

Marktverkenning Kantoren in de stad **Kortrijk** en regio **Zuid-West-Vlaanderen**



Inhoudstafel

- Trends in de kantorenmarkt **4**
- Analyse van de kantorenmarkt in Kortrijk en Zuid-West Vlaanderen **8**
- 7 Conclusies over de Kortrijkse Kantorenmarkt **11**
- Kortrijk: een locatie voor ieder Kantoorproject **13**





Inleiding

De stad Kortrijk en de Intercommunale Leiedal zetten in op ruimte voor ondernemen en verweven van wonen en werken. Het marktsegment 'kantoren' maakt een belangrijk onderdeel uit van het werken in de regio en de stad Kortrijk, maar het is ook een markt die in continue verandering is. Daarom wensen de stad en de Intercommunale Leiedal meer zicht te krijgen op dit marktsegment.

Het doel?

Cijfers verzamelen, tendensen noteren en zicht krijgen op de kantorenmarkt om nu en in de toekomst onderbouwde beleidsbeslissingen te kunnen nemen.

De stad Kortrijk en Intercommunale Leiedal hebben het studiebureau CityD-Wes en JLL (Jones Lang Lasalle) aangesteld om hen te ondersteunen bij de opmaak van de studie. De bevindingen uit deze studie geven inzicht in de werking van de kantorenmarkt en zal de stad Kortrijk en Leiedal kennis verschaffen die kan vertaald worden in een specifiek beleid hieromtrent. De resultaten van deze studie werden gebundeld in deze brochure. Deze studie is dus een marktonderzoek, maar geen beleidsvisie an sich.

