



Het kantoorgebouw 'Creative Valley' in Utrecht kan in de toekomst gemakkelijk een andere bestemming krijgen

Abel van Aencum

Nieuwe koers voor kantorenbouw

Projectontwikkelaar Laurens van Doorn vindt dat kantoren niet benaderd dienen te worden als beleggingsproducten. Dit levert volgens hem slechte gebouwen op. Een groot deel van de leegstaande kantoorgebouwen is daarom niet te redden. De oplossing: blijven bouwen, maar nu met de wens van huurders voorop en de lange termijn in het achterhoofd.

Tekst Robert-Jan de Kort

Leegstand van kantoren heeft volgens projectontwikkelaar Laurens van Doorn van NIC Development een duidelijke

reden: “Kantoren zijn vaak onherbergzaam; mensen komen er niet graag. Daarom willen veel bedrijven er aan het eind van het huurcontract uit.” Van Doorn pleit voor een andere benadering: “Kantoorgebouwen dienen veel meer vanuit de wensen van de gebruiker ontwikkeld te worden. Een kantoorgebouw is tegenwoordig vooral een ontmoetingsplaats van collega’s en moet een omgeving bieden die mensen verder brengt.”

BELGGINGSOBJECTEN

De reden waarom kantoorgebouwen weinig kwaliteit hebben, heeft volgens Van Doorn alles te maken met het feit dat kantoren beleggingsproducten zijn. De focus van de betrokken partijen ligt op de ontwikkelingsfase en niet op de

gebruiksfasen. Projectontwikkelaar en huurder verdienen goed aan het bouwen van kantoorgebouwen omdat investeringsfondsen zich voor de start van de ontwikkeling inkopen. Van de marge tussen het bedrag waarvoor de investeerder zich inkoopt en waarvoor de projectontwikkelaar het gebouw bouwt, gaat een flink deel naar de huurder, die op deze manier al voordat het gebouw er staat geld verdient aan het gebouw. Het wordt vervolgens zo goedkoop mogelijk gebouwd, wat geen enkele flexibiliteit of uitzondering toelaat op de standaardopzet met entreehal, ontsluitingskern en kantoorvloer. Van Doorn: “Om het gebouw er een beetje leuk uit te laten zien wordt enkel in de gevel en de entreehal extra geïnvesteerd. Dat is echt een belediging voor de architect.” Vaak willen bedrijven na een paar jaar eigenlijk alweer weg uit hun nieuwe

gebouw. Door het geschetste mechanisme is het daarbij voor bedrijven aantrekkelijk om na het aflopen van hun huurcontract opnieuw zo’n traject in te gaan. Dat zo’n nieuw traject weer een slecht gebouw oplevert wordt op de koop toe genomen.

Het oude kantoor is vervolgens lastig te verhuren, zelfs in een hoogconjunctuur. Dit mechanisme laat in de huidige markt een gigantisch spoor van leegstaand vastgoed achter. Van Doorn: “Als we niet uitkijken staat er over een paar jaar niet zeven maar tien miljoen vierkante meter leeg.”

BLIJVEN ONTWIKKELEN

Van Doorn stelt dat het verminderen van leegstaande kantoorruimte niet zal lukken door de bouw van nieuwe kantoren te verbieden en bestaande gebouwen te transformeren. Daarvoor is de kwaliteit van het gros van de leegstaande gebouwen te laag en leent de gebouwoep zich slecht voor andere functies.

Van Doorn: “We moeten kantoren blijven ontwikkelen en bouwen, alleen met andere uitgangspunten.” Hier doet hij onder andere op architectonische uitgangspunten. Van Doorn: “Bijvoorbeeld het grachtenpand heeft door de jaren heen zijn waarde behouden, terwijl het meerdere functies kan hebben.”

