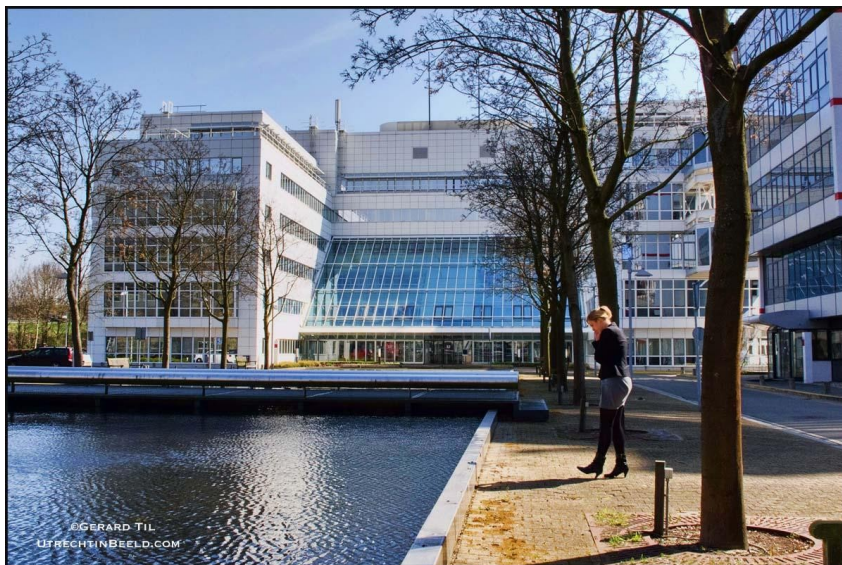


# Kantorenaanbod en bedrijfsdynamiek

---

*Een onderzoek naar de relatie tussen bedrijfsdynamiek en het aanbod van kantoren in Utrecht.*



1993

2003



2013

# Kantorenaanbod en bedrijfsdynamiek

---

*Een onderzoek naar de relatie tussen bedrijfsdynamiek en het aanbod van kantoren in Utrecht.*

Instelling: Universiteit Utrecht  
Vak: Masterthesis  
Auteur: J. Sturkenboom  
Begeleider: Prof. Dr. O.A.L.C. Atzema  
Datum: Amsterdam 18 juli 2012

## Voorwoord

Op 01 september 2012, mijn beoogde afstudeerdatum, is het precies zes jaar geleden dat ik in deeltijd aan de pre-master Economische Geografie begon aan de Universiteit van Utrecht. Nu bijna zes jaar later zijn dit de laatste woorden die ik aan het papier toevertrouw. Mijn scriptie en daarmee mijn studie, is voltooid.

Het begon vijf maanden geleden toen ik binnen stapte bij mijn werkgever om aan te geven dat ik wilde afstuderen en aangaf dat mij dit niet ging lukken op een zondagmiddag. Met zes maanden parttime werken in de pocket was de deadline gesteld en de wel bekende stok achter de deur geplaatst.

Mijn eerste onderzoeksvoorstel werd subtiel doch rigoureuus naar de prullenmand verwezen. Een goed begin is het halve werk zullen we maar zeggen. Dat goede begin kwam er wel met het alternatief om op basis van cijfers van Jones Lang LaSalle en de Provincie Utrecht een onderzoek te doen naar de kantorenmarkt in de regio Utrecht. Een onderwerp dat mij als bedrijfsmakelaar in diezelfde regio zeer aansprak. Niet zomaar weer een onderzoek naar de kantorenmarkt. Anders dan andere onderzoeken werd dit een onderzoek op basis van micro data, specifiek en toegepast op Utrecht.

Bijzonder vind ik, dat zowel mijn werkgever als Jones Lang LaSalle mij het vertrouwen hebben gegeven om dit onderzoek uit te voeren. Een onderzoek waarbij meerdere pagina's meerdere malen zijn herschreven. Het was voor mij een zoektocht naar de juiste formuleringen en een overzichtelijke presentatie van de data.

Mijn grootste dank gaat dan ook uit naar mijn scriptie begeleider de heer Atzema. Dank voor uw kritische woorden, inzichten en suggesties, spoedige respons, geduld en wat mij betreft zeer prettige samenwerking. Mijn dank gaat natuurlijk ook uit naar mijn werkgever Mike Postma en mijn contactpersonen binnen Jones Lang LaSalle Iris van de Beek en Michael Hesp. Zonder de beschikbare tijd en data was ik niet tot dit resultaat gekomen.

Ik wens u veel leesplezier.

## Samenvatting

Dit onderzoek gaat over de kantorenmarkt in de stad Utrecht. Er is al veel over de kantorenmarkt geschreven, echter weinig op basis van microdata en vanuit de ontwikkeling van de gebruiker. De hoofdvraag luidt; *Op welke wijze hangt bedrijfdynamiek samen met de verschillen in aanbod op verschillende kantoorlocaties in de stad Utrecht?*

Er zijn in dit onderzoek negen kantoorlocaties opgenomen en onderzocht in de periode 2001-2010. Om dit onderzoek uit te voeren is er gebruik gemaakt van data, om de ontwikkeling van bedrijven te meten, uit het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (beschikbaar gesteld door de Provincie Utrecht) en data over de voorraad en het aanbod van kantoorruimte (beschikbaar gesteld door Jones Lang LaSalle). Doordat beide databases op postcodeniveau zijn opgebouwd is het mogelijk geweest om een kantoorlocatie af te bakenen en te bepalen welke bedrijven daar in een bepaald jaar gevestigd zijn.

Als eerste is vast komen te staan uit de data over het aanbod van kantoorruimte dat de verschillen in aanbodpercentages tussen de kantoorlocaties zowel absoluut (Centrum 2,7% en Vleuten de Meern 32,7%) als relatief zijn toegenomen. De kantoorlocaties divergeren dus in aanbodpercentages. De bedrijfdynamiek verklaart deels de divergentie en grotendeels de ontwikkeling van het aanbod. Met dien verstande dat de samenstelling van de toe- of afname aan werkgelegenheid per locatie en periode verschillend is. Daarnaast is de mate waarin werkgelegenheidseffecten van bestandsmutaties een verklaring geven voor de ontwikkeling van het aanbod ook verschillend. De bedrijfdynamiek is gemeten in werkzame personen en bestaat uit twee bestandsmutaties; in situ mutatie en dynamiek mutatie.

De dynamiekmutatie is onderverdeeld in; starters en stopper en verplaatsingen van bedrijven. De belangrijkste uitkomsten zijn dat de in situ mutatie en de starters en stopper maar een zeer beperkte invloed hebben op de ontwikkeling van het aanbod en daarmee op de divergentie van aanbodpercentages van kantoorlocaties. De verplaatsingen daarentegen verklaren wel deels de divergentie. Uit het onderzoek komt naar voren dat de locaties die structureel werkgelegenheid hebben verloren in 2003-2004, aan de nieuwbouw locatie Papendorp, de hoogste en snelst oplopende aanbodpercentages kennen. De verplaatsers binnen een kantoorlocatie hebben daarentegen geen invloed op de ontwikkeling van het aanbod.

Verder blijkt dat de rol van de randgemeenten, als expansievat van de stad, lijkt uitgespeeld. Het aantal verplaatsingen van de stad naar de randgemeentes is afgenomen en het aantal verplaatsingen van de randgemeentes naar de stad toegenomen. De verruimde kantorenmarkt in de stad en de dalende huurprijzen zijn hier mogelijk het gevolg van. De centralisatie van werkgelegenheid naar de stad zet door.

Door de ontwikkeling, de verplaatsingen en het kantoorgebruik van bedrijven inzichtelijk te maken (de vraag naar kantoorruimte) is het mogelijk om een indicatie te geven van wat er in de periode 2001-2010 aan kantoorruimte nodig was (aanbod). Het gebruik van kantoorruimte is beïnvloed door het 'nieuwe werken', wat resulteert in minder kantoorgebruik per werknemer. Uit data over de ontwikkeling van de voorraad kantoorruimte, periode 2001-2010, blijkt dat vraag en aanbod niet op elkaar aansluiten.

Indien de ontwikkeling van de werkgelegenheid zich in dezelfde trend doorzet en de voorraad kantoorruimte gelijk blijft, hebben de negen kantoorlocaties voor de komende 20 jaar genoeg aanbod aan kantoren, zonder nieuwbouw te plegen. De lokale overheden zijn niet in staat geweest de wildgroei aan kantoren te stoppen. De financiële belangen (80 miljard waarde aan kantoren in Nederland) zijn te groot om rigoureuus ingrijpen nog langer uit te stellen.

## Inhoud

Voorwoord .....	3
Samenvatting.....	4
Inleiding .....	8
1.1 Aanleiding.....	8
1.2 Doelstelling.....	9
1.3 Probleemstelling.....	10
1.4 Onderzoeksmethode.....	14
1.5 Leeswijzer .....	14
Hoofdstuk 2 De Kantorenmarkt .....	15
2.1. Werking van een homogene kantorenmarkt .....	15
2.2 Te onderscheiden vastgoedcycli .....	16
2.3 De dynamiek van de kantorensector op stadsgewestelijke schaal .....	21
Hoofdstuk 3 Locatiekeuze en bedrijfsverplaatsingen .....	24
3.1. De ontwikkeling van bedrijven en locatiefactoren.....	24
3.2. Locatiekeuze van bedrijven .....	25
3.2.1. Locatiekeuze theoretische stromingen .....	26
3.2.2. Motieven voor de locatiekeuze van bedrijven .....	27
3.2.3. Fasen in de locatiekeuze van bedrijven.....	28
3.3. Verplaatsing van bedrijven.....	29
Hoofdstuk 4 Onderzoeksopzet .....	31
4.1 Meten aanbod en leegstand .....	31
4.1.1. Meten aanbod en leegstand .....	31
4.1.2. Segmentatie van aanbod.....	33
4.2 Meten van de bedrijfsdynamiek.....	34
4.3 Controle van de data .....	34
4.4 Operationalisatie .....	35
Hoofdstuk 5 De kantorenmarkt in Utrecht .....	37
5.1 Ontwikkeling aanbod en leegstand in de onderzoeksregio .....	37
5.2 Ontwikkeling aanbod aan de hand van variatiecoëfficiënt.....	40
5.3 Ontwikkeling opname en aanbod per kantoorlocatie .....	43
Hoofdstuk 6 De bedrijfsdynamiek op de kantoorlocaties.....	50
6.1 Relatie bedrijfsdynamiek en aanbodpercentage .....	50
6.2 Centrum.....	52

6.3 Maliebaan.....	55
6.4 Rijnsweerd.....	58
6.5 Lunetten/Stadion.....	60
6.6 Kanaleneiland.....	62
6.7 Overvecht.....	65
6.8 Lage Weide.....	68
6.9 Papendorp.....	70
6.10 Vleuten de Meern.....	72
6.11 Conclusies.....	75
Hoofdstuk 7 Bedrijfsverplaatsingen.....	77
7.1 Verplaatsingen tussen locaties.....	77
7.2 Verplaatsingen binnen locaties.....	82
7.3 Stromen per locatie.....	83
7.3.1 Centrum.....	83
7.3.2 Kanaleneiland.....	86
7.3.3 Lage Weide.....	88
7.3.4 Rijnsweerd.....	90
7.3.5 Lunetten/Stadion.....	92
7.3.6 Maliebaan.....	92
7.3.7 Overvecht.....	95
7.3.8 Papendorp.....	97
7.3.9 Vleuten de Meern.....	98
7.4 Algemene trends.....	100
Hoofdstuk 8 Conclusies en beleidsaanbevelingen.....	105
8.1 Conclusies.....	105
8.2 Beleidsaanbevelingen.....	109
Literatuurlijst.....	112
Bijlagen.....	114

# Inleiding

## 1.1 Aanleiding

Op de kantoorruimtemarkt doen zich ingrijpende veranderingen voor. Er is sprake van een andere en vooral mindere vraag naar kantoorruimte. Daarnaast is er in het recente verleden te veel kantoorruimte gebouwd. Beide veranderingen zorgen ervoor dat de kantoorruimtemarkt momenteel geplaagd wordt door leegstand, die steeds meer van structurele aard is. Met nationaal ruim 7 miljoen vierkante meter leegstand in kantoren lijkt het einde van de leegstand niet in zicht. De malaise op de kantoorruimtemarkt komt niet geheel onverwacht, want er is in de afgelopen decennia al uitgebreid onderzoek gedaan naar de veranderingen op de kantorenmarkt. In dit onderzoek stond eerst de groei van de kantorensector centraal en later de vraag van de gebruiker. De markt voor kantoren is van recente datum. Vanaf de jaren '60 neemt het belang van de dienstensector in de Nederlandse economie toe. Deze groei was niet gestaag. De daaraan gekoppelde werkgelegenheid betreft een substantieel deel van de Nederlandse kantoorruimtemarkt.

Onderzoeken laten zien dat er verscheidene cycli te herkennen zijn in de ontwikkeling van de vraag naar en het aanbod van kantoorruimte. Zo werd er in de tweede helft van de jaren '80 gesproken over een 'office boom'. De markt voor kantoorruimte is in die periode door nieuwbouwproductie sterk gegroeid. Dit leidde toen al tot aanzienlijke leegstand (Korteweg 2002). Deze leegstand was echter van korte duur, door een sterk aantrekkende arbeidsmarkt in de daarop volgende periode. Tussen 1995 en 2000 is het merendeel van de ontstane leegstand door de markt opgenomen. De aantrekkende arbeidsmarkt zorgde zelfs, in de tweede helft van de jaren '90, voor krapte op de kantorenmarkt. Krapte die ontstond doordat er meer vraag dan aanbod was van kantoorruimte (Zuidema 2010). Die krappe marktsituatie heeft vervolgens geresulteerd in opnieuw een hausse aan nieuwbouwkantoren, waarvan vanaf 2000 het merendeel op risico werd gebouwd (Zuidema 2010). Sindsdien bevindt de markt voor kantoren zich in een aanhoudende crises die steeds dieper is geworden en uiteindelijk heeft geleid tot het huidige leegstand niveau (van der Meer 2010).

Toch is nieuwbouw niet de enige oorzaak van de huidige structurele leegstand. Het gaat ook om de afnemende vraag naar kantoren, waaraan een aantal factoren ten grondslag ligt. Zo was de beperkte opleving van de economie rond 2005 niet afdoende om het overaanbod aan kantoorruimte op te vullen, zoals eerder wel gebeurde. In 2008 kwam Nederland in de grootste recessie terecht sinds de jaren '30 (ABN AMRO 2011) die al weer 4 jaar aanhoudt. Vanaf 2008 loopt de werkloosheid op en de werkgelegenheid terug door de recessie/crises. Verder zit er ook een structurele component aan de oplopende leegstand. Zowel bij de overheid als de overige zakelijke dienstverleners vindt een concentratie- en efficiëntieslag plaats onder andere uit het oogpunt van kostenbesparingen. Kantoorruimte wordt op grote schaal afgestoten om met minder meters, centraal vanuit één punt te werken. ICT technologie en de introductie van 'het nieuwe werken' maken het mogelijk dat er minder vierkante meters nodig zijn per werknemer. Als laatste zal in de toekomst de vergrijzing en daarmee een krimpende beroepsbevolking van invloed zijn op de benodigde hoeveelheid kantoorruimte.



Door de sterk opgelopen aanbodpercentages, de nieuwe trends in hoe bedrijven naar hun huisvestingsbehoefte kijken, krappe financiële markten en een welwillende maar niet altijd bij machte zijnde overheid, is de leegstand van kantoorruimte actueler dan ooit. Toch is er onvoldoende kennis over wat er op de kantoorruimtemarkt gaande is. Veel analyses blijven steken in verklaringen op macro niveau. De analyse van microdata is onderbelicht.

De Universiteit Utrecht en Jones Lang LaSalle hebben voor dit onderzoek data aan elkaar beschikbaar gesteld. De beschikbaarheid van verschillende data waarover de beide organisaties beschikken is complementair. Daarom is besloten om een pilot studie te doen, naar de lokale verschillen in aanbod van kantoorruimte in de regio Utrecht. Verwacht wordt dat anno 2012 de regio Utrecht een divers beeld laat zien als het gaat om aangeboden en leegstaande kantoren (PropertyNL 2012). Kijkend naar het percentage aangeboden kantoren ten opzichte van de voorraad valt op, dat Utrecht met een aanbodpercentage van 12.1% en een leegstandspercentage van 8.3 % het veel beter doet dan omliggende gemeenten, Houten 21.3% en Nieuwegein 32% (PropertyNL 2012). Deze voorsteden hebben jarenlang meegelift op de grote vraag naar kantoren in de stad Utrecht en zitten nu met de erfenis van een uit de hand gelopen nieuwbouw. Maar ook binnen de stad Utrecht zijn grote lokale verschillen waar te nemen. Zo kent het stationsgebied in Utrecht een leegstandspercentage van 0.2% en Ouderijm een percentage van 23.3% (Gemeente Utrecht 2011). Hoewel het interessant zou zijn, en in eerste instantie ook de bedoeling, om de randgemeenten van Utrecht in het onderzoek mee te nemen is dit maar deels gedaan. De reden hiervoor is dat de kwaliteit van de data van de randgemeenten pas vanaf 2006 op het niveau van de stad Utrecht is. Dit maakt vergelijken voor 2006 lastig. Daarom is het onderzoeksgebied beperkt tot de stad Utrecht. Daar bevinden zich twaalf kantoorlocaties waarvan er negen in dit onderzoek zijn opgenomen.

## **1.2 Doelstelling**

De leegstandsproblematiek is reeds vanuit verschillende invalshoeken onderzocht. Er zijn afzonderlijke studies naar de ontwikkelingen op de vraagzijde en aanbodzijde van de kantorenmarkt. Ook zijn er verschillende modellen ontwikkeld om het ruimtegebruik van bedrijven en werknemers te berekenen (Jansen 2009). Naast onderzoek over leegstand zijn er ook onderzoeken geweest naar de invloed van de lokale vraag door: startende bedrijven, verhuizende bedrijven. In dit onderzoek worden de inzichten over dergelijke bedrijfsdynamiek in relatie gebracht met de lokale verschillen in leegstand op de kantoorruimtemarkt. Hoewel er in onderzoeken vaak over leegstand wordt gesproken, is het niet altijd duidelijk of men leegstand of aanbod bedoeld. Leegstand en aanbod hangen sterk samen, maar zijn twee verschillende begrippen. Gebieden met een hoog aanbod, uitgedrukt in een percentage van de voorraad, laten meestal ook een hoog leegstandspercentage zien met uitzondering van nieuwbouwlocaties. Leegstand is een resultante van vraag en aanbod. Het verschil tussen leegstand en aanbod komt later uitgebreid aan de orde. In dit onderzoek wordt met aanbodcijfers gewerkt, welke een indicator zijn van leegstand en wordt onderzoek naar aanbod van kantoorruimte gecombineerd met onderzoek naar de ontwikkeling van bedrijven en de daaruit voortvloeiende bedrijfsdynamiek. De doelstelling van het onderzoek is:

*Meer inzicht verkrijgen in de lokale verschillen in aanbodontwikkeling van kantoorruimte op de Utrechtse markt voor kantoorruimte, door een relatie te leggen met de optredende bedrijfsdynamiek.*

Meer inzicht heeft in dit onderzoek betrekking op de vraagzijde van de markt naar kantoorruimte. Onderzoek naar de bedrijfsdynamiek moet inzicht verschaffen in de verschillen in aanbod op de onderzochte kantoorlocaties. *Aanbod wordt uitgedrukt als een percentage van de voorraad.* Bedrijfsdynamiek ontstaat doordat bedrijven worden opgericht of stoppen, groeien of krimpen, in- of uitstromen in een gebied. Om dit onderzoek op een lokaal/regionaal schaalniveau uit te voeren, de Utrechtse kantorenmarkt, is interessant omdat de bedrijfsdynamiek veelal lokaal plaatsvindt. Verder blijkt uit onderzoek dat 94% van de bedrijven bij een eventuele verhuizing binnen de regio verplaatst en zelfs 75% binnen de gemeente (van Oort 2007).

Maatschappelijk is dit onderzoek relevant omdat een mismatch tussen vraag en aanbod van kantoorruimte vergaande gevolgen kan hebben voor de stedelijke economie. De mismatch tussen vraag en aanbod resulteert in leegstand of krapte op de kantoorruimtemarkt. Indien een regio bedrijven niet afdoende kan faciliteren in hun huisvesting bestaat de kans dat ze de regio verlaten en daarmee werkgelegenheid wegtrekt. Gevolg hiervan is nog meer leegstand en economische achteruitgang. Ook overaanbod van het verkeerde soort vastgoed op de verkeerde locatie kan resulteren in leegstand. Leegstand heeft niet alleen een negatieve uitstraling op de omgeving maar heeft vaak ook een negatieve financiële impact. De voorraad kantoorruimte in Nederland vertegenwoordigt een waarde van naar schatting meer dan 80 miljard euro (ABN AMRO 2011). Leegstaande kantoren zorgen voor een negatieve cashflow doordat de rentelasten, aflossing en onderhoudskosten doorgaan zonder dat hier een inkomstenbron tegenover staat. De vele leegstand en herwaarderingen van het leegstaande vastgoed heeft menig vastgoedbelegger al, in de vorm van particuliere eigenaar maar ook beleggingsfondsen, in de problemen gebracht. Ontwikkelingen op de kantorenmarkt raken dus het spaar en of pensioenvermogen van de gemiddelde Nederlander (ABN AMRO 2011). Niet voor niets hebben banken geld gereserveerd voor het afschrijven op vastgoedleningen. Een rekening die uiteindelijk door de maatschappij wordt betaald.

Dit onderzoek is wetenschappelijk relevant omdat het beoogt de ontwikkeling van het aanbod van kantoorruimte te verklaren door een relatie te leggen met bedrijfsdynamiek. Verklaringen voor het verschil in lokaal aanbod wordt meestal gegeven op grond van locatienkenmerken en minder vanuit het locatiegedrag en de ontwikkeling van de gebruiker. Onderdeel van de bedrijfsdynamiek is de verplaatsingen/verplaatsing van bedrijven. Reeds verricht onderzoek heeft meestal betrekking op regio's en op gemeente. In dit onderzoek wordt er op de schaal van locaties gekeken. Dit onderzoek kan zo inzichten verschaffen hoe de bedrijfsdynamiek op micro niveau samenhangt met de lokale verschillen in aanbodontwikkeling van kantoorruimte.

### **1.3 Probleemstelling**

Leegstand op locaties als gevolg van overaanbod kan ontstaan, doordat de aanwezige objecten op een locatie in kwantiteit of kwaliteit niet aansluiten op de vraag. Waarom het ene object wel aansluit bij de vraag en het andere niet, kan onder andere te maken hebben met veroudering. Voor veroudering van een object worden vele termen gebruikt zoals technisch, economisch, juridisch, visueel, sociaal verouderen. Verwarrend is dat er verschillende termen voor vergelijkbare verschijnselen worden gebruikt (Korteweg 2002).

Technische veroudering betreft de structurele veroudering van het object zelf. Technische veroudering is een langzaam proces van slijtage als gevolg van gebruik, de elementen en andere invloeden die op het pand inwerken. De fysieke levensduur van een pand beslaat vaak decennia. De levensduur van onderdelen van een pand, zoals de installaties, indeling, vloerbedekking enz., is echter aanzienlijk korter (Korteweg 2002). Zolang het casco goed is, kan een technisch verouderd pand door middel van renovatie weer vernieuwd worden. Dergelijke vernieuwing blijft echter vaak achterwege door de economische veroudering van het object.

Een object kan zowel voor de gebruiker als de eigenaar economisch verouderd zijn. Een pand is voor een eigenaar economisch verouderd indien de investeringen niet meer opwegen tegen de (verwachte) opbrengsten uit het object. De economische veroudering voor gebruikers ontstaat door een almaar veranderende vraag waaraan het aanbod niet voldoet. Verandering van de vraag kan voortkomen uit juridische regelgeving ten aanzien van bijvoorbeeld arbeidsomstandigheden maar ook door de kwaliteitseisen die door gebruikers aan gebouwen gesteld worden. Gebruikers worden namelijk geacht omhoog te verhuizen, dit houdt in dat ze bij iedere verhuizing hogere kwaliteitseisen stellen aan het object.

Een voorbeeld van economische veroudering is de trend in duurzaamheid. Wanneer het over duurzaamheid gaat wordt er vaak gerefereerd aan het energieverbruik van een kantoor uitgedrukt in een energielabel. Hoewel er nog lang niet van alle panden energielabels zijn, eisen gebruikers als bijvoorbeeld de Rijksgebouwendienst minimale energielabels. Objecten die hier niet aan voldoen, hoewel ze technisch in prima staat verkeren, zijn voor deze gebruikers niet meer interessant en daarmee economisch verouderd. Ook grote solitaire kantoorobjecten verouderen economisch snel. De vaak op maat ontwikkelde objecten voldoen niet meer aan de vestigingseisen van vandaag de dag en zijn moeilijk in te vullen door meerdere gebruikers. Overige vormen van economische veroudering hebben te maken met de plafonddoogte, indeling, zowel horizontaal als verticaal, afwerking, uitstraling zowel intern als extern (Korteweg 2002). Doordat panden technisch en/of economisch verouderd zijn worden ze geacht een minder grote aantrekkingskracht op gebruikers te hebben. Verondersteld wordt dan ook dat deze objecten gemiddeld een hoger aanbodpercentage kennen doordat ze maar beperkt worden opgenomen.

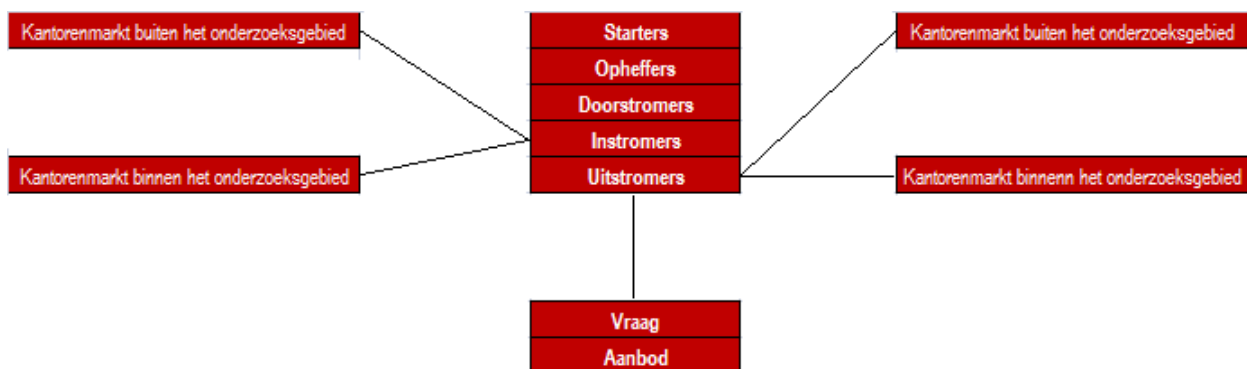
Net als objecten kunnen ook locaties verouderen. Veranderende wensen van gebruikers en lokale omstandigheden kunnen hieraan ten grondslag liggen. Kantoorlocaties zijn vaak een product van hun tijd en daarom tonen de objectkenmerken binnen kantoorlocaties overeenkomsten. Locatiekenmerken en objectkenmerken zijn dan ook niet los van elkaar te zien. Factoren voor de economische veroudering van locaties zijn functionaliteit van de gebouwen, ligging, de bereikbaarheid per auto of openbaar vervoer, parkeermogelijkheden en de beschikbaarheid van nieuwbouwlocaties. Meurs (2009) onderscheidt voor de technische veroudering van bedrijventerreinen representativiteit van het totale terrein, gebouwen en openbare ruimte, eigenheid, formule (type bedrijvigheid), verontreiniging.

Vanuit de literatuur wordt de verklaring voor leegstand meestal gegeven op grond van locatienmerken, pandkenmerken en vestigingsvoorkeuren van bedrijven. Er is in de verklaring van leegstand op locaties echter weinig aandacht voor de onderliggende ontwikkeling van bedrijven, de bedrijfsdynamiek, en het locatiegedrag van de gebruiker. In dit onderzoek wordt juist naar de bedrijfsdynamiek gekeken om de lokale verschillen in aanbod te verklaren. De probleemstelling is dan ook:

*Op welke wijze hangt bedrijfsdynamiek samen met de verschillen in aanbod op verschillende kantoorlocaties in de stad Utrecht?*

Bedrijfsdynamiek ontstaat doordat bedrijven muteren. Mutaties ontstaan doordat bedrijven starten of zich opheffen, doordat ze groeien dan wel krimpen of doordat ze instromen of uitstromen op een locatie. Bedrijven welke groeien of krimpen kunnen binnen een locatie doorstromen. Wanneer er gesproken wordt over instromen of uitstromen dan is er sprake van verplaatsing. Verplaatsing kan zich voordoen binnen het onderzoeksgebied en buiten het onderzoeksgebied. De bedrijfsdynamiek bepaalt de vraag naar kantoren. En de vraag, het aanbod en voorraad, bepalen tezamen de leegstand. Bovenstaande leidt tot het conceptuele model weergegeven in figuur 1.1.

Figuur 1.1 Conceptueel model



Bron: (Barink 1991), eigen bewerking

Om antwoord te kunnen geven op de probleemstelling zijn een viertal deelvragen geformuleerd, waarvan de eerste is:

- Wat is de invloed van starters en stoppers op de aanbodontwikkeling van kantoorruimte?

In de literatuur is veel aandacht voor starters en de beoogde economische groei welke zij voortbrengen. Starters beginnen vaak klein en hebben dan waarschijnlijk in eerste instantie ook weinig invloed op de vraag naar kantoren en daarmee op de verandering van de omvang van het aanbod van kantoorruimte. Ook bedrijven die worden opgeheven hebben naar alle waarschijnlijkheid, voorafgaand aan de opheffing, al een zekere mate van verval laten zien en hebben daardoor een beperkte invloed op de ontwikkeling van het aanbod. Vele kleintjes maken echter wel één grote.

- Wat is de invloed van bedrijven die groei en krimpen op de aanbodontwikkeling van kantoorruimte?

Laten locaties die relatief gezien meer groeiende bedrijven kennen, wat al dan niet resulteert in een verhuizing binnen de kantoorlocatie naar een groter object, ook een lager aanbodpercentage zien? Wanneer er over groei of krimp wordt gesproken dan is dat uitgedrukt in werkzame personen. Een bedrijf dat sterk in omzet groeit en geen extra werknemers nodig heeft zal waarschijnlijk geen extra kantooruimte opnemen.

- Wat is de invloed van in- en uitstromers (verplaatsing) op de aanbodontwikkeling?

Voor verplaatsing zijn drie lokale effecten te onderscheiden:

1. Mobiliteit binnen de locatie in de vorm van doorstromen, optimalisatie;
2. Mobiliteit tussen de kantoorlocaties in het onderzoeksgebied, leegzuigen;
3. Mobiliteit naar/van kantoorlocaties buiten de onderzoeksregio, attractie versus afvloeien.

In- en uitstromers kunnen naar aantal en omvang in werkzame personen gemeten worden. Verondersteld wordt dat locaties die een hoge uitstroom van bedrijven kennen ook een hoger aanbodpercentage hebben. Hoe groot het deel van het aanbod hierdoor verklaard wordt en hoe sterk de relatie met aanbodontwikkeling is, is niet bekend. Vorenstaande veronderstellingen zijn verwerkt in tabel 1.1.

Tabel 1.1. Veronderstelde invloed van bedrijfsdynamiek op het aanbod van kantoren

Dynamiek	Daling aanbod	Stijging aanbod	Neutraal
Starters			x
Stoppers			x
Groeien	x		
Krimpen		x	
Vestigen	x		
Vertrekken		x	

Bron: eigen bewerking

In dit onderzoek wordt dus gekeken of de bedrijfsdynamiek op een locatie een relatie heeft met de ontwikkeling van de verschillen in aanbod tussen kantorenlocaties. Specifiek wordt ingezoomd op de verplaatsing van bedrijven. Naast dat verplaatsing een verklarende factor kan zijn voor de aanbodontwikkeling is het ook interessant om te bezien, indien er verplaatsing plaats vind, waar de bedrijven dan heen gaan of vandaan komen. Dit leidt tot de vierde onderzoeksvraag:

- Zijn er verplaatsingspatronen te onderscheiden op de onderzochte kantoorlocaties?

Bij deze vraag kan gedacht worden aan, verhuizen bepaalde bedrijven voornamelijk naar nieuwbouwlocaties, duurdere locaties, beter bereikbare locaties en van centrum locaties naar formele locaties? Bedrijven kunnen echter ook binnen een kantoorlocatie verhuizen, doorstromen. Dan kunnen niet de locatiekenmerken maar de objectkenmerken een rol spelen bij de keuze.

## **1.4 Onderzoeksmethode**

Het onderzoek is een beschrijvende analyse waarin relaties worden geïdentificeerd tussen de bedrijfsdynamiek en de ontwikkeling van het aanbod op kantoorlocaties. Als eerste is er een literatuuronderzoek uitgevoerd om de verwachte relaties theoretisch te onderbouwen. Het theoretische gedeelte is erop gericht om inzicht te verschaffen in de werking van de (lokale) kantorenmarkt en de ontwikkeling en verplaatsing van bedrijven. In het tweede deel van dit onderzoek worden de data omtrent de kantorenmarkt en bedrijfsontwikkeling geanalyseerd. Zoals reeds aangegeven, is daarvoor gebruik gemaakt van twee verschillende databases. Als eerste is de data met betrekking tot het aanbod, de opname en de voorraadontwikkeling per kantoorlocatie geanalyseerd en beschreven. Daarna is de bedrijfsdynamiek geanalyseerd aan de hand van gegevens uit het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR). De uitkomsten van beide analyses zijn vervolgens samengevoegd om relaties tussen beide weer te kunnen geven.

## **1.5 Leeswijzer**

Hoofdstuk 2 geeft inzicht in hoe de markt voor kantoorruimte werkt en welke lokale dynamiek er speelt. Tevens geeft het hoofdstuk een korte omschrijving hoe de huidige kantoorvoorraad tot stand is gekomen. Vervolgens wordt er in hoofdstuk 3 gekeken naar locatievoorkeuren van bedrijven en de ontwikkeling en verplaatsing van bedrijven. In het vierde hoofdstuk is de onderzoeksopzet opgenomen. Waarna in hoofdstuk 5 de kantorenmarkt in de onderzoeksregio Utrecht wordt omschreven. Tevens wordt er in dit hoofdstuk een selectie gemaakt van de locaties en periodes die nader onderzocht worden. Het zesde hoofdstuk gaat in op de bedrijfsdynamiek op de kantoorlocaties en geeft een omschrijving van de factoren die van invloed zijn per locatie op de ontwikkeling van het aanbod. In het daarop volgende hoofdstuk wordt de verplaatsing van bedrijven nader geanalyseerd. In het laatste hoofdstuk 8 worden de conclusies getrokken en enkele aanbevelingen gedaan.

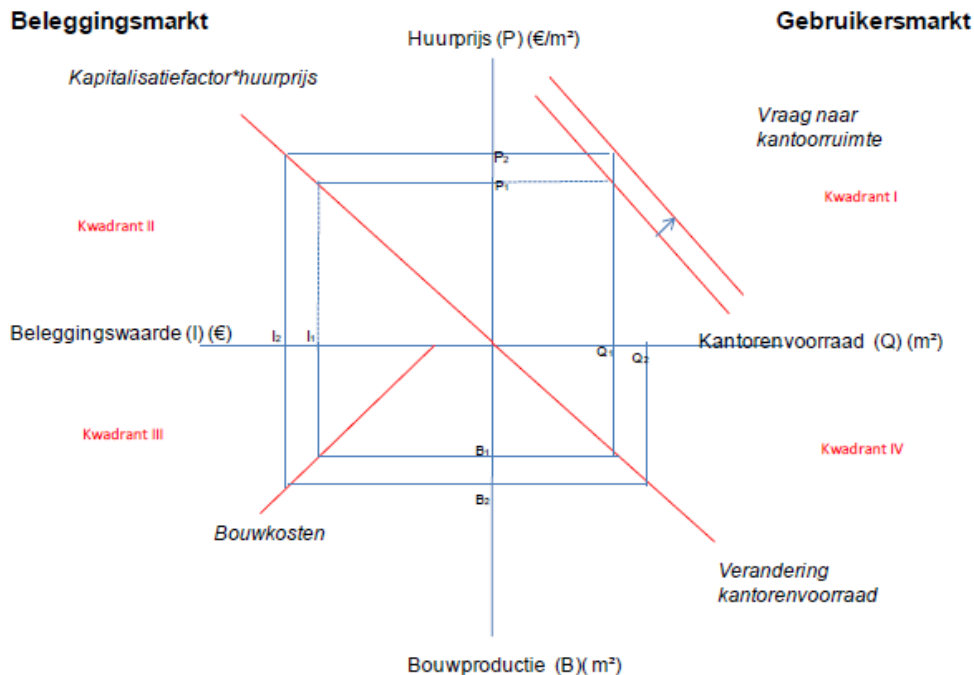
## Hoofdstuk 2 De Kantorenmarkt

Om antwoord te kunnen geven op de hoofdvraag is het van belang om eerst duidelijk te hebben hoe de markt voor kantoren zich in het algemeen ontwikkelt en welke regionale dynamiek er speelt. Naast inzicht in de werking van de kantorenmarkt, komt als eerste de opbouw van de huidige kantoorvoorraad aan de orde. Welke cycli heeft de markt tot op heden gekend en wat is de invloed daarvan geweest op de huidige samenstelling van de voorraad?

### 2.1. Werking van een homogene kantorenmarkt

Om te begrijpen hoe de leegstand ontstaat op de kantorenmarkt is het van belang om een beeld te hebben van hoe de kantorenmarkt werkt. DiPasquale en Wheaton (1996) hebben een eenvoudig model ontwikkeld dat de vastgoedmarkt opdeelt in een drietal deelmarkten, te weten de gebruikersmarkt, de bouw- en ontwikkelingsmarkt en de beleggersmarkt (DiPasquale 1996). Het model geeft een verklaring voor de vraag naar vastgoed, in deze kantoren, en het aanbod. Het model is onderverdeeld in een viertal kwadranten en is weergegeven in figuur 2.1.

Figuur 2.1 Model van DiPasquale en Wheaton



Bron: DiPasquale en Wheaton in (van Dijk 2011)

Het kwadrant rechtsboven in het model, kwadrant 1, geeft de vraag naar vastgoed weer. Bij een toenemende vraag en een gelijk blijvend aanbod zal de huurprijs stijgen. Het tweede kwadrant linksboven heeft betrekking op de beleggingswaarde van het vastgoed. De beleggingswaarde wordt bepaald door de huurprijs en de kapitalisatiefactor. De kapitalisatie factor is een afgeleide van het aanvangsrendement en wordt mede bepaald door de vraag naar vastgoed, het ingeschatte risico van het vastgoed, de rentevoet en de exploitatielasten. De beleggingswaarde samen met de bouwkosten is van invloed op de bouwproductie in het derde kwadrant linksonder. In het vierde kwadrant rechtsonder wordt de verandering in de kantorenvoorraad weergegeven. De voorraad wordt groter indien de bouwproductie groter is dan de onttrekking, door sloop of herbestemming, van kantoren.

Het groeien of krimpen van de voorraad is weer van invloed op de huurprijs en daarmee is/zijn de cirkel/cycli rond. Het model is op deze manier continue op zoek naar een evenwichtssituatie (DiPasquale 1996).

In het model zijn een drietal deelmarkten te onderscheiden. De gebruikersmarkt is er daar één van. Op de gebruikersmarkt vindt de verhandeling van gebruiksrechten en/of eigendomsrechten plaats. Er zijn meerdere segmenten op de gebruikersmarkt te onderscheiden (Korteweg 2002). Gebruikers zijn bedrijven die zijn te segmenteren naar regio's, maar ook naar omvang en sector. Een tweede deelmarkt uit het model is de beleggersmarkt. Op de beleggersmarkt zijn partijen actief die vermogen vast leggen in onroerend goed, direct dan wel indirect, met als doel uit de exploitatie en verkoop een toekomstige geldelijke opbrengst te genereren (van Gool 2001). Bouwers en ontwikkelaars zijn de grootste toeleveranciers van nieuwbouw. Bestaand onroerend goed wordt naast geëxploiteerd ook verhandeld tussen beleggers. Er zijn vele soorten beleggers onder andere; particulieren, gesloten dan wel open vastgoedfondsen, vastgoed cv, en institutionele beleggers. Het grootste verschil is of er direct of indirect in vastgoed belegd wordt. De derde en laatste deelmarkt die in het model is te onderscheiden betreft de bouw en ontwikkelingsmarkt. Deze markt zorgt voor de productie van kantoorpanden. Dit kan op risico zijn maar ook voor een eindgebruiker. Kenmerkend voor deze deelmarkt is dat zij vaak geen eigendom dan wel gebruik nastreven maar staan ten dienste van de beleggers en gebruikers.

## **2.2 Te onderscheiden vastgoedcycli**

De markt voor kantoorruimte kent structurele veranderingen en conjuncturele veranderingen. Vastgoedmarkten zijn cyclisch van aard. Men spreekt wel van een varkenscyclus. De verschillende cycli hebben verscheidene generaties aan kantoren en locaties opgeleverd. Iedere cyclus bestaat uit verschillende fasen. Korteweg (2002) onderscheidt vier fasen te weten: herstel, expansie, overaanbod en recessie. De cycli ontstaan doordat op korte termijn veranderingen in de conjunctuur leiden tot een veranderende kwantitatieve en kwalitatieve vraag naar kantoren. De markt (voorraad schommeling door economische ontwikkeling), de bouwproductie (aanvang bouw en oplevering), planologische regelgeving en het aantal aanbieders (met een onvolledig overzicht op de markt) weten niet bijtijds aan te sluiten bij de veranderende vraag (Korteweg 2002). Vanaf de jaren '60 zijn er verscheidene cycli te onderscheiden die hieronder kort aan de orde komen. Zowel conjuncturele als structurele veranderingen liggen hieraan ten grondslag.

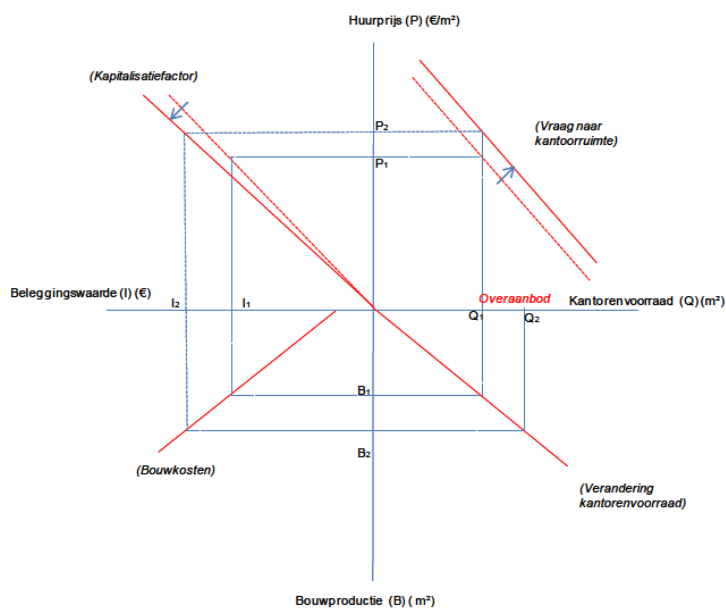
Halverwege de jaren '60 ontstaat de eerste grote vraag naar kantoren door een stijgende welvaart en de opkomst van de economie van de intermediaire, producent gerichte diensten. Hoewel in eerste instantie de kantoren voornamelijk worden opgenomen door eigenaar/gebruikers, ontwikkelt zich vanaf de jaren '70 ook een markt voor beleggers. Voordeel hiervan is voor de gebruiker een verhoogde mate van flexibiliteit. In de jaren '70 zijn het voornamelijk Britse ontwikkelaars die grote hoeveelheden kantoren bouwen voor de nog relatief jonge en kleine kantorenmarkt in Nederland (van Gool 2001). Als in de loop van de jaren '70 de rente oploopt en de inflatie stijgt, belandt Nederland in een recessie. Doordat de reeds aangenomen en opgestarte vastgoedprojecten dan op de markt komen, ontstaat begin jaren '80 een eerste periode van overaanbod. Kenmerkend voor de kantoren uit die tijd is dat het voornamelijk smalle gebouwen zijn als gevolg van strenge eisen aan daglichttoetreding. Ook kwam er in deze tijd meer aandacht, door de oliecrises, voor zaken als isolatie en klimaatbeheersing. Wat locatie betreft zijn de kantoren uit deze tijd voornamelijk gesitueerd in centra van steden en woongebieden om de centra heen.



Begin jaren '80 verliep de economische heroriëntatie moeizaam, maar door de opleving van de economie in de tweede helft van de jaren '80 trekt de vraag naar vastgoed aan. Het ontstane overaanbod uit de vorige periode wordt grotendeels, door de toenemende vraag opgenomen. De bouwproductie wordt als gevolg daarvan aangejaagd. De opleving is echter van korte duur en een nieuwe vastgoed crises is in de maak. Deze crises wordt eind jaren tachtig geïmporteerd uit de Verenigde Staten. De problemen, voornamelijk financieel, slaan over naar onder andere Nederland, begin jaren '90. Hoewel de ruimtevraag afneemt blijft er nieuwbouw uit de pijplijn op de markt komen. Gevolg is een sterk oplopend aanbod en de introductie van de term structurele leegstand (van Gool 2001). Gebouwen uit deze tijd worden getypeerd door de groeiende behoefte aan privacy en het gebruik van de computer. Dit is terug te zien in de inrichting van het kantoor: cellenkantoren, databekabeling, installaties voor o.a. koeling en de bouw die vaak nog smaller is dan in de jaren '70 door de het gebruik van cellenkantoren. Ook de opkomst van de huurmarkt en beleggersmarkt is van invloed op de bouw en vertaalt zich in een hoge mate van standaardisatie (de Gunst 1989). Qua locatie verschillen de kantoren uit deze tijd ook. Een aanzienlijk deel wordt ontwikkeld op locaties die enkel bestemd zijn voor kantoren, de zogeheten formele kantoorlocaties.

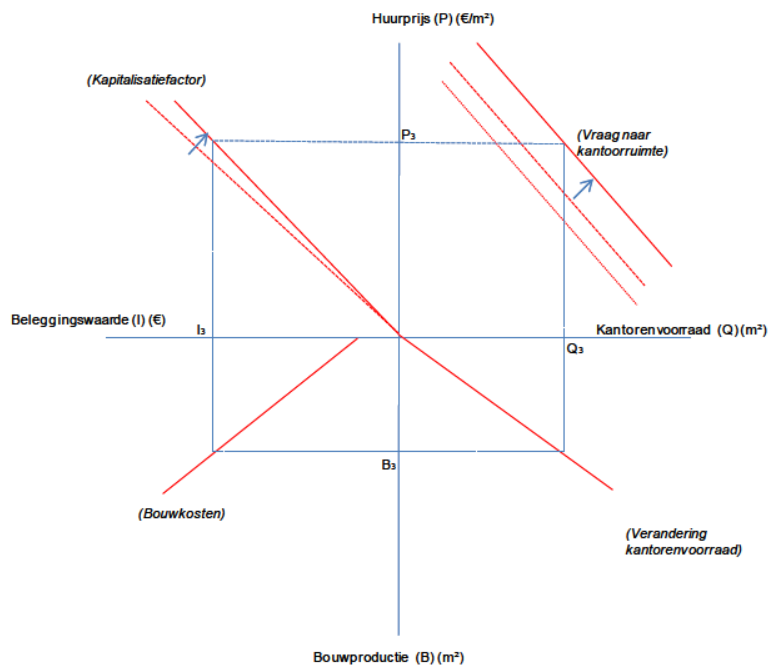
Hoewel geen enkele cyclus in het onroerend goed verondersteld wordt aan elkaar gelijk te zijn in precieze oorzaak, lengte en amplitude (van Gool 2001), vertonen de eerste twee golven volgens het model in figuur 2.1 wel degelijk gelijkenissen. Doordat een toenemende vraag vanuit de markt, zowel van huurders als beleggers, de nieuwbouwproductie aanjaagt, ontstaat er na een periode van vraaguitval een periode van overaanbod. Doordat beide perioden van overaanbod zijn opgevolgd door een aantrekkende economie en een groeiende beroepsbevolking in de dienstensector en de daaruit voortvloeiende vraag naar kantoren raakt de markt/het model weer in evenwicht. Het is dus niet zozeer de kwaliteit van de locatie en het vastgoed, maar de omvang van de groeiende gebruikersmarkt die de vraag bepaalt naar kantoorruimte en de marktwerking veroorzaakt. Deze situatie, overaanbod links en evenwichtsituatie rechts, is weergegeven in de figuren 2.2 en 2.3.

Figuur 2.2 Overaanbod



Bron: DiPasquale en Wheaton in (van Dijk 2011)

Figuur 2.3 Evenwichtsituatie

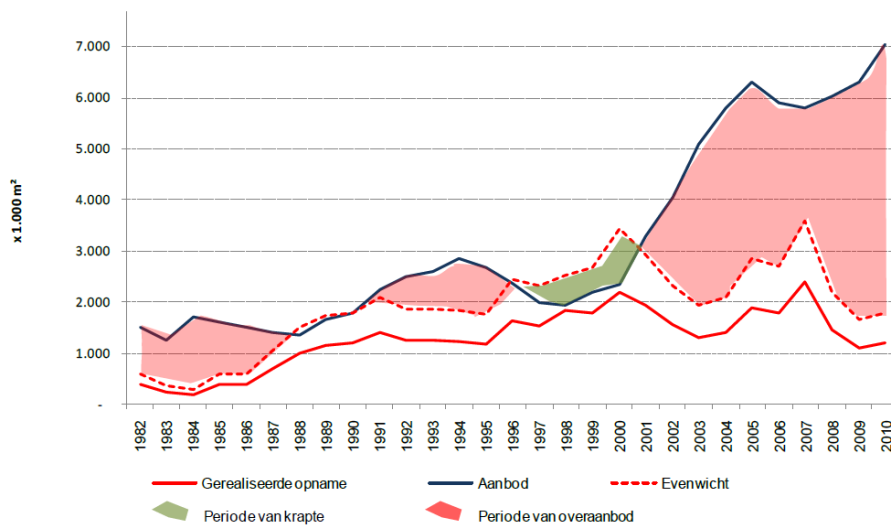


Bron: DiPasquale en Wheaton in (van Dijk 2011)

De derde cyclus begint halverwege de jaren '90. Een aantrekkende economie onder aanvoering van een hype in de ICT branche zorgde voor een sterke vraag naar kantoorruimte. De leegstaande voorraad wordt in rap tempo opgenomen. Terughoudendheid van ontwikkelaars en beleggers door de voorgaande crises zorgen ervoor dat er in eerste instantie maar beperkt nieuwbouw op de markt komt. Gevolg is dat de leegstand tot een zeer laag niveau zakt en er krapte ontstaat. Stijgende huren als gevolg van gebrek aan ruimte doen de voorgaande crises vergeten en een record aan nieuwbouwproductie is het gevolg. Als de ICT bubbel in 2001 klappt en de vraag terugloopt komen er nog vele nieuwbouwkantoren op de markt die nog in de pijplijn zaten. Gevolg is een sterke stijging van het aanbod in korte tijd (van Dijk, 2011). Door een royaal grondbeleid van de gemeenten en strenge parkeernormen voor centrumlocaties, die gebruikers naar de randen van het centrum dringen, zijn er in deze periode veel omvangrijke vaak mono functionele kantoorlocaties ontstaan nabij snelwegen en aan de rand van steden. Het zijn vaak deze locaties die vandaag de dag hoge leegstandpercentages laten zijn. De bouwvorm van de kantoren, behoudens een modernere inrichting, verschilt niet zoveel van de voorgaande periode.

De vierde en tot nu toe laatste cyclus begint rond 2005. Ondanks een beperkte opleving van de economie in 2005 en een lichte afname van de leegstand, blijft het leegstandsniveau op een relatief hoog niveau om vervolgens verder op te lopen. De omvangrijke nieuwbouwproductie, opgestart in de vorige periode, heeft het evenwicht in de markt ernstig verstoord. Ook de economische crises en het 'nieuwe werken', waarbij er minder vierkante meter kantoorruimte per werknemer nodig is, doen de markt ernstig verstoren. Een nieuwe situatie, waarbij de markt in evenwicht is, lijkt dan ook verder weg dan ooit. Dit komt mede duidelijk naar voren als het aanbod wordt afgezet tegen de jaarlijkse opname. Het model en daarmee de markt wordt verondersteld in evenwicht te zijn als het aanbod 1.5 maal het opname niveau betreft.

Figuur 2.4 Overzicht opname en aanbod kantoorruimte Nederland



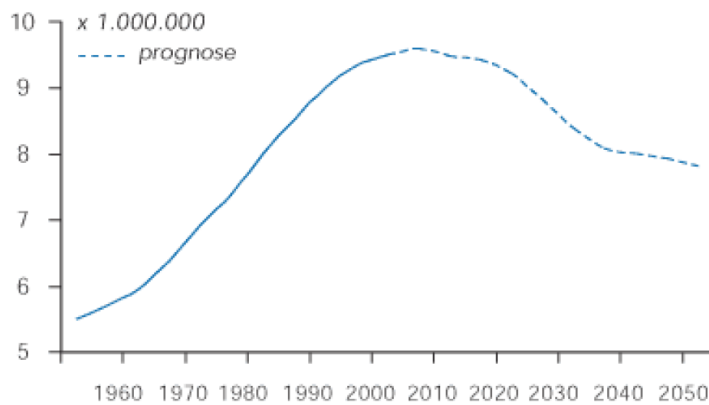
Bron: (DTZ Zadelhoff 2012)

Hiermee lijkt de huidige periode af te wijken van de voorgaande cycli. Met een leegstand nationaal van ruim 7 miljoen vierkante meter kantoorruimte en een jaarlijkse opname in 2011 van circa 1.3 miljoen vierkante meter is de balans op de kantorenmarkt volledig zoek. Voorgaande houdt in dat bij een gelijk blijvend kantooroppervlak circa 5.5 miljoen vierkante meter kantoor van de markt moet verdwijnen (DTZ Zadelhoff 2012). Hierbij wordt nog geen rekening gehouden met structurele veranderingen in het ‘nieuwe werken’ en de demografische ontwikkelingen.

De structurele veranderingen die plaatsvinden aan de kant van de gebruiker op de markt voor kantoorruimte zijn de aanleiding voor de eerder vermelde probleemstelling en verantwoorden de keuze om juist naar de vraag te kijken en niet naar het aanbod. In figuur 2.4 is een overzicht opgenomen van hoe de markt voor kantoren zich vanaf de jaren '80 heeft ontwikkeld en blijkt de structurele onbalans in recente jaren. De eerste structurele verandering heeft te maken met de demografische ontwikkelingen. Vanaf de jaren '50 wordt de Nederlandse kantorenmarkt gekenschetst als een groeiemarkt (Brounen 2004). Sinds de wederopbouw van Tweede Wereldoorlog is de beroepsbevolking gestaag gegroeid en is de werkgelegenheid in de kantorensector meegegroeid. Op basis van demografische ontwikkelingen kan nu echter verondersteld worden dat hier structureel verandering in komt. Figuur 2.5 geeft de verwachte ontwikkeling van de Nederlandse beroepsbevolking weer.

Verondersteld wordt dat een daling van de werkgelegenheid gepaard gaat met een daling van de vraag naar kantoren. In de periode 2001-2010 laat de beroepsbevolking een afvlakkende trend zien. Of deze trend ook zichtbaar is in de onderzoeksregio zal moeten blijken uit de analyse.

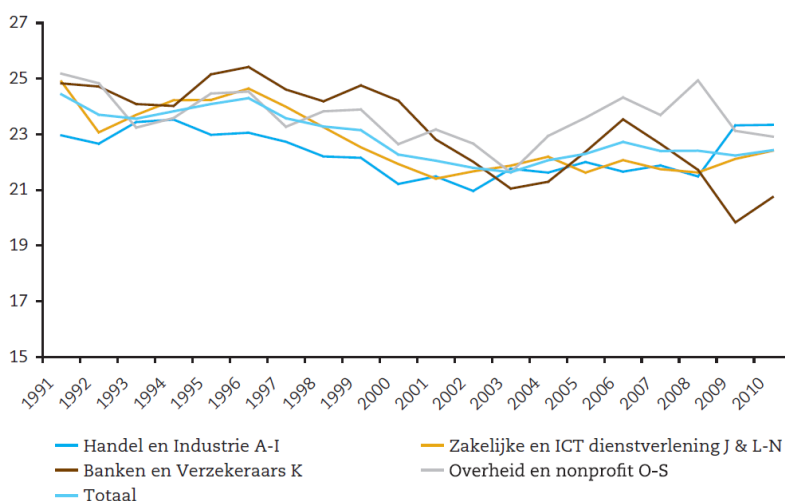
Figuur 2.5 Ontwikkeling van de Nederlandse beroepsbevolking, 1950-2050



Bron: (Brounen 2004)

De teruggang in vraag naar kantorenruimte kan nog versterkt worden door een tweede structurele verandering in het gebruik. Deze verandering komt voort uit het 'nieuwe werken'. Een van de uitkomsten van 'het nieuwe werken', iets waar later in dit paper op wordt ingegaan, is een terugloop van het aantal vierkante meters dat per werknemer gebruikt wordt (van Elp 2011). In figuur 2.6 is het kantoorgebruik per werkzaam persoon weergegeven en naar sector onderverdeeld. Tussen 2001 en 2010, de onderzoeksperiode van dit onderzoek, laten enkel de banken en verzekeraars een daling zien in het kantoorgebruik. Het kantoorgebruik bij de overheid en de non-profit sector loopt zelfs iets op. In dit onderzoek wordt niet gekeken naar het kantoorgebruik per sector maar naar het kantoorgebruik per kantoorlocatie.

Figuur 2.6 Gemiddeld ruimtegebruik per werknemer per sector uitgedrukt in vierkante meter vrij verhuurbaar vloeroppervlak.



