

Regio-analyse Noord-Nederland

Verbetering van de kantoorvoorraad onder druk

De vraag naar kantoorruimte in de Noord-Nederlandse provincies is vooral kwalitatief gedreven: bedrijven zijn op zoek naar energiezuinige A-label gebouwen. Deze zijn echter schaars, terwijl vernieuwing met de huidige huurprijzen vaak niet uit kan. 'Het aanbod blijft achter bij de verwachtingen die er zijn bij huurders.'

In Friesland is de markt met steden als Leeuwarden, Heerenveen en Drachten meer multi-polair van aard, terwijl het in Groningen als het gaat om kantoren toch echt draait om de stad Groningen. Drachten is aantrekkelijk als meest centrale punt voor de drie noordelijke provincies, Heerenveen heeft een goede ligging richting de rest van Nederland en Leeuwarden wordt aantrekkelijk geacht vanwege de goede stationslocaties.

Gemiddeld gaat het bij de meeste transacties over metrages tot 500 vierkante meter kantoorruimte. Er is wel degelijk af en toe vraag naar de grotere metrages, maar die zijn er vrijwel niet, constateren



Jeroen van Reenen en Tjibbe-Jan Boring

Regio-analyse Noord-Nederland

de collega's Jeroen van Reenen en Tjibbe-Jan Boringa. 'Voorheen was de tendens dat gebouwen die aanvankelijk als single tenant gebruikt werden, vrijwel allemaal in een multi-tenant situatie zijn terecht gekomen. Daarmee komen deze gebouwen vrijwel nooit meer in zijn geheel leeg en ontstane leegstand kan niet worden opgevuld door partijen met een grotere vraag.'

Suboptimaal

De vraag in de kantorenmarkt is ook in Friesland en Groningen vooral kwalitatief gedreven, uitbreidingen zijn vrijwel niet meer

aan de orde. Tjibbe-Jan: 'In onze regio maken partijen eerder een krimpende beweging. Ze blijven nog wel omdat ze in meerdere steden actief willen blijven, maar dan willen ze niet meer in een D-label gebouw. Men wil dan echt naar een A+ label, zodat ze weer een horizon hebben van 10, 15 jaar dan weer vooruit kunnen in het pand.' Het afstoten van vierkante meters vanwege thuiswerken is inmiddels verleden tijd, hoewel dit niet direct leidt tot een verhoging van de vraag. Jeroen: 'Het aanbod blijft achter bij de verwachtingen die er zijn bij huurders. Er wordt vooralsnog meer >

Wie zijn Tjibbe-Jan Boringa en Jeroen van Reenen?

Tjibbe-Jan Boringa is sinds 2019 vastgoedadviseur bij RBMT, dit staat voor Regionale BedrijfsMakelaars en Taxateurs en is opgericht in 2010. 'We zijn een allround bedrijfmakelaarskantoor waarbij de kantorenmarkt een van de hoofdcategorieën is. We zijn actief in Friesland en Groningen, met name voor het MKB maar ook voor de grotere regionale spelers, overheden en zorgpartijen. Ik vind de afwisseling en de contacten in de bedrijfmakelaardij heel divers en afwisselend, het is mooi om langdurige relaties op te kunnen bouwen.'

Jeroen van Reenen werkt sinds 2023 voor RBMT en heeft de nodige ervaring opgedaan in en rond de stad Groningen. Hij haalt veel plezier en voldoening uit de lokale contacten en verbinding met ondernemers. Bij eerdere werkgevers werkte hij met grote partijen voor wie lokale kennis en expertise veelal ondergeschikt is. 'Juist op de inhoud kunnen we het verschil maken voor een opdrachtgever.'



'Veel huurders zitten in een suboptimaal gebouw, het gewenste aanbod is er gewoon niet'

Regio-analyse Noord-Nederland

verlengd dan dat er verplaatst wordt, ook al zitten veel huurders in een suboptimaal gebouw. Maar het gewenste aanbod is er gewoonweg niet. De markthuren in Noord-Nederland liggen nog op een dusdanig niveau dat investeerders, zeker met de huidige rentestanden, er geen brood in zien om meer aanbod van modernere, duurzame omgevingen te realiseren. Daardoor staat de gehele verbetering van de gebouwen-voorraad onder druk. 'Er zouden veel meer gebouwen gerenoveerd moeten worden.'

Grote schaarste

De bereidheid van gebruikers om hogere huren te betalen is er momenteel niet, waardoor investeerders een afwachtende houding aannemen. Tjibbe-Jan: 'Ondertussen tikt de klok wel richting 2030, wanneer een A-label verplicht wordt. Die trend is niet te keren.' Om de patstelling te doorbreken zijn investeerders nodig die bij aanvang genoeg kunnen nemen met minder rendement. Partijen kortom, met een langetermijnvisie. Tjibbe-Jan: 'We voorzien wel voor de komende jaren dat wanneer contracten expireren organisaties zich gaan afvragen of ze wel in het pand verder willen of dat ze de stap gaan maken naar een ander gebouw dat wél voldoet aan de duurzaamheidseisen. Ergens

vanaf 2027 gaat er grote schaarste ontstaan aan de goede panden. Of bestaande verhuurders worden onder druk gezet door hun huurders om te investeren.'

Haalbare business case

Daarbij komt dat nieuwbouw ook niet van de grond komt, aangezien er geen kwantitatieve vraag is. Jeroen: 'Er zijn in de basis genoeg vierkante meters kantoorruimte, maar de kwaliteit voldoet niet. Dat heeft een verlamdend effect. Er is al veel getransformeerd naar woningbouw, daar zal nog wel wat bij gaan komen. Het is niet voor niets dat er in Nederland maar weinig omgevingen zijn die zich kunnen meten met de Zuidas. Daar is de bereidheid om op een internationaal niveau die benodigde prijsstelling te betalen. Een uitzondering is wellicht Groningen-Stad waar prijzen iets zijn gestegen en er wat lucht ontstaat voor de investeerder om te verduurzamen met een haalbare business case.' Ook het sterke MKB, met name in Friesland, kan in sommige gevallen nog een keuze maken voor dure nieuwbouw. Vaak vormt de bedrijfshuisvesting van de eigen onderneming dan een onderdeel van het pensioen van de DGA. 'Hij durft of wenst dan vaak wél te investeren.'



'Er zouden veel meer gebouwen gerenoveerd moeten worden'