



Kantorenmarkt Rapport

De feiten, trends & analyses van 2025

Inhoud

- 3 Voorwoord Irene Flotman
- 4 Trendanalyse van Cees van der Spek, Barbara Dujardin en Jacqueline Schlangen
- 11 De Nederlandse kantorenmarkt 2025
- 19 Regio-analyse Noord-Nederland
- 24 Regio-analyse Oost-Nederland
- 28 Regio-analyse Zuid-Nederland
- 32 Regio-analyse West-Nederland
- 36 Definities en bronnen



Voorwoord

Het kantoor is veel meer dan een werkplek



Blijven we thuiswerken of keren we terug naar kantoor? Sommige organisaties verkleinen hun kantoorruimte, omdat er minder mensen dagelijks aanwezig zijn. Andere organisaties investeren juist flink in hun huisvesting. Het liefst op een toplocatie, duurzaam en uitnodigend om in te werken. Wat ik zelf merk, is dat de energie en dynamiek van een kantoor moeilijk te vervangen zijn. De spontane gesprekken bij de koffieautomaat, de creatieve ideeën die ontstaan tijdens het samenwerken – die blijven van onschatbare waarde. Tegelijkertijd is flexibiliteit essentieel. Iedereen heeft weleens een dag nodig om thuis te werken, of dat nu is om geconcentreerd aan een project te zitten of privé zaken te regelen. Uiteindelijk draait het om de juiste balans.

De vastgoedmarkt beweegt hier snel in mee. Bedrijfsmakelaars zien een duidelijke trend: bedrijven willen een kwaliteitsstap maken, zowel qua locatie als qua kantooromgeving en energieverbruik. Dit biedt mooie kansen

voor de Nederlandse kantorenmarkt. In het NVM Business Kantorenmarkt Rapport 2025 zien we deze ontwikkelingen helder terug. Ontwikkelaars zoals EDGE Technologies zetten volop in op duurzaamheid, en architectenbureaus zoals HofmanDujardin ontwerpen natuurlijke werkomgevingen waarin het welzijn van medewerkers centraal staat. Voorlopig zien we deze hoogwaardige kantoren vooral in grote steden zoals Amsterdam, Rotterdam en Utrecht. Op andere plekken is dat nog niet vanzelfsprekend, omdat investeringen daar minder snel renderen. In dit rapport leggen onze regionale NVM-makelaars uit hoe dat zit. Ik ben positief over de toekomst van de Nederlandse kantorenmarkt. De transitie naar duurzame en inspirerende werkplekken is in volle gang, en de vraag naar kwaliteit blijft groeien.

Veel leesplezier met dit rapport!

Irene Flotman

Voorzitter NVM Business

Landelijke trends

Meer fun en ontmoeting in het kantoorgebouw

De noodzaak om kantoorgebouwen steeds aantrekkelijker te maken heeft behalve met duurzaamheid vooral ook te maken met het aantrekken en behoud van mensen. Gezondheid, hippe ruimtes en de community het gebouw binnen halen: het kantoor als place to be dat naadloos bij je past. Kantoren worden daarmee plezierige plekken met grote verblijfskwaliteit waar je elkaar ontmoet én geconcentreerd kunt werken.

Cees van der Spek (EDGE), **Barbara Dujardin** (HofmanDujardin) en **Jacqueline Schlangen** (CFPB) dragen ieder op hun eigen manier bij aan het realiseren van deze nieuwe generatie kantoorgebouwen. 'De plek waar we werken wordt steeds belangrijker.'



> Cees van der Spek

Landelijke trends

De gebruikersmarkt is wakker aan het worden, constateert Cees van der Spek van EDGE, en daarbij refereert hij vooral aan de G5: de vier grote steden in de Randstad plus Eindhoven. Het aantal zoekvragen van bedrijven neemt toe, waarbij de nadruk ligt op duurzame kantoren gelegen op OV-locaties, maar ook parkeren nog een grote rol speelt. Cees van der Spek: 'Wij werken vooral voor de grote, internationale corporates, de advocatenkantoren, de grote consultancybureaus,

maar ook veel bedrijven in de tech-sector, in een crossborder-achtige Europese setting. We doen veel in Londen en Berlijn. In dat soort steden draait het alleen nog maar om OV, terwijl je ziet dat het in Nederland nog altijd draait om die combinatie met parkeren. Met uitzondering wellicht van Amsterdam, daar komt de workforce toch vooral op de fiets. En de Zuidas is superaantrekkelijk door de intercityverbindingen met Schiphol, Utrecht en Rotterdam.' >

Wie zijn?

Cees van der Spek is Global Corporate Relations & Marketing Director bij ontwikkelaar Edge, voorheen OVG Real Estate. 'Wij zijn de marktleider in het ontwikkelen van duurzame kantoren, tegenwoordig doen we dat ook vaak in een mix met woningen en overige faciliteiten, zoals voor Valley en The Pulse of Amsterdam op de Zuidas. Ik ben vooral bezig met de huisvestingstrategieën van grote, internationale gebruikers en hoe wij daar door middel van continue innovatie op in kunnen spelen. Mijn dagelijkse werk richt zich dus zowel op de commerciële als de strategische kant. Daarnaast ben ik verantwoordelijk voor de branding van Edge.'

Barbara Dujardin is architect en mede-eigenaar van architectenbureau HofmanDujardin. Ze is afkomstig uit Frankrijk en is onder meer opgeleid aan de Universiteit van Versailles. Daar is ook haar liefde voor monumenten en erfgoed ontstaan. 'Hier ligt mijn basis, mijn passie voor harmonie, kwaliteit en materialen. Tijdens een uitwisseling in Milaan heb ik mijn inmiddels echtgenoot, Michiel Hofman, leren kennen. In 1999 hebben we ons bureau opgericht waarmee we al snel een vliegende start maakten met veel verschillende projecten. Die diversiteit versterkt en verrijkt enorm, van alles kun je weer leren.'

Barbara Dujardin



Landelijke trends

Duurzaam en gezond

Een andere tendens die Van der Spek constateert is de behoefte van veel grote partijen aan kwalitatieve kantoorruimtes. 'Als de huidige huurtermijn afloopt, willen gebruikers best wel naar een andere plek voor minder vierkante meters, maar die moeten dan wel kwalitatief vele malen beter zijn dan wat ze hadden. Na covid zag je dat partijen het lastiger vonden om te beslissen en nog wel een paar jaar wilden bijtekenen, maar nu wordt echt over de lange termijn nagedacht. Men wil een beter kantoor, voor een langere periode, ook om het juiste talent aan te trek-

ken en te behouden. Met als belangrijke drijfveer een duurzaam kantoor, dat zowel energie-efficiënt als gezond is. Dat wordt ook gevraagd vanuit allerlei rapporteringen, bijvoorbeeld op Europees niveau en vanuit CSRD. Gezond betekent onder andere genoeg daglicht, goede akoestiek, kwaliteit van lucht en temperatuur.'

Combinaties maken

Een van de belangrijkste ontwikkelingen is wel het gezamenlijke gebruik van een gebouw. Met bijvoorbeeld een paar grote corporates en daarnaast



Jacqueline Schlangen is directeur van het kenniscentrum Center for People and Buildings (CFPB), een inmiddels eigenstandige stichting die 25 jaar geleden is opgericht door de Rijksgebouwendienst en de TU Delft om onderzoek te doen en kennis te delen. De werkomgeving en de ervaringen van mensen staan centraal in het onderzoek dat CFPB uitvoert in samenwerking met kennispartners en marktpartijen in het vastgoed. 'We doen wetenschappelijk onderzoek, maar praktijkgericht. We slaan altijd de brug naar de praktijk. De publieke sector is onze grootste focus. Zelf ben ik als jurist opgeleid maar loop alweer jaren rond in de vastgoedwereld waar ik me onder meer heb bezig gehouden met het verbeteren van de ketensamenwerking in de bouw. Ik hou enorm van puzzelen: analyseren, structuren, om uiteindelijk die puzzelstukjes weer bij elkaar te brengen.'



Jacqueline Schlangen

Landelijke trends



flexwerk-concepten en korter lopende huren van kleinere partijen, die eventueel kunnen doorgroeien. De eigen ontwikkeling EDGE Stadium is daar een goed voorbeeld van, zegt Van der Spek. 'Door die combinatie te maken, krijg je ineens veel meer fun in je gebouw. Heel veel delen van het gebouw worden gezamenlijk gebruikt, zoals meeting rooms of een auditorium. Dat hoeven ze niet meer zelf te realiseren, het zit allemaal al in het gebouw. Er wordt van alles georganiseerd waardoor het gebouw interessanter, leuker en meer benaderbaar wordt. Er staan geen poortjes meer op de begane grond, iedereen kan binnenlopen voor de koffiebar of om te werken in het atrium. Voor beide groepen werkt dit goed, de grote corporate zit dicht bij de start-up en scale-up en daarmee dicht bij de innovatie. Andersom profiteren de kleinere bedrijven weer van de nabijheid van grote corporates. De flexibele concepten zijn dan ook nog steeds groeiend.' De trend van meer bedrijvigheid in het gebouw zet zich zelfs voort

'In Londen hoef je niet meer te komen als je niet vier dagen op kantoor bent'

tot in de avonduren. Van der Spek: 'Je haalt de stad, de community naar je gebouw. In het atrium van EDGE Stadium zit op woensdagavond 80 man van een filharmonisch orkest te oefenen, hoor je ineens Mahler door het gebouw schallen. Dat is toch gaaf!'

Huurprijzen

De trend van thuiswerken is daarmee steeds meer van de baan. Van der Spek: 'De productiviteit leidt eronder, net als de creativiteit en de saamhorigheid. In een stad als Londen hoef je niet meer te komen als je niet minimaal vier dagen op kantoor werkt. Daar zitten de metro's weer vol. In Nederland is het nog een beetje meer hybride, maar ook hier zie je dat op kantoor werken steeds weer meer de norm wordt. We zijn bijvoorbeeld bezig in Utrecht, Eindhoven en Rotterdam, allemaal herontwikkelde gebouwen met nieuwe concepten, veel ontmoeting maar ook concentratieplekken en veel open plekken met een goede akoestiek.' Een keerzijde van dit verhaal is wel dat deze gebouwen vooralsnog eigenlijk alleen op de goede plekken in de Randstad realiseerbaar zijn. Dat heeft alles te maken met huurprijzen en investeringsruimte. Van der Spek: 'Hoe verder je buiten de Randstad gaat, hoe minder de huurprijzen stijgen

en lastiger het investeringsklimaat is en je hebt wel een bepaalde huurprijs nodig om een herontwikkeling te financieren. Ook bij kleinere oppervlakten wordt het heel lastig. Een kantoor van 500 meter verduurzamen kan gewoon niet uit, je hebt een bepaald volume nodig om een gezonde en duurzame business case rond te kunnen rekenen.

Samen oplossingen vinden

De kantorenmarkt is 'maar' een onderdeel van de werkzaamheden van architect Barbara Dujardin van HofmanDujardin, die uiteenloopt van interieur en inrichting tot woningbouw, renovaties, winkels en kantoren. In Nederland, maar ook voor internationale opdrachtgevers van IJsland tot Saoedi-Arabië. Het in Diemen gevestigde bureau is in de jaren sterk gegroeid en werkt momenteel met vijf interieurteams en drie teams voor architectuur. Ook heeft het bureau een kantoor in Bilbao. De omvang van de projecten is heel divers. Barbara: 'We doen alles, van 1.000 tot 80.000 vierkante meter. Projecten nemen zes maanden tot zes jaar in beslag. Voor ons is het allerbelangrijkste om heel goed te luisteren naar de klant. We leren van ieder project, van iedere klant, en we zijn altijd



Landelijke trends

dichtbij om problemen te begrijpen en samen oplossingen te vinden. We willen iets maken dat écht voor de klant is.'

Harmonie

Kantoorruimte vormt een belangrijk onderdeel van de grotere opdrachten van het bureau. Vanuit de jarenlange ervaring zijn principes ontwikkeld die eigenlijk voor elk goed kantoor gelden. Ze zijn tijdloos en gaan daarmee voorbij aan meer vluchtige trends. De huidige ontwikkeling naar meer open kantoren, gericht op ontmoeting en verschillende vormen van (samen)werken past vrijwel naadloos op het door HofmanDujardin ontwikkelde basis van 'Shaping Intuition'. Barbara legt uit: 'Eigenlijk is het heel simpel. Alles wat wij doen gaat over harmonie en balans tussen natuur en cultuur. Door de dag heen hebben mensen verschillende behoeftes, we zorgen ervoor dat die allemaal goed zijn georganiseerd in een kantoor. Zo heb je bescherming nodig, groundedness: plekken waar je op je gemak voelt, waar je rust kunt ervaren. Bijvoorbeeld door goede akoestiek. Maar je hebt ook de verbinding met elkaar, die komt bijvoorbeeld tot uiting in veel glas, zodat je iedereen kunt zien en weet wie waar is. Ook het gevoel van ruimtelijkheid is be-

langrijk voor het comfort van mensen, bijvoorbeeld in de verbinding met buiten.'

Waarden

Een ander basisprincipe is expressie, bijvoorbeeld door kunst aan de muur of de toepassing van kleur. De waarde van een kantoor of ruimte komt uiteindelijk altijd van de mensen, zegt Barbara. 'Als zij zich goed voelen en vanuit verschillende behoeftes en activiteiten over de dag ook de juiste omgeving kunnen ervaren, dan geeft dat energie aan een gebouw, een prettige sfeer. Die variatie in verschillende sferen en ruimtes is daarbij echt cruciaal. Soms ben je meer introvert, werk je geconcentreerd en zoek je rust, daarna heb je meer actie nodig, en ga je naar een meer open ruimte. Uiteindelijk draait het voor ons voor alle projecten om dezelfde waarden: helderheid, kwaliteit, branding en inspiratie. Het is super belangrijk dat mensen zich geïnspireerd voelen door hun omgeving, dat ze blij zijn om daar te werken. Daarbij moet die omgeving ook echt bij het bedrijf passen, dat is de branding.'

Liefde voor de burens

Deze principes passen goed bij de huidige

tijdgeest, constateert Barbara Dujardin. 'Wat je internationaal ziet en zeker ook in Nederland, is dat bedrijven een sociale connectie willen hebben met mensen en hun omgeving, via leuke dingen zoals een koffiebar, sportfaciliteiten, yoga, kunst, gezellige ontmoetingen. Als Lead Interior Architect voor de Booking.com Campus hebben we een overkoepelende visie gemaakt waarbij de inclusiviteit en diversiteit centraal stonden. Zo is er een zeer divers en sociaal gebruik van de plint. Daar zit bijvoorbeeld ook een fietswinkel in het gebouw, en het restaurant Refugee Company. De plint bestaat feitelijk uit ontmoeting met de stad, met de community. Eigenaren en bedrijven willen zo echt een openheid en persoonlijkheid meegeven aan het gebouw, met liefde voor de burens. In Düsseldorf bijvoorbeeld werken we altijd met lokale kunstenaars. Met name multinationals willen altijd iets van de lokale smaak proeven. Ook de aandacht voor groen en natuur in, op en om het gebouw past bij de huidige behoeftes. Mensen komen niet >



'De waarde van een kantoor of ruimte komt altijd van de mensen'

Landelijke trends



meer puur om op een werkplek te zitten, kantoren worden de place to be, zeker voor de nieuwe generatie die daardoor weer bereid is om naar kantoor te komen. Werk is meer een hobby voor ze, het is plezier, mensen ontmoeten.'