Bron: (van Elp 2011)

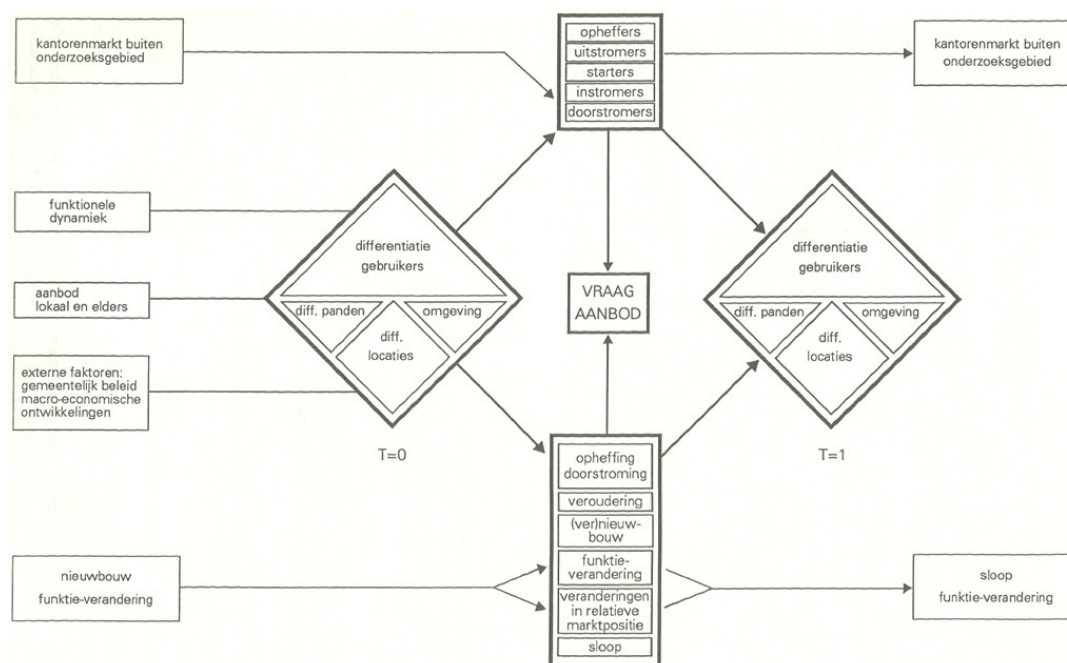
Beide ontwikkelingen, minder groei van werkgelegenheid en minder ruimtegebruik per werknemer, zorgen er samen voor dat de vraag naar kantoorruimte structureel vermindert. De kantorenmarkt is omgeslagen van een groeimarkt naar een vervangingsmarkt.

## 2.3 De dynamiek van de kantorensector op stadsgewestelijke schaal

Hoewel het model van diPasquale en Wheaton een goed inzicht geeft in hoe de kantorenmarkt in zijn totaliteit werkt heeft het één groot nadeel. Het nadeel is dat de vastgoedmarkt in het model van diPasquale en Wheaton homogeen van aard is. Het model verklaart niet waarom sommige plaatsen/locaties en panden meer aanbod en leegstand vertonen dan anderen. De vastgoedmarkt is verre van homogeen daar gebouwen verschillen in locatie, bouwperiode, kwaliteit en omvang, maar ook locaties verschillen in omvang, ligging en kwaliteit. Dit onderzoek tracht juist de verschillen in aanbodpercentages tussen kantoorlocaties te verklaren door een relatie te leggen met de bedrijfsdynamiek.

Barink et al (1991) hebben een model ontwikkeld dat meer inzicht geeft in de dynamiek op de kantorenmarkt op lokaal niveau. Het gehele model is weergegeven in figuur 2.7.

Figuur 2.7. De lokale kantorenmarkt



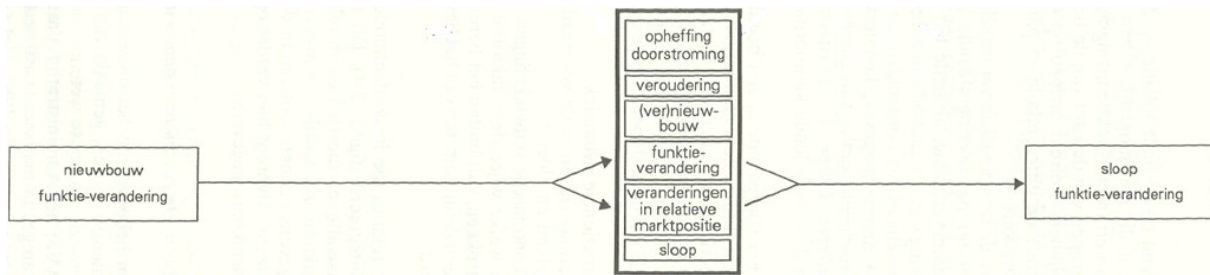
Bron: (Barink 1991)

Het model veronderstelt dat verschillende type kantoorgebruikers niet willekeurig over kantoorpanden zijn verspreid, maar dat er een samenhang is tussen de kantoorpanden, de betreffende kantoorlocaties en de omgeving enerzijds en de gebruikers van de panden anderzijds (Barink 1991). Deze samenhang is het resultaat T=1 van de confrontatie tussen vraag en aanbod in de voorgaande periode T=0.

Inzicht in de structuur van de kantorenmarkt wordt verkregen door onderstaande relaties te beschrijven op een bepaald tijdstip.

- Relatie tussen de eigenschappen van kantoorgebruikers en de eigenschappen van kantoorpanden;
- Relatie tussen de eigenschappen van kantoorgebruikers en de locatiekenmerken;
- Relatie tussen de eigenschappen van kantoorpanden en de locatiekenmerken.

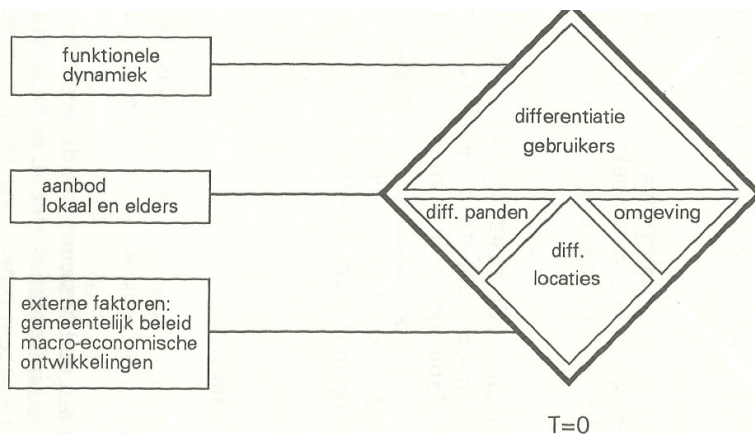
Figuur 2.8 Processen aanbodzijde kantorenmarkt



Bron: (Barink 1991)

Veranderingen in de structuur van de kantorensector ontstaan, bij Barink et al (1991), net als in het model van diPascualle en Wheaton (1996) door veranderingen aan de vraag en aanbodzijde. Processen die van invloed zijn op de aanbodzijde zijn weergegeven in figuur 2.8. Panden kunnen op verschillende manieren op de markt komen. Dit kan door nieuwbouw, via functieverandering of door de verplaatsing van organisaties, of via opheffing van de kantoorhoudende organisatie. Tegenover nieuwbouw staat sloop. Functieverandering kan zijn van bijvoorbeeld wonen naar kantoor en vice versa. Wanneer een kantoorpand als kantoor bestemd blijft, is het mogelijk om het in de huidige vorm aan te bieden of door renovatie de relatieve marktpositie te verbeteren. De verschillende mogelijkheden hebben direct invloed op de structuur van een kantoorlocatie, doordat de differentiatie van panden verandert, alsmede de samenstelling van de gebruikers.

Figuur 2.9 Structuur van de kantorensector.



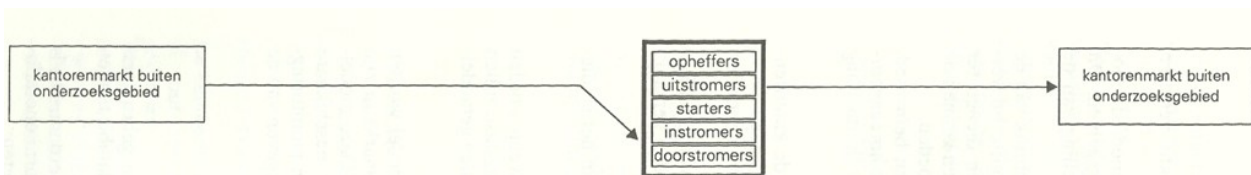
Bron: (Barink 1991)

In de inleiding is een het conceptueel model gepresenteerd. Het conceptueel model is een onderdeel van figuur 2.9. en verklaart de dynamiek aan de vraagzijde van de kantorenmarkt. De dynamiek aan de vraagzijde kan ontstaan door bedrijfsorganisatorische overwegingen als gevolg van processen als groei en krimp en in- en extensivering van het ruimtegebruik. Ook door het starten of stoppen van organisaties kunnen veranderingen in de vraag naar kantoren ontstaan. Dynamiek kan ook ontstaan zonder dat daar bedrijfsorganisatorische overwegingen aan ten grondslag liggen. In dat geval kunnen de kenmerken van het kantoorpand of de locatie niet meer aansluiten bij de behoeften van de gebruiker.

Op basis van voorgaande kunnen de onderstaande actoren onderscheiden worden die zijn weergegeven in figuur 2.10.

- Starters, bestaande uit nieuwe kantoororganisaties die nevenvestigingen van bestaande of nieuwe bedrijven kunnen zijn;
- Stoppers, bestaande uit kantoororganisaties die stoppen, vrijwillig dan wel door faillissement;
- Doorstromers, betreffen binnen de kantoorlocatie verplaatste kantoororganisaties;
- Uitstromers, kantoororganisaties die de kantoorlocatie verlaten (verplaatsing);
- Instromers, kantoororganisaties die de kantoorlocatie betrekken van buitenaf (verplaatsing).

Figuur 2.10 Vraag naar kantoorruimte, dynamiek van kantoorhoudende organisaties



Bron: (Barink 1991)

Uit dit hoofdstuk komt naar voren dat de markt voor kantoren is omgeslagen van een groeiemarkt naar een vervangingsmarkt. Door een toekomstige teruglopende werkgelegenheid als gevolg van de vergrijzing en vormen van het 'nieuwe werken' is de vraag naar kantoorruimte structureel veranderd. De balans op de kantorenmarkt lijkt daarmee structureel verstoord en kan niet hersteld worden door een conjuncturele opleving. Bij een homogene kantorenmarkt zouden deze ontwikkelingen een gelijke stijging van het aanbod laten zien op alle kantoorlocaties. Uit het hoofdstuk blijkt echter dat de markt voor kantoren heterogeen is. Hierdoor treden er verschillen op in aanbodpercentages tussen kantoorlocaties. Deze verschillen komen voort uit de opbouw van de lokale kantorenmarkt, figuur 2.7. De vraag naar kantoorruimte wordt mede bepaald door de bedrijfsdynamiek en het aanbod door de bestaande en veranderende voorraad. Daar dit onderzoek in gaat op de vraagzijde zal in het volgende hoofdstuk verder ingegaan worden op de dynamiek van bedrijven. Hoe ontwikkelen bedrijven zich en hoe migreren bedrijven.

## **Hoofdstuk 3 Locatiekeuze en bedrijfsverplaatsingen**

Op een markt komen vraag en aanbod bijeen, zo op ook op de markt voor kantoorruimte. Dit onderzoek verklaart het lokale verschil in aanbod van kantoren deels aan de hand van de bedrijfsdynamiek. Dit hoofdstuk gaat daarom in op de gebruiker, die onderdeel uitmaakt van de bedrijfsbevolking en daarmee de vraag naar kantoren. De vraag naar kantoren in kwaliteit en kwantiteit wordt bepaald door de ontwikkeling van bedrijven, de bedrijfsdynamiek. Zo zullen bedrijven die groeien werkgelegenheid creëren en daarmee de vraag naar kantoorruimte doen toenemen. Als eerste wordt er daarom gekeken naar hoe bedrijven zich ontwikkelen. Afhankelijk van de ontwikkeling en de levensfase waarin een bedrijf zich bevindt zal een bedrijf moeten beslissen over de locatiekeuze/strategie. Welke factoren hierbij een rol spelen komen in de tweede paragraaf aan de orde. De uitkomst van de beslissing kan zijn dat het bedrijf zal verplaatsen/migreren. De laatste paragraaf van dit hoofdstuk gaat hier op in.

### **3.1. De ontwikkeling van bedrijven en locatiefactoren**

In de inleiding is een aantal veronderstellingen gedaan ten aanzien van de invloed van de bedrijfsdynamiek op het aanbod van kantoren. Deze paragraaf gaat in op de ontwikkeling van bedrijven en geeft de theoretische onderbouwing voor de veronderstellingen uit hoofdstuk 1. De veronderstellingen zijn dat, starters en stoppers weinig tot geen invloed, groeiers en krimpende bedrijven beperkte invloed, en in- en uitstromers veel invloed hebben op het aanbodpercentage van kantoorruimte op een kantoorlocatie.

Stam (2007) verdeelt de ontwikkeling van een bedrijf in vijf fasen en geeft aan welke factoren gedurende de verschillende fasen belangrijk zijn voor de ruimtelijk organisatie van een onderneming. De vijf fasen die worden onderscheiden zijn: start-up, initial survival, early growth, growth syndrome, accumulation (Stam 2007).

Start-up's zijn op vele manieren onder te verdelen; naar juridische vorm, omvang bij de start (in werknemers en kapitaal), evaring van de ondernemer en nieuwe onderneming of afsplitsing van een bestaande onderneming (spin off). De kans dat een onderneming gedurende de eerste periode overleeft, is mede afhankelijk van deze factoren. Het aantal startende ondernemingen in een regio hangt significant samen met het aantal dat stopt en verschilt per sector (Santarelli 2007). Circa vijftig procent van de startende ondernemingen overleeft de eerste vijf jaar. Beëindiging van de onderneming kan door faillissement, vrijwillig of door overname. De start-up's hebben gemeen dat ze voornamelijk binnen de eigen regio blijven. Dit komt omdat mogelijkheden vaak lokaal zijn en niet universeel, vanwege persoonlijke motieven, zoals het hebben van lokale netwerken en beperkte toegang tot financiële middelen (Stam 2007) (Mechelacci 2007). Dit komt tot uitdrukking in; tweederde van de ondernemers start aan huis, spin-offs vestigen zich vaak in de buurt van het moederbedrijf en de toegankelijkheid tot (financiële)middelen het sterkst lokaal is.

Van het aantal startende bedrijven dat de 'initial survival' fase doorstaat groeit circa één derde. Binnen tien jaar heeft slechts 5% een omvang bereikt van twintig of meer werknemers en heeft zestig procent helemaal geen personeel. Dit sluit aan bij de veronderstelling dat startende bedrijven en stoppers maar een zeer beperkte invloed hebben op het aanbodpercentage kantoren op een kantoorlocatie. Groei is er in verschillende vormen. Bedrijven kunnen groeien in marktaandeel, marktwaarde, omzet, winstgevendheid en werknemers. Van deze groeimogelijkheden zal een groei in werknemers terug te zien zijn in de opname van kantoorruimte.



Een klein aantal bedrijven bereikt dus maar het 'early growth' stadium. Een fase die veel locatie dynamiek vertoont. Bedrijven hebben extra ruimte nodig doordat groei vaak samengaat met de uitbreiding van het werknemersbestand. De werknemers, in de zin van 'sunk cost in human resource', en het inzicht in de lokale vastgoedmarkt zijn vaak redenen waarom bedrijven binnen deze fase ook aan de regio gebonden blijven (Stam 2007). Daarom wordt verondersteld dat groeiende bedrijven een positieve invloed hebben op het aanbod van kantoorruimte op een kantoorlocatie. Uitbreiden kan ook door nieuwe locaties op te zetten. Interregionale verplaatsingen zie je voornamelijk bij bedrijven waarvan het personeel niet voornamelijk regionaal is en het de overige 'sunk-cost' beperkt zijn.

De vierde fase kan optreden indien een bedrijf niet in staat is om de problemen op te lossen die door en tijdens de groei ontstaan. Gedurende deze fase is het mogelijk dat bedrijven moeten desinvesteren om de organisatie te redden. De organisatie moet krimpen en dit kan onder andere resulteren in het afstoten van ruimte. Daarom wordt verondersteld dat krimpende bedrijven een negatieve invloed hebben op het aanbodpercentage op een kantoorlocatie. Het is overigens mogelijk dat bedrijven gedurende alle fasen die hier omschreven worden uitvallen.

Een kleine groep ondernemingen die zelfstandig in staat blijken te zijn om door te groeien bereiken de accumulatie fase. Locatiebeslissingen en verandering van de organisatie in ruimtelijke zin wordt meer mogelijk door toegenomen financiële middelen en kennis. Een dergelijke organisatie is beter in staat om vestigingen op afstand te besturen of over een grotere afstand te verhuizen. In hoeverre een bedrijf in staat is om over grotere afstand te verplaatsen is mede afhankelijk van de regionale inbedding en investeringen.

Uit de vijf fasen die Stam onderscheidt, blijkt dat het vooral de organisaties zijn die de start-up en initial survival fase hebben doorlopen en die de omvang, resources, kennis en kunde hebben om locatiekeuzes te maken. Deze bedrijven hebben dus een optie om door te stomen binnen de kantoorlocatie 'optimalisatie', door- in te stomen tussen de kantoorlocaties in het onderzoeksgebied 'leegzuigen' of door- in te stromen tussen kantoorlocaties buiten de onderzoeksregio 'attractie versus afvloeien'. Volgens Stam (2007) hebben voornamelijk bedrijven in de vijfde en laatste fase de mogelijkheid om over grotere afstand te verhuizen. Om deze fase te bereiken heeft de organisatie een bepaalde omvang bereikt. Mogelijk heeft deze groep dan ook de grootste verklarende waarde als het gaat om de verschillen in aanbodpercentages. Welke objectfactoren, doorstromen binnen een kantoorlocatie, en welke locatiefactoren, verplaatsing tussen kantoorlocaties binnen of buiten het onderzoeksgebied, een rol spelen komen in de volgende paragraaf aan de orde.

### **3.2. Locatiekeuze van bedrijven**

De locatiekeuze van bedrijven is vanuit vele perspectieven reeds bestudeerd. Pellenbarg et al (2002) onderscheiden vier theoretische stromingen als het gaat om de locatiekeuze van bedrijven te weten; de neo- klassieke, behavioural, institutionele en evolutionaire stroming. Ook is de locatiekeuze van bedrijven op te delen in push en pull factoren en worden er verschillende fasen doorlopen in het gehele proces. In deze paragraaf worden de verschillende theoretische stromingen kort omschreven.

### 3.2.1. Locatiekeuze theoretische stromingen

De klassieke locatietheorie heeft als kenmerk dat de beschikbaarheid en kosten van productiefactoren, bestaande uit kapitaal arbeid en overige hulpbronnen, bepalend is voor de productiemogelijkheden (Atzema 2009). Daarnaast spelen transportkosten een belangrijke rol. In de praktijk zal een onderneming zich daar vestigen waar de plus van de mix van productiefactoren en transportkosten het hoogst is. De klassieke locatietheorie gaat uit van een markt met volledige mededinging en een rationeel handelende en volledig geïnformeerde ondernemer. De neo klassieke locatietheorie komt voort uit de klassieke, met dien verstande, dat er in de neo klassieke locatietheorie rekening wordt gehouden met concurrentie en niet alleen naar kostenminimalisatie wordt gekeken, maar ook naar maximalisatie van de opbrengsten (Atzema 2009). Volgens deze theorie is de kans dat een onderneming moet verhuizen niet heel groot, omdat de locatiefactoren niet snel zullen veranderen. De locatie zal dus zelden een reden voor verhuizing zijn. Indien een onderneming wel verplaatst, kan verondersteld worden dat verplaatsingen kosten met zich meebrengen die naarmate de afstand groter wordt toenemen. Daarom vindt een verplaatsing meestal over korte afstand plaats (Wissen van 2005).

De behavioural benadering heeft niet zoveel van doen met criteria als productiekosten, opbrengsten, prijzen en winstgevendheid. De behavioural benadering staat in het teken van het beslissingsproces van de ondernemer (Wissen van 2005). Het beslissingsproces van de ondernemer komt tot stand met incomplete informatie over relevante locatie factoren en de subjectieve interpretatie van de informatie. In tegenstelling tot de neo klassieke theorie worden bedrijven dus verondersteld locaties te kiezen op basis van beperkte rationaliteit en onvolledige informatie. Alen Pred heeft veel belang gehad bij het vormen van de behavioural theorie. Uit Pred's matrix blijkt dat bedrijven over geen tot volledige informatie kunnen beschikken en dat ze geen tot volledige mogelijkheden hebben om de informatie te gebruiken (Selby 1987). De motieven van een ondernemer om te reloceren staan centraal en als voornaamste motieven worden onderscheiden; gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden, betere bereikbaarheid en hogere status van een locatie (Wissen van 2005). Verondersteld wordt dat bedrijven meer in de directe omgeving verplaatsen omdat van de directe omgeving meer informatie bekend is en de waarde ervan beter kan worden ingeschat.

Een van de voornaamste kritieken op voorgaande theorieën is dat ze een bedrijf beschouwen als een actor die niet door zijn omgeving beïnvloed wordt. De institutionele benadering gaat ervan uit dat bedrijven verankerd zijn in een sociale context en hierdoor beïnvloed worden bij hun locatiekeuze. De verklaring van de locatiekeuze is dan ook gelegen in de interactie tussen de onderneming en de sociale context. De sociale context bestaat uit formele en informele netwerken (Wissen van 2005). Er wordt ook wel gesproken over instituties bestaande uit overheden, kennisinstellingen, kapitaalverschaffers en belangenverenigingen. De mate van sociale verankering van bedrijven is mede bepalend voor de vrijheid die een bedrijf geniet om te verplaatsen. Uitkomst is dat bedrijven veelal in de regio verplaatsen.

In de evolutionaire benadering is economische verandering en het uitblijven daarvan van grote importantie. De evolutionaire benadering verbindt modellen en inzichten uit de evolutieleer met economische verschijnselen. Zo worden begrippen uit de biologie als selectie, overerving en mutatie vertaald naar economische begrippen als concurrentie, routines en innovatie (Boschma 2002). Het locatiegedrag van bedrijven wordt beïnvloed door de omgeving en het bedrijf beïnvloedt deze omgeving op haar beurt door haar locatiegedrag. Bedrijven zijn niet, zoals bij de neo klassieke

theorie, in staat om optimale keuzes te maken omdat ze een verleden hebben (lock in) (Wissen van 2005). Keuzes uit het verleden bepalen mede de (on)mogelijkheden in het heden. De beperkingen kunnen voortkomen uit bijvoorbeeld sunk cost, beperkte informatie en inbedding (Boschma 2002). Eerder locatiegedrag is daarom van grote invloed op de beslissing om te verplaatsen dan wel waarheen te verplaatsen. Daarom wordt verondersteld dat een nieuwe locatie vaak in de buurt is gelegen van de oude (Wissen van 2005).

Hoewel alle vier hiervoor gemelde theorieën inhoudelijk van elkaar verschillen vertonen ze wel overeenkomsten. De theorieën schijnen licht op de reden waarom bedrijven voornamelijk binnen de regio verplaatsen. Of dit ook voor kantoorgebruikers op gaat moet uit de resultaten blijken. Voor dit onderzoek is het niet belangrijk om één theorie te laten prevaleren. Belangrijk is dat de keuze om enkel de stad Utrecht als geografische afbakening te onderzoeken als pilot studie, door de hiervoor gemelde theorieën zinvol wordt geacht.

### 3.2.2. Motieven voor de locatiekeuze van bedrijven

Voorgaande subparagraaf ging in op de bestaande theorieën omtrent locatiekeuze. Uit de verschillende theorieën zijn motieven voor locatiekeuze te onderscheiden. De motieven voor de locatiekeuze van bedrijven zijn onder te verdelen in push en pull factoren. Bij push factoren gaat het om de reden waarom bedrijven de oude locatie verlaten. Pull factoren hebben betrekking op de voornaamste redenen waarom bedrijven voor een nieuwe locatie kiezen (Pellenbarg 2005). In de tabellen 3.1 en 3.2 zijn de resultaten weergegeven van het bedrijfsverplaatsing onderzoek van Buck Consultants in 1998.

Tabel 3.1 Push factoren

Push Factoren	1e reden	2e reden
Ruimtegebrek	41.5%	12.7%
bedrijfseconomische redenen	16.3%	10.8%
bereikbaarheid/ligging	10.2%	24.9%
fusies/overname	6.5%	1.8%
niet functionele huisvesting	4.9%	11.8%
milieu- eisen/gemeente	4.6%	5.9%
eigendomsvorm huisvesting	4.5%	3.3%
hoge kosten	3.3%	5.7%
Representativiteit	2.3%	13.8%
afstand woon-werklocatie	2.3%	3.9%
te ruime huisvesting	1.8%	1.3%
parkeermogelijkheden	1.7%	4.1%
<b>totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Bron: (Pellenbarg 2005)

Tabel 3.2 Pull factoren

Pull Factoren	1e reden	2e reden
Ruimtegebrek	27.5%	15.3%
Marktligging	13.7%	11.7%
Bereikbaarheid	10.6%	16.2%
regio-gebonden	5.9%	6.1%
fusie/overname/afsplitsing	5.7%	0.8%
snel beschikbaar	5.7%	3.2%
woon-werkafstand	5.2%	4.9%
prijs/kwaliteitverhouding	5.1%	8.4%
representativiteit	4.7%	12.2%
huisvestingsfaciliteiten	3.9%	6.5%
nabij andere vestigingen	3.8%	3.9%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Bron: (Pellenbarg 2005)

Uit de tabellen komt duidelijk naar voren dat de factor bedrijfsruimte, in de zin van beschikbaarheid, van grote invloed is op de locatiekeuze. Dit is niet geheel onbegrijpelijk daar een deel van de verhuizende bedrijven groeiende dan wel krimpende ondernemingen zijn. De ligging en bereikbaarheid zijn een goede tweede wanneer het gaat om het noemen van belangrijkste verhuisfactoren. Opvallend is de score van representativiteit. Deze scoort zowel als push en pull

factor relatief hoog in de rechter kolom. Schijnbaar is deze factor niet doorslaggevend, maar speelt wel een belangrijke rol. Verder kan verondersteld worden dat de motieven die bij bedrijfsverplaatsing een rol spelen door de tijd heen wijzigen.

Opvallend is verder dat de factoren arbeidsmarkt en de overheid niet voorkomen in de tabellen 3.1 en 3.2. De arbeidsmarkt gedreven verplaatsing was in het verleden voornamelijk van invloed op de industrie. De arbeidsmarkt heden ten dage is in de eerste plaats een keep-factor en niet zozeer een push dan wel pull factor. Dit wil zeggen dat de arbeidsmarkt voornamelijk overwegingen oplevert om een bedrijf niet te verhuizen. Indien een verhuizing dan toch onvermijdelijk is, dan graag over zo kort mogelijke afstand (Pellenbarg 2005). Voor een bedrijf vormen de medewerkers namelijk een onderdeel van het netwerk van persoonlijke en organisatie relaties waarin het is ingebed en het bedrijf aan de bestaande vestigingslocatie verbindt. Dit sluit aan bij de eerder beschreven theorieën in paragraaf 3.2.1.

Hoewel dit onderzoek niet in gaat op de motieven voor locatiekeuze zijn ze hiervoor wel genoemd. Interessant is om te bezien wanneer er in dit onderzoek wordt gefocust op de verplaatsing van bedrijven, of voormelde locatiemotieven uit de cijfers spreken. Hoewel bedrijven aangeven dat ze op basis van bepaalde motieven handelen hoeft dit nog niet te betekenen dat ze het ook daadwerkelijk doen. Uit de locatiefactoren blijkt wederom dat verplaatsing over korte afstand de voorkeur geniet boven verplaatsing over lange afstand.

### 3.2.3. Fasen in de locatiekeuze van bedrijven

Het verplaatsingsbesluit van bedrijven is onder te verdelen in fasen. Louw (1996) heeft in zijn proefschrift het verhuisgedrag van grote kantoren onderverdeeld in drie fasen; oriëntatie, selectie en onderhandeling (Pellenbarg 2005). Uit het onderzoek bleek dat 'ruimtelijke factoren' zoals de ligging, bereikbaarheid, uitstraling van de omgeving, parkeren enz. voornamelijk een rol spelen gedurende de eerste twee fasen van de locatiekeuze. In de derde en afrondende fase spelen voornamelijk financiële factoren een rol. De bevindingen van Louw zijn weergegeven in tabel 3.3.

Tabel 3.3 Belang van factoren in de locatiebeslissing van bedrijven onderverdeeld in 3 fasen

Factor	fase			totaal
	Oriëntatie	selectie	onderhandelingen	
bouwkundige factoren	15.2%	12.3%	7.1%	11.9%
functionele factoren	19.4%	18.4%	7.1%	16.1%
technische factoren	3.1%	4.2%	2,0%	3.4%
financiële factoren	12.2%	14.2%	52.5%	22.5%
Locatiefactoren	43.9%	36,0%	12.1%	32.3%
andere factoren	6.1%	14.6%	19.2%	13.8%
<b>Totaal</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

Bron: Pellenbarg 2005

In andere studies worden tot zeven fasen onderscheiden gedurende de locatiebeslissing. Opmerkelijk is dat naarmate er meer of minder fasen worden doorlopen, er ook verschillen zijn in het gewicht dat wordt toegekend aan optredende factoren. Hoewel de verschillende uitkomsten uit de diverse onderzoeken het inzicht vergroten in het besluitvormingsproces, maakt het ook duidelijk dat het opstellen van een eenduidig realistisch model dat bedrijfsverplaatsing voorspelt vrijwel ondoenlijk is.

Kantoorlocaties zijn vaak een product van hun tijd en daarom tonen de objectkenmerken binnen kantoorlocaties overeenkomsten. Locatiekenmerken en objectkenmerken zijn dan ook niet los van elkaar te zien. Als een onderneming eenmaal voor een type locatie heeft gekozen, centrum, formeel of overig en de kenmerken van de betreffende locatie bij de wensen van de organisatie aansluiten, dan wordt het keuzeprocess op objectniveau afgerond en is de financiële afweging van grote invloed op de uiteindelijke keuze.

### **3.3. Verplaatsing van bedrijven**

Conform de evolutionaire benadering dienen bedrijven zich continue aan te passen aan veranderende omstandigheden om te overleven. Een van de aanpassingsmogelijkheden is het verplaatsen van de organisatie in zijn geheel of gedeeltelijk (Reinink 1970). In het eerste onderzoek naar bedrijfsverplaatsing in Nederland werd al onderscheid gemaakt in verplaatsingen over korte en lange afstand. Bedrijven die over korte afstand verhuizen, binnen de gemeente of bijvoorbeeld een regio van de Kamer van Koophandel, waren voornamelijk kleinere en zelfstandige bedrijven die naar uitbreidingsmogelijkheden zochten (van Oort 2007). Uit onderzoek van Pellenburg (1985) blijkt dat lange afstandsverplaatsing van bedrijven in Nederland afneemt. Dit komt doordat de zakelijke dienstverlening uitgroeit tot de meest mobiele bedrijfstak in Nederland en voornamelijk over kortere afstand verhuist. Kemper en Pellenburg (1988, 1991, 1993, 1995, 1997) hebben het regionale patroon van bedrijfsverplaatsingen in Nederland in kaart gebracht. De studies suggereren dat zich een deconcentratie aftekent, die kan worden geïnterpreteerd als een economische suburbanisatie op Randstedelijke schaal. Atzema en Lambooy (1999) en Schutjens et al (1998) komen tot tegenovergestelde resultaten en veronderstellen dat juist minder bedrijven uit de Randstad verhuizen en dat de Randstad juist aantrekkingskracht heeft op bedrijven. Of Utrecht, als onderdeel van de Randstad, nu juist meer of minder bedrijven ziet in- of uitstromen, zal moeten blijken uit de onderzoeksresultaten.

Verplaatsing van bedrijven is interessant omdat de opname van kantoorruimte voor een groot deel voort komt uit verhuizingen. Het effect van een verhuizing is tweeledig. Enerzijds laat een bedrijf een object op een locatie achter en neemt het een nieuw object op dezelfde of andere locatie op en anderzijds worden bedrijven die verhuizen voor en na hun verhuizing geacht sneller te groeien dan niet verhuisde bedrijven (van Oort 2007). De kanttekening die hierbij geplaatst moet worden is of de resultaten van van Oort et al. (2007) ook van toepassing zijn in tijden van recessie. Van kantoorlocaties die relatief meer instromers kennen dan uitstromers, kan verwacht worden dat zij een lager aanbodpercentage hebben. Of dit ook van toepassing is op doorstromers in tijden van recessie, doorstromer kunnen namelijk ook inkrimpen, moet blijken uit de resultaten. Bedrijfsdynamiek kan daarom een deel van het verschil in aanbodpercentage tussen de deelgebieden verklaren.

Uit dit hoofdstuk blijkt dat er maar weinig starters groeien en dat het aantal starters sterk samenhangt met het aantal stoppers. De veronderstelling dat deze groep weinig invloed heeft op de omvang van het aanbod is daarmee theoretisch onderbouwd. Doorstromers kunnen net als bedrijven die niet verplaatsen groeien en krimpen. Uit de theorie blijkt dat bedrijven die doorstromen voorafgaand aan en direct na de verhuizing een relatief grote groei laten zien (van Oort 2007). De vraag is of dit in tijden van recessie ook opgaat en geldt voor kantoorgebruikers. Het saldo van doorstromers kan in tijden van recessie wel eens neutraal zijn. Bedrijven die groeien dan wel krimpen zullen niet direct van invloed zijn op het aanbod van kantoorruimte. Indien de groei of krimp over een langere periode aanhoudt dan is een bedrijf in de mogelijkheid om zijn huisvesting aan te passen.

De invloed van in- en uitstromers op het aanbodpercentage wordt verondersteld groot te zijn. Voornamelijk volwassen bedrijven, vaak bedrijven met een substantiële omvang, zijn in staat over grotere afstand te verhuizen. Ruimtegebrek wordt verondersteld de voornaamste reden van een verhuizing te zijn. Het ruimtelijk schaalniveau waarbinnen bedrijven verhuizen is veelal beperkt. Gebleken is naarmate het ruimtelijk schaalniveau afneemt, de rol van pandgebonden motieven in de locatiekeuze een grotere rol speelt (Huizinga 2006). In de laatste fase van het beslissingsproces is voornamelijk de financiële afweging van belang.

## Hoofdstuk 4 Onderzoeksopzet

In de vorige hoofdstukken is aan de orde gekomen hoe de markt voor kantoren functioneert en hoe gebruikers van kantoorruimte zich ontwikkelen en wat hun huisvestingsvoorkeuren zijn. Duidelijk is geworden dat de kantorenmarkt geen homogene maar een heterogene markt is. Doordat de kantorenmarkt heterogeen van aard is treden er lokale verschillen op. De verschillen zijn er tussen objecten en tussen locaties. Een kantoorlocatie is opgebouwd uit verschillende objecten. Verschillende kantoorlocaties tezamen vormen een regionale kantorenmarkt. Het onderzoeksgebied in dit onderzoek beslaat de gemeente Utrecht en is opgebouwd uit twaalf kantoorlocaties waarvan er negen in aanmerking komen voor analyse. Dit hoofdstuk gaat in op de gebruikte data en de operationalisering van die data. Het hoofdstuk geeft inzicht in hoe het onderzoek is opgebouwd en antwoord gaat geven op de probleemstelling en de onderzoeksvragen.

### 4.1 Meten aanbod en leegstand

Leegstand van een object ontstaat doordat er minder vraag dan aanbod is. Van Gool (2001) stelt: *Indien vraag en aanbod, om kwantitatieve of kwalitatieve redenen, niet op elkaar aansluiten, kan er sprake zijn van een tekort of overschot aan kantoren in bepaalde marktsegmenten.* Uit de definitie van Van Gool (2001) blijkt de sterke samenhang tussen aanbod en leegstand. Leegstand is het resultaat van aanbod dat door kwantitatieve of kwalitatieve oorzaken niet wordt opgenomen (vraag). Uit het vorige hoofdstuk bleek al dat de omvang van de vraag beïnvloed wordt door conjuncturele en structurele ontwikkelingen zie figuur 2.5.

#### 4.1.1. Meten aanbod en leegstand

Leegstand wordt op dit moment als een groot probleem gezien. Leegstand zou daarom de ideale afhankelijke variabele in dit onderzoek zijn. Leegstand wordt omschreven als aangeboden ruimte in opgeleverde gebouwen die op het moment van inventarisatie niet meer in gebruik is. Dit betekent dat leegstand moeilijk te bepalen is. Om een actueel en precies inzicht in de leegstand te krijgen moet per object bepaald worden, naast de controles zoals die bij aanbod gelden, of het kantoorpand nog in gebruik is. In veel onderzoeken wordt leegstand uitgedrukt als een percentage van de bestaande voorraad (van Gool 2001). Onder voorraad wordt bedoeld het totaal van leegstaande en in gebruik zijnde kantoren (Bak, Kantoren in cijfers 2009 : statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt 2010). Ook kantoren die op het moment van registratie nog in aanbouw zijn, worden tot de voorraad gerekend. Jones Lang LaSalle hanteert de volgende operationalisatie voor de voorraad: *kantoorruimte groter dan 500 m<sup>2</sup> vvo als dusdanig gebruikt en beschikbaar voor de markt. Alleen in gebruik zijnde of beschikbare kantoorruimte wordt meegenomen.* Overaanbod is de oorzaak van leegstand en overaanbod wordt veroorzaakt door de mismatch tussen vraag en aanbod. In de inleiding werd al aangegeven dat er een verschil is tussen leegstand en aanbod. Dit verschil komt ook tot uitdrukking in de cijfers. Zo was medio 2010 de leegstand in Utrecht 9.1% en het aanbod 11% (Gemeente Utrecht 2010). Dit verschil komt tot stand doordat panden die nog niet leeg zijn al voor oplevering worden aangeboden. Huurovereenkomsten worden door gebruikers vaak minimaal een jaar van te voren opgezegd. Eigenaren bieden vaak vanaf dat moment het pand weer aan zonder dat het al daadwerkelijk leegstaat.

Ook het aanbod wordt uitgedrukt als een percentage van de bestaande voorraad. Voor aanbod wordt ook steeds meer een onderscheid gemaakt in structureel aanbod (langer dan 3 jaar), langdurige aanbod (langer dan 1 jaar) en frictie aanbod. Onder aanbod wordt in veel onderzoeken verstaan gebouwen waarin minimaal 500 m<sup>2</sup> kantoorruimte te huur of te koop staat. Veel

onderzoekers gebruiken deze definitie omdat vaak met dezelfde cijfers wordt gewerkt. Het aanbod wordt gevormd door de cijfers die worden gepubliceerd in Funda in Business en Real Next. Deze worden vervolgens gecontroleerd op dubbel telling en registratie van ruimten die niet feitelijk tot de kantorenmarkt behoren (Bak, Kantoren in cijfers 2009 : statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt 2010). In dit onderzoek wordt voor aanbod de definitie aangehouden zoals deze door Jones Lang LaSalle wordt gehanteerd. Jones Lang LaSalle verstaat onder aanbod: *De hoeveelheid bestaande kantoorruimte vanaf 500 m<sup>2</sup> vvo die direct beschikbaar is of binnen zes maanden beschikbaar komt. Nieuwbouw en te renoveren kantoorruimte welke speculatief in aanbouw is wordt eveneens meegenomen.*

In verscheidene onderzoeken waaronder die van de gemeente Utrecht, gebaseerd op cijfers van DTZ Zadelhoff, wordt gepretendeerd dat ze leegstand en aanbod afzonderlijk in kaart te hebben. Uit analyse van de cijfers blijkt echter dat dit alleen voor de nieuwbouwgebieden, die nog overzichtelijk zijn, ook daadwerkelijk is gedaan. Voor de overige gebieden zijn de aanbod en leegstandpercentages gelijk. Door de extra bewerking (bepalen of het aanbod nog in gebruik is) neemt de foutmarge toe. Daarnaast is het niet mogelijk om met terugwerkende kracht vast te stellen, dit onderzoek heeft betrekking op de periode 2001-2010, of aanbod ten tijde van het aanbieden nog in gebruik was. Om deze reden zal in dit onderzoek gebruik gemaakt worden van de betrouwbaardere aanbodcijfers, beschikbaar gesteld door Jones Lang LaSalle. Dit is op zich geen bezwaar, aangezien leegstand en aanbodcijfers sterk samenhangen. De mismatch tussen vraag en aanbod resulteert immers op den duur in leegstand of krapte. Verondersteld wordt dat verandering in bedrijfsdynamiek dan ook eerder is terug te zien in aanbodpercentages dan in leegstandspercentages omdat bedrijven anticiperen op het toekomstig ruimtegebruik door de huurovereenkomst tijdig op te zeggen. Niet leegstand maar aanbod, als indicator van de leegstand, is in dit onderzoek dan ook de afhankelijke variabele die deels verklaard dient te worden aan de hand van de bedrijfsdynamiek.

Voor de vraag, wordt als indicator de opname van kantoorruimte gebruikt. Ook hier wordt aangesloten bij de operationalisatie van het begrip zoals Jones Lang LaSalle deze hanteert: *Elke transactie waarbij een huurder meer dan 500 m<sup>2</sup> vvo opneemt. Alle huur- en kooptransacties worden meegenomen.* In tabel 1.1 van dit onderzoek wordt verondersteld dat starters dan wel stoppers weinig tot geen invloed hebben op het aanbod van kantoorruimte. Met de kanttekening dat vele kleintjes wel één grote maken. De operationalisatie van opname door Jones Lang LaSalle heeft als gevolg dat de invloed van kleine starters, ongeacht het aantal, niet terug te vinden is in de opnamecijfers.

De cijfers voor vraag en aanbod op de kantorenmarkt zijn in dit onderzoek beschikbaar gesteld door Jones Lang LaSalle over de periode 2001-2011. De aanbodcijfers zijn aangeleverd per kantoorlocatie die zijn geselecteerd op 6 cijfers postcodeniveau. De aanbod en opnamecijfers zijn nog opgedeeld in nieuwbouw en bestaande bouw. Per kantoorlocatie is ook de gemiddelde huurprijs van het aanbod beschikbaar. De vraag naar kantoorruimte is op te maken uit de opnamecijfers. De opname cijfers zijn op hetzelfde niveau beschikbaar als de aanbodcijfers. Opnames zijn geregistreerd vanaf 500 m<sup>2</sup> en onderverdeeld naar omvang en bedrijfssector. Zowel aanbod als opnamecijfers zijn gemeten in vierkante meters vrij verhuurbaar vloeroppervlak (vvo).



#### 4.1.2. Segmentatie van aanbod

Wanneer aanbod wordt gemeten wordt deze vaak gesegmenteerd. Een hoofdverdeling is te maken in segmentatie naar bouwtype en segmentatie naar locatietype. Wanneer gebouwen worden gesegmenteerd gebeurt dit onder andere naar omvang van object, leeftijd of wel bouwjaar/periode, oudbouw versus nieuwbouw, architectuur, parkeernorm, duurzaamheid, uitstraling, huurprijsniveau, afwerkingniveau en flexibiliteit of het gebrek daarvan in de indeling. De segmentering komt vaak voort uit de huisvestingsvoorkeuren van de gebruikers die eerder al in hoofdstuk 3 aan de orde kwamen.

Wanneer het aanbod wordt gesegmenteerd op basis van locatietype dan wordt er onder ander een indeling gemaakt naar, omvang van de kantorenmarkt, positie van de locatie binnen de stedelijke regio, voorzieningen niveau, concentratiegraad, samenstelling van de locatie, verhouding eigenaar gebruiker versus huurder en de bereikbaarheid. In dit onderzoek wordt aanbod gemeten op deel locatie niveau. Dit onderzoek tracht immers de verschillen in aanbod op de kantoorlocaties in Utrecht te verklaren uit de opgetreden bedrijfsdynamiek.

De verschillen in aanbod worden zowel absoluut, in een percentage als relatief tussen de kantoorlocaties beschreven. Of de verschillen tussen de kantoorlocaties in de onderzoeksperiode relatief zijn toegenomen wordt inzichtelijk gemaakt aan de hand van de variatiecoëfficiënt. De variatiecoëfficiënt wordt berekend door de standaarddeviatie te delen door het rekenkundig gemiddelde. Nadat de verschillen in aanbod op kantoorlocatie niveau zijn geanalyseerd worden de kantoorlocaties gesegmenteerd door ze in te delen naar huurprijs (kwaliteit van een locatie) en type locatie. Hiervoor wordt aangesloten bij de segmentering die is ontwikkeld door van Elp (2011) voor het EIB. Locaties worden door van Elp (2011) onderverdeeld in: centrale locaties, formele locaties en overige locaties.

Centrale locaties liggen nabij of zijn onderdeel van een stadscentrum. Kenmerkend voor centrale locaties is de multifunctionaliteit, de goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer en de levendigheid. Formele locaties betreffen de mono functionele kantoorlocaties en de kantoor concentraties op bedrijventerreinen. Ze worden gezien als zakelijke werklocaties die goed bereikbaar zijn met de auto en ruime parkeervoorzieningen hebben. Veel van deze locaties zijn de afgelopen 20-30 jaar ontwikkeld. Onder overige locaties vallen verspreide kantoorlocaties in het buitengebied of in woonwijken. Het bouwtype is divers, het kunnen bijvoorbeeld grachtenpanden zijn of kantoorvilla's. In bijlage 1 is de uitgebreide omschrijving zoals weergegeven in het rapport opgenomen.

Naast het soort locatie centraal, formeel of overig, wordt er ook nog onderscheid gemaakt naar kwaliteit. De kwaliteit van de locatie wordt afgemeten aan het gemiddelde huurniveau. Het huurniveau wordt gemeten in euro's per vierkante meter vrij verhuurbaar vloeroppervlak. Een kantoorlocatie kan in kwaliteit bestempeld worden als hoog, midden en laag. De bandbreedten welke worden aangehouden zijn: voor laag € 95,- tot € 135,- per m<sup>2</sup>, voor midden € 135,- tot € 175,- per m<sup>2</sup> en voor hoog € 175,- tot € 225,- per m<sup>2</sup>. In bijlage 2 is een beschrijving van iedere kantoorlocatie opgenomen waaruit het type locatie en de kwaliteit van de kantoorlocaties is op te maken. Segmentering wordt gedaan om zo mogelijk ook iets over andere locaties te kunnen zeggen. Zoals eerder al aangegeven worden verklaringen voor verschillen in aanbod namelijk meestal gegeven op grond van locatienkenmerken.

## 4.2 Meten van de bedrijfsdynamiek

De bedrijfsdynamiek wordt opgemaakt uit de cijfers van het Provinciaal Arbeidsregister (PAR), welke zijn aangeleverd en bewerkt door de Universiteit Utrecht. Het PAR heeft bedrijven geregistreerd in de Provincie Utrecht vanaf 1990 tot op heden. Het PAR geeft een gedetailleerd beeld van de bedrijfskenmerken. De bedrijfskenmerken welke geregistreerd zijn:

- Vestigingsnummer/enquête nummer;
- Naam van het bedrijf;
- Adres van het bedrijf, postcode, straat, huisnummer en gemeente;
- Exacte plek, op basis van coördinaten;
- Aantal werknemers;
- Sector indeling: Standaard Bedrijfsindeling;
- Tijdreeks vanaf 1990. Voor dit onderzoek vanaf 1993.

De voordelen van het PAR zijn dat er over een langere periode gedetailleerde informatie van bedrijven beschikbaar is. Hierdoor is het mogelijk om in de tijd te volgen wat er gebeurt op een adres (selectie omgeving) en wat er gebeurt met een bedrijf (aanpassingsgedrag). Doordat de cijfers op postcode niveau beschikbaar zijn is het mogelijk om een eigen ruimtelijke indeling te maken. De ruimtelijk indeling in dit onderzoek zijn de, uiteindelijk negen, kantoorlocaties in de gemeente Utrecht . De te onderscheiden kantoorlocaties, en de daarbij behorende postcodes, zijn door Jones Lang LaSalle bepaald.

Net als ieder databestand heeft ook het PAR enkele nadelen. Één daarvan is dat de volledigheid van de data toeneemt in de tijd. Daar dit onderzoek betrekking heeft op de periode 2001-2010 is dit nadeel beperkt. Een groter nadeel is dat verplaatsingen uit en naar de provincie Utrecht niet gevolgd kunnen worden, waardoor er bedrijven verdwijnen en plotseling verschijnen in het bestand. Er kan dus niet met zekerheid gesteld worden of bedrijven in het bestand komen doordat ze zijn opgestart dan wel zijn verhuisd naar de regio. Ditzelfde geldt voor bedrijven die uit het bestand verdwijnen. Ook dit nadeel is beperkt omdat, zoals gezegd, het merendeel van de bedrijfsverplaatsingen over korte afstand plaatsvinden.

Om toch een onderscheid te kunnen maken tussen bedrijven die starten en stoppen en verplaatsingen naar en uit de Provincie Utrecht worden bedrijven tot en met 5 werkzame personen aangemerkt als starters dan wel stoppers. Bedrijven die groter zijn dan 5 werkzame personen worden geacht verplaatst te zijn naar of van buiten de provincie Utrecht.

## 4.3 Controle van de data

Indien er gebruik gemaakt wordt van bestaande databestanden bestaat de kans dat hier onvolkomenheden in zitten of dat de betreffende databestanden niet op elkaar aansluiten. Bij de bestudering van de data is een aantal onvolkomenheden geconstateerd.

1. De opname cijfers waren net als de aanbodcijfers in eerste instantie aangeleverd met peildatum Q4. De cijfers voor opname waren echter cumulatief voor het betreffende jaar en het aanbod een momentopname. Aanbod dat binnen een jaar wordt opgenomen valt daarom buiten beschouwing. Om dit te ondervangen zou idealiter gebruik gemaakt moeten worden van maandcijfers. Daar deze niet voorhanden zijn is er gekozen voor kwartaalcijfers.

Aanbod dat binnen een kwartaal wordt aangeboden en opgenomen is daarom niet terug te vinden in de data.

2. In de postcodeopgave van Jones Lang LaSalle bleken enkele inconsistenties te zitten. Deze zijn in overleg verbeterd door postcodes te verwijderen en waar nodig toe te voegen of toe te kennen aan deelgebieden. In bijlage 3 is een overzicht opgenomen van de gebruikte postcodes voor dit onderzoek.
3. Voor de kantoorlocaties Centrum en Lage Weide/Cartesiusweg bleek een selectie op postcode niveau niet afdoende. Het zeer gemengde karakter van de gebruikers, binnen een betreffende postcode verstoortte de resultaten. Dit betekent bijvoorbeeld dat gebruikers van bedrijfsruimte op Lage Weide en gebruikers van winkels in het Centrum tot de werkzame personen werden geteld voor kantoorruimte. Voor deze twee kantoorlocaties is er daarom gekozen om ook nog op SBI code te sorteren. Alle productiebedrijven, detailhandel, logistiek, vervoer en opslag, groothandels en bouwnijverheid zijn uitgesloten.
4. De groei en krimp van bedrijven wordt berekend door het aantal werkzame personen in het basisjaar te vergelijken met het aantal werkzame personen in het jaar volgend op het basisjaar. Uit analyse van het PAR bleek dat er meerdere bedrijven van x aantal werkzame personen naar 0 werkzame personen gaan. Een jaar later verdwijnen deze bedrijven uit het bestand. Uit een steekproef van middelgrote bedrijven (meer dan 50 werkzame personen) bleek, na controle via internet van de huidige vestigingsgegevens, dat deze bedrijven voornamelijk verplaatst zijn. Zonder aanpassing zouden deze bedrijven ten onrechte als krimpende bedrijven geregistreerd worden en daarom een vertekend beeld geven van de bedrijfsdynamiek. Ook is er gekeken of er bedrijven zijn die met 0 werkzame personen het bestand in komen en een jaar later meer dan 50 werkzame personen hebben. Uit de analyse van het PAR bleek dit niet te gelden voor bedrijven die in het bestand komen. De peildatum van het PAR 01 april is hiervoor de vermoedelijke reden. Waarschijnlijk zijn op 01 april nog niet alle gegevens verwerkt.

#### **4.4 Operationalisatie**

Van de kantoorlocaties zijn door Jones Lang LaSalle de postcodes aangeleverd en is inzicht verkregen in de voorraad, het aanbod en de transacties van kantoorruimte. Op basis van deze postcodes zijn per kantoorlocatie voor de jaren 2001 tot en met 2010 de bedrijven uit het PAR geselecteerd. Een bedrijf heeft ieder jaar een unieke regel met daaraan een nummer gekoppeld. Het PAR houdt het aantal werknemers per vestiging bij. De mutatie in werknemers, als variabele voor de bedrijfsdynamiek op een kantoorlocatie is bepalend voor de vraag naar en het aanbod van kantoorruimte. De werkgelegenheid in werkzame personen bestaat uit de 'eigen' werkgelegenheid plus de ingehuurdte uitzendkrachten. Dit geeft een beeld van de spreiding van de werkgelegenheid.

Bedrijven hebben in het PAR ieder jaar één van de volgende zeven mogelijkheden:

0. Ze blijven op de huidige locatie zitten, kunnen groeien dan wel krimpen en hebben daarmee een positief dan wel negatieve invloed op het aanbod;
1. Ze verhuizen van binnen de provincie naar de kantoorlocatie en hebben daarmee positieve invloed op het aanbod;
2. Ze verhuizen van de kantoorlocatie naar binnen de provincie en hebben daarmee negatieve invloed op het aanbod;

3. Ze verhuizen binnen de kantoorlocatie, kunnen groeien dan wel krimpen en hebben daarmee een positief dan wel negatieve invloed op het aanbod;
4. Ze verdwijnen uit het bestand door bedrijfsbeëindiging of verplaatsing naar buiten de provincie en hebben daarmee een negatieve invloed op het aanbod ;
5. Ze komen in het bestand door bedrijfsoprichting of verplaatsing van buiten de provincie en hebben daarmee een positieve invloed op het aanbod;
6. Ze komen en gaan binnen één jaar op een kantoorlocatie, neutrale van invloed.

Of bedrijven zijn verhuisd is bepaald aan de hand van het adres op huisnummer en de verhuisafstand in het PAR. Iedere mogelijkheid heeft een eigen nummer toegekend gekregen. Ieder bedrijf op een locatie heeft ieder jaar één van onderstaande nummers gekregen

Indien een bedrijf in het voorafgaande en opvolgende jaar aan het basis jaar hetzelfde huisnummer heeft dan blijft een bedrijf zitten, categorie 0.

Indien een bedrijf een ander huisnummer heeft voorafgaand aan het basis en het opvolgende jaar dan verplaatst het bedrijf naar de kantoorlocatie, categorie 1.

Indien een bedrijf een ander huisnummer heeft na het basis en het voorgaande jaar dan verplaatst het bedrijf zich van de kantoorlocatie weg, categorie 2.

Indien een bedrijf een ander huisnummer voor of na het basis jaar heeft maar binnen het postcode gebied van de kantoorlocatie blijft dan is het een doorstromer, categorie 3.

Indien een bedrijf huisnummer 0 heeft volgend op het basis jaar dan gaat het bedrijf uit het bestand, categorie 4.

Indien een bedrijf huisnummer 0 heeft voor het basis jaar dan komt het bedrijf in het bestand, categorie 5.

Indien een bedrijf nieuw in het bestand komt en weer verplaatst , categorie 6.

Alle bedrijven op de kantoorlocaties hebben in de 10 onderzoeksjaren, 2001 tot en met 2010, één of meerdere van bovenstaande categorieën/codes toegekend gekregen. Op basis van de toegekende codes 1,2,4 en 5 is jaarlijks voor een locatie, de in- en uitstroom van bedrijven/werkzame personen berekend. De bedrijven in de categorie 0 en 3 kunnen groeien en krimpen. De peildatum van het PAR bestand is 01 april. Daarom is er voor gekozen om het aantal werkzame personen van het basisjaar te vergelijken met het aantal werkzame personen in het opvolgende jaar. Bedrijven in de categorie 6 hebben per saldo geen invloed.

De data van Jones Lang LaSalle is in Excel aangeleverd. De data van het PAR betrof een dbase bestand dat door de Universiteit is omgezet naar Excel. Alle bewerkingen hebben daarom in Excel plaatsgehad. Er is geen gebruik gemaakt van SPSS bij de bewerking van de data. Het is dan ook een beschrijvend onderzoek met een analytisch deel waarin geen significantie of verklaarde variantie is opgenomen.

## Hoofdstuk 5 De kantorenmarkt in Utrecht

In hoofdstuk 2 is de kantorenmarkt in zijn algemeenheid behandeld. In dit hoofdstuk wordt specifiek de kantorenmarkt van Utrecht nader beschouwd. Het aanbod, de opname, de voorraad en de ontwikkeling van het aanbod van de onderzoeksregio worden beschreven en geanalyseerd. Doel van het hoofdstuk is om te analyseren of het aanbodpercentage is toegenomen per locaties zowel absoluut als in verhouding tot de andere locaties. Daarnaast wordt aan de hand van de analyse bepaald welke locaties en periode in het volgende hoofdstuk verder onderzocht worden.

De analyse of het aanbod in verhouding is toegenomen wordt gedaan aan de hand van de variatiecoëfficiënt. De variatiecoëfficiënt geeft een indicatie van hoe een populatie is verdeeld. Als de variatiecoëfficiënt stijgt dan duidt dat op een relatieve toename van de spreiding, in dit onderzoek de spreiding van het aanbod. Daarom wordt nagegaan of de locaties divergeren of convergeren van elkaar als het gaat om aanbod van kantooruimte. De verschillen in aanbod bestaan dus niet alleen absoluut maar ook verhoudingsgewijs.

### 5.1 Ontwikkeling aanbod en leegstand in de onderzoeksregio

Dit onderzoek heeft betrekking op de stad Utrecht en de daarbinnen vallende kantoorlocaties. Hoewel door verschillende partijen er andere kantoorlocaties gehanteerd worden is er in grote lijnen wel consensus over de te onderscheiden kantoorlocaties. In dit onderzoek worden de kantoorlocaties aangehouden zoals deze door Jones Lang LaSalle zijn vastgesteld. De te onderscheiden locaties zijn weergegeven in figuur 5.1. in de tabel daarnaast benoemd.

Figuur 5.1 Overzicht kantoorlocaties



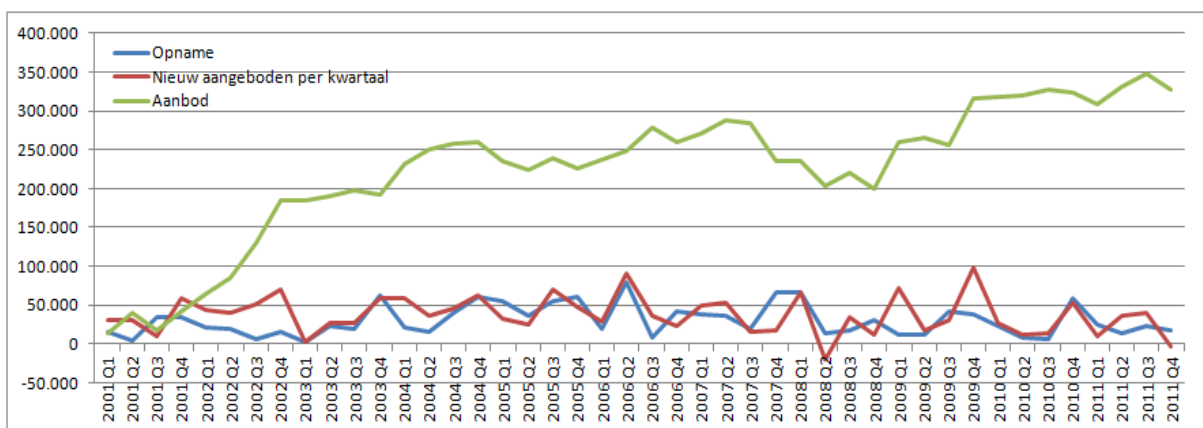
Nummer	Locatie
1	Centrum
2	Maliebaan
3	Rijnsweerd
4	Lunetten/Stadion
5	Kanaleneiland
6	Overvecht
7	Lage Weide
8	Papendorp
9	De Wetering
10	Leidsche Rijn
11	Nieuwegein
12	Maarsen
13	Houten

Bron: Jones Lang LaSalle

De kantorenvoorraad in de twaalf locaties in Utrecht bedraagt eind 2010 circa 2.4 miljoen vierkante meter waarvan ruim driehonderd twintigduizend vierkante meter circa 13.2%, eind 2011 te koop en te huur wordt aangeboden (JLL 2012). Het aanbodpercentage was in 2001 2%.