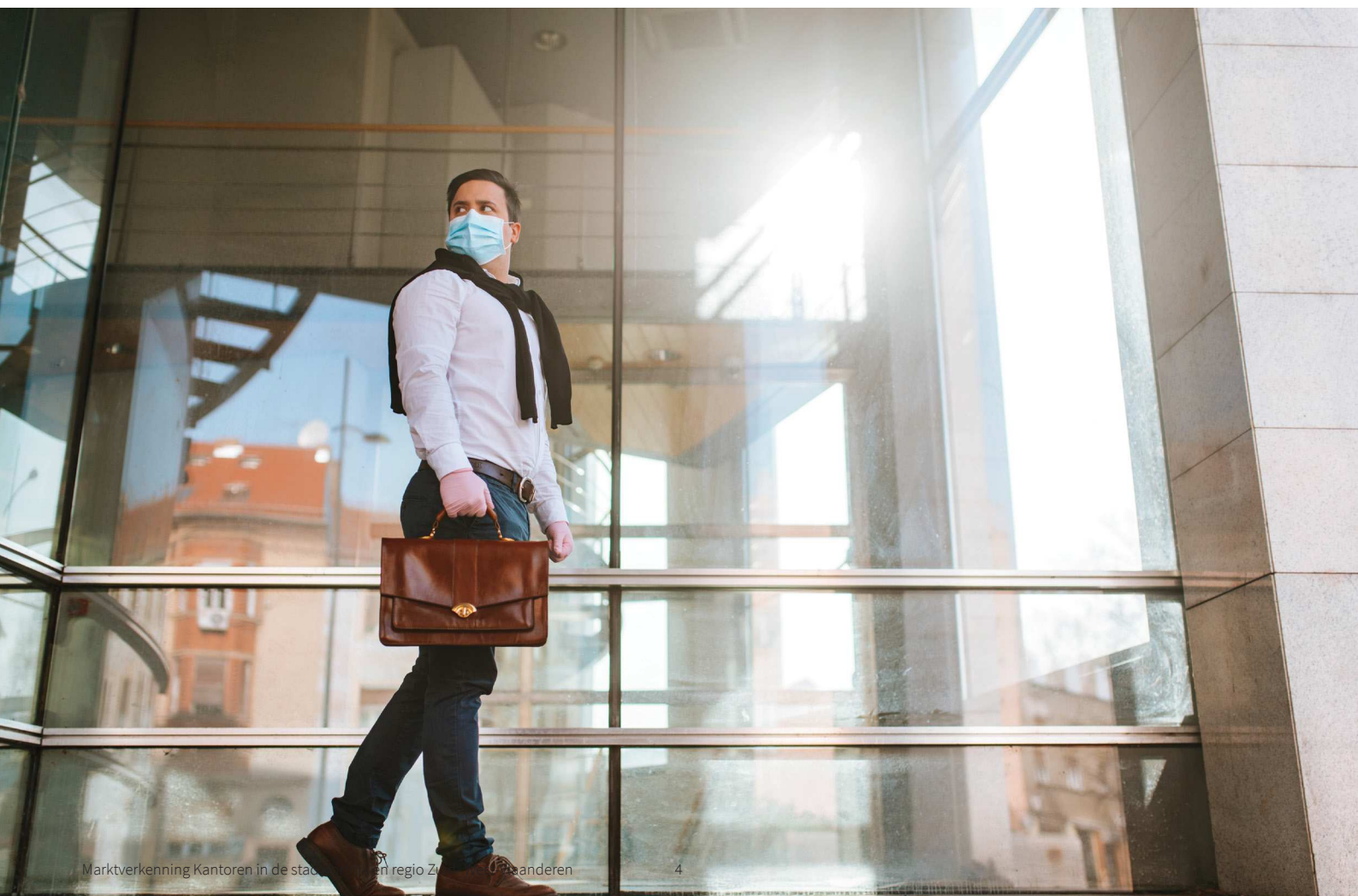


Trends in de Kantorenmarkt:

De implicaties van COVID 19:

De Coronacrisis is een nieuwe, onvoorziene, extreme schok voor onze wereld met verstrekkende gevolgen op korte en lange termijn. Er zal op korte termijn een onvermijdelijke correctie plaatsvinden, vastgoedbeslissingen worden uitgesteld. Op de langere termijn blijft het kantoor echter een fundamenteel onderdeel van onze bedrijfscultuur en speelt het een essentiële rol in ons werk en onze productiviteit.

Het studie bureau verwacht niet mindervraag naar kantoorruimte, maar wel dat het kantoor meer zal evolueren naar een plaats voor samenwerking en contact leggen met elkaar op een veilige manier dan tot een pure werkplek voor het uitvoeren van taken. De kleinere steden zoals Kortrijk zullen een antwoord kunnen bieden op vragen van werknemers naar minder woon-werkverkeer en naar leefbare kleine steden





Flexibiliteit: Bijna 3 van de 10 werknemers wereldwijd werkt momenteel flexibel (van thuis uit, bij een klant, in co-working ruimtes en dergelijke) en 51% van de werknemers wenst dat zijn bedrijf meer flexibele werkoplossingen biedt. We zien ook een aanzienlijke toename van flexspace in de hele wereld met Azië op kop. Een gedeelte flexspace in je vastgoedproject integreren, formuleert dus een antwoord op een dynamische werkende populatie en optimaliseert het vastgoedproject.

Deze flexibele concepten situeren zich best dicht nabij Openbare Vervoersknooppunten. Een goede frequentie en bereikbaarheid op verschillende tijdstippen op de dag zijn essentieel.

Flexibele concepten rond het invullen en terbeschikkingstellen van kantoorruimtes is wat de markt vraagt.

Voor Kortrijk en de regio Zuid-West Vlaanderen zijn er enkele specifieke opportuniteiten:

- Unieke dynamiek van Hangar K: kleinere spelers en start-ups een plaats bieden zowel in de maakeconomie als in de creatieve en digitale sector.
- Atelierconcepten die flexibele oplossingen bieden voor productie-bedrijven en kleinschalige kantoren
- Flexibiliteit verzekeren in grotere kantoorgebouwen om doorgroeimogelijkheden en kruisbestuiving te verzekeren.

Werk maken van meer levendige werkomgevingen:

De werkplek transformeert naar een werkomgeving. Men mag zich niet beperken tot het gebouw en de interne werking maar men moet aandacht hebben voor andere criteria:

- **Locatie bepaalt alles:**

Toegankelijkheid blijft de belangrijkste factor bij het zoeken naar een nieuw adres.

Locaties die goed bereikbaar zijn met het openbaar vervoer zullen in de toekomst ondernemingen aantrekken. Tegelijk met de vraag naar goed openbaar vervoer, blijft er een grote vraag van gebruikers naar parkeerplaatsen voor bedrijfsvoertuigen, gecombineerd met een ligging nabij een grote verkeersas.

Voor de stad Kortrijk en de regio geldt:
- Locaties aan het station of op wandelafstand van het stations zijn zeer aantrekkelijk, maar beperkt in aanbod

- Gezien de uitstekende ligging aan het hoger wegennet is er zeker nog potentieel buiten stadscentra. Er is nog steeds een markt voor kantoren die een zeer goede bereikbaarheid hebben met de wagen: de auto blijft voorsommige bedrijven een essentieel onderdeel voor de uitvoering van hun activiteiten. Denk hier maar aan dienstverleners die snel bij verschillende klanten terecht moeten kunnen.

