VASTGOED JOURNAAL

De strijd om ruimte gaat niet alleen over wonen

04-09-2026 11:03



De afgelopen jaren luidde het credo in het vastgoeddebat: wonen, wonen, wonen. Dat beheerste de discussie; daarmee kon je politiek scoren. Daarbij leek te worden vergeten dat er in Nederland ook nog gewerkt moet worden. Commercieel vastgoed werd dus een beetje een ondergeschoven kindje, terwijl ieder bedrijf ruimte nodig heeft om te presteren. Met andere woorden: de kwaliteit en beschikbaarheid van commercieel vastgoed bepalen het vestigingsklimaat. Stijn van de Sande en Lucas van der Hoeven beamen dat uitgangspunt van Comvast 2026 volledig. Als respectievelijk Directeur Commercieel Vastgoed en Commercieel Manager bij Dura Vermeer vertellen ze enthousiast over hun missie.

Stijn van de Sande: “Wij zijn heel blij met zo’n Comvast, omdat het maatschappelijk debat wordt gedomineerd door de woningmarkt, terwijl investeren in het vestigingsklimaat zeker zo belangrijk is. Waarbij de vraag is: hoe kun je wonen en werken goed combineren? Twee jaar geleden waren we roependen in de woestijn met dit verhaal. Nu is het al zover dat in Rotterdam wordt gezegd: voor elke woning willen we ook een werkplek creëren, want waar gaan die mensen straks werken?” Een ander aspect dat anno 2026, inderdaad: 6 jaar na corona, weer belangrijk wordt, is de terugkeer naar kantoor. Sommige grote bedrijven zouden zelfs op cao-niveau willen afdwingen dat medewerkers weer naar kantoor komen. Lucas van der Hoeven: “Niet alleen trouwens omdat werkgevers het eisen, maar ook omdat werknemers inzien dat er op kantoor meer reuring is, dat je gezamenlijk meer voor elkaar krijgt dan thuis en dat je uit je sociale isolement getrokken wordt. Er is dus duidelijk sprake van een kentering, waarbij het kantoor weer zijn belangrijke rol krijgt.”

VASTGOED JOURNAAL



G5 en campus

Als werkmaatschappij van de divisie Bouw & Vastgoed houdt de afdeling Commercieel Vastgoed van Dura Vermeer zich bezig met het risicodragend ontwikkelen van commercieel vastgoed. Zij richt zich daarbij op 2 specifieke domeinen: de kantorenmarkt in de G5 en de campusgebieden. Bij dat laatste gaat het om kennisintensieve parken zoals Utrecht Science Park. Lucas van der Hoeven: “De kantorenmarkt is de afgelopen jaren sterk veranderd en focust zich vandaag de dag vooral in en rond de grote steden, de G5, en dan met name op locaties die goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer. Denk aan gebieden nabij een intercitystation. Want dat zijn tegenwoordig de hotspots waar bedrijven graag willen zitten. In tegenstelling tot enkele decennia geleden, toen er vooral kantorenlocaties werden ontwikkeld aan de rand van de stad, langs snelwegen, waarbij de focus vooral lag op bereikbaarheid met de auto en het feit dat de locatie goed zichtbaar was vanaf de snelweg: zichtlocatie.”

Renovatie, transformatie, verduurzaming

Die focus verschuift naar met OV goed bereikbare, stedelijke locaties. Aantrekkelijke plekken waar echter vaak gebouwen staan die gedateerd zijn en niet meer optimaal worden benut, of niet meer aansluiten op de huidige