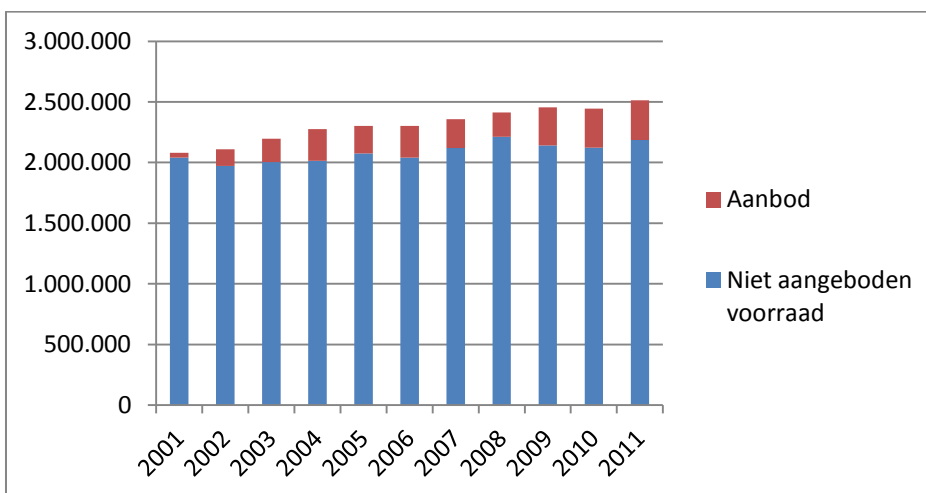
In hoofdstuk 2 is aangegeven dat leegstand het resultaat is van vraag en aanbod en wordt aanbod in dit onderzoek als indicator van de leegstand gehanteerd. De uitkomst van vraag is opname, indien het aanbod op de vraag aansluit. Opnamecijfers zijn voor de kantoorlocaties beschikbaar met een aantekening dat alleen de transacties vanaf 500 vierkante meter zijn geregistreerd. De samenhang tussen vraag en aanbod is op te maken uit de figuur 5.2. Uit dit figuur komt naar voren dat wanneer het nieuwe aanbod in een kwartaal, de opname overstijgt, het totale aanbod toeneemt. Aanbod dat uiteindelijk kan resulteren in leegstand. In de periode 2001-2004 is de opname structureel lager dan het aanbod. Dit resulteert in een oplopend aanbod. In de periode 2005-2010 is de opname een aantal keer hoger dan het nieuwe aanbod. Dit resulteert in een fluctuerend aanbod met periode van stijgingen en dalingen. Dat is terug te zien in onderstaande figuur. Hoe het aanbod zich verhoudt tot de kantoorvoorraad is weergegeven in figuur 5.3.

Figuur 5.2 Opname en aanbod voor de onderzoeksregio Utrecht periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Figuur 5.3 Ontwikkeling van het aanbod en niet aangeboden kantoorvoorraad in Utrecht, 2001-2011

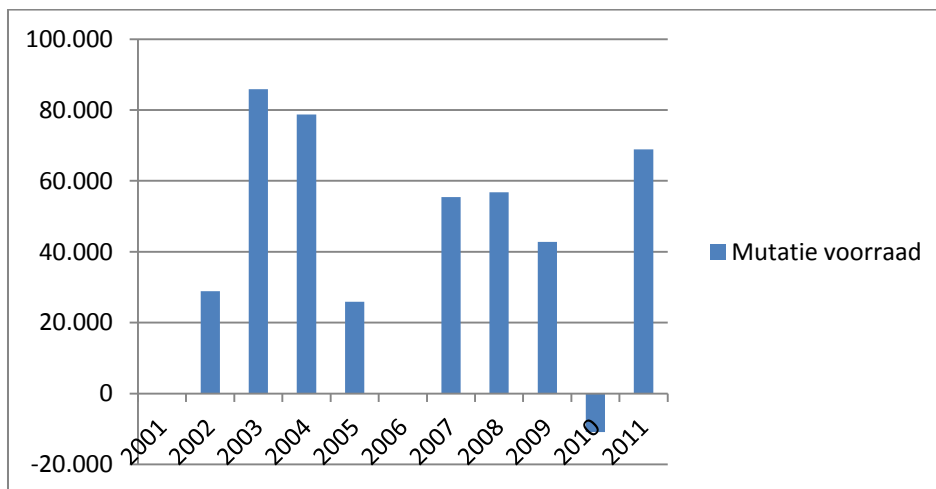


Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Uit figuur 5.2 blijkt dat de lijn van nieuw aangeboden kantoorruimte per kwartaal enkele malen onder de nullijn gaat. Dit kan drie oorzaken hebben, onttrekking van kantoorruimte aan de voorraad, intrekken van aanbod en niet geregistreerde transacties.

In de onderzoeksperiode is er beperkt kantoorvoorraad onttrokken. Onttrekking kan plaatsvinden door sloop, functieverandering of herbestemming. In totaal gaat het om zo'n 30.000 vierkante meter. Het merendeel van de kantoorvoorraad is dus in deze periode geconsolideerd dan wel gerenoveerd. Structurele aanpak van het overaanbod heeft nog relatief weinig navolging gehad. Uit figuur 5.4 blijkt de mutatie van kantoorvoorraad in Utrecht. Deze ontwikkeling komt deels overeen met de landelijk trend/cycli, die eerder in hoofdstuk één zijn omschreven. De voorraad kantoren is gegroeid van circa 2.08 miljoen vierkante meter in 2001 tot circa 2.44 miljoen vierkante meter in 2010. In totaal is de voorraad in de onderzoeksperiode gegroeid met circa 360.000 vierkante meter. Deze groei is voor meer dan tweederde te danken aan de ontwikkeling van Papendorp vanaf 2002.

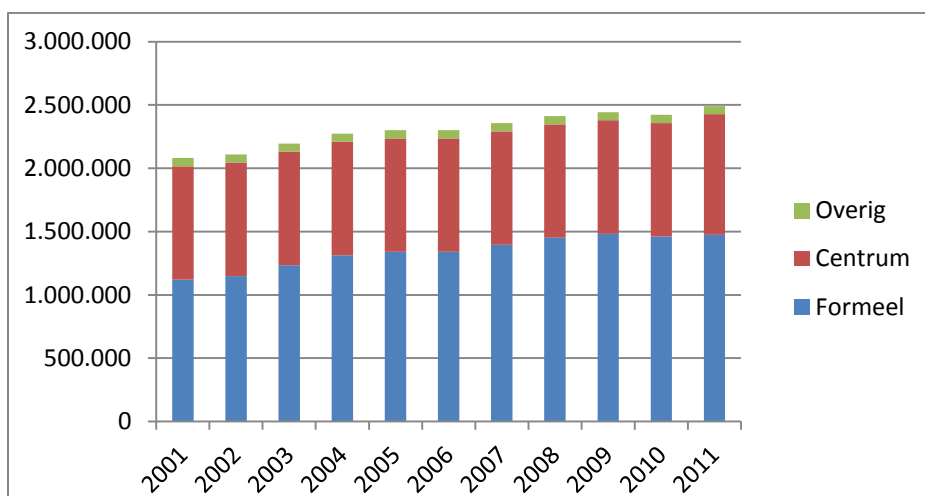
Figuur 5.4 Mutatie van de voorraad kantoorruimte in Utrecht, 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

De groei van kantoren op centrale en overige locaties blijft achter bij de formele locaties. Dit betekent niet dat de vraag hier achterblijft. De fysieke kenmerken, in de zin van de ligging in de stadscentra en woonwijken van deze locaties, spelen hierbij een belangrijke rol en beperken de uitbreidingsmogelijkheden.

Figuur 5.5 Ontwikkeling voorraad kantoorruimte naar type locatie, 2001-2011

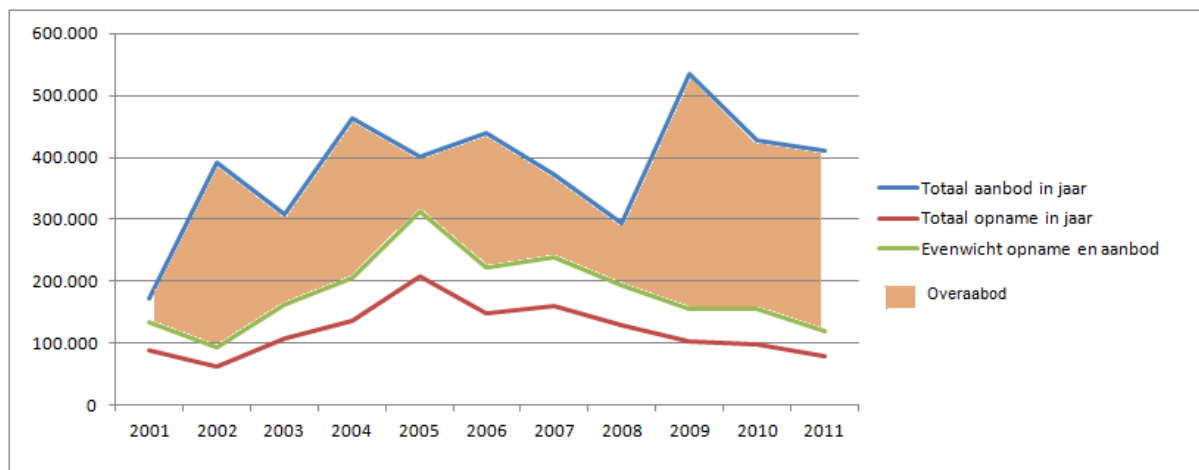


Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Wanneer de voorraad wordt gesegmenteerd naar type kantoorlocatie dan blijken formele kantoorlocaties eind 2011 met circa 58% marktaandeel het meest vertegenwoordigd in Utrecht. Waren deze locaties in 2001 nog goed voor een voorraad van circa 1.12 miljoen vierkante meter kantoorruimte, per eind 2011 is dit gegroeid tot circa 1.47 miljoen vierkante meter. Een overzicht van de ontwikkeling van de voorraad is weergegeven in figuur 5.5.

Het aanbodpercentage is in de onderzoeksregio van ruim 2% in 2001 naar ruim 13% eind 2011 gestegen. Net als landelijk, is de markt voor kantoorruimte sinds 2001 in Utrecht niet meer in evenwicht. Stelregel is dat de markt voor kantoorruimte in evenwicht is wanneer het aanbod anderhalf maal de jaarlijkse opname betreft. De situatie voor Utrecht is weergegeven in figuur 5.6. Uit het overaanbod blijkt de onevenwichtige markt. De kantorenmarkt in Utrecht zou afgelopen jaren in evenwicht zijn geweest bij een jaarlijks aanbod van circa honderd vijftigduizend vierkante meter. Dit zou betekenen dat ruim 250.000 vierkante meter aanbod van de kantorenmarkt moet verdwijnen.

Figuur 5.6 Overzicht opname en aanbod en jaarlijks aanbod kantoorruimte Utrecht 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

## 5.2 Ontwikkeling aanbod aan de hand van variatiecoëfficiënt

Het aanbod in de onderzoeksregio is in de periode 2001-2010 gestegen. Zoals aangegeven in hoofdstuk 2 is de markt voor kantoren heterogeen. Of de verschillen in aanbod, in de periode 2001-2010, tussen de kantoorlocaties verhoudingsgewijs zijn gestegen is op te maken uit de variatiecoëfficiënt. Voor de berekening van de variatiecoëfficiënten zijn de standaarddeviatie en het rekenkundig gemiddelde benodigd. Deze zijn weergegeven voor de kantoorlocaties in tabel 5.1



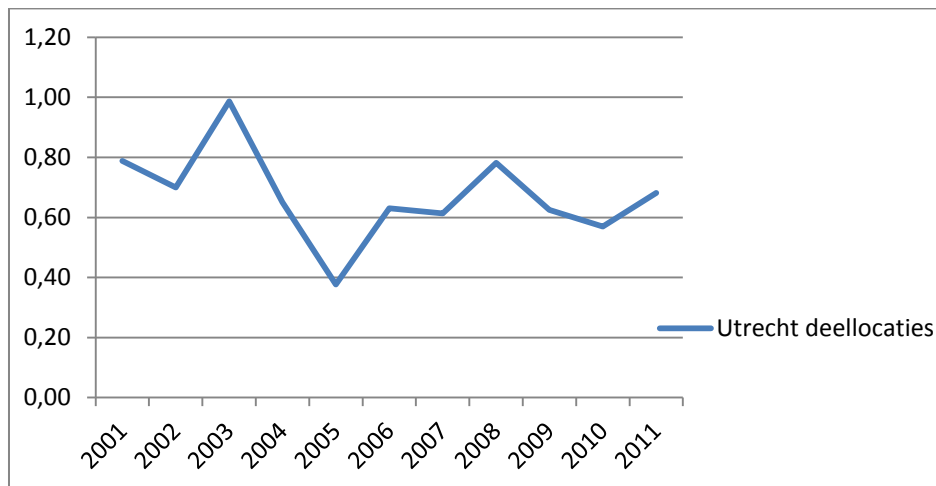
Tabel 5.1 Standaarddeviatie en rekenkundig gemiddelde van de omvang van het aanbod per kantoorlocatie, 2001-2011

Jaar	Gemiddelde aanbod 10	Standaarddeviatie
2001	2,40	1,88
2002	5,62	3,93
2003	9,58	9,45
2004	11,53	7,50
2005	10,69	4,02
2006	13,01	8,20
2007	12,83	7,87
2008	9,67	7,56
2009	14,66	9,16
2010	16,06	9,14
2011	14,71	10,03

Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Voor de berekening van tabel 5.1 is gebruik gemaakt van de data van tien van de twaalf kantoorlocaties. De locaties 'De Wetering' en 'Leidscherijn Centrum' zijn nog in ontwikkeling en bestonden in 2001 nog niet. Uit tabel 5.1 is op te maken dat zowel het rekenkundig gemiddelde als de standaarddeviatie vanaf 2001 tot en met 2003 een stijgende lijn laten zien. Na 2003 neemt de standaarddeviatie af tot en met 2005. De spreiding van het aanbodpercentage tussen de kantoorlocaties loopt derhalve terug. De dynamiek tussen de standaarddeviatie en het gemiddelde resulteren in variatiecoëfficiënten en zijn weergegeven in figuur 5.7.

Figuur 5.7 Variatiecoëfficiënten van de omvang van het aanbod, 10 kantoorlocaties Utrecht, 2001-2011

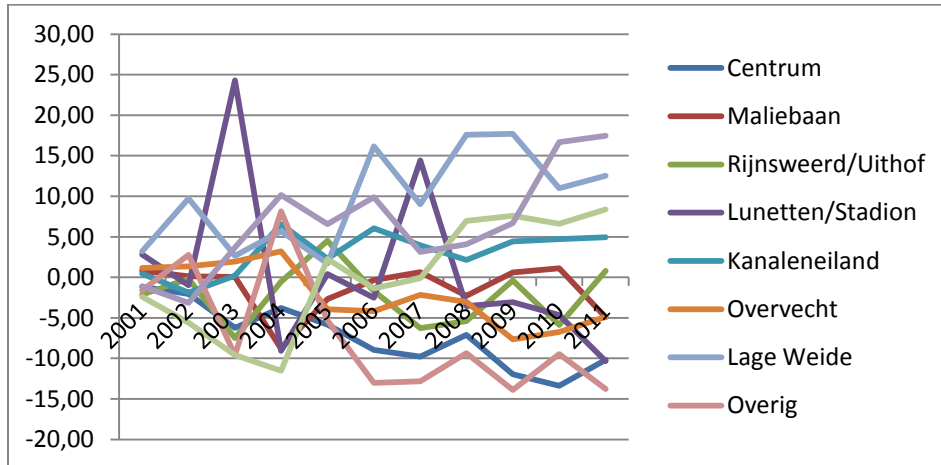


Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

In figuur 5.7 valt op dat, afgezien van de jaarlijkse fluctuaties, de variatiecoëfficiënt over de gehele onderzoeksperiode is gedaald. Dit houdt in dat de verschillen in aanbod tussen de locaties relatief gezien afnemen. De spreiding is, gemeten aan de standaarddeviatie, wel toegenomen. Dit betekent dat de aanbodpercentages in de loop van de tijd toenemen maar dat de spreiding van de aanbodpercentages over de kantoorlocaties afnemen.

De vorm van figuur 5.7 wordt bepaald door de afwijking van de verschillende kantoorlocaties ten opzichte van het gemiddelde aanbod. Deze afwijkingen zijn weergegeven in figuur 5.8.

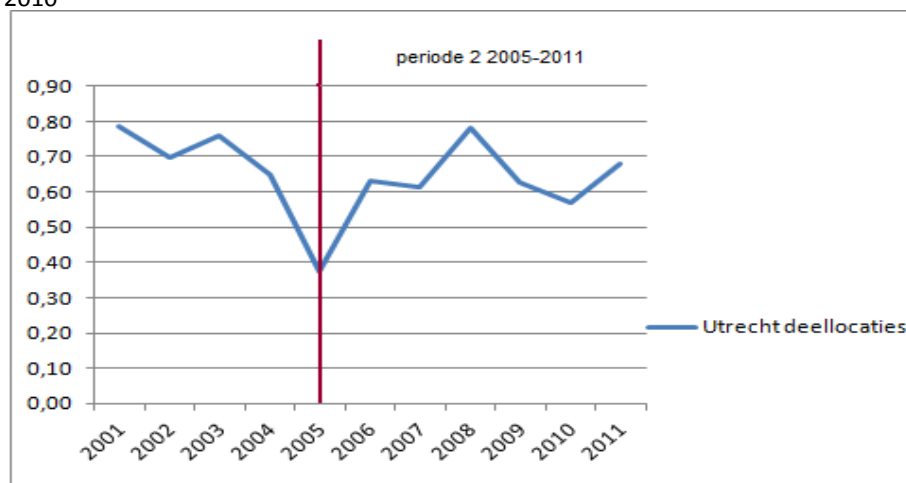
Figuur 5.8 Afwijking van het aanbod in een percentage van de voorraad van een kantoorlocatie ten opzichte van het gemiddelde aanbod van alle kantoorlocaties periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

De variatiecoëfficiënt van Utrecht lijkt sterk beïnvloed te worden door Lunetten rond 2003 en 2007. De piek in Lunetten in 2003 wordt veroorzaakt door aanbod in nieuwbouw (een nieuwbouwplan). Een plan dat vervolgens weer is ingetrokken. Ook Papendorp valt op doordat, voor 2005 Papendorp een grote negatieve afwijking laat zien, aanbod 0%, en na 2005 een grote positieve afwijking. Dit wordt veroorzaakt omdat op Papendorp pas ontwikkeld mag worden als de eindgebruiker bekend is. Papendorp heeft de eerste 5 jaar, vaak de duur van een eerste huurperiode, geen leegstand. Indien met beide factoren rekening wordt gehouden en gecorrigeerd, waarbij Lunetten buiten beschouwing wordt gelaten en de Papendorp pas wordt opgenomen vanaf 2005, ontstaat het beeld van figuur 5.9. In figuur 5.8 is verder te zien dat ook Lage Weide vanaf 2005 een grote afwijking van het gemiddelde laat zien. Verder is te zien dat Vleuten de Meern vanaf medio 2006 een sterke stijging laat zien van het aanbodpercentage.

Figuur 5.9 Variatiecoëfficiënten, na correctie van de omvang van het aanbod kantoorlocaties Utrecht 2001-2010



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Uit figuur 5.9 blijkt dat tussen 2005 en 2011 de verschillen in aanbod tussen de locaties wel degelijk zijn toegenomen. Niet alleen het aanbod in een percentage van de voorraad is toegenomen maar ook de spreiding van de aanbodpercentages van de kantoorlocaties is toegenomen. De kantoorlocaties lopen dus wat betreft aanbodpercentages uit elkaar. Dit sluit aan bij de veronderstelling dat de verschillen in aanbod toenemen tussen kantorenlocaties en er sprake is van een 'tweedeling' in de kantorenmarkt.

Wanneer het aanbod van kantoorruimte in Utrecht toeneemt lijken op het eerste gezicht de relatieve verschillen in de spreiding van het aanbod tussen de kantoorlocaties af te nemen. Indien Papendorp tot 2005 en Lunetten uit de resultaten worden gelaten blijkt de variatiecoëfficiënt in de onderzoeksperiode, en daarmee de relatieve verschillen, wel toe te nemen. De locaties Papendorp, Lage Weide, Vleuten de Meern en Lunetten springen in het oog door de relatief grote afwijkingen tot het gemiddelde. Het aanbodpercentage in bijna alle locaties is in 2011 hoger dan in 2001. De uitzondering is Lunetten/Stadion. De aanbodontwikkelingen per locatie zijn weergegeven in tabel 5.4. Er vindt geen divergentie plaats tussen de locaties, echter de spreiding van de aanbodpercentages is wel toegenomen.

Tabel 5.4 Aanbod in een percentage van de voorraad van de kantoorlocaties Utrecht periode 2001-2010

Jaar	Centrum	Maliebaan	Rijnsweerd Uithof	Lunetten Stadion	Kanalen-eiland	Overvecht	Lage Weide	Papendorp	Overig	Vleuten de Meern
2001	1,2%	3,2%	0,3%	5,2%	2,8%	3,6%	5,6%	0,0%	0,8%	1,3%
2002	3,6%	5,7%	5,4%	4,6%	3,7%	7,0%	15,3%	0,0%	8,4%	2,4%
2003	3,4%	9,6%	2,1%	33,9%	9,8%	11,5%	12,3%	0,0%	0,0%	13,3%
2004	7,8%	2,7%	11,0%	2,4%	18,1%	14,7%	17,2%	0,0%	19,7%	21,7%
2005	4,8%	8,0%	15,2%	11,1%	13,0%	6,7%	12,4%	12,9%	5,4%	17,3%
2006	4,1%	12,7%	11,3%	10,5%	19,1%	8,8%	29,2%	11,6%	0,0%	22,9%
2007	3,0%	13,5%	6,6%	27,3%	16,8%	10,7%	21,8%	12,7%	0,0%	16,0%
2008	2,6%	7,4%	4,3%	6,1%	11,8%	6,6%	27,2%	16,6%	0,3%	13,7%
2009	2,7%	15,2%	14,3%	11,6%	19,1%	7,0%	32,4%	22,3%	0,8%	21,3%
2010	2,7%	17,2%	10,2%	11,4%	20,8%	9,3%	27,0%	22,7%	6,6%	32,7%

Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

### 5.3 Ontwikkeling opname en aanbod per kantoorlocatie

Uit de vorige paragrafen blijkt dat het aanbod van kantoorruimten op alle locaties is opgelopen en de verschillen tussen de kantoorlocatie zowel relatief als absoluut zijn toegenomen. Om antwoord te kunnen geven op de probleemstelling, worden locaties en perioden geselecteerd in deze paragraaf. Dit gebeurt op basis van grafieken die van iedere locatie zijn gemaakt en tabel 5.5. Hieruit kunnen periode en locaties geselecteerd worden. De locaties en perioden worden geselecteerd wanneer er een hoog opname of nieuw aanbodniveau is waardoor het aanbod op een locatie wijzigt. In tabel 5.5 is het nieuwe aanbod en de opname van kantoorruimte in een jaar uitgedrukt in een percentage van de voorraad, per locatie weergegeven. Hoge percentages duiden op een relatief hoog nieuw aanbod of opname op een locatie in een jaar. Perioden met een hoog nieuw aanbod en een lage opname resulteren in een stijging van het aanbod en vice versa. Perioden met hoge opname- en aanbodpercentages worden verondersteld de hoogste dynamiek te vertonen. Deze dynamiek heeft

echter weinig invloed op het aanbodpercentage als de opname en het aanbod ongeveer gelijk zijn aan elkaar.

Tabel 5.5 Opname en aanbod in een percentage van de voorraad periode 2001-2010

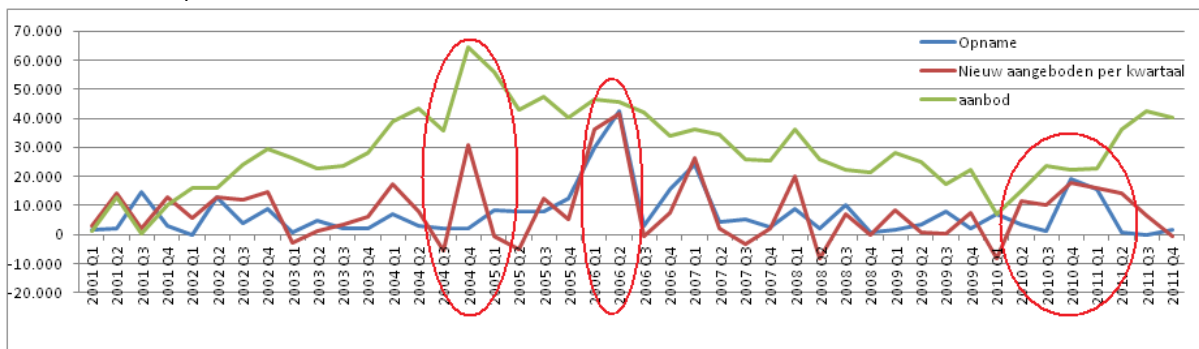
	Lage Weide	Lage Weide	Overvecht	Overvecht	Centrum	Centrum	De Wetering	De Wetering
Jaar	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname
2001	15%	10%	11%	8%	4%	3%	0%	0%
2002	19%	10%	10%	6%	5%	3%	0%	0%
2003	1%	4%	6%	1%	1%	1%	0%	0%
2004	7%	2%	5%	2%	6%	2%	0%	0%
2005	1%	6%	18%	26%	1%	4%	0%	0%
2006	24%	8%	7%	5%	10%	11%	0%	0%
2007	3%	11%	9%	7%	3%	4%	0%	0%
2008	11%	6%	-4%	0%	2%	3%	0%	0%
2009	10%	5%	3%	3%	2%	2%	86%	82%
2010	4%	9%	2%	0%	4%	4%	5%	2%
	Lunetten Stadion	Lunetten Stadion	Maliebaan	Maliebaan	Papendorp	Papendorp	Rijnsweerd	Rijnsweerd
Jaar	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname
2001	8%	3%	13%	10%	0%	0%	2%	1%
2002	5%	6%	6%	3%	0%	0%	7%	2%
2003	33%	4%	4%	0%	0%	0%	7%	10%
2004	-29%	3%	7%	13%	0%	0%	17%	9%
2005	17%	20%	11%	6%	13%	0%	11%	7%
2006	11%	1%	18%	13%	-1%	0%	-2%	2%
2007	26%	10%	9%	8%	2%	0%	1%	5%
2008	-9%	6%	0%	6%	18%	14%	4%	6%
2009	12%	7%	14%	6%	10%	4%	17%	7%
2010	0%	0%	3%	1%	12%	11%	-3%	2%
	Leidsche Rijn	Leidsche Rijn	Vleuten De Meern	Vleuten de Meern	Kanaleneiland	Kanaleneiland	Overig	Overig
Jaar	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname	Aanbod	Opname
2001	0%	0%	16%	14%	6%	7%	3%	2%
2002	0%	0%	7%	6%	4%	3%	8%	0%
2003	114%	100%	11%	1%	10%	4%	-7%	1%
2004	18%	45%	8%	0%	20%	12%	30%	11%
2005	18%	29%	11%	16%	11%	16%	-5%	10%
2006	15%	15%	12%	7%	11%	5%	-5%	0%
2007	12%	12%	-5%	2%	11%	13%	0%	0%
2008	0%	0%	0%	3%	6%	10%	3%	0%
2009	0%	0%	12%	4%	9%	2%	21%	17%
2010	0%	0%	17%	6%	4%	2%	0%	2%

Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Eerder werd al aangegeven dat de locaties Leidsche Rijn en de Wetering buiten de analyse vallen omdat daarover te weinig gegevens bekend zijn. Ook voor de locatie 'Overig' is het niet mogelijk om betrouwbare data te selecteren. Daarom blijven er uiteindelijk negen kantoorlocaties over voor nadere analyse te weten: Centrum, Maliebaan, Rijsweerd, Lunetten/Stadion, Kanaleneiland, Overvecht, Lage Weide, Papendorp, Vleuten de Meern. Per locatie is een figuur gemaakt waarin de gegevens opgenomen zijn van het aanbod kantoorruimte, nieuw aangeboden kantoorruimte per kwartaal en de opname van kantoorruimte. Op de x-as zijn de onderzoeksjaren opgenomen onderverdeeld in kwartalen en op de y-as kantoorruimte in vierkante meter in vvo.

Figuur 5.10 is van de kantoorlocatie Centrum Utrecht. Opvallend voor Centrum zijn de pieken in 2004 en begin 2006. In de eerste periode neemt het aanbod sterk toe. In 2006 zijn zowel het nieuwe aanbod als de opname sterk gestegen waardoor het aanbod nagenoeg gelijk blijft. De opname was in 2006 op een hoogtepunt met ruim 10% van de voorraad opgenomen, zie ook tabel 5.5. Dit duidt op veel dynamiek in deze periode. 2003 was wat dat betreft een dieptepunt met een opname van minder dan 1% van de totale voorraad. Ook de periode eind 2010 valt op. In deze periode is er veel nieuw aanbod op de markt gekomen en is het aanbod sterk gestegen.

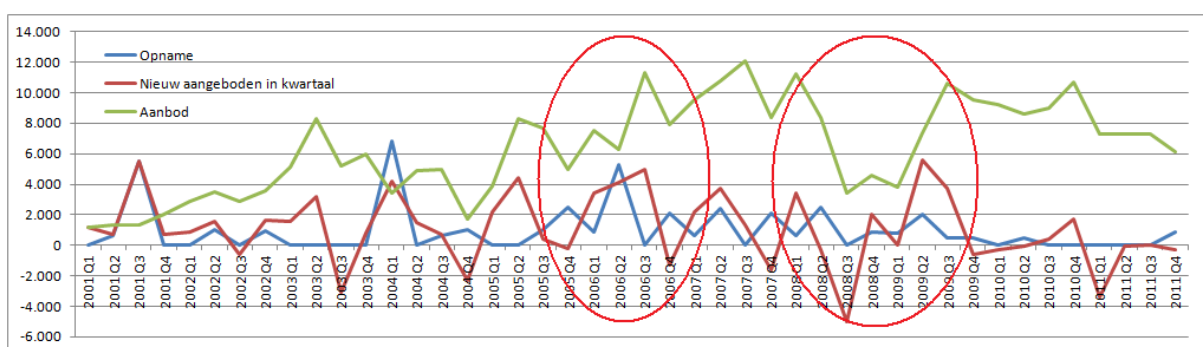
Figuur 5.10 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Centrum periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Maliebaan is een betrekkelijk kleine kantoorlocatie met oude historische panden, wat het transactie volume per object beperkt. Voor de locatie Maliebaan zijn twee perioden geselecteerd. De eerste periode op basis van tabel 5.5, het jaar 2006. In dit jaar is er relatief veel opname en aanbod. De tweede periode is de periode 2008-2009. In deze periode halveert het aanbod in eerste instantie om vervolgens weer te verdubbelen. Beide perioden zijn weergegeven in figuur 5.11.

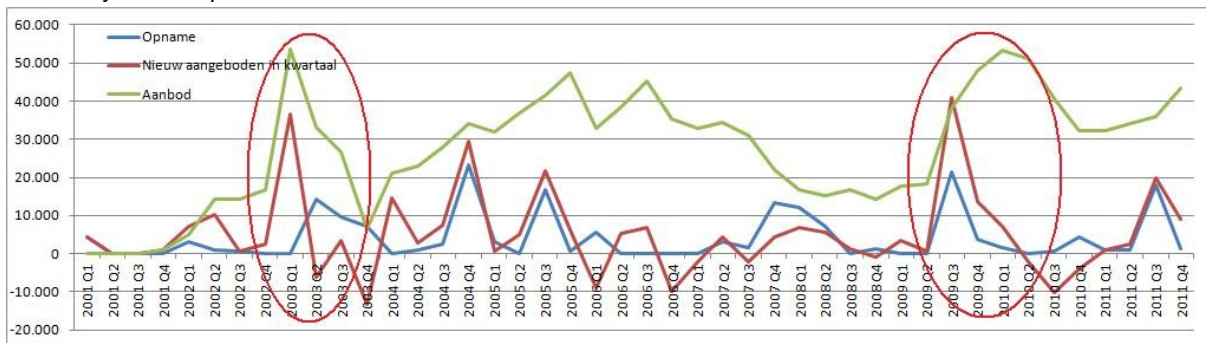
Figuur 5.11 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Maliebaan periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Ook voor de locatie Rijnsweerd is een tweetal perioden geselecteerd zoals weergegeven in figuur 5.12. De eerste periode, eind 2002 begin 2003, kenmerkt zich door een sterke stijging van het aanbod en een daarop volgende daling. Het aanbod laat gedurende de gehele onderzoeksperiode een vrij grillig verloop zien. De extreme pieken rond 2003 en 2009 vallen toch wel het meeste op en hebben een grote invloed op het aanbod en de aanbodontwikkeling. Noemenswaardig is nog dat er in 2004 veel opnames en nieuw aanbod is op de locatie.

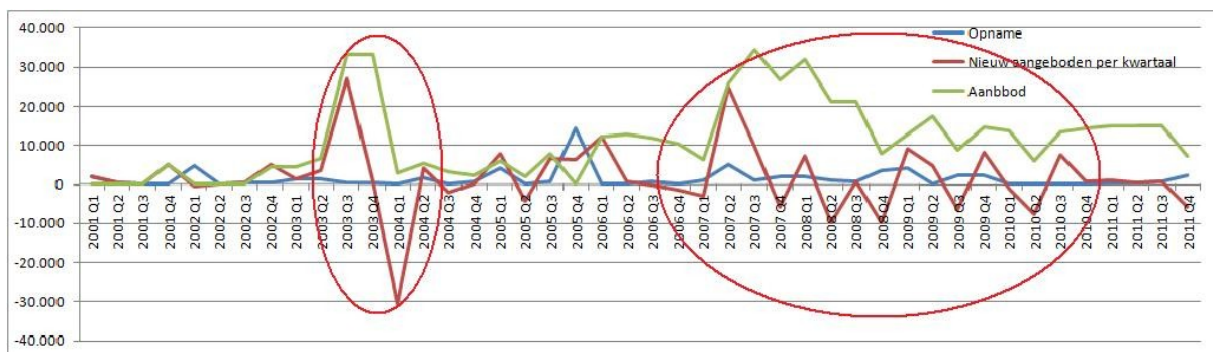
Figuur 5.12 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Rijnsweerd periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Uit figuur 5.8 bleek al dat Lunetten/Stadion een grote invloed heeft op de variatiecoëfficiënt door scherpe mutaties in het aanbod in 2003 en 2007. De pieken die deze mutaties veroorzaken zijn terug te zien in figuur 5.13. In het tweede kwartaal van 2003 schiet het aanbod omhoog naar meer dan 30.000 vierkante meter om vervolgens in het eerste kwartaal van 2004 naar min 30.000 vierkante meter te gaan. De tweede periode die opvalt is 2007 tot en met 2010 waarin de grafiek regelmatig onder de nullijn komt. Het aanbod daalt in eerste instantie in deze periode om vervolgens vrij vlak te blijven. Het aanbodpercentage daalt in 2011 nog eens van 11,4% naar 4,4%.

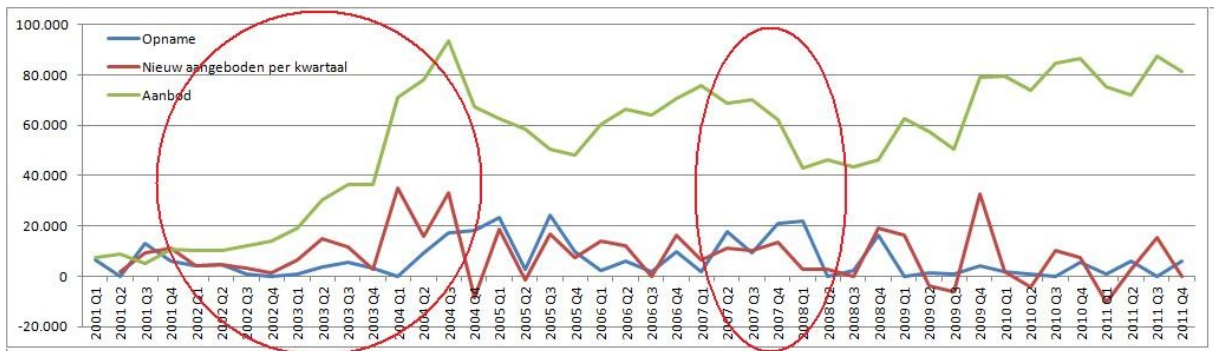
Figuur 5.13 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Lunetten/Stadion periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Kanaleneiland is na Centrum de grootste kantoorlocatie van Utrecht. De meest in het oog springende periode is 2001-2004 zoals weergegeven in figuur 5.14. Een periode waarin het aanbod oploopt van circa 10.000 vierkante meter naar ruim 85.000 vierkante meter. Zowel uit figuur 5.14 als uit tabel 5.5 is op te maken dat 2004 de meeste dynamiek vertoont als het gaat om opname en nieuw aangeboden kantoorruimte. Een tweede periode die nader onderzocht wordt is 2007-2008. In deze periode neemt het aanbod scherp af en is er veel mutatie in kantoorruimte conform tabel 5.5.

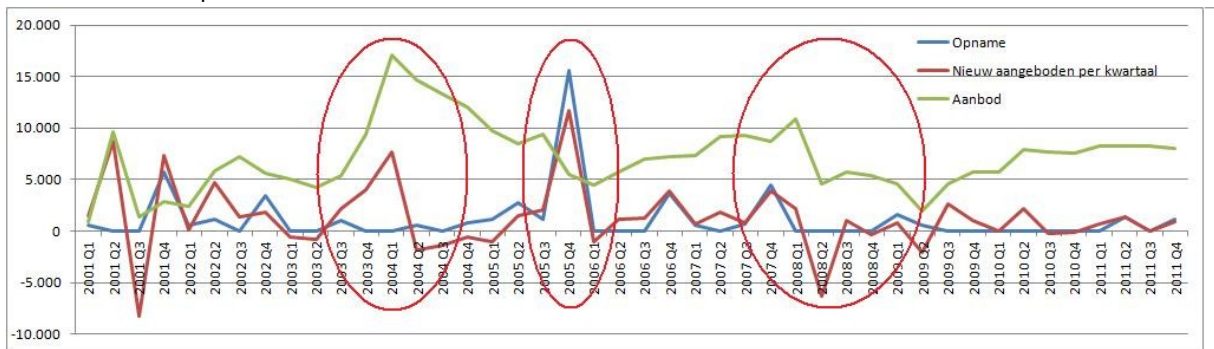
Figuur 5.14 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Kanaleneiland periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Overvecht is een relatief kleine kantoorlocatie waarin drie perioden opvallen. De eerste periode betreft eind 2003 begin 2004. In deze periode loopt het aanbod op van circa 5.000 vierkante meter naar ruim 15.000 vierkante meter. De tweede periode die opvalt is eind 2005, deze periode laat een hoge opname en nieuw aanbod laat zien. Zo mogelijk is hier een grote gebruiker vertrokken en is de achter gelaten kantoorruimte direct door ook een relatief grote gebruiker opgenomen. De derde periode heeft betrekking op 2007-2009 waarin het aanbod weer een dalende trend laat zien.

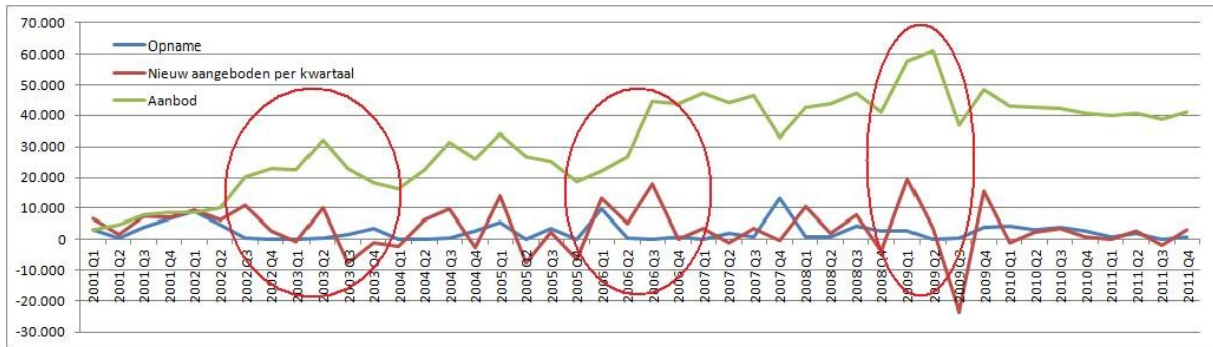
Figuur 5.15 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Overvecht periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Voor Lage Weide zijn een drietal perioden geselecteerd, zie figuur 5.16. De eerste periode betreft 2002-2003 waarin het aanbod eerst sterk toeneemt om vervolgens weer wat te dalen. 2006 is een jaar waarin het aanbod verdubbelt door een hoog nieuw aanbod en nagenoeg geen opname in Q2 en Q3. De derde periode betreft 2009 een periode waarin het aanbod 50% stijgt om vervolgens weer net zo snel af te nemen zonder dat daar opname tegenover staat.

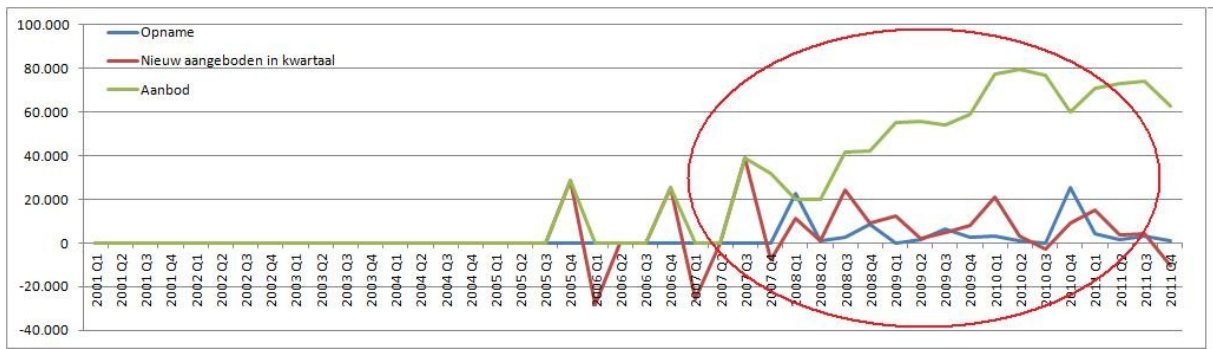
Figuur 5.16 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Lage Weide periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Papendorp is één van de drie nieuwbouw kantoorlocaties in Utrecht en de enige die is opgenomen in de analyse. Papendorp is een zogeheten ‘greenfield’ ontwikkeling. De voorraad kan in eerste instantie alleen gevuld worden door instromers. Papendorp is vanaf 2002 in gebruik genomen. Vanaf 2007-2010 loopt het aanbod sterk op, zie figuur 5.17. Deze periode zal dan ook nader onderzocht worden. Interessant is verder om te bezien waar de gebruikers van Papendorp vandaan komen.

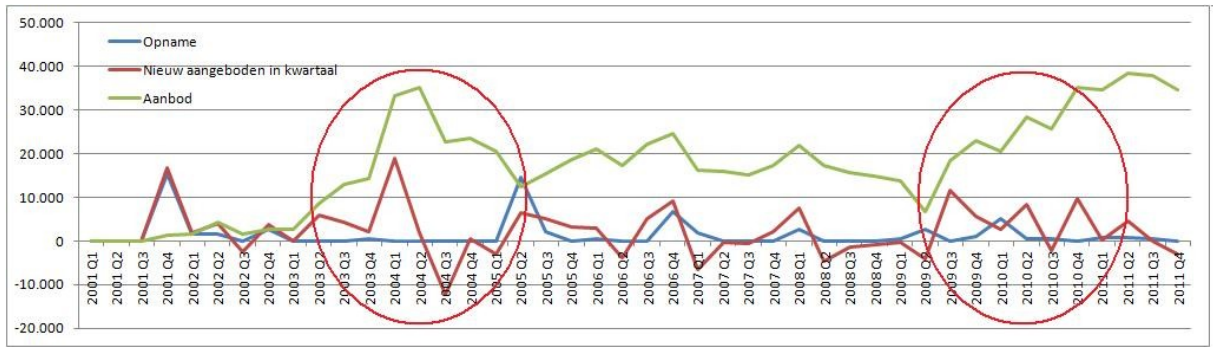
Figuur 5.17 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Papendorp periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking

Voor Vleuten de Meern worden een tweetal perioden nader onderzocht. In 2003 laat de grafiek eerst een sterk oplopend aanbod zien om vervolgens weer te dalen. In de periode 2009-2010 loopt het aanbod weer sterk op van circa 10.000 naar ruim 35.000 vierkante meter.

Figuur 5.18 Ontwikkeling van het aanbod, opname en het nieuwe aanbod in vierkante meters per kwartaal, locatie Vleuten de Meern periode 2001-2011



Bron: Jones Lang LaSalle 2012, eigen bewerking



Voor iedere locatie zijn nu op basis van de grafieken perioden geselecteerd die nader onderzocht worden in het volgende hoofdstuk. Deze zijn:

- Centrum periode 2004, 2006, 2010;
- Maliebaan periode 2005-2006, 2008-2009;
- Rijnsweerd periode 2002-2003, 2009-2010 ;
- Lunetten/Stadion periode 2003-2004, 2007-2010;
- Kanaleneiland 2001-2004, 2007-2008;
- Overvecht 2003-2004, 2005, 2007-2009;
- Lage Weide 2002-2003, 2006, 2008;
- Papendorp periode 2007-2011;
- Vleuten De Meern 2003-2004, 2009-2010;

Uit de analyse in hoofdstuk zes, van de geselecteerde locaties en perioden, zal blijken in welke mate de bedrijfsdynamiek een verklaring geeft voor de veranderingen in het aanbod op een kantoorlocatie.

## **Hoofdstuk 6 De bedrijfsdynamiek op de kantoorlocaties**

In het vorige hoofdstuk zijn negen kantoorlocaties geselecteerd voor nader onderzoek. In dit hoofdstuk wordt voor elk van deze locatie de opgetreden bedrijfsdynamiek geanalyseerd. De bedoeling is om per locatie de relatie te leggen tussen de ontwikkeling van het aanbod (sterke groei, sterke krimp) en de opgetreden bedrijfsdynamiek. Naast de vraag of per locatie bepaalde soorten van bedrijfsmutaties samenhangen met de tussen 2000 en 2011 opgetreden verruiming van het aanbod aan kantoorruimte wordt gekeken naar andere mogelijke verklaringen zoals de vermindering van het ruimtegebruik per werknemer, functieverandering van kantoorvastgoed of het al dan niet op de markt komen van nieuw aanbod. Per kantoorlocatie wordt voor de gehele onderzoeksperiode (2001-2010) een totaaloverzicht van de verschillende soorten mutaties gepresenteerd. Daarna worden werkgelegenheidseffecten van de mutatiesoorten per jaar gegeven. Vervolgens komen voor de in hoofdstuk 5 geselecteerde tijdstippen per locatie de andere mogelijke verklaringen van de groei van het aanbod in beeld.

### **6.1 Relatie bedrijfsdynamiek en aanbodpercentage**

Op basis van de conceptualisering van de lokale kantorenmarkt door Barink (1991; zie hoofdstuk 2, figuren 2.7 en 2.10) kan worden verondersteld dat de vraag naar kantoorruimte beïnvloed wordt door de bedrijfsdynamiek. Dit onderzoek tracht een relatie te leggen tussen het verschil in aanbodpercentage op locaties en de opgetreden bedrijfsdynamiek op een locatie. Zoals eerder aangegeven is overaanbod/leegstand het resultaat van de mismatch tussen vraag en aanbod. De bedrijfsdynamiek verklaart dus maar een deel van de verschillen tussen de locaties. Een ander deel wordt verklaard door veranderingen in de aanbod/voorraad verhouding. De voorraad kan muteren door nieuwbouw (op risico), sloop, herontwikkeling met functieverandering en herbesteding (zie figuur 2.9). Een derde factor die van invloed is op de uitkomst tussen vraag en aanbod en daarmee bepalend is voor het aanbodpercentage, is structurele verandering in de vraag: de vermindering van het aantal benodigde meters kantoorruimte per arbeidsplaats. Men spreekt in dit verband wel van 'het nieuwe werken'. In dit hoofdstuk wordt per locatie en periode aangegeven welke van de drie hiervoor beschreven factoren van invloed zijn geweest op de veranderingen in het aanbodpercentage.

Met betrekking tot de eerst genoemde factor (bedrijfsdynamiek) wordt de volgende invloed op de ontwikkeling van het aanbod verondersteld::

- Perioden met veel stoppers, krimpers (doorstromers) en uitstromers hangen samen met een lage opname en een oplopend aanbod. .
- Perioden met veel starters, groeiers (doorstromers) en instromers hangen samen met een dalend aanbod.
- Perioden met veel turbulentie (hoge dynamiek van alle zes soorten bedrijfsmutaties) hangen samen met hoge opname en hoog aanbod.

Vorenstaande veronderstellingen gaan alleen op als de voorraad gelijk blijft (zoals aangegeven bij de genoemde tweede factor) en er geen structurele veranderingen in de vraag optreden (zoals aangegeven bij de genoemde derde factor). Zijn deze er wel dan kan de uitkomst versterkt dan wel afgezwakt worden of blijken dat er helemaal geen relatie is met de bedrijfsdynamiek.

In hoofdstuk 4 de onderzoekopzet zijn de betreffende bedrijven als volgt gecategoriseerd:

- 0 bedrijven die niet verplaatst zijn
- 1 bedrijven die vanuit een andere gemeente in de provincie Utrecht verplaatst zijn naar één van de kantoorlocaties
- 2 bedrijven die vanuit één van de kantoorlocaties verplaatst zijn naar een andere gemeente binnen de provincie Utrecht
- 3 bedrijven die verhuizen binnen de kantoorlocatie
- 4 bedrijven die gestopt zijn of verplaatst naar buiten de provincie Utrecht
- 5 bedrijven die gestart zijn of verplaatst van buiten de provincie naar de kantoorlocatie
- 6 Bedrijven die komen en gaan binnen één jaar op een kantoorlocatie.

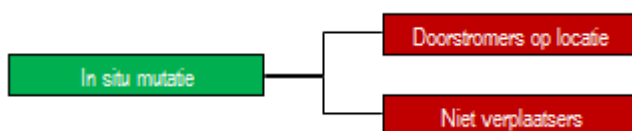
Door de bedrijven in deze zes categorieën in te delen kan de bedrijfsdynamiek van de gehele groep bedrijven op een bepaalde locatie worden weergegeven. De bedrijfsdynamiek wordt gemeten aan de hand van de variabele groei van werkzame personen. Het aantal werkzame personen hangt immers sterk samen met het gebruik van het aantal kantoorruimtes. Een mutatie in het aantal werkzame personen heeft dus uiteindelijk een uitwerking op het gebruik van kantoorruimte. In figuur 6.1 is dit weergegeven in een formule. De in situ mutatie en de dynamiek mutatie resulteren in een groei van werkzame personen. Deze 'groei' kan zowel een toename als een afname van het aantal werkzame personen inhouden.

Figuur 6.1 Opbouw van de bedrijfsdynamiek uitgedrukt in werkzame personen



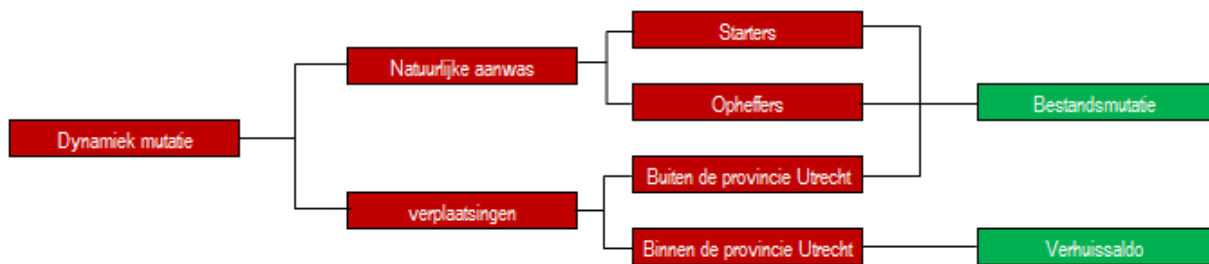
De in situ mutatie ontstaat doordat bedrijven die niet verplaatsen en bedrijven die binnen de kantoorlocatie verplaatsen (doorstromers) in een jaar groeien dan wel krimpen in werkzame personen (zie figuur 6.2).

Figuur 6.2 Opbouw in situ mutatie



De dynamiek mutatie (zie figuur 6.1) is opgebouwd uit het verhuissaldo en de bestandsmutatie. Het verhuissaldo betreft de verplaatsingen binnen de provincie Utrecht. De bestandsmutatie is opgebouwd uit staters en stoppers en verplaatsingen van/naar buiten de provincie Utrecht (zie figuur 6.3.)

Figuur 6.3 Opbouw dynamiek mutatie

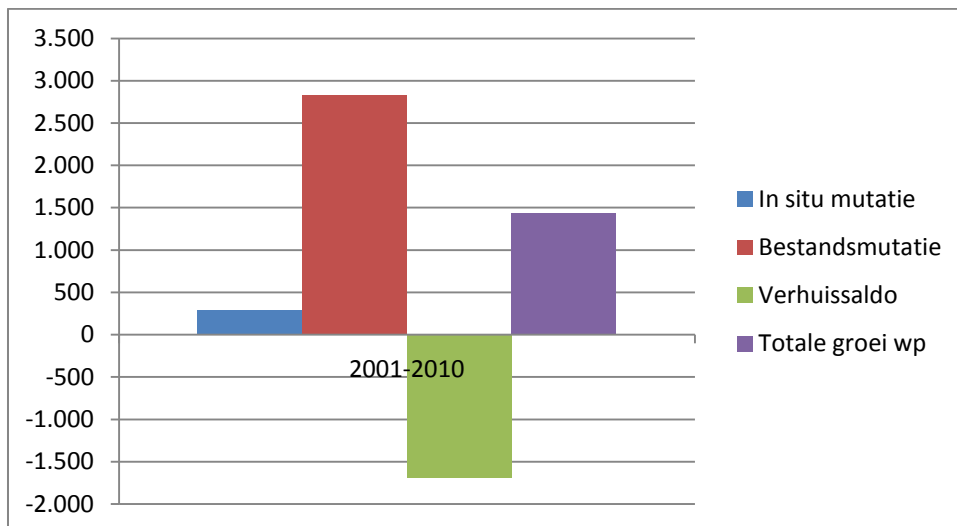


De in situ mutatie en dynamiek mutatie resulteren in een toename of afname in werkzame personen op een kantoorlocatie welke de bedrijfsdynamiek weergeeft. Per kantoorlocatie wordt in de volgende paragrafen een algemene beschrijving gegeven van de hele onderzoeksperiode en een uitgebreide omschrijving van de geselecteerde perioden.

## 6.2 Centrum

De bedrijfsdynamiek voor de kantoorlocatie Centrum is weergegeven in figuur 6.4. Op de Y-as staat de groei van de werkgelegenheid uitgedrukt in werkzame personen.

Figuur 6.4 Bedrijfsdynamiek Centrum weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



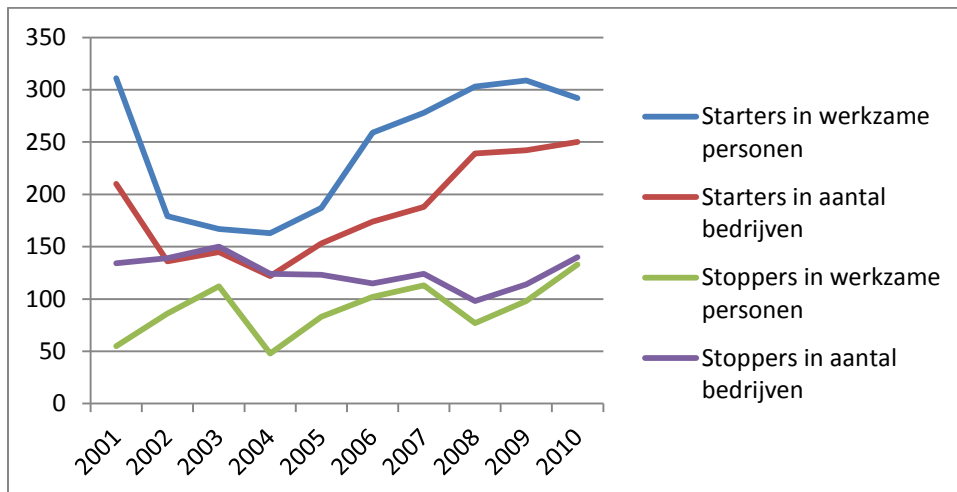
Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De bestandsmutatie (starters minus stoppers + vestigers minus vertrekkers van/naar buiten de provincie) heeft de meeste invloed op de groei van de werkgelegenheid in het Centrum gedurende de periode 2001-2010 (toenamen met 2.828 werkzame personen) (zie tabel 6.1). Deze toename is circa 10 maal groter dan de toename door in situ mutatie (doorstromers + niet verplaatsters).

Figuur 6.5 geeft de werkgelegenheidseffecten van starters en stopper weer. Tussen 2000 en 2010 zijn in de Centrumlocatie 1.859 bedrijven gestart en 1.261 bedrijven gestopt. Opvallend is dat er meer bedrijven stoppen dan werkzame personen. Hieruit kan opgemaakt worden dat veel bedrijven voorafgaand aan de opheffing geen personeel meer in dienst hebben. Circa 55% van de werkgelegenheidseffecten van bestandsmutatie wordt veroorzaakt door het starten en stoppen van bedrijven.

Deze cijfers weerspiegelen het tweeslachtige karakter van deze kantoorlocatie: de groei van de werkgelegenheid wordt veroorzaakt door enerzijds de komst van (weinig grote) bedrijven van buiten de provincie en anderzijds door de start van (veel kleine) bedrijven.

