

Sprekende Cijfers
Kantorenmarkten medio 2020



Totaal opnamevolume 1e helft 2020

475 duizend m²

Vershil met 2019

-38%

Kansen voor regio's buiten de Randstad in veranderende kantorenmarkt



Spreekende Cijfers Kantorenmarkten medio 2020

Een uitgave van Dynamis

© Copyright 2020

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd en/of verveelvoudigd of in enigerlei andere vorm openbaar gemaakt worden zonder schriftelijke toestemming van de eigenaar Dynamis B.V.

Foto voorzijde: Oude Apeldoornseweg 41 -45, Apeldoorn

Dynamis

Dynamis is een organisatienetwerk van dertien grote regionale makelaars met meer dan vijftig vestigingen in het hele land. Zij is daarmee de op twee na grootste makelaarsorganisatie in Nederland. Dynamis wil als netwerkorganisatie haar opdrachtgevers op professionele en kwalitatief hoogwaardige wijze ondersteunen en begeleiden bij al hun beslissingen over (bedrijfs)onroerend goed.

Auteurs:

Rick van Zwet, MSc

Manager Research & Consultancy

Rogier Weck, MSc

Research Consultant

Contact:

research@dynamis.nl

030 307 89 30

Samenvatting

Het massale thuiswerken tijdens de lockdown heeft voor vele werkgevers en werknemers de visie op het kantoorgebruik veranderd. Deze schuivende panelen op de kantorenmarkt bieden kansen voor de regio's buiten de Randstad.

Sterke vraaguitval tijdens corona

Door de coronacrisis bereikt de dynamiek op de kantorenmarkt een dieptepunt. Bedrijven stelden massaal hun huisvestingsbeslissing uit. De vraag naar kantoorruimte is met maar liefst 40% gedaald in het eerste half jaar van 2020. Als de weg naar economisch herstel in 2020 en 2021 echter verder doorzet, zullen volgend jaar recordvolumes gerealiseerd gaan worden door de grote inhaalvraag van bedrijven die hun huisvestingsbeslissing hebben uitgesteld.

Randstedelijke kantoormarkt leed onder eigen populariteit

Het collectieve thuiswerken heeft blootgelegd dat de Randstad voor de crisis zwaar onder druk stond. Door de opgelopen schaarste konden bedrijven hun verhuishwens niet realiseren, congestie had lange reistijden tot gevolg en ook de woningprijzen stegen de pan uit. Een deel van deze problemen zijn sinds de start van de intelligente lockdown sterk verminderd.

Vergroot concurrentiekracht van de regio

Om deze positieve neveneffecten ook na de crisis te behouden, is een betere spreiding van de werklocaties in Nederland noodzakelijk. Regio's buiten de Randstad, als Twente en de Brabantse Stedenrij, moeten verdergaand samenwerken om een concurrerende hotspot te ontwikkelen. Bedrijven zullen dan vaker hun vestigingsbeslissing in het voordeel van de regio laten uitvallen, of hier satellietkantoren openen om reistijden voor werknemers te beperken.

Focus op de winnaars

Om als regio als winnaar uit de coronacrisis te komen, moet één centrale kantorenlocatie worden aangewezen. Door het grotere verzorgingsgebied kan worden geïnvesteerd in de aantrekkelijkheid, onder andere door het realiseren van voldoende kwalitatieve kantoorruimte en goede OV-ontsluitingen. Om de groei van de aangewezen locatie te faciliteren, zullen andere steden in de regio delen van de kantorenvorraad moeten herbestemmen.



Inhoudsopgave

Samenvatting	3
Coronavirus drukt stempel op de kantorenmarkt	5
Sterke vraaguitval in de eerste helft van 2020	5
Krimp in de vier grote steden	6
Grote contrasten tussen kantorenregio's	7
Kader: Corona in de grote steden	7
Toekomstige kantorenvraag blijft robuust	8
Regionale spreiding biedt kansen post-corona	8
Kader: Het kantoor als bijenkorf	8
Versterk de regionale kracht	9
Focus op de winnaars	9
Bijlagen: Begrippen	10

Coronavirus drukt stempel op de kantorenmarkt

Het coronavirus heeft de kantorenmarkt hard geraakt. Op korte termijn is de bezettingsgraad gekelderd door het massale thuiswerken, maar ook op lange termijn is het kantorengebruik onzeker. De situatie is daarmee totaal anders dan voor de intelligente lockdown.