Veilige haven

Het kantoor als place to be is ook het focuspunt van het onderzoek dat directeur Jacqueline Schlangen van het Center for People and Buildings (CFPB) voor overheidspartijen en partners in de vastgoedwereld verricht. Het CFPB richt zich specifiek op het kantoor als werkomgeving: de plaats van werk. Jacqueline: 'Die plek waar we werken wordt steeds belangrijker, ook omdat die verdeeld raakt over verschillende locaties, naast het kantoor ook thuis of andere locaties van het bedrijf waar je werkt. Wij kijken ook naar de organisatie van het werk en hoe je werkomgeving aansluit bij het werk dat je doet.' Uit het onderzoek komt steeds weer naar boven hoe

belangrijk de component gedrag is bij alles wat met de werkomgeving te maken heeft. Zo kan het dat hoewel iedereen de plaatjes van de nieuwe inrichting mooi vond, mensen zich toch niet gedragen zoals de interieurarchitect bedacht had. 'Mensen passen zich niet aan de inrichting aan, je moet het dus omdraaien. Je kunt iets prachtigs neerzetten, maar wat mensen uiteindelijk willen, is dat het kantoor een veilige haven voor ze is. Mensen willen zich herkennen in hun omgeving.'

Drukke ervaren

Een onderzoek over bezettingsgraad op de drukke dinsdagen en donderdagen bleek ook te draaien om beleving. Jacqueline: 'Mensen ervaren het als stikdruk op die dagen, maar nergens was de bezettingsgraad daadwerkelijk hoger dan voor de COVID-19 pandemie. De topbezetting is nog steeds maximaal 65 tot 70 procent. Toch ervaren mensen het als topdrukke, hoe kan dat? Dat komt bijvoorbeeld omdat mensen niet kunnen werken op de plek en bij de collega's in de buurt waar ze zich comfortabel bij voelen. Dus als je aankomt op kantoor en de hoek waar jouw collega's zitten is al vol, dan moet je ergens anders gaan zitten waar best nog ruimte is,

maar ervaar jij het kantoor toch als druk. Want je kunt niet op de plek zitten waar je wilt zitten, en dat is bij je teamgenoten in de buurt. Ook al ben je gefocust aan het werk, als je even opkijkt en je ziet je bekende collega's om je heen, dan voel je je goed omdat je je onderdeel voelt van het geheel. Je ziet nu veel dat kantoren op vierkante meters worden ingericht: kleinere ruimtes, meer delen. Vanuit het motto: er is plek voor iedereen. Maar die werknemer wil niet bij iedereen zitten, die wil bij zijn eigen clubje zitten.'

Nabijheid

Precies daarom ook werkt het creëren van zones binnen een gebouw niet goed, constateert Jacqueline. Het klinkt eigenlijk vrij logisch, maar toch worden dit soort behoeftes vaak nog niet meegenomen in de inrichting van kantoren als goede werkomgeving, stelt ze. 'Mensen zijn zich doorgaans ook niet bewust van waar ze precies behoefte aan hebben. Pas als het kantoor eenmaal is ingericht, weet je hoe het voelt. Wij zijn dan ook niet per se voorstander van het kantoor als clubhuis. Mensen moeten er ook gewoon geconcentreerd kunnen werken. En ze willen hun team herkennen. Dat is inder-

'Jongere werknemers komen vaker naar kantoor dan oudere'

Landelijke trends

daad best lastig met het flexibele werken. Maar mensen willen veiligheid op kantoor, kunnen samenwerken. Dat vraagt om veel creativiteit van inrichters. Het klopt zeker dat mensen naar kantoor komen voor elkaar, voor het ontmoeten van elkaar, maar vooral ook voor het werken in nabijheid van collega's.'

Grens aan efficiency

Een belangrijke bottle neck voor een beter functionerende werkomgeving is de huidige nadruk op efficiency. Natuurlijk, zegt Jacqueline, is bedrijfsmatige efficiency heel belangrijk, zeker in een tijd van bezuinigingen en taakstellingen. 'Maar je hebt ook nog de effectiviteit van je organisatie, en daarvoor kan het best zijn dat je juist wat méér vierkante meters moet hebben, wat meer overruimte. Dat kan uiteindelijk efficiënter zijn voor het doel dat je wilt bereiken. Maar als dat aan de top van het bedrijf uit elkaar

wordt geknipt, dat de bedrijfsmatige efficiëntie en het primaire proces elk bij andere poten worden neergelegd, dan wordt er niet meer gekeken naar wat iets dat wat meer kost, eigenlijk oplevert. Of wat er afbrokkelt bij bezuinigen op de meters. Weet je, op kantoor heb je natuurlijk je primaire taak, maar je doet er veel meer. Je bent ook bezig met secundaire taken als leren en ontwikkelen, innovatie en je netwerk bouwen. Dat zijn allemaal zaken die op de langere termijn ook voor de organisatie veel meerwaarde opleveren. Het zijn ook precies de dingen die mensen die veel thuiswerken missen. Ze zijn wel productief, maar weten niet wat er speelt en missen de buzz op kantoor. In tegenstelling tot wat gedacht wordt, zijn het juist de jongere werknemers die vaker naar kantoor komen. Die willen graag op kantoor zijn, want die willen leren.'

'Hoe verder je buiten de Randstad gaat, hoe minder de huurprijzen stijgen en lastiger het investeringsklimaat'



De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

Locatie en investeringsvermogen maken het verschil in de kantorenmarkt

De kantorenmarkt is weer volop in beweging. Bedrijven die verhuizen zoeken steeds vaker naar locaties die goed bereikbaar zijn en aantrekkelijk voor de medewerkers. Ook moeten de locaties voldoen aan strengere duurzaamheidseisen. Hierdoor floreren gewilde kantoorlocaties, terwijl andere gebieden kampen met oplopende leegstand en veroudering. Tegelijkertijd brengen het hybride werken, de veranderende regelgeving en de huidige geopolitieke onzekerheden de nodige uitdagingen met zich mee. Locatie is meer dan ooit bepalend, maar welke factoren spelen er nog meer op de kantorenmarkt in 2025? We zetten de meest actuele trends en ontwikkelingen voor u op een rij.



De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

1 Stabiele economische groei verwacht

Na een moeizaam 2023, waarin de economie slechts met 0,1% groeide, veerde Nederland in 2024 op met een groei van 0,9%. Voor 2025 en 2026 wordt door DNB een verdere versnelling verwacht naar 1,5% per jaar. Toch blijft de situatie onzeker. Geopolitieke spanningen kunnen de groei afremmen. Nederland is sterk afhankelijk van internationale handel en investeringen, waardoor onze economie kwetsbaar is voor wereldwijde ontwikkelingen. Conflicten in het Midden-Oosten en Oost-Europa, evenals een mogelijke handelsoorlog van de EU met de VS, kunnen de vooruitzichten verslechteren. Er zijn ook positieve signalen. De lonen zullen in 2025 naar verwachting sterker stijgen dan de inflatie, terwijl de werkloosheid laag blijft. Daarnaast kan een lagere rente bedrijven stimuleren om meer te investeren. Voor gebruikers van kantoorruimten, ontwikkelaars en beleggers zijn dit gunstige vooruitzichten.

Vestigingsklimaat onder druk

Voor bedrijven en beleggers blijft de onzekerheid echter groot. Hoge regeldruk, netcongestie en een krappe arbeidsmarkt

zetten het ondernemersklimaat onder druk. Daarnaast worstelen sommige bedrijven nog met de terugbetaling van de coronaschulden.

In sectoren met veel kantoorbanen steeg het aantal faillissementen in 2024 met 34% ten opzichte van 2023 (bron: CBS). In 2023 bedroeg deze stijging zelfs 65%. Daarnaast blijven investeringen in onderzoek en ontwikkeling (R&D) achter. Nederland besteedt hier slechts 2,3% van het BBP aan, wat aanzienlijk minder is dan bijvoorbeeld Duitsland en België. Ook de private investeringen blijven achter, vooral omdat bedrijven minder ruimte hebben door de genoemde knelpunten. Volgens TNO zou de private R&D-uitgave met 6,7 miljard euro per jaar moeten groeien om de doelstelling van 3% van het BBP te halen. Het tekort aan huisvesting vormt een ander knelpunt. Niet alleen woningen voor personeel, maar ook geschikte kantoorruimten worden schaarser, vooral in de economisch sterkste regio's. Deze ontwikkelingen zijn ongunstig voor ons vestigingsklimaat. Toch blijft Nederland op de kaart bij internationale bedrijven, zoals onder meer blijkt uit de aangekondigde komst van het fusiebedrijf van Generali en BCPE in 2025.

De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

2 Hybride werken trekt naar beste locaties

Voor de kantorenmarkt zijn de veranderingen in locatievoorkeuren, duurzaamheidseisen en werkconcepten minstens zo belangrijk als de economie. Zo is de discussie over hybride werken tot op de dag van vandaag nog zeer relevant. Volgens een onderzoek van KPMG uit 2024 wil een ruime meerderheid van de bestuursvoorzitters wereldwijd dat medewerkers binnen drie jaar weer volledig op kantoor werken. Ook bedrijven als Starbucks, Dell en Amazon hebben recent besloten om hun personeel een vast aantal dagen per week naar kantoor te laten komen, soms zelfs vijf dagen.

Nederland thuiswerkland?

Toch ligt de situatie in Nederland anders. Gemiddeld zijn medewerkers in Nederland drie dagen per week op kantoor bij een volledige werkweek, vooral op de dinsdag en donderdag. De meeste werkgevers hebben hybride werken omarmd. Dat heeft ook te maken met onze bedrijfscultuur, waarbij beslissingen veelal gemaakt worden in overleg met werknemers in plaats van in bestuurskamers. Volgens een onderzoek van werkgeversvereniging AWWN in 2024, blijkt

dat bij 94% van de werkgevers wordt thuisgewerkt. Ongeveer driekwart van de werkgevers is daarnaast tevreden met de huidige verdeling tussen het werken op kantoor of thuis. Zeventig procent van hen wil hier niets aan veranderen. Een derde van de werkgevers denkt er wel over na hoe ze medewerkers vaker naar kantoor kunnen krijgen, maar een verplichting lijkt vooralsnog niet aan de orde.

Werkgevers vinden het belangrijk dat medewerkers op kantoor komen omdat dit samenwerking, kennisuitwisseling en de bedrijfscultuur versterkt. Daarnaast is de arbeidsmarkt zeer krap. Dat maakt de huisvesting en de locatie van het kantoor belangrijker dan ooit. Om talentvol personeel aan te trekken en te behouden, gaat de locatievoorkeur van organisaties uit naar hoogwaardige kantoorlocaties met de best mogelijke bereikbaarheid. Een inspirerende en goed ingerichte werkomgeving vormt een belangrijk middel om medewerkers aan te trekken én voor het bedrijf te behouden.

3 Verduurzaming en regelgeving

De verduurzaming van kantoren blijft in hoog tempo doorgaan. Dit komt door de

overheidsambities en de hogere eisen van huurders, investeerders en financiers. Naar verwachting wordt label A voor kantoren in 2030 verplicht. Bovendien moeten grote bedrijven door nieuwe EU-regels (CSRD) meer inzicht geven in hun CO₂-uitstoot en verduurzamingsplannen. Hierdoor kiezen zij vaker voor kantoren met een hoge WELL- of BREEAM-certificering of een gebouw dat voldoet aan de Paris Proof-normen. Zo kunnen ze beter voldoen aan hun duurzaamheidsdoelen en zijn ze klaar voor strengere eisen in de toekomst.

Inmiddels heeft de verduurzaming van kantoren in Nederland een belangrijk punt bereikt. Sinds 1 januari 2023 moeten alle kantoren minstens energielabel C hebben om in gebruik te blijven. Nieuwe cijfers van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) per 1 januari 2025 tonen aan dat de kantorenmarkt daadwerkelijk steeds duurzamer wordt. Tegelijkertijd zijn er nog grote uitdagingen voor gebouwen zonder energielabel of met een lager label.

- 82% van de kantorenvorraad (in m²) heeft nu energielabel C of beter, een stijging van 5 procentpunt vergeleken met begin 2024.

- Het aandeel kantoren met energielabel D of slechter is gedaald van 10% naar 4%.
- Het aandeel kantoren zonder geregistreerd energielabel is gestegen naar 14% (was 13% in 2024). Dit kan komen door vertraging bij de certificering of uitstel van verduurzaming door eigenaren.

Financiers essentieel

Financiers spelen een cruciale rol in de commerciële markt. Met name de grote banken committeren zich aan maatschappelijke doelen en richten zich daarom al langere tijd op het verduurzamen van hun vastgoedportefeuilles. Hierdoor worden financieringen steeds vaker gekoppeld aan duurzame prestaties. Alle grote Nederlandse banken hebben ambitieuze doelen gesteld om hun vastgoedfinancieringen uiterlijk in 2050 grotendeels in lijn te brengen met de klimaatdoelen van Parijs. Banken passen hun rentetarieven hierop aan en vragen klanten om goed onderbouwde verduurzamingsplannen. Dit heeft uiteindelijk een grote invloed op de gehele vastgoedmarkt.

Rijksoverheid gids in verduurzaming

Vier van de tien grootste nieuwbouwpro- ➤

De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

jecten die in 2024 zijn opgeleverd of begin 2025 in aanbouw waren, zijn ontwikkeld in opdracht van de overheid. Hiertoe behoren onder meer nieuwe politiebureaus in Hilversum en Middelburg. Bovendien heeft de Rijksgebouwendienst momenteel verschillende projecten lopen of in voorbereiding die op basis van de 'Routekaart Verduurzamen Vastgoed' worden gerealiseerd of gerenoveerd. Deze routekaart is de langetermijninvesteringsagenda voor Rijksvastgoed, met als doel om in 2050 een volledig klimaatneutrale vastgoedportefeuille te hebben. De

focus ligt op energie-efficiëntie, circulair bouwen en het gebruik van duurzame materialen. Een goed voorbeeld hiervan is Mandemaat Assen, het nieuwe kantoor voor de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en de Dienst ICT Uitvoering. Dit gebouw wordt grotendeels gerealiseerd met biobased materialen, hergebruikte bouwcomponenten en energieneutrale installaties. Ook het nieuwe kantoor voor het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap (OCW) volgt deze duurzaamheidsprincipes.

4 Hogere opname dankzij grote steden en het Rijk

In 2024 werd veel kantoorruimte verhuurd of verkocht. In totaal ging het om 1,23 miljoen m². Dat is 1,5% meer dan in 2023 en iets meer dan het gemiddelde van de afgelopen vijf jaar. Na een jaar van daling nam het aantal transacties in 2024 weer toe. Er waren 1.423 deals, 5% meer dan in 2023. Vooral in de grote steden was de vraag hoog. Net als in 2023 kwam meer dan 40% van alle verhuur en verkoop uit de vijf grootste steden (de G4 plus Eindhoven). In 2024 was dat 43%, iets minder dan de 47% van vorig jaar. Twee van de grootste transacties vonden plaats in het stationsgebied van Utrecht. PGGM huurde 24.000 m² en de Volksbank 19.100 m². De grootste aankoop kwam van het Rijksvastgoedbedrijf. Zij kocht het bekende kantoorgebouw De Resident (28.000 m²) in Den Haag van EDGE Technologies. Het Rijksvastgoedbedrijf was in 2024 erg actief. In totaal kochten of huurden ze ongeveer 80.000 m², waarvan het grootste deel in Den Haag. Het Rijk heeft extra ruimte nodig voor de uitbreiding van werkzaamheden, maar ook om ambtenaren tijdelijk onder te brengen terwijl bestaande kantoren worden verduurzaamd.