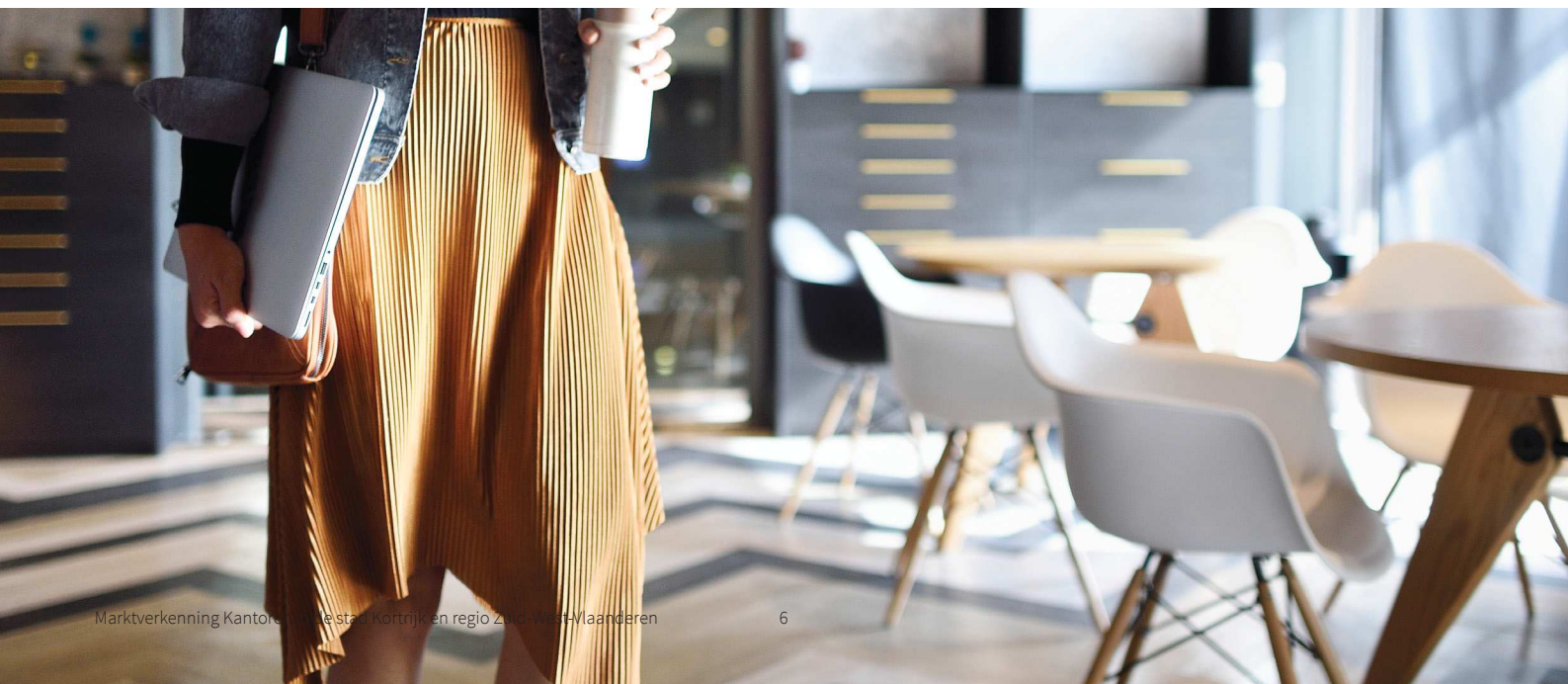
- **Duurzaamheid als norm:**

- Laag energieverbruik, milieubewustheid
- Gebruik duurzame materialen vanaf concept

- **Extra diensten zijn een plus:**

- Flexibiliteit in ruimte en tijd
- Gemeenschappelijke vergaderruimten
- Diensten
- Catering
- Mobiliteitsaanbod: beschikbaarheid van alternatieve manieren zoals een deelauto of elektrische fietsen.
- Groene en aangename werkomgeving

Kortrijk en Regio beschikken over verschillende troeven om op beide marktsegmenten in te spelen





Digitalisering: Bedrijven zien een groeiende noodzaak en urgentie om in te zetten op een verdere digitalisering. Goede ICT hardware maar ook investeren in de juiste software en opleidingen zal noodzakelijk zijn voor verdere groei. In de door JLL uitgevoerde studie in 2019, gaven de bedrijven aan dat technologie de nummer één investeringsprioriteit zal zijn in de eerstvolgende 3 jaar. Post-COVID geven de bedrijven aan dat 30% van deze geplande investeringen zich zullen situeren in applicaties die de beleving van de werknemers en van hun werkplek zullen stimuleren.

Samenwerken loont:

Samenwerking wordt makkelijker als bedrijven dicht bij elkaar liggen. Samenwerken met partijen die fysiek verder gelegen zijn kan, maar zal minder spontaan verlopen. In deze redenering is clusteren aangewezen en moet versnippering worden tegen gegaan.

Kortrijk is goed geplaatst om in te zetten op innovatie en digitalisering gezien de aanwezigheid van de hogescholen, Kulak en UGent die expertise hebben op deze domeinen en de reeds bestaande aanwezigheid van bedrijven in deze sector.