Aan het einde van 2019 bevond de Nederlandse kantorenmarkt zich op een hoogtepunt, de vraag naar kantoorruimte was gigantisch. Door de grote kantorenvraag bereikten de opnamevolumes door gebruikers hoogtepunt na hoogtepunt. De zorgen rondom de kantorenmarkt liepen ook navenant op, de beschikbaarheid van kwalitatief hoogwaardige kantoorruimte droogde in snel tempo op. Met name op centraal gelegen stationslocaties stonden de seinen steeds vaker op rood. De problemen aan de aanbodkant zette daarmee een rem op de aanhoudende ruimtevrage.

Dit was de situatie tot in 2020 de beruchte zwarte zwaan zijn opwachting maakte in de vorm van het coronavirus. Naast de maatschappelijke ontwrichting werd ook de dynamiek in de vastgoedsector zwaar geraakt. Binnen enkele dagen waren miljoenen vierkante meters kantoorruimte plotseling niet meer in gebruik en waren bedrijfskantines uitgestorven. Bedrijven stelden massaal hun huisvestingsbeslissing uit.

De strategie om keuzes ten aanzien van huisvesting uit te stellen is zichtbaar in elke crisis. In de huidige gezondheids crisis wordt sterker dan ooit de toekomstige rol van het kantoor ter discussie gesteld. Als werknemers ook na corona veel vanuit huis blijven werken, worden veel vierkante meters kantoorruimte overbodig. Ook kunnen de klassieke locatievoorkeuren veranderen, aangezien werknemers steeds minder bereid zijn om dagelijks in de file te staan om bij hun werkplek te komen.

Sterke vraaguitval in de eerste helft van 2020

Op korte termijn is duidelijk welke gevolgen de coronacrisis heeft. Door zowel economische onzekerheid als vragen rondom structurele veranderingen in ons kantoorgebruik, stellen bedrijven hun huisvestingsbeslissingen uit. Keuzes ten aanzien van nieuwe ruimte of uitbreiding van het kantoor worden vooruitgeschoven. De terug-

houdendheid van bedrijven om nieuwe ruimte aan te huren of aan te kopen blijkt ook uit de cijfers. In het eerste half jaar van 2020 is bijna 40% minder kantoorruimte in gebruik genomen, vergeleken met het eerste half jaar van 2019.

Met bijna 475 duizend m² aan transacties op de 27 belangrijkste kantorenmarkten, is de dynamiek in 2020 op een vergelijkbaar niveau als in 2016. Een groot deel van dit transactievolume kan verklaard worden uit transacties die in de eerste maanden van de rapportageperiode plaatsvonden. Voor de

Opname in m ² per regio	Opnamevolume medio '20	Mutatie opname t.o.v. medio '19
Amsterdam	141.350	-29%
Rotterdam	68.450	-11%
Utrecht	30.550	-62%
Den Haag	37.950	-60%
Totaal G4	278.300	-38%
Amersfoort	34.550	28%
Breda	18.950	35%
Eindhoven	18.100	-69%
's-Hertogenbosch	15.350	8%
Apeldoorn	12.000	-48%
Nijmegen	11.450	-31%
Zaanstad	9.600	67%
Groningen	9.550	-25%
Venlo-Venray	8.700	98%
Almere	7.750	-52%
Arnhem	7.700	-55%
Enschede	6.150	-76%
Maastricht	5.550	-46%
Heerlen	4.650	-23%
Hengelo	4.300	32%
Assen	3.950	-27%
Zwolle	3.900	-85%
Dordrecht	3.100	-31%
Tilburg	2.900	-50%
Leeuwarden	2.600	-38%
Alkmaar	2.550	-61%
Deventer	1.750	-82%
Sittard-Geleen	1.050	-65%
Totaal overig	196.150	-39%
Totaal Nederland	474.300	-38%

aankondiging van de lockdown in maart draaide de Nederlandse kantorenmarkt namelijk nog op volle toeren.