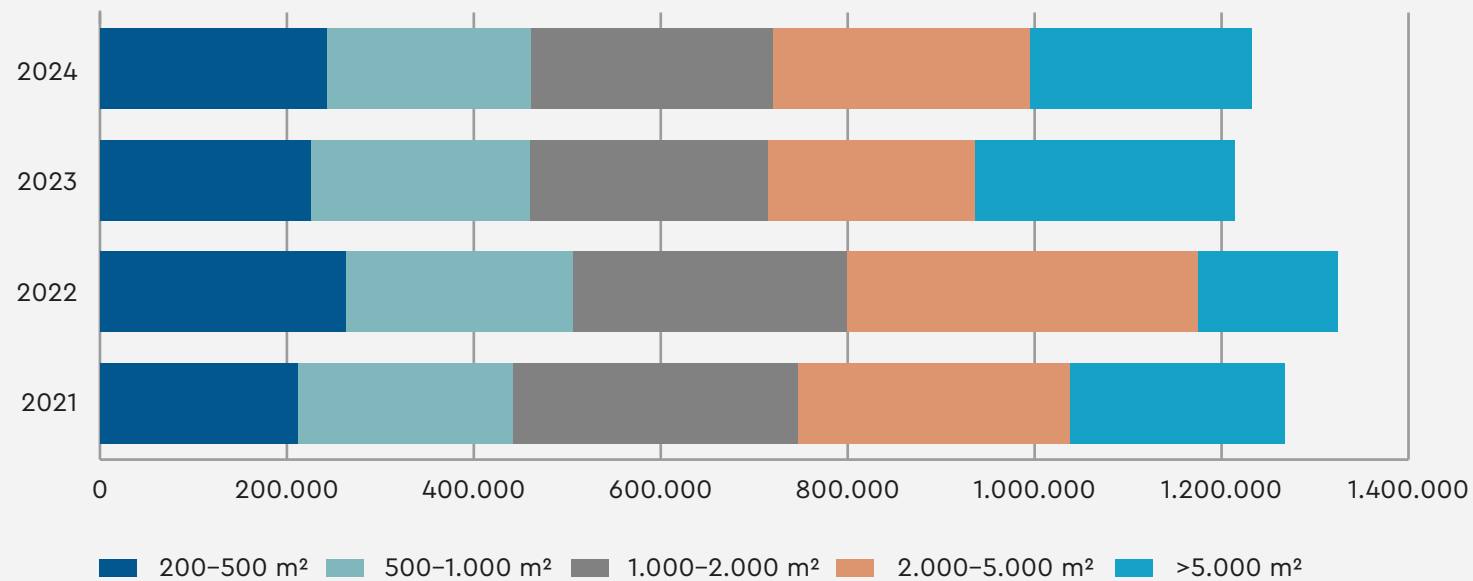
Groeiende vraag naar duurzame kantoren

Dankzij de hogere vraag naar kantoorruimte is de gemiddelde transactieduur in 2024 verder gedaald naar 375 dagen. In 2023 duurde een transactie nog gemiddeld 420 dagen en tussen 2019 en 2022 zelfs 511 dagen. Door de schaarste aan moderne en duurzame kantoren moeten huurders sneller beslissen. Ondanks de toenemende vraag blijft het aandeel transacties van kantoren met energielabel C of beter in 2024 vrijwel gelijk op 84%, tegenover 83% in 2023. Binnen deze groep valt 69% in de meest duurzame categorie (energielabel A of hoger), een lichte stijging ten opzichte van de 67% in 2023. Het aantal transacties van kantoren zonder energielabel neemt af, omdat bedrijven steeds vaker kiezen voor panden met minimaal een (laag) label. Na aankoop of huur verduurzamen zij deze gebouwen vaak verder.

5 Aanbod

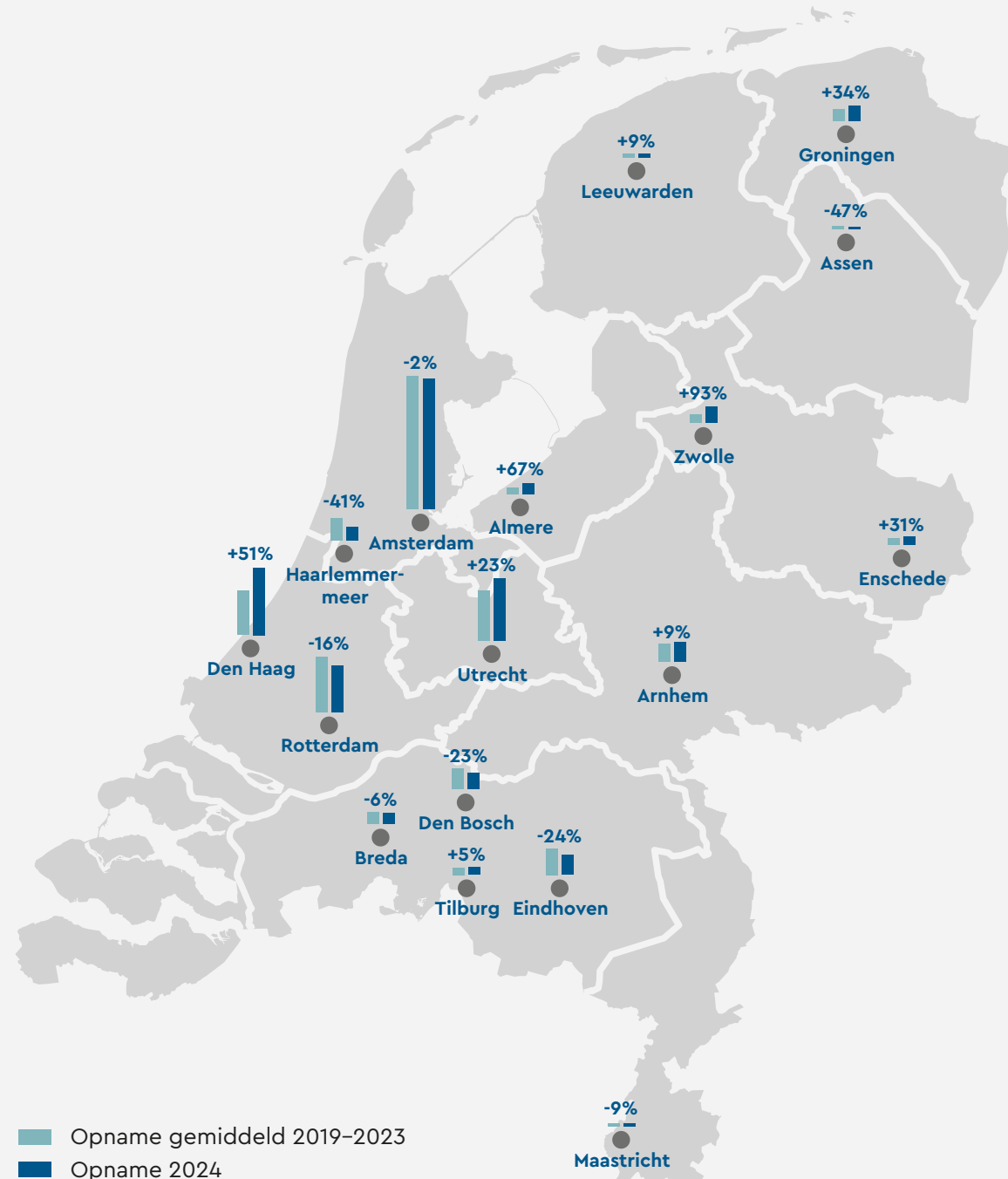
Het aanbod van kantoorruimte groeit weer na een lange periode van afname. Eind 2024 was er ongeveer 4,33 miljoen m² kantoorruimte beschikbaar, een stijging van 4% ten opzichte van een jaar eerder. Dit

Opname naar oppervlakteklassen (in m²)



De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

Opname kantoorruimte (m²) in de belangrijkste gemeenten:
2024 t.o.v. 2019–2023 (gem. p.j.)



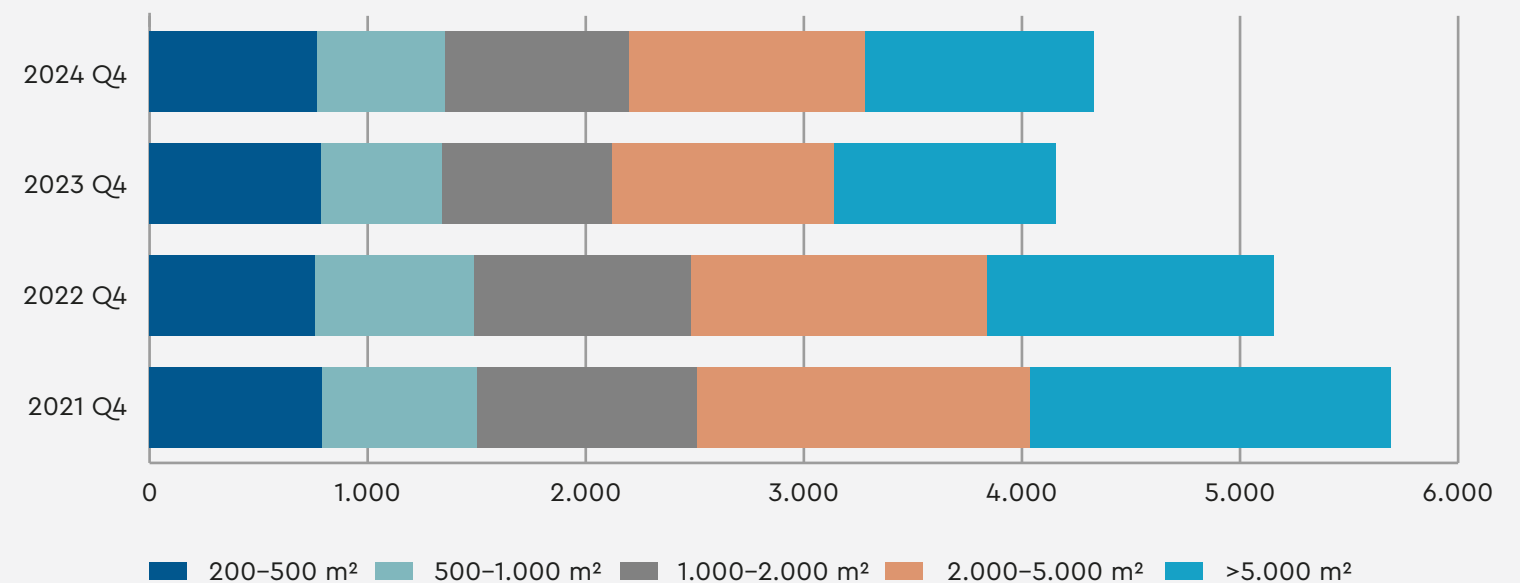
betekent dat 8,9% van de totale kantorenvoorraad op de markt wordt aangeboden, terwijl dit in 2023 nog 8,7% was. Ook het aantal beschikbare kantoren nam toe, met 1,5% tot 4.331 panden.

Groei in meeste segmenten, duurzame kantoren blijven stabiel

In de meeste categorieën is het aanbod gegroeid, behalve in het kleinste segment (200–500 m²). Hier is door een grotere vraag juist een daling zichtbaar, zowel in oppervlakte als in aantal beschikbare panden. De sterk-

ste groei was te zien in het middensegment (1.000–2.000 m²), terwijl de stijging in andere segmenten wat beperkter bleef. Opvallend dit jaar is dat het kortlopende aanbod iets toeneemt, terwijl het langdurige aanbod licht daalt. Een deel van de langdurig beschikbare kantoren wordt gerenoveerd of omgebouwd om te voldoen aan strengere duurzaamheidseisen. Hierdoor verdwijnen ze tijdelijk van de markt, wat dus niet betekent dat de totale kantorenvoorraad afneemt. Sommige panden keren na renovatie terug als modern en

Aanbod naar oppervlakteklassen (x 1.000 m²)



De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

energiezuinig kantoor, terwijl andere een nieuwe functie krijgen, zoals woningen. Ook vindt herontwikkeling tot multi-tenant gebouw plaats. Eind 2024 had 82% van het beschikbare aanbod minimaal energielabel C, en 62% zelfs label A of hoger. Deze verhouding is vrijwel gelijk aan die van vorig jaar.

6 Prijsontwikkeling

Hoewel huurprijzen landelijk gezien weinig stijgen, zien we ook hier dat de verschillen toenemen tussen locaties. In 2024 is de gemiddelde huurprijs voor kantoren in Nederland ten opzichte van 2023 met 1,5% gestegen tot € 132,- per m². Vanaf 2019 is sprake van een beperkte toename in de huurprijzen van 4%. Door de inflatie van circa 23% sinds 2019 is de reële huurprijs per saldo gedaald.

De ontwikkeling van huurprijzen op de toplocaties in de grote kantoorsteden van Nederland laten een heel ander beeld zien. Op toplocaties, zoals de Zuidas in Amsterdam en de stationsgebieden van Utrecht en Rotterdam, zijn de huurprijzen flink gestegen en liggen qua niveau ver boven de rest van Nederland. Met name het stationsgebied van Utrecht heeft zich de afgelopen vijf

jaar sterk ontwikkeld door nieuwbouw van diverse hoogwaardige kantoren. In Den Haag en Eindhoven blijft de stijging uit, vooral omdat er weinig kantoren beschikbaar zijn die aan de hoogste eisen voldoen. De vraag is er wel, maar een gebrek aan bouwgrond, bestemming-splannen of gerealiseerde projecten belemmert de ontwikkeling.

Sterke stijging van servicekosten

De servicekosten van kantoren zijn de afgelopen jaren flink gestegen. Dit zijn extra kosten die een huurder boven op de huur betaalt aan de verhuurder. Omdat er geen wettelijke standaard is voor kantoren (zoals bij woningen), kunnen deze kosten per huurovereenkomst verschillen. Wat precies onder servicekosten valt, hangt af van de afspraken tussen huurder en verhuurder.