Het bouwen van kantoorgebouwen met een intrinsieke waarde kan alleen als het huidige ontwikkelmechanisme wordt losgelaten. Het rigoureuze afschrijven van de waarde van leegstaand vastgoed beschouwt Van Doorn als serieuze optie om de markt weer in beweging te krijgen.

GEBOUW ALS BEDRIJFSMIDDEL

Dat het standpunt van Van Doorn hout snijdt bewees de projectontwikkelaar door in 2008, tegen de economische stroom in, het markante bedrijfsverzamelgebouw ‘Creative Valley’ te bouwen. Het bedrijfspand bestaat uit een centrale schijf, waaraan zwarte volumes zijn opgehangen. Elk volume biedt ruimte aan een of twee bedrijven. Het gebouw, naar ontwerp van GENT & MONK Architecten, is door zijn abstracte vorm

zowel een icoon, als een belichaming van een vernieuwend kantoorconcept. Van Doorn heeft zich tijdens het ontwikkelingstraject expliciet gefocust op de

“We moeten kantoren blijven ontwikkelen”

gebruiksfasen. Het gebouw is bestemd voor innovatieve en creatieve bedrijven. De projectontwikkelaar koppelde de kwaliteiten van de locatie in Utrecht, op een kruispunt van de A2 en de A12, aan opvattingen over het soort omgeving dat het gebouw diende te faciliteren. Van Doorn redeneert dat voor de bedrijven waarvoor het gebouw is bestemd de plek per werknemer niet groter hoeft te zijn dan vijftien vierkante meter. De werknemers werken een deel van de tijd in een informele setting of buiten de deur. Het gebouw bevat daarom royale collectieve ruimtes als brasserie, vergaderruimtes, terrassen en informele zones. Deze zijn ondergebracht in en aan de centrale schijf.

Van Doorn: “Een kantoorgebouw is geen last, maar een bedrijfsmiddel. Het gebouw moet het mogelijk maken dat de werknemer zich identificeert met het bedrijf waar hij werkt. De werkomgeving moet het personeel verder brengen. In die zin is niet degene die het huurcontract tekent de doelgroep, maar de personen die in het gebouw moeten werken.” De extra kosten die Van Doorn maakte voor een regulier kantoorgebouw uitten zich in een hogere huurprijs. Dit vormt vooraansnog geen belemmering; het gebouw was bij oplevering volledig verhuurd.

TOEKOMSTBESTENDIGHEID

Daarnaast dicht Van Doorn de toekomstbestendigheid van het gebouw grote waarde toe: “Ooit kan dit een museum, woongebouw of winkelcentrum worden.” De centrale schijf, waarin royaal voorzien is in collectieve ruimtes en verkeersruim-

te, werkt als buffer voor mogelijke functieverandering van de kantoorunits.

Van Doorn benadrukt tot slot wel dat de Creative Valley gebouwd is voor vijftien procent van de markt. Als gebouwtipe is het daarom niet representatief om als oplossing voor de gehele malaise in de kantorenbouw te dienen. Echter, de centrale vraag ‘voor wie is het en waarom?’ dient verankerd te worden in de kantorenbouw. Dit kan alleen door een bedrijfsgebouw niet langer als beleggingsobject te zien. De manier waarop dit aspect in de Creative Valley tot uiting is gekomen kan daarom wel degelijk als voorbeeld dienen voor de hele sector.—

Cyclus kantoor als beleggingsobject



A. Ontwikkelingsfase:

Gemeente en huurder verdienen aan de bouw van het kantoorgebouw. Om de winst te maximaliseren wil de projectontwikkelaar het kantoorgebouw zo goedkoop mogelijk bouwen.

B. Gebruiksfasen / duur huurcontract:

Het vastgoed stijgt in waarde op de balans van de investeerder. Huurder is het gebouw snel beu en zal aan het eind van zijn huurcontract willen verhuizen naar een nieuw gebouw. De ervaring dat hier geld mee te verdienen valt werkt hieraan mee. Investeerder blijft over met een leegstaand gebouw.