Analyse van de kantorenmarkt in Kortrijk en Zuid-West Vlaanderen:

Marktomvang

Kortrijk concurreert met Gent, Roeselare en de snelwegontwikkelingen van Waregem en Oostkamp. Brugge kan worden gezien als een indirecte concurrent aangezien de ontwikkelingen rondom het station (KAM en Nieuw Brugge) volledig zijn verhuurd.

Moeskroen en Rijsel hebben volgens het studie bureau geen invloed op de kantorenmarkt van Kortrijk dat eerder onder invloed is van de Gentse kantorenmarkt.

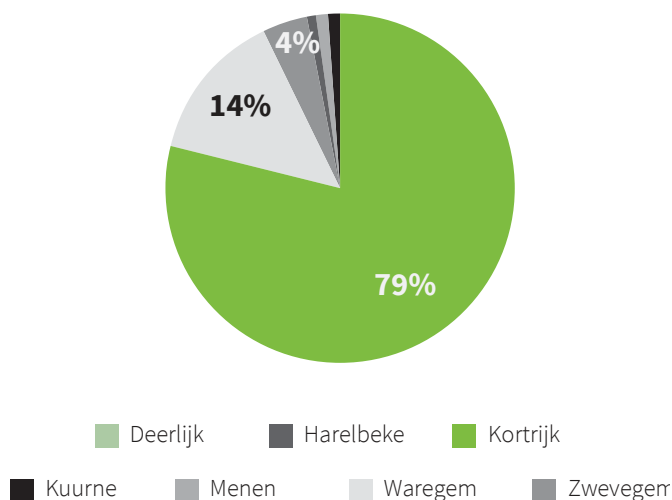
Gent heeft volgende troeven ten opzocht van Kortrijk:

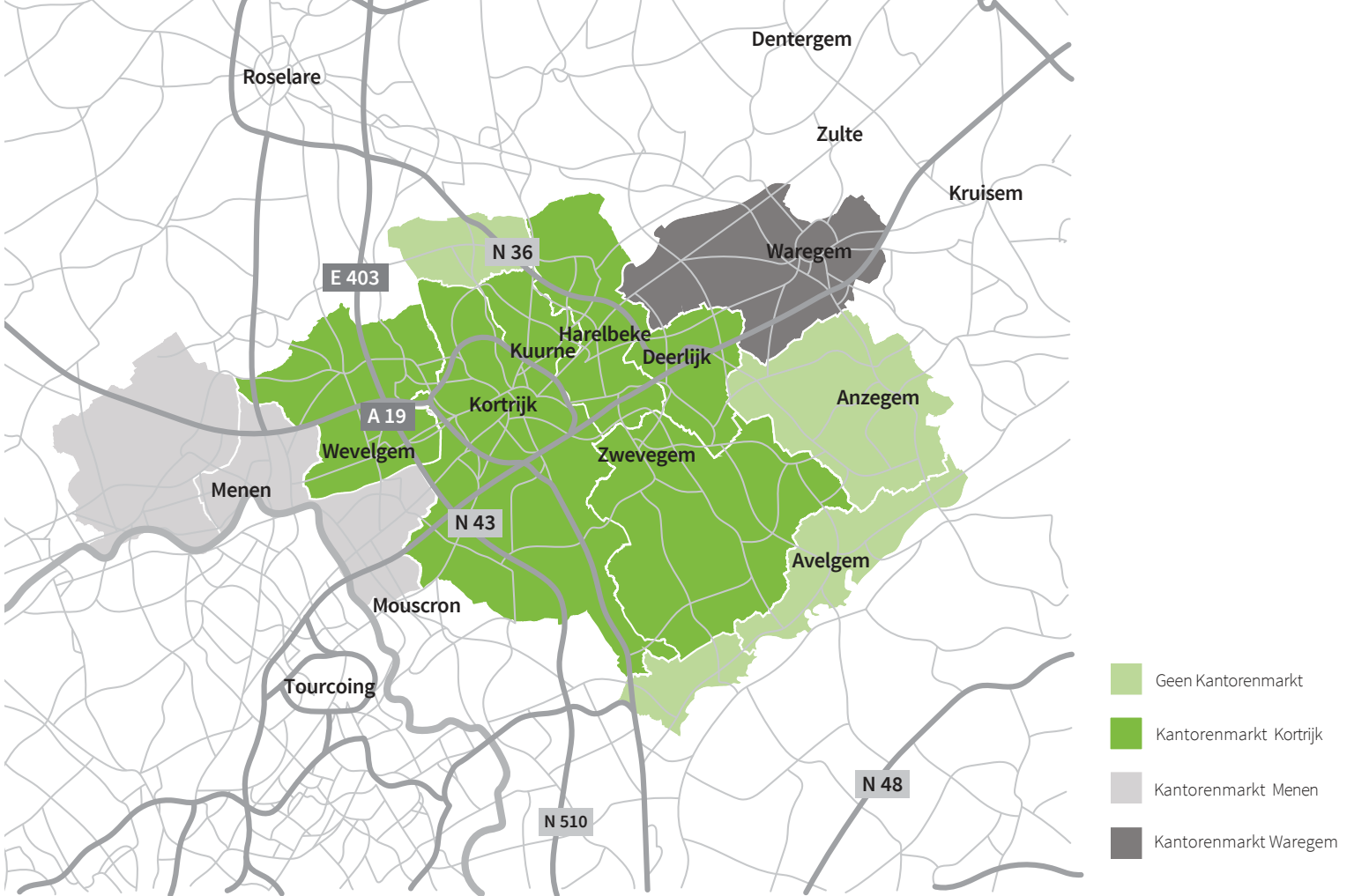
- bereikbaarheid,
- gevestigde markt,
- zeer hoge aanwezigheid talent en diensten
- aanwezigheid administraties.