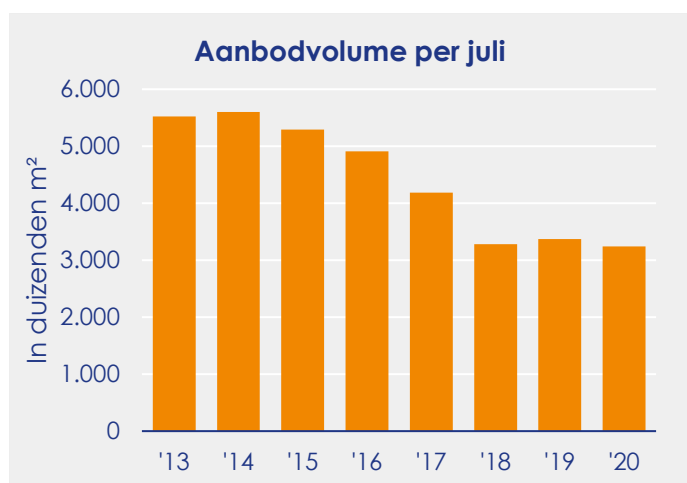
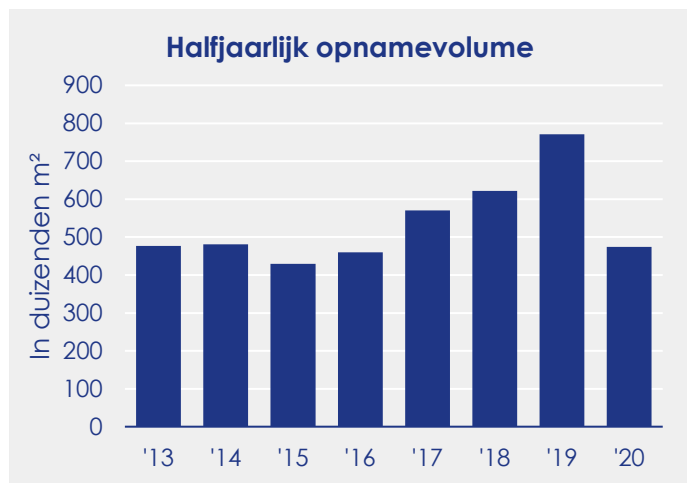
De sterke terugval van de opnamecijfers in 2020 wordt tevens verklaard door het recordvolume in 2019. Vorig jaar bereikte de vraag naar kantoren het hoogste punt sinds de crisis, zelfs het oplopende aanbodtekort kon de groei van de opnames in dat jaar niet belemmeren. Dat de coronacrisis een sterke daling heeft veroorzaakt na topjaar 2019, is dan ook geen verrassing.

Opvallend is dat de terugval in de vraag nog niet heeft geleid tot een toename van het aanbod. Integendeel zelfs, het aanbod heeft een lichte daling van 4% doorgemaakt op jaarbasis. In totaal is op de Nederlandse kantorenmarkt ruim 3,2 miljoen m² kantoorruimte beschikbaar. De oorzaak voor de daling is tweeledig: Enerzijds leidde het uitstellen van verhuisbeslissingen ertoe dat minder gebruikers ruimte op de markt achterlieten. Anderzijds zijn een deel van de onderhandelingen tijdelijk on-hold gezet bij de aanvang van de lockdown. Deze kantoren zijn niet opgenomen, maar worden tegelijkertijd ook niet meer actief aangeboden aan

de markt. Ondertussen is het merendeel van deze onderhandelingen hervat.

Krimp in de vier grote steden

In de vier grootste steden van Nederland (G4: Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Den Haag) is de kantorenmarkt hard geraakt. Maar liefst 38% minder oppervlakte is in het eerste half jaar van 2020 verkocht of verhuurd in de G4. De klap komt het hardste aan in Utrecht en Den Haag, in beide steden daalt het opnamevolume met circa 60%. Ook hier geldt dat de uitstekende prestaties van



Aanbod in m ² per regio	Aanbodvolume juli 2020	Mutatie aanbod t.o.v. medio 2019
Amsterdam	580.200	15%
Rotterdam	498.200	0%
's-Gravenhage	282.200	-22%
Utrecht	248.100	-12%
Totaal G4	1.608.700	-3%
Eindhoven	199.000	23%
Almere	152.900	5%
Amersfoort	142.900	-12%
Arnhem	117.400	-22%
Zwolle	88.800	-35%
Apeldoorn	79.300	-24%
Breda	78.000	-25%
Enschede	75.800	45%
's-Hertogenbosch	71.800	-30%
Tilburg	70.300	16%
Heerlen	61.300	10%
Maastricht	57.400	-24%
Deventer	56.800	3%
Groningen	56.600	-13%
Nijmegen	52.200	17%
Leeuwarden	49.700	22%
Hengelo	46.800	36%
Venlo-Venray	36.000	21%
Alkmaar	35.500	-3%
Sittard-Geleen	33.800	18%
Dordrecht	32.100	-15%
Assen	27.100	-1%
Zaanstad	9.500	44%
Totaal overig	1.631.000	-5%
Totaal Nederland	3.239.700	-4%