Veelvoorkomende servicekosten zijn:

- Onderhoud van installaties (zoals verwarming en liften)
- Water, gas en elektriciteit
- Schoonmaak van algemene ruimten
- Beveiliging, receptie en restaurant
- Gemeentelijke heffingen

De stijging van de laatste jaren komt vooral door hogere energieprijzen en gevolgen

van de hoge inflatie, die ook andere kosten zoals schoonmaak en beveiliging duurder maken. Daarnaast zijn veel gemeentelijke

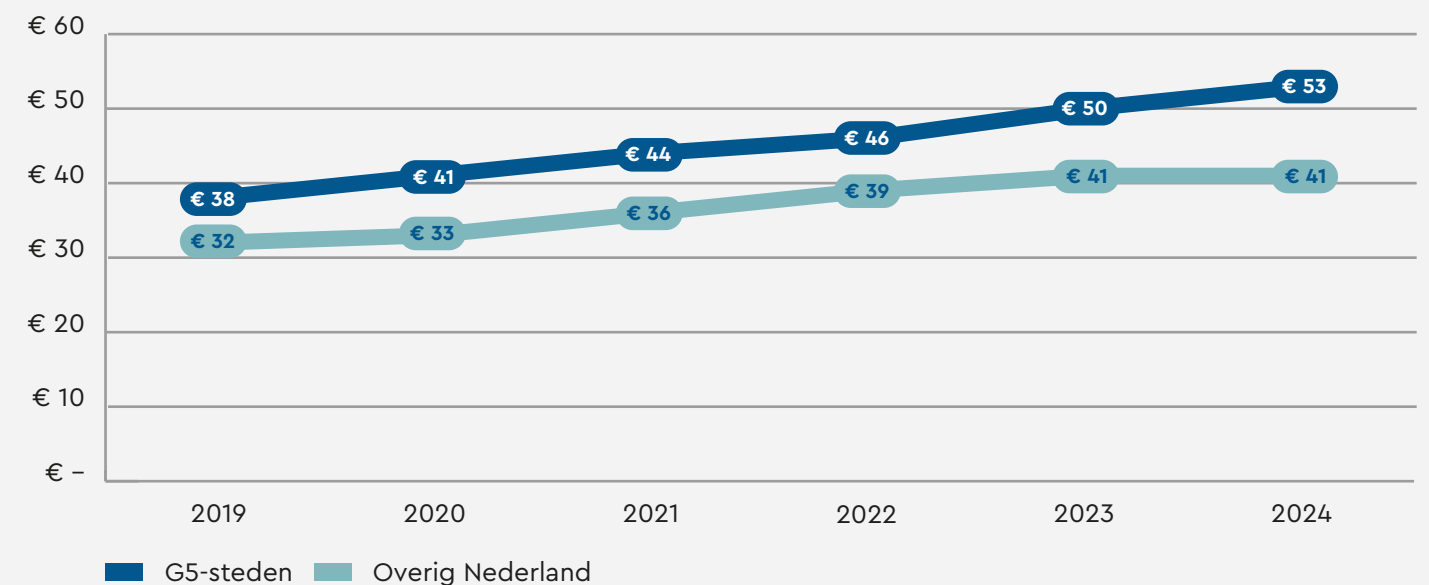
belastingen sterk gestegen. Ter vergelijking: terwijl de gemiddelde huurprijs in dezelfde periode slechts met 4% steeg, namen de



Huurprijzen station- en centrumlocaties in de G5 (min/max per m²)

Stad	2019	2024
Amsterdam (Zuidas)	€150 – €450	€275 – €550
Rotterdam	€100 – €230	€140 – €290
Utrecht	€125 – €280	€145 – €325
Den Haag	€100 – €225	€125 – €250
Eindhoven	€95 – €200	€100 – €205

Gemiddelde servicekosten kantoorruimte in €/m²



De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

servicekosten aanzienlijk toe. Hierdoor is het aandeel van servicekosten in de totale huisvestingskosten gegroeid van 26% naar 34%. Er zijn wel grote verschillen per locatie en type kantoor. In de vijf grootste steden, waar meer hoogwaardige kantoren met extra diensten zijn, stegen de servicekosten met 39% (van € 38,- per m² in 2019 naar € 53,- per m² in 2024). In de rest van Nederland was de stijging 28% (van € 32,- per m² naar € 41,- per m²). Omdat servicekosten een steeds groter deel van de totale huisvestingskosten vormen, zijn ze vaker een punt van discussie bij huuronderhandelingen. Daarnaast is niet altijd duidelijk welke diensten en kosten worden doorberekend aan de huurder. Het is daarom belangrijk om duidelijke afspraken te maken over de inhoud van de servicekosten.

7 Beleggingsmarkt: focus op kwaliteit en locatie

Van herstel in de markt voor beleggingen in kantoren is nog slechts in beperkte mate sprake. In totaal stegen de beleggingen in kantoren in 2024 op jaarbasis weliswaar met 12% naar € 1,56 miljard, maar 2023 was een uitzonderlijk slecht jaar. Amsterdam was in 2024 met € 374 miljoen de grootste investe-

ringsmarkt. Pas in het laatste kwartaal van 2024 trok de markt aan, waarbij bijna 40% van het totale beleggingsvolume in Nederland werd gerealiseerd. Het sentiment onder vastgoedbeleggers is de laatste tijd iets verbeterd, maar rond kantoren heerst nog altijd veel onzekerheid. Door forse waarde-correcties op kantoren en dalende rentes zijn de fundamenten verbeterd. Er bestaat echter nog altijd een verschil tussen vraag- en biedprijzen. Grote (internationale) beleggers hanteren momenteel een risk-off-strategie en richten zich vooral op de duurzaamste kantoren op toplocaties in Nederland. Zij geven de voorkeur aan langjarige huurcontracten, omdat deze meer zekerheid in de cashflow bieden. Dit type vastgoed is echter schaars en de prijzen liggen hoog. Voor andere kantoorgebouwen, met name op secundaire locaties of met kortlopende huurcontracten, is de interesse beperkt. Beleggers vinden dat de hogere risico's onvoldoende worden gecompenseerd in de gevraagde prijzen. De grootste risico's liggen in de verhuur en in de onzekerheid rond duurzaamheidseisen en de bijbehorende kosten. Onder beleggers is er interesse in kantoren met verduurzamingspotentieel,

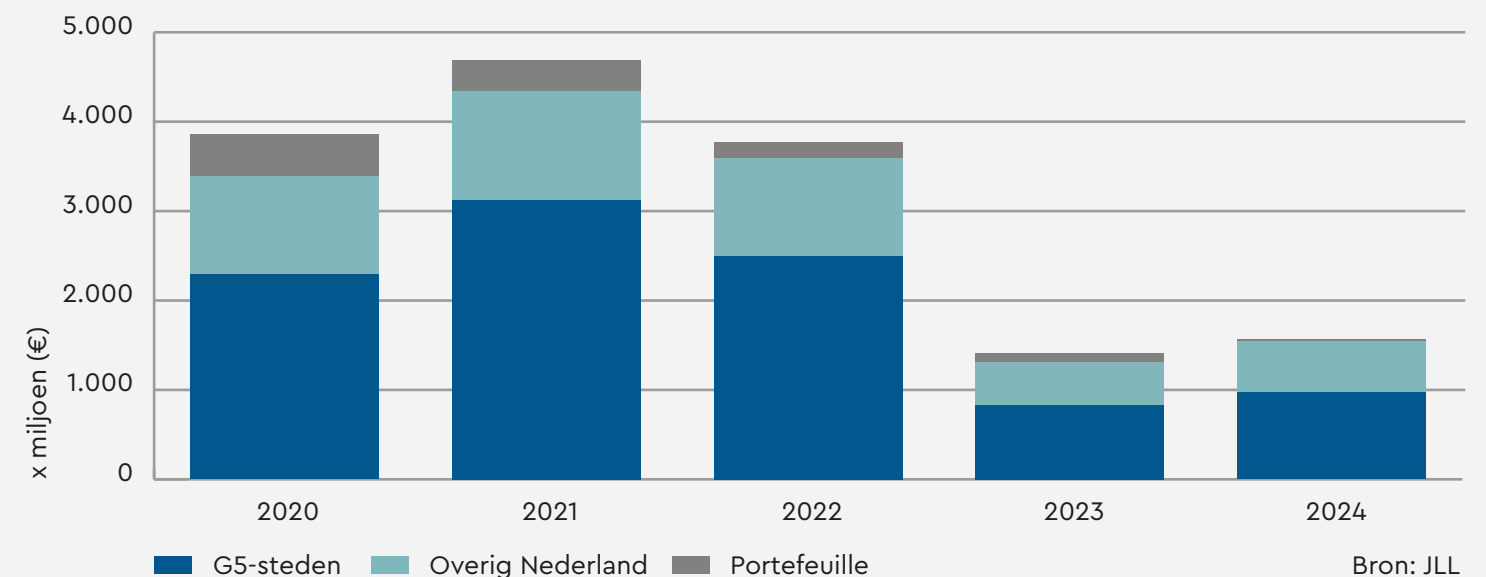
maar alleen als de benodigde investeringen kunnen worden terugverdiend via hogere huurinkomsten. Voorlopig is dit vooral haalbaar in de grote steden en op toplocaties in grote provinciesteden.

Business case niet altijd aanwezig

Een goed voorbeeld is kantoorgebouw Staal-Kade in het Schinkelkwartier in Amsterdam. Na een grondige renovatie beschikt het pand over moderne faciliteiten en een A++++ energielabel. De vraaghuur is in drie jaar tijd meer dan verdubbeld, van € 175,- per m² naar

€ 395,- per m² per jaar. De servicekosten stegen met 50% van € 50,- naar € 75,- per m² per jaar. Deze ontwikkeling laat zien dat investeren in verduurzaming loont in gebieden waar de vraag groot is. Buiten deze sterke markten is het veel moeilijker om investeringen terug te verdienen, omdat de markthuren vaak lager liggen. Hoewel de vraag aanwezig is, kunnen veel bedrijven de hogere huurkosten na investeringen niet altijd opbrengen. Investeren is daar alleen interessant als eigenaren bereid zijn een lager rendement te accepteren. ➤

Beleggingsvolume: G5, Overig Nederland en portefeuilles



Bron: JLL

De Nederlandse kantorenmarkt in 2025

8 Vooruitzicht: ruimte nodig voor vestigingsklimaat en verduurzaming

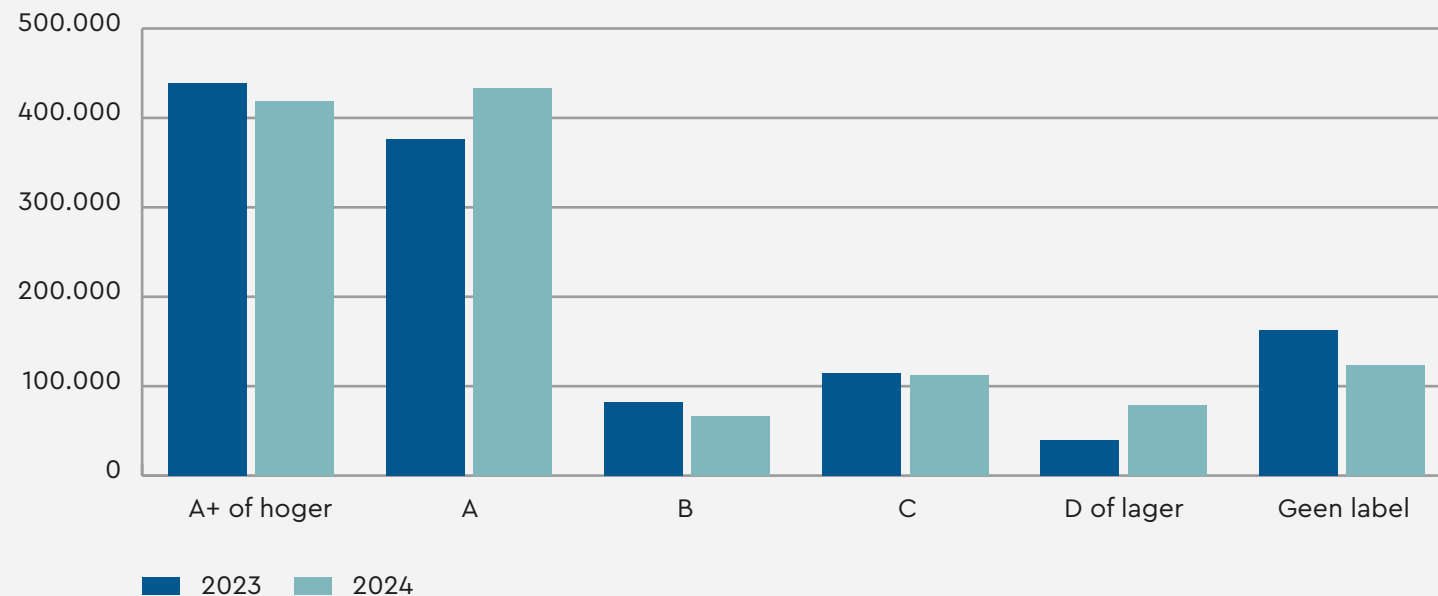
De kantorenmarkt zal ook de komende jaren zowel uitdagingen als kansen kennen. De vraag naar hoogwaardige, duurzame en goedgelegen kantoren zal naar verwachting verder toenemen. Dit terwijl minder gewilde locaties te maken krijgen met oplopende leegstand. Hoewel een deel van deze kantoren kans maakt op herontwikkeling en verduurzaming, is dit niet altijd een haalbare optie door met name financiële

beperkingen. Tegelijkertijd blijft er behoefte aan goedkopere locaties, waar minder strenge eisen worden gesteld aan dynamiek en ov-bereikbaarheid.

De toegenomen geopolitieke onzekerheden brengen investeringen in gevaar, terwijl tegelijkertijd moet worden ingespeeld op strengere duurzaamheidseisen. Voor bedrijven en beleggers blijven flexibiliteit en toekomstgericht investeren daarom essentieel. Om een langdurig aantrekkelijk vestigingsklimaat te waarborgen, zijn gerichte investeringen in vastgoed

noodzakelijk. Dit betekent niet alleen het stimuleren van renovatie en verduurzaming van kantorenvastgoed—óók wanneer de businesscase uitdagend is—maar ook het creëren van ontwikkelingsruimte voor kantoorgebouwen en mixed-use gebouwen op strategische locaties.

Opname naar energielabel (in m²)



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

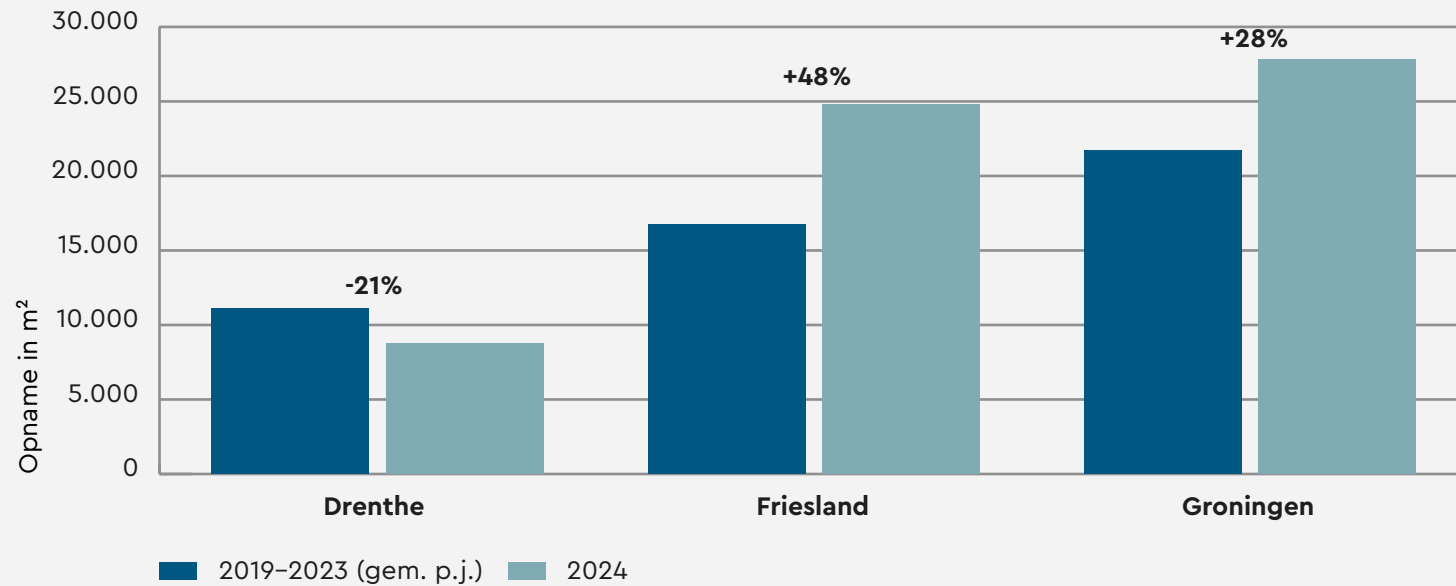
Daarbij komt dat nieuwbouw ook niet van de grond komt, aangezien er geen kwantitatieve vraag is. Jeroen: 'Er zijn in de basis genoeg vierkante meters kantoorruimte, maar de kwaliteit voldoet niet. Dat heeft een verlamdend effect. Er is al veel getransformeerd naar woningbouw, daar zal nog wel wat bij 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'

