



Masterthesis Economische Geografie

# Bedrijfsverplaatsingen en (her)gebruik van kantoorruimte

*Een onderzoek naar kantoorgebruikers, -gebouwen en -locaties.*

Koen van der Most  
Januari, 2013



Student:	Koen van der Most
Studentnummer:	0482811
E-mail:	koenvandermost@gmail.com
Begeleider:	Mevr. Dr. V. Schutjens
Tweede lezer:	Dhr. Dr. H. Olden
Opleiding:	Economische Geografie
Faculteit:	Geowetenschappen
Universiteit:	Universiteit Utrecht
	Masterthesis van 22,5 ECTS

## Inhoudsopgave:

<b>Voorwoord</b> .....	<b>1</b>
<b>1. Inleiding</b> .....	<b>2</b>
1.1    Probleemveld .....	2
1.2    Maatschappelijke relevantie van het onderzoek .....	3
1.3    Wetenschappelijke relevantie van het onderzoek .....	5
1.4    Stageopdracht en doelstelling.....	6
1.5    Probleemstelling en deelvragen.....	7
1.6    Leeswijzer.....	8
<b>2. Structuur en dynamiek van kantorenmarkten</b> .....	<b>9</b>
2.1    Structuur van de kantorenmarkt: een verzameling van samenhangende deelmarkten .....	9
2.2    Structurele veranderingen op de kantorenmarkt .....	13
2.3    Conjuncturele veranderingen op de kantorenmarkt .....	16
2.4    Leegstand en veroudering.....	19
2.5    Ruimtelijke verschillen in de leegstand en veroudering.....	23
2.6    Conclusie .....	25
<b>3. Locatie- en verplaatsingsgedrag van bedrijven op de kantorenmarkt</b> .....	<b>27</b>
3.1    De literatuur: wetenschappelijke stromingen over de (re)locatie van bedrijven.....	28
3.2    Bedrijfskenmerken als verklaring voor het locatiegedrag van kantoorgebruikers.....	33
3.3    Push- en pullfactoren bij de locatiekeuze .....	38
3.4    Push- en pullfactoren bij de keuze voor een kantoorpand .....	41
3.5    Conclusie .....	44
<b>4. Onderzoekopzet</b> .....	<b>46</b>
4.1    Het onderzoeksgebied .....	46
4.2    Conceptueel model .....	50
4.3    Onderzoekshypothesen .....	52
4.4    Toelichting op de onderzoeksgegevens .....	54
4.5    Toelichting op de onderzoeksmethoden.....	56
<b>5. Kantoorgebouwen en bedrijvendynamiek</b> .....	<b>57</b>
5.1    Kantorenvorraad naar bouwjaar en oppervlakte.....	57
5.2    Ontwikkeling van het aantal kantoorgebruikers en de werkgelegenheid .....	59
5.3    Bedrijvendynamiek 1996 tot en met 2008.....	60
5.4    Conclusie .....	62
<b>6. Relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers</b> .....	<b>63</b>
6.1    Bedrijfsgroei en de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers.....	63
6.2    Startlocatie als verklaring van relatieve honkvastheid bij verplaatsing .....	67
6.3    Relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers door de jaren heen .....	69
6.4    Conclusie .....	72

<b>7.</b>	<b>Aantrekkingskracht van bestaande en nieuwe kantoorpanden .....</b>	<b>74</b>
7.1	Hergebruik van oudere en nieuwere kantoren na leegstand .....	74
7.2	Hergebruik van kantoorpanden na omslag kantorenmarkt .....	77
7.3	Aantrekkingskracht van nieuwe kantoorgebouwen.....	79
7.4	Conclusie .....	82
<b>8.</b>	<b>Conclusie en aanbevelingen .....</b>	<b>83</b>
8.1	Terugblik op de theorie .....	83
8.2	Onderzoeksresultaten en discussie.....	84
8.3	Eindconclusie .....	86
8.4	Reflectie op het onderzoek .....	86
8.5	Aanbevelingen voor vervolgonderzoek.....	87
8.6	Beleidsaanbevelingen .....	88
	<b>Literatuurlijst .....</b>	<b>90</b>
	<b>Bijlagen .....</b>	<b>94</b>
	Bijlage I: Begrippenlijst .....	94
	Bijlage II: Segmenteren van kantoorgebruikers en –locaties.....	96
	Bijlage III: Overzicht van kantoorpanden in Rijnhuizen en de Binnenstad.....	98
	Bijlage IV: Operationalisatie van de variabelen en frequentietabellen .....	101
	Bijlage V: Extra tabellen bij hoofdstuk 5 .....	106
	Bijlage VI: Extra tabellen bij hoofdstuk 6 .....	107
	Bijlage VII: Extra tabellen bij hoofdstuk 7 .....	111

## Voorwoord

Voor u ligt mijn thesis voor het afronden van de masteropleiding Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht. Tijdens mijn studie ben ik een half jaar lang als stagiair werkzaam geweest bij STOGO onderzoek + advies in Nieuwegein. Gedurende deze stageperiode heb ik een onderzoek uitgevoerd naar bedrijfsdynamiek op de kantorenmarkt en de resultaten uitgeschreven in een onderzoeksrapport. Vanuit STOGO onderzoek + advies bestond de interesse om met behulp van het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR) een onderzoek uit te voeren naar bedrijfsverplaatsingen en (her)gebruik van kantoorruimte op kantoorlocaties. Dit onderzoek vormt de basis voor deze masterthesis.

Het schrijven van mijn masterthesis