Figuur 6.5 Starters en stoppers Centrum weergegeven in werkzame personen en aantal bedrijven periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.1 Bedrijfsdynamiek Centrum weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	-104	722	1.378	1.996
2002	-30	514	-881	-397
2003	1	-12	-280	-291
2004	-398	160	-755	-993
2005	-481	149	-845	-1.177
2006	-260	375	495	610
2007	-237	-617	862	8
2008	-120	661	274	815
2009	-29	694	-270	395
2010	-35	182	318	465
2001-2010	-1.693	2.828	296	1.431

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Uit tabel 6.1 is op te maken dat zowel het verloop van het verhuissaldo, bestandsmutatie en in situ mutatie door de tijd heen geen stabiel verloop vertonen. Tegenover een sterke groei in 2001 die vooral gevoed werd door in situ mutaties (groei van bestaande bedrijven of doorstromers ter plekke) staat een sterke afname van werkgelegenheid in 2005, die eveneens gevoed wordt door in situ groei. De in situ groei in 2001 wordt breed gedragen echter ook sterk beïnvloed door een aantal organisaties als de NS, de belastingdienst en AXA verzekeringen, de krimp in 2005 door sterk beïnvloed diezelfde NS en de Dienst Maatschappelijke Ontwikkeling.

In hoofdstuk 5 kwam naar voren dat ook de ontwikkeling van het aanbod niet stabiel verloopt. Voor de kantoorlocatie Centrum zijn op basis van het aanbodverloop 3 perioden geselecteerd. Per periode wordt hieronder aangegeven wat de relatie is tussen de ontwikkeling van het aanbod en de veranderingen in de bedrijfsdynamiek.

Het eerste tijdstip met een opvallende aanbodontwikkeling heeft betrekking op het jaar 2004. In dat jaar loopt het aanbod op met circa 50%. Uit tabel 6. 1 blijkt dat in alle jaren in deze periode de werkgelegenheid terugliep, zowel door een negatieve in situ groei als (meestal) een negatief verhuissaldo. De afslanking van bestaande bedrijven en het vertrek van bedrijven uit het Centrum hingen in 2004 dus samen met het oplopen van het aanbod aan kantoorruimte

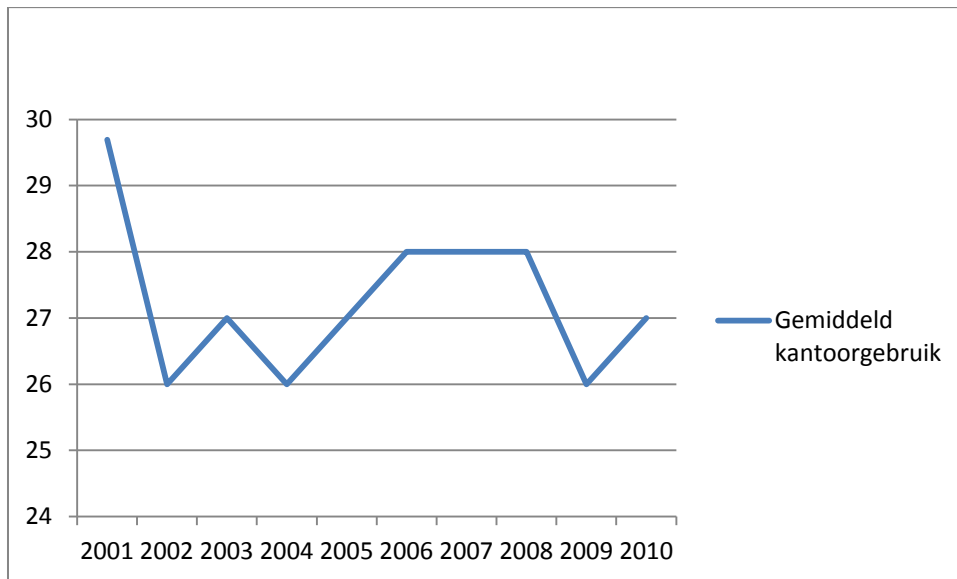
Het tweede tijdstip betreft het jaar 2006. In dat jaar wordt een hoge opname en veel nieuw aanbod van kantoorruimte geconstateerd. Dit leidt tot een licht dalend aanbod aan kantoorruimte. Het hoge volume wordt voor een belangrijk deel verklaard doordat er 2.212 werkzame personen doorstormen op de locatie (zie bijlage 5). Meer dan 10% van het aantal werkzame personen op de kantoorlocatie verplaatst in 2006. Blijkbaar heeft het nieuwe aanbod in 2006 vooral verplaatsingen van bedrijven binnen de Centrumlocatie teweeg gebracht. Opvallend is wel dat het werkgelegenheidseffect van het verhuissaldo negatief is. Dit effect wordt echter overtroffen door het positieve effect van de bestandsmutatie. Dit laatste zal hebben bijgedragen aan de vermindering van het aanbod.

Het derde tijdstip heeft betrekking op 2010. In dat jaar loopt het aanbod van kantoorruimte in het Centrum weer op na een jarenlange daling (vanaf eind 2005). In 2010 daalt het aantal werkzame personen op de locatie met 769 werkzame personen, zie bijlage 5 tabel 5.2. Deze daling is volstrekt onverklaarbaar daar de totale groei van het aantal werkzame personen positief is. Welk deel van de bedrijfsdynamiek het meest van invloed is op deze daling is dan ook niet op te maken uit tabel 6.1.

Tussen 2001-2010 is het aanbodpercentage opgelopen van 1.2% naar 2.7%. Dit is weliswaar ruim een verdubbeling van het aanbodpercentage, maar in vergelijking tot de andere locaties in Utrecht een geringe toename. Bovendien kan er nog altijd gesproken worden van krapte op de kantoorlocatie Centrum. In de onderzoeksperiode is het aantal werkzame personen toegenomen van 27.731 naar 29.924 en het aantal bedrijven van 1.872 naar 2.471 bij een gelijk blijvende voorraad.

Naast de genoemde bedrijfsdynamiek moet voor de interpretatie van de aanbodsontwikkeling ook worden gekeken naar de afname van het ruimtegebruik per werknemer (figuur 6.6). Het kantoorgebruik per werknemer is in het Centrum met circa 10% afgenomen van gemiddeld circa 30 vierkante meter naar circa 27 vierkante meter (zie figuur 6.6). Uit dit figuur blijkt dat de daling voornamelijk veroorzaakt is door een teruggang in gebruik tussen 2001 en 2002. Uitgaande van bijna 30.000 werkzame personen is de teruggang in kantoorgebruik van 10% goed voor circa 77.500 vierkante meter kantoor. De toename van 2.193 werkzame personen (29.924-27.731) staat, bij een gebruik van circa 27 vierkante meter per werkzaam persoon, voor een opname van circa 60.000 vierkante meter kantoor.

Figuur 6.6 Kantoorgebruik Centrum in vierkante meter per werkzaam persoon. Periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

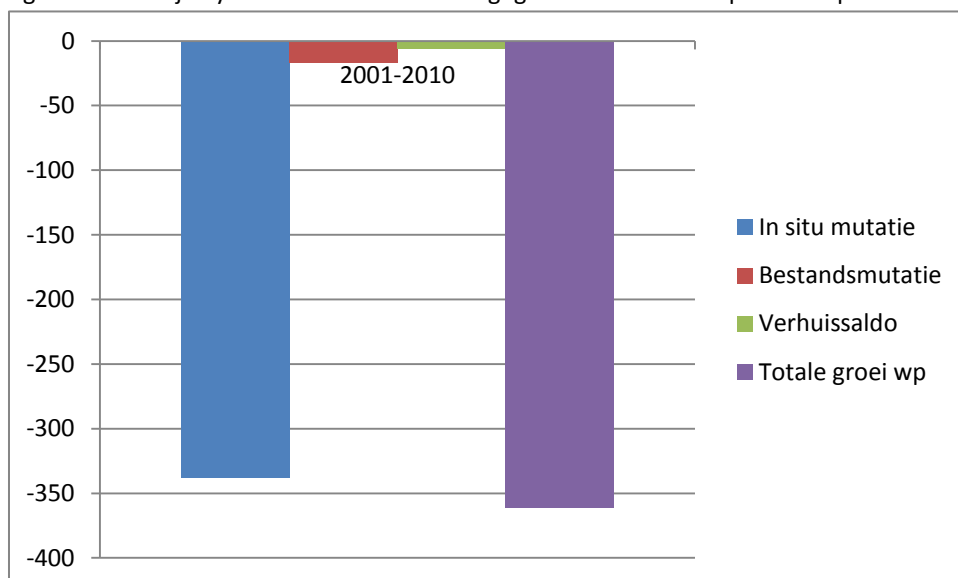
De beperkte stijging van het aanbod in het Centrum over de gehele periode 2001-2010 is dus voor een groot deel te verklaren door een combinatie van efficiënter kantoorgebruik (dat meer aanbod oplevert) en meer werkzame personen (dat minder aanbod tot gevolg heeft). Bezien vanuit de bedrijfsdynamiek heeft de bestandsmutatie (van binnen: starters, van buiten: grote bedrijven) het grootste effect op de groei van de werkgelegenheid in de Centrum locatie. Deze locatie is zowel broedplaats (veel starters) als hotspot (vestigers van buiten de provincie).

### 6.3 Maliebaan

In tegenstelling tot de kantoorlocatie Centrum laat de locatie Maliebaan over de periode 2001-2010 een afname van werkgelegenheid zien. De beide locaties stemmen wel overeen op het feit dat jaren van groei en krimp elkaar afwisselen, met in 2007 en 2009 de meeste krimp.

Uit figuur 6.7 blijkt dat de in situ mutatie verreweg de meeste invloed heeft de afnemende werkgelegenheid (-338 werkzame personen, zie tabel 6.2.). Uit tabel 6.2 is op te maken dat evenals in de kantoorlocatie Centrum het verhuissaldo, bestandsmutatie en in situ mutatie per jaar verschillen. Alle drie de variabelen gaan van positief naar negatief en vice versa. De krimp in 2007 wordt voornamelijk veroorzaakt door een vertrekoverschot en die van 2009 door in situ mutatie. In 2007 was er dus sprake van een voor werkgelegenheid negatieve verplaatsingsdynamiek, in 2009 van een reductie van arbeidsplaatsen in bestaande bedrijven.

Figuur 6.7 Bedrijfsdynamiek Maliebaan weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.2 Bedrijfsdynamiek Centrum weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	-45	45	-3	-3
2002	-137	34	106	3
2003	31	18	-64	-15
2004	-33	71	1	39
2005	22	5	-96	-69
2006	94	-245	95	-56
2007	-158	12	-108	-254
2008	103	71	-98	76
2009	-63	-11	-196	-270
2010	180	-17	25	188
2001-2010	-6	-17	-338	-361

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Ook het aanbod laat in de loop van de tijd geen stabiel verloop zien. Daarom is in hoofdstuk 5 een tweetal tijdstippen voor de kantoorlocatie Maliebaan geselecteerd 2005-2006 en 2008-2009.

In 2006, onderdeel van de eerste geselecteerde periode, muteren 750 werkzame personen op een totaal van 3020 (zie bijlage 5). In 2005 en 2006 is de groei werkzame personen beperkt negatief en blijft het aantal werkzame personen nagenoeg gelijk. Dit zou je bij een stijging van het aanbod niet direct verwachten. Opvallend is de veronderstelde krimp van de bedrijven op de kantoorlocatie met een afname 260 werkzame personen. Uit nadere analyse van dit cijfer blijkt dat het voornamelijk bedrijven betreffen die in 2007 geen medewerkers meer hebben en in 2008 uit het bestand zijn verdwenen.

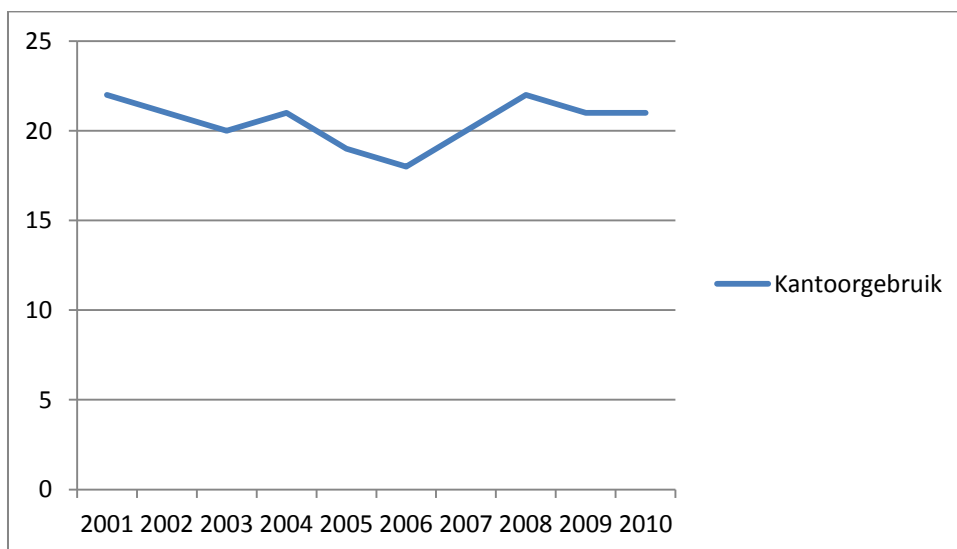


Uit controle van vier grotere bedrijven in deze periode, (Centrum Maliebaan, FVO, Travel Trex, Kintent), blijkt dat alle vier nog bestaan en elders zijn gehuisvest. De vier zijn samen goed voor een verlies van 353 werkzame personen. Doordat de bedrijven zijn verplaatst, in plaats van gekrompen, is de ontwikkeling van figuur 5.11 voor de periode 2005-2006 deels te verklaren. Waar een teruggang in werkzame personen vaak pas later is terug te zien in een afname van het gebruik van kantoorruimte, is dit bij verhuizingen direct op te maken uit de cijfers.

Het tweede tijdstip is 2008-2009. Deze periode wordt gemarkeerd door eerst een sterke daling van het aanbod in 2008 en daarna een bijna even zo sterke stijging van het aanbod in 2009. De stijging en de daling in het aanbod is ruim 6.000 vierkante meter wat ongeveer gelijk staat met een toe- en afname van circa 300 werkzame personen, aangezien er gemiddeld ongeveer 20 vierkante meter kantoor per werkzaam persoon gebruikt wordt op de Maliebaan. In 2008 verhuizen er 33 bedrijven met samen circa 325 werkzame personen naar de Maliebaan. Er vertrekken 30 bedrijven met 151 werknemers. In 2009 loopt het aanbod weer sterk op, de samenloop van meer vertrekkende bedrijven dan intredende bedrijven en de in situ mutatie lijkt hiervoor een goede verklaring. De in situ mutatie wordt door twee bedrijven (Altrecht, Centrum Maliebaan Wittevrouwen) sterk beïnvloed. Zij zijn samen goed voor een vermindering van de werkgelegenheid met 252 personen.

In 2001 was het aanbodpercentage op de Maliebaan 3,2% en in 2010 is dit opgelopen tot 17,2%. Deze stijging wordt slechts in beperkte mate verklaard door de bedrijfsdynamiek. Daarom is op zoek gegaan naar alternatieve verklaringen. Zo is de invloed van de ontwikkeling van het kantoorgebruik per werkzaam persoon weergegeven in figuur 6.8. In de eerste periode tot 2006 loopt het kantoorgebruik per werkzaam persoon terug. Het efficiënter kantoorgebruik verklaart daarom het andere deel van het oplopende aanbodpercentage in dat jaar. Ook op de tweede periode is het kantoorgebruik van invloed op het aanbodpercentage. In 2008 stijgt het kantoorgebruik met 10% ten opzichte van 2007. In 2009 daalt het kantoorgebruik per werkzaam persoon weer. De ontwikkeling van het kantoorgebruik loopt daarmee parallel aan de veranderingen in het aanbodpercentage (efficiënter ruimtegebruik leidt bij gelijkblijvende voorraad tot meer aanbod).

Figuur 6.8 Kantoorgebruik Maliebaan in vierkante meter per werkzaam persoon. Periode 2001-2010

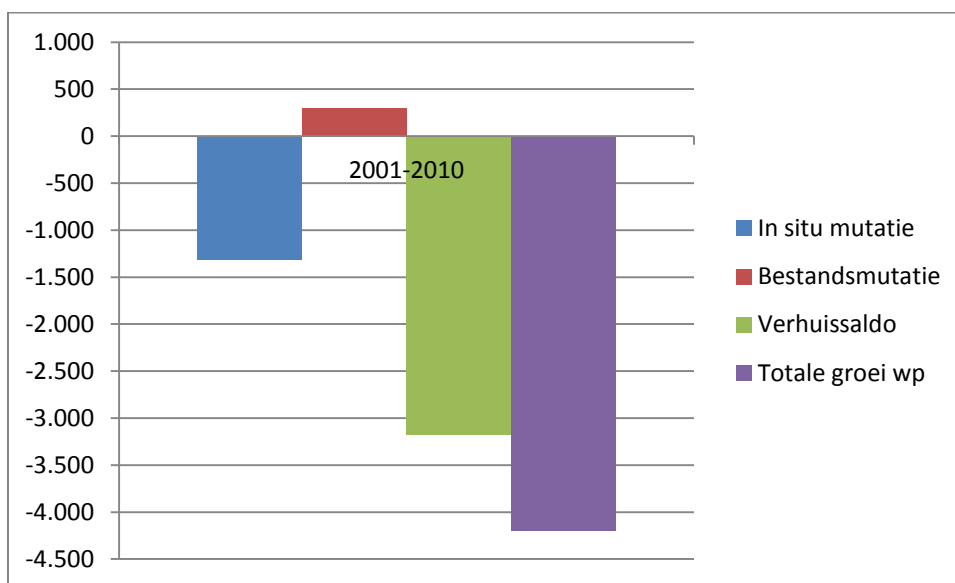


Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 6.4 Rijnsweerd<sup>1</sup>.

Rijnsweerd laat een ander beeld zien dan Maliebaan en Centrum. In deze locatie laat niet de in situ mutatie of de bestand mutatie een grote invloed zien op de ontwikkeling van de totale groei in wp, maar het verhuissaldo. De kantoorlocatie Rijnsweerd kampt dus sterk met verlies van werkgelegenheid als gevolg van verplaatsingen binnen de gemeente Utrecht. Dit heeft tot gevolg dat het totaal aantal werkzame personen op deze locatie afneemt. Over de gehele onderzoeksperiode gemeten daalt het aantal werkzame personen met 4.191. Vooral 2003 laat een afname zien (zie tabel 6.3). Dat was het jaar dat de nieuwe kantoorlocatie Papendorp op de markt kwam. Het ligt voor de hand om te veronderstellen dat de aantrekkingskracht van Papendorp ten koste is gegaan van de werkgelegenheidsontwikkeling in de locatie Rijnsweerd. Locale bedrijfsverplaatsingen zijn hiervoor verantwoordelijk.

Figuur 6.9 Bedrijfsdynamiek Rijnsweerd weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Toch zijn er ook vele jaren dat Rijnsweerd wel degelijk toename van de werkgelegenheid laat zien. In 2004 wordt dat zelfs vooral veroorzaakt door een lokaal vestigingsoverschot. Blijkbaar is de kantoorruimte van de in 2003 vertrokken bedrijven (Capgemini, Ernst & Young Nederland B.V.) al snel weer ingenomen door andere bedrijven als FNV bondgenoten en Capgemini Outsourcing. Na 2004 wordt het lokaal vestigingsoverschot wel kleiner en in 2007 slaat het zelfs om in een vertrekoverschot, hiervoor is geen duidelijke oorzaak te onderscheiden. De bestandsmutatie laat nog het meest constante jaarlijkse verloop zien. Hierbij dient aangetekend te worden dat het aantal starters en stoppers jaarlijks rond de 15 bedrijven ligt en daarmee weinig effect heeft op de werkgelegenheidsontwikkeling (zie ook bijlage 5). Rijnsweerd is niet echt te bestempelen als een incubatiemilieu. Binnen de bedrijven gebeurt echter het nodige, want er zijn flinke effecten door in situ mutaties. De laatste drie jaren overheerst daarbij de krimp.

<sup>1</sup> Met betrekking tot de locatie Rijnsweerd zijn er handmatig 5 aanpassingen gedaan. De volgende bedrijven zijn niet naar 0 werkzame personen gegaan maar verhuist. 2001 PwC verhuist naar buiten de provincie. 2003 Capgemini verhuist binnen de provincie. 2004 Agis verhuist binnen de provincie. 2005 Aegon verhuist binnen de provincie. Be-Value wordt Ordina.

Tabel 6.3 Bedrijfsdynamiek Rijnsweerd weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	-158	366	-49	159
2002	79	-20	-724	-665
2003	-4.315	-273	-802	-5.390
2004	950	240	-539	651
2005	269	-481	239	27
2006	129	-17	379	491
2007	-531	58	1.352	879
2008	134	1	-405	-270
2009	38	147	-551	-366
2010	235	272	-214	293
2001-2010	-3.170	293	-1.314	-4.191

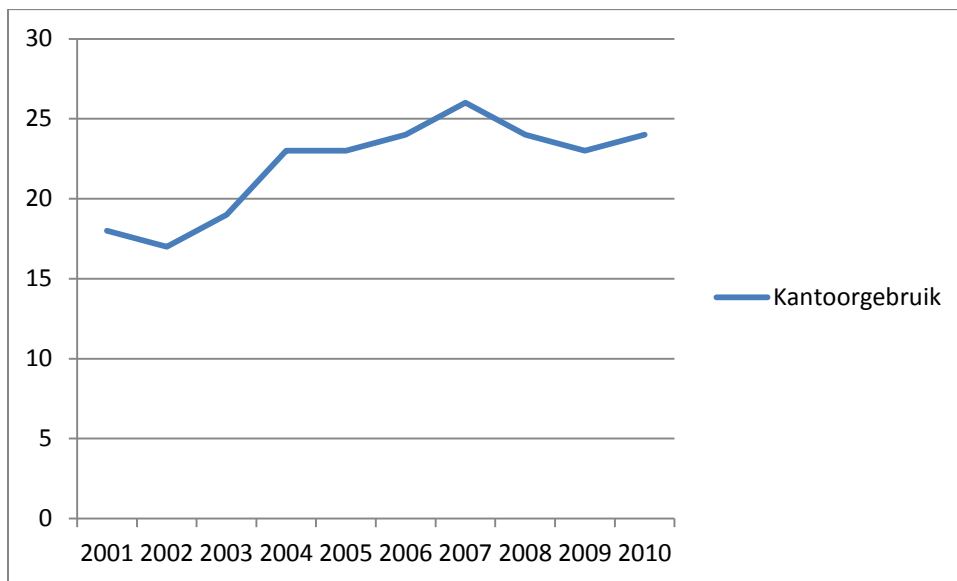
Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Voor de kantoorlocatie Rijnsweerd zijn twee tijdstippen geselecteerd op basis van de aanbodcijfers. In de periode 2003-2004, valt de sterke stijging van het aanbod samen met het forse vertrekoverschot. We wezen al eerder op het effect van het op de markt komen van Papendorp. De stijging van het aanbod in Rijnsweerd op dat moment wordt grotendeels veroorzaakt door het vertrek van de bedrijven CapGemini. Het gaat bij deze lokale bedrijfsverplaatsing om in totaal 4.425 werkzame personen. De daarop in 2004 volgende daling van het aanbod wordt inderdaad grotendeels verklaard door de komst van nieuwe bedrijven naar Rijnsweerd.

De tweede periode heeft betrekking op de periode 2009-2010. Dit heeft veel minder met verplaatsingen te maken. Uit tabel 5.6 in bijlage 5, blijkt dat 2009 een relatief lage bedrijfsdynamiek kent. Een cijfer van ruim 40.000 vierkante meter nieuw aangeboden kantooruimte en een opname van ruim 20.000 vierkante meter in 2009 lijkt dan ook moeilijk te verklaren vanuit de bedrijfsdynamiek. De verklaring kan voor een deel worden gezocht in de in situ mutatie, maar eigenlijk spelen voor de recente jaren in Rijnsweerd alternatieve verklaringen een grotere rol. In Rijnsweerd is namelijk sinds 2008 ruim 55.000 vierkante meter kantooruimte aan de voorraad onttrokken. In 2009 wordt het gebouw Archimedeslaan 16, thuisbasis van de lerarenopleiding Hogeschool Utrecht, en groot circa 21.000 vierkante meter onttrokken voor tijdelijke huisvesting van studenten en ateliers. Hier is dus sprake van een mutatie in de voorraad op basis van functieverandering. Omdat leerlingen geen werkzame personen zijn maar wel ruimte gebruiken, in dit geval 21.000 vierkante meter, zou dit de verklaring kunnen zijn voor de verandering in het aanbod en de opname, zonder dat dit terug te zien is in de bedrijfsdynamiek.

Naast veranderingen in de voorraad is in Rijnsweerd ook het kantoorgebruik van invloed op de ontwikkeling van het aanbod. Zo wordt het effect op het aanbod van de vertrekkende organisatie in 2003 nog enigszins gedempt doordat het vierkante meter gebruik per werkzaam persoon toeneemt tussen 2003 en 2004. Uit de cijfers blijkt dat de vertrekkende organisatie een zeer efficiënt vierkante meter gebruik had.

Figuur 6.10 Kantoorgebruik Rijnsweerd in vierkante meter per werkzaam persoon. Periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

In Rijnsweerd is het aanbod gedurende de onderzoeksperiode opgelopen van 0,3% in 2001 naar 10.2% in 2010. Hierbij dient aangegeven te worden dat indien er geen (tijdelijke) onttrekking aan de voorraad had plaatsgevonden het aanbod percentage in 2010 nog aanzienlijk hoger was geweest. Het toegenomen vierkante meter gebruik per werkzaam persoon dempt enigszins het oplopende aanbod. De invloed van lokale bedrijfsverplaatsingen is door de bank genomen een incidentele verklaring voor de ontwikkeling van het aanbod in Rijnsweerd (CapGemini). Op dit moment zijn efficiënt ruimtegebruik en herontwikkeling hierop van meer invloed.

### 6.5 Lunetten/Stadion

Op de kantoorlocatie Lunetten/Stadion is tijdens de onderzoeksperiode de werkgelegenheid weinig toegenomen in aantal werkzame personen 342. In een percentage van het totaal aantal werkzame personen op de locatie is dit een toename van circa 11,5%. De toename in werkzame personen neemt de laatste jaren toe, want de jaarlijkse groei is het hoogst in 2009 en 2010. In 2002 liep de werkgelegenheid fors terug en ook in 2007 en 2008 liep hier de werkgelegenheid terug. De (geringe) toename van de werkgelegenheid over de periode 2001-2010 wordt voornamelijk veroorzaakt door de bestandsmutatie (zie figuur 6.11). Dit blijken vooral bedrijfsverplaatsingen te zijn van buiten de provincie. Tegenover dit positieve effect staat een iets minder groot negatief effect van de in situ mutatie.

Figuur 6.11 Bedrijfsdynamiek Lunetten/Satdion weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Uit tabel 6.4 blijkt dat het positieve saldo van de bestandsmutatie grotendeels in 2009 is opgebouwd. Dit betreft de komst van de bedrijven Conclusion ICT B.V., Talenter B.V., HuCaG Talent Development B.V. en HuCaG Consultant & Professionals B.V. Het negatieve saldo van de in situ mutatie is voornamelijk opgebouwd in de periode 2002-2004. In 2010 is er sprake van een forse toename van de werkgelegenheid door in situ mutates. Dit komt met name door de groei bij de Kromhoutkazerne - Commando Landstrijdkrachten CLAS (320 werkzame personen).

Tabel 6.4 Bedrijfsdynamiek Lunetten/Stadion weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	-28	70	97	139
2002	-249	144	-408	-513
2003	137	72	-216	-7
2004	73	39	-209	-97
2005	32	-65	5	-28
2006	33	48	-62	19
2007	18	59	-298	-221
2008	-139	-28	18	-149
2009	243	472	-185	530
2010	10	216	443	669
2001-2010	130	1.027	-815	342

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De eerste voor de locatie Lunetten/Stadion geselecteerde periode betreft de jaren 2003-2004. Hoewel de kantoorlocatie in 2003 een relatief hoge in- uit- en doorstroming kent van bedrijven is deze dynamiek niet afdoende om de enorme schommeling in het aanbod te verklaren vanuit de bedrijfsdynamiek (zie bijlage 5 tabel 5.7).

De tweede periode begint vanaf 2007 met een sterke stijging van het aanbod. Dit houdt verband met een sterk negatief effect op de werkgelegenheid van in situ mutatie. Dit verklaart de stijging van het aanbod echter maar deels. Wat wel terug is te zien is in de cijfers is dat vanaf 2008 het aantal werkzame personen op de locatie toeneemt. Tussen de tweede helft van 2007 en 2010, na de eerdere sterke stijging van het aanbod, neemt het aanbod geleidelijk af. Deze afname wordt veroorzaakt doordat het aantal werkzame personen toeneemt van 2.565 in 2008 naar 3.224 in 2010 (zie bijlage 5 tabel 5.8). Deze stijging komt voort uit het positieve verhuissaldo en de bestandsmutatie in 2009 en 2010. Dit vertaalt zich in een dalend aanbodpercentage.

In Lunetten speelt net als in Rijnsweerd de veranderende voorraad een aanvullende rol bij de ontwikkeling van het aanbod. In de eerste periode 2003-2004 lijkt het er op dat het aanbod dat in de voorgaande kwartalen op de markt is gekomen weer is ingetrokken zonder dat er opname tegenover staat. Dit vermoeden wordt versterkt doordat het aanbod nieuwbouw betreft. De circa 30.000 vierkante meter wordt in 2003 aangeboden en in 2004 niet meer, zonder dat de voorraad is toegenomen. Dus anders dan in Rijnsweerd gaat het niet om een functieverandering van bestaande voorraad maar waarschijnlijk om een nieuwbouwplan dat niet tot uitvoering is. Tussen 2007 en 2008 neemt de voorraad kantoorruimte nogmaals toe nu met circa 29.000 vierkante meter. Deze toename van het aanbod betreft echter geen nieuwbouw. Mogelijk is er sprake geweest van een wijziging in de afbakening van de kantoorlocatie of is het aanbod onterecht als bestaande bouw geregistreerd.

In 2011 neemt de kantoorvoorraad nog toe met circa 40.000 vierkante meter en het aantal werkzame personen met ruim 1.800. Deze ontwikkelingen zijn niet terug te zien in tabel 6.4 daar het ontbreken van de cijfers voor 2012 in het PAR het niet mogelijk maken om een uitsplitsing te maken in verhuissaldo, bestandsmutatie en in situ mutatie.

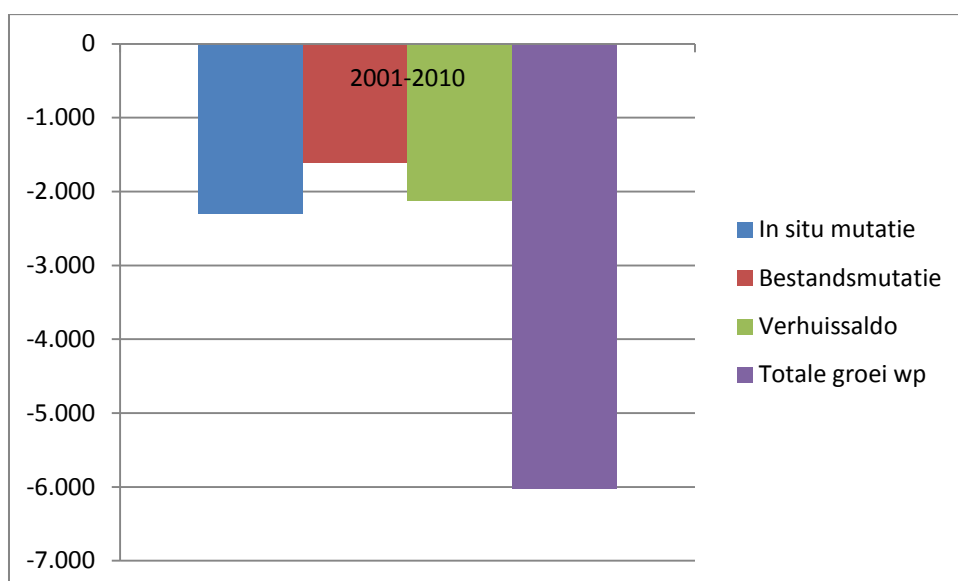
Tussen 2001 en 2010 is in deze locatie het aanbodspercentage opgelopen van 5,2% naar 11,4%. Toch zijn het aantal werkzame personen en het kantoorgebruik per werknemer toegenomen (zie bijlage 5 tabel 5.8 en figuur 5.2). De toename van het aanbod wordt dus niet veroorzaakt door een verminderde vraag. In deze marktsituatie is het logisch dat de ontwikkeling van het aanbod slechts ten dele verklaard kan worden door de bedrijfsdynamiek. De toevoegingen aan de kantoorvoorraad en het aanbod van nieuwbouw(plannen) hebben over de gehele onderzoeksperiode de meeste invloed op de ontwikkeling van het aanbodpercentage.

## **6.6 Kanaleneiland**

In de kantoorlocatie Kanaleneiland is het aantal werkzame personen in de onderzoeksperiode gedaald met maar liefst 6.027. Deze kantoorlocatie verliest werkgelegenheid via alle drie de vormen van bedrijfsdynamiek: in situ mutatie, bestandsmutatie en verhuissaldo. Uit figuur 6.12 is op te maken dat de effecten op de werkgelegenheid van alle drie soorten bedrijfsmutaties gelijkelijk zijn verdeeld.

Uit tabel 6.5 blijkt dat de vermindering van het aantal werkzame personen zich voornamelijk heeft voorgedaan in de eerste helft van de onderzoeksperiode (de jaren 2001-2004). Dit werd toen voornamelijk veroorzaakt door een vertrekoverschot. Vanaf 2004 schommelt het jaarlijkse totale groeicijfer van positief en negatief (en andersom) en laat dan geen grote uitschieters meer zien. In de jaren 2008 en 2009 was er in deze locatie sprake van werkgelegenheidsgroei, in 2010 van een verlies. Dit verlies is echter veel kleiner dan in de beginjaren van het decennium.

Figuur 6.12 Bedrijfsdynamiek Kanaleneiland weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De cijfers in tabel 6.5 zijn tot stand gekomen door een correctie op het databestand uit te voeren. Uit bestudering van de cijfers bleek dat er relatief veel bedrijven in 2001 en 2002 van x naar nul werkzame personen gingen alvorens een jaar later uit het bestand te verdwijnen. Na controle van de bedrijven met meer dan 50 werkzame personen blijken deze verplaatst te zijn en niet gekrompen. Deze organisaties zouden zonder correctie onterecht geregistreerd worden in de categorie in situ mutatie in plaats bestandsmutatie. In 2001 gaat dat om ruim 800 werkzame personen en in 2002 om ruim 1600 werkzame personen. De verschillen in uitkomsten, wel of geen correctie, zijn weergegeven in de tabellen 5.10 en 5.11 in bijlage 5.

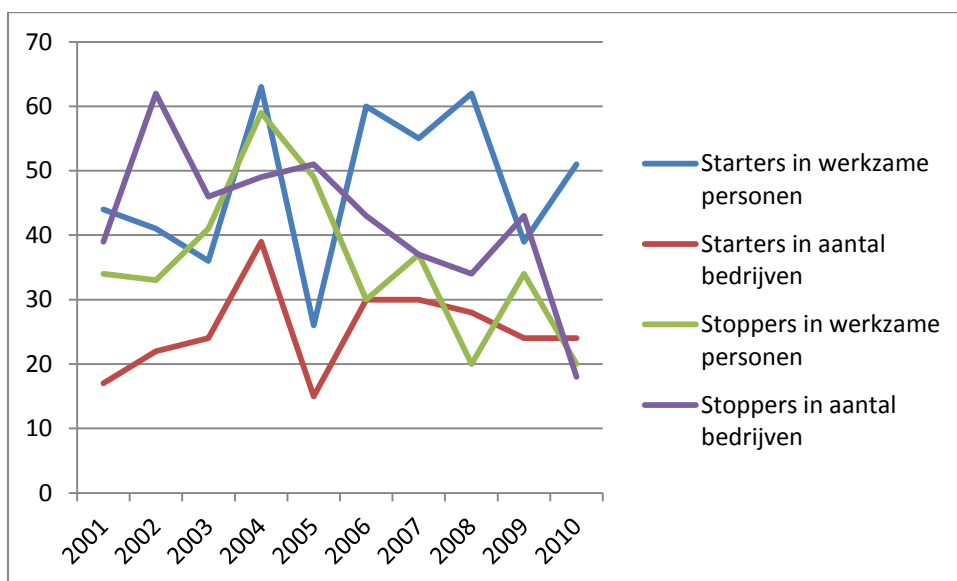
Tabel 6.5 Bedrijfsdynamiek Kanaleneiland weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	-86	-523	-440	-1.049
2002	-1.536	-706	-735	-2.977
2003	-1.664	-334	288	-1.710
2004	-141	-592	-88	-821
2005	507	-271	-216	20
2006	-194	501	134	441
2007	-531	186	-8	-353
2008	387	-221	158	324
2009	274	525	-379	420
2010	865	-168	-1.019	-322
2001-2010	-2.119	-1.603	-2.305	-6.027

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Een opvallende uitkomst van tabel 6.5 is dat de locatie Kanaleneiland al vanaf 2005 lokale vestigingsoverschotten heeft wat betreft werkgelegenheid. In 2010 was de omvang van dit effect nog nooit zo groot geweest. Toch kent de locatie in 2010 een vermindering van de totale werkgelegenheid. Dit komt door forse inkrimpingen bij bestaande bedrijven (negatieve in situ mutatie). Met betrekking tot de bestandsmutatie is uit figuur 6.13 op te maken dat voor de gehele onderzoeksperiode het saldo tussen starters en stoppers voor wat betreft werkzame personen met 120 toeneemt en wat betreft aantal bedrijven met -169 afneemt. De invloed van de starters en stoppers op de bestandsmutatie is daarmee beperkt. Het negatieve werkgelegenheidseffect van de bestandmutatie wordt dus veroorzaakt door uit Kanaleneiland naar buiten de provincie verplaatste bedrijven.

Figuur 6.13 Starters en stoppers Kanaleneiland weergegeven in werkzame personen en aantal bedrijven periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De relatie tussen de bedrijfsdynamiek en de ontwikkeling van het aanbod wordt ook voor Kanaleneiland bekeken aan de hand van de geselecteerde perioden in hoofdstuk 5. Er zijn twee perioden geselecteerd: 2001-2004 en 2007-2008.

In de eerste periode loopt het aanbod op van ruim 7.000 vierkante meter in het eerst kwartaal 2001 naar een piek van ruim 93.000 vierkante meter in het derde kwartaal van 2004. In dezelfde periode gaat het aantal werkzame personen van 20.624 naar 14.545 waarbij de grootste vermindering plaatsvindt tussen 2002 en 2003. Eerder werd al gewezen op het feit dat het vertrekoverschot de grootste invloed heeft op deze afname van werkzame personen. De sterke stijging van het aanbod in deze periode kan dan ook grotendeels verklaard worden door de bedrijfsdynamiek: vertrekoverschot en inkrimpingen.

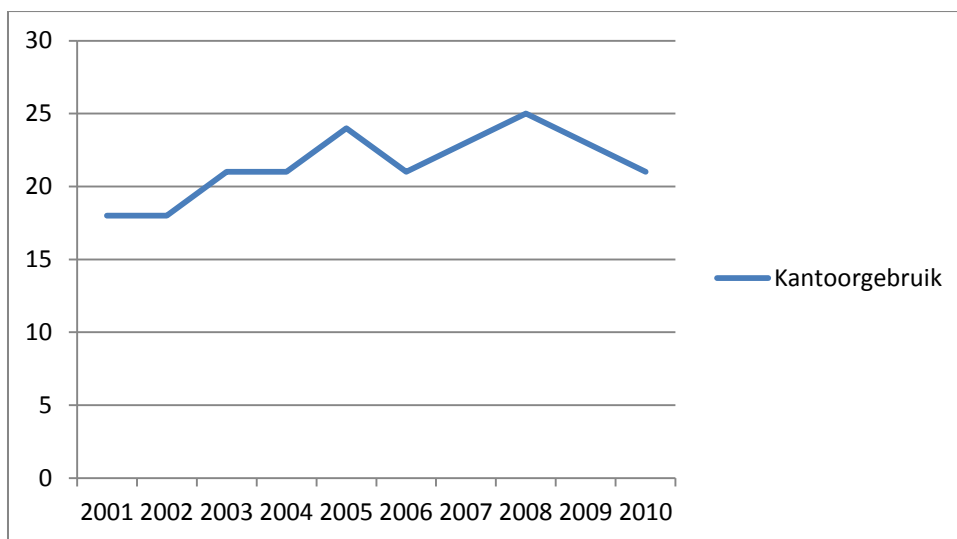
De tweede geselecteerde periode 2007-2008 laat een daling zien van het aanbod. Op basis van tabel 6.5 blijkt dat de totale groei van het aantal werkzame personen nagenoeg gelijk blijft op de locatie. Ook het verhuissaldo, de bestandsmutatie en de in situ mutatie laten geen extreme uitkomsten zien. In 2008 stromen er wel relatief veel werkzame personen door op de kantoorlocatie. Hoewel het



verhuissaldo geen opvallende omvang heeft ligt er wel een relatief hoge in- en uitstroom van werkzame personen aan ten grondslag. De oorzaak van de vermindering van het aanbod in deze periode moet echter aan de aanbodzijde van de markt worden gezocht.

De vermindering van het aanbod in 2007-2008 lijkt dan ook deels te verklaren doordat het kantoorgebruik per vierkante meter per werkzaam persoon toeneemt, zie figuur 6.14. De relatief hoge door- en instroom van bedrijven kan mogelijk veroorzaakt worden doordat de voorraad kantoorruimte in 2008 met circa 22.000 vierkante meter toeneemt. De ontwikkeling van het aanbod lijkt dan ook een combinatie van factoren.

Figuur 6.14 Kantoorgebruik Kanaeleneiland in vierkante meter per werkzaam persoon. Periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Het aanbodspercentage is in de kantoorlocatie Kanaleneiland in de onderzoeksperiode opgelopen van 2.8% in 2001 naar 20.8% in 2010. Deze toename heeft voornamelijk in de eerste helft van dit decennium plaatsgevonden. De toename van het aanbod in die tijd werd voornamelijk veroorzaakt doordat er meer bedrijven vertrekken uit Kanaleneiland dan er naar toe verhuizen. Na 2004 komt er een eind aan deze ontwikkeling (onttrekking van werkgelegenheid door vertrek van bedrijven). Deze locatie kampt de laatste jaren in toenemende mate met een toename van het aanbod als gevolg van inkrimpingen van bedrijven.

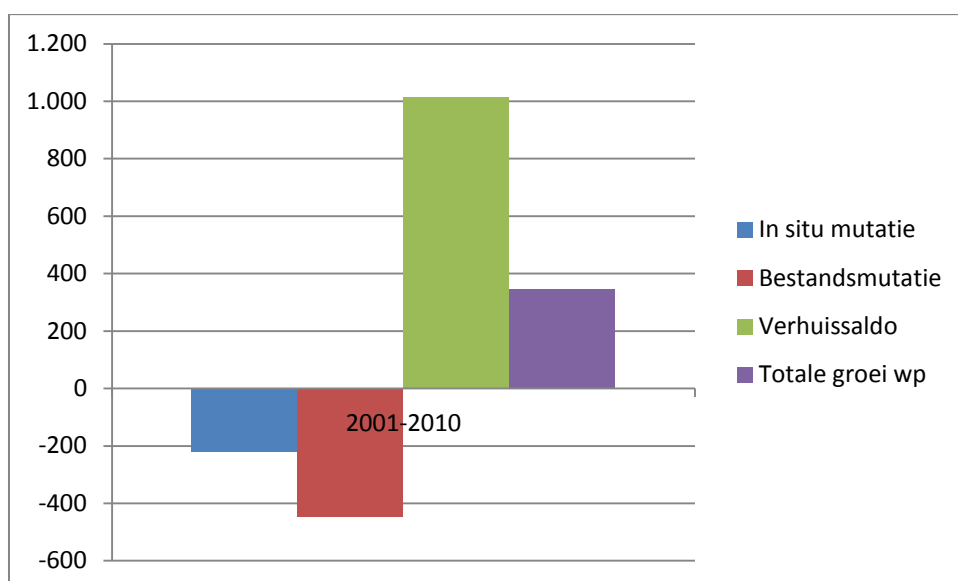
## 6.7 Overvecht<sup>2</sup>

De kantoorlocatie Overvecht kent over de gehele onderzoeksperiode gezien een groei van de werkgelegenheid dat gevoed wordt door een positief verhuissaldo (zie figuur 6.5). Zowel de bestandsmutatie als de in situ mutatie heeft een negatieve invloed op het cijfer totale groei. Het is wat het werkgelegenheidseffect van bedrijfsmutaties betreft de tegenpool van de Centrumlocatie.

Tabel 6.6 laat een heel divers beeld zien in de jaarlijkse ontwikkeling van zowel het verhuissaldo, de bestandsmutatie, de in situ mutatie en de daaruit voortvloeiende totale groei werkzame personen. Het vestigingsoverschot is het grootst in 2001, het effect van de bestandsmutatie het meest negatief in 2009 en dat van de in situ mutatie in 2007.

<sup>2</sup> 2001 Intercau Academy is naar Nieuwegein verhuist en niet uit het bestand gegaan. 2002

Figuur 6.15 Bedrijfsdynamiek Overvecht weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.6 Bedrijfsdynamiek Overvecht weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	818	3	-11	810
2002	-330	-25	131	-224
2003	125	37	31	193
2004	-12	-137	-96	-245
2005	96	23	5	124
2006	105	11	64	180
2007	195	-168	-288	-261
2008	288	115	-1	402
2009	-317	-183	-33	-533
2010	45	-124	-22	-101
2001-2010	1.013	-448	-220	345

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Overvecht is een relatief kleine kantoorlocatie waarin drie perioden, in de aanbodontwikkeling, zijn geselecteerd zoals weergegeven in figuur 5.15.

In de periode eind 2003 eind 2004 loopt het aanbod op van circa 5.000 vierkante meter naar circa 12.000 vierkante meter. Uit tabel 6.6 is op te maken dat de totale groei werkzame personen negatief was in 2004, vooral als gevolg van de bestandsmutatie (voornamelijk bovenprovinciale verplaatsingen). De hoogte van de stijging van het aanbod, circa 7.000 vierkante meter, staat redelijk in verhouding met de negatieve totale groei werkzame personen en het kantoorgebruik per werkzaam persoon, circa 34 vierkante meter. .

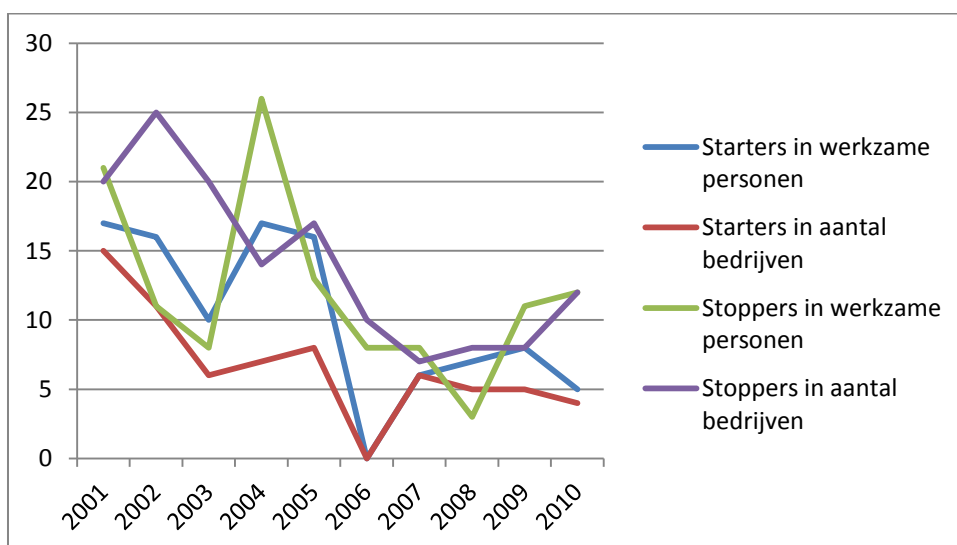
De tweede periode betreft de aanbodontwikkeling in eind 2005. Deze periode laat een hoge opname en relatief veel nieuw aanbod zien. Mogelijk is hier een grote gebruiker vertrokken en is de achter

gelaten kantoorruimte direct door ook een relatief grote gebruiker opgenomen. De opnamecijfers onderschrijven dit vermoeden daar er een transactie is geweest in 2005 waarbij er ruim 12.000 vierkante meter is opgenomen. Bij een dergelijke transactie zouden gezien het kantoorgebruik op Overvecht circa 400 werkzame personen betrokken zijn. Uit de analyse van de PAR gegevens komt een dergelijke transactie echter niet naar voren. Er zijn slechts twee organisaties op Overvecht gevestigd die, gezien hun aantal werkzame personen, dergelijke transacties kunnen bewerkstelligen. Ook uit bijlage 5 tabel 6.13 blijkt dat er geen in-, uit- of doorstromer is geweest van dergelijke omvang. Er kan dus zowel vanuit de bedrijfsdynamiek, verandering van de voorraad en het nieuwe werken geen verklaring worden gegeven voor de ontwikkeling van het aanbod in deze periode.

De derde periode heeft betrekking op eind 2007 begin 2009. In deze periode daalt het aanbod. Tussen eind 2007 en begin 2009 loopt het aantal werkzame personen op. Een toename van het aantal werkzame personen impliceert een toename van het kantoorgebruik. Het is daarom aannemelijk dat de daling van het aanbod voortkomt door de stijging van het aantal werkzame personen. Deze stijging in werkzame personen wordt voornamelijk veroorzaakt door het positieve effect van het verhuissaldo en de bestandsmutatie in 2008. Doordat er meer bedrijven naar de kantoorlocatie toekomen dan vertrekken daalt het aanbod.

Het aanbod is in de onderzoeksperiode opgelopen van 3.6% in 2001 naar 9.3% in 2010. Deze toename is deels te verklaren vanuit de bedrijfsdynamiek. Het aantal bedrijven is in de periode 2001-2010 afgenomen, het aantal werkzame personen echter nagenoeg gelijk. De afname van het aantal bedrijven wordt veroorzaakt doordat er meer bedrijven stoppen dan starten (zie figuur 6.16). Het effect op de werkgelegenheid is echter nagenoeg nihil. Verder is het vierkante meter gebruik per werknemer marginaal gedaald (zie bijlage 5). Deze gegevens verklaren dus niet de stijging van het aanbod. Wat opvalt, is het hoge vierkante meter gebruik per werknemer. Mogelijk doet zich hier hetzelfde probleem voor als bij de kantoorlocatie Centrum en Lage Weide en sluit het PAR niet naadloos aan op de database van Jones Lang LaSalle

Figuur 6.16 Starters en stoppers Overvecht weergegeven in werkzame personen en aantal bedrijven periode 2001-2010

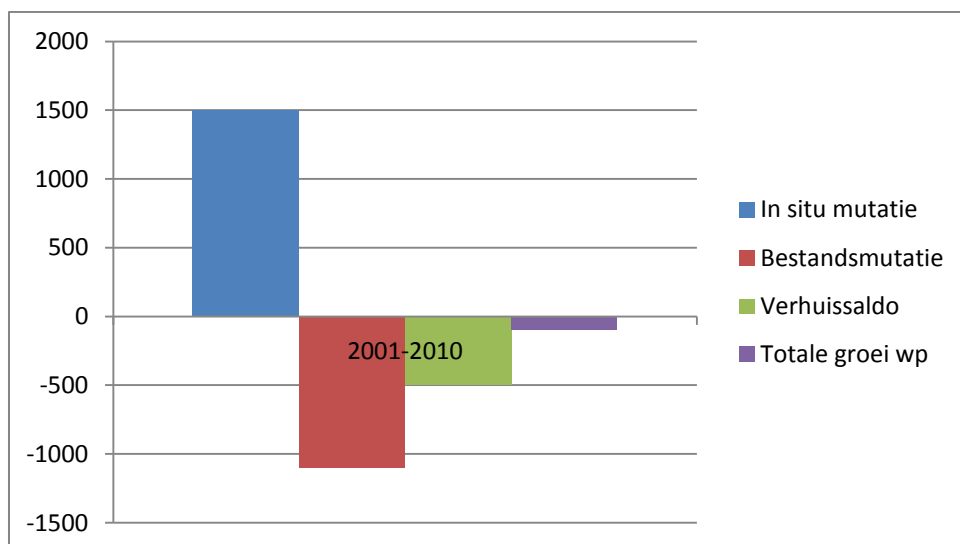


Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 6.8 Lage Weide<sup>3</sup>

In 2010 zijn er minder mensen werkzaam op de kantoorlocatie Lage Weide dan in 2001. De bestandsmutatie en het verhuissaldo zijn negatief en de in situ mutatie positief, zie figuur 6.17.

Figuur 6.17 Bedrijfsdynamiek Lage Weide weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Lage Weide is een gemengde kantoorlocatie. Dit betekent dat er zowel kantoorgebruikers zitten als niet kantoorgebruikers. Om de niet kantoorgebruikers zoals logistieke dienstverleners, productiebedrijven, op- en overslag enz., uit te sluiten is er een extra filter op basis van SBI codes toegepast.

Tabel 6.7 Bedrijfsdynamiek Lage Weide weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	51	-222	288	117
2002	-127	-124	-525	-776
2003	276	-8	74	342
2004	-321	-218	177	-362
2005	-283	-112	235	-160
2006	-323	-294	544	-73
2007	-199	28	23	-148
2008	-12	-111	723	600
2009	238	-13	98	323
2010	199	-25	-137	37
2001-2010	-501	-1.099	1.500	-100

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

<sup>3</sup> Uit de analyse bleek dat Lage Weide een hoog aantal cases kent als het gaat om bedrijven die van x naar 0 werkzame personen gaan en dan het bestand verlaten. De gepresenteerde tabellen zijn volledig gecorrigeerd. Dit houdt in dat alle bedrijven die van x naar 0 werkzame personen gaan zijn omgezet naar code 4. Alle bedrijven groter dan 50 wzp zijn gecontroleerd of ze nog bestaan of zo mogelijk verhuisd zijn binnen de provincie. De getoonde resultaten kunnen zodoende iets vertekend zijn maar zijn een betere benadering van de werkelijkheid.

Voor Lage Weide zijn in hoofdstuk 5 een drietal perioden geselecteerd (zie figuur 5.16).

De eerste periode, 2002-2003 kenmerkt zich door een stijging van het aanbod met 200%. Deze stijging lijkt grotendeels veroorzaakt te worden doordat het aantal werkzame personen sterk daalt, mede beïnvloed door het faillissement/opheffen van een bedrijf met 249 werkzame personen. (Detron Zakelijke netwerken). Daarnaast vertrekken er meer bedrijven dan er komen naar de kantoorlocatie (zie tabel 6.7). De beperkte vermindering van het aanbod in de tweede helft van 2003 lijkt voort te komen uit het feit dat er meerdere bedrijven naar de kantoorlocatie toe verhuizen. Het werkgelegenheidseffect van het verhuissaldo en de in situ mutatie zijn daarom positief.

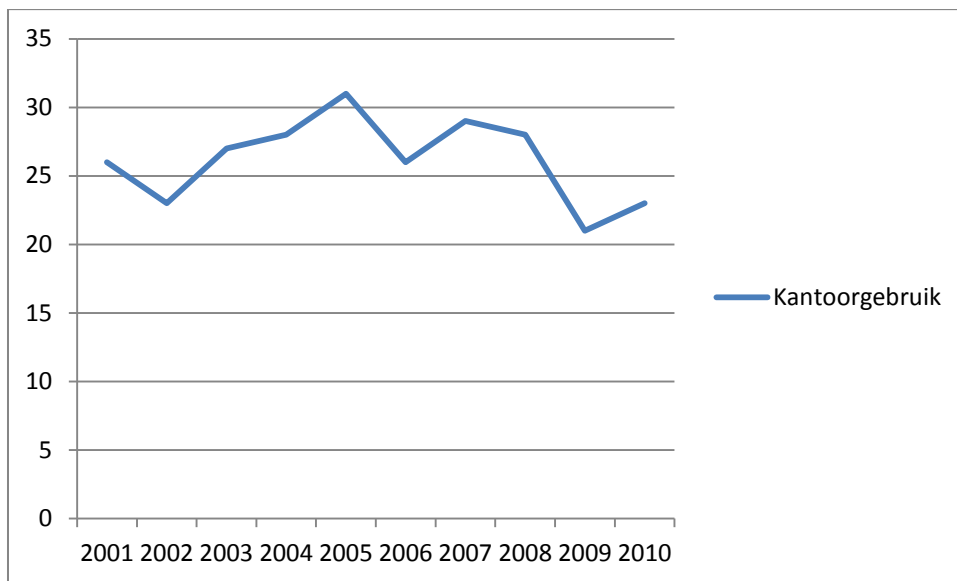
De tweede periode heeft betrekking op eind 2005-2006. In deze periode verdubbelt het aanbod. Hoewel het resultaat van de dynamiek zeer beperkt is in 2006, zijn de effecten van het verhuissaldo en de bestandsmutatie vrij hoog. Als onderdeel van de bestandsmutatie stoppen er in 2006 32 bedrijven met 17 werkzame personen en starten er 18 bedrijven met in totaal 29 werkzame personen in dienst. Het aantal werkzame personen dat de kantoorlocatie in 2006 verlaat door middel van verplaatsing is daarom hoog. Daar staat tegenover dat de reeds gevestigde bedrijven sterk groeien (hoge in situ mutatie). De ontwikkeling van het aanbod wordt zodoende deels verklaard door het vertrekoverschot van bedrijven.

In de derde geselecteerde periode eind 2008-2009 neemt het aanbod eerst toe om vervolgens weer af te nemen. In 2008 daalt het aantal werkzame personen ten opzichte van 2007 om vervolgens in 2009 sterk te stijgen (zie bijlage 5 tabel 5.15). Dat het aantal werkzame personen daalt op een locatie terwijl het cijfer totale groei werkzame personen positief is in een jaar, is mogelijk door de in situ mutatie. Dit cijfer ontstaat doordat het aantal werkzame personen, in dit geval in april 2008, wordt vergeleken met het aantal werkzame personen in het jaar daarop. De in situ mutatie in 2008 is relatief hoog. Dit cijfer wordt sterk beïnvloed door één organisatie (Ziggo hofdkantoor) dat met meer dan 500 werkzame personen groeit tussen 2008 en 2009. De stijging en de daling van het aanbod lijken hiermee deels verklaard aan de hand van de bedrijfsdynamiek.