Regio-analyse Noord-Nederland

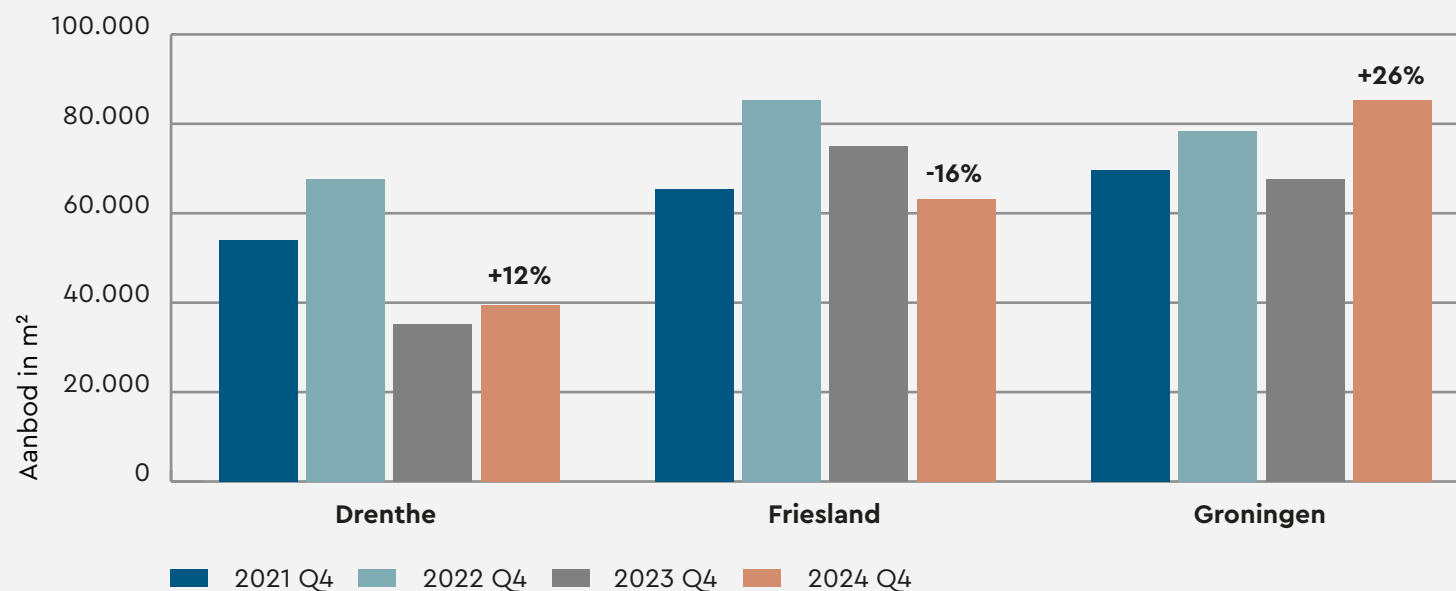
Opname van kantoorruimte



Wat valt op?

- Friesland noteerde de sterkste stijging (+48%) in opname van kantoorruimte. Opvallend was dat de twee grootste transacties niet in Leeuwarden plaatsvonden, maar in Noardeast-Fryslân (3.900 m²) en Harlingen (3.600 m²).
- De provincie Groningen behaalde echter de hoogste opname in de regio met 27.800 m². De stad Groningen was goed voor 91% van het totaal.
- In Drenthe bleef de opname achter, met een totaalvolume van 8.700 m² (-21%). Dit kwam vooral door het uitblijven van grote transacties in Assen, de grootste kantorenmarkt van de provincie.

Aanbod van kantoorruime



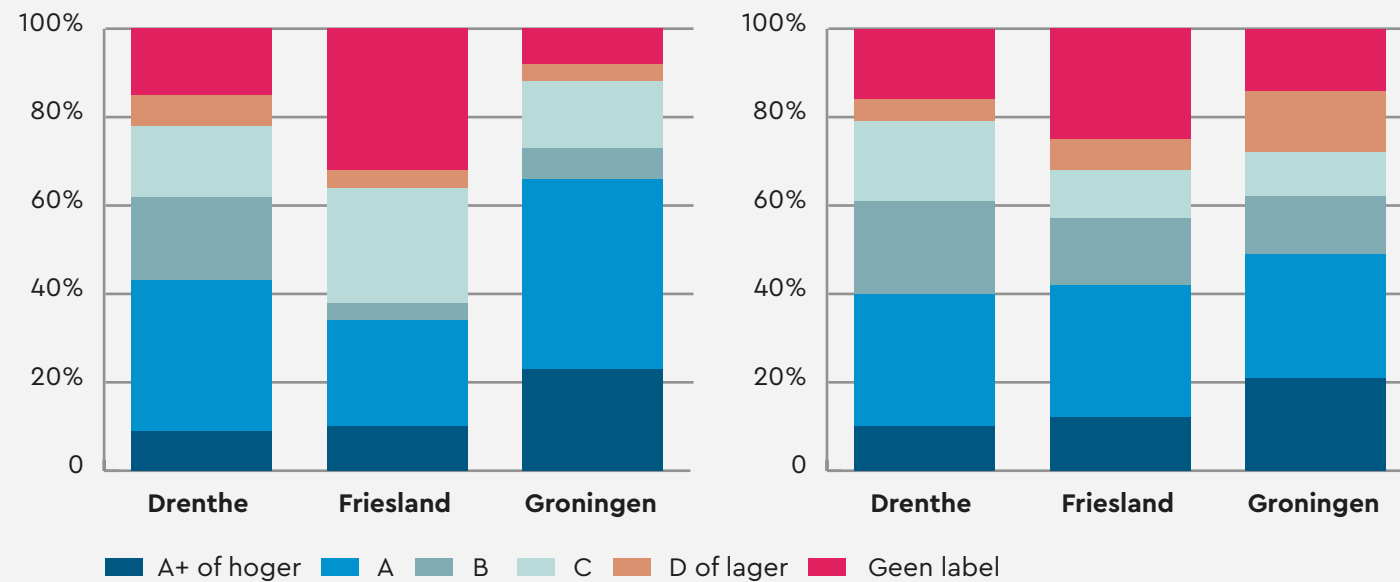
Wat valt op?

- In Groningen en Drenthe is er sprake van een toename van het aanbod na een daling in het afgelopen jaar. Vooral in de provincie Groningen steeg het aanbod fors (+26%) en noteerde Drenthe een stijging van 12 procent.
- De stijging van het aanbod in Groningen komt grotendeels door het in aanbod komen van meerdere objecten boven de 1.000 m² in de stad Groningen.
- Daarentegen neemt het aanbod in Friesland voor het tweede jaar op rij af. In Leeuwarden daalde het aanbod het sterkst, terwijl in Heerenveen het aanbod voor het derde jaar op rij stijgt.

Regio-analyse Noord-Nederland

Opname naar energielabel (2024)

Aanbod naar energielabel (2024)



Opname en aanbod in belangrijkste gemeenten

(in m ²)	Opname gemiddeld 2019-2023	Opname 2024	Aanbod Q4 2023	Aanbod Q4 2024	% Voorraad in aanbod
Groningen	19.100	25.500	47.100	59.500	8%
Leeuwarden	5.800	6.300	31.800	26.300	6%
Assen	5.500	2.900	13.500	12.900	4%
Smallingerland	3.700	3.700	9.000	8.000	7%
Heerenveen	3.200	3.100	4.800	9.600	6%
Noardeast-Fryslân	900	5.500	3.600	1.300	8%

Wat valt op?

- In de provincie Groningen had 89% van de kantorenopname een label C of beter. Ook heeft Groningen het grootste aandeel kantoren in aanbod in de meest duurzame categorie (A+ en hoger).
- Drenthe heeft het hoogste aandeel (79%) kantoren vanaf label C in aanbod. Maar het aandeel A+ en hoger is het laagst, namelijk 10%.
- Friesland heeft zowel in opname als aanbod het kleinste aandeel kantoren met een C label of beter. Bovendien is van een groot deel van de kantoren geen label bekend.

Wat valt op?

- In de belangrijkste gemeenten van de regio zien we dat alleen Groningen beter presteert dan gemiddeld. Hier is de opname in 2024 met ruim een derde toegenomen.
- In de belangrijkste Friese gemeenten Leeuwarden, Smallingerland en Heerenveen bleef de opname van kantoren stabiel.
- In Assen daalde de opname aanzienlijk, met bijna een halvering. Desondanks wordt in Assen slechts een klein deel (5%) van de voorraad in de markt aangeboden.
- Dit ligt in steden als Leeuwarden (6%) en Groningen (8%) iets hoger, maar in de belangrijkste Noord-Nederlandse gemeenten is het procentuele aanbod lager dan het landelijke cijfer van 8,9%.

Regio-analyse Oost-Nederland

'Kansen voor de kantorenmarkt door aantrekkelijk woningklimaat'

De aantrekkelijkheid van de woonomgeving is voor Flevoland wellicht haar grootste kans om flink wat nieuwe bedrijvigheid aan te trekken de komende jaren. **Bas Reimink** ziet een grote verschuiving en groei van inwonersaantallen. 'Mensen willen steeds meer wonen waar men werkt en er komen ook veel hogeropgeleiden naar de provincie. Dat vergroot de kans enorm dat bedrijven zich hier vestigen en er een nieuw soort kantorenmarkt gaat ontstaan.'

Hoewel Flevoland voor wat betreft de woningmarkt inmiddels echt onderdeel is van de metropoolregio Amsterdam, geldt dat nog niet voor de kantorenmarkt. Een internationale omgeving zoals op en rondom de Zuidas, tref je niet in Flevoland. Bedrijfsruimte in de vorm van met name de grote logistieke hallen, floreert er dan juist weer volop. Wat kantoren betreft zit er een kleine overloop van de hoofdstad naar Almere, aldus Reimink. 'De kwaliteit van kantoren is zeker goed in Almere, en dat geldt ook voor de prijs-kwaliteit-verhouding. De kantorenmarkt trekt dan ook zeker aan vanaf Q4. Dat komt voor een groot deel zeker door de goede bereikbaarheid. >



Regio-analyse Oost-Nederland

Zowel met het spoor als met de auto is die inmiddels echt stukken verbeterd.'

Groeiambitie

Daarnaast moet ook de omgeving op orde zijn, met voorzieningen en in de uitstraling. Reimink: 'Een kantooromgeving moet aantrekkelijk zijn voor bedrijven om hun organisatie te vestigen. Het kantoor zelf moet ook up-to-date zijn met goede voorzieningen. Het is immers inmiddels meer een ontmoetingsplek dan een werkplek. Maar ook een supermarkt, leuke horeca of fitness rondom de locatie wordt zeer gewaardeerd. In Almere vind je dat vooral in en rond het stadscentrum.' In Lelystad zijn het, breed in alle sectoren, vooral de lokale bedrijven en het MKB die de kantorenmarkt bepalen.

Wie is Bas Reimink?

Bas Reimink is commercieel directeur bij Van der Linden Groep. Werkgebieden zijn de regio's Amsterdam en Flevoland. 'Wij zijn het oudste kantoor van Flevoland en bestaan dit jaar 50 jaar. We zijn in al die tijd meegegroeid met de provincie en hebben naast Amsterdam vestigingen in Almere, Lelystad, Dronten en Zwolle. Met het team van bijna 100 mensen doen wij onder meer woningmakelaardij, bedrijfsmakelaardij, beleggingen, vastgoedmanagement en we adviseren ontwikkelaars en beleggers over nieuwbouw, vanaf de startfase tot en met de uiteindelijke verkoop. Dat brede adviseren van onze opdrachtgevers vind ik echt het boeiende van ons vak. We bedienen de hele markt en weten overal wat er speelt.'

De distributiecentra die de stad momenteel aantrekt zijn op termijn dus zeker ook gunstig als aanjager op het vlak van woningen en kantoren. 'Lelystad heeft een grote groeiambitie. De kantorenmarkt is vooralsnog regionaal, de internationale kopers zie je hier niet.'

Uitdaging

Het zijn vaak ook inmiddels wat verouderde gebouwen, waarbij het nodige wordt verduurzaamd en vaak getransformeerd. 'Er is zeker sprake van leegstand, zo'n 13 procent, waarbij omzetting naar wonen een goede stap is. Verduurzaming is een belangrijk onderwerp. Het is een uitdagende markt, maar de opname begint weer aan te trekken. Organisaties zijn nu goed

aan het nadenken over hun groeiambities. Het aantrekken van talent is nauw verbonden met het kantoor en alle voorzieningen eromheen. Ook in Almere worden rondom het centrum kantoren getransformeerd naar wonen. Wat blijft staan als kantoor is echt het moderne, nieuwere aanbod.'

Dienstverleners

Almere trekt met name de dienstverleners aan, ziet Bas Reimink. 'Partijen als het UWV en recentelijk Infomedics, hebben verlengd.

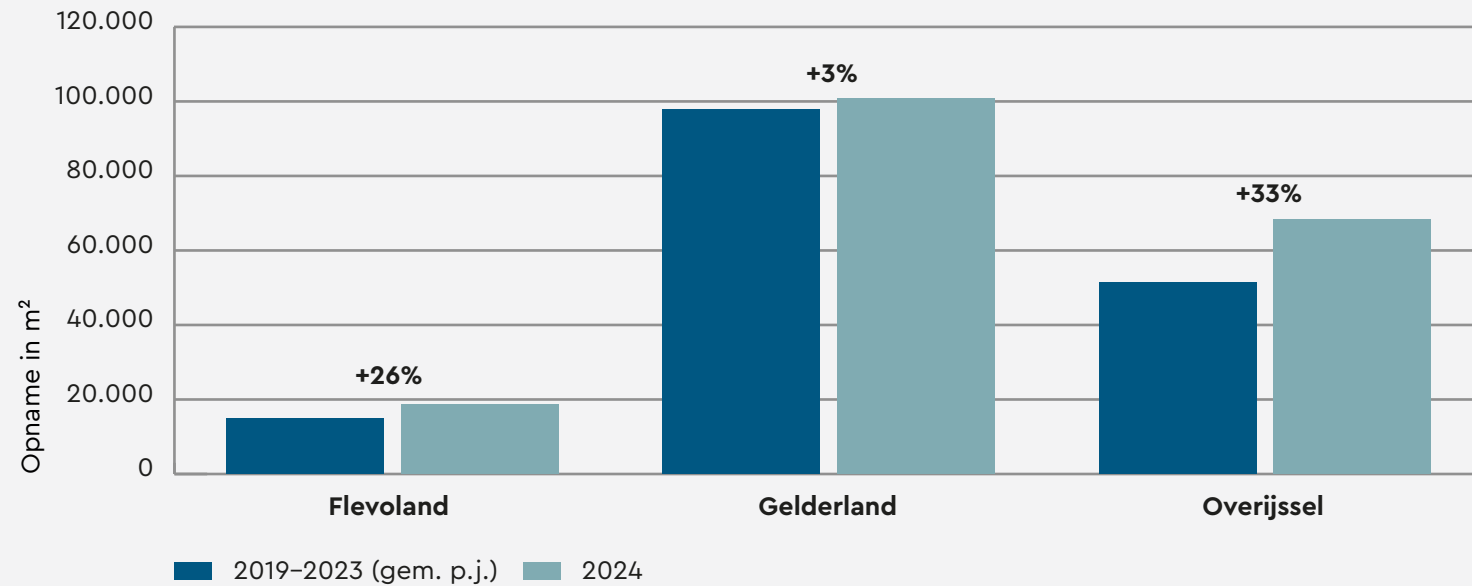
Als je kijkt naar de opname in de kantorenmarkt vorig jaar in heel Flevoland, bedroeg die 18.000 vierkante meter, waarvan 11.000 in het laatste kwartaal. Het aanbod daalt dus, maar deels komt dat ook door transformaties. Het gaat dan ook om kantoren in het oudere deel van Almere, zoals aan de grachten van Almere-Haven, waar nu 38 startersappartementen worden gerealiseerd. Het is mooi om te zien dat er zo weer nieuwe kansen ontstaan om gebouwen een nieuwe functie te geven.'