Corona in de grote steden

De sterke impact van de coronacrisis op de robuust geachte kantorenmarkten in de G4, valt te verklaren uit de grote besmettingsrisico's in dichtbevolkte gebieden. Juist in deze gebieden waar veel werknemers afhankelijk zijn van het openbaar vervoer, is men tijdens de lockdown veelvuldig thuis gaan werken. Ook de grotere penetratie van thuiswerken reeds voor de coronacrisis in de grote steden, heeft ertoe bijgedragen dat bedrijven in de G4 sneller konden overschakelen.

deze steden in 2019 heeft geleid tot een dermate sterke procentuele daling. De markt voor kleine kantoorruimte heeft in de G4 een vergelijkbare klap gekregen als de totale markt.

Grote contrasten tussen kantorenregio's

Op de kantorenmarkten in regio's buiten de vier grote steden is de terugval in de eerste helft van 2020 nagenoeg even groot geweest als binnen de G4 (-39%). Deze daling verhult echter de onderlinge verschillen in de ontwikkelingen van de regionale kantorenmarkten. De vraag naar kantoorruimte is namelijk niet overal even sterk geraakt door de coronacrisis. Hoewel veel regio's een sterke krimp kennen in het eerste halfjaar, heeft er in sommige regio's ook groei plaatsgevonden. Kanttekening is dat door de beperkte volumes een enkele transactie een grote invloed kan hebben op de krimp of groei van de opnames in een regio.

De vroege corona-uitbraak in het zuiden van Nederland heeft met name in de grote kantorenmarkten Maastricht en Eindhoven een forse terugval op de kantorenmarkt veroorzaakt, in beide gemeenten zijn de opnames zeer fors gedaald. In de kleinere kantorenmarkten Venlo-Venray, Den Bosch en Breda zijn daarentegen juist meer kantoorruimtes opgenomen dan in de eerste helft van 2019.

Daartegenover staat het lage aantal besmettingen tijdens de eerste fasen van de lockdown in het noorden van Nederland. In de totale regio heeft de vraag naar kantoorruimte een beperktere krimp doorgemaakt dan in de meeste andere regio's. Met een daling van de opnames van 28% is de noordelijke kantorenmarkt (Assen, Groningen en Leeuwarden) de minst geraakte regio van Nederland.

De kantorenmarkten met de meest sombere resultaten in de eerste helft van dit jaar zijn Twente en Arnhem-Nijmegen. Enschede noteert een forse min, en in zowel Arnhem als Nijmegen hebben minder gebruikers de markt betreden dan vorig jaar. Tot slot valt op dat Randstedelijke gemeentes die niet tot de G4 behoren goed presteren, in het bijzonder Amersfoort en Zaanstad wisten in de eerste helft van 2020 fors meer gebruikers te trekken dan vorig jaar. In Amersfoort is de vraag met 28% gestegen en in Zaanstad bedroeg de groei zelfs meer dan twee derde. De groei in beide steden is te verklaren uit enkele grote transacties voor de corona-uitbraak in Nederland.

Toekomstige kantorenvraag blijft robuust

De vraag naar kantoorruimte heeft duidelijk klappen opgelopen door de coronacrisis. Als de weg naar economisch herstel in 2020 en 2021 echter verder doorzet, zullen volgend jaar recordvolumes gerealiseerd gaan worden door de grote inhaalvraag. Alle bedrijven die hun beslissingen ten aanzien van huisvesting hebben uitgesteld, zullen dan de markt alsnog betreden.

Op lange termijn is echter de vraag of de kantoorbehoefte structureel veranderd is door corona. Enerzijds leidt de toenemende gewenning aan thuiswerken tot een lagere intensiteit van het kantoorgebruik. Zeker op de gebruikelijke thuiswerkdagen zal een groter deel van de Nederlandse kantorenvoorraad leegstaan. Bovendien kiezen een aantal bedrijven er reeds voor om volledig over te gaan op thuiswerken, voornamelijk deze (grotendeels ICT-)bedrijven nog veruit in de minderheid.