Op Lage Weide is de voorraad kantoorruimte in de onderzoeksperiode gelijk gebleven en heeft geen invloed op de ontwikkeling van het aanbod. Het kantoorgebruik per werknemer laat wel een effect zien (zie figuur 6.18). Het kantoorgebruik speelt zowel in de tweede als derde periode een rol bij de ontwikkeling van het aanbod. Tussen 2005 en 2006 loopt het kantoorgebruik terug van 31 vierkante meter naar 26 vierkante meter. Het positieve saldo van de in situ mutatie lijkt dus ingepast te worden zonder extra kantoor te huren/kopen.

Het vertrekoverschot en het efficiënter kantoorgebruik per werkzaam persoon, mede als gevolg van de omschakeling van bedrijfsruimte naar kantoorruimte, verklaren samen de sterke stijging van het aanbod op Lage Weide. In de derde periode speelt het kantoorgebruik dezelfde rol. Tussen 2008 en 2009 neemt het kantoorgebruik per werkzaam persoon af van 28 vierkante meter in 2008 naar 21 vierkante meter in 2009 (zie ook tabel 5.16 in bijlage 5). Ondanks de sterke stijging van het aantal werkzame personen daalt het aanbod maar beperkt door een efficiënter kantoorgebruik cq. omschakeling van bedrijfsruimte naar kantoorruimte.

Figuur 6.18 Kantoorgebruik Lage Weide in vierkante meter per werkzaam persoon. Periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Het aanbod aan kantoorruimte op Lage Weide is in de afgelopen tien jaar sterk toegenomen, namelijk van 5.6% in 2001 naar 27% in 2010. Het aanbodpercentage in 2001 was dus al hoog. De toename lijkt voornamelijk veroorzaakt te worden doordat er meer bedrijven vertrekken van Lage Weide dan er naar toe verhuizen. Daarnaast verbetert de efficiëntie van bedrijven als het gaat om het gebruik van vierkante meters kantoor. In bijlage 5 in tabel 5.15 en 5.16 is dit verder inzichtelijk gemaakt. Beide ontwikkelingen verklaren ieder voor zich de groei van het aanbod met circa 15.000 vierkante meter aanbod. Bij elkaar opgeteld verklaren beide oorzaken nagenoeg de gehele toename van het aanbod met ruim 32.000 vierkante meter<sup>4</sup>.

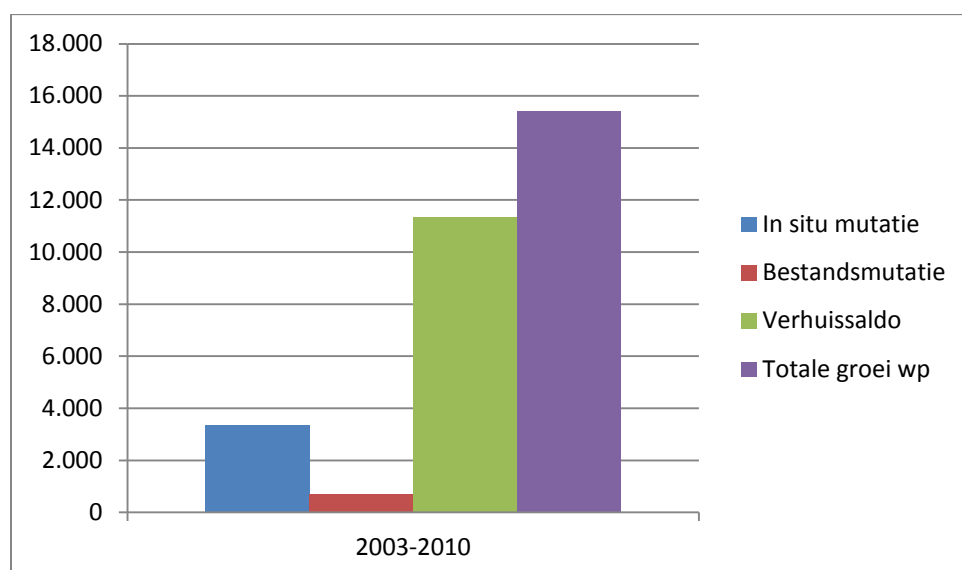
## 6.9 Papendorp

Papendorp is zoals eerder aangegeven een 'greenfield' kantoorlocatie. Vanaf 2002 is de kantorenlocatie in gebruik genomen, maar de locatie begon pas in 2004 'goed te lopen' (zie tabel 6.8). Omdat het een nieuw ontwikkelde kantoorlocatie is, is het niet verwonderlijk dat het positieve verhuissaldo en de in situ mutatie de meeste invloed heeft gehad op de ontwikkeling van de totale toename werkzame personen. Over de gehele periode gemeten vestigen bedrijven zich eerst op de nieuwe locatie en gaan dan vaak uitbreiden.

Uit de cijfers over 2004 blijkt dat het werkgelegenheidseffect van het verhuissaldo veel groter is dan van de bestandsmutatie. Dit betekent dat er meer werkgelegenheid vanuit andere locaties in Utrecht is gedistribueerd naar Papendrop dan er van buiten de provincie is aangetrokken. Opvallend is verder dat in 2004 en 2005 de in situ mutatie negatief is. Dit druist in tegen de eerder vermelde gedachte dat bedrijven vlak na een verplaatsing groeien.

<sup>4</sup> In 2010 is het kantoorgebruik 23 vierkante meter. 23 maal 700 wp is ruim 16.000 vierkante meter aanbod. In 2001 was het kantoorgebruik nog 26 vierkante meter. Met de formule nieuw – oud / oud maal de voorraad kantoorruimte word nog eens circa 17.000 vierkante meter aanbod verklaard.

Figuur 6.19 Bedrijfsdynamiek Papendorp weergegeven in werkzame personen periode 2003-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.8 Bedrijfsdynamiek Papendorp weergegeven in werkzame personen periode 2003-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2003	287	0	891	1.178
2004	7.741	2.052	-140	9.653
2005	337	136	-97	376
2006	376	-27	645	994
2007	956	-1.032	664	588
2008	516	-212	-444	-140
2009	195	-378	1.064	881
2010	937	166	779	1.882
2003-2010	11.345	705	3.362	15.412

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

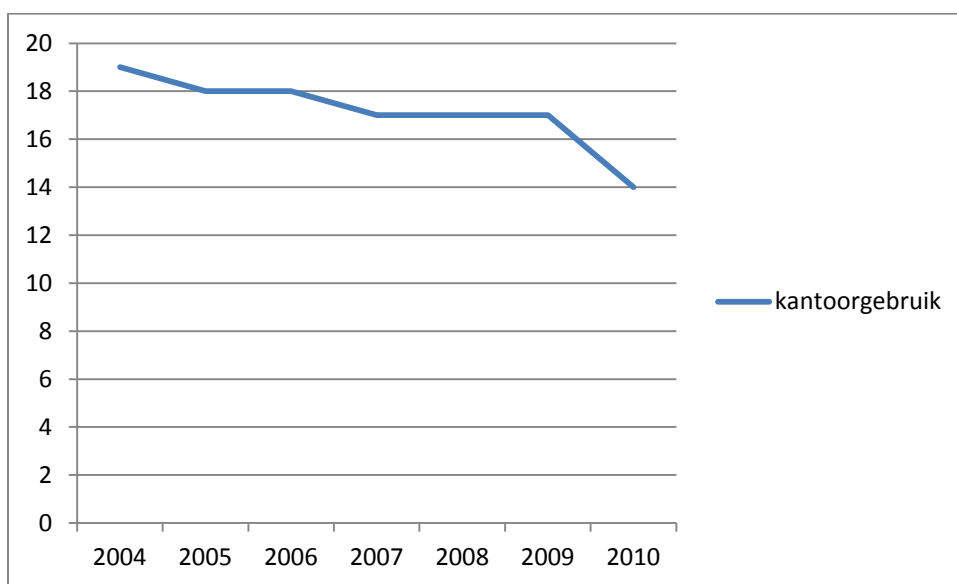
De werkgelegenheidseffecten van het verhuissaldo en de bestandsmutatie worden sterk bepaald door enkele grote bedrijven. Dit heeft grote invloed op de ontwikkeling van het aanbod. Zo zijn twee organisaties (Capgemini, Atos Origin) samen goed voor een toename van circa 7.000 werkzame personen. Zij hebben met hun vestiging en (aanstaande) vertrek grote invloed op de ontwikkeling van het aanbod in Papendorp.

De geselecteerde periode uit hoofdstuk 5 heeft betrekking op 2007-2010. In deze periode loopt het aanbodpercentage op van 12,7% naar 22,7%,. Tussen 2007 en 2010 neemt het aantal werkzame personen toe van 12.848 naar 14.345. Deze toename wordt in 2009 en 2010 sterk beïnvloed door de in situ mutatie. De in situ mutatie wordt weer sterk beïnvloed door één bedrijf (Capgemini). Dit bedrijf groeit in 2009 met 1067 werkzame personen en in 2010 met 627. Noemenswaardig is wel dat dit bedrijf, goed voor circa 5.687 werkzame personen, in 2013 Papendorp gaat verlaten en daarmee

ruim een derde van de werkzame personen wegtrekt<sup>5</sup>. Het oplopen van het aanbod is dus te verklaren vanuit de bedrijfsdynamiek

In de periode 2007-2010 neemt de kantoorvoorraad toe met 15.700 vierkante meter. Gezien de stijging van het aantal werkzame personen in deze periode zou dit geen invloed moeten hebben op het aanbodpercentage kantoorruimte. Het is in dit verband verstandig om te kijken naar het efficiënte kantoorgebruik op Papendorp (zie figuur 6.20). Werd er in 2004 nog 19 vierkante meter per werkzaam persoon aangehouden, in 2010 is dit gedaald naar 14 vierkante meter. Indien men in 2010 ook 19 vierkante meter per werkzaam persoon zou gebruiken was het aanbodpercentage slecht 2.7% geweest in 2010. Het 'Nieuwe werken' lijkt hier dus de verklarende factor voor het oplopende aanbod. Het 'nieuwe werken' is juist in Papendorp van grote invloed, omdat de vrij nieuwe kantoorpanden zich hier goed voor lenen.

Figuur 6.20 Kantoorgebruik Papendorp in vierkante meter per werkzaam persoon. Periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

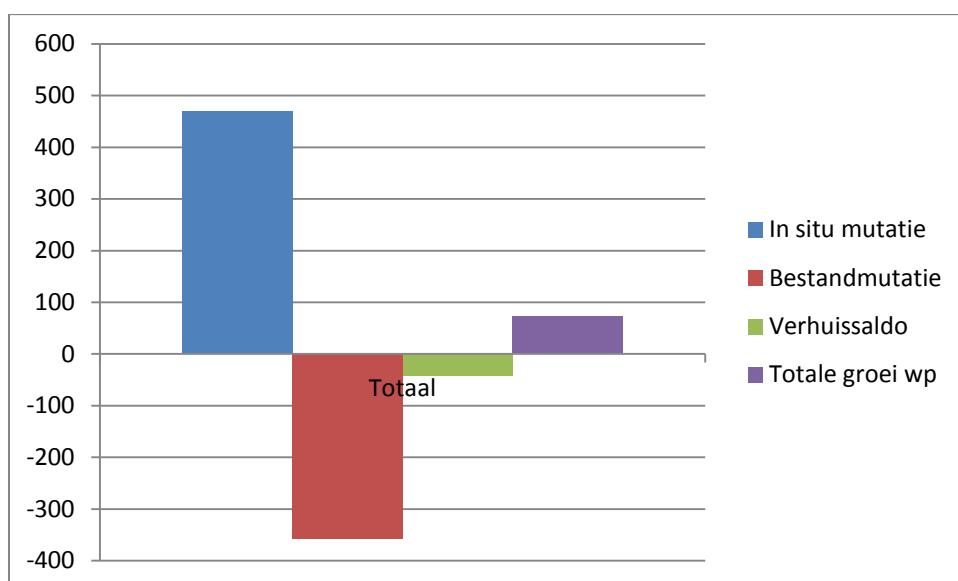
## 6.10 Vleuten de Meern

De werkgelegenheid in de kantoorlocatie Vleuten de Meern is tussen 2001 en 2010 licht toegenomen. Kijken we naar de werkgelegenheidseffecten van de bedrijfsdynamiek dan is het beeld in Vleuten de Meern precies het omgekeerde van dat in Lunetten/Stadion: een groot positieve in situ mutatie, een groot negatieve bestandsmutatie en een in omvang beperkt negatief verhuissaldo. Uitsplitsing van de bestandsmutatie in starters en stoppers en boven provinciale verhuizers leert dat de starters en stoppers weinig tot geen invloed hebben op de hoogte van de mutatie. De starters zijn in de onderzoeksperiode goed voor 155 werkzame personen en de stoppers voor 150 werkzame personen.

<sup>5</sup> In het databestand is één correctie doorgevoerd. In 2007 daalt één bedrijf met 1507 werkzame personen. In 2009 doet zij dat nogmaals met 433 werkzame personen om vervolgens tussen 2010 en 2011 uit het bestand te verdwijnen. Uit controle blijkt dat dit bedrijf vertrokken is naar Amstelveen. Dit bedrijf betreft dus bestandsmutatie geen in situ mutatie. De verschillen in uitkomsten zijn terug te zien in bijlage 5 tabellen xx



Figuur 6.21 Bedrijfsdynamiek Vleuten de Meern weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De ontwikkelingen van het verhuissaldo, de bestandsmutatie en de in situ mutatie laten op jaarbasis een gevarieerd beeld zien (zie tabel 6.9). Opvallend zijn het negatieve effect van het verhuissaldo in 2003 (Atos Consulting N.V. en Syntrus Achmea pensioenfonds vertrekken) en het positieve effect van het verhuissaldo in 2006 (Syntrus Achmea pensioenfonds komt terug naar de locatie). Het vertrek en de komst van één relatief groot bedrijf (Syntrus Achmea) zijn hiervoor dus grotendeels verantwoordelijk. Het effect van bestandsmutatie in 2005 is opmerkelijk negatief als gevolg van het vertrek van één bedrijf (Interpolis Pensioenen B.V.) naar buiten de provincie. Het sterke positieve werkgelegenheidseffect van de in situ mutatie in 2007 duidt op een forse uitbreiding, voornamelijk ingegeven door de groei van twee bedrijven (Oracle en Syntrus Achmea pensioenfonds).

Tabel 6.9 Bedrijfsdynamiek Vleuten de Meern weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010

Jaartal	Verhuissaldo	Bestandsmutatie	In situ mutatie	Totale groei wp
2001	-103	140	-525	-488
2002	-112	-25	238	101
2003	-954	-57	110	-901
2004	93	160	-174	79
2005	28	-434	157	-249
2006	732	13	-140	605
2007	-9	-64	956	883
2008	-5	-101	-122	-228
2009	133	-32	-47	54
2010	156	43	17	216
Totaal	-41	-357	470	72

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

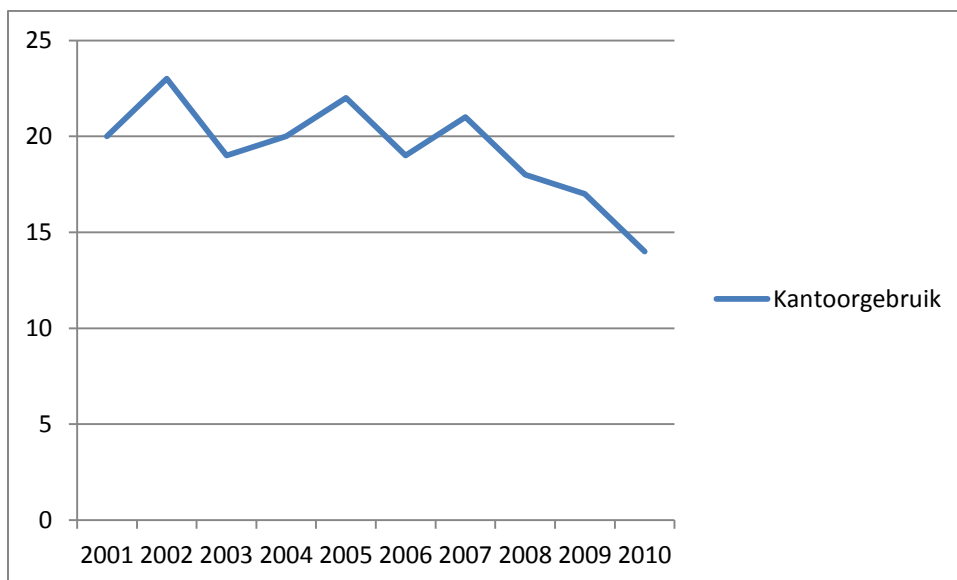
Voor de kantoorlocatie Vleuten de Meern is op basis van hoofdstuk 5 een tweetal perioden geselecteerd zoals aangegeven in figuur 5.18.

De eerste periode, 2003-2005, kenmerkt zich aan het begin door een sterke stijging van het aanbod. In 2003 vertrekken er meer dan 1.000 werkzame personen van de kantoorlocatie naar elders (zie tabel 6.9 het verhuissaldo en de bestandsmutatie). Dit aantal wordt grotendeels veroorzaakt doordat een tweetal bedrijven (Atos Consulting N.V. en Syntrus Achmea pensioenfond), samen goed voor 886 werkzame personen, in 2003 verhuizen. De daarop volgende daling van het aanbod komt deels doordat één van de twee bedrijven terug keert op de kantoorlocatie met 646 werkzame personen. Zie de piek in opname 2005 Q2 in figuur 5.18.

De tweede periode 2009-2010 loopt het aanbod wederom sterk op. Tussen 2005 en 2010 loopt het aantal werkzame personen op van 4.015 naar 5.346 (zie bijlage 5 tabel 6.20). Dat het aanbod stijgt, is daarom tegen de verwachting in. De bedrijfsdynamiek geeft in dit geval dus geen verklaring voor de toename van het aanbod.

Indien de voorraad kantoor zou stijgen zou een ontwikkeling in de tweede periode te verklaren zijn. Dit is echter niet het geval. De verklaring moet eerder worden gezocht bij het kantoorgebruik. Net als in Papendorp neemt het vierkante meter gebruik per werkzame persoon af (zie figuur 6.22). Werd er in 2001 nog 20 vierkante meter per werkzaam persoon aangehouden, in 2010 is dit gedaald naar 14 vierkante meter. Indien men in 2010 ook 20 vierkante meter per werkzaam persoon zou gebruiken was het aanbodpercentage kantoorruimte minder dan 1% geweest in 2010. Daar waar de piek in het aanbod in 2003-2005 voornamelijk verklaard wordt door de verplaatsing van bedrijven lijkt het 'Nieuwe werken' de oorzaak van het oplopende aanbodpercentage vanaf 2009.

Figuur 6.22 Kantoorgebruik Vleuten de Meern weergegeven in werkzame personen periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De ontwikkelingen hebben hun effect op de aanbodspercentages niet gemist. Tussen 2001 en 2010 is het aanbod opgelopen van 1,3% naar 32,7%. Het aantal werkzame personen is beperkt gestegen net als het aantal bedrijven. De bestaande bedrijven groeien per saldo. Het lijkt er echter op dat bestaande bedrijven in aantal werkzame personen groeien zonder kantoorruimte bij te huren. Dit sluit naadloos aan op het efficiënter kantoorgebruik per werknemer.

## **6.11 Conclusies**

De negen onderzochte kantoorlocaties in de gemeente Utrecht vertonen verschillen op een drietal punten. Ten eerste in de groei van de werkgelegenheid. Gemeten over de periode 2001-2010 zijn er groeiers zoals de locaties Papendorp (15.410 werkzame personen), Centrum (1.430 werkzame personen), Overvecht (350 werkzame personen), Lunetten/Stadion (340 werkzame personen), Vleuten de Meern (70 werkzame personen) en krimpers zoals de locaties Kanaleneiland (-6.030 werkzame personen), Rijnsweerd (-4.190 werkzame personen), Maliebaan (-361 werkzame personen) en Lage Weide (-100 werkzame personen).

Ten tweede verschillen de locaties in de samenstelling en periode van de toe- of afname aan werkgelegenheid per locatie. Het minst verwonderlijk is dat de groei in de locatie Papendorp wordt veroorzaakt door een vestigingsoverschot van bedrijven. Ondanks het feit dat deze locatie in de markt is gezet als geschikte vestigingsplaats voor nationale hoofdkantoren wordt dit overschot voornamelijk gevoed door de komst van bedrijven uit andere delen van Utrecht. Dit is ook het geval in de kantoorlocatie Overvecht, al is deze locatie van veel oudere datum dan die in Papendorp. De groei van de werkgelegenheid in de locatie Centrum wordt daarentegen wel bepaald door de komst van bedrijven van buiten de provincie Utrecht. Dit is ook het geval in de locatie Lunetten/Stadion, al gaat het om veel geringere groeicijfers. Daarnaast dragen in het Centrumgebied startende bedrijven substantieel bij aan de groei van de werkgelegenheid. Dat is in de andere locaties veel minder het geval. De beperkte groei van de werkgelegenheid in de locatie Vleuten de Meern is voornamelijk het gevolg van uitbreidingen (in situ mutaties), iets dat in Papendorp maar in beperkte mate valt te constateren.

Het verlies aan werkgelegenheid in de locatie Kanaleneiland treedt eigenlijk alleen aan het begin van de onderzoeksperiode op (2001 t/m 2003). Dit werd toen veroorzaakt door een vertrekoverschot van bedrijven. De locatie heeft de laatste jaren vooral last van inkrimpingen bij bestaande bedrijven. In de locatie Rijnsweerd kan voor het jaar 2003 een flink negatief effect door verplaatsingen worden genoteerd, maar dat werd eigenlijk veroorzaakt door één bedrijf. Dit vertrek werd binnen een jaar deels gecompenseerd door de komst van andere bedrijven. De afname van werkgelegenheid in de locatie Maliebaan is daarentegen sterk afhankelijk van wat er bij de bedrijven zelf gebeurt (inkrimpingen). De situatie in de locatie Lage Weide is weer anders, want daar zorgen in situ mutaties weer voor groei van de werkgelegenheid. Deze groei is echter te gering om het negatieve effect van het vertrekoverschot te compenseren.

De locaties verschillen als laatste nog op een derde punt, namelijk de mate waarin werkgelegenheidseffecten van bedrijfsmutaties een verklaring geven voor de ontwikkeling van het aanbod. Nadere inspectie van de in hoofdstuk 5 geselecteerde tijdstippen brengt aan het licht dat soms functieveranderingen van bestaand vastgoed (Rijnsweerd), soms het niet uitvoeren van een al aangekondigd nieuwbouwproject (Lunetten/Stadion) en soms het efficiënter ruimtegebruik van werknemers (Centrum, Maliebaan, Papendorp, Vleuten de Meern) een additionele verklaring geven van de oplopende aanbodpercentages. Niettemin bieden de verschillende werkgelegenheidseffecten van de verschillende soorten bedrijfsmutaties een scala aan verklaringen voor de verschillende ontwikkelingen van het aanbod op de kantoorruimtemarkt.

## Hoofdstuk 7 Bedrijfsverplaatsingen

Uit voorgaand hoofdstuk is gebleken dat er een relatie bestaat tussen bedrijfsverplaatsingen en de ontwikkeling van het aanbod. Dit hoofdstuk gaat in op deze relatie. In het vorige hoofdstuk stond daarbij het verhuissaldo gemeten in werkzame personen centraal. In dit hoofdstuk gaat het om het onderliggende patroon van stromen van verplaatsingen. Het gaat dus om bedrijfsverplaatsingen tussen de negen geselecteerde kantoorlocatie, aangevuld met vier andere kantoorlocaties in de stadsregio (Overige Utrecht, Nieuwegein, Houten en Maarsse). De onderzoeksvraag is wederom: is er een samenhang tussen de omvang van de stromen en de ontwikkeling van de aanbodpercentages op de locaties? Zo valt te verwachten dat vertrekstromen een toename van het aanbod tot gevolg heeft en vestigingsstromen het omgekeerde effect hebben. Bedrijfsverplaatsingen kunnen verder worden opgedeeld in de verplaatsingen tussen locaties en de verplaatsingen van bedrijven binnen een locatie. Als eerste komt in dit hoofdstuk de verplaatsing tussen locaties aan de orde en daarna de verplaatsing binnen locaties. Het hoofdstuk sluit af met enkele conclusies.

### 7.1 Verplaatsingen tussen locaties

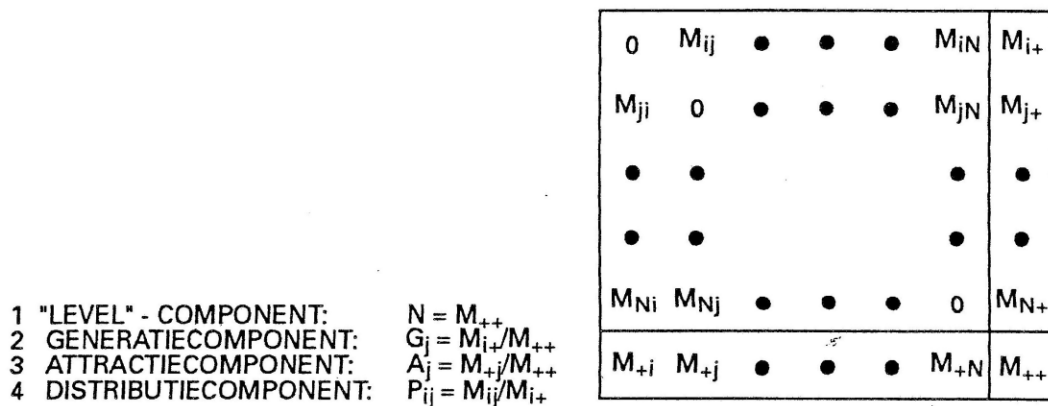
Het verplaatsingssaldo van een locatie kan positief, nul of negatief zijn. In het vorige hoofdstuk bleek dat de omvang van de saldi verschillen per locatie en vaak ook per jaar. Bovendien zegt een saldo niets over de onderliggende stromen (vertrek en vestiging).

Het maken van een verplaatsingsmatrix met stromen van en naar locaties is een veel gebruikte methode om de verplaatsingsstromen tot uiting te brengen. We tellen in dit onderzoek het aantal bij bedrijfsverplaatsingen betrokken werkzame personen en niet het aantal verplaatste bedrijven. Om de matrix te beschrijven wordt gebruik gemaakt van de volgende componenten (zie ook Atzema 1991):

- Niveaucomponent (N) : het totaal aantal werkzame personen, dat betrokken is bij bedrijfsverplaatsingen binnen de matrix. Men zou kunnen spreken van de totale mobiliteit.
- Generatiecomponent (G<sub>j</sub>) : het verhoudingsgetal tussen de omvang van het vertrek uit een bepaalde locatie en de totale omvang van alle verplaatsingen binnen de matrix. Het geeft aan hoeveel een locatie bijdraagt aan de totale mobiliteit in de matrix;
- Attractiecomponent (A) : het verhoudingsgetal tussen de omvang van de vestiging in een bepaalde locatie en de totale omvang van alle verplaatsingen binnen de matrix. Het geeft aan hoeveel een locatie ontvangt vanuit de totale mobiliteit.
- Distributiecomponent (P<sub>ij</sub>) : het verhoudingsgetal tussen het aantal werkzame personen dat van regio i naar j migreert en het totale verstrekt uit regio i. Deze component wordt ook wel aangeduid als de relatieve verplaatsingstroom van locatie i naar locatie j. Het geeft de verdeling weer van werkzame personen vanuit de herkomst locatie naar de bestemmingslocatie. Het geeft aan wat het hoe dominant een bepaalde stroom is in de bijdrage van een locatie aan de totale mobiliteit.

De componenten worden berekend aan de hand van een verplaatsingmatrix zoals weergegeven in figuur 7.1. Voor de locaties in dit onderzoek is voor de periode 2001-2010 en voor ieder jaar afzonderlijk een dergelijke verplaatsingmatrix opgemaakt welke zijn opgenomen in bijlage 6.

Figuur 7.1 Migratiematrix



Bron: Bargeman 1986 in Atzema (1991) pagina 85

Tabel 7.1 Verplaatsingmatrix in werkzame personen, periode 2001-2010

2001-2010	Kan	Lage	Rijns	Lunet	Malie	Overv	Papen	Vleut	Centr	Overig	Nieuw	Houten	Maars	Totalen
Kan	0	178	443	347	102	355	2765	318	1220	817	354	214	43	7156
Lage	36	0	85	0	5	67	1432	27	26	340	119	67	45	2249
Rijns	39	32	0	309	58	0	4512	0	11	630	226	67	0	5884
Lunet	418	254	0	0	5	1	3	0	6	171	18	38	0	914
Malie	29	20	83	93	0	27	218	0	122	145	76	30	16	859
Overv	4	274	34	29	7	0	42	0	39	134	353	50	17	983
Papen	51	64	0	0	0	0	0	316	0	22	0	0	0	453
Vleuten	226	47	0	0	0	0	660	0	0	124	95	102	0	1254
Centrum	1578	45	1231	137	224	25	61	21	0	1511	135	29	18	5015
Nieuw	733	220	672	1	54	30	287	115	146					2258
Houten	399	159	13	0	1	75	35	30	11					723
Maars	23	312	0	0	0	1	256	95	76					763
Totalen	3536	1605	2561	916	456	581	10271	946	1657	3894	1376	597	139	28535

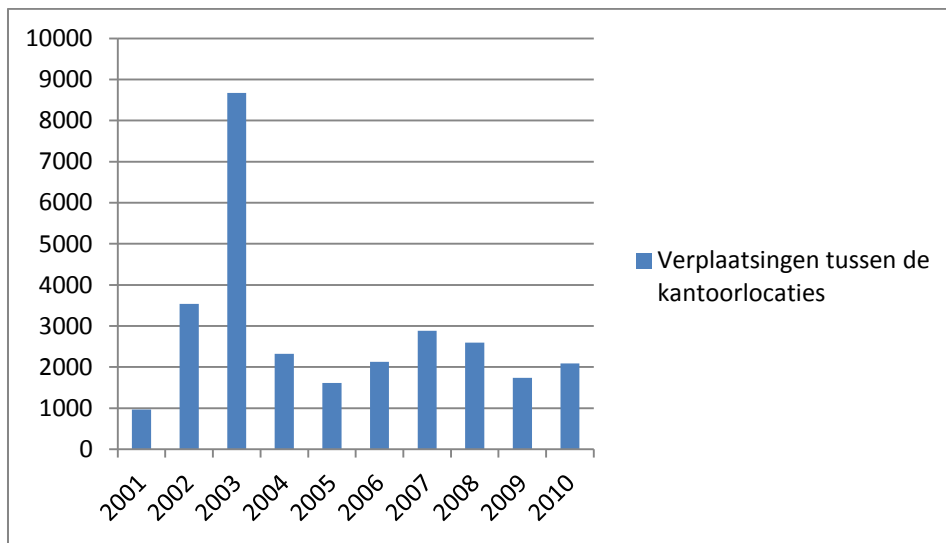
Bron : PAR 2012, eigen bewerking

In tabel 7.1 is de verplaatsingmatrix opgenomen voor de negen kantoorlocaties aangevuld met Utrecht overig, Nieuwegein, Houten en Maars (totaal van 13 locaties). Tezamen vormen deze locaties het 'systeem'.

In totaal zijn er over de gehele periode 2001-2010, 28.535 werkzame personen betrokken geweest bij bedrijfsverplaatsingen tussen de 13 locaties. Verplaatsingen van buiten de provincie of van binnen de provincie Utrecht naar buiten de locaties zijn hierin niet opgenomen. Tevens zijn de doorstromers niet in deze tabellen verwerkt: de getallen op de diagonaal zijn op 0 gezet.

In 2003 was de jaarlijkse mobiliteit het grootst (zie figuur 7.2). Het ging toen om circa 8.500 werkzame personen. In dat jaar kwam Papendrop op de markt. De aantallen in de andere jaren schommelt om de circa 2.000 werkzame personen.

Figuur 7.2 Verplaatsing tussen de 13 locaties in werkzame personen, 2001-2010

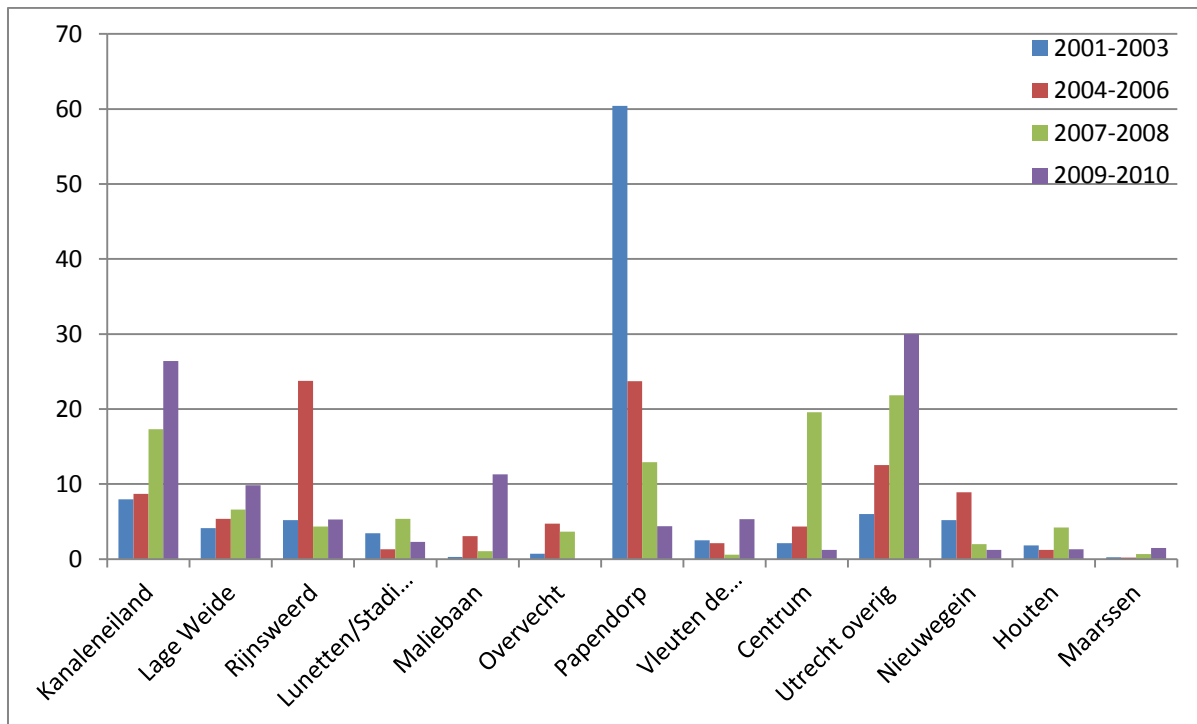


Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Hoewel figuur 7.2 aangeeft hoeveel werkzame personen er op jaarbasis zijn verplaatst zegt het niets over de verdeling waar de verplaatsingen vandaan komen en naar waar ze naar toe gaan. Om dit inzichtelijk te maken wordt er gebruik gemaakt van de eerder genoemde attractie- en generatiecomponenten.

In figuur 7.3 zijn de attractiecomponenten van de locaties weergegeven. Daarbij is de onderzoeksperiode opgedeeld in vier perioden.

Figuur 7.3 Attractiecomponenten, 2001-2010

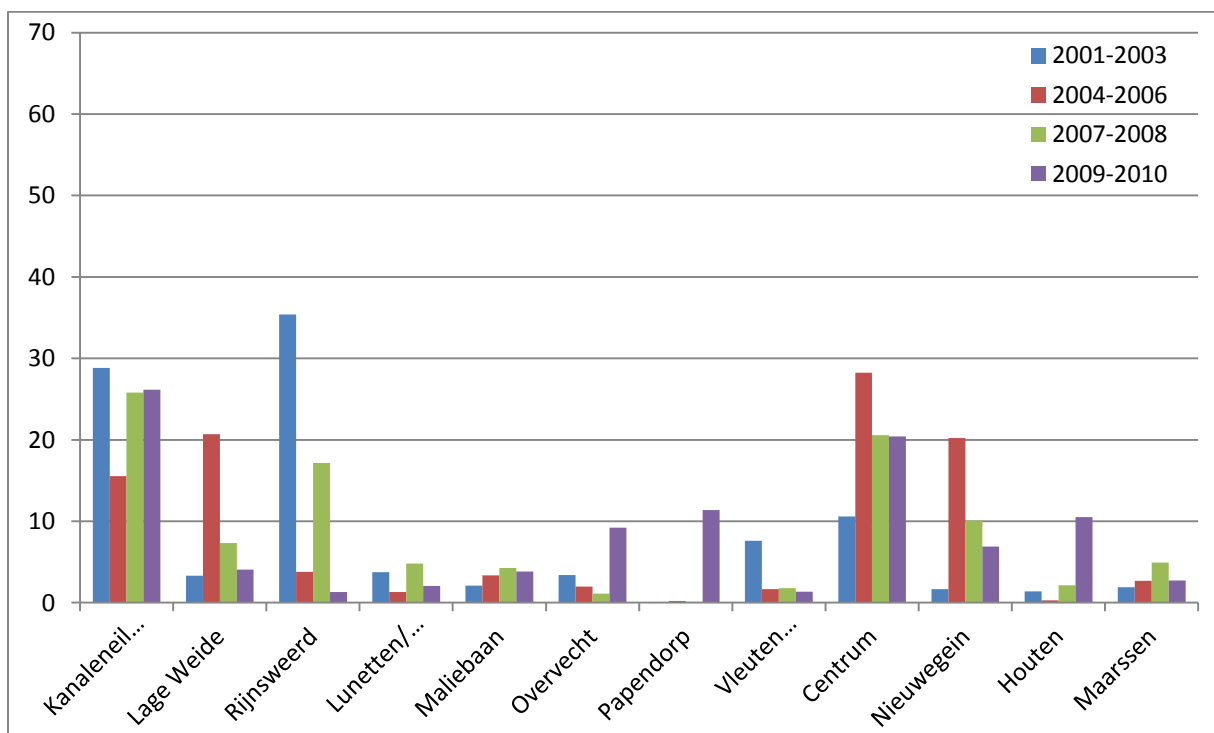


Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 7.3 leidt tot enkele interessante observaties. Zo bevestigt de figuur de aantrekkingskracht van Papendorp in de periode 2001-2003. Toen Papendorp op de markt kwam trok het dus veel werkgelegenheid aan vanuit andere delen van de stadsregio. Dat aandeel nam daarna steeds meer af. Ook is te zien dat Rijnsweerd in de periode 2004-2006 een even grote aantrekkingskracht had op de werkgelegenheid in de stadsregio als Papendorp. Ook dat is een incident gebleken. De locatie Kanaleneiland laat een meer geleidelijke ontwikkeling van toenemende aantrekkingskracht zien. De toenemende aantrekkingskracht gaat ook op voor Overig Utrecht. Dit kan worden geïnterpreteerd als een ten gevolge van bedrijfsverplaatsingen toenemende spreiding in Utrecht van kantoorwerkgelegenheid naar buiten de negen kantoorlocaties. Te denken valt aan kleinschalige kantoren buiten de geijkte locaties. Daarnaast valt op dat de locaties buiten de stad Utrecht geringe attractiecomponenten laten zien. Dit wordt mogelijk beïnvloed door het niet voorkomen in de matrix van de bedrijfsverplaatsingen tussen deze drie locaties onderling. Hoe dan ook, vanuit het oogpunt van de Utrechtse kantorenmarkt oefenen deze locaties weinig aantrekkingskracht uit op de kantoorbedrijvigheid.

De tegenpool van de attractiecomponent, de generatiecomponent, is weergegeven in figuur 7.4. De generatiecomponent geeft aan waar de verplaatsingen binnen het systeem vandaan komen, welke locaties zijn de leveranciers 'de bronnen' van de verplaatsingen. Uit figuur 7.4 blijkt dat Kanaleneiland en Centrum belangrijke brongebieden van verplaatsingen zijn. Het belang van Nieuwegein als brongebied neemt af en het belang van Overvecht, Papendorp en Houten neemt toe. In de meest recente periode (2009-2010) behoren zij samen met Kanaleneiland en Houten tot de belangrijkste brongebieden van de Utrechtse kantorenmarkt. Lage Weide 2004-2006 en Rijnsweerd 2001-2003 en 2007-2008 laten enkele extreme uitschieters zien.

Figuur 7.4 Generatiecomponenten, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking



Hoewel de figuren 7.3 en 7.4 het veranderende belang, als het gaat om het genereren en aantrekken van bij verplaatsingen betrokken werkgelegenheid, inzichtelijk maken geven de figuren geen inzicht in de werkgelegenheidseffecten van de verplaatsingen tussen de locaties. Uit de figuren is dus niet op te maken of de verschillen in migratiestromen tussen locaties de oplopende verschillen in aanbodpercentages verklaren. Op basis van de distributiecomponent is dit inzichtelijk te maken. Verderop in dit hoofdstuk zal hier per locatie nader op ingegaan worden.

De verplaatsingen binnen het systeem zijn maar een deel van alle verplaatsingen die plaatsvinden. De instroom en uitstroom van werkzame personen kan ook van buiten de regio komen. Door het aantal werkzame personen dat verplaatst binnen de onderzoekslocaties te delen door het aantal werkzame personen dat verplaatst binnen en buiten de onderzoekslocatie, maar wel binnen de provincie, ontstaat tabel 7.2. Het interessante aan tabel 7.2 is dat er uit opgemaakt kan worden welke percentage van de in- en uitstroom van werkzame personen uit de 13 onderzoekslocatie komt. Zo blijkt bijvoorbeeld dat ruim 86% van alle werkzame personen die vanuit de provincie Utrecht naar Papendorp zijn verplaatst, afkomstig te zijn uit één van de 13 locaties die in dit onderzoek betrokken zijn. Zo blijkt ook dat ruim 91% van de werkzame personen die uit Rijnsweerd verplaatsen, naar een locatie verhuizen binnen het systeem van de 13 onderzoekslocaties. Hieruit kan opgemaakt worden dat de locaties met een hoog percentage een sterke relatie hebben met de locaties binnen het systeem. Daarmee zijn ze voor de instroom sterk afhankelijk van de verhuisbereidheid van de gebruikers op de andere locaties en concurreren de kantoorlocaties binnen het systeem onderling om de gunst van de gebruiker. Interessant is verder dat de locaties Overvecht, Centrum en Maliebaan voor wat betreft de instroom veel minder gericht zijn op bedrijven uit het Utrechtse. De aan de westelijke kant van de stad Utrecht gelegen locaties Vleuten de Meern en Papendorp vallen op door lage percentages bij de uitstroom. De locatie Maliebaan is in dit verband een interessant voorbeeld. Bedrijven verplaatsen vanaf Bilthoven, Zeist, Baarn, De Bilt, Bosch en Duin enz. naar de Maliebaan. Als ze vertrekken van de Maliebaan dan trekken ze niet terug naar de randgemeenten maar verplaatsen ze naar een locatie binnen het systeem. Hierover later meer in de omschrijving per locatie.

Tabel 7.2 Aandeel van bij verplaatsingen betrokken werkgelegenheid tussen de 13 locaties binnen het totaal in de Provincie Utrecht, 2001-2010

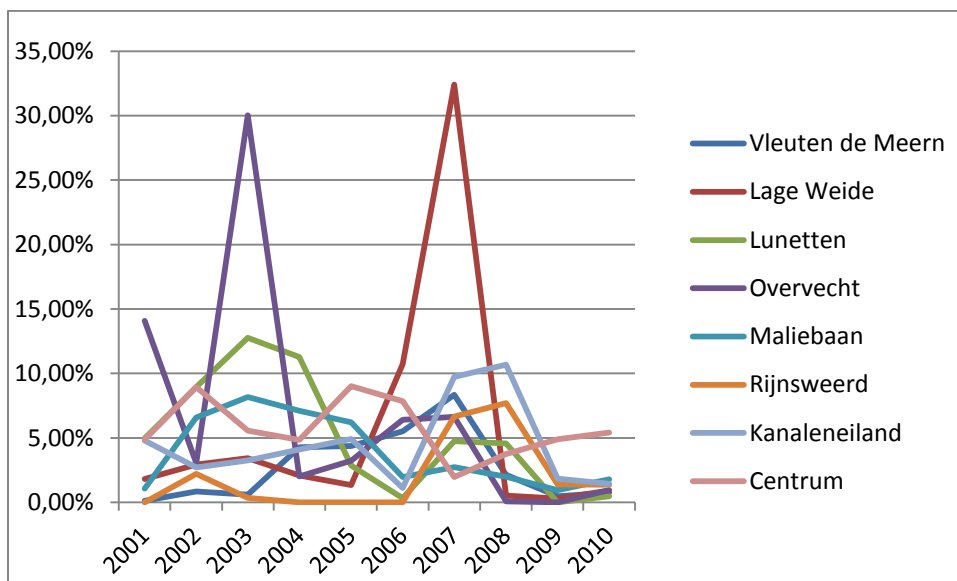
Locatie	percentage instroom	percentage uitstroom
Kanaleneiland	57,05%	86,04%
Lage Weide	78,91%	88,72%
Rijnsweerd	79,12%	91,84%
Lunetten/Stadion	78,49%	88,14%
Maliebaan	45,65%	85,47%
Overvecht	27,96%	92,30%
Papendorp	86,04%	76,26%
Vleuten de Meern	51,86%	68,94%
Centrum	41,62%	88,39%

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 7.2 Verplaatsingen binnen locaties

Naast de verplaatsingen tussen locaties zijn er verplaatsingen binnen locaties. Die noemen we doorstromers. In totaal verplaatsten er in de periode 2001-2010 op de negen kantoorlocaties 35.367 werkzame personen binnen de eigen kantoorlocatie. Dat is dus aanmerkelijk meer dan de werkgelegenheid die betrokken is bij verplaatsingen tussen de locaties. Opvallend is dat de aantallen 'doorstromer' in de laatste periode, 2009-2010, drastisch afnemen. De doorstromers per locatie, uitgedrukt in een percentage van het totaal aantal werkzame personen op een kantoorlocatie, is weergegeven in figuur 7.5. In 2009 en 2010, met uitzondering van de locatie Centrum, vallen de percentages ruim onder de 2% en voor een aantal locaties zelfs onder de 1%. Dat de teruggang samenvalt met de recessie is aannemelijk, maar een eenduidige verklaring is hiervoor uit de cijfers niet op te maken. Wel is op te maken dat doorstromers vaak 'volwassen' bedrijven zijn. Dit betreft bedrijven die de eerste fasen uit het model van Stam (2007) hebben overleefd. Dit is op te maken uit het aantal werkzame personen die doorstromers in dienst hebben en de levensduur welke uit het PAR is op te maken. Een mogelijke verklaring is dat zulke bedrijven op hun bestaande locatie sinds de recessie flexibeler met hun huisvestingsbehoeften weten om gaan. Of de mogelijkheid om flexibel met de huisvesting om te gaan voortkomt uit het 'nieuwe werken' (meer mensen op één vierkante meter) of een veranderende opstelling van bijvoorbeeld objecteigenaren (bijv. nieuwe huurcondities bij verlengen huurovereenkomst) is niet zonder nader onderzoek op te maken uit de cijfers.

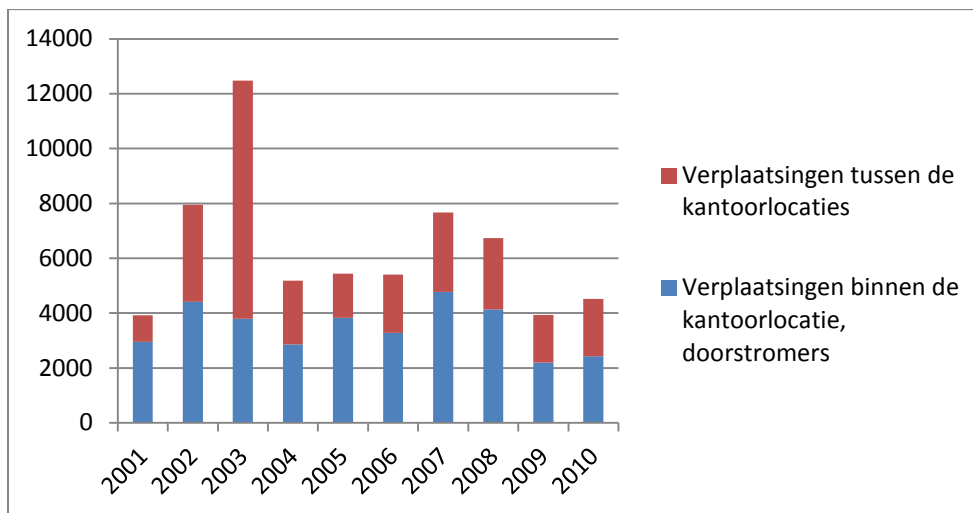
Figuur 7.5 Percentage doorstromers op jaarbasis, periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Opvallend is dat de teruggang in 2009 en 2010 in het aantal verplaatsingen binnen de kantoorlocaties niet waarneembaar is bij de verplaatsingen tussen de kantoorlocaties. Hoe de 'doorstromers' zich in aantallen werkzame personen verhouden tot de verplaatsingen tussen de kantoorlocaties is weergegeven in figuur 7.6.

Figuur 7.6 Verplaatsingen binnen en tussen de locaties, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De piek in figuur 7.5 van Overvecht rond 2003 en de piek van Lage Weide 2007 worden veroorzaakt doordat enkele grote bedrijven, een overheidsinstelling (UW re-integratie), een opleidingsinstituut (Appoint Opleidingen BV) en een facilitaire dienstverlener (GOM) in de betreffende jaren verplaatsen. In tabel 7.3 zijn percentages weergegeven van de omvang van de doorstromers ten opzichte van de uitstroom en doorstroom tezamen. Opvallend hierin is dat de locatie Centrum het hoogste percentage met 77% noteert. Dit betekent dat van alle werkzame personen waarvan de verplaatsing start op de locatie Centrum deze ook eindigt op de locatie centrum. Bedrijven die zich eenmaal hebben gevestigd in het Centrum blijven daar dan ook voornamelijk zitten. Dit is veel minder het geval in bijvoorbeeld Rijnsweerd.

Tabel 7.3 Doorstromers in een percentage van het totaal aantal door- en uitstromers periode 2001-2010

Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Lunetten/Stadion	Maliebaan	Overvecht	Papendorp	Vleuten de Meern	Centrum
48,50%	51,96%	30,51%	62,74%	57,01%	59,55%	61,48%	48,94%	77,09%

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

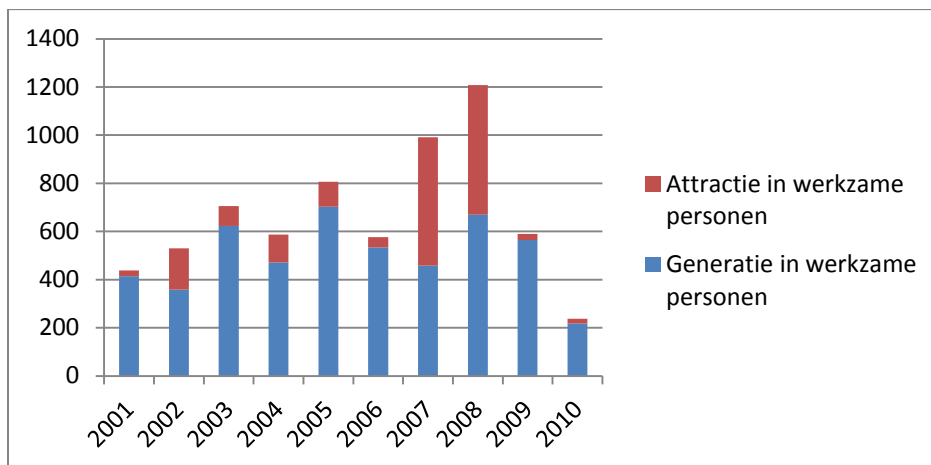
## 7.3 Stromen per locatie

Hoewel voorgaande paragrafen inzicht hebben verschaft in de omvang van de verplaatsingsstromen tussen en binnen locaties en het belang van locaties als het gaat om het genereren en aantrekken van verplaatsingen, is er nog geen beeld geschetst van in de onderlinge stromen tussen locaties. Het is nog niet duidelijk of de omvang van deze stromen door de tijd wijzigen. Deze paragraaf geeft van elk van de negen kantoorlocaties een omschrijving van verplaatsing de afzonderlijke stromen. Daarnaast zal gekeken worden wat de relatie is tussen de stromen en de eerder in hoofdstuk 5 geselecteerde perioden.

### 7.3.1 Centrum

De locatie Centrum heeft een redelijk hoge score op de generatiecomponent over de gehele onderzoeksperiode, zie figuur 7.4. Centrum is dus binnen het 'systeem' een belangrijk brongebied van verplaatsingen. De rol van Centrum als bestemmingsgebied binnen het 'systeem' is naar verhouding veel kleiner, met uitzondering van de jaren 2007 en 2008 (zie figuur 7.7).

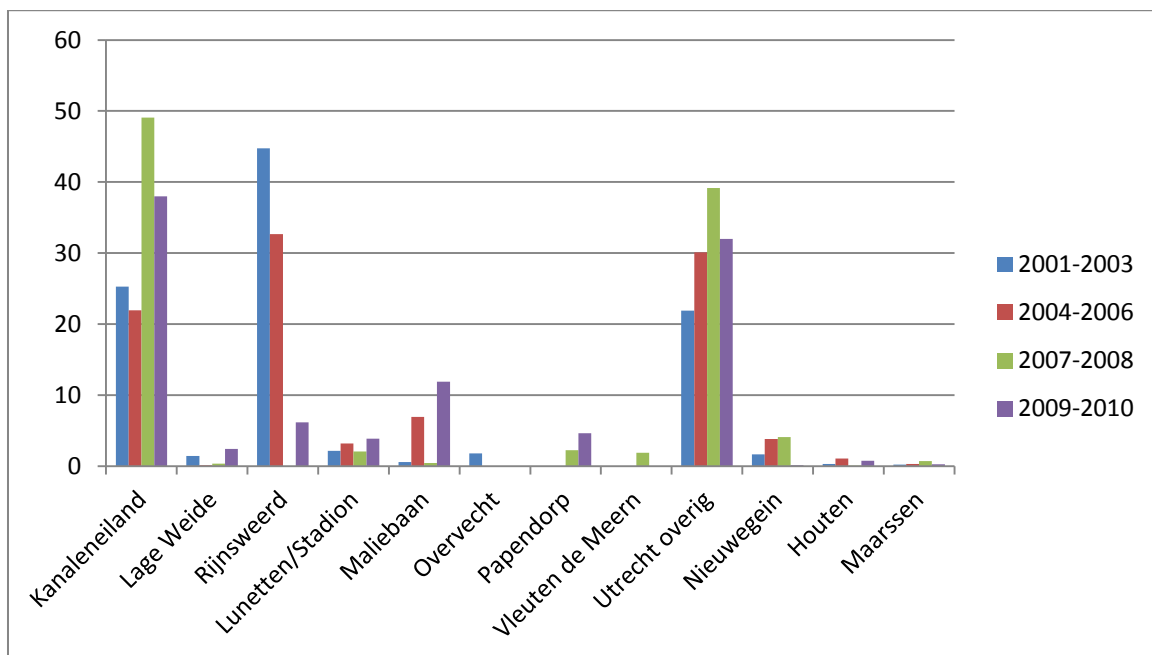
Figuur 7.7 Attractie- en generatie werkzame personen Centrum, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

In hoofdstuk 5 zijn een drietal perioden geselecteerd voor de locatie Centrum waarvan één periode een relatie tussen aanbodontwikkeling en verplaatsingen liet zien. Dit betrof in de eerste plaats het toenemende aanbod in 2004, de lichte daling in 2006 en de toename in 2010. In 2004 is een negatief verhuissaldo mede debet aan het oplopen van het aanbod. Uit figuur 7.8 blijkt, dat in de periode 2004-2006 Rijnsweerd, Overig Utrecht en Kanaleneiland de grote ontvangers waren van de verhuisstroom vanuit Centrum. Rijnsweerd valt als bestemmingsgebied na 2006 weg. Als er al een relatie is tussen uitgaande verplaatsingen en de toename van het aanbod in 2004 dan heeft dat te maken met het vertrek van bedrijven uit het centrum naar Rijnsweerd. In relatieve zin weten de stromen uit het Centrum naar Kanaleneiland en Overige Utrecht zich in de perioden daarna te handhaven. In de periode 2009-2010 is er een lichte toename van de stroom naar de Maliebaan.

Figuur 7.8 Uitgaande distributiecomponenten Centrum, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

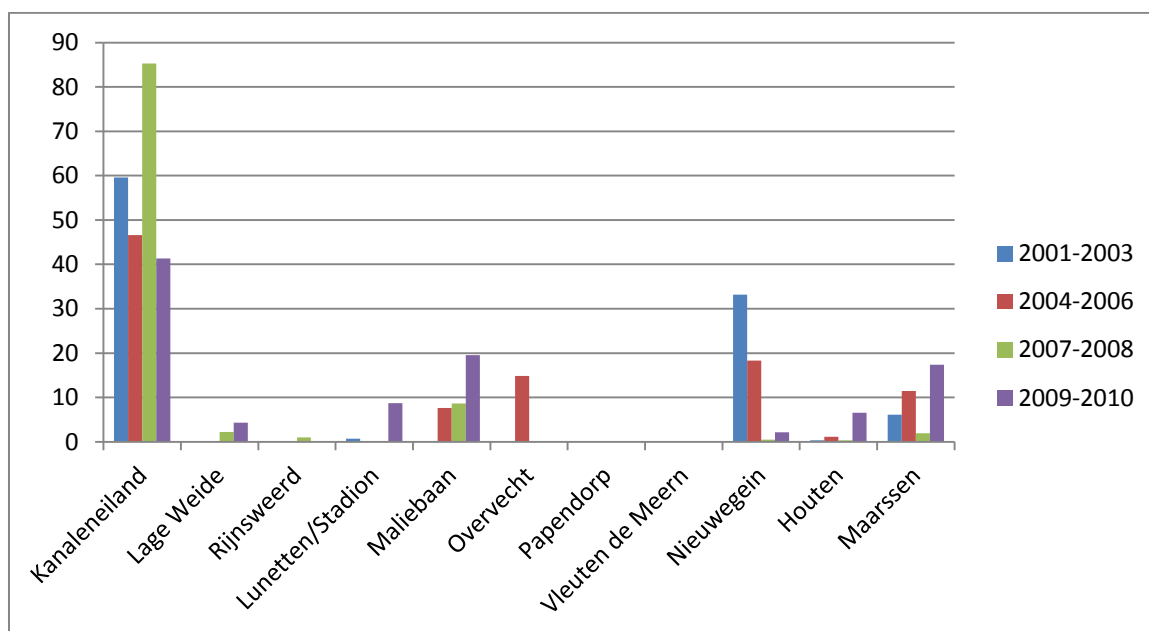
In figuur 7.7 vallen, zoals gezegd de jaren 2007 en 2008 op, omdat Centrum in deze periode relatief veel werkzame personen weet aan te trekken. Dit komt doordat een drietal grotere organisaties hun weg vinden naar Centrum. Deze bedrijven zijn afkomstig uit de locatie Kanaleneiland (zie figuur 7.9). Er zit verder geen overeenkomst in het type van de organisaties. Uit de grafiek in hoofdstuk 5 van Centrum is op te maken dat het aanbod in het Centrum dan daalt. Na 2008 neemt het aandeel van de stroom Kanaleiland-Centrum af (zie tabel 7.4) Dan zijn het voornamelijk kleinere organisaties tussen de 1-5 werkzame personen die hun weg naar Centrum vinden. Dit hangt mogelijk samen met het beperkte aanbod. Het is voor grotere organisaties lastig bij een beperkt aanbod aan kantoorruimte geschikte huisvesting te vinden. Het oplopende aanbod in 2010 laat zich moeilijk verklaren vanuit de stromen.