Maar daarentegen spelen de fileproblemen in de spitsuren in het nadeel van Gent en zien we dat jongeren meer belang hechten aan dichterbij huis werken.

De totale bestaande voorraad in het arrondissement Kortrijk wordt momenteel geschat op 175.159 m², waarvan 79% (138.245 m²) in Kortrijk zelf, 14% (24.756 m²) in Waregem en 4% in Zwevegem.

Figuur 6:
Stock Arrondissement Kortrijk Q1 2020

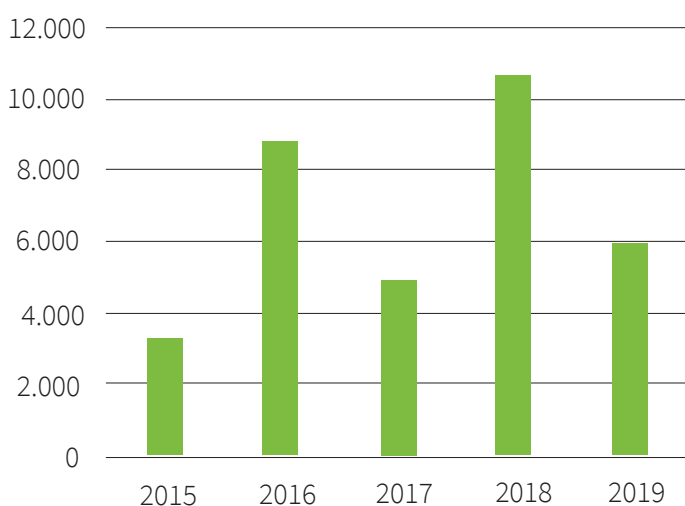




Vraag en opname:

In het arrondissement Kortrijk (inclusief Waregem) is er een terugkerende vraag van gebruikers. De gemiddelde opname over de laatste vijf jaar bedroeg 6.723 m² in 17 transacties per jaar. Sommige transacties van kleine omvang zouden echter onder de radar kunnen vallen en werden niet bekendgemaakt.

Figuur 7: Opname arrondissement Kortrijk 2015-2019



De reële cijfers kunnen daarom iets hoger zijn. Opmerkelijk is ook dat een analyse van de transacties in onze database aantoonde dat bijna 35% van de opname aankooptransacties betreft ten opzichte van 65% die verhuurtransacties betreffen. Dit ligt opmerkelijk hoger dan in de andere kantorenmarkten en bewijst het atypische karakter van de Kortrijkse kantorenmarkt.

We merken op dat onze database voornamelijk gebaseerd is op transacties in de investeringsmarkt. De transacties van gronden die door eindgebruikers worden ontwikkeld, kunnen echter niet allemaal getraceerd worden en zijn dus niet allemaal opgenomen in onze database. Indien we ook over deze gegevens zouden beschikken, zou het aandeel koop uiteraard nog hoger liggen. Deze modus operandi wordt echter voor de volledige database gebruikt dus de vergelijkingen met andere steden blijven stand houden.

De gemiddelde transactiegrootte is relatief laag en ligt op 387 m² (5-jaarlijks gemiddelde) ten opzichte van de andere Vlaamse steden. Met uitzondering van Barco bestaat het merendeel van de vraag van gebruikers uit kleine en middelgrote ondernemingen met een beperkte behoefte aan oppervlakte. De gemiddelde jaarlijkse stijging van de transactiegrootte (aantal m² per transactie) bedraagt om en bij de 10% per jaar

De onmiddellijke leegstand in Kortrijk wordt momenteel geschat op 8,5%, ofwel 11.726 m²..:

- De 37% aan graad A leegstand duidt op recent opgeleverde en afgewerkte kantoren.
- 31% is Graad B: Tussen 5 en 15 jaar oud = lage verouderingsgraad.
- 32% is Graad C of meer dan 15 jaar oud en niet gerenoveerd.

