7500 CA Enschede
t +31 (0)53 4 852 244
f +31 (0)53 4 852 204
bedrijfsmakelaars@snelderzijlstra.nl
www.snelderzijlstra.nl



Boelens Jorritsma Bedrijfsmakelaars

Peizerweg 87
Postbus 900
9700 AX Groningen
t +31 (0)50 5 265 858
f +31 (0)50 5 276 853
info@boelensjorritsma.nl
www.boelensjorritsma.nl
(ook in Assen en Leeuwarden)



Hol & Molenbeek Bedrijfsmakelaars

Museumlaan 7
Postbus 19257
3501 DG Utrecht
t +31 (0)30 2 568 811
f +31 (0)30 2 568 877
museumlaan@holenmolenbeek.nl
www.holenmolenbeek.nl
(ook in Amersfoort)



Strijbosch Thunnissen Makelaars

St. Canisiussingel 22
Postbus 1005
6501 BA Nijmegen
t +31 (0)24 3 651 010
f +31 (0)24 3 651 050
info@s-t.nl
www.stmakelaars.nl
(ook in Arnhem)



Boer Hartog Hooft Bedrijfsmakelaars

Buitenveldertselaan 5
Postbus 75168
1070 AD Amsterdam
t +31 (0)20 5 405 555
f +31 (0)20 6 464 536
bhh@bhh.nl
www.bhh.nl
(ook in Hoofddorp)



Ooms

Maaskade 113
Postbus 24040
3007 DA Rotterdam
t +31 (0)10 4 248 888
f +31 (0)10 4 248 889
info@ooms.com
www.ooms.com
(ook in Dordrecht)



Van der Sande Makelaars

Vijverstraat 1
4818 ST Breda
t +31 (0)76 5 147 454
f +31 (0)76 5 139 340
info@vandersande.nl
www.vandersande.nl



Bramer Bedrijfsmakelaars

Burg. van Royensingel 18
Postbus 1015
8001 BA Zwolle
t +31 (0)38 4 224 225
f +31 (0)38 4 222 300
info@bramer.biz
www.bramer.biz



Rodenburg Makelaars

Paslaan 19
Postbus 10054
7301 GB Apeldoorn
t +31 (0)55 5 268 268
f +31 (0)55 5 788 295
info@rodenburg.nl
www.rodenburg.nl
(ook in Deventer)



Verschuuren & Schreppers Bedrijfsmakelaars

Kennedyplein 230
Postbus 8730
5605 LS Eindhoven
t +31 (0)40 2 111 112
f +31 (0)40 2 350 505
info@verschuuren-schreppers.nl
www.bedrijfsmakelaar.nu