vraag. Verouderde kantoren, gebouwen met leegstand of vastgoed dat door zijn indeling, uitstraling of kwaliteit niet meer aantrekkelijk is voor gebruikers. In plaats van deze gebouwen af te schrijven, bieden ze de mogelijkheid tot renovatie, transformatie en verduurzaming. Om daarmee op schaarse en goed bereikbare locaties weer hoogwaardige werkplekken te creëren. Stijn van de Sande: “Wij zijn gespecialiseerd in het creëren van hoogwaardige kantoorruimtes met een kloppende businesscase, waar de werknemer graag naartoe gaat. Waarbij we natuurlijk ook kijken wat de beste match voor de markt is.” Daar komt op het ogenblik natuurlijk ook het probleem van de netcongestie bij. Want een belangrijk voordeel van herontwikkeling, renovatie of transformatie is dat er al een netaansluiting is. Bij een compleet nieuwe ontwikkeling is het maar de vraag of je van de netbeheerder capaciteit krijgt.



De gebruiker centraal

In de campusgebieden draait het, aldus Lucas van der Hoeven en Stijn van de Sande, vooral om het ecosysteem, om de voorzieningen en de mogelijkheid contact met elkaar te leggen. Stijn van de Sande: “Wij zijn ons daar als geen ander van bewust en ontwikkelen of herontwikkelen altijd op een manier waarbij de gebruikers centraal staan. Als ontwikkelaar staan we vaak aan de basis van het creëren en faciliteren van zo’n ecosysteem, zo’n community, zodat je weet welke ingrediënten er nodig zijn om gebieden en gebouwen te

activeren. Dat zijn vaak dingen die niet meteen waarde opleveren, maar op langere termijn enorm waardevol kunnen zijn. Dat geldt overigens ook voor iets traditionelere kantoorgebouwen, waar je door indeling en voorzieningen ontmoetingen kunt stimuleren en werkprocessen optimaal kunt faciliteren.” Waar Lucas van der Hoeven aan toevoegt: “Wij beginnen in campusachtige omgevingen altijd met het bevragen van de stakeholders: wat hebben jullie nodig, waar is behoefte aan, wat ontbreekt hier nog? Wat voor vloervelden, wat voor performance, wat voor faciliteiten moeten erin? Hoe kunnen we de mix tussen start-ups, grown-ups en scale-ups zo optimaal mogelijk maken? En hoe kunnen deze bedrijven een optimale gebruikersreis maken op de campus? Wij proberen op die manier iets te creëren waar zowel de gebruikers als de omgeving iets aan hebben. In co-creatie weten wij wat er neergezet moet worden. Als je aan de voorkant je huiswerk goed doet, krijg je een eindresultaat dat voor alle partijen aantrekkelijk is. Voor zowel de gebruikers als de belegger die het gaat kopen, want wij houden ontwikkelingen niet zelf aan.”



Tot slot

Stijn van de Sande: “De campuswereld is best een specifieke wereld, waar we al heel wat mooie projecten voor hebben gerealiseerd. Het is een bijzondere doelgroep met een heel eigen gebruikersdynamiek, waarbij gebruikers elkaar juist heel erg opzoeken om van elkaar te leren. Dat is ook het bestaansrecht van een

campus. Die ontmoetingsfunctie moet je als ontwikkelaar faciliteren en stimuleren. Wij zetten op die manier een ontwikkeling neer die door alle stakeholders gedragen wordt.” Waar Lucas van der Hoeven aan toevoegt: “Bij een reguliere kantoorontwikkeling in een CBD, Central Business District, gaat het erom dat je een goed performend gebouw hebt dat weliswaar goed moet passen bij de eisen van de gebruikers, maar het steekt minder nauw dan bij een campus.”

Meer weten?

De ruimte- en energieopgave vraagt om een slimmere omgang met wat we al hebben én anders nadenken over wat we nieuw toevoegen. Ook geïnteresseerd in de wijze waarop Dura Vermeer dit aanpakt. Zowel bij het opnieuw benutten van bestaand vastgoed als bij het vinden van toekomstbestendige oplossingen voor nieuwbouw? Neem dan contact op met Lucas van der Hoeven, 06 - 438 435 75. Of kijk op: https://www.duravermeer.nl/dura-vermeer-commercieel-vastgoed