De leegstand in Kortrijk is het gevolg van een versnipperd aanbod verspreid over de stad Kortrijk, waarbij veel van de leegstand verouderd is en niet kan inspelen op de moderne behoeftes of een te laag parkeeraanbod voorziet.

Een leegstandspercentage van rond de 4% is een 'bodem'-scenario waarbij zo goed als alle geschikte kantoorgebouwen zijn bezet en er een grotere vraag dan aanbod is. Dit is onder andere het geval in Gent wat verklaart waarom de steden errond, gelegen zijn langsheen de snelwegen, profiteren van de verzadiging van Gent. De 4% aan leegstaande kantoorgebouwen betreft dan ook de minder aangepaste of slechter gelegen locaties die niet kunnen voldoen aan de huidige eisen van de gebruikers.



Kwalitatieve analyse:

Bij de kwalitatieve analyse van de kantorenmarkt in de regio en in het bijzonder de stad Kortrijk lag de voornaamste focus op het verkrijgen van meer inzicht in de specifieke inhoudelijke noden en werking van de kantorenmarkt.

Deze analyse is gebeurd op basis van interviews met experts en marktspelers (makelaars, architecten, ontwikkelaars, lokale actoren, ...) die ieder op hun eigen manier betrokken zijn bij de ontwikkeling of het gebruik van een kantoor in de regio of de stad Kortrijk. De bevestigingen hebben plaatsgevonden tussen maart 2020 en augustus 2020. Eind 2020 was er nog een reflectiemoment met de verschillende actoren die betrokken waren in de interviews.

De thematische bevindingen uit deze interviews waren:

Vastgoedmarkt:

- De kantorenmarkt in de stad Kortrijk en de regio is eerder een lokale markt.
- De kantorenmarkt is hoofzakelijk een koopmarkt en minder een huurmarkt
- Er bestaat sterke onderlinge concurrentie tussen de steden en gemeenten in de regio.
- Er is een verhuisbeweging van oud naar nieuw vastgoed.
- De invulling / inrichting van kantoren is in beweging
- Risico's liggen bij de investeerders / de markt moet kunnen spelen.
- Er is ook een grote vraag naar ruimte voor andere economische activiteiten

Economisch ecosysteem:

- Er kan gerekend worden op een solide basis van (lokale) ondernemers
- De unieke positie en concentratie van de maakindustrie biedt bovenlokale potenties
- De verdere uitbouw van een innovatieve pijler zoals de 'game industrie' moet versterkt worden
- De aanwezigheid van kennisinstellingen is essentieel.
- Gebrek aan masteropleidingen is nefast voor groei

Mobiliteit:

- Een goede ontsluiting voor de fiets en de auto en de daarbij horende fietsenstallingen en parkeergelegenheid is essentieel.
- De stationsomgeving van de stad Kortrijk biedt nog mogelijkheden
- De realisatie van een TGV- halte in het station van Kortrijk zou een enorme meerwaarde betekenen.
- De verdere uitbouw van de sterke Hoogwaardig Openbaar Vervoer (HOV)-as is essentieel voor de verbinding van Hoog Kortrijk met het centrum.
- De fiets- en wandelinfrastructuur is goed uitgebouwd

Flankerende maatregelen:

- Een te strikt ruimtelijk kader is niet wenselijk
- De sterke citymarketing van de stad Kortrijk werpt zijn vruchten af
- Aanvoelen van een lage 'stadsaantrek'
- Er is interesse voor meer samenwerking met het beleid
- Een mooie en aangename werkomgeving wint aan belang.

7 Conclusies over de Kortrijkse Kantorenmarkt:

1.

De kantorenmarkt bestaat uit **verschillende segmenten**, waarbij voor ieder segment andere randvoorwaarden spelen:

- **Kleinere ondersteunende kantoren** die onderdeel uitmaken van het stedelijk weefsel (kleine oppervlakte, kleine dienstverlening zoals een verzekeringskantoor of een architect die baat hebben bij visibiliteit bij particuliere eindklanten,...);
- **Koopmarkt** die gericht is op **grote autobereikbaarheid**; Het gaat hiervaak om bedrijven waar de wagen een essentieel onderdeel is van hun werking. Men moet vaak op de baan in kader van hun opdrachten maar het personeel moet ook regelmatig en vlot op kantoor kunnen raken. Het gaat hier vaak om dienstverleners die bij verschillende bedrijven hun diensten moeten leveren.
- **Huurmarkt** die meer inspeelt op **nationale en regionale spelers** waar openbaar vervoer en aanwezigheid van stedelijk weefsel essentieel zijn ;

Onderdeel van specifiek project met een specifieke locatie als onderdeel van een specifiek economisch beleid of in kader van herontwikkeling specifieke markt.