Grosso modo zal de behoefte aan kantoor vierkante meters zeer beperkt geraakt worden door corona. Zonder strakke thuiswerkplanningen komt het merendeel van de werknemers nog op dezelfde dagen naar kantoor, waardoor de ruimtes berekend moeten zijn op maximale bezetting. Ook de community-functie van een kantoor zal steeds belangrijker worden (Zie kader 'Het kantoor als bijenkorf'), dit vraagt echter om grotere en meer open ruimtes om die samenkomsten tussen collega's te faciliteren.

De tweedeling op de kantorenmarkt zal door het coronavirus verder groeien tussen enerzijds kantoren die aansluiten op de moderne manier van werken en anderzijds ouderwetse kantoren waarvan het verdienmodel nog grotendeels gebaseerd is op aantallen werkplekken.

Regionale spreiding biedt kansen post-corona

De verschuiving van het kantoor van pure werkplek naar plek van ontmoeting is al jaren gaande, de coronacrisis versnelt deze transitie. De huidige crisis moet vooral ingezet worden om het huidige kantorenlandschap structureel te veranderen. Voor de crisis had de grote druk op de Randstad namelijk grote negatieve consequenties: ruimtetekorten leidde tot toenemende schaarste op de kantorenmarkt, congestie had lange reistijden tot gevolg en ook de woningprijzen stegen de pan uit. De goede (internationale) concurrentiepositie van



Het kantoor als bijenkorf

Kantoren hebben nog altijd een cruciale rol in het creëren van een eigen bedrijfscultuur en het stimuleren van sociale cohesie tussen collega's. Werknemers moeten deel worden van een bedrijfscultuur en een gemeenschap om effectief en met plezier te werken. Naar verwachting zal het kantoor een andere rol gaan invullen in het werk van veel mensen. Het kantoor zal gaan fungeren als bijenkorf. Deze bijenkorf gaat meer en meer gebruikt worden als uitvalsbasis, waarbij de agenda van de werknemer leidend is en niet het kantoor.

De toekomstige vraag naar kantoren zal daarom minder draaien om sec het aantal vierkante meters, maar om de kwaliteit en indeling van die meters. De standaard werkplekken gaan een steeds kleiner deel van een kantoor vormen, terwijl vergaderzalen, brainstormruimtes en ontmoetingsplekken belangrijker worden.

de Randstad werd steeds lastiger te handhaven.

Een groot deel van de problemen zijn door het massale thuiswerken tijdens de lockdown sterk verminderd, zo zijn de verkeersinfarcten afgenomen en is de work-life balance van veel mensen verbeterd. Deze positieve effecten moeten daarom ook na de crisis omarmd worden. Het inzetten op een meer regionaal gespreid kantoorgebruik is daarvoor een kansrijke richting. Nu de grote steden het momentum verliezen, moeten de regio's buiten de Randstad een herwaardering krijgen als vestigingslocatie.

Versterk de regionale kracht

In tegenstelling tot de spreiding van de werkgelegenheid in de jaren '90 van overheidswege, moet het huidige spreidingsbeleid niet primair gericht zijn op de economische verbetering van achterblijvende perifere gebieden. De bestaande regionale structuur moet juist versterkt worden om bedrijven richting de regio's te lokken. Hiervoor is een landelijke regiorol noodzakelijk, de winnaars moeten de mogelijkheid krijgen om de kantorenvorraad verder te laten groeien, terwijl de verliezers op kansloze plekken moeten saneren.

Het beleid moet erop gericht zijn om superregio's buiten de Randstad te ontwikkelen die de concurrentie aankunnen met onder andere Amsterdam en Rotterdam. Met als gevolg dat bedrijven vaker hun vestigingsbeslissing in het voordeel van de regio laten uitvallen, of dat ze bijvoorbeeld satellietkantoren buiten de Randstad openen.

Om aantrekkelijke werklocaties te realiseren moeten regionale kantorenmarkten niet met elkaar concurreren, maar juist samenwerken om bedrijven aan te trekken. Het creëren van aantrekkelijke regionale werklocaties kan op een aantal manieren:

- Ontwikkel een interne infrastructuur, zoals OV-verbindingen maar juist ook fietssnelwegen voor high speed pedelecs binnen regionale clusters. De goede bereikbaarheid maakt een cluster een aantrekkelijke vestigingslocatie door het grote aantal potentiële werknemers binnen een korte reisafstand.
- Versterk de regionale kracht, laat elke regio een eigen karakter en specialisme ontwikkelen, naar het voorbeeld van Brainport Eindhoven en Foodvalley.