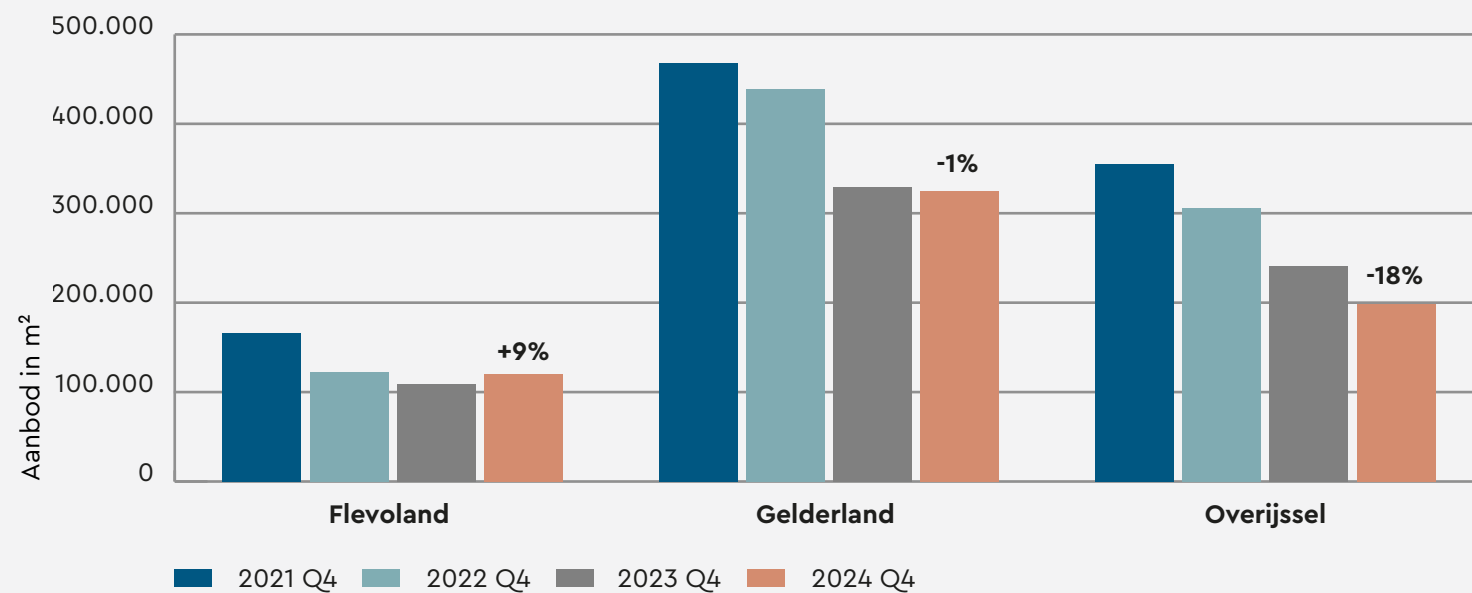
'Organisaties zijn goed aan het nadenken over hun groeiambities'

Regio-analyse Oost-Nederland

Opname van kantoorruimte



Aanbod van kantoorruime



Wat valt op?

- In Overijssel en Flevoland steeg de verhuur van kantoorruimte het meest. In Overijssel was de toename 33% en in Flevoland 26%, vergeleken met het gemiddelde in de periode 2019-2023.
- In Gelderland werd met 100.800 m² de meeste kantoorruimte opgenomen, maar de groei bleef beperkt tot 3%.
- De grootste transactie in Overijssel was in Oldenzaal (5.200 m²). In Zwolle waren er drie transacties tussen de 4.500 en 5.000 m².
- In Flevoland vond bijna alle opname van kantoorruimte (96%) plaats in Almere.

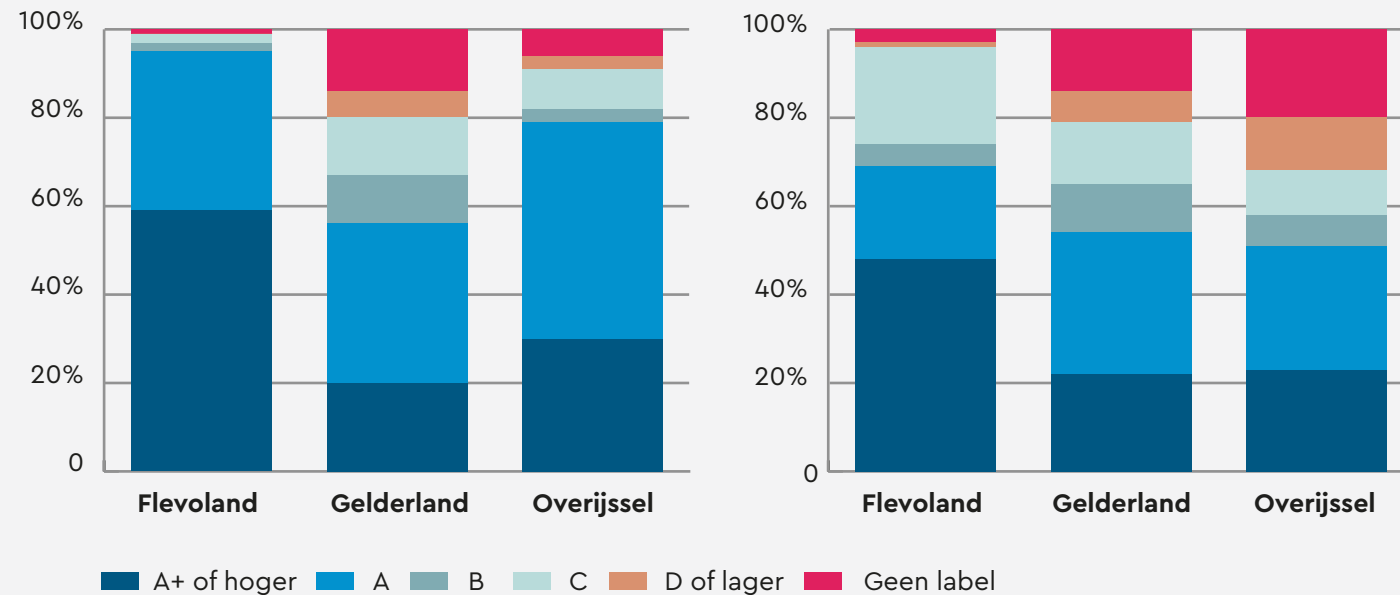
Wat valt op?

- Gelderland en Overijssel zagen het aanbod in Q4 2024 dalen met respectievelijk 1% en 18%. De grootste kantorenmarkten in de regio zien voor het derde jaar op rij een dalend aanbod.
- De sterke daling in Overijssel komt deels door enkele grote transacties in Zwolle. Toch staan er eind 2024 in Zwolle in totaal 65 kantoren in aanbod, iets meer dan de 62 van vorig jaar.
- In Flevoland nam het aanbod dit jaar juist met 9 procent toe na een aantal jaar van afname. De groei van het aanbod werd voornamelijk gedreven door een toename van beschikbare kantoorruimten in Almere.

Regio-analyse Oost-Nederland

Opname naar energielabel (2024)

Aanbod naar energielabel (2024)



Opname en aanbod in belangrijkste gemeenten

(in m ²)	Opname gemiddeld 2019–2023	Opname 2024	Aanbod Q4 2023	Aanbod Q4 2024	% Voorraad in aanbod
Arnhem	28.600	31.300	95.200	71.400	7%
Zwolle	13.400	25.900	72.400	53.400	8%
Apeldoorn	15.500	10.200	38.900	45.700	6%
Almere	10.800	18.000	93.400	100.000	15%
Enschede	10.100	13.200	49.400	38.400	9%
Nijmegen	9.200	12.100	25.000	22.700	7%
Deventer	6.300	8.800	24.700	23.500	11%
Almelo	5.900	1.500	24.500	15.700	6%
Hengelo	4.800	5.800	29.200	33.600	13%
Doetinchem	3.900	5.700	4.700	3.700	3%

Wat valt op?

- In Flevoland voldeed 99% van de opgenomen kantoorruimte aan label C of beter, waarvan 95% zelfs label A of hoger had. Slechts 1% had geen of een onbekend label.
- Ook in Overijssel werd een hoog percentage (91%) kantoren in gebruik genomen met minimaal een label C. Hier lag de opname van kantoren met een label A of beter op ongeveer 80 procent.
- In Gelderland voldeed ongeveer vier vijfde van de opgenomen kantoren aan de labelplicht. Het aandeel van kantoren met een label A of beter ligt hier wel lager dan in Flevoland en Overijssel.

Wat valt op?

- In veel gemeenten werd meer kantoorruimte opgenomen dan gemiddeld. Vooral in Zwolle en Almere was haast sprake van een verdubbeling.
- Toch was er in sommige plaatsen, zoals Apeldoorn en Almelo, juist een sterke daling. Dit komt mede doordat in deze gemeenten ook weinig kantoren beschikbaar zijn.
- In de meeste belangrijke gemeenten in de regio is het aanbod dit jaar gedaald. Hierdoor is de markt gezonder geworden.
- Alleen in Almere (15%), Hengelo (13%) en Deventer (11%) is naar verhouding een groot deel van de kantorenvorraad beschikbaar.

Regio-analyse Zuid-Nederland

'Het leegstandsrisico wordt hier hoger ingeschat'

Een trend die al langer gaande is in Zeeland, is het vertrek van de grote bedrijven. Neem het oer-Zeeuwse Roompot, inmiddels gefuseerd met Landal en vertrokken naar Amsterdam. Daar staat tegenover dat er ook bedrijven zijn die de regio juist opzoeken, vanwege de ruimere arbeidsmarkt. **Rick Hengst:** 'Overall blijft het kantorenaanbod redelijk stabiel. Door transformaties is de leegstand gering in onze regio.'

In de Zeeuwse markt gaat het vooral om het MKB en de grotere lokale bedrijven, zoals marketingbureaus, maar ook overheidsinstanties. Bij die laatste categorie wordt nog veel thuisgewerkt, dus veel vraag is daar niet. De arbeidsmarkt is inmiddels aan het kantelen, constateert Rick, waarmee het werven van personeel wat makkelijker wordt.

Winkeldochters

De grotere kantoorvloeren zijn veelal verouderd, zowel wat betreft inrichting als installaties. Rick: 'Die raak je gewoon niet meer kwijt. Het worden winkeldochters die op de plank blijven liggen. Het probleem is daarbij dat een eigenaar enorm moet gaan investeren, vaak zonder dat er een huurder is. Dat vindt men moeilijk. Maar soms kan het beter zijn om op voorhand tóch te >



Regio-analyse Zuid-Nederland

investeren, zodat je potentiële huurders een mooi kantoor kunt aanbieden. Aanbod creëert soms ook de vraag. Wat hier ook meespeelt is dat we in de regio veel kleinschalige beleggers hebben. Die gaan niet zomaar miljoenen investeren in een inbouwpakket als er geen gebruikers zijn.'

Splitsing

In tegenstelling tot de landelijke trend die neigt naar stationslocaties als vestigingsmilieu, is in Zeeland vooral de auto bepalend. Rick: 'De meeste mensen komen gewoon met de auto, dus de vraag is vooral naar goed bereikbare autolocaties met voldoende parkeergelegenheid.' Omdat het personeel van de meeste bedrijven, op de overheidsinstanties na, toch weer naar kantoor kwam

na corona, is het aanbod redelijk constant. 'Nieuwe kantoren worden snel verhuurd of verkocht, het zijn de verouderde panden die achterblijven. Daar ontstaat echt een splitsing. Er zijn ook te weinig goede nieuwbouwlocaties.'

Flinterdun

De markt in Zeeland voor de grotere oppervlakten vanaf 500 meter is een echte koopmarkt. Dat maakt het vaak lastig om precies het juiste product te vinden qua meters en locatie. Het gaat vaak om eigenaar-gebruikers, stelt Rick. 'Sporadisch wordt er gebouwd door een ontwikkelaar, die dan direct verhuurt aan een eindgebruiker. Maar het gaat bij deze omvang echt om een paar transacties per jaar. De markt is

flinterdun, het volume is laag. Ons dagelijkse werk draait echt om de kleinere oppervlaktes voor het MKB. Vandaar dat wij ook een breed georiënteerd kantoor zijn, de kantorenmarkt is hier gewoon niet zo omvangrijk. Dat heeft ook een voordeel: van ieder type dossier leer je weer wat!'

Voldoende voorraad

Het gebrek aan voldoende voorraad aan nieuwe kantoren is een groeiend probleem. Maar ook in Zeeland is bijbouwen moeilijk

vanwege een gebrek aan beschikbare grond. Rick Hengst: 'Je ziet dat ontwikkelaars het moeilijk vinden om in deze regio op risico een kantoor te bouwen. Want stel ik bouw een kantoor van 1.000 meter en er komen een paar partijen maar het past net niet. Het leegstandsrisico is hier gewoon groter. De lange doorlooptijd komt daar nog eens bij. Wat als over drie jaar de vraag er niet meer is? In de Randstad is dat allemaal niet zo'n probleem, je krijgt je gebouw toch wel gevuld. Bij ons wordt het risico veel hoger ingeschat.'

Wie is Rick Hengst?

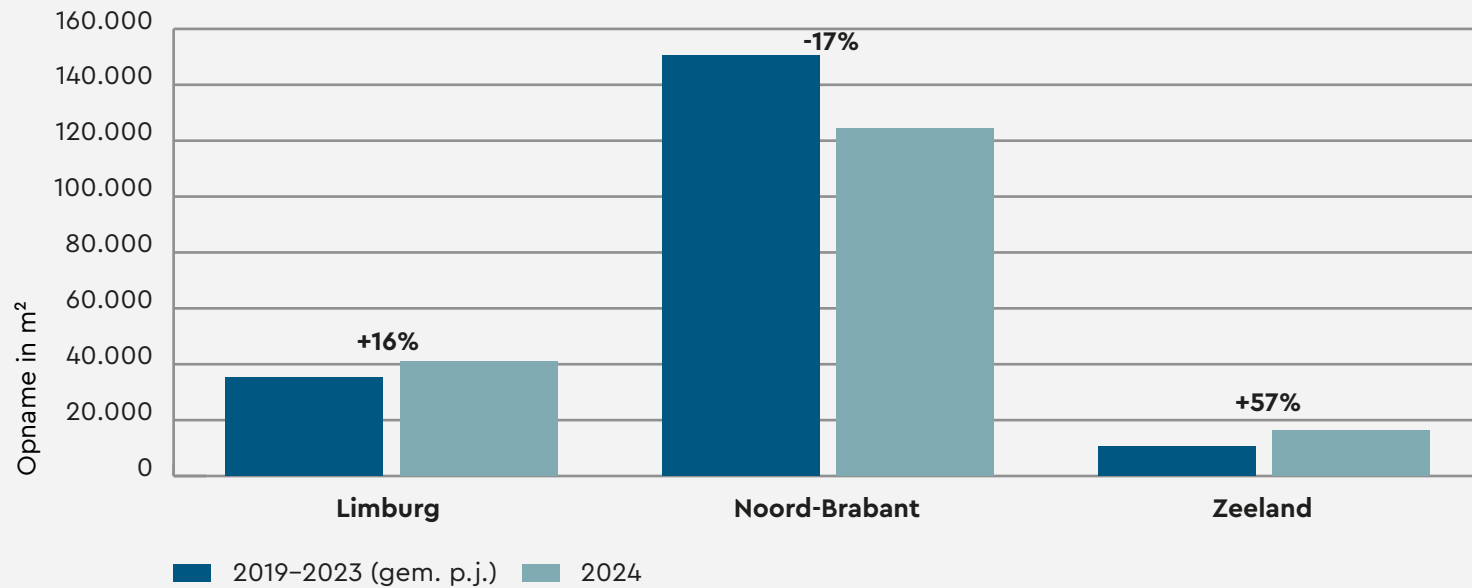
Rick Hengst werkt als vestigingsmanager bij de afdeling Bedrijfsmakelaars van Sinke Komejan, een allround kantoor met vestigingen in Middelburg, Goes en Zierikzee. De focus ligt op Zeeland maar het netwerk is landelijk. 'Als makelaar zijn wij de spil in het web. We kennen alle partijen en organisaties en weten waar behoefte aan is. Dat persoonlijke contact en de meerwaarde die je daarvoor kunt bieden vind ik nog steeds het leukste van dit vak.'