Tabel 7.4 Instroom uit Kanaleneiland naar Centrum uitgedrukt in een percentage van de totale instroom in Centrum, 2001-2010

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
82,61%	85,38%	0,00%	20,87%	93,27%	2,33%	77,49%	92,95%	65,38%	10,00%

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 7.9 Inkomende distributie componenten Centrum, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De figuren 7.7 tot en met 7.9 hebben enkel oog voor de verplaatsingen binnen het systeem. Er zijn echter ook verplaatsingen die buiten het systeem plaatshebben. Voor de locatie Centrum houdt dit in dat ruim 58% van de instroom wel uit de provincie Utrecht komt en niet uit de locaties betrokken in dit onderzoek (zie tabel 7.2.) Voor de uitstroom geldt dat ruim 88%, vanuit Centrum, binnen de locaties in dit onderzoek doorstroomt. Het Centrum heeft dus een relatief grote attractiewaarde voor bedrijven uit de provincie en uit Kanaleneiland. Daarnaast vedelen de uitgaande verplaatsingen zich over Overig Utrecht, Rijnsweerd (tot 2005) en wederom Kanaleneiland. Tussen Centrum en Kanaleneiland is dus sprake van een wederkerige verplaatsingsdynamiek.

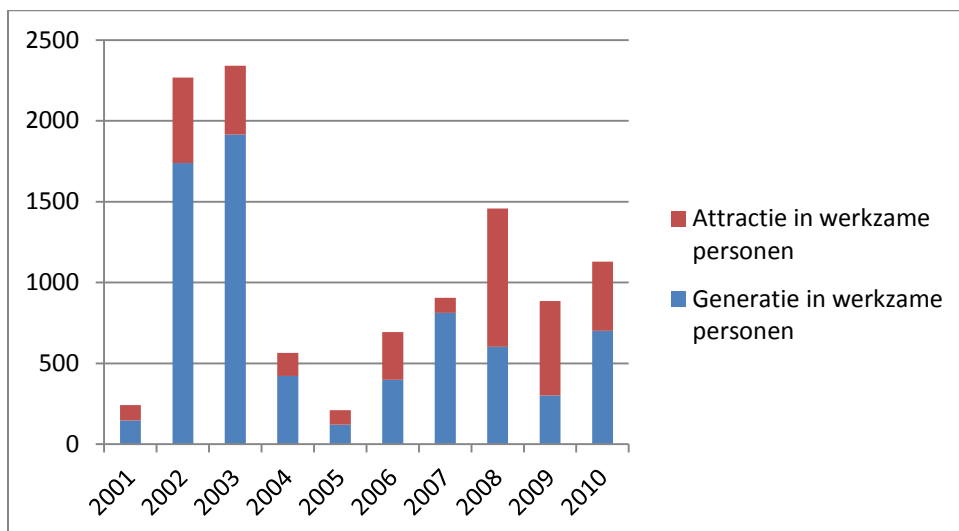
Verder heeft de locatie Centrum een relatief hoog positief saldo bestandsmutatie. Hieronder vallen starters en stoppers, deze betreffen 55% van de bestandsmutatie, maar ook bedrijven die van buiten de provincie naar Utrecht komen en gaan.

De locatie Centrum heeft een relatief hoog en constant percentage doorstromers ten opzichte van de andere locaties. Daarom kan gesteld worden dat de locatie Centrum een attractie heeft over relatief grote afstand, en een generatie die voornamelijk lokaal gericht is

### 7.3.2 Kanaleneiland

Uit voorgaande paragrafen bleek al dat Kanaleneiland binnen het systeem zowel een grote attractor als generator is van verplaatsingen. Circa 43% van de instroom komt van buiten het systeem, maar binnen de provincie en circa 86% van de verplaatsingen naar buiten de kantoorlocatie vinden plaats binnen het systeem. Zoals eerder al aangegeven is het aantal werkzame personen op de locatie teruggelopen van 20.624 in 2001 naar 15.457 in 2010. De sterkste terugloop heeft in de jaren 2002 en 2003 plaatsgevonden. Dit betreft enkele grotere organisaties waaronder Hewlett-Packard Nederland B.V., Atos Origin en Syntrus Achmea pensioenfond. In de vorige paragraaf is aangetoond dat Kanaleneiland en Centrum relatief veel verplaatsingen uitwisselen. De verplaatsingsrelatie met de nabijgelegen locatie Papendorp is veel eenzijdiger. In 2003 gaat 99% van alle werkzame personen die Kanaleneiland uitstromen naar Papendorp, dat via de Prins Clausbrug grenst aan Kanaleneiland. De 'grote uittocht' op Kanaleneiland in 2002 en 2003 wordt dus grotendeels veroorzaakt door de nieuwe kantoren in de locatie Papendorp.

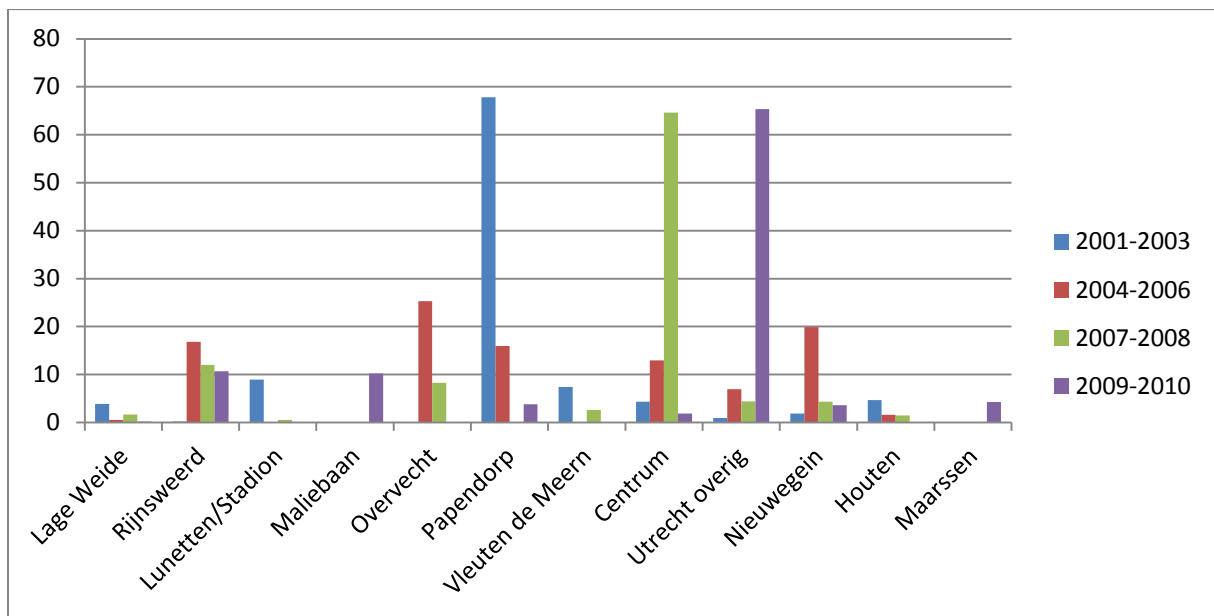
Figuur 7.10 Attractie- en generatie en werkzame personen Kanaleneiland, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Vanaf 2007 weet Kanaleneiland via bedrijfsverplaatsingen meer werkzame personen aan te trekken dan af te stoten. Dit resulteert in een positief verhuissaldo dat een stabiliserend effect heeft op de aanbodpercentage. Wat verder opvalt is dat de attractiecomponent oploopt in de periode 2009-2010 (zie figuur 7.3 en figuur 7.10). Deze stijging valt samen met een toename van de voorraad kantoorruimte. Het zijn de grotere bedrijven die het verschil maken en deze zijn voornamelijk afkomstig in 2008 en 2009 uit de locaties Centrum en Nieuwegein en in 2010 uit Houten en Papendorp.

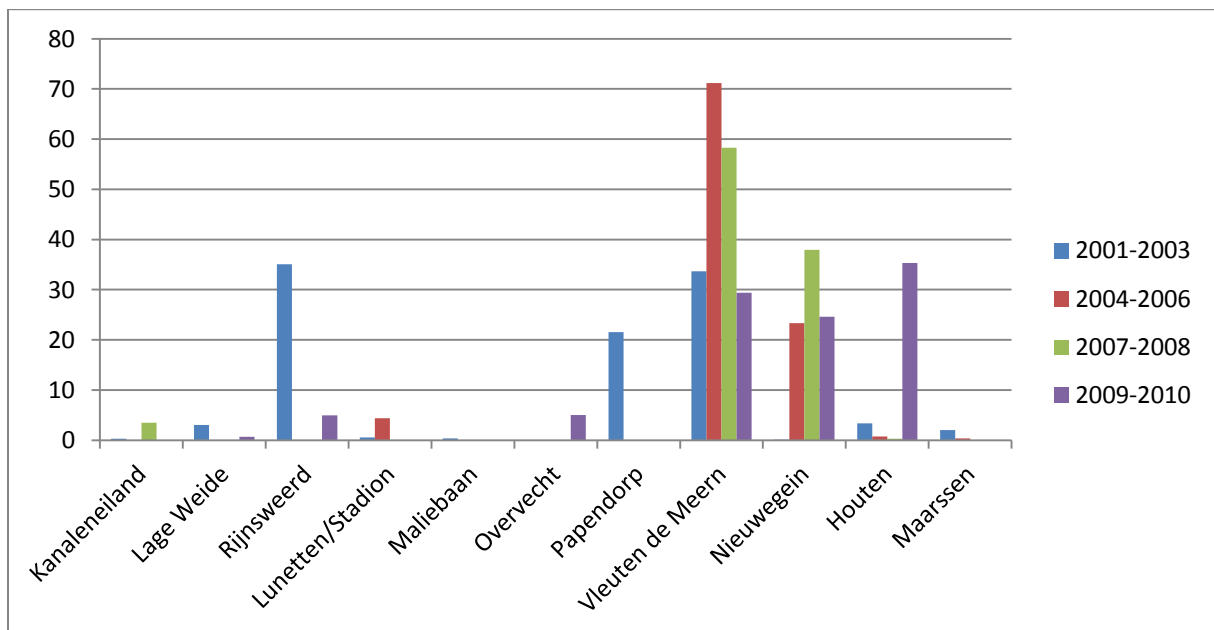
Figuur 7.11 Uitgaande distributiecomponenten Kanaleneiland, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Kanaleneiland heeft veel werkzame personen via bedrijfsverplaatsingen zien vertrekken naar Papendorp (38,6%), Centrum (17%) en Overig Utrecht (11,4%). Opvallend is dat deze bestemmingen per subperiode verschillen: naar Papendorp in de periode 2001-2003, naar Centrum in de periode 2007-2008 en naar Overig Utrecht in de periode 2009-2010. De 17% vertrekkers op Kanaleneiland welke naar Centrum gaan, zijn op de locatie Centrum goed voor 73,6% van de werkzame personen die naar Centrum verplaatsen. De werkzame personen die naar Kanaleneiland toe kwamen, komen voornamelijk van de locaties Centrum 44,6 %, Lunetten/Stadion 11,8%, en Nieuwegein 20,7%.

Figuur 7.12 Inkomende distributie componenten Kanaleneiland, 2001-2010



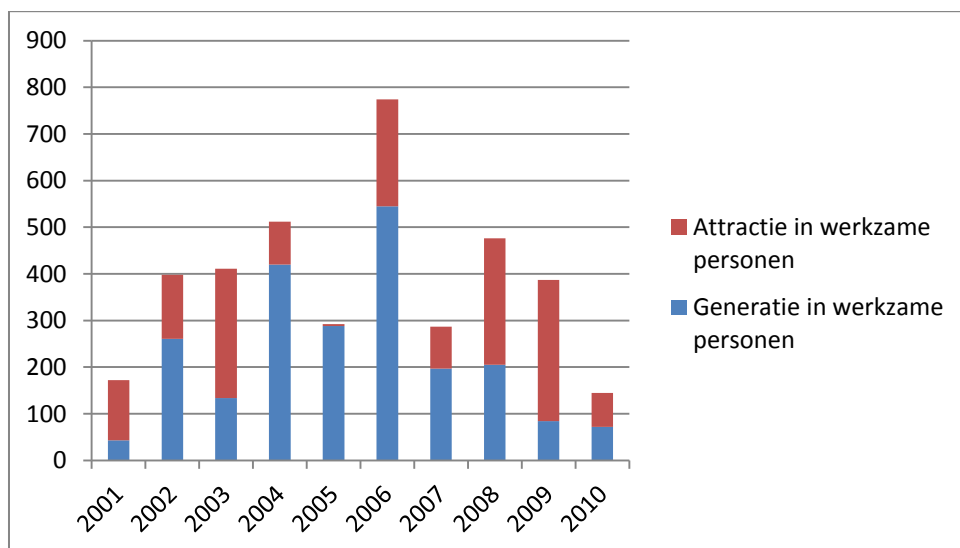
Bron : PAR 2012, eigen bewerking

In het vorige hoofdstuk werd al geconcludeerd dat de toename (2001-2004) en afname (2007-2008) van het kantorenaanbod in de locatie Kanleneiland moeilijk met ontwikkelingen aan de vraagzijde konden worden verbonden. De cijfers over de stromen bevestigen dat. De instroom is in alle perioden in hoofdzaak afkomstig uit Vleuten de Meern en Nieuwegein, na 2008 ook uit Houten. De uitstroom blijft relatief constant, waarbij alleen de ruimtelijke spreiding verandert in de loop van de tijd.

### 7.3.3 Lage Weide

Uit hoofdstuk zes kwam naar voren dat het aanbod in deze locatie is gestegen in de periode 2001-2010 van 5,6% naar 27%. Deze stijging wordt ten dele veroorzaakt door het negatieve verhuissaldo in deze periode (-501 werkzame personen). Uit figuur 7.13 kan worden opgemaakt dat Lage Weide in de periode 2004-2006 aanzienlijk meer werkgelegenheid door verplaatsingen genereert dan het aantrekt. Dit gaat gepaard met een groei van het aanbod van 12,3% in 2003 naar 29,2% in 2006.

Figuur 7.13 Attractie- en generatie en werkzame personen Lage Weide, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De locatie Papendorp is de belangrijkste ontvanger van deze verplaatsingen. Wederom maken enkele grotere bedrijven het verschil. In de periode 2004-2010 verplaatsen er 1.432 werkzame personen van Lage Weide naar Papendorp en 64 van Papendorp naar Lage Weide. In de periode 2009-2010 laat Papendorp een tweede uitschieter zien, dit betreft echter maar 68 werkzame personen. De aantrekkingskracht van Papendorp als locatie voor bedrijven in Lage Weide is aanzienlijk afgenomen.

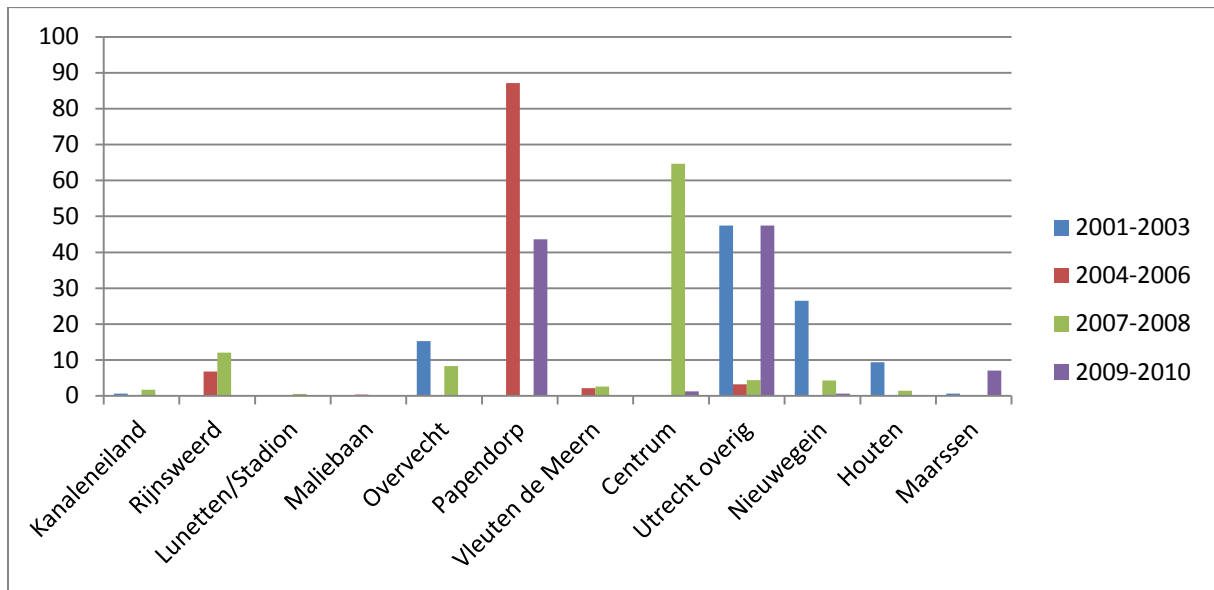
Tabel 7.4 Instroom uit Lage Weide naar Papendorp uitgedrukt in een percentage van de totale instroom in Papendorp, 2001-2010

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
0,00%	0,00%	0,00%	73,89%	98,08%	69,74%	23,81%	65,85%	14,94%	67,90%

Bron : PAR 2012, eigen bewerking



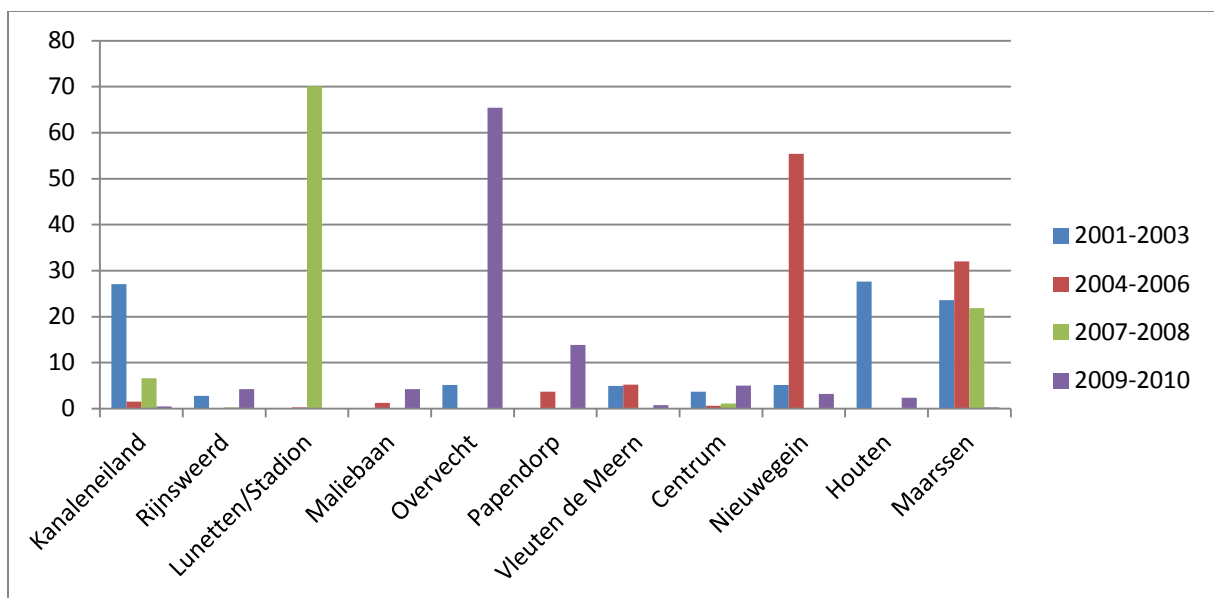
Figuur 7.14 Uitgaande distributiecomponenten Lage Weide, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Uit figuur 7.13 blijkt dat de generatie vanaf 2008 daalt en de attractie in 2008 en 2009 relatief hoog is. In de periode 2008-2010 daalt het aanbodpercentage met 0,2% van 27,2% in 2008 naar 27% in 2010. Hieruit blijkt de samenhang voor Lage Weide als het gaat om de ontwikkeling van het aanbodpercentage en het verhuissaldo. Bij de uitgaande stromen zien we een verschuiving in bestemming van de locaties Papendorp (2004-2006), Centrum (2007-2008) naar (wederom) Overig Utrecht (2009-2010). Opvallend bij de inkomende stromen (figuur 7.15) is de rol van Overvecht in de periode 2009-2010 en Lunetten/Stadion 2007-2008. De kwaliteit van beide locaties wordt geacht hoger te zijn dan Lage Weide en dit sluit niet aan bij de veronderstelling dat gebruikers omhoog verhuizen.

Figuur 7.15 Inkomende distributie componenten Lage Weide, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

De beide uitschieters worden niet breed gedragen. Lunetten/Stadion 2007-2008 wordt veroorzaakt door een facilitaire dienstverlener met ruim 230 werkzame personen en Overvecht 2009-2010 wordt veroorzaakt door een gemeentelijke instelling welke ruim 245 werkzame personen in dienst heeft. Aangezien Lage Weide niet een hele grote kantoorlocatie is, hebben dergelijke mutaties grote impact op de uitkomsten.

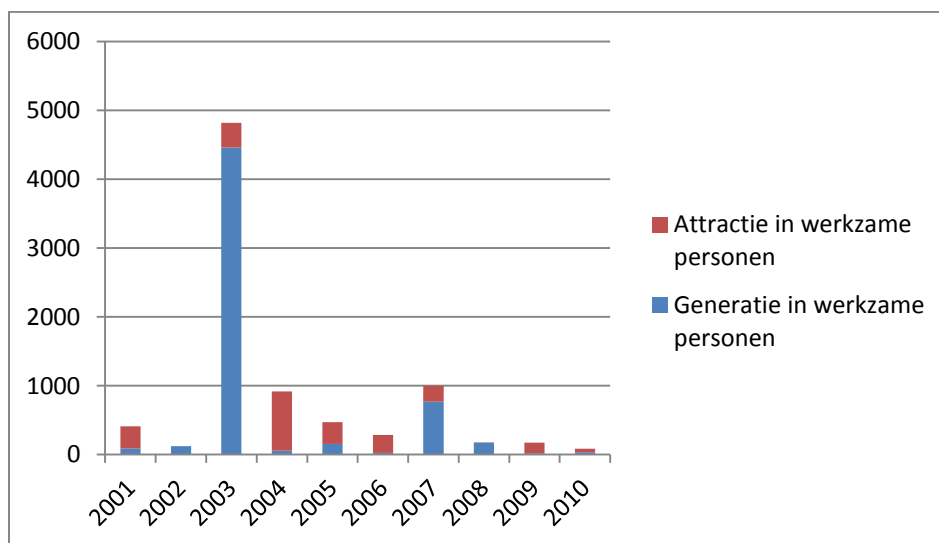
Uit figuur 7.15 blijkt verder dat Maarssen een redelijk constante toeleverancier is van Lage Weide. Gezien de geografische ligging van beide locaties is dit verklaarbaar. Maarssen ontvangt echter nagenoeg geen werkzame personen vanuit Lage Weide (zie figuur 7.14).

Geconcludeerd kan worden dat het aanbodpercentage zich redelijk gestabiliseerd heeft vanaf 2006 en dat het oplopende aanbod voornamelijk veroorzaakt is in de periode 2004-2006 ten gevolge van het negatieve verhuissaldo. In die periode verliest Lage Weide vooral aan Papendorp werkgelegenheid als gevolg van bedrijfsverplaatsingen.

### 7.3.4 Rijnsweerd

Rijnsweerd heeft na Kanaleneiland de hoogste generatiecomponent, over de gehele onderzoeksperiode 2001-2010, met ruim 20,6%. Dit hoge cijfer wordt echter louter veroorzaakt door de verplaatsingen in het jaar 2003. In dit jaar verplaatsten 4.458 werkzame personen van Rijnsweerd naar een locatie in de onderzoekslocaties, zie ook figuur 7.16. Van de verplaatsing van 4.458 werkzame personen gaan er 4.425 naar Papendorp toe. Als gevolg hiervan komt 43,9% van alle werkzame personen die in de onderzoeksperiode vanuit de onderzoekslocaties naar Papendorp zijn verplaatst uit Rijnsweerd. De verplaatsingen van Rijnsweerd naar Papendorp zijn echter niet structureel en in 2003 betreft het slechts één bedrijf. Als gevolg van de verplaatsing stijgt het aanbod van 2,1% in 2003 naar 11% in 2004. Uit figuur 7.17 lijkt het of Papendorp tussen 2009-2010 wederom veel invloed heeft op de verplaatsingen vanuit Rijnsweerd. In deze periode verplaatsten er echter maar 51 werkzame personen.

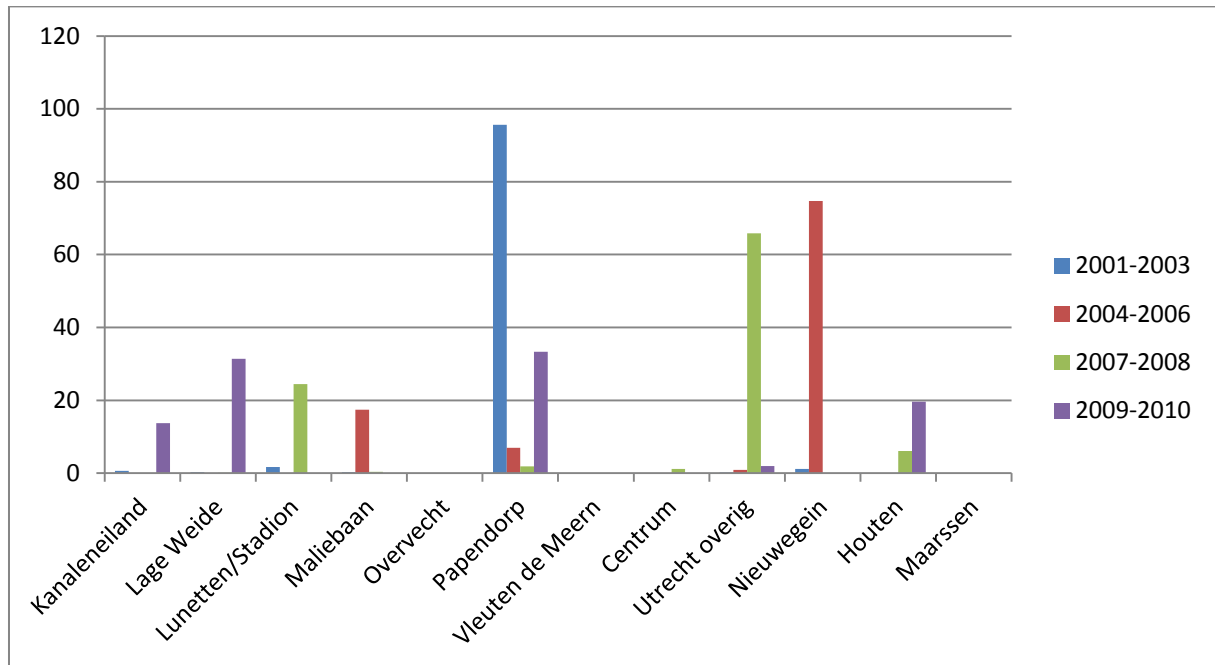
Figuur 7.16 Attractie- en generatie en werkzame personen Rijnsweerd, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Wat opvalt is dat na 2003 Rijnsweerd meerdere bedrijven weet aan te trekken en dat de attractie in werkzame personen zelfs groter is dan de generatie. Na 2007 vlakken de generatie en attractie af. Deze afvlakking sluit aan bij de eerdere resultaten uit tabel 6.11.

Figuur 7.17 Uitgaande distributiecomponenten Rijnsweerd, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

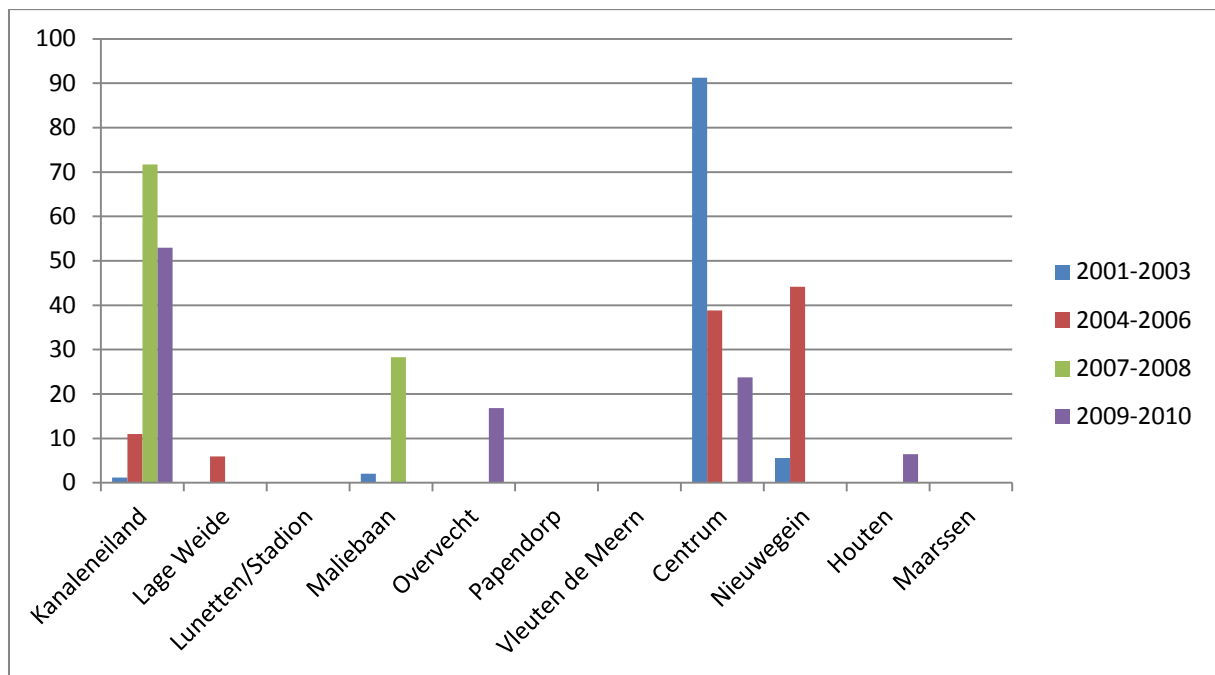
In het vorige hoofdstuk bleek al dat de ontwikkeling van het aanbod in de tweede periode welke geselecteerd was op basis van de figuren in hoofdstuk 5 geen relatie heeft met het verhuissaldo van bedrijven. De cijfers over de stromen bevestigen dit beeld. De aandelen van de uitgaande stroom blijft in het totale systeem blijft nagenoeg gelijk, al verschuift de bestemming van Papendorp (2001-2003), Nieuwegein (2004-2005) naar Overig Utrecht (2007-2008). In de laatste subperiode is er sprake van een brede spreiding.

Net als bij Kanaleneiland stijgt de voorraad kantooruimte op Rijnsweerd ook eenmaal gedurende de onderzoeksperiode. Dit gebeurt in 2007. Waar dit op Kanaleneiland is terug te zien in de attractiecomponent is dit in Rijnsweerd niet het geval. Wel is het aantal doorstromers in 2007 en 2008 heel hoog. Het lijkt er dus op dat de aanvullende voorraad door gebruikers binnen de locatie zelf is opgenomen.

Rijnsweerd trekt voornamelijk bedrijven aan vanuit Centrum (2001-2003, 2004-2005), Nieuwegein (2004-2006) en Kanaleneiland (2007-2008, 2009-2010) (zie figuur 7.18). De invloed van Nieuwegein is beperkt daar de uitschieter in periode 2004-2006 slechts een enkel bedrijf betreft (Capgemini Outsourcing B.V.). Opvallend is verder dat het in de meest recente periode relatief kleinschalige bedrijfsverplaatsingen betreft en dat deze afkomstig zijn uit verschillende locaties in het Utrechtse.

Rijnsweerd kent geen structurele uitstroom of instroom naar of van andere kantoorlocaties. De teruggang in werkzame personen is bijna geheel terug te voeren naar het migratiesaldo in 2003. Met een aanbodpercentage van 10,2% doet Rijnsweerd het ook relatief goed.

Figuur 7.18 Inkomende distributie componenten Rijnsweerd, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

### 7.3.5 Lunetten/Stadion

Lunetten/Stadion is niet een locatie die grote invloed heeft gehad in de onderzoeksperiode op de verplaatsingsstroom van werkzame personen binnen de onderzoekslocatie. Ook vallen de in- en uitstroom cijfers in tabel 7.2 laten geen extremen zien. Van de bedrijven die vertrekken van deze locatie gaat het merendeel naar Kanaleneiland, Lage Weide en Overig Utrecht. Van de bedrijven die naar de locatie toe verhuizen komt het merendeel van Kanaleneiland en Rijnsweerd.

De groei van het aantal werkzame personen op deze locatie komt grotendeels door het positieve saldo in- en uit bestand van 1.027. Circa 700 werkzame personen worden in 2009 en 2010 aan dit saldo toegevoegd. Lunetten/Stadion heeft dus een relatief sterke aantrekkingskracht op bedrijven van buiten de provincie Utrecht. Een kracht die is opgekomen en die het sterkst is in de jaren 2009-2010.

In 2008 is de voorraad kantoorruimte met circa 30.000 uitgebreid. Hoewel het niet direct uit de cijfers is op te maken kan wel met redelijke zekerheid gesteld worden dat dit nieuwbouw betreft. Nieuwbouw die dus voornamelijk door bedrijven van buiten de provincie is opgenomen.

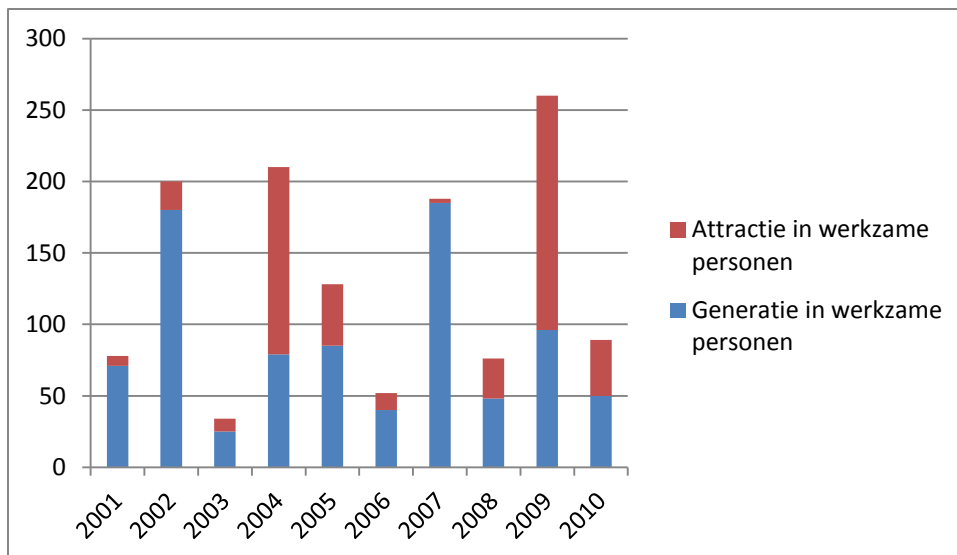
### 7.3.6 Maliebaan

Maliebaan is een luxe, maar betrekkelijk kleine kantorenlocatie. Wil deze locatie daarom opvallen in de attractie en generatiecomponent, binnen het 'systeem', dan zou het extreme uitkomsten moeten genereren. Dit is niet het geval. Wat wel opvalt is dat de Maliebaan net als de locatie Centrum slechts een relatief laag percentage instromers (attractie) kent uit de onderzoekslocaties (circa 45%, zie tabel 7.2.). Het overige deel stroomt in vanuit de provincie maar van buiten de onderzoekslocaties.

Uit nadere bestudering van de data blijkt dat in de periode 2001-2010 circa 1.000 werkzame personen instromen. Daarvan zouden er circa 550 uit de Provincie Utrecht komen en niet van de kantoorlocaties in het 'systeem'. Uit een telling blijkt dat 92 van de 550 werkzame personen niet uit de stad Utrecht komen. Ruim 450 werkzame personen komen dus wel uit Utrecht, en dit zijn dus verplaatsingen over korte afstand, maar vallen niet onder de gedefinieerde kantoorlocaties. Het belang van deze stroom lijkt ook toe te nemen. Tussen Maliebaan en Utrecht overig bestaan dus relatief grote migratiestromen. Dit blijkt ook uit figuur 7.20. In dit figuur is te zien dat het belang van Utrecht overig als bestemming van verplaatsingen vanuit Maliebaan ook toeneemt. Ook Lunetten/Stadion neemt in belang toe als bestemmingsgebied vanuit Maliebaan.

Uit figuur 7.20 blijkt dat ook Maliebaan in de periode 2001-2003 een uitstroom naar Papendorp heeft gekend. Net als in Rijnsweerd gaat het echter maar om een enkel bedrijf (Kiwa Prismant B.V.), dat voor Maliebaan begrippen vrij groot is met 165 werkzame personen. De verhouding tussen de attractie en generatie in werkzame personen is weergegeven in figuur 7.19.

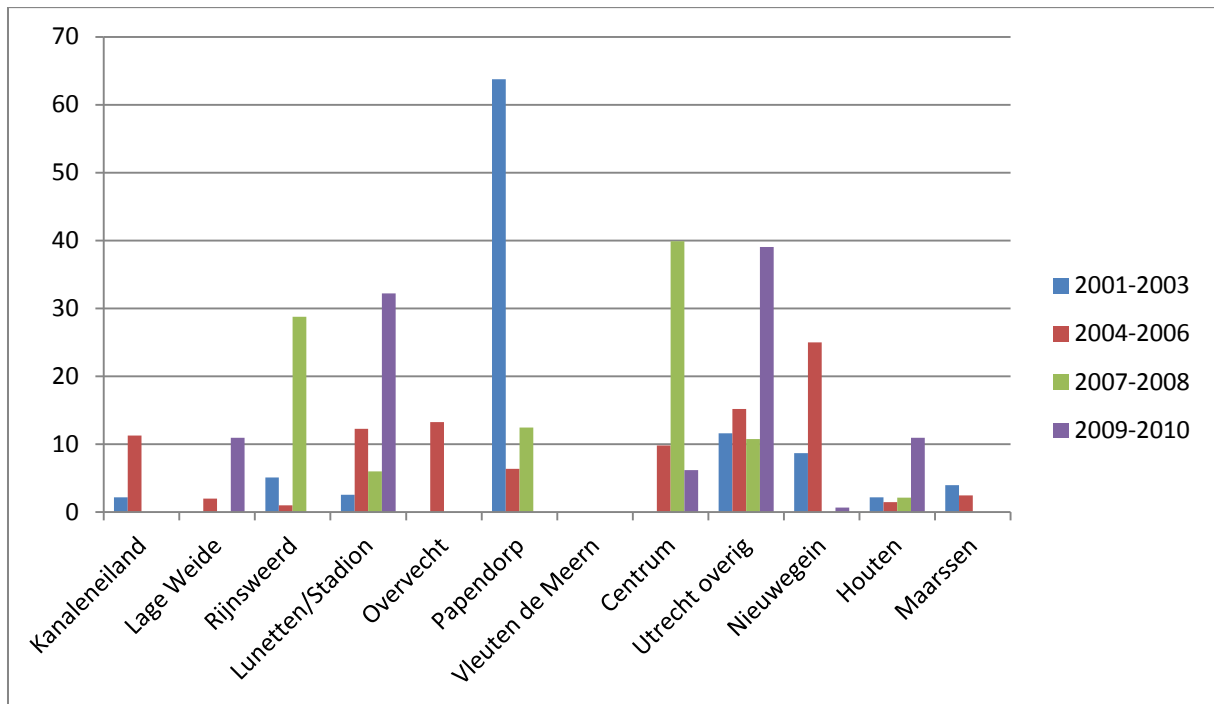
Figuur 7.19 Attractie- en generatie in werkzame personen Maliebaan, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

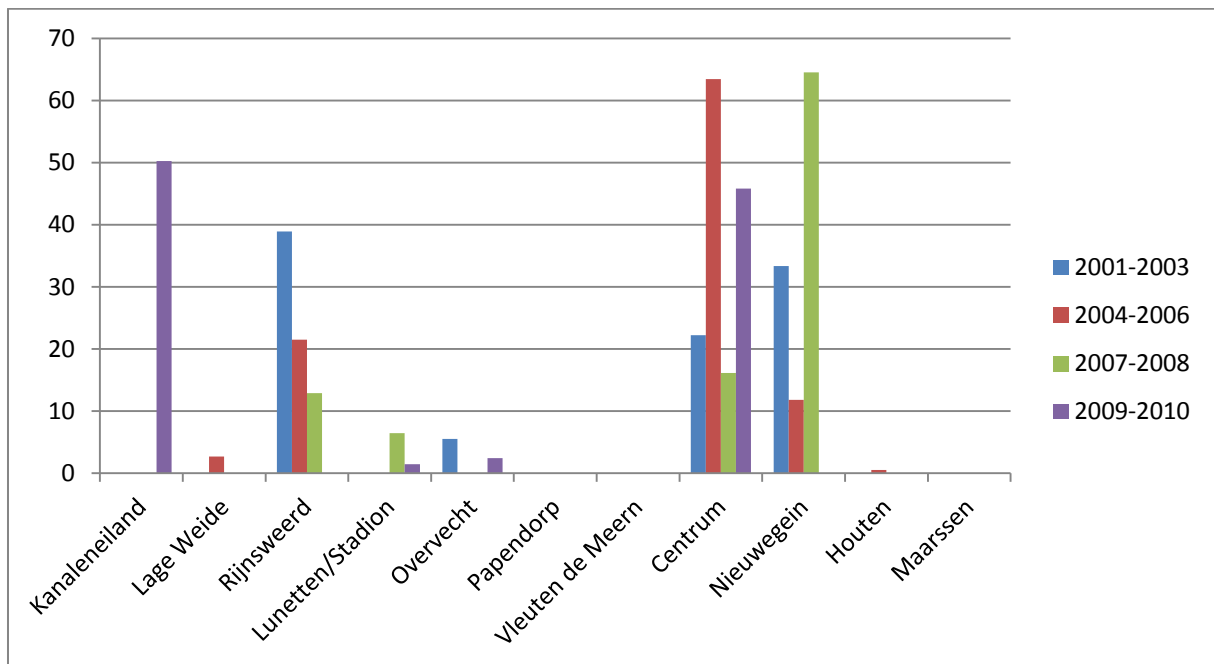
Uit hoofdstuk 6 bleek dat de geselecteerde periode waarin het aanbod veranderde, 2005-2006 en 2008-2009, beide samenhangen met verandering in de verplaatsingsdynamiek. De periode 2005-2006 werd ook beïnvloed door de bestandsmutatie, echter bleek dat deze grotendeels beïnvloed werd door bedrijven die naar buiten de provincie verhuizen. In 2005 en 2006 was de generatie binnen het 'systeem' ook groter dan de attractie van werkzame personen, zie figuur 7.20. Uit figuur 7.21 blijkt dat de vertrokken bedrijven naar diverse locaties zijn verplaatst. In de meeste recente periode gaat het voornamelijk om Lunetten/Stadion en Overig Utrecht.

Figuur 7.20 Uitgaande distributiecomponenten Maliebaan, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 7.21 Inkomende distributie componenten Maliebaan, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

In de periode 2007-2008 komt de instroom aan werkgelegenheid voornamelijk uit Nieuwegein, Centrum en Rijsweerd. In de laatste periode (2009-2010) uit Kanaleneiland en Centrum. De uitstroom gaat voornamelijk naar Overig Utrecht, Centrum, Lunetten/Stadion en Rijsweerd.

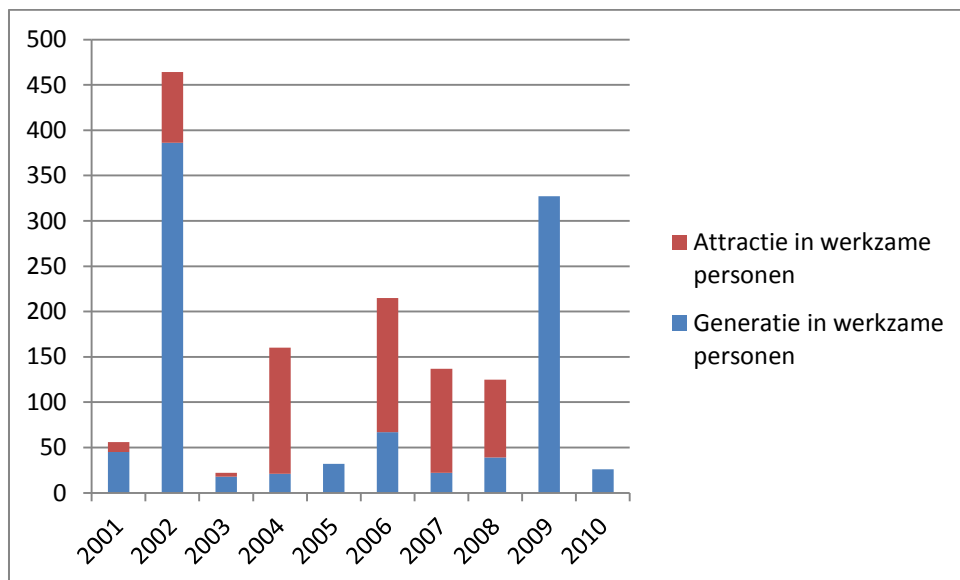
De doorstroom van bedrijven is in de laatste drie jaar van de onderzoeksperiode sterk teruggelopen naar onder de 2%. Het resultaat van het verhuissaldo van bedrijven is over de gehele onderzoeksperiode slechts -5 werkzame personen en van de bestandsmutatie -12. Maliebaan kent dus bepaald geen structurele leegloop via bedrijfsverplaatsingen. De samenstelling van de bedrijfspopulatie, veel vastgoed gerelateerde gebruikers, advocaten, notarissen en consultants, lijkt de aanleiding voor het oplopende aanbodpercentage (afstoten van vierkant meters). De toename van het belang van Overig Utrecht bij de uitstroom kan mogelijk verklaard worden doordat bedrijven uit de grotere panden na een periode van krimp de kleinere objecten opzoeken in de omliggende woonwijken.

### 7.3.7 Overvecht

De locatie Overvecht valt op omdat van de circa 2.078 werkzame personen die er instromen slechts circa 28% uit de onderzoeksregio blijken te komen (zie tabel 7.2). Nadere bestudering van de cijfers leert dat in 2001 Overvecht een sterke instroom kent van werkzame personen. Omdat de verplaatsingsmatrix gebaseerd is op alle uitstroom (uitstroom op de ene locatie is de instroom op de andere locatie) is apart gekeken waar deze werkzame personen vandaan kwamen. Hieruit blijkt dat een gemeentelijke instelling met 643 werkzame personen uit het Centrum tussen april 2000 en april 2001 is verplaatst naar Overvecht. Dit in acht nemende stijgt het percentage uit tabel 7.2 met circa 58%.

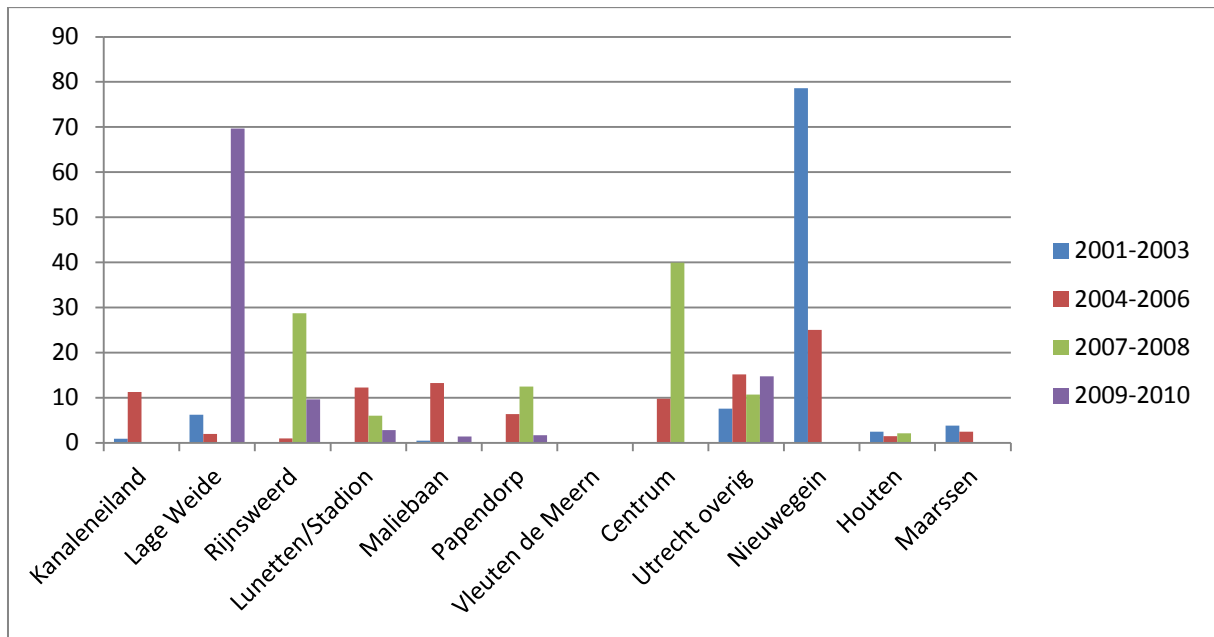
Uit figuur 7.22 blijkt dat Overvecht maar beperkt verplaatsingen van werkzame personen binnen het 'systeem' genereert en aantrekt. De piek in 2002 wordt veroorzaakt doordat een ICT consultant die verplaatst is naar Nieuwegein en in 2009 een deel van de eerder genoemde gemeentelijke instelling die verplaatst is naar de locatie Lage Weide (zie ook figuur 7.23).

Figuur 7.22 Attractie- en generatie in werkzame personen Overvecht, 2001-2010



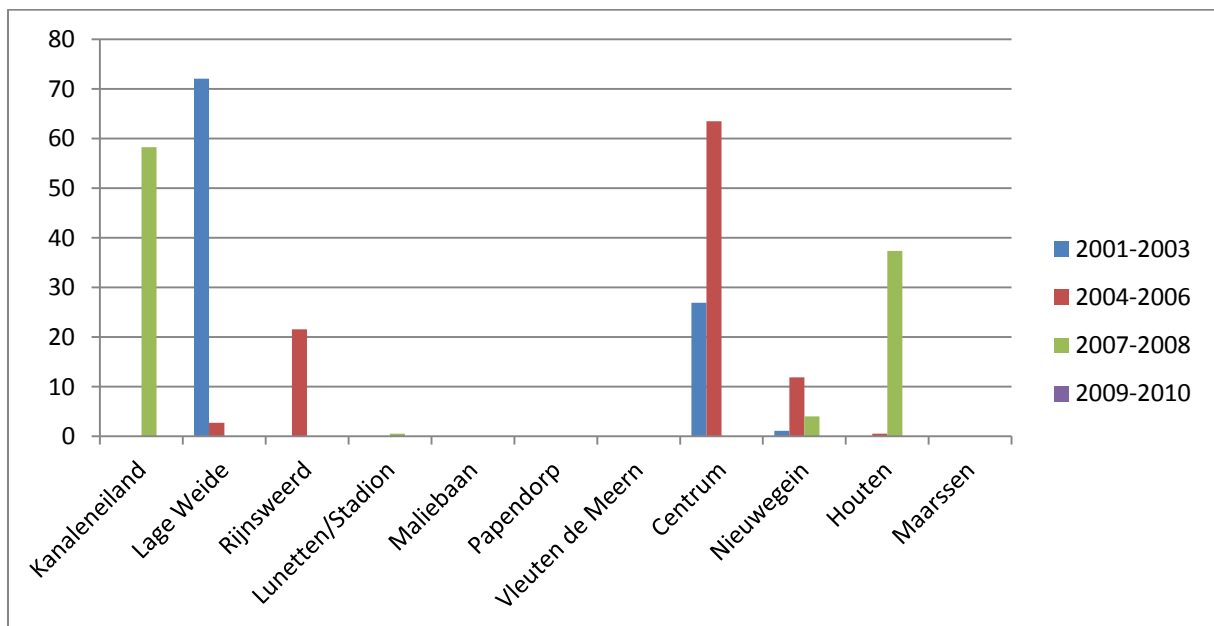
Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 7.23 Uitgaande distributiecomponenten Overvecht, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 7.24 Inkomende distributie componenten Overvecht, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Uit de individuele inkomende stromen (zie figuur 7.24) blijkt dat Lage Weide en Centrum hun functie als brongebied voor Overvecht verliezen aan Kanaleneiland en Houten.

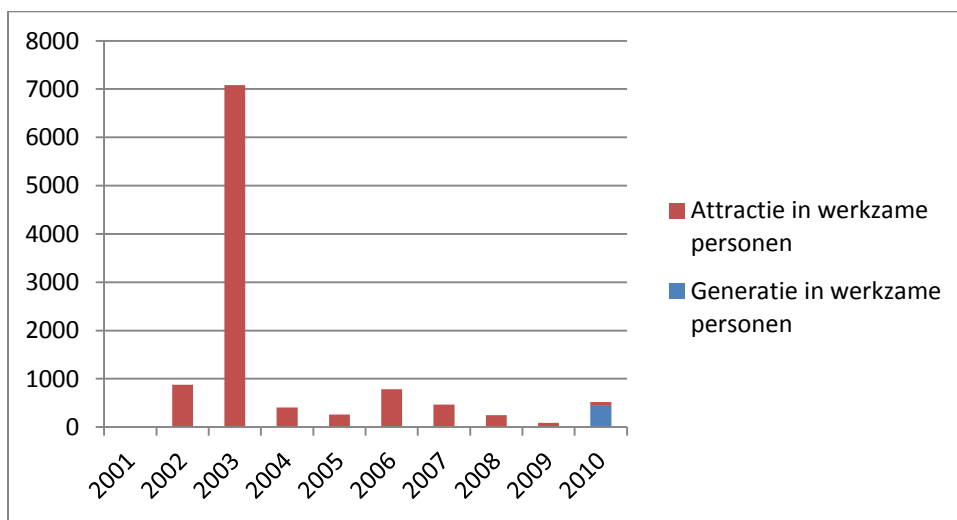
Overvecht heeft voor de stad Utrecht een aantrekkelijke werking. Het aantal doorstromers is ook op Overvecht in de laatste jaren sterk gedaald en onder de 2% terecht gekomen.



### 7.3.8 Papendorp

Doel van dit hoofdstuk is om te bepalen of de ontwikkeling van het aanbod samenvalt met optredende verplaatsingsstromen. Papendorp betreft, zoals eerder al aangegeven, een 'greenfield' kantorenlocatie met aanzuigende werking. In figuur 7.25 is de attractie en generatie van Papendorp weergegeven in werkzame personen binnen het 'systeem'. Uit figuur 7.25 is direct op te maken dat de ontwikkeling van het aanbodpercentage op Papendorp, dat is opgelopen tot 22,7% eind 2010, niet samenvalt met verplaatsingen binnen het 'systeem'. De generatie van werkzame personen binnen het systeem komt immers pas in 2010 op gang. Het is dus net zo dat Papendorp een brongebied is van kantoorwerkgelegenheid elders in de stadsregio Utrecht. Het omgekeerde is wel het geval: Papendorp trekt werkgelegenheid aan uit de stadsregio Utrecht, al is de omvang hiervan na 2003 aanmerkelijk geslonken.

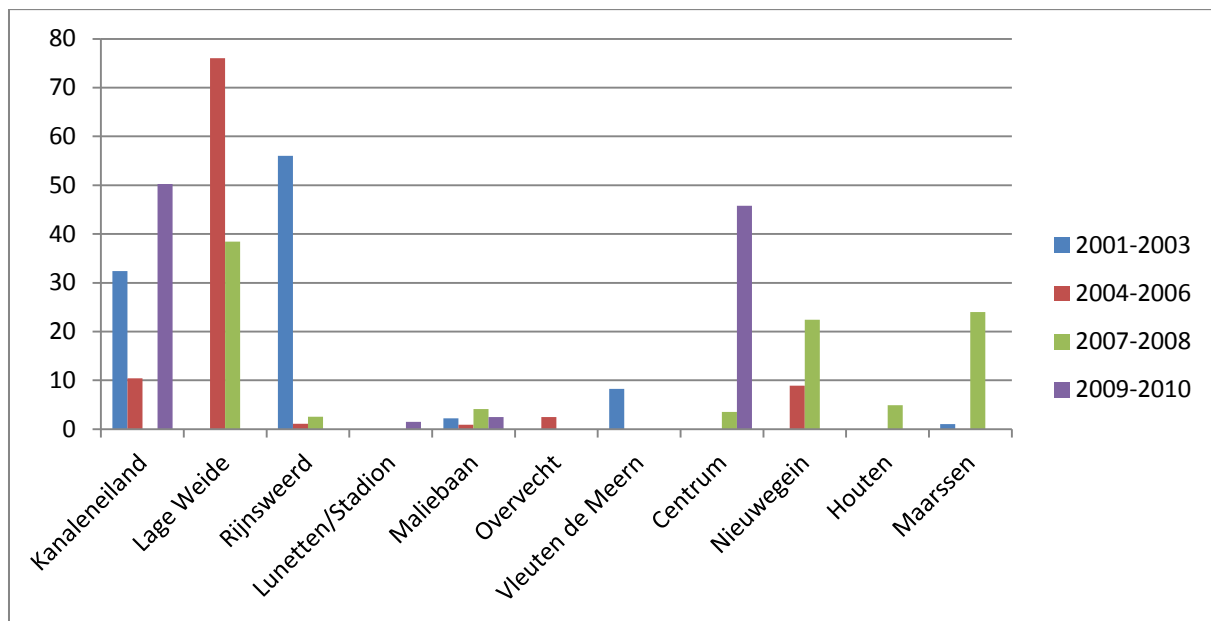
Figuur 7.25 Attractie- en generatie in werkzame personen Papendorp, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Papendorp zou als kantoorlocatie vooral een bovenregionale aantrekkingskracht moeten hebben. Een deel van de verplaatsingen zit dan ook 'verscholen' in de bestandsmutatie. Wanneer dit wordt uitgesplitst ontstaat het volgende beeld. Er zijn 11.938 werkzame personen ingestroomd vanuit de provincie Utrecht naar Papendorp. Hiervan kwamen 10.271 werkzame personen uit het stadsregionale 'systeem', circa 86% (zie ook tabel 7.2.) Er zijn 3.094 werkzame personen in het bestand gekomen (twee bedrijven zijn samen al goed voor 2.457 werkzame personen), waarvan 66 starters. Dat betekent dat minstens 3.028 werkzame personen dus van buiten de provincie Utrecht naar Papendorp verplaatst. Dit betekent dat circa 70% van alle werkgelegenheidseffecten van verplaatsingen naar Papendorp uit het stadsregionale 'systeem' afkomstig zijn. Vooral de locaties Kanaleneiland, Lage Weide, Rijnsweerd en Vleuten de Meern met respectievelijk 2.765, 1.432, 4.512 en 660 werkzame personen hebben een grote bijdrage geleverd als het gaat om gebruikers voor Papendorp. Over de gehele periode komt 43,9% van de werkzame personen, welke van binnen het systeem naar Papendorp verhuizen, uit Rijnsweerd en 26,9% uit Kanaleneiland.