Focus op de winnaars

Om als winnaar uit de coronacrisis te komen, is een krachtige strategie nodig. In elke regio moet een centraal centrum aangewezen worden waar de focus van de kantorenmarkt op ligt. Alleen het versterken van de regionale samenhang is niet voldoende, in bepaalde steden moet de groei van de kantorenvorraad gefaciliteerd worden, tegelijkertijd moet de voorraad in andere plaatsen juist gesaneerd of herbestemd worden. In het kantorencentrum van een groot regionaal verzorgingsgebied kan dan fors geïnvesteerd worden om er een aantrekkelijke werklocatie van te maken: voldoende kwalitatieve kantoorruimte, goede OV-ontsluitingen en andere voorzieningen.

Binnen de verschillende samenhangende regio's (o.a. Brabantse Stedenrij, Zuid-Limburg, Noord-Nederland, Twente, Zwolle-Stedendriehoek) moet een stad zich ontwikkelen tot regionaal kantorencentrum. Een aantal steden ligt voor de hand (Groningen, Maastricht, Enschede) in andere regio's dienen meerdere centra zich aan (Arnhem of Nijmegen, Den Bosch of Eindhoven). Bovenlokale afstemming moet plaatsvinden om de kernlocaties aan te wijzen.

Begrippen

Aanbod van kantoorruimte

Het op de vrije markt brengen van een aaneengesloten ruimte van tenminste 500 vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak in de vier grote steden. In de overige regio's worden aaneengesloten metrages van tenminste 250 vierkante meter geregistreerd. In het aanbod worden uitsluitend bestaande, gereed dan wel in aanbouw of renovatie zijnde, en daadwerkelijk binnen twaalf maanden beschikbaar komende en niet reeds uit de markt genomen, objecten geregistreerd. Dit kan inhouden dat kantoorruimte in het aanbod wordt meegenomen zonder dat er sprake is van leegstand; de ruimte kan nog in gebruik of in aanbouw zijn.

Bereikbaarheid

Relatief begrip dat vooral besloten ligt in de ontsluitingskenmerken van de betreffende locatie in relatie tot het acceptatieniveau van de betrokkenen gerelateerd aan de gemoeide tijd, het gemak, de emotionele ervaring en de wijze van vervoer.

Bestaande bouw

Reeds gerealiseerde vastgoedobjecten, waarvoor ten aanzien van de sector commercieel vastgoed geldt dat daarbij in het algemeen een overgangperiode wordt aangehouden van twee jaar vanaf de bouwkundige oplevering.

Bruto vloeroppervlak (BVO)

Oppervlakte gemeten op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructies die de betreffende ruimte of groep van ruimten omhullen.

Herbestemmen / transformeren

Het van de markt halen van voor kantoorfunctie bestemde ruimte met het doel deze om te zetten in een niet-kantoorfunctie.

Huurprijzen

Huurprijzen worden gewaardeerd in euro's per vierkante meter per jaar verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw, servicekosten en eventuele andere vergoedingen, zoals goodwill en/of overnamekosten.

Kantoor

Verblijfsobject gelegen op een terrein dat in het bestemmingsplan is aangewezen voor de functie-groep kantoren.

Leegstand

In het algemeen het niet-verhuurd zijn van (een gedeelte van) een vastgoedobject.

Mediaan

De mediane huurprijzen van kantoren zijn berekend. Een mediaan is de middelste waarneming. In

vergelijking met gemiddelden tellen uitersten (zowel hoog als laag) minder zwaar mee, en komt het getal dichter in de buurt bij de 'normale huurprijs' dan een gemiddelde huurprijs.

Monofunctionele kantoorlocaties

Dit zijn locaties waar vrijwel alleen kantoren en bedrijfspanden geconcentreerd zijn en andere voorzieningen ontbreken. Deze locaties zijn vaak goed bereikbaar met de auto en kennen een ruime parkeergelegenheid. Gedacht kan worden aan kantorenparken.

Nieuwbouw

Nieuw gebouwde kantoorpanden die binnen 12 maanden worden opgeleverd. Kantoorpanden die nog niet eerder in gebruik zijn genomen en bestaande bouw die een ingrijpende renovatie, zowel interieur als exterieur, heeft ondergaan.