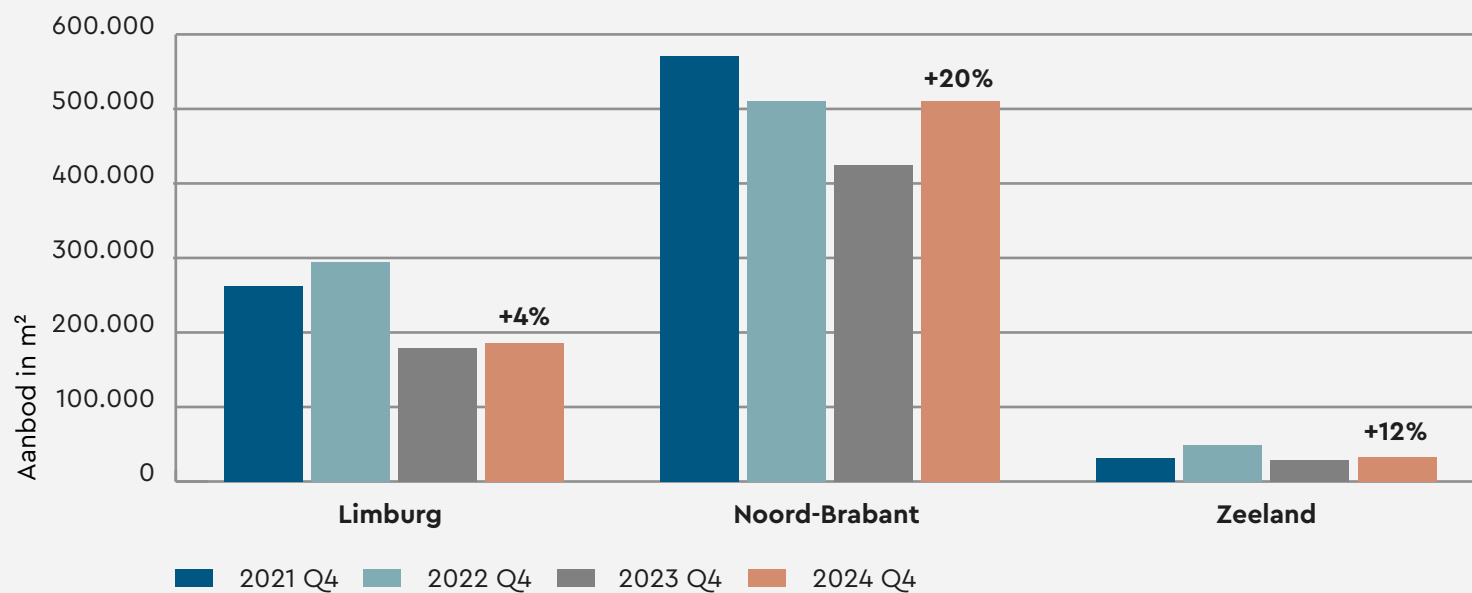
'Ontwikkelaars vinden het moeilijk om in deze regio op risico te bouwen'

Regio-analyse Zuid-Nederland

Opname van kantoorruimte



Aanbod van kantoorruime



Wat valt op?

- In Noord-Brabant, de grootste kantorenmarkt van Zuid-Nederland, was de opname in 2024 ongeveer 17% lager dan gemiddeld.
- In Zeeland (+57%) en Limburg (+16%) steeg de opname juist sterk. Dit kwam door enkele relatief grotere opnames, die in deze provincies niet vaak voorkomen.
- De grootste transacties in de regio waren in Eindhoven. Scholt Energy huurde een kantoor van 5.100 m² op de High Tech Campus en zorgverzekeraar VGZ huurde bijna 4.900 m² vlakbij het Centraal Station.

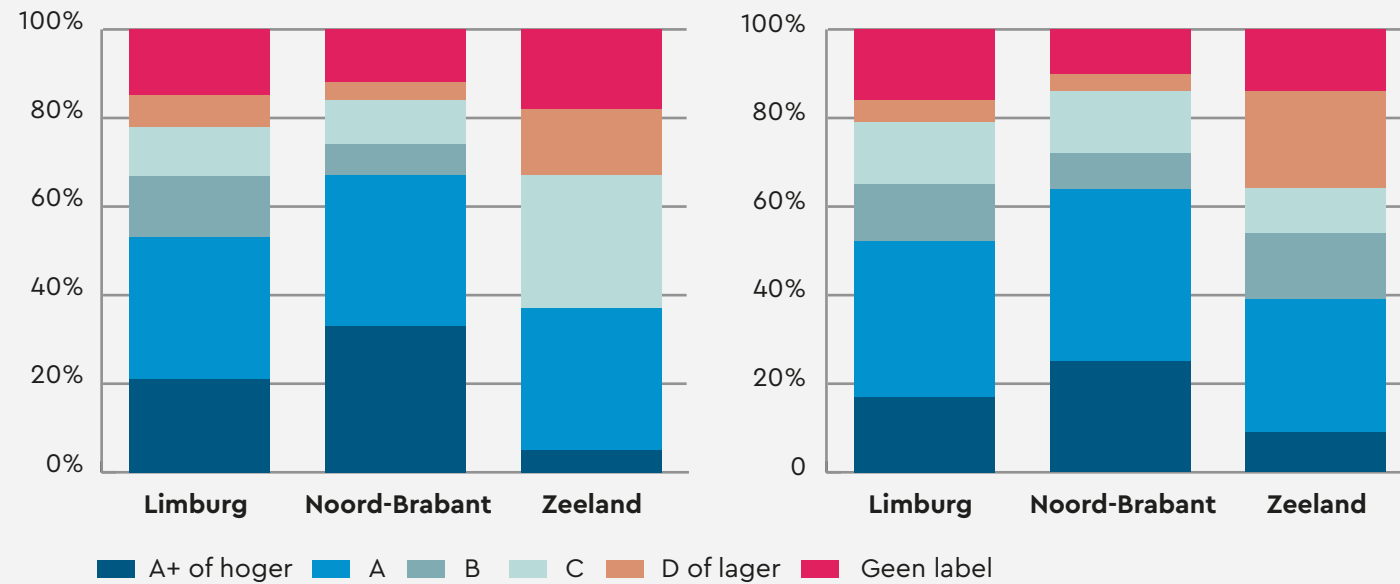
Wat valt op?

- In Noord-Brabant groeide het aanbod dit jaar met 20% na vier jaar van daling. De stijging deed zich vooral voor in de grotere steden.
- In Limburg steeg het aanbod met 4%, na een sterke daling in 2023. Eind 2024 stond in de provincie 9,1% van de kantoren leeg of te huur, ongeveer gelijk aan het landelijke gemiddelde (8,9%).
- In Zeeland nam het aanbod in 2024 toe met 12%. In totaal stond 6,9% van de kantoren in de provincie leeg of te huur.

Regio-analyse Zuid-Nederland

Opname naar energielabel (2024)

Aanbod naar energielabel (2024)



Wat valt op?

- Het hoogste percentage opgenomen kantoren met minimaal energielabel C werd geregistreerd in Noord-Brabant, met 84%. Maar liefst 67% had een label A of hoger.
- In Limburg en Zeeland had respectievelijk 78% en 67% van de opgenomen kantoren minimaal energielabel C.
- Toch lag de opname van de meest duurzame kantoren (A+ en beter) in deze provincies veel lager dan in Noord-Brabant.
- Noord-Brabant heeft ook het grootste aanbod van kantoorruimte met minimaal energielabel C (86%).

Opname en aanbod in belangrijkste gemeenten

(in m ²)	Opname gemiddeld 2019-2023	Opname 2024	Aanbod Q4 2023	Aanbod Q4 2024	% Voorraad in aanbod
Eindhoven	42.000	31.900	93.700	138.400	9%
Den Bosch	33.300	25.800	69.900	80.600	11%
Breda	19.200	18.100	48.100	66.700	11%
Tilburg	11.900	12.500	71.100	64.800	15%
Sittard-Geleen	7.600	5.700	28.600	23.900	11%
Maastricht	5.300	4.800	30.300	30.600	9%
Goes	4.900	5.900	7.000	5.500	6%
Heerlen	4.800	5.200	37.100	35.900	9%
Venlo	3.300	5.500	19.300	22.800	9%
Oss	3.100	2.900	13.700	12.000	7%

Wat valt op?

- In veel grotere steden was de opname van kantoren in 2024 relatief laag. Vooral in Eindhoven en Den Bosch viel dit op.
- Ook in kleinere kantorenmarkten, zoals Sittard-Geleen, Maastricht en Breda, daalde de opname licht.
- Opvallend was de stijging van het aanbod in Eindhoven, Den Bosch en Breda. Hier kwamen meer kantoren op de markt, vooral op minder populaire locaties aan de stadsrand.
- Tilburg heeft met 15% het grootste aandeel leegstaande kantoren. In Goes (6%) en Oss (7%) is het aanbod juist het laagst.

Regio-analyse West-Nederland

'Grote behoefte aan een hoogwaardige kantorenvoorraad'

Met 28 procent huurstijging heeft Rotterdam in de kantorenmarkt het hoogste stijgingspercentage van alle Europese steden. In de overloop profiteren steden en gebieden in de omgeving daarvan. De duurzaamheidsslag zorgt voor een stijging van de huurprijzen, die lange tijd op gelijk niveau zijn gebleven. Ook in het gebied ten zuiden van de stad ontstaat een nieuwe vraag.

Levendig

De leegstand die door corona is ontstaan wordt soms succesvol opgevuld door van de begane grond een ontmoetingsruimte te maken met horeca en een levendige sfeer. Paul: 'Daarmee weten ze weer huurders aan te trekken. Het is een trend die je vooral in de steden ziet. Met name in Rotterdam doen die kantoren het heel goed in de markt. Wij zitten zelf wat minder in Rotterdam, maar wel direct eromheen en ook wij merken het effect ervan. Kantoorgebouwen zijn steeds vaker volledig bezet en de huurprijzen gaan omhoog.' Duurzaamheid speelt een enorm belangrijke rol over de hele breedte van de markt. John: 'Als bedrijven met bijvoorbeeld een Unilever zaken willen blijven doen, dan moeten ze gewoon aan de CO₂-ladder voldoen en wordt er naar je energielabel gevraagd. Ook banken financieren alleen nog label B en hoger.' >



John Zandbergen en Paul Norbruis

Regio-analyse West-Nederland

Hoger niveau

Uiteindelijk levert dat ook gewoon een fijner en gezonder kantoor op. Paul: 'Het is goed geïsoleerd, de koeling is goed en je energieverbruik is natuurlijk aanzienlijk minder. Door de huidige energieprijzen zijn de servicekosten een belangrijk aandachtspunt voor de kantoorzoeker. De huren liggen hoger bij de duurzame kantoren, maar de oudere panden hebben al snel 70 tot 80 euro de vierkante meter aan servicekosten.' Duurzame gebouwen worden momenteel dan ook veel beter opgenomen dan de oudere gebouwen. John: 'Naast duurzaamheid ook vanwege het voorzieningenniveau

en de mogelijkheden voor hybride werken. Het afwerkingsniveau is bovendien echt naar een hoger niveau gegaan. De werknemer van nu wil er gewoon prettig bij zitten. Daardoor is het ook een manier om mensen binnen te halen én ze vervolgens te behouden.'

Matchen

Leegstand is door transformatie naar wonen al behoorlijk opgelost. Gemeenten maken bovendien nu stevige slagen met nieuwe ontwikkelingen met wonen en werken, zoals De Stadstuinen in Barendrecht, dat ook nog een OV-locatie is. Locaties voor

kantoorbouw zijn door de provincie aangewezen, maar er is op dit moment nog te weinig nieuwbouw, constateren de collega's, hoewel de situatie niet zo nijpend is als voor de bedrijfsruimtemarkt. 'Er is wel behoefte aan een hoogwaardige kantorenvoorraad. Wij nemen daarin ook zelf het initiatief. In Sliedrecht hebben we samen met een ontwikkelaar een project met kleinere kantooreenheden gerealiseerd, verticaal te

splitsen met een eigen voordeur. De gemeente was er eerst op tegen, maar op de open dag hadden we al zoveel aanmeldingen dat we het eerste project al konden vullen. Daarna zijn er nog 2 fases bij gekomen. Alles was in no-time verkocht. Er is grote behoefte aan koop bij de kleinere dienstverlenende partijen. Wij zitten vaak in een vroeg stadium met ontwikkelaars aan tafel om te kijken hoe we vraag en aanbod kunnen matchen.'

Wie zijn John Zandbergen en Paul Norbruis?

John Zandbergen is partner-directeur en makelaar/registertaxateur bij Van Vliet Bedrijfsmakelaars uit Ridderkerk, waar hij al bijna 30 jaar werkzaam is. Van Vliet is actief in de Drechtsteden, de Alblasserwaard en Hoeksche Waard en een groot deel van het Rijnmondgebied. 'Het mooie van dit vak is dat je als ondernemer praat met ondernemers. Wij werken veel met directeur-eigenaren. Naast het MKB zijn er in onze regio natuurlijk ook multinationals die we adviseren met huur en koop.'