Specifieke locaties kunnen, ondersteund door een specifiek economisch beleid of in het kader van een herontwikkeling van deze locaties, leiden tot een project met een eigen identiteit. Sommige ontwikkelingsprojecten hebben de mogelijkheid om een zeer unieke identiteit voor een kantoor te creëren. Het kan gaan om een inhoudelijke / thematische sturing (bv. Corda Campus in Hasselt) maar het kan ook een zeer specifieke functie zijn waar een kantoor sterk aanvullend op kan werken zoals bv. De Ghelamco Arena in Gent.

2.

De kwaliteit van de werkomgeving is een belangrijke factor in het aantrekken van personeel en zo ook van werkgevers.



3. Eris nood aan kritische massa om in te kunnen spelen op de verschillende randvoorwaarden van een succesvol kantoorproject – Versnippering is nefast voor een verdere ontwikkeling als kantoorlocatie.

4. Om in te kunnen zetten op nationale en internationale spelers is een duidelijke inhoudelijke profilering noodzakelijk. Kortrijk heeft potentieel om zich te positioneren rond speerpuntsectoren zoals de gamingindustrie en creatieve maakeconomie.

5. In een standaardgroei is er een potentieel van 100.000 m2 aan kantoorruimte voor het arrondissement Kortrijk over een periode van 10 jaar. Deze aanname is gebaseerd op de bestaande cijfers en kan gehanteerd worden als een richtlijn om leegstand en overaanbod te vermijden.

- Door gericht beleid op de specifiek speerpuntsectoren kan hier extra potentieel gecreëerd worden maar dit is moeilijk te becijferen. Een mogelijk richtcijfer is 20.000 m2 extra op een termijn van 10 tot 15 jaar.

6. De grote hoeveelheid aan ontwikkelings- en herontwikkelingspotentieel binnen de stad biedt de opportuniteit om op specifieke randvoorwaarden voor kantoorontwikkelingen versterkt in te zetten:

- Innovatie
- Aangename werkomgeving
- Samenwerking en samenbrengen van bedrijven en activiteiten
- Zones met ver doorgedreven verweving van functies

7. Erkennen dat de kantorenmarkt in de stad Kortrijk en de regio Leiedal vooral een lokale markt is. De unieke potenties op het station bieden wel een mogelijkheid om de regionale en nationale profilering te versterken.



Kortrijk: een locatie voor ieder Kantoorproject

Stad Kortrijk heeft door zijn ligging, bestaand economisch weefsel en historische ontwikkeling de potentie om een plaats te bieden aan elk type van kantoorontwikkeling die kan inspelen op de tendensen in de markt. Er zijn binnen de studie 4 indicatieve gebieden gedetecteerd die door hun specifieke sterktes en zwaktes specifieke potenties hebben naar kantoorontwikkelingen

Binnenstad:

De binnenstad heeft een groot potentieel aan kantoorontwikkelingen die ondersteunend zijn aan de stedelijke functies. Deze ontwikkelingen spelen in op het feit dat hier automatische passage van mensen bestaat en de verschillende functies in de stad heel wat dynamiek genereren. Voorbeelden van deze ontwikkelingen zijn kleinere dienstverleners zoals verzekeringen, architecten of uitzendkantoren.

Station:

Het station van Kortrijk is duidelijk de openbaarvervoershubs van de stad en beschikt hiervoor over een uitstekende bereikbaarheid. Dit wordt nog versterkt door het gegeven dat het station langs de achterzijde goed ontsloten is via de R8 en de N34. Het station maakt tevens onderdeel uit van het centrum van de stad Kortrijk waardoor deze site kan gebruik maken van het sterk uitgebouwde ondersteunend weefsel en dat verweving hier de norm is.

De stationsomgeving dient wel gezien te worden in 2 belangrijke segmenten:

1. Stationslocatie ‘stationsgebonden’: Stationslocaties in de onmiddellijke omgeving van het station zijn zeer aantrekkelijk voor bedrijven met grote back-office, het gaat dan voornamelijk om nationale of regionale spelers in de huurmarkt. Dit type bedrijven heeft nu niet echt een plaats in Kortrijk. Het potentieel tot ontwikkeling blijft natuurlijk lager voor deze groep maar er kan specifiek voor dit type ruimtezoekers ook gedacht worden aan een verdichting van het kantorenpotentieel in de buurt van de stationsomgeving.