Figuur 7.26 Inkomende distributie componenten Papendorp, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Met een generatiecomponent van 1,59 %, is de kans maar heel klein dat een werkzaam persoon, welke verplaatst binnen het systeem tussen 2001-2010, afkomstig was van Papendorp. We zezen daar al eerder op. Een kans die echter wel toeneemt, zeker met de eerder genoemde verhuizing op komst van een grote gebruiker naar de Wetering in 2013. De bestandsmutatie was 705 werkzame personen dit betekent dat een deel van de populatie ook weer uit het bestand is gegaan. Er zijn slechts 8 werkzame personen gestopt op Papendorp, daaruit is op te maken dat er circa 2.380 werkzame personen naar buiten de provincie Utrecht zijn verplaatst tussen 2003-2010. De boven regionale aantrekkingskracht levert per saldo dus maar 640 werkzame personen op.

De verplaatsingen verklaren maar zeer ten dele de veranderingen in het aanbod. Het aanbod percentage is in 2005 al ruim 12% en de verplaatsingen van Papendorp naar elders komen pas vanaf 2007 op gang. Dat het aanbod toeneemt, heeft in Papendorp dus vooral te maken met de nieuwbouw van kantoren.

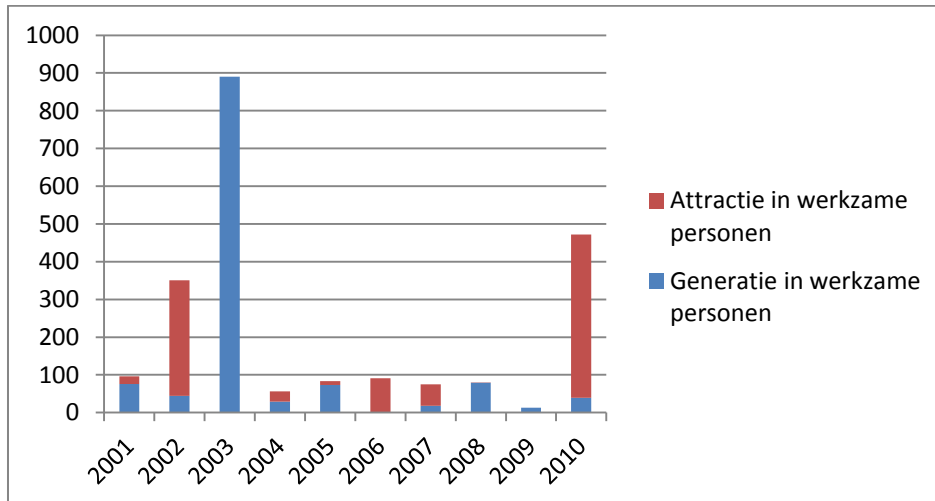
Verplaatsingen naar Papendorp hebben dus vooral invloed op de aanbodontwikkelingen op de bronlocaties. Papendorp zelf zal waarschijnlijk zelf ook steeds meer als bronlocatie gaan fungeren. Opvallend is verder dat er slecht 5 ondernemingen van de locatie Centrum naar Papendorp verhuizen in de onderzoeksperiode. Tezamen hebben deze ondernemingen 61 werkzame personen ten tijde van de verplaatsing. De kantoorlocatie Centrum heeft dus nagenoeg, net als Lunetten/Stadion en Overvecht, geen verandering in het aanbod van kantoorruimte gehad als gevolg van verplaatsing van werkzame personen naar Papendorp.

### 7.3.9 Vleuten de Meern

Vleuten de Meern heeft van alle locaties de minste verplaatsingsrelatie met de overige locaties (zie ook tabel 7.2). De geografische ligging van Vleuten de Meern is hier mogelijk debet aan. In figuur 7.27 is de attractie en generatie in werkzame personen weergegeven voor Vleuten de Meern. In het figuur valt 2003 direct op. In dit jaar verplaatst een ICT bedrijf met 660 werkzame personen naar

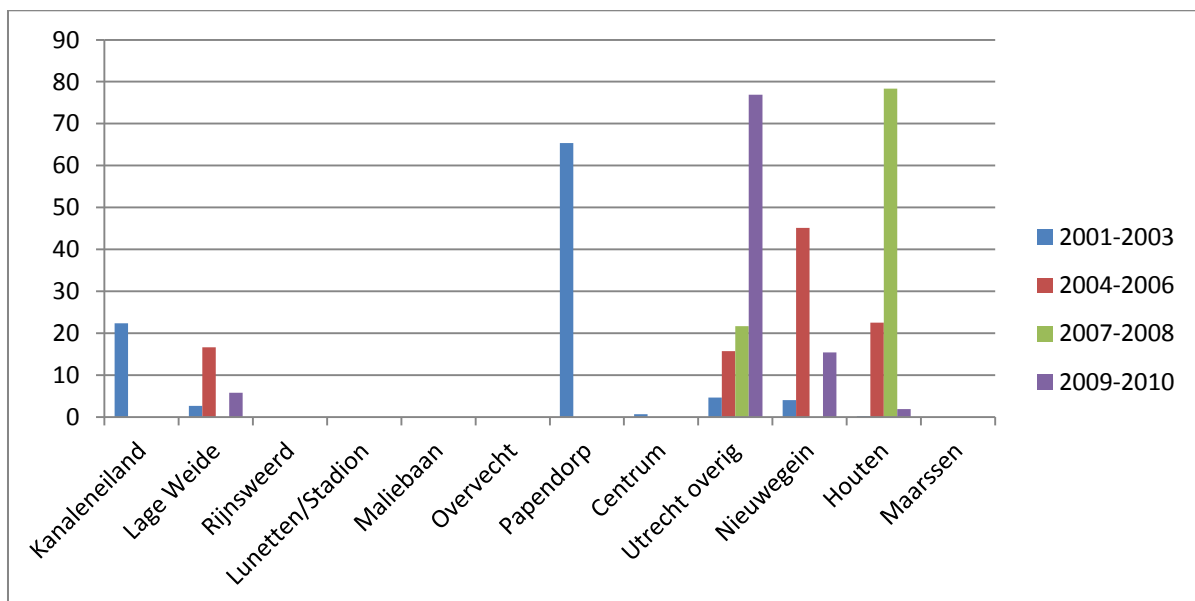
Papendorp en een verzekeraar met 226 werkzame personen naar Kanaleneiland. Dit is terug te zien in figuur 7.28). Als gevolg hiervan gaat meer dan 50% van alle werkzame personen die verplaatsen van Vleuten de Meern naar Papendorp. Deze verplaatsingen hangen sterk samen met de ontwikkeling van het aanbod in Papendorp in 2003 (zie ook hoofdstuk 6). Er is echter geen sprake van een trend. Het is bij een eenmalig verplaatsing van een bedrijf gebleven.

Figuur 7.27 Attractie- en generatie in werkzame personen Vleuten de Meern, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 7.28 Uitgaande distributiecomponenten Vleuten de Meern, 2001-2010

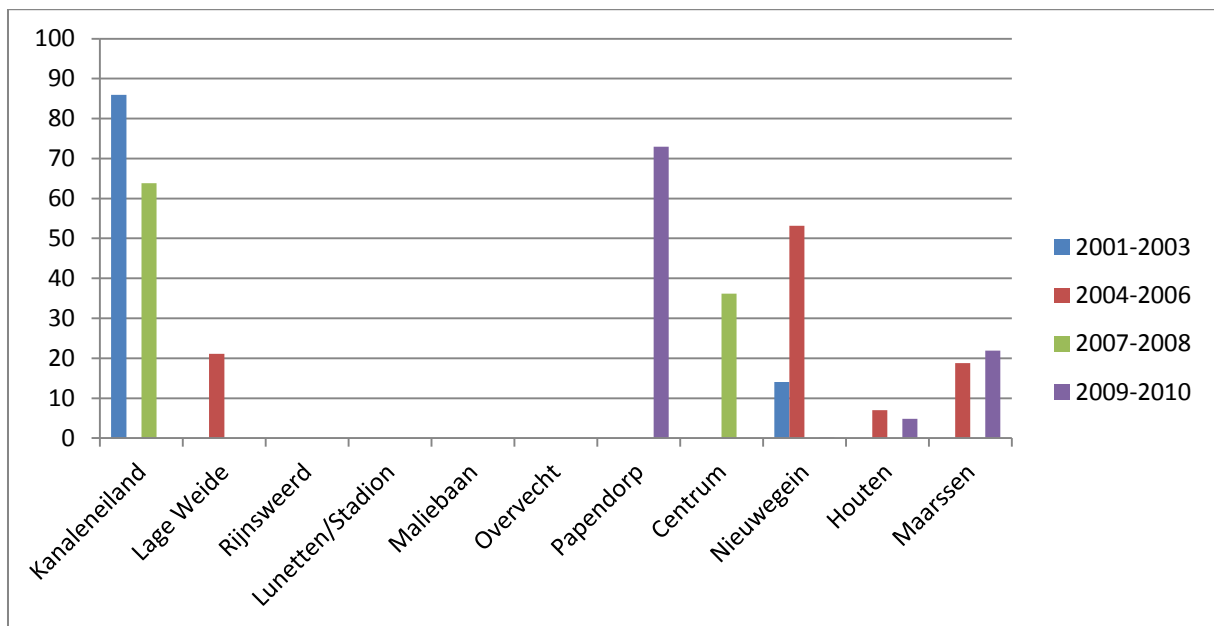


Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Uit hoofdstuk 6 bleek al dat de bestandsmutatie van invloed is op de ontwikkeling van het aanbod. Hoewel Vleuten de Meern relatief veel starters en stoppers kent is het saldo beperkt. De grootste stijging van het aanbod vindt plaats in de eerste geselecteerde periode 2003-2005. De verplaatsing in 2003 is reeds beschreven, het tweede deel van de stijging wordt veroorzaakt doordat een grote verzekeraar met 439 personen verplaatst naar buiten de provincie Utrecht.

Ook Vleuten de Meern trekt bedrijven aan. De inkomende stromen verschuiven vanuit Kanaleneiland, Nieuwegein en Centrum naar Papendorp en Maarsse.

Figuur 7.29 Inkomende distributie componenten Vleuten de Meern, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 7.4 Algemene trends

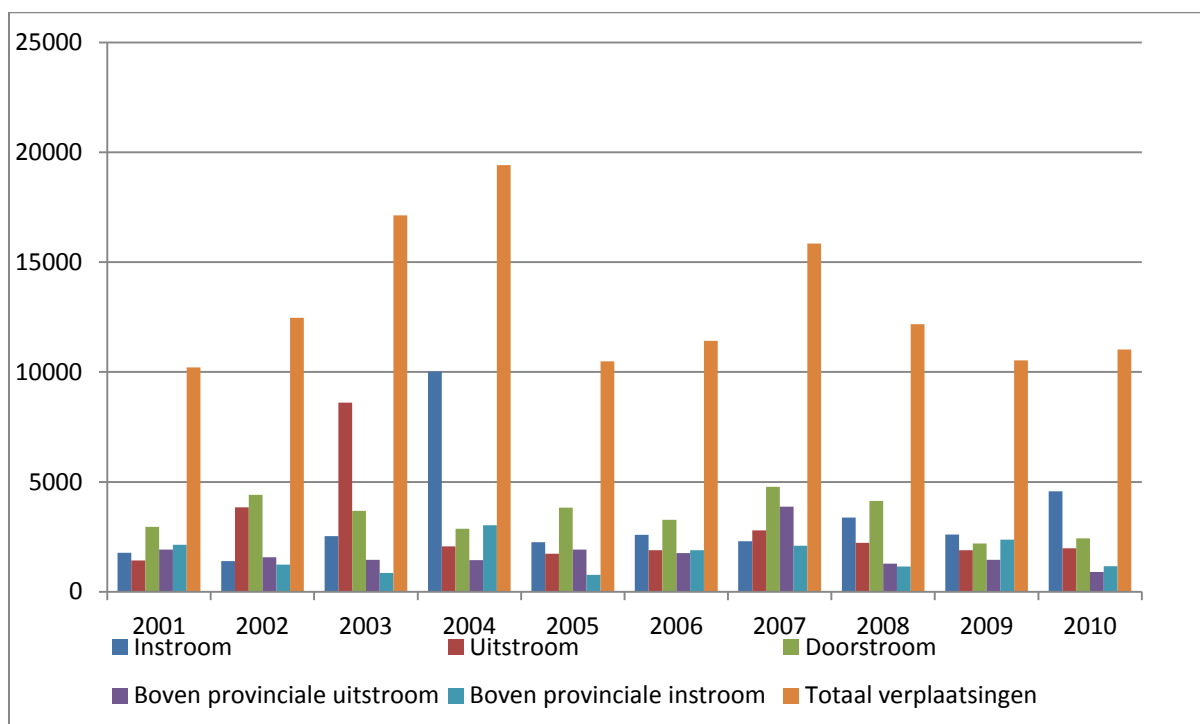
In voorgaande paragrafen is een omschrijving gegeven van de werkgelegenheidseffecten ten gevolge van bedrijfsverplaatsingen binnen het stadsregionale verplaatsingssysteem. Gebleken is dat deze effecten in bepaalde perioden samenhangen met de ontwikkelingen van het aanbod in de locaties. Uit de analyse bleek echter ook dat het lang niet altijd mogelijk is om trends in de data per locatie te onderscheiden. De beperkte onderzoeksperiode en de beperkte omvang van sommige kantoorlocaties liggen hieraan ten grondslag. In deze paragraaf zal niettemin enkele algemene trends worden opgemaakt.

In figuur 7.30 zijn de werkgelegenheidseffecten van alle verplaatsingen van en naar het systeem (in aantal werkzame personen) per jaar opgenomen. De uitschieters, totaal aantal verplaatsingen in 2003 en 2004 en de daarbij behorende uitstroom in 2003 en instroom in 2004 worden veroorzaakt door de vele verplaatsingen naar Papendorp. Het aantal verplaatsingen is teruggelopen vanaf 2007 echter niet tot een lager niveau dan 2001 en 2005. De nieuwbouw in Papendorp heeft dus niet zijn uitwerking gemist op het stadsregionale verplaatsingssysteem. Interessanter is dat na deze 'schok' het lokale patroon geleidelijk is veranderd. Grote bedrijven uit Kanaleneiland gingen minder vaak naar Papendorp, vaker naar het Centrum. De locatie Kanaleneiland zelf wist meer werkgelegenheid aan te trekken uit bedrijven uit Vleuten de Meern, Nieuwegein en Houten. Rijnsweerd bleek een doorgangshuis te zijn: het zag bedrijven verdwijnen naar Papendorp maar vervolgens werkgelegenheid komen uit Centrum en Nieuwegein. De effecten van de bouw van Papendorp op de overige locaties was geringer.

De toenemende oriëntatie op Overig Utrecht is een andere trend. Dit heeft waarschijnlijk te maken met afslankingen van bedrijven, die vervolgens op zoek gaan naar een vestiging buiten de geijkte kantoorlocaties. Dit heeft een verdere verkantoring van woonwijken tot gevolg. Vooral bedrijven vanuit de locaties Centrum en Maliebaan vertonen sinds 2008 dit soort locatiegedrag.

Het aantal doorstromers sinds het uitbreken van de recessie in 2008 naar het laagste niveau in de onderzoeksperiode. Een ruimere kantorenmarkt betekent per definitie dus niet meer verplaatsingen. Men zou kunnen veronderstellen dat een ruime kantoormarkt de gebruiker in de gelegenheid stelt om zijn huisvesting te optimaliseren. Verder is uit figuur 7.30 op te maken dat de instroom in 2008, 2009 en 2010 boven de uitstroom ligt. Sinds de recessie neemt de trek van werkgelegenheid via de verplaatsing bedrijven naar de stad/onderzoeksregio toe, zo mogelijk als gevolg van een verruimde kantoormarkt. In aansluiting hierop is uit tabel 7.2 op te maken dat alle locaties met uitzondering van Papendorp een hoger percentage uitstroom naar de onderzoeksregio kennen dan instroom.

Figuur 7.30 Verplaatsingen in werkzame personen naar en van het systeem onderverdeeld in vijf groepen en één totaal, 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Uit de literatuur kwam eerder al naar voren dat verhuizingen voornamelijk over kortere afstand plaats hebben. Van alle verhuizingen, die vanuit de onderzoeksregio en binnen de provincie plaatsvinden, vindt 55% op locatie plaats en 94% binnen het stadsregionale systeem van de dertien locaties. Deze cijfers bevestigen de inzichten uit de literatuur.

Zoals eerder aangegeven is in het PAR geen onderscheid te maken is tussen starters en stoppers en in- en uitstromers van buiten de provincie Utrecht. In dit onderzoek is ervoor gekozen om alle bedrijven die groter zijn dan 5 werkzame personen aan te merken als verplaatsers van en naar buiten het bestand. Als alle bedrijven in de categorie 4, op deze wijze worden aangemerkt, die dus uit het bestand verdwijnen, dan vindt altijd nog ruim 73,6% van de verplaatsingen binnen de provincie Utrecht plaats.

Ruim 79% van alle verhuizingen, binnen de onderzoeksregio, vinden plaats naar een formele kantoren locatie. In dit percentage zijn de doorstromers buiten beschouwing gelaten, zie tabel 7.5. Indien de doorstromers wel worden meegenomen ontstaat het beeld van daaronder. Het percentage naar formeel daalt doordat Centrum een zeer grote kantoorlocatie betreft en relatief veel doorstromers kent.

Tabel 7.5 Verplaatsingspercentages van de onderzoekslocatie naar de onderzoekslocatie, naar type locatie met en zonder doorstromers, periode 2001-2010

Formeel	Centrum	Overig	Totaal
78,93%	7,41%	13,66%	100,00%

Formeel	Centrum	Overig	Totaal
60,08%	33,37%	6,55%	100,00%

Bron: PAR 2012, eigen bewerking

Bedrijven op formele kantoorlocatie verplaatsen in ruim 89% van de gevallen naar formele kantoorlocaties. Dit percentage is inclusief de doorstromers, zie tabel 7.6. Als er nieuwe voorraad aan de kantorenvorraad wordt toegevoegd gaat dat vaak samen met de verplaatsing van werkzame personen.

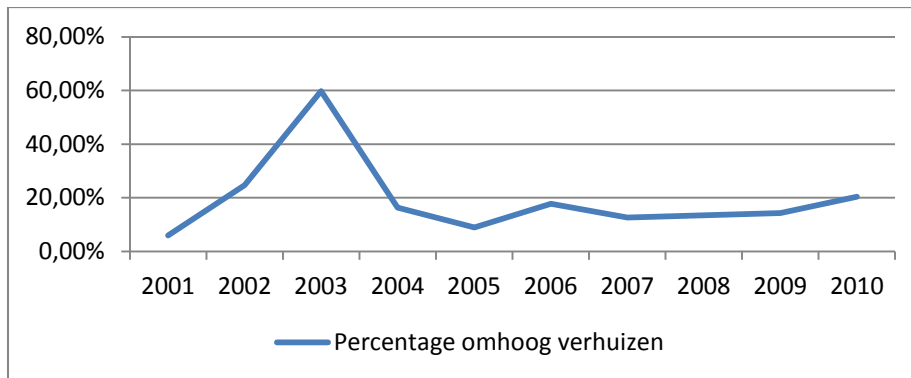
Tabel 7.6 Verplaatsingspercentages van formeel naar formeel centrum en overig, periode 2001-2010

Formeel	Centrum	Overig	Totaal
89,38%	4,23%	6,40%	100,00%

Bron: PAR 2012, eigen bewerking

Bedrijven worden geacht 'omhoog' te verhuizen. Hoewel het niet mogelijk is om per transactie na te gaan of dit daadwerkelijk gebeurt, kunnen locaties wel gesegmenteerd worden. Kantoorlocaties zijn vaak een product van hun tijd en de daarbij behorende bebouwing. In bijlage 2 is een omschrijving opgenomen van alle locaties waarbij de gemiddelde huurprijs op een locatie de kwaliteit bepaalt. Indien bedrijven die binnen de eigen locatie verhuizen niet worden geacht omhoog te verhuizen, dan verplaatst slechts circa 24% van alle werkzame personen naar een duurdere locatie. Dit percentage wordt sterk beïnvloed door de bouw van Papendorp. In figuur 7.31 zijn de jaarlijkse ontwikkelingen weergegeven.

Figuur 7.31 Percentage werkzame personen dat bij een verplaatsing naar een duurdere locatie verplaatst.

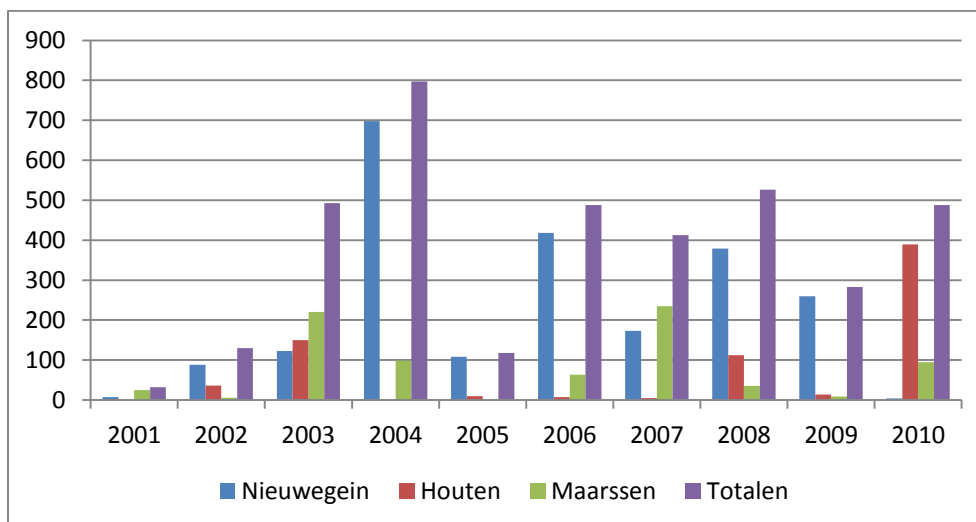


Bron: PAR 2012, eigen bewerking

Men zou een daling van het percentage verwachten in tijden van recessie. Het percentage is echter in de periode 2005-2010 vrij constant. De beperkte stijging in 2010 komt doordat een farmaceutisch bedrijf (Mediq) naar De Wetering verplaatst vanaf Kanaleneiland. De beschikbaarheid van nieuwbouw lijkt derhalve meer bepalend voor de ontwikkeling van het percentage en niet zozeer het economisch tij dan wel de wens van de gebruiker.

Een laatste trend die vaak verondersteld wordt is dat de randgemeenten als een expansievat fungeren voor de centrale stad. Met het ruimer worden van het kantorenaanbod in de centrale steden zouden weer bedrijven terugkeren naar de centrale stad. In dit onderzoek zijn als randgemeenten Nieuwegein, Houten en Maarssen meegenomen. In totaal zijn er 2.258 werkzame personen van Nieuwegein naar Utrecht verplaatst in de onderzoeksperiode. Voor Houten waren dat er 723 werkzame personen en voor Maarssen 763. In figuur 7.32 zijn de verplaatsingen in aantallen werkzame personen per plaats en als totaal per jaar opgenomen. De cijfers in de figuur sluiten aan op de gemaakte veronderstelling. In 2001 en 2002 was de Utrechtse kantorenmarkt nog zeer krap. Vanaf 2003 verruimt de markt en neemt de toestroom van werkzame personen vanuit de randgemeenten naar de centrale stad vrij constant toe.

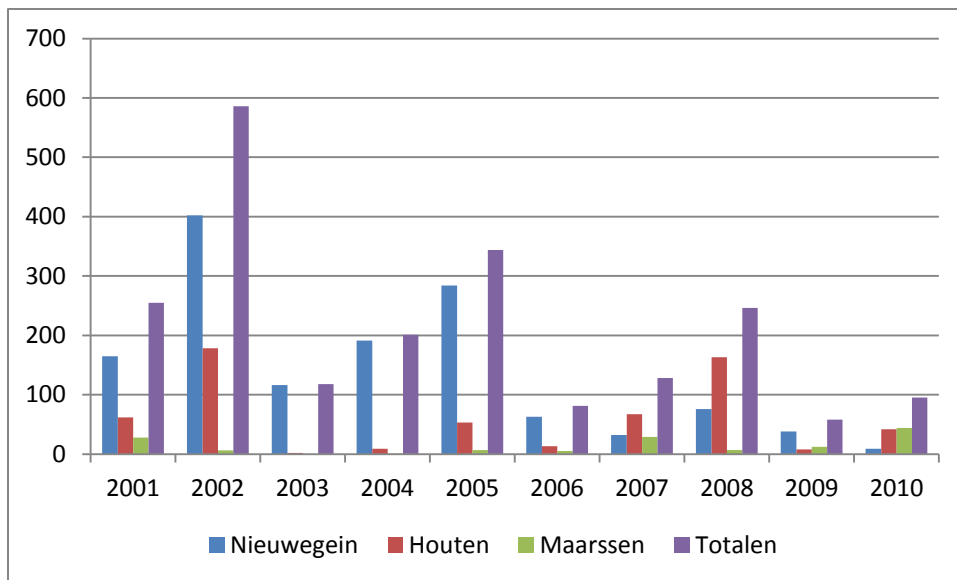
Figuur 7.32 Verplaatsingen van de randgemeentes Nieuwegein, Houten en Maarssen naar de stad, 2001-2010.



Bron: PAR 2012, eigen bewerking

De vraag rijst nu of de tegenovergestelde ontwikkeling zich ook heeft voorgedaan. In figuur 7.33 is zijn de verplaatsingen van de negen kantoorlocaties naar de randsteden Nieuwegein, Houten en Maarssen weergegeven. Uit figuur 7.33 blijkt dat de werkgelegenheidseffecten van de verplaatsingen vanuit de centrale stad Utrecht naar de randgemeenten afnemen. De ruime kantorenmarkt in de stad lijkt hieraan debet. De werkgelegenheidseffecten van bedrijfsverplaatsingen zijn dan ook een oorzaak van de oplopende aanbodpercentages in de randgemeenten.

Figuur 7.33 Verplaatsingen van de stad naar de randgemeentes Nieuwegein, Houten en Maarssen, 2001-2010.



Bron: PAR 2012, eigen bewerking

In cijfers betekent dit het volgende. Van de negen onderzochte kantoorlocaties zijn er 1.376 werkzame personen naar Nieuwegein verplaatst, 597 naar Houten en 139 naar Maarssen. Per saldo is Utrecht dus een netto ontvanger geweest van werkzame personen uit deze randgemeenten. Het saldo van 1.632 werkzame personen lijkt beperkt. Toch kan, bij een gemiddeld kantoorgebruik van circa 25 m<sup>2</sup> per werkzaam persoon, circa 12,5% van het aanbodpercentage in Maarssen bij een voorraad van 125.000 m<sup>2</sup> circa 4% van het aanbodpercentage in Nieuwegein bij een voorraad van 515.000 m<sup>2</sup> en circa 1,3% van het aanbodpercentage in Houten bij een voorraad van 278.000 m<sup>2</sup> verklaard worden door deze verplaatsingen.



## Hoofdstuk 8 Conclusies en beleidsaanbevelingen

In dit onderzoek is er gekeken of er een relatie is tussen de bedrijfsdynamiek en de verschillen in aanbodontwikkeling op kantoorlocaties in Utrecht. De hoofdvraag van dit onderzoek, luidt als volgt: *Op welke wijze hangt bedrijfsdynamiek samen met de verschillen in aanbod op verschillende kantoorlocaties in de stad Utrecht?*

Op de hoofdvraag zal antwoord gegeven worden in de conclusies. Op basis van de conclusies worden er vervolgens enkele aanbevelingen gedaan.

### 8.1 Conclusies

De Utrechtse kantorenmarkt kampt met een olopend aanbod aan kantoorruimte. In dit onderzoek is gekeken naar de mate waarin er lokale verschillen op dit punt bestaan op de Utrechtse kantorenmarkt. In hoofdstuk 5 is vast te komen staan dat de verschillen in aanbodpercentages tussen de kantoorlocaties in Utrecht zowel absoluut als relatief zijn toegenomen. Dat wil dus zeggen dat de niet alleen het totale aanbod is toegenomen, maar ook de verschillen in aanbod tussen de locaties. In 2010 zijn de aanbodspercentages het hoogst in de locaties die in het westelijke deel van de stad Utrecht liggen (Vleuten de Meern, Lage Weide, Papendorp en Kanaleneiland). De aanbodpercentages in de locaties Centrum en Overvecht steken hierbij gunstig af.

De oorzaken van de lokale verschillen in niveau en ontwikkeling van de aanbodspercentages is in eerste instantie gezocht in de bedrijfsdynamiek, gemeten in werkzame personen, op de kantoorlocaties. Dat betekent dat er eerst is gekeken naar de dynamiek aan de vraagzijde van de kantorenmarkt en pas in tweede instantie naar ontwikkelingen aan de aanbodzijde van de kantorenmarkt (nieuwbouw, herbestemming e.d.).

Om de bedrijfsdynamiek inzichtelijk te maken is de toe- of afname van de werkgelegenheid per locatie uiteengelegd in de werkgelegenheidseffecten op basis van; het verhuissaldo (vestiging minus vertrek binnen de provincie), de in situ mutatie (uitbreiding minus uitbreiding ter plekke) en bestandmutatie (starters minus stoppers, vestiging minus vertrek vanuit/naar buiten de provincie). De werkgelegenheidseffecten zijn in verband gebracht met de ontwikkeling van het aanbodpercentage in de periode 2001-2010. Dit is gedaan omdat de totale groei van de werkgelegenheid weinig zegt over de hoogte van het aanbodpercentage per locatie (zie tabel 8.1). Zo heeft Rijnsweerd een relatief laag aanbod ondanks een fors verlies aan werkgelegenheid en heeft Vleuten de Meern een relatief hoog aanbodpercentage ondanks een toename van de werkgelegenheid.

**Conclusie 1 :** *De totale 'groei' van de werkgelegenheid zegt weinig over de hoogte van het aanbodpercentage per locatie.*

Tabel 8.1 Bedrijfsdynamiek in werkzame personen per kantoorlocatie voor de periode 2001-2010.

Locatie	Verhuissaldo	In situ mutatie	Bestandsmutatie	Aanbod 2010
Kanaleneiland	-2.119	-2.305	-1.603	20,8%
Lage Weide	-501	1.500	-1.099	27,0%
Rijnsweerd	-3.170	-1.314	293	10,2%
Lunetten/Stadion	130	-815	1.027	11,4%
Maliebaan	-6	-334	-17	17,2%
Overvecht	1.013	-220	-448	9,3%
Papendorp	11.344	3.362	706	22,7%
Vleuten de Meern	-41	470	-357	32,7%
Centrum	-1.693	296	2.828	2,7%
Totalen 2001-2010	4.957	640	1.330	

Bron: PAR 2012, eigen bewerking

De samenstelling van de werkgelegenheidseffecten uitgedrukt naar de drie genoemde mutatiecomponenten (verhuissaldo, in situ mutatie, bestandsmutatie) blijkt inderdaad per locatie en per periode verschillend te zijn. Daarnaast is de mate waarin werkgelegenheidseffecten van bestandsmutaties een verklaring geven voor de ontwikkeling van het aanbod ook verschillend.

De mutatiecomponent starters en stoppers, als onderdeel van de bestandsmutatie, heeft nagenoeg geen invloed op de ontwikkeling van het aanbod. Hoewel ze soms groot in aantal zijn is de invloed beperkt doordat de omvang van de ondernemingen zeer beperkt is en het aantal starters en stoppers sterk samenhangen. Uitzondering hierop is de kantoorlocatie Centrum die fungeert als broedplaats voor ondernemingen. Hier zorgt het positieve saldo (starters minus stoppers) voor een zichtbare opname van kantoorruimte. Starten er in 2003 nog 122 bedrijven in het Centrum in 2010 waren dit er 250. Het aantal is in de periode 2001-2010 toegenomen.

**Conclusie 2 :** *Starters en stoppers als onderdeel van de bestandsmutatie hebben nagenoeg geen invloed op de ontwikkeling van het aanbod.*

Ook de verandering van de werkgelegenheid als gevolg van de in situ mutatie lijkt over de periode 2001-2010 in de negen kantoorlocaties beperkt. Het aantal werkzame personen neemt toe met 640. De verschillen tussen de locaties zijn echter groot (zie tabel 8.1). In Papendorp zorgen uitbreidingen voor forse werkgelegenheidsgroei, in Kanaleneiland en Rijnsweerd zorgen inkrimpingen voor vermindering van werkgelegenheid. Toch lijkt er ook voor deze mutatiecomponent geen verband te zijn met de hoogte van het aanbodpercentage. Dit kan verklaard worden doordat de locaties Lage Weide, Papendorp, Vleuten de Meern en Centrum, die een stijging in werkgelegenheid kennen op basis van de in situ mutatie, allen een teruggang in kantoorgebruik per werkzaam persoon laten zien. De toename van werkgelegenheid wordt bij bedrijven dus grotendeels binnen de bestaande huisvesting opgelost wat mogelijk is door het 'nieuwe werken'. Hierdoor wordt er geen kantoorruimte extra opgenomen en het aanbod dus niet beïnvloed. Het tegenovergestelde verband gaat ook op.

De locaties Kanaleneiland, Lunneten/Stadion en Rijnsweerd laten een relatief grote afname van werkgelegenheid zien, in de mutatiecomponent in situ mutatie. Op deze locaties is het kantoorgebruik per werkzaam persoon juist gestegen. Bedrijven zijn, bij een afname van werkgelegenheid, minder flexibel als het gaat om afstoten van kantoorruimte. Daarom is de mate waarin in situ mutatie een verklaring geeft voor de verandering in het aanbod is, behoudens enkele tijdstippen, beperkt.

**Conclusie 3** : *De groei en krimp van bedrijven, gemeten in werkzame personen, wordt voornamelijk binnen de bestaande huisvesting ingepast en daarom heeft de in situ mutatie beperkte invloed op de ontwikkeling van het aanbod.*

Als starters en stoppers (onderdeel van bestandsmutatie) en groeiende en krimpende bedrijven (in situ mutatie) maar in beperkte mate de ontwikkeling van het aanbodpercentage kantoorruimte verklaren, is mogelijk een derde categorie genaamd de 'verplaatsters' wel van invloed op de hoogte en de ontwikkeling van het aanbod. Deze mutatiecomponent is op te delen in drie deelpopulaties:

- bedrijven die binnen een kantoorlocatie verplaatsen (doorstromers);
- bedrijven die verplaatsen binnen de provincie Utrecht (verhuissaldo);
- bedrijven die verplaatsen buiten de provincie Utrecht (onderdeel bestandsmutatie).

Doorstromers zijn bedrijven die op de locatie verplaatsen omdat ze groeien dan wel krimpen en hun huisvesting ter plekke willen aanpassen aan de nieuwe omvang van de organisatie. Relatief veel doorstromers zou kunnen resulteren in een lager aanbodpercentage, omdat verondersteld wordt dat bedrijven voorafgaand en vlak na een verhuizing een bovengemiddelde groei doormaken (van Oort 2007). Dit gaat echter niet op. Wanneer het totaal van de doorstromers op een kantoorlocatie over de gehele onderzoeksperiode wordt gedeeld door het aantal werkzame personen in 2010 op de betreffende locatie, behoren de locaties Centrum met 56% en Lage Weide 67% tot de locaties met relatief de meeste doorstromers. Centrum heeft een aanbodpercentage van 2,7% en Lage Weide van 27%. Er is dus per locatie geen duidelijk verband tussen de mate van doorstroming van bedrijven en de ontwikkeling van het aanbod.

De tweede categorie betreft de verplaatsingen binnen de provincie Utrecht. Uit tabel 8.1 blijkt dat niet in zijn algemeenheid gesteld kan worden dat locaties met een positief/negatief verhuissaldo ook een lager/hoger aanbodpercentage hebben. In hoofdstuk 6 is in meer detail aangetoond dat verplaatsingen wel direct samenhangen met de ontwikkeling van het aanbod. Dit geldt ook voor de derde categorie verplaatsters, bedrijven die van buiten de provincie naar de onderzochte kantoorlocaties verplaatsen en bedrijven die van de onderzochte kantoorlocaties naar locaties buiten de provincie verplaatsen. Deze 'boven' provinciale verplaatsters zijn voornamelijk door de locaties Centrum, Papendorp en Lunetten/Stadion aangetrokken. Ook deze categorie verklaart wel veranderingen in het aanbod maar niet de uiteindelijke verschillen in aanbodpercentages tussen de locaties.

Gezien de directe invloed van verplaatsingen op de ontwikkeling van het aanbod zijn de verplaatsingspatronen in de diverse kantoorlocaties nader onderzocht. Het op de markt komen van kantoorlocatie Papendorp is de belangrijkste verandering op de Utrechtse kantorenmarkt in de periode 2001-2010. Deze locatie heeft veel verplaatsingen op gang gebracht in de beginjaren 2003 en 2004. Ongeveer 70% van alle verplaatsingen naar Papendorp is afkomstig uit de stadsregio Utrecht zelf. Opvallend is dat de locaties Centrum, Lunetten/Stadion en Overvecht, die nagenoeg geen werkgelegenheid naar Papendorp hebben zien vertrekken, locaties zijn met relatief geringe aanbodscijfers. De 'hofleveranciers' van Papendorp; Kanaleneiland, Lage Weide en Vleuten de Meern kampen daarentegen met de hoogste aanbodpercentages. Rijnsweerd is hierop een uitzondering omdat het een hoog vertrekoverschot naar Papendorp kent en toch een relatief laag aanbodpercentage heeft. Toch is dat niet raar. Ten eerste omdat het slechts één groot bedrijf Capgemini betreft. Dit bedrijf neemt nagenoeg het gehele verplaatsingssaldo voor zijn rekening. Ten tweede omdat de vrijgekomen kantooruimte in Rijnsweerd al snel werd opgevuld met nieuwe huurders. Daarnaast heeft een deel van het vastgoed in Rijnsweerd een andere bestemming gekregen.

**Conclusie 4 :** *De kantoorlocaties die in 2003 en 2004 structureel werkgelegenheid hebben verloren aan Papendorp, en die geen onttrekking aan de voorraad kennen en een snelle invulling van leegkomende panden, zijn de locaties met de hoogste en snelst oplopende aanbodpercentages. De verplaatsingsstromen, op gang gekomen als gevolg van de ontwikkeling van Papendorp, verklaren grotendeels de oplopende verschillen in aanbodpercentages.*

De kantoorlocaties in de stadsregio Utrecht concurreren met elkaar om de gunst van dezelfde kantoorgebruiker. Dit is op te maken uit de resultaten waaruit blijkt dat kantoorgebruikers op formele kantoorlocaties, voornamelijk verplaatsen, in ruim 89% van de gevallen, naar formele kantoorlocaties. Men kan dat zien als een teken van onvoldoende segmentatie van het aanbod. Daarbij is het opvallend dat slechts 24 % van de verplaatste werkgelegenheid naar een duurdere kantoorlocatie gaat. Zonder Papendorp zou dit percentage nog veel lager zijn. Lage Weide weet zelf recentelijk bedrijven aan te trekken vanuit kwalitatief betere/duurdere locaties. Deze gebruikers verplaatsen dus niet 'omhoog' maar juist naar 'beneden'. De concurrentie tussen kantoorlocaties zal daarom alleen maar heviger worden.

De cijfers tonen aan dat verruiming van het aanbod verplaatsingen op gang brengen. Wanneer er ergens kantoorvoorraad wordt toegevoegd is dat direct terug te vinden in de bedrijfsdynamiek. Nieuw aanbod zorgt voor attractie- en generatie-effecten, omdat de gebruikers altijd ergens vandaan komen. Papendorp is hiervan het uitstekende voorbeeld maar niet het enige, ook Lunetten/Stadion en in mindere mate Kanaleneiland hebben na verruiming van de voorraad gebruikers aangetrokken. De rol van de randgemeenten, als expansievat van de stedelijke gebieden, lijkt in Utrecht uitgespeeld. Het aantal verplaatsingen van de stad naar de randgemeentes (Nieuwegein, Maarsse, Houten) is afgenomen en het aantal verplaatsingen van de randgemeentes naar de stad toegenomen. Het verruimde aanbod van kantoren in de stad en de dalende huurprijzen zijn hier mogelijk het gevolg van. De centralisatie van werkgelegenheid in de stad Utrecht zet door.

Uit dit onderzoek is gebleken dat de bedrijfsdynamiek verbonden is met de ontwikkeling van het aanbod op locaties. Vooral de verplaatsing van bedrijven gemeten in werkzame personen heeft een sterke relatie met de ontwikkeling van het aanbod. Hoewel de relatie sterk is, verklaart het maar gedeeltelijk de toenemende verschillen in aanbodpercentages tussen de onderzochte kantoorlocaties. Dat komt omdat naast verplaatsingen er een tweetal andere factoren van invloed zijn op de ontwikkeling van het aanbod in de onderzoeksperiode. Dit zijn de wijzigingen in de voorraad en het efficiënter kantoorgebruik, uitgedrukt in vierkante meter per werknemer. Het efficiënter gebruik van kantoren lijkt voornamelijk mogelijk op de relatief nieuwe kantoorlocaties en hangt samen, daar bedrijven de groei in personeel in eerste instantie inpassen in de bestaande huisvesting, met de toename van werkgelegenheid op kantoorlocaties bij bestaande bedrijven (in situ mutatie). Het centraliseren van activiteiten van bedrijven is hierin goed terug te zien. Meerdere bedrijven laten in specifieke jaren (HP 2006, Capgemini 2009, KPN 2004) grote toenames in werkzame personen zien, deze toenames komen vermoedelijk niet door natuurlijke groei maar het samenvoegen van afdelingen/locaties.

**Conclusie 5 :** *De veranderingen en verschillen in het aanbodpercentage van kantoorruimte hangen niet alleen samen met de bedrijfsdynamiek maar ook met veranderingen in de voorraad kantoorruimte (onttrekking, herbestemmen, nieuwbouw enz.) en het 'nieuwe werken'(minder meters per werkzaam persoon).*

## 8.2 Beleidsaanbevelingen

In deze paragraaf worden de conclusies omgezet in beleidsaanbevelingen. In figuur 2.4 op pagina 19 werd verondersteld dat de kantorenmarkt in evenwicht is indien het aanbod anderhalf maal de gerealiseerde opname betreft. Dat een dergelijke algemene regel niet op gaat blijkt wel uit dit onderzoek. In 2003 en 2004 was de opname van kantoorruimte in de onderzoeksregio groot. Dit zou betekenen op basis van deze veronderstelling, dat er nog meer aanbod nodig was. De periode 2003-2004 is juist de periode waarin de aanbodpercentages op verschillende kantoorlocaties omhoog schoten. Niet meer maar juist minder aanbod was gepast geweest in deze jaren.

Hiermee rijst de vraag hoeveel toevoegingen aan nieuwbouw kantoorruimte had de Utrechtse kantorenmarkt in de periode 2001-2010 echt nodig? Dit onderzoek geeft hierop antwoord. Uit de bedrijfsdynamiek is gebleken dat in de onderzoeksperiode van 10 jaar het aantal werkzame personen met 6.927 is toegenomen. Deze groei laat een vrij geleidelijk patroon zien en de trend sluit aan bij de theorie dat stedelijke agglomeraties een aantrekkende werking hebben op economische activiteiten (Atzema 1999, van Wissen 2005). In 2010 was het gemiddelde kantoorgebruik per werknemer op de negen kantoorlocaties 23 m<sup>2</sup>. Dit betekent dat er, bij een gelijkblijvend aanbodpercentage in de periode 2001-2010, ruimte was voor circa 160.000 m<sup>2</sup> nieuwbouw kantoorruimte. In deze berekening is nog geen rekening gehouden met het nieuwe werken. Indien het gemiddelde kantoorgebruik van Papendorp wordt aangehouden, was er slechts vraag voor 97.000 m<sup>2</sup> kantoor. Dat er geen rekening wordt gehouden met het nieuwe werken is onterecht. In de onderzoeksperiode is het vierkante meter gebruik op de negen kantoorlocaties gemiddeld circa 7% is teruggelopen. Op een voorraad van ruim 2.4 miljoen m<sup>2</sup> is dit een ruimtebesparing van circa 170.000 m<sup>2</sup>. De totale toename aan werkzame personen kon in de onderzoeksperiode dus ingepast worden in de bestaande voorraad, enkel door het efficiënter gebruiken van het kantooroppervlak. In de periode 2001-2010 is er echter op de negen onderzochte kantoorlocaties 341.400 m<sup>2</sup> kantoorruimte nieuw gebouwd en slechts 21.000 m<sup>2</sup> onttrokken (Rijnsweerd).

Gedane zaken nemen geen keer. Wel kan naar de toekomst gekeken worden waarbij de enige zekerheid is, dat een voorspelling zelden klopt. Voor een schatting van de behoefte aan kantoorruimte wordt nog te vaak aangenomen dat de groei in werkgelegenheid doorzet. Die aanname is mogelijk te optimistisch gezien de werkgelegenheid in Nederland vanaf 2010 afvlakt, zie figuur 2.5 pagina 20. Mocht de stijgende trend doorzetten dan zou dit betekenen dat er in de periode 2011-2021 wederom circa 7.000 werkzame personen bijkomen. Het aanbod kantoorruimte bedraagt begin 2011 circa 323.000 m<sup>2</sup> in Utrecht. Bij een gelijkblijvend kantoorgebruik per werkzaam persoon, iets dat niet aannemelijk is gezien de ontwikkelingen op gebied van het 'nieuwe werken' nu echt op gang komen, hebben de negen kantoorlocaties voor de komende 20 jaar afdoende kantoorruimte zonder één meter bij te bouwen. Alleen al in de locatie Centrum komt in 2014 echter 70.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte op de markt, ten behoeve van het stadskantoor. De gebruikers van deze extra meters komen allemaal uit het onderzoeksgebied. Centrum betreft een derde van de gehele kantoorvoorraad en is goed voor een groei van 1.431 werkzame personen tussen 2001-2010. Met een gemiddeld kantoorgebruik van 27 m<sup>2</sup> kan Centrum ruim 18 jaar vooruit door de toevoeging van het stadskantoor. De bouw van het stadskantoor zet dus de toevoegingen aan de kantoorruimte markt in het Centrumgebied op slot. Of men moet oplopende aanbodpercentages accepteren. Maar met het stadskantoor is nog niet alles gezegd. Ook op de Wetering komt er in 2013 nog eens 20.000 m<sup>2</sup> bij ten behoeve van Capgemini. Ook deze gebruiker komt ook uit de eigen regio.

Uit de resultaten van dit onderzoek blijkt dat het op nieuwbouwlocaties goed mogelijk is om efficiënter met de vierkante meters kantoor om te gaan. Het toevoegen van 1 vierkante meter nieuwbouw, betekent dat er meer dan 1 vierkante meter bestaande bouw beschikbaar komt. Daarnaast lenen veel oudere gebouwen zich prima voor het nieuwe werken. Er zijn echter investeringen nodig in de representativiteit en duurzaamheid van de gebouwen en de omgeving om deze panden weer aantrekkelijk te maken. Deze investeringen lonen echter pas indien er genoeg waarde wordt gecreëerd. Dit is niet mogelijk in een zeer ruime kantorenmarkt.

Indien het huidige beleid wordt voortgezet en de (concrete) planvoorraad kantoren daadwerkelijk wordt uitontwikkeld is het huidige overaanbod nog maar het begin. Eigenaren en financiers van bestaand kantoorvastgoed op formele locaties zullen de waarde van het vastgoed verder zien zakken, de leegstand zal oplopen, terreinen verpauperen en gebruikers komen in half lege kantoorpanden te zitten.

Bovenstaande leidt tot de eerste beleidsaanbeveling, *Stop in de stadregio Utrecht met nieuwbouw van kantoren*. Een totale stop op nieuwbouw van kantoren is een eerste stap naar een gezonde kantorenmarkt.

Uit de resultaten van het onderzoek is gebleken dat de grootste toevoeging van nieuwbouw kantoren heeft plaatsgevonden op Papendorp. Deze nieuwbouw is mogelijk gemaakt door de gronduitgifte door de gemeente Utrecht op Papendorp, de Wetering en Leidsche Rijn centrum. Door de verdere ontwikkeling en uitgifte van gronden op de Wetering, Papendorp en Leidsche Rijn centrum (de eerste bewijzen zijn daarvan al aanwezig) zal het probleem van overaanbod binnen Utrecht tot ongekende hoogte stijgen. Het argument dat er vernieuwing van de voorraad kantoorruimte nodig is, gaat niet langer op. Dit onderzoek toont aan dat nieuwe kantoren vooral voor verplaatsing van werkgelegenheid zorgen (formeel verhuist naar formeel) en niet voor extra werkgelegenheid. Bovendien staat er, zoals gezegd, in het westelijke deel van de stad al veel

kantoorruimte leeg. Alleen op Papendorp staat al 60.000 m<sup>2</sup> leeg en daar komt in ieder geval nog 40.000 m<sup>2</sup> bij in 2013. Een eerste stap om de nieuwbouw te beteugelen begint dan ook bij de uitgifte van gronden.

Hieruit vloeit de tweede aanbeveling; *Stop de uitgifte van gronden door lokale overheden en ontkoppel het financiële gewin voor gemeenten.*

Uitgifte van gronden levert geld op en de revitalisatie van bestaande terreinen en gebouwen niet en kost zo mogelijk geld. De huidige rol van gemeenten als ontwikkelaar en lokaal bestuurder is dubbel en lijkt vol belangenverstrengelingen. Een rol die gemeenten de afgelopen jaren niet goed hebben gespeeld, gezien de hoge aanbodpercentages op voornamelijk formele kantoorlocaties.

De mobiliteit van de kantoorgebruiker zorgt ervoor dat niet alleen locaties maar ook gemeenten om de gunst van de gebruiker geconcurrereerd hebben. De verplaatsingen in dit onderzoek tussen Utrecht en de randsteden Nieuwegein, Houten en Maarssen zijn hier een voorbeeld van, maar ook de boven regionale verplaatsingen. Papendorp is immers in de markt gezet om te concurreren met plaatsen als Amsterdam om de vestiging van hoofdkantoren. Indien Utrecht stopt met het nieuw bouwen van kantoren en de omliggende plaatsen gaan ermee door is de kans reëel dat gebruikers weer naar andere (rand)steden trekken.

Hieruit vloeit de derde aanbeveling: *Breng de regie over de kantorenmarkt onder bij de Provincie en misschien zelfs beter bij de Nationale overheid.*

Dit lijkt misschien rigoureuus en is mogelijk bestuurlijk niet haalbaar, de haalbaarheid is verder ook niet onderzocht. Men moet echter beseffen dat de voorraad kantoorruimte nu nog een waarde vertegenwoordigt van circa 80 miljard euro. Als de markt niet gestopt wordt zal deze waarde dalen. Na particuliere beleggers, eigenaar gebruikers en vastgoedfondsen, beginnen nu ook systeembanken te wankelen door de daling van het onderpand van hun vastgoedfinancieringen.

## Literatuurlijst

ABN AMRO. *Kansen voor kwaliteit : De Nederlandse kantorenmarkt in beeld*. Amsterdam: ABN AMRO Real Estate Finance, 2011.

Atzema, O.A.L.C. *Stad uit, stad in*. Proefschrift, Nijmegen: KNAG, 1991.

Atzema, O.A.L.C., J. Lambooy, T. van Rietbergen, E. Wever. *Ruimtelijke economische dynamiek: kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Bussum: Coutinho, 2009.

Atzema, O.A.L.C., J.G. Lambooy. „Agglomeration economies and migration of firms.” In *Demography of firms. Spatial dynamics of firm behaviour*, door J., P.H. Pellenbarg van Dijk, 123-140. Utrecht/Groningen: KNAG, 1999.

Bak, R.L. *Kantoren in cijfers 2009 : statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt*. Nieuwegein: NVN Business, 2010.

Bak, R.L. „Kantoren in cijfers 2010 : statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt.” Nieuwegein: NVN Business, 2011.

Barink, J., P.J. Korteweg, M. Kuijpers-Linde. *De dynamiek van de kantorensector op stadsgewestelijke schaal*. Utrecht: Rijksuniversiteit Utrecht, 1991.

Boschma, R., K. Frenken, .G. Lambooy. *Evolutionaire economie, een inleiding*. Bussum: Uitgeverij coutinho, 2002.

Breugelmans, J. „Verloren Kantoren? : Een onderzoek naar leegstaande kantooruimte in Amstel III en mogelijke oplossingen.” Thesis, Breda, 2010.

Brounen, D., P.M.A. Eichholtz. „Vastgoedmarkt kraakt onder demografische druk.” *ESB*, 2004: 150-156.

de Gunst, D.D., T. de Jong. *Typologie van gebouwen : Planning en ontwerp van kantoorgebouwen*. Delft: Delftse Universitaire Pers, 1989.

DiPasquale, D., W.C. Wheaton. „The Market for real estate assets and space : a conceptual framework.” *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 1996: 181-197.

DTZ Zadelhoff. *Nederland compleet : Factsheet kantoren- en bedrijfsruimtemarkt*. Amsterdam: DTZ Zadelhoff v.o.f., 2012.

Gemeente Utrecht. *Vastgoedmonitor Utrecht*. Utrecht: De groot, Goudriaan, 2011.

Gemeente Utrecht. *Vastgoedmonitor Utrecht 2010*. Utrecht: De Groot, Goudriaan, 2010.

Huizinga, J.T. *Leegstand op kantoorlocaties : Veel aanbod, weinig aandacht*. Afstudeerscriptie, ASRE, 2006.

Korteweg, P.J. *Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging*. Utrecht: KNAG/Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht, 2002.



Louw, E. *Kantoorgebouw en Vestigingsplaats : Een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisatie*. proefschrift, Delft: Delftse Universitaire Pers, 1996.

Mechelacci, C., O. Silva. „Why so many local entrepreneurs?“ *The Review of Economics and Statistics*, 89 (4), 2007: 615-633.

Pellenbarg, P.H. „Firm migration in the Netherlands.“ *Paper for the 45th ERSA congress*. Amsterdam: Universiteit Groningen, 2005. 1-26.

Reinink, G.J. *Industriële bedrijfsmigratie in Nederland in de jaren 1950 -1962 : Een onderzoek naar verplaatsingsfactoren*. Amsterdam: SISWO, 1970.

Santarelli, E., M. Vivarelli. „Entrepreneurship and the process of firms entry, survival and growth.“ *Industrial and Corporate Change*, 16 (3) , 2007: 455-488.

Schutjens, V.A.J.M., R. van Kempen, B. Wiendels. *Werk-geïnduceerde migratie over lange afstand: een vooronderzoek*. Utrecht: Urban Research Centre Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Universiteit Utrecht , 1998.

Selby, J.A. „On the Operationalization of Pred's Behavioural Matrix.“ *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, Vol. 69, No. 1, 1987: 81-90.

Stam, E.,. „Why Butterflies Don't Leave: Locational Behavior of Entrepreneurial Firms.“ *Economic Geography* 83(1), 2007: 27-50.

van de Meer, J. *Nationaal Kantorenmarkt Onderzoek 2010: De economische crisis voorbij?* Amersfoort: Twynstra Gudde, 2010.

van Dijk, B.P. „Tweedeling in de kantorenmarkt.“ (ASRE) 2011.

van Elp, M., I. de Kok, R. Saitua Nistal, M.V. Zuidema. *Kantorenmonitor : Analyse naar vraag en aanbod*. Economisch Instituut voor de Bouw, 2011.

van Gool, P., P. Jager, R.M. Weisz. *Onroerend goed als belegging*. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff bv, 2001.

van Oort, F., R. Ponds, J. van Vliet, H. van Amsterdam, S. Declerck, J. Knobben, P. Pellenbarg, J. Weltevreden. *Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid*. Rotterdam: NAI Uitgevers, 2007.

Wissen van, L., V. Schutjens. „Geographical scale and the role of firm migration in spatial economic dynamics.“ *Paper for the 45th ERSA congress*. Utrecht: Universiteit Utrecht, 2005. 1-15.

## Bijlagen

### Bijlage 1 Omschrijving type locaties

**Centrale locaties** Centrale kantoorlocaties liggen nabij of zijn onderdeel van het stadscentrum. Kenmerken zijn multifunctionaliteit, levendigheid en een vaak goede ontsluiting met het openbaar vervoer. De bereikbaarheid per auto is vaak minder goed, zeker in de grotere stadscentra kan sprake zijn van congestie en zijn parkeeroplossingen schaars en kostbaar. De kenmerken van gebouwen op centrale locaties variëren sterk. Nabij of rond een centraal treinstation is sprake van een concentratie van grote kantoorgebouwen, met enkele grote gebruikers. Richting het echte stadscentrum worden gebouwen diverse en kleinschaliger. Ruimte voor nieuwbouw is schaars en de kantoorgebouwen hebben vaak een monumentaal karakter of zijn gerenoveerd. Bij het type gebruiker op centrale locaties kan worden gedacht aan hoofdkantoren, bovenregionaal georiënteerd, grote overheidsdiensten (met name rond centraal station). Richting het stadscentrum vestigen de meer kleinschalige gebruikers zich, die veel waarde hechten aan de dynamische omgeving van een binnenstad. Als achtergrond van deze bedrijven kan gedacht worden aan hoogwaardige en creatieve adviesdiensten.

**Formele locaties** Monofunctionele kantoorlocaties en grote kantoorconcentraties op bedrijventerreinen worden als zogenaamde formele kantoorlocaties gezien. Het zijn locaties die vanuit het oogpunt van gebruikers als echte zakelijke werklocaties worden gezien. Kenmerken zijn relatief uniforme gebouwen en een goede bereikbaarheid met de auto, inclusief goede parkeervoorzieningen. De bereikbaarheid met het openbaar vervoer is niet per definitie goed, gedacht kan worden aan een kleiner treinstation of aan verbindingen met sneltram of snelbus. Gebouwen zijn relatief jong. 21 Veel van de formele locaties zijn in de afgelopen 20-30 jaar ontwikkeld. Het type gebruikers varieert met de prijsklassen. Grote zakelijke en financiële dienstverleners en ICT-bedrijven zitten wat meer in het duurdere segment. Bedrijven uit de groothandel en industrie en kantoren van bouw- en transportbedrijven zitten in het lagere segment.