Object

Een gebouw, of een gedeelte van een gebouw, dat door één of meer van voor tot achter doorlopende en van beneden naar boven opgaande bouwmuren is gescheiden van de rest van het gebouw en dat zelf niet is onderverdeeld door dergelijke bouwmuren.

Opname van kantoorruimte

Een transactie met een volume van minimaal 250 vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak in de vier grote steden. In de overige regio's worden alle transacties geregistreerd. De opnames moeten op de 'vrije' markt zijn verhuurd of verkocht. Het huren van ruimte in een flexoffice wordt hierin niet meegenomen, omdat de aanbieder in dit geval reeds als de gebruiker wordt gezien. Beleggingstransacties, zoals bijvoorbeeld sale-and-leaseback, blijven buiten beschouwing wanneer de feitelijke opname door de gebruiker reeds eerder is geregistreerd. Kantoorruimte die opgenomen wordt ten behoeve van een bestemmingswijziging, zoals bijvoorbeeld woningbouw, wordt niet als opname van kantoorruimte berekend. De transacties worden geregistreerd in het jaar waarin tussen partijen wilsovereenstemming is bereikt.

Structureel aanbod

Kantoorruimte die gedurende drie of meer achtereenvolgende jaren met steeds dezelfde hoeveelheid vierkante meters wordt aangeboden.

Verhuurbaar vloeroppervlak (VVO)

VVO is het netto vloeroppervlak exclusief buitenruimten, installatieruimten, verticale verkeersruimten en inclusief niet-statische gebouwdelen en glaslijncorrectie.

Vrije markt

De markt waar beleggers, particulieren en projectontwikkelaars onroerende zaken aanbieden aan nog niet bekende toekomstige huurders en/of kopers.

BMV Bedrijfsmakelaars

Sweerts de Landasstraat 27
6800 AN Arnhem
026 355 21 00
info@bvmakelaars.nl
bvmakelaars.nl

Boek & Offermans Bedrijfsmakelaars

Akerstraat 39-41
6411 GW Heerlen
045 574 32 33
info@boek-offermans.nl
boek-offermans.nl
(ook in Maastricht, Venlo en
Venray)

Frisia Makelaars

Javastraat 1a
2585 AA Den Haag
070 342 01 01
bog@frisiamakelaars.nl
frisiamakelaars.nl

HRS Bedrijfsmakelaars

Pettelaarpark 36
Postbus 2073
5216 PD 's-Hertogenbosch
073 80 000 08
info@hrs.nl
hrs.nl
(ook in Tilburg)

Kuijs Reinder Kakes

Westzijde 340
1506 GK Zaandam
075 612 64 00
bog@krk.nl
krk.nl
(ook in Amsterdam en Alkmaar)

Lamberink Bedrijfsmakelaars

Javastraat 10 - 18
9401 KZ Assen
059 233 84 20
bedrijfsmakelaars@lamberink.nl
lamberink.nl
(ook in o.a. Groningen)

Molenbeek Makelaars

Emmalaan 39
3581 HP Utrecht
030 256 88 11
utrecht@molenbeek.nl
molenbeek.nl

Ooms.com

Maaskade 113
Postbus 24040
3007 DA Rotterdam
010 424 88 88
bog@ooms.com
ooms.com
(ook in Dordrecht)

Rodenburg Bedrijfsmakelaars

Paslaan 20
7311 AL Apeldoorn
055 5 268 268
info@rodenburg.nl
rodenburg.nl
(ook in Deventer en Zwolle)

Snelder Zijlstra Bedrijfsmakelaars

Hoedemakerplein 1
Postbus 2022
7500 CA Enschede
053 485 22 44
bedrijfsmakelaars@snelderzijlstra.nl
snelderzijlstra.nl

Strijbosch Thunnissen Bedrijfsmakelaars

St. Canisiussingel 22
6511 TJ Nijmegen
024 365 10 10
info@s-t.nl
stmakelaars.nl

Van der Sande VanOpstal Bedrijfsmakelaars

Vijverstraat 1
4818 ST Breda
076 514 74 54
bog@vandersande.nl
vandersande.nl

Verschuuren & Schreppers Bedrijfsmakelaars

Emmasingel 13
5611 AZ Eindhoven
040 211 11 12
info@verschuuren-schreppers.nl
bedrijfsmakelaar.nu



Orteliuslaan 1000 | 3528 BD Utrecht | 030 307 89 00
dynamis@dynamis.nl | dynamis.nl