



HET DORP AMSTERDAM JEPPE DE BOER

Op een evenement van Ahrend kwam ik Ron Jansen van Ebbinge tegen. Dankzij Ron kwam ik in 1995 bij Richard Ellis terecht. De club die nu bekend is als het grote CBRE was nog een exclusieve boutique. Met een handjevol mensen werkten we aan grote, ingewikkelde transacties. Een onweerstaanbare omgeving voor een jonge econoom. Een hyperactieve Twent, een goedlachse Ier en ik vormden samen de afdeling beleggingen, taxaties en research. We werkten zonder internet, e-mail of mobiele telefoons. Het lijkt een eeuwigheid geleden, maar de markt voelt het nu net weer als in 1995. De vastgoedmarkt kwam uit een crisis, de economie trok sterk aan en de kantorenleegstand in Nederland ging snel omlaag. Alle lichten op groen dus voor spectaculaire prijsgroei in kantorenland.

Mijn Ierse collega, hij heette John, hielp me uit de droom. John legde uit dat de kantorenmarkt een lappendeken was met honderden locaties. Voor de meeste gebruikers maakte het geen moer uit waar ze zaten. Een kantoor moest makkelijk aan te rijden zijn, met veel parkeerplaatsen en graag zo goedkoop mogelijk. Toplocaties bestonden niet. Als buitenlanders vroegen naar onze CBD hadden we geen antwoord. De wildgroei in locaties kwam door de zelfgerichte dorpsmentaliteit van gemeentebesturen. Iedere gemeente, groot en klein, probeerde bedrijven te lokken met goedkope bouwgrond. John concludeerde dat prijzen nooit echt zouden kunnen stijgen. Als gebruikers kiezen voor de laagste prijs en als goedkope bouwgrond altijd voorhanden is, worden prijzen bepaald door bouwkosten. Bouwkosten stijgen zelden sneller dan inflatie.

John is snel vertrokken uit Nederland, en hij heeft helaas gelijk gekregen. Na de goede vooruitzichten van 1995 steeg niet alleen de vraag, maar kwam er ook een orgie van kantoorontwikkelingen op gang. De bubble waar ik op rekende werd geen prijsbubble maar een bouwbubble. Een gemiddeld snelwegkantoor in Nederland, bijvoorbeeld Entrada in Bunnik, werd in 1995 verhuurd voor omgerekend € 110/m²

(f 240). 22 jaar later kost Entrada, volgens Funda in Business, nog steeds € 110/m². Binnenstadslocaties deden het ietsje beter. Een paar kilometer van Bunnik zijn vraaghuuren in Hoog Catharijne na 22 jaar gestegen van € 125/m² naar zo'n € 190/m². In lijn met de inflatie, maar geen spatje meer.

2017 voelt als 1995 en gemeentelijke planners lopen zich weer warm, met name in Amsterdam. In een strategische verkenning 'Ruimte voor de Economie van Morgen' anticipeert het Amsterdamse gemeentebestuur op toekomstige groei. Amsterdam verwacht de komende 15 jaar zo'n 150.000 extra banen. Om hier ruimte aan te bieden moeten er 750.000 kantoor meters bijkomen. Een groei van 5 m² per extra baan is zeker niet aan de ruime kant. Amsterdam lijkt te hebben geleerd van het verleden. Helaas kijkt de Amsterdamse verkenning nauwelijks over de gemeentegrenzen heen. In het rapport is letterlijk geen woord over Utrecht of Den Haag te vinden. Belangrijke regiolocaties als Amstelveen, Hoofddorp, Almere en Haarlem spelen hoogstens een bijrol als overloopgebied voor bedrijventerreinen. Met haar dorpsdenkwijze maakt Amsterdam dezelfde fout als de gemeentelijke planners uit de jaren '90. Iedere gemeente bracht keurig de verwachte gemeentelijke groei en ruimtebehoefte in kaart. Iedere gemeente was optimistisch over de toekomst. Iedere gemeente eindigde met een groot overschot aan kantoor- en bedrijfsruimte.

Het is naïef om te denken dat er in Amstelveen of Almere geen nieuwe kantoren zullen komen. Het is raar om het belang van een nieuwe nationale luchthaven bij Lelystad niet mee te nemen. Het is een gemiste kans om geen gezamenlijke visie te ontwikkelen met Rotterdam, Den Haag en Utrecht.

Gelukkig is de huidige verkenning nog een concept. Hopelijk krijgen we een verbeterde versie die verder kijkt dan grens van het dorp Amsterdam.

Jeppe de Boer is founding partner van Masterdam