**Overige locaties** Onder overige locaties vallen verspreide kantoorconcentraties. Gedacht kan worden aan kantoren in woonwijken of gelegen in het buitengebied. Het type gebouwen is divers, het zijn kantoorvilla's, grachtenpanden, samengetrokken woningen in woonwijken of losse kantoorpaviljoenen in het buitengebied. De kantoren zijn niet noodzakelijk goed bereikbaar per auto of OV. Andere voorzieningen zijn erg afhankelijk van de locatie in de woonwijk. Het type gebruiker betreft kleinschalige consumentgerichte diensten (makelaar, hypotheekadviseur), hoogwaardige dienstverleners (architecten, juridisch, accountants), kleinere publieke diensten of een lokaal bankfiliaal.

Bron: (EIB 2011)

## **Bijlage 2 Omschrijving locaties**

De ontwikkeling van de opname, het aanbod en de voorraad kantoorruimte per locatie, periode 2001-2010, is op verzoek van Jones Lang LaSalle uit de bijlagen verwijderd.

### **1. Centrum Utrecht Oude Binnenstad**

Centrum Utrecht maakt ongeveer een derde uit van de volledige kantoreenvoorraad van de stad Utrecht. Eind 2011 bedraagt de voorraad circa 849.300 vierkante meter en is het aanbodpercentage circa 4.5%. Hoewel in dit onderzoek geen onderscheid wordt gemaakt in de Oude Binnenstad en de Stationslocatie is er wel enig verschil. De bebouwing van de Oude binnenstad is voornamelijk van voor 1960 en behoort tot de oudste van de stad en de bebouwing van het stationsgebied is van na 1970. Het stationsgebied is verreweg de grootste van de twee locaties en zal de komende jaren ook worden vernieuwd en uitgebreid. Voor wat betreft nieuwbouw is in 2011 het nieuwe hoofdkantoor van de Rabobank aan de voorraad toegevoegd. In 2014 zal het nieuwe stadskantoor worden opgeleverd groot circa 70.000 vierkante. Voor na 2015 staat er voor het stationsgebied nog een planvoorraad van circa 100.000 vierkante meter welke waarschijnlijk op de markt gaat komen. In de Oude Binnenstad is bijna geen ruimte voor uitbreiding. Het centrum van Utrecht wordt geschaard onder centrum kantoorlocaties. De bandbreedte van de huurprijs is € 170,- tot € 205,- per vierkante meter en daarmee valt het centrum in het hoge kwaliteitssegment. Qua omvang is het een grote kantoorconcentratie. Het centrum is voor auto's redelijk ontsloten en aan verbetering van de bereikbaarheid wordt gewerkt. Door de aanwezigheid van treinstation zijn de mogelijkheden voor het openbaar vervoer uitstekend. In tabel 4.8 zijn de cijfers van centrum Utrecht opgenomen.

### **2. Maliebaan**

Maliebaan heeft eind 2011 een voorraad van circa 62.300 vierkante meter kantoorruimte en een aanbodpercentage van circa 9.8%. Opvallend is dat het aanbodpercentage in 2011 een sterke daling heeft laten zien ten opzichte van 2010. Van het aanbod is ongeveer een kwart structureel van aard. Omgeving Maliebaan wordt geschaard onder de centrum kantoorlocaties. De gemiddelde huurprijs bedraagt circa € 225,- per m<sup>2</sup>, daarmee valt omgeving Maliebaan in het hoge kwaliteitssegment. Qua omvang is omgeving Maliebaan een kleine kantoorconcentratie gelegen aan de rand van het oude centrum van de binnenstad en omgeven door woongebied. Het leeuwendeel van de bebouwing is gebouwd voor 1960. Oost is voor auto's redelijk tot goed ontsloten en redelijk met het openbaar vervoer.

### **3. Rijnsweerd**

Rijnsweerd heeft eind 2011 een voorraad van circa 280.000 vierkante meter kantoorruimte en een aanbodpercentage van 15.5%. Opvallend is dat het aanbod ruim twee maal zo hoog is als het leegstandspercentage 6.6%. Van het aanbod is slechts circa 13.3 % structureel en er is geen langdurig aanbod. Rijnsweerd wordt geschaard onder de formele kantoorlocaties. De bandbreedte van de huurprijs is € 145,- tot € 175,- per vierkante meter en daarmee valt Rijnsweerd onder het middensegment. Qua omvang is Rijnsweerd een middelgrote kantoor concentratie. Het grootste deel van de bebouwing is gebouwd tussen 1970-1980 en 1990-2000. Voor wat betreft nieuwbouw staan er geen concrete plannen op de agenda. De laatste nieuwbouw circa 28.000 vierkante meter dateert van rond 2007. Rijnsweerd is voor auto's redelijk goed ontsloten. De parkeerdruk op het terrein is

echter hoog en de parkeergelegenheid wordt als onvoldoende ervaren. Hoewel er geen treinstation in de directe omgeving is heeft RIJNSWEERD wel hoogwaardig openbaar vervoer.

#### **4. Lunetten/Stadion**

De kantorenlocatie Lunetten/Stadion heeft eind 2011 een voorraad kantoren van circa 167.100 vierkante meter kantoorruimte en een aanbodpercentage van 4.4%. Daar deze locatie niet door de gemeente Utrecht wordt onderscheiden zijn er geen cijfers bekend omtrent, de leeftijd van de bebouwing, leegstand, bandbreedte huurprijzen en de aard van de leegstand. Lunetten/Stadion wordt geschaard onder de formele kantoorlocaties. De gemiddelde huurprijs is eind 2011 € 170,- per vierkante meter en daarmee valt Lunetten/Stadion in het midden en hoge kwaliteitssegment. Qua omvang is kantorenlocatie een middel grote kantoorconcentratie. Voor wat betreft nieuwbouw staan er geen concrete plannen op de agenda. De laatste bebouwing is rond 2008 en 2011 toegevoegd aan de voorraad. Deze deellocatie is door zijn ligging voor auto's goed ontsloten, behoudens enig congestie rond de spitsuren. Lunetten is met een bus en treinstation extra goed ontsloten middel het openbaar vervoer.

#### **5. Kanaleneiland**

Kanaleneiland heeft eind 2011 een voorraad kantoren van circa 414.000 vierkante meter kantoorruimte en een aanbodpercentage van 19.7%. De leegstand is iets lager dan het aanbod en bedraagt eind 2011 circa 17.1%. Ongeveer een kwart van het aanbod is structureel van aard. Kanaleneiland kampt de afgelopen tien jaar al met behoorlijk hoge aanbodpercentages. Kanaleneiland wordt geschaard onder de formele kantoorlocaties. De bandbreedte van de huurprijs is € 110,- tot € 160,- per vierkante meter en daarmee valt Kanaleneiland in het midden en lage kwaliteitssegment. Qua omvang is Kanaleneiland een grote kantoorconcentratie en deels direct gelegen aan de rijksweg A12. Het leeuwendeel van de bebouwing is gebouwd tussen 1970-2000. Een deel van de bebouwing is dan ook gedateerd. Voor wat betreft nieuwbouw staan er geen concrete plannen op de agenda. Kanaleneiland is door zijn ligging voor auto's goed ontsloten, behoudens enig congestie rond de spitsuren. De locatie is ook met het openbaar vervoer redelijk tot goed te bereiken, middels de bus en de tram.

#### **6. Overvecht**

Overvecht heeft eind 2011 een voorraad van circa 81.000 vierkante meter kantoorruimte en een aanbodpercentage van 9.8%. Opvallend is dat het aanbod met 9.8% ruim 5% hoger is dan de leegstand die wordt opgegeven door de gemeente Utrecht. Van het aanbod is circa 47% structureel van aard. Wat verder opvalt is dat Overvecht in het verleden met hoge leegstandspercentages te kampen heeft gehad. Zo was de leegstand conform opgave van de gemeente in 2004 33%. Dit is niet terug te zien in het aanbodpercentage. Overvecht wordt geschaard onder de formele kantoorlocaties. De bandbreedte van de huurprijs is € 105,- tot € 150,- per vierkante meter en daarmee valt Overvecht in het midden en lage kwaliteitssegment. Qua omvang is Overvecht een kleine kantoorconcentratie gelegen aan de rand van een woongebied. Het leeuwendeel van de bebouwing is gebouwd tussen 1970-1980 en 2000-2004. Voor wat betreft nieuwbouw staan er geen concrete plannen op de agenda. Overvecht is voor auto's redelijk tot goed ontsloten. Door de aanwezigheid van treinstation Overvecht zijn de mogelijkheden voor het openbaar vervoer goed. In onderstaande tabel zijn de ontwikkelingen weergegeven.

## **7. Lage Weide**

Lage Weide heeft eind 2011 een voorraad van circa 150.200 vierkante meter kantoorruimte en een aanbodpercentage van 27.2%. Van het aanbod is volgens de gemeente Utrecht circa 35% structureel en circa 46% langdurig. Lage Weide heeft de afgelopen 10 jaar altijd een relatief hoog aanbodpercentage gekend. Lage Weide wordt geschaard onder de formele kantoorlocaties. De bandbreedte van de huurprijs is € 90,- tot € 130,- per vierkante meter en daarmee valt Lage Weide grotendeels onder de lage kwaliteitsklasse. Qua omvang is Lage Weide een kleine/middelgrote kantoor concentratie gemengd met bedrijventerrein. Het leeuwendeel van de bebouwing is gebouwd tussen 1970-2000. Voor wat betreft nieuwbouw staan er geen concrete plannen op de agenda. De laatste kantoren zijn gebouwd in de periode 2000-2004. Lage Weide is voor auto's goed ontsloten via de A2. Waar in het verleden er nog veel congestie was in de spits heeft de verbreding en verbeterde/vernieuwde ontsluitingen op de A2 dit probleem verminderd. Er is geen treinstation in de directe omgeving. Verbindingen met het openbaar vervoer gaan middels de bus en de bereikbaarheid is daarom beperkt.

## **9. Papendorp**

Papendorp is qua voorraad onder te verdelen in een deel dat voor honderd procent uit kantoren bestaat en deel dat kantoorachtig is (70/30 verhouding kantoor bedrijfsruimte). Tezamen heeft Papendorp eind 2011 een voorraad van circa 273.000 vierkante meter kantoorruimte en een aanbodpercentage van 23.1 %. Het leegstandspercentage is nog aanzienlijk lager met 15.2%. Volgens cijfers van de gemeente Utrecht is de leegstand op kantoorachtige panden met circa 22% bijna twee keer zo hoog als voor 100% kantoren. Wat verder opvalt is dat het aanbod vanaf 2005 en de leegstand vanaf 2007 sterk is opgelopen. Papendorp wordt geschaard onder de formele kantoorlocaties. De bandbreedte van de huurprijs is € 175,- tot € 225,- per vierkante meter en daarmee valt Papendorp in het hoge kwaliteitssegment. Qua omvang is Papendorp een grote kantoorconcentratie. De ontwikkeling van Papendorp is vanaf 2000 gestart. De bebouwing is dan ook nieuw. Voor wat betreft nieuwbouw staat er nog een ruime planvoorraad van circa 100.000 vierkante meter op de agenda. Papendorp is voor auto's goed ontsloten. Hoewel er geen treinstation in de directe omgeving is heeft Papendorp wel hoogwaardig openbaar vervoer. Verbindingen met het openbaar vervoer zijn daarom goed te noemen.

## **10 Leidsche Rijn en De Wetering**

Leidsche Rijn is een kantorenlocatie welke nog weinig omvang heeft. De planvoorraad van ruim 250.000 vierkante meter voorziet echter in een aanzienlijk uitbreiding van de locatie. (Gemeente Utrecht 2011). Omdat dit onderzoek ook kijkt de verwachtingen voor naar de komende tien jaar wordt deze locatie opgenomen in het onderzoek. De locatie dient een centrum locatie te worden welke goed is ontsloten zowel per eigen als openbaar vervoer. Het gebied dient het tweede stadscentrum van Utrecht te worden. Ook De Wetering is een nieuwe kantorenlocatie waarvan de eerste voorraad op de markt is gekomen in 2009. Overige concrete plannen voor uitbreiding liggen er niet.

### Bijlage 3 Postcodes

Centrum	Kanaleneil and	Lage Weide	Lunetten/S tadion	Maliebaan	Overvecht	Papendorp	Rijnsweerd	Vleuten/De Meern
3511	3526 AA	3534 AC	3522 KE	3572 AM	3552 TL	3528 AC	3584 BA	3451 AH
3512	3526 AB	3534 AM	3524 BN	3572 BC	3561 GE	3528 AD	3584 BB	3451 GG
3513 BB	3526 AM	3534 AR	3524 GA	3572 BR	3561 GG	3528 AE	3584 BH	3451 HG
3513 BK	3526 HL	3542 AA	3524 SH	3572 CD	3561 PE	3528 AG	3584 BJ	3451 RA
3513 BW	3526 KK	3542 AB	3524 ZH	3572 JA	3562 GB	3528 AH	3584 BK	3452 MT
3513 EP	3526 KL	3542 AD	3525 AA	3581 BA	3562 KM	3528 AJ	3584 BM	3454 BT
3513 EV	3526 KM	3542 AH	3554 VD	3581 BG	3562 KX	3528 BA	3584 BN	3454 PH
3514 TA	3526 KP	3542 AK	3582 CT	3581 BH	3562 LC	3528 BD	3584 BP	3454 PT
3515 ET	3526 KR	3542 AN	3582 DA	3581 BK	3563 AS	3528 BE	3584 BR	3454 PV
3515 GA	3526 KS	3542 AW	3582 VA	3581 CA	3563 AT	3528 BJ	3584 BS	3454 PW
3521 AA	3526 KT	3542 AW	3584 AA	3581 CB	3563 AV	3528 BK	3584 BT	3454 PX
3521 AB	3526 KV	3542 CE	3584 AB	3581 CC	3563 AW	3528 BL	3584 BV	3454 PZ
3521 AM	3526 KX	3542 CH	3585 AA	3581 CD	3563 CA	3528 BP	3584 BW	3454 VK
3521 AN	3526 LA	3542 CN		3581 CG	3564 BX	3528 BR	3584 BX	3543 BR
3521 BJ	3526 LB	3542 DH		3581 CM	3565 BJ	3529 BD	3584 CS	3543 EB
3521 VV	3526 LD	3542 DL		3581 CN			3584 CT	3543 GG
3522 HA	3526 XA	3542 DN		3581 CP			3584 GV	3543 GR
3531 AH	3526 XC	3542 DP		3581 CS				
3571 CD	3527 GA	3542 DR		3581 CV				
	3527 GV	3542 DZ		3581 ED				
	3527 HS	3542 EA		3581 ET				
	3527 HT	3542 EB		3581 HK				
	3527 KS	3542 EC		3581 KP				
	3527 KT	3542 ED		3581 KV				
	3527 KV	3542 EE		3581 KW				
	3527 LA	3551 DC		3581 NP				
	3527 WB	3606 AT		3581 SH				
	3527 WX	3606 AV		3582 AC				
	3531 WR	3606 CH		3583 GV				
	3533 AE			3581 CX				
	3533 HG			3581 CE				
	3533 HH			3581 CH				
	3533 JE			3581 CK				
	3533 JG			3581 CL				
				3581 CR				
				3581 CT				
				3581 CW				
				3581 CZ				

## Bijlage 4 Definities

**Voorraad:** kantoorruimte groter dan 500 m<sup>2</sup> vvo als dusdanig gebruikt en beschikbaar voor de markt. Alleen in gebruik zijnde of beschikbare kantoorruimte wordt meegenomen.

**Transactie/opname:** Elke transactie waarbij een huurder meer dan 500 m<sup>2</sup> vvo opneemt. Alle huur- en kooptransacties worden meegenomen.

**Aanbod:** De hoeveelheid bestaande kantoorruimte vanaf 500 m<sup>2</sup> vvo die direct beschikbaar is of binnen zes maanden beschikbaar komt.

Nieuwbouw en te renoveren kantoorruimte welke speculatief in aanbouw is wordt eveneens meegenomen.

**Leegstandspercentage:** Leegstaande kantoorruimte (d.w.z. aanbod) uitgedrukt als percentage van de totale voorraad.

**Huurprijs:** De huurprijzen in deze publicatie hebben betrekking op m<sup>2</sup> vvo per jaar. Incentives, servicekosten en BTW worden niet meegenomen. De gewogen gemiddelde huurprijs is gebaseerd op de voorgaande vier kwartalen.

**Bestaande kantoorruimte:** Kantoorruimte meer dan 5 jaar oud of aan een eerdere gebruiker verhuurt.

**Nieuwbouw:** Kantoorruimte niet ouder dan 5 jaar. Oude gebouwen die een fundamentele renovatie hebben ondergaan (binnen- en buitenkant) worden ook meegerekend.

## Bijlage 5 Bedrijfsdynamiek per locatie.

### 1 Centrum

Tabel 5.1 Bedrijfsdynamiek Centrum in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instromers	Uitstromers	Doorstromers	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	330	434	1347	91	813	176	1378
2002	416	446	2774	124	638	75	-881
2003	660	659	1686	249	237	44	-280
2004	182	580	1443	152	312	52	-755
2005	288	769	2617	294	443	101	-845
2006	297	557	2212	689	1064	72	495
2007	254	491	571	1725	1108	294	862
2008	566	686	1107	146	807	87	274
2009	569	598	1499	427	1121	86	-270
2010	419	454	1616	195	377	105	318
Totalen	3981	5674	16872	4092	6920	1092	296

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 5.2 Saldo bedrijfsdynamiek Centrum in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.<sup>6</sup>

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-104	722	1.378	1.996	27.731	30
2002	-30	514	-881	-397	31.016	26
2003	1	-12	-280	-291	30.359	27
2004	-398	160	-755	-993	29.771	26
2005	-481	149	-845	-1.177	29.034	27
2006	-260	375	495	610	28.237	28
2007	-237	-617	862	8	29.131	28
2008	-120	661	274	815	29.465	28
2009	-29	694	-270	395	30.693	26
2010	-35	182	318	465	29.924	27
Totalen	-1.693	2.828	296	1.431		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

<sup>6</sup> In 2007 is AXA verzekering omgezet van inkrimpen naar een vertrekkers (categorie 4) aangezien het bedrijf uit het bestand verdwijnt in 2009. Het bedrijf gaat in 2008 eerst naar 0 werkzame personen van 1102 werkzame personen in 2007.



## 2 Maliebaan

Tabel 5.3 Bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instromers	Uitstromers	Doorstromers	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	31	76	30	10	55	31	-3
2002	62	199	188	7	41	26	106
2003	100	69	234	25	43	7	-64
2004	60	93	209	3	74	14	1
2005	117	95	187	39	44	12	-96
2006	135	40	172	13	128	2	-260
2007	44	202	74	18	30	10	-108
2008	171	68	53	83	154	4	-98
2009	36	99	24	68	57	18	-196
2010	244	64	44	43	26	18	25
Totalen	1000	1005	1215	309	652	142	-693

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Indien er een correctie plaatsvindt voor de eerder genoemde regels in 2006, ontstaat voor de Maliebaan het overzicht zoals vermeld in tabel 6.3.2.

Tabel 5.4 Saldo bedrijfsdynamiek na correctie 2006 in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-45	45	-3	-3	2.790	22
2002	-137	34	106	3	2.857	21
2003	31	18	-64	-15	2.865	20
2004	-33	71	1	39	2.943	21
2005	22	5	-96	-69	3.007	19
2006	94	-245	95	-56	3.020	18
2007	-158	12	-108	-254	2.703	20
2008	103	71	-98	76	2.656	22
2009	-63	-11	-196	-270	2.553	21
2010	180	-17	25	188	2.470	21
Totalen	-6	-17	-338	-361		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

### 3 Rijnsweerd

Tabel 5.5 Bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instromers	Uitstromers	Doorstromers	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	72	230	0	100	466	11	-49
2002	246	167	372	58	38	4	-724
2003	169	4484	57	333	60	0	-802
2004	1077	127	0	144	384	0	-539
2005	437	168	0	522	41	0	239
2006	228	99	0	20	3	4	379
2007	253	784	796	0	58	2	1352
2008	328	194	1018	35	36	21	-405
2009	86	48	177	4	151	2	-551
2010	341	106	163	79	351	0	-214
Totalen	3237	6407	2583	1295	1588	44	-1314

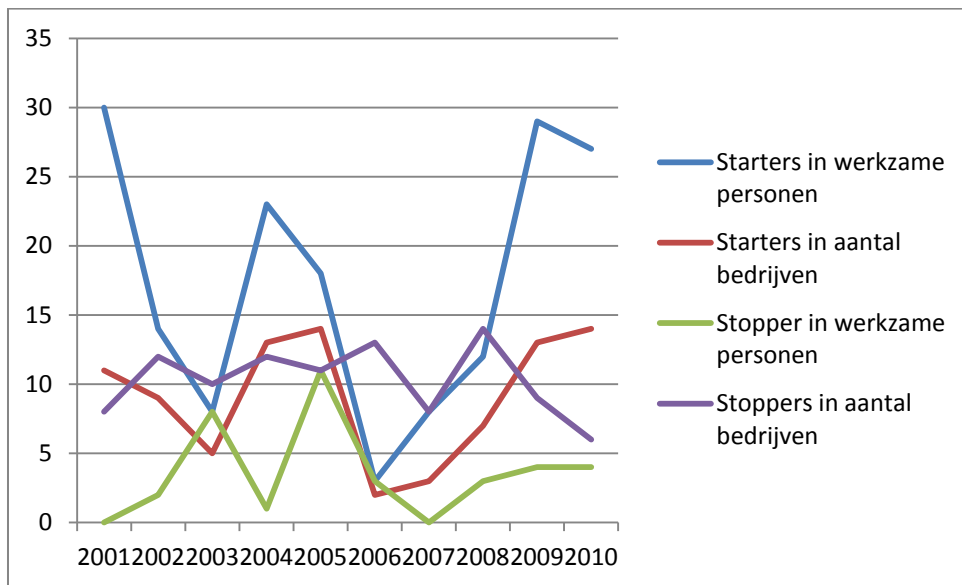
Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 5.6 Saldo bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-158	366	-49	159	16.972	18
2002	79	-20	-724	-665	16.847	18
2003	-4.315	-273	-802	-5.390	16.113	21
2004	950	240	-539	651	12.035	21
2005	-31	-181	239	27	11.597	24
2006	129	-17	379	491	11.499	21
2007	-531	58	1.352	879	11.966	23
2008	134	1	-405	-270	13.220	25
2009	38	147	-551	-366	12.801	23
2010	235	272	-214	293	12.035	21
Totalen	-3.170	293	-1.314	-4.191		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 5.1 Starters en stoppers Rijnsweerd weergegeven in werkzame personen en aantal bedrijven periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

#### 4 Lunetten/Stadion

Tabel 5.7 Bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instroom	Uitstroom	Doorstroom	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	33	61	145	0	70	1	97
2002	67	316	289	57	201	5	-408
2003	359	222	375	42	114	0	-216
2004	103	30	303	1	40	15	-209
2005	73	41	73	88	23	18	5
2006	50	17	8	2	50	3	-62
2007	27	9	131	140	199	14	-298
2008	116	255	117	51	23	7	18
2009	297	54	0	3	475	4	-185
2010	42	32	15	5	221	50	443
Totalen	1167	1037	1456	389	1416	117	-815

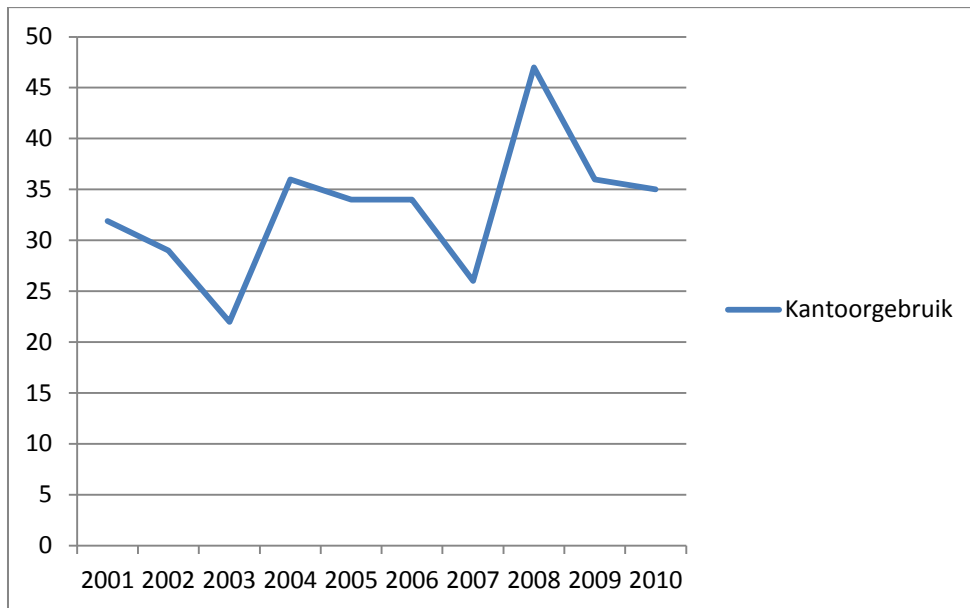
Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 5.8 Saldo bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

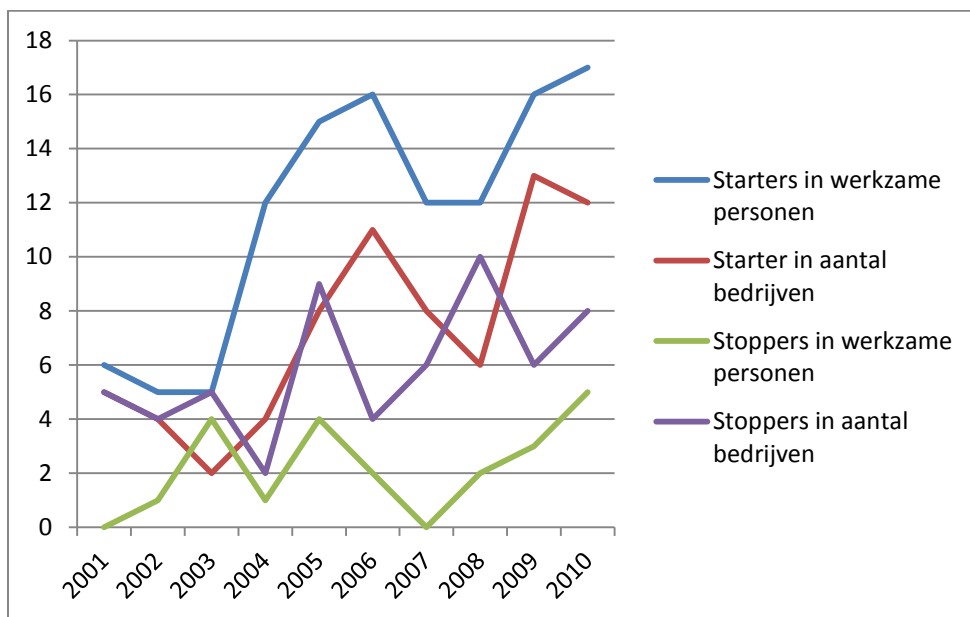
Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-28	70	97	139	2.923	32
2002	-249	144	-408	-513	3.232	29
2003	137	72	-216	-7	2.938	22
2004	73	39	-209	-97	2.689	36
2005	32	-65	5	-28	2.555	34
2006	33	48	-62	19	2.593	34
2007	18	59	-298	-221	2.760	26
2008	-139	-28	18	-149	2.565	47
2009	243	472	-185	530	3.093	36
2010	10	216	443	669	3.224	35
Totalen	130	1.027	-815	342		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Figuur 5.2 Kantoorgebruik Lunetten/Stadion in vierkante meter per werkzaam persoon. Periode 2001-2010



Figuur 5.3 Starters en stoppers Lunetten/Stadion weergegeven in werkzame personen en aantal bedrijven periode 2001-2010



Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 5 Kanaleneiland

Tabel 5.9 Bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instroom	Uitstroom	Doorstroom	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	235	321	990	984	461	28	-440
2002	320	1856	529	1095	389	18	-735
2003	342	2006	516	630	296	59	288
2004	596	737	594	771	179	143	-88
2005	680	173	655	438	167	24	-216
2006	272	466	157	402	903	43	134
2007	336	867	1327	225	411	120	-8
2008	1020	633	1481	430	209	20	158
2009	829	555	268	200	725	19	-379
2010	1568	703	221	360	192	14	-1019
Totalen	6198	8317	6738	5535	3932	488	-2305

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 5.10 Saldo bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-86	316	-1.279	-1.049	20.624	18
2002	-914	298	-2.361	-2.977	19.545	18
2003	-1.664	-1	-45	-1.710	15.842	21
2004	-141	96	-776	-821	14.545	21
2005	507	-26	-461	20	13.325	24
2006	-194	744	-109	441	14.053	21
2007	-531	255	-77	-353	13.622	23
2008	387	121	-184	324	13.886	25
2009	274	541	-395	420	14.661	23
2010	865	-168	-1.019	-322	15.457	21
Totalen	-1.497	2.176	-6.706	-6.027		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 5.11 Saldo bedrijfsdynamiek na correctie in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-86	-523	-440	-1.049	20.624	18
2002	-1.536	-706	-735	-2.977	19.545	18
2003	-1.664	-334	288	-1.710	15.842	21
2004	-141	-592	-88	-821	14.545	21
2005	507	-271	-216	20	13.325	24
2006	-194	501	134	441	14.053	21
2007	-531	186	-8	-353	13.622	23
2008	387	-221	158	324	13.886	25
2009	274	525	-379	420	14.661	23
2010	865	-168	-1.019	-322	15.457	21
Totalen	-2.119	-1.603	-2.305	-6.027		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 6 Overvecht

Tabel 6.12 Saldo bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	818	3	-11	810	2.373	33
2002	-330	-25	131	-224	2.257	34
2003	125	37	31	193	2.042	35
2004	-12	-137	-96	-245	2.052	34
2005	96	23	5	124	1.982	38
2006	105	11	64	180	2.201	34
2007	195	-168	-288	-261	2.430	30
2008	288	115	-1	402	2.561	30
2009	-317	-183	-33	-533	2.687	28
2010	45	-124	-22	-101	2.343	32
Totalen	1.013	-448	-220	345		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.13 Bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instromers	Uitstromers	Doorstromers	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	904	86	334	47	50	26	-11
2002	58	388	69	81	56	3	131
2003	146	21	613	42	79	2	31
2004	12	24	41	171	34	4	-96
2005	129	33	64	44	67	0	5
2006	203	98	141	21	32	5	64
2007	217	22	161	182	14	0	-288
2008	328	40	2	49	164	0	-1
2009	10	327	0	287	104	0	-33
2010	71	26	22	129	5	211	-22
Totalen	2078	1065	1447	1053	605	251	-220

Bron : PAR 2012, eigen bewerking



## 7 Lage Weide

Tabel 5.14 Bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instroom	Uitstroom	Doorstroom	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	116	65	99	643	421	121	288
2002	158	285	158	180	56	20	-525
2003	416	140	170	277	269	26	74
2004	99	420	93	298	80	49	177
2005	25	308	57	232	120	169	235
2006	264	587	430	350	56	7	544
2007	125	324	1333	166	194	34	23
2008	218	230	843	189	78	30	723
2009	338	100	14	173	160	26	98
2010	275	76	44	56	31	3	-137
Totalen	2034	2535	3241	2564	1465	485	1500

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 5.15 Saldo bedrijfsdynamiek na correctie in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	51	-222	288	117	5.502	26
2002	-127	-124	-525	-776	5.412	23
2003	384	-116	74	342	4.967	27
2004	-321	-218	177	-362	4.440	28
2005	-283	-112	235	-160	4.276	31
2006	-323	-294	544	-73	4.144	26
2007	-199	28	23	-148	4.114	29
2008	-12	-111	723	600	3.902	28
2009	238	-13	98	323	4.727	21
2010	199	-25	-137	37	4.802	23
Totaal	-393	-1207	1500	-100		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 8 Papendorp

Tabel 6.16 Saldo bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2007-2009 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik
2007	956	475	-861	570	13.006	17
2008	516	-212	-444	-140	12.848	17
2009	195	55	631	881	12.003	17

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.17 Saldo bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2003	287	0	891	1.178	1.373	84
2004	7.741	2.052	-140	9.653	10.355	19
2005	337	136	-97	376	10.590	18
2006	376	-27	645	994	10.775	18
2007	956	-1.032	664	588	13.006	17
2008	516	-212	-444	-140	12.848	17
2009	195	-378	1.064	881	12.003	17
2010	937	166	779	1.882	14.345	14
Totalen	11.345	705	3.362	15.412		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

## 9 Vleuten de Meern

Tabel 6.18 Bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010.

Jaartal	Instromers	Uitstromers	Doorstromers	Uit bestand	In bestand	In- uit bestand	Mutatie wp
2001	48	151	7	190	330	13	-525
2002	72	184	38	147	122	0	238
2003	47	1001	29	97	40	0	110
2004	153	60	181	63	223	9	-174
2005	103	75	175	493	59	0	157
2006	754	22	244	58	71	0	-140
2007	82	91	354	104	40	0	956
2008	121	126	111	155	54	0	-122
2009	170	37	24	62	30	7	-47
2010	228	72	39	125	168	23	17
Totalen	1778	1819	1202	1494	1137	52	470

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.19 Saldo bedrijfsdynamiek in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-103	302	-687	-488	5.280	20
2002	-112	74	139	101	4.576	23
2003	-954	18	35	-901	4.838	19
2004	93	207	-221	79	4.244	20
2005	28	-412	135	-249	4.015	22
2006	732	56	-183	605	4.430	19
2007	-9	7	885	883	4.238	21
2008	-5	8	-231	-228	5.186	18
2009	133	4	-83	54	5.078	17
2010	156	122	-62	216	5.346	14
Totaal	-41	727	-614	72		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

Tabel 6.20 Saldo bedrijfsdynamiek na correctie in aantal werkzame personen voor de periode 2001-2010 en het kantoorgebruik per werkzaam persoon.

Jaartal	Saldo in en uitstromen	Saldo in en uit het best.	Mutatie werkzame personen	Resultaat dynamiek	Werkzame personen	Kantoorgebruik per wp
2001	-103	140	-525	-488	5.280	20
2002	-112	-25	238	101	4.576	23
2003	-954	-57	110	-901	4.838	19
2004	93	160	-174	79	4.244	20
2005	28	-434	157	-249	4.015	22
2006	732	13	-140	605	4.430	19
2007	-9	-64	956	883	4.238	21
2008	-5	-101	-122	-228	5.186	18
2009	133	-32	-47	54	5.078	17
2010	156	43	17	216	5.346	14
Totaal	-41	-357	470	72		

Bron : PAR 2012, eigen bewerking

**Bijlage 6 Verplaatsingsmatrix per jaar 2001-2010 binnen het systeem inclusief doorstromers**

2001	analeneil	lage Weid	Rijnswee	etten/Sta	Maliebaar	Overvech	Papendo	orten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	990	56	8	0	0	0	0	20	19	1	43	0	0	1137
Lage We	0	99	0	0	0	0	0	0	0	0	0	41	2	142
Rijnswee	31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	55	0	0	86
Lunetten/	52	0	0	145	0	0	0	0	1	4	1	0	0	203
Maliebaa	0	0	7	0	30	0	0	0	0	26	21	6	11	101
Overvech	0	0	0	0	0	334	0	0	0	22	0	11	12	379
Papendo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vleuten d	0	27	0	0	0	0	0	7	0	0	40	2	0	76
Centrum	9	20	310	0	6	11	0	0	1347	49	5	2	3	1762
Nieuweg	0	4	0	0	1	0	0	0	2					7
Houten	0	0	0	0	0	0	0	0	0					0
Maarsse	2	22	0	0	0	0	0	0	1					25
<b>Totalen</b>	<b>1084</b>	<b>228</b>	<b>325</b>	<b>145</b>	<b>37</b>	<b>345</b>	<b>0</b>	<b>27</b>	<b>1370</b>	<b>102</b>	<b>165</b>	<b>62</b>	<b>28</b>	<b>3918</b>
2002	analeneil	lage Weid	Rijnswee	etten/Sta	Maliebaar	Overvech	Papendo	orten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	529	91	0	339	0	0	677	261	146	27	19	178	0	2267
Lage We	3	158	0	0	0	67	0	0	0	182	8	0	1	419
Rijnswee	0	0	372	69	14	0	36	0	0	1	0	0	0	492
Lunetten/	316	0	0	289	0	0	0	0	0	0	0	0	0	605
Maliebaa	6	0	0	0	188	0	165	0	0	6	3	0	0	368
Overvech	0	28	0	0	0	69	0	0	0	0	353	0	5	455
Papendo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vleuten d	0	0	0	0	0	0	0	38	0	43	1	0	0	82
Centrum	170	0	0	1	1	10	0	0	2774	159	18	0	0	3133
Nieuweg	0	18	0	0	5	1	0	46	18					88
Houten	35	0	0	0	0	0	0	0	1					36
Maarsse	0	0	0	0	0	0	0	0	6					6
<b>Totalen</b>	<b>1059</b>	<b>295</b>	<b>372</b>	<b>698</b>	<b>208</b>	<b>147</b>	<b>878</b>	<b>345</b>	<b>2945</b>	<b>418</b>	<b>402</b>	<b>178</b>	<b>6</b>	<b>7951</b>
2003	analeneil	lage Weid	Rijnswee	etten/Sta	Maliebaar	Overvech	Papendo	orten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	516	0	0	0	0	0	1900	0	0	7	8	0	0	2431
Lage We	0	170	0	0	0	0	0	0	0	26	108	0	0	304
Rijnswee	1	15	57	10	0	0	4425	0	0	7	0	0	0	4514
Lunetten/	0	0	0	458	0	0	0	0	1	117	0	0	0	576
Maliebaa	0	0	7	7	271	0	11	0	0	0	0	0	0	296
Overvech	4	0	0	0	2	613	0	0	0	12	0	0	0	631
Papendo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vleuten d	226	0	0	0	0	0	660	29	0	4	0	0	0	919
Centrum	174	0	315	29	1	4	0	0	1686	98	0	2	0	2309
Nieuweg	1	6	38	0	6	0	0	0	72					123
Houten	0	150	0	0	0	0	0	0	0					150
Maarsse	19	106	0	0	0	0	85	0	10					220
<b>Totalen</b>	<b>940</b>	<b>447</b>	<b>417</b>	<b>504</b>	<b>280</b>	<b>617</b>	<b>7081</b>	<b>29</b>	<b>1769</b>	<b>271</b>	<b>116</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>12473</b>

2004	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvec	Papendo	nten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totale
Kanalene	594	0	0	0	0	112	77	0	24	28	177	3	0	1015
Lage We	0	93	85	0	0	0	300	27	0	7	0	0	1	513
Rijnswee	0	0	0	0	40	0	16	0	0	0	0	0	0	56
Lunetten/	0	1	0	303	0	0	0	0	0	22	0	0	0	326
Maliebaa	23	4	0	5	209	27	13	0	0	4	0	3	0	288
Overvec	0	0	0	0	0	41	0	0	20	1	0	0	0	62
Papendo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vleuten c	0	17	0	0	0	0	0	181	0	12	0	0	0	210
Centrum	30	0	226	21	74	0	0	0	1443	104	14	3	0	1915
Nieuweg	88	0	549	0	17	0	0	0	44					698
Houten	0	0	0	0	0	0	0	0	0					0
Maarsse	2	70	0	0	0	0	0	0	27					99
Totale	737	185	860	329	340	180	406	208	1558	178	191	9	1	5182
2005	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvec	Papendo	nten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totale
Kanalene	655	4	0	0	0	0	0	0	97	18	1	0	0	775
Lage We	0	57	0	0	0	0	255	0	0	30	1	0	2	345
Rijnswee	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	150	0	0	152
Lunetten/	0	0	0	73	0	0	0	0	0	24	0	16	0	113
Maliebaa	0	0	0	20	187	0	0	0	4	6	50	0	5	272
Overvec	0	0	0	0	0	64	0	0	0	32	0	0	0	96
Papendo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vleuten c	0	0	0	0	0	0	0	175	0	4	46	23	0	248
Centrum	81	0	230	33	37	0	0	0	2617	272	36	14	0	3320
Nieuweg	9	0	85	0	5	0	5	1	3					108
Houten	0	0	0	0	1	0	0	9	0					10
Maarsse	0	0	0	0	0	0	0	0	0					0
Totale	745	61	315	126	230	64	260	185	2721	388	284	53	7	5439
2006	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvec	Papendo	nten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totale
Kanalene	157	1	158	0	0	126	73	0	1	19	9	12	0	556
Lage We	0	445	0	0	5	0	537	0	0	3	0	0	0	990
Rijnswee	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21	0	0	21
Lunetten/	0	0	0	8	0	0	0	0	0	0	17	0	0	25
Maliebaa	0	0	2	0	59	0	0	0	16	21	1	0	0	99
Overvec	0	0	0	0	0	141	36	0	19	12	0	0	0	208
Papendo	0	12	0	0	0	0	15	0	0	0	0	0	0	27
Vleuten c	0	0	0	0	0	0	0	244	0	0	0	0	0	244
Centrum	264	2	102	0	7	0	0	0	2212	138	15	1	5	2746
Nieuweg	26	180	0	0	0	21	123	67	1					418
Houten	4	0	0	0	0	0	0	0	3					7
Maarsse	0	34	0	0	0	1	1	24	3					63
Totale	451	674	262	8	71	289	785	335	2255	193	63	13	5	5404

2007	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvech	Papendor	riten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	1327	24	167	8	0	106	0	36	413	31	27	0	0	2139
Lage We	33	1333	0	0	0	0	110	0	24	2	0	0	28	1530
Rijnswee	0	0	796	92	0	0	0	0	0	618	0	57	0	1563
Lunetten/	0	0	0	131	2	1	0	0	0	0	0	5	0	139
Maliebaa	0	0	66	0	74	0	11	0	89	14	0	5	0	259
Overvec	0	0	0	19	0	161	0	0	0	3	0	0	0	183
Papendo	0	0	0	0	0	0	32	0	0	5	0	0	0	37
Vleuten d	0	0	0	0	0	0	0	354	0	18	0	0	0	372
Centrum	42	2	0	0	1	0	25	21	571	361	5	0	1	1029
Nieuweg	15	0	0	0	0	8	146	0	4					173
Houten	3	0	0	0	0	0	0	0	2					5
Maarsse	0	64	0	0	0	0	170	0	1					235
<b>Totalen</b>	<b>1420</b>	<b>1423</b>	<b>1029</b>	<b>250</b>	<b>77</b>	<b>276</b>	<b>494</b>	<b>411</b>	<b>1104</b>	<b>1052</b>	<b>32</b>	<b>67</b>	<b>29</b>	<b>7664</b>
2008	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvech	Papendor	riten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	1481	0	3	0	0	11	0	1	501	31	34	21	0	2083
Lage We	0	20	0	0	0	0	162	0	0	16	1	26	0	225
Rijnswee	0	1	1018	138	4	0	18	0	11	1	0	0	0	1191
Lunetten/	0	253	0	117	0	0	0	0	0	2	0	0	0	372
Maliebaa	0	0	1	14	53	0	18	0	4	11	0	0	0	101
Overvec	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	39	0	41
Papendo	0	0	0	0	0	0	227	0	0	0	0	0	0	227
Vleuten d	0	0	0	0	0	0	0	111	0	3	0	76	0	190
Centrum	511	2	0	23	4	0	0	0	1107	80	41	1	7	1776
Nieuweg	345	0	0	0	20	0	13	0	1					379
Houten	0	0	0	0	0	75	35	0	2					112
Maarsse	0	15	0	0	0	0	0	0	20					35
<b>Totalen</b>	<b>2337</b>	<b>291</b>	<b>1022</b>	<b>292</b>	<b>81</b>	<b>88</b>	<b>473</b>	<b>112</b>	<b>1646</b>	<b>144</b>	<b>76</b>	<b>163</b>	<b>7</b>	<b>6732</b>
2009	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvech	Papendor	riten de M	Centrum	recht ove	lieuwege	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	268	0	107	0	102	0	38	0	17	0	36	0	1	569
Lage We	0	14	0	0	0	0	13	0	0	59	1	0	11	98
Rijnswee	1	10	177	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0	193
Lunetten/	50	0	0	0	0	0	3	0	0	1	0	0	0	54
Maliebaa	0	16	0	32	24	0	0	0	0	47	1	0	0	120
Overvec	0	246	34	10	5	0	0	0	0	32	0	0	0	327
Papendo	0	0	0	0	0	0	188	0	0	0	0	0	0	188
Vleuten d	0	0	0	0	0	0	0	24	0	12	0	1	0	37
Centrum	285	19	0	0	57	0	33	0	1499	169	0	1	0	2063
Nieuweg	248	11	0	1	0	0	0	0	0					260
Houten	0	0	13	0	0	0	0	0	1					14
Maarsse	0	1	0	0	0	0	0	0	8					9
<b>Totalen</b>	<b>851</b>	<b>317</b>	<b>331</b>	<b>43</b>	<b>188</b>	<b>0</b>	<b>275</b>	<b>24</b>	<b>1525</b>	<b>320</b>	<b>38</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>3932</b>

2010	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvech	Papendorp	ten de M	Centrum	recht ove	Nieuwegei	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	221	2	0	0	0	0	0	0	2	655	0	0	42	922
Lage We	0	44	0	0	0	0	55	0	2	15	0	0	0	116
Rijnswee	6	6	163	0	0	0	17	0	0	1	0	4	0	197
Lunetten/	0	0	0	15	3	0	0	0	4	1	0	17	0	40
Maliebaa	0	0	0	15	44	0	0	0	9	10	0	16	0	94
Overved	0	0	0	0	0	22	6	0	0	20	0	0	0	48
Papendo	51	52	0	0	0	0	261	316	0	17	0	0	0	697
Vleuten d	0	3	0	0	0	0	0	39	0	28	8	0	0	78
Centrum	12	0	48	30	36	0	3	0	1616	81	1	5	2	1834
Nieuweg	1	1	0	0	0	0	0	1	1					4
Houten	357	9	0	0	0	0	0	21	2					389
Maarsse	0	0	0	0	0	0	0	95	0					95
Totalen	648	117	211	60	83	22	342	472	1636	828	9	42	44	4514
2001-201	analeneila	age Weid	Rijnswee	etten/Star	Maliebaar	Overvech	Papendorp	ten de M	Centrum	recht ove	Nieuwegei	Houten	Maarsse	Totalen
Kanalene	6738	178	443	347	102	355	2765	318	1220	817	354	214	43	13894
Lage We	36	2433	85	0	5	67	1432	27	26	340	119	67	45	4682
Rijnswee	39	32	2583	309	58	0	4512	0	11	630	226	67	0	8467
Lunetten/	418	254	0	1539	5	1	3	0	6	171	18	38	0	2453
Maliebaa	29	20	83	93	1139	27	218	0	122	145	76	30	16	1998
Overved	4	274	34	29	7	1447	42	0	39	134	353	50	17	2430
Papendo	51	64	0	0	0	0	723	316	0	22	0	0	0	1176
Vleuten d	226	47	0	0	0	0	660	1202	0	124	95	102	0	2456
Centrum	1578	45	1231	137	224	25	61	21	16872	1511	135	29	18	21887
Nieuweg	733	220	672	1	54	30	287	115	146					
Houten	399	159	13	0	1	75	35	30	11					
Maarsse	23	312	0	0	0	1	256	119	76					
Totalen	10274	4038	5144	2455	1595	2028	10994	2148	18529	3894	1376	597	139	59443



## Bijlage 7 Distributiecomponenten

Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Lunetten/Stadio	Mallebaan	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Centrum	Utrecht oeverg	Nieuwegein	Houten	Maarssen
2001	43,41%	2,46%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100,00%	82,61%	0,98%	26,06%	0,00%	0,00%
2002	66,42%	0,00%	82,89%	0,00%	0,00%	77,11%	85,02%	85,38%	6,46%	4,73%	100,00%	0,00%
2003	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	26,83%	0,00%	0,00%	2,58%	6,90%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	80,58%	18,97%	0,00%	20,87%	15,73%	92,67%	33,33%	0,00%
2005	100,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	93,27%	4,64%	0,35%	0,00%	0,00%
2006	0,44%	60,31%	0,00%	0,00%	85,14%	9,48%	0,00%	2,33%	9,84%	14,29%	92,31%	0,00%
2007	26,67%	71,67%	6,72%	0,00%	92,17%	0,00%	63,16%	77,49%	2,95%	84,38%	0,00%	0,00%
2008	0,00%	75,00%	0,00%	0,00%	12,79%	0,00%	100,00%	92,95%	21,53%	44,74%	12,88%	0,00%
2009	0,00%	69,48%	0,00%	62,20%	0,00%	43,68%	0,00%	65,38%	0,00%	94,74%	0,00%	8,33%
2010	2,74%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	79,11%	0,00%	0,00%	95,45%
Lage Weide	Kanaleneiland	Rijnsweerd	Lunetten/Stadio	Mallebaan	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Centrum	Utrecht oeverg	Nieuwegein	Houten	Maarssen
2001	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	66,13%	7,14%
2002	0,57%	0,00%	0,00%	0,00%	85,90%	0,00%	0,00%	0,00%	43,54%	1,99%	0,00%	16,67%
2003	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	9,59%	93,10%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	9,88%	0,00%	0,00%	0,00%	73,89%	100,00%	0,00%	3,93%	0,00%	0,00%	100,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	98,08%	0,00%	0,00%	7,73%	0,35%	0,00%	28,57%
2006	0,00%	0,00%	0,00%	41,67%	0,00%	69,74%	0,00%	0,00%	1,55%	0,00%	0,00%	0,00%
2007	35,48%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	23,81%	0,00%	4,50%	0,19%	0,00%	0,00%	96,55%
2008	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	65,85%	0,00%	0,00%	11,11%	1,32%	15,95%	0,00%
2009	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	14,94%	0,00%	0,00%	18,44%	2,63%	0,00%	91,67%
2010	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	67,90%	0,00%	10,00%	1,81%	0,00%	0,00%	0,00%
Lunetten/Stadio	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Mallebaan	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Centrum	Utrecht oeverg	Nieuwegein	Houten	Maarssen
2001	55,32%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,35%	3,92%	0,61%	0,00%	0,00%
2002	59,62%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2003	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,20%	43,17%	0,00%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	1,09%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	12,36%	0,00%	0,00%	0,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,19%	0,00%	30,19%	0,00%
2006	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	26,98%	0,00%	0,00%
2007	0,00%	0,00%	0,00%	66,67%	0,87%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,46%	0,00%
2008	0,00%	93,36%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,39%	0,00%	0,00%	0,00%
2009	8,56%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,45%	0,00%	0,00%	0,31%	0,00%	0,00%	0,00%
2010	0,00%	0,00%	0,00%	7,69%	0,00%	0,00%	0,00%	20,00%	0,12%	0,00%	40,48%	0,00%
Mallebaan	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Lunetten/Stadio	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Centrum	Utrecht oeverg	Nieuwegein	Houten	Maarssen
2001	0,00%	0,00%	2,15%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	25,49%	12,73%	9,68%	39,29%
2002	1,13%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	18,79%	0,00%	0,00%	1,44%	0,75%	0,00%	0,00%
2003	0,00%	0,00%	1,94%	15,22%	0,00%	0,16%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2004	16,08%	4,35%	0,00%	19,23%	19,42%	3,20%	0,00%	0,00%	2,25%	0,00%	33,33%	0,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	37,74%	0,00%	0,00%	0,00%	3,85%	1,55%	17,61%	0,00%	71,43%
2006	0,00%	0,00%	0,76%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	37,21%	10,88%	1,59%	0,00%	0,00%
2007	0,00%	0,00%	28,33%	0,00%	0,00%	2,38%	0,00%	16,70%	1,33%	0,00%	7,46%	0,00%
2008	0,00%	0,00%	25,00%	8,00%	0,00%	7,32%	0,00%	0,74%	7,64%	0,00%	0,00%	0,00%
2009	0,00%	5,28%	0,00%	74,42%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	14,69%	2,63%	0,00%	0,00%
2010	0,00%	0,00%	0,00%	33,33%	0,00%	0,00%	0,00%	45,00%	1,21%	0,00%	38,10%	0,00%

Overvecht	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Junetten/Stadio	Mallebaan	Papendorp	Veuten de Meer	Centrum	Utrecht overg	Nieuwegein	Houten	Maarsse
2001	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	21,57%	0,00%	17,74%	42,86%
2002	0,00%	20,44%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	87,81%	0,00%	83,33%
2003	0,94%	0,00%	0,00%	0,00%	22,22%	0,00%	0,00%	0,00%	4,43%	0,00%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	17,39%	0,56%	0,00%	0,00%	0,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	8,25%	0,00%	0,00%	0,00%
2006	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,68%	0,00%	44,19%	6,22%	0,00%	0,00%	0,00%
2007	0,00%	0,00%	0,00%	15,97%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,29%	0,00%	0,00%	0,00%
2008	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	23,93%	0,00%
2009	0,00%	81,19%	22,08%	23,26%	3,05%	0,00%	0,00%	0,00%	10,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2010	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	7,41%	0,00%	0,00%	2,42%	0,00%	0,00%	0,00%
Papendorp	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Junetten/Stadio	Mallebaan	Overvecht	Veuten de Meer	Centrum	Utrecht overg	Nieuwegein	Houten	Maarsse
2001	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2002	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2003	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2006	0,00%	5,24%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2007	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,48%	0,00%	0,00%	0,00%
2008	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2009	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2010	11,94%	71,23%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	72,98%	0,00%	2,05%	0,00%	0,00%	0,00%
Rijnsweerd	Kanaleneiland	Lage Weide	Junetten/Stadio	Mallebaan	Overvecht	Papendorp	Veuten de Meer	Centrum	Utrecht overg	Nieuwegein	Houten	Maarsse
2001	32,98%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	33,33%	0,00%	0,00%
2002	0,00%	0,00%	16,87%	70,00%	0,00%	4,10%	0,00%	0,00%	0,24%	0,00%	0,00%	0,00%
2003	0,24%	5,42%	21,74%	0,00%	0,00%	62,49%	0,00%	0,00%	2,58%	0,00%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	0,00%	0,00%	30,53%	0,00%	3,94%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,52%	52,82%	0,00%	0,00%
2006	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	33,33%	0,00%	0,00%
2007	0,00%	0,00%	77,31%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	58,75%	0,00%	85,07%	0,00%
2008	0,00%	0,37%	78,86%	14,29%	0,00%	7,32%	0,00%	2,04%	0,69%	0,00%	0,00%	0,00%
2009	0,17%	3,30%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	75,00%	0,00%
2010	1,41%	8,22%	0,00%	0,00%	0,00%	20,99%	0,00%	0,00%	0,12%	0,00%	9,52%	0,00%
Veuten de Meer	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Junetten/Stadio	Mallebaan	Overvecht	Papendorp	Centrum	Utrecht overg	Nieuwegein	Houten	Maarsse
2001	0,00%	20,93%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	24,24%	3,23%	0,00%
2002	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	10,29%	0,25%	0,00%	0,00%
2003	53,18%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	9,32%	0,00%	1,48%	0,00%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	18,48%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,74%	0,00%	0,00%	0,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,03%	16,20%	43,40%	0,00%
2006	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2007	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,71%	0,00%	0,00%	0,00%
2008	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,08%	0,00%	46,63%	0,00%
2009	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,75%	0,00%	12,50%	0,00%
2010	0,00%	4,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,38%	88,89%	0,00%	0,00%

Centrum	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Junetten/Stadio	Maliebaan	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Utrecht overig	Nieuwegein	Houten	Maarsse
2001	9,57%	15,50%	95,38%	0,00%	85,71%	100,00%	0,00%	0,00%	48,04%	3,03%	3,23%	10,71%
2002	32,08%	0,00%	0,00%	0,24%	5,00%	12,82%	0,00%	0,00%	38,04%	4,48%	0,00%	0,00%
2003	40,94%	0,00%	87,50%	63,04%	11,11%	100,00%	0,00%	0,00%	36,16%	0,00%	100,00%	0,00%
2004	20,98%	0,00%	26,28%	80,77%	56,49%	0,00%	0,00%	0,00%	58,43%	7,33%	33,33%	0,00%
2005	90,00%	0,00%	73,02%	62,26%	86,05%	0,00%	0,00%	0,00%	70,10%	12,68%	26,42%	0,00%
2006	89,80%	0,87%	38,93%	0,00%	58,33%	0,00%	0,00%	0,00%	71,50%	23,81%	7,69%	100,00%
2007	45,16%	2,22%	0,00%	0,00%	33,33%	0,00%	5,41%	36,84%	34,32%	15,63%	0,00%	3,45%
2008	59,70%	0,74%	0,00%	13,14%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%	55,56%	53,95%	0,61%	100,00%
2009	48,80%	6,27%	0,00%	0,00%	34,76%	0,00%	37,93%	0,00%	52,81%	0,00%	12,50%	0,00%
2010	2,81%	0,00%	100,00%	66,67%	92,31%	0,00%	3,70%	0,00%	9,78%	11,11%	11,90%	4,55%

Maarsse	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Junetten/Stadio	Maliebaan	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Centrum
2001	2,13%	17,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,35%
2002	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,51%
2003	4,47%	38,27%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	1,20%	0,00%	12,05%
2004	1,40%	76,09%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	23,48%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2006	0,00%	14,85%	0,00%	0,00%	0,00%	0,68%	0,13%	26,37%	6,98%
2007	0,00%	71,11%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	36,80%	0,00%	0,19%
2008	0,00%	5,54%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,71%
2009	0,00%	0,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	30,77%
2010	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	21,94%	0,00%

Nieuwegein	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Junetten/Stadio	Maliebaan	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Centrum
2001	0,00%	3,10%	0,00%	0,00%	14,29%	0,00%	0,00%	0,00%	8,70%
2002	0,00%	13,14%	0,00%	0,00%	25,00%	1,28%	0,00%	14,98%	10,53%
2003	0,24%	2,17%	10,56%	0,00%	66,67%	0,00%	0,00%	0,00%	86,75%
2004	61,54%	0,00%	63,84%	0,00%	12,98%	0,00%	0,00%	0,00%	38,26%
2005	10,00%	0,00%	26,98%	0,00%	11,63%	0,00%	1,92%	10,00%	2,88%
2006	8,84%	78,60%	0,00%	0,00%	0,00%	14,19%	15,97%	73,63%	2,33%
2007	16,13%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,96%	31,60%	0,00%	0,75%
2008	40,30%	0,00%	0,00%	0,00%	71,43%	0,00%	5,28%	0,00%	0,19%
2009	42,47%	3,63%	0,00%	2,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2010	0,23%	1,37%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,23%	5,00%

Houten	Kanaleneiland	Lage Weide	Rijnsweerd	Junetten/Stadio	Maliebaan	Overvecht	Papendorp	leuten de Meer	Centrum
2001	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2002	6,60%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2003	0,00%	54,15%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2004	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2005	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	2,33%	0,00%	0,00%	90,00%	0,00%
2006	1,36%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,98%
2007	3,23%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,38%
2008	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	87,21%	14,23%	0,00%	0,37%
2009	0,00%	0,00%	8,44%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	3,85%
2010	83,61%	12,33%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,85%	10,00%