2. Stationslocatie ‘Nabij het station’: Dit zijn de locaties die te voet op een 5-tal minuten af te leggen zijn. De nabijheid van het station kan hier nog steeds ingeroepen worden maar de affiniteit er mee is al meer artificieel. De Van Marcke Site is hier een goed voorbeeld van.



Hoog Kortrijk :

‘Hoog-Kortrijk’ heeft het voordeel van een herkenbare, professionele omgeving die vlot bereikbaar is met de wagen. Het professioneel kader en het volume van gebruikers zorgen voor een duidelijk en gericht gebruik, eenvoudig en overzichtelijk voor klanten en werknemers. De grote kritische massa aan kantoren en het bestaand economisch weefsel geven deze sites als kantorenzone een solide basis om verder uit bouwen en het zorgt daarnaast voor een grote visibiliteit en identiteit.

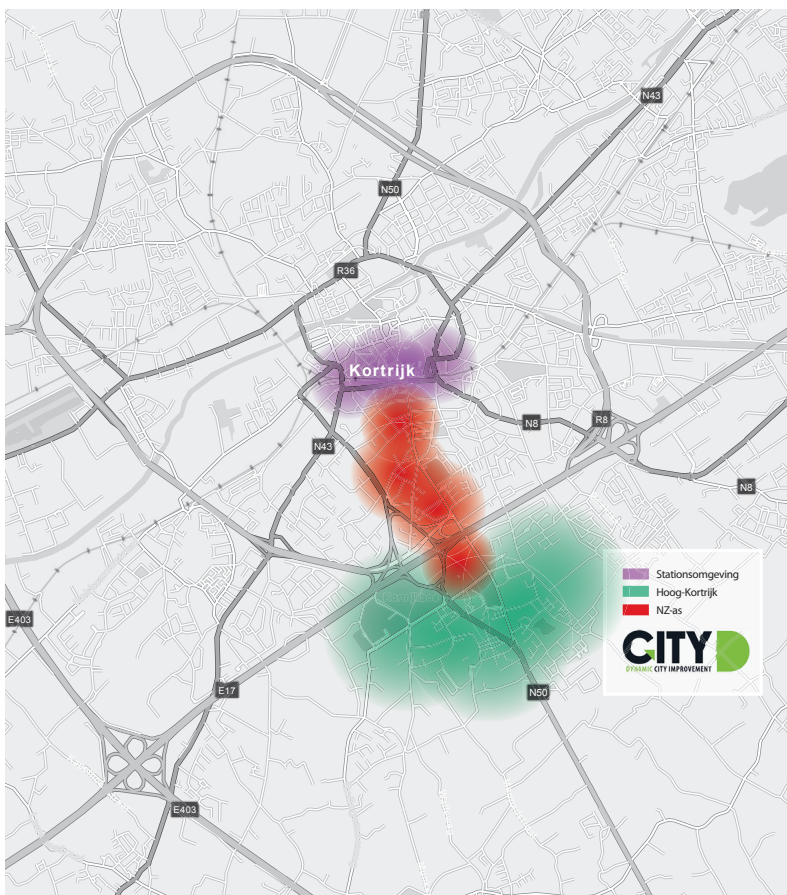
Er bestaat tevens de grote opportuniteit om bij een globale ontwikkeling versterkt in te zetten op de inrichting van een kwalitatieve groene buitenruimte omdat dit als zeer positief wordt ervaren door de gebruikers. Door versterkt in te zetten op een kwalitatieve werkomgeving kan de site zich ook een specifieke identiteit verschaffen waardoor men zich bovenlokaal duidelijker kan positioneren.

Hoog-Kortrijk speelt vooral in op de koopmarkt maar ook de huurmarkt kan hier aan bod komen voor dat type gebruikers waarbij autobereikbaarheid en zichtbaarheid een grote rol spelen.

Noord-Zuid As:

De Noord-Zuid as verbindt verschillende projectgebieden met eigen identiteit aan elkaar. Afhankelijk van de ligging kan er ingespeeld worden op specifieke aspecten van de kantorenmarkt. De realisatie van een hoogwaardige openbaarvervoer corridor door middel van een trambus zal de mogelijkheden van deze as als kantoren locatie alleen maar versterken.

Vooraf gemengde projecten zullen hier een plaats kunnen vinden en geven hierbij aan dat dit voornamelijk zal inspelen op de kleinere, dienstverlenende kantoorgebruikers.



Contact



Tom Philips*

Dynamic consultant
+32 0473 46 62 23
tom.philips@cityD-wes.be

* vaste vertegenwoordiger MELT Consult bvba



Steven Peeters

Head of Office Agency Flanders
+32 (0)3 212 15 93
Steven.Peeters@eu.jll.com

Greet Hex

Director, Valuation & Consulting
+32 (0)2 550 26 38
Greet.Hex@eu.jll.com