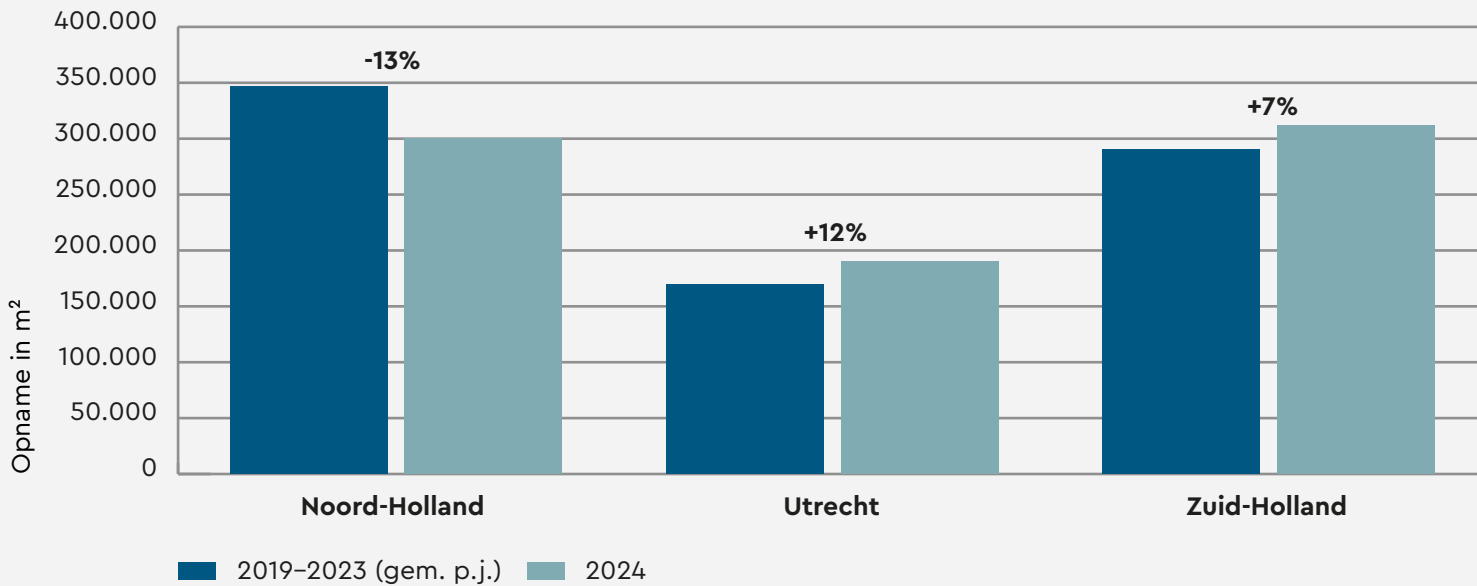
Paul Norbruis is partner en makelaar/registertaxateur en sinds 14 jaar verbonden aan het kantoor. Als partner trad hij in de voetsporen van zijn vader. 'De bedrijfsmakelaardij is een zakelijke markt waar je een groot en waardevol netwerk kan opbouwen. Juist de diversiteit spreekt mij aan, soms gaat het over gigantische complexen, of mooie beleggingen, dan weer over nieuwbouw'.



'De werknemer van nu wil er gewoon prettig bij zitten'

Regio-analyse West-Nederland

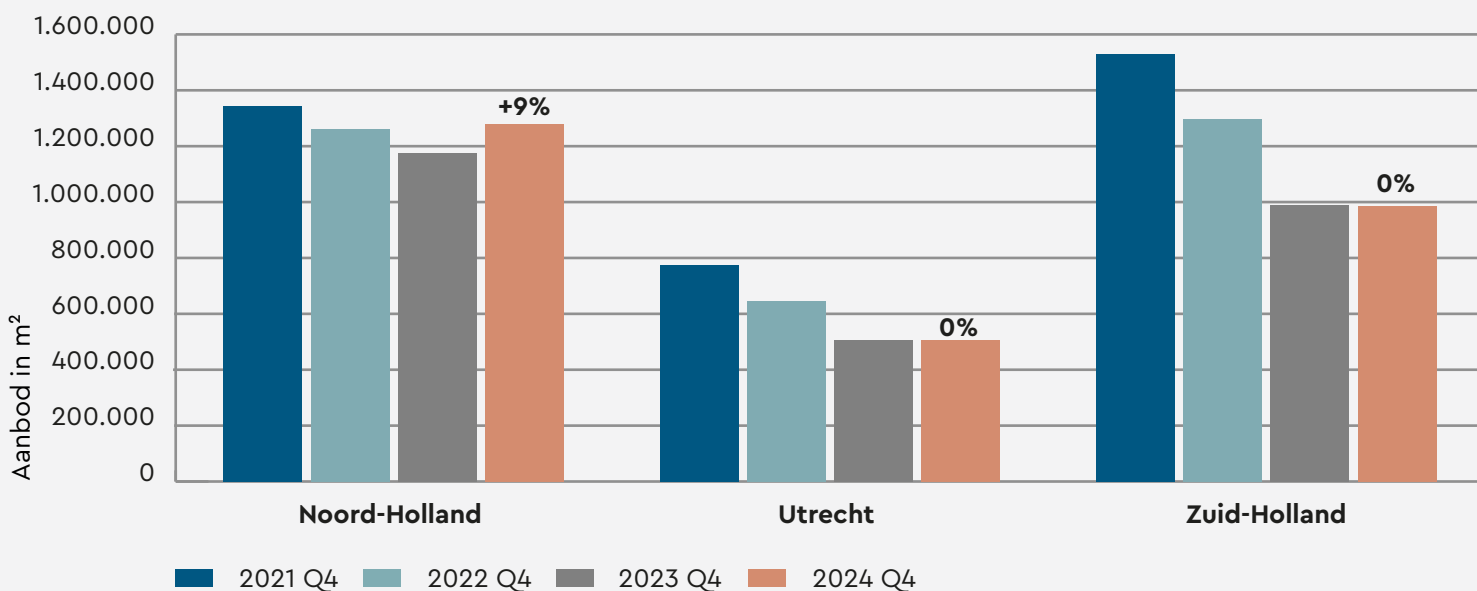
Opname van kantoorruimte



Wat valt op?

- In 2024 werd er meer kantoorruimte opgenomen in de provincies Utrecht (+12%) en Zuid-Holland (+7%) dan gemiddeld. In Noord-Holland lag de opname 13% lager.
- Door de aanwezigheid van de grote steden Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht vond 65% van alle kantooropname in deze regio plaats. In 2023 was dat nog 68%.
- De grootste transactie was de aankoop van een kantoorpand van 28.000 m² in Den Haag door het Rijksvastgoedbedrijf (RVB).

Aanbod van kantoorruime



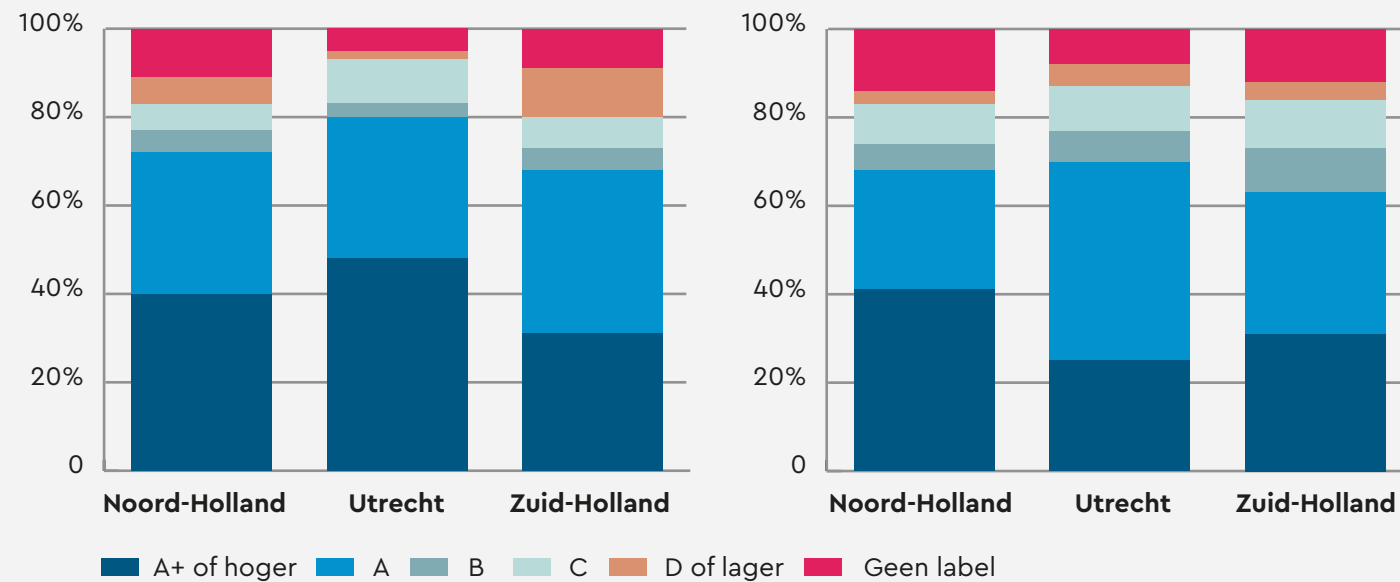
Wat valt op?

- Na twee jaar is er in alle provincies een einde gekomen aan de afname van het beschikbare aanbod.
- In Utrecht en Zuid-Holland blijft het aanbod dit jaar gelijk, terwijl Noord-Holland een stijging van 9% laat zien.
- Dit komt vooral door de toevoeging van meerdere ruimten tot 5.000 m² in Amsterdam.
- In tegenstelling tot de rest van Nederland, kwamen in de regio in 2024 meerdere gerenoveerde kantoren op de markt.
- Noord-Holland heeft het grootste aanbod van kantoorruimte in de regio, met bijna 1,28 miljoen m². Zuid-Holland volgt met bijna 1 miljoen m².

Regio-analyse West-Nederland

Opname naar energielabel (2024)

Aanbod naar energielabel (2024)



Wat valt op?

- In 2024 had Utrecht het hoogste aandeel opgenomen kantoorruimten (93%) met minimaal energielabel C. Ongeveer 80% had zelfs een A-label of beter.
- Noord-Holland volgde met 84% kantoren met minimaal energielabel C. Kantoren in de meest duurzame categorie (A+ en hoger) waren goed voor ongeveer 40% van zowel de opname als het huidige aanbod.
- Zuid-Holland had het laagste opnamepercentage van duurzame kantoren in de regio, met 80% dat voldeed aan minimaal label C en 67% aan label A of beter.

Opname en aanbod in belangrijkste gemeenten

(in m ²)	Opname gemiddeld 2019–2023	Opname 2024	Aanbod Q4 2023	Aanbod Q4 2024	% Voorraad in aanbod
Amsterdam	212.300	208.500	676.400	770.500	11%
Rotterdam	89.700	75.500	305.500	311.200	10%
Utrecht	81.200	99.900	170.800	171.600	6%
Den Haag	71.500	107.700	181.100	196.500	5%
Haarlemmermeer	36.600	21.600	188.900	202.800	13%
Amersfoort	27.200	25.200	106.800	102.200	13%
Leiden	17.800	12.200	28.200	27.100	6%
Ouder-Amstel	16.100	3.600	46.800	58.400	25%
Delft	15.800	10.500	39.100	36.900	12%
Rijswijk	14.400	13.700	102.700	92.400	12%

Wat valt op?

- In de belangrijkste gemeenten is het opnamebeeld wisselend. In Amsterdam en Rotterdam daalde de opname, terwijl het aanbod juist steeg.
- In Utrecht nam de verhuur toe, maar bleef het aanbod gelijk. De gemeente heeft bovendien een laag percentage beschikbare kantoren (6%).
- Den Haag zag een sterke groei in opname (+51%), vooral door grote transacties van het RVB. Toch steeg ook hier het aanbod, terwijl maar 5% van de kantorenvorraad beschikbaar is.
- Ouder-Amstel heeft het hoogste percentage kantorenvorraad in aanbod (25%), gevolgd door Haarlemmermeer en Amersfoort (beiden 13%).

Definities en bronnen

Aanbod

Kantoorruimte die direct beschikbaar is voor verhuur of verkoop. Objecten die in voorbereiding zijn en derhalve nog gebouwd moeten worden, worden in het aanbod niet meegeteld. Het aanbod omvat naast leegstaande en nog in aanbouw zijnde objecten ook ruimten die nog in gebruik zijn maar waarvan bekend is dat deze op korte termijn worden vrijgemaakt. Het kantorenaanbod wordt gemeten in gebouwen waarin minimaal 200 m² beschikbaar is. (Bron: brainbay)

Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)

Europese richtlijn die bedrijven verplicht om te rapporteren over hun duurzaamheidsbeleid, CO₂-uitstoot en ESG-prestaties. (Bron: Europese Commissie)

Flexkantoren

Een flexibel kantoorconcept heeft betrekking op de verhuur van kantoorruimte waarbij de eindgebruiker de keuze heeft uit vele vormen van kantoorruimten die voor een korte of langere periode kunnen worden gebruikt en waarbij een breed pakket aan diensten wordt aangeboden. (Bron: brainbay)

Huurprijs

De gerealiseerde kale huur per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw. (Bron: brainbay)

Hybride werken

Hybride werken staat voor tijd- en plaatsonafhankelijk werken, waarbij een werknemer deels thuiswerkt. De plaats waar je werkt, hangt af van het type werk, het doel van de werkactiviteiten en de afspraken die gemaakt zijn binnen teams of afdelingen. (Bron: SZW)

Kantoorgerichte sectoren

Sectoren waarin een aanzienlijk deel van de werkgelegenheid bestaat uit kantoorfuncties. Dit omvat de sectoren Informatie en technologie, Financiële dienstverlening, Verhuur en handel van onroerend goed en Specialistische zakelijke diensten. (Bron: CBS)

Kantoorruimte

Een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is voor bureaugebonden werkzaamheden en ondersteunende activiteiten. Kantoorruimten die deel uitmaken van bedrijfsgebouwen, universiteiten of ziekenhuizen worden niet als kantoor aangemerkt.

Mediane huurprijs

De middelste waarneming van een reeks gerealiseerde kale transactiehuurprijzen op volgorde, per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak, exclusief btw. (Bron: brainbay)

Opname

Verhuur- en verkooptransacties die op de vrije markt plaatsvinden. Gebruikers die in hun eigen huisvestingsbehoefte voorzien, de zogenoemde eigenbouw, worden niet tot de opname gerekend. Hetzelfde geldt voor sale-and-leaseback overeenkomsten en contractverlengingen. Brainbay registreert kantoortransacties vanaf 200 m². (Bron: brainbay)

Servicekosten

Servicekosten zijn kosten voor diensten en voorzieningen die de verhuurder regelt. De huurders betalen deze kosten via een voorschot en een jaarlijkse afrekening. De genoemde bedragen in dit rapport zijn inclusief btw.

Structureel aanbod

Kantoorruimte die langer dan 3 jaar voor verhuur of verkoop beschikbaar is. (Bron: brainbay)

Transactielooptijden

Duur in mediaan aantal dagen vanaf het moment dat een object wordt aangeboden tot aan het plaatsvinden van de transactie. (Bron: brainbay)

Transformatie

Vastgoedtransformatie is het omvormen van leegstaande panden zoals winkels, kantoren, maatschappelijk vastgoed en zorginstellingen naar bijvoorbeeld woningen. (Bron: RVO)

Vorraad

Met voorraad wordt bedoeld het totaal van leegstaande en in gebruik zijnde kantoorruimte. Ook gebouwen die op het moment van registratie nog in aanbouw zijn, worden tot de voorraad gerekend. Vastgoed dat nog kan worden gebouwd wordt buiten de statistiek gehouden. Voor kantoorruimte geldt een ondergrens van 500 m² per pand. De voorraadcijfers zijn gebaseerd op transactie- en aanbodata van NVM/brainbay en externe bronnen zoals de BAG en het Rijksvastgoedbedrijf.

Vijfjarig gemiddelde

Gemiddelde jaarlijkse opname van kantorenvastgoed in vierkante meters tussen 2019 en 2023.

Vrije markt

De markt waarin koop- en huurtransacties en prijzen tot stand komen door vraag en aanbod, zonder inmenging van de overheid. De vrije markt bevat zowel nieuwe als bestaande kantoren en is onderhevig aan ontwikkelingen in de economie en vastgoedmarkt.

De analyses voor deze publicatie zijn gedaan op basis van de aanwezige data op het moment van vervaardiging.



Colofon

Maart 2025

Uitgave

NVM Business

Samenstelling

brainbay:

Jacob Velleman, Fatih Turk

NVM Business:

Göran de Gucht

NVM Business

Orteliuslaan 951

3528 BE Utrecht

Telefoon: (030)608 51 85

www.nvm.nl/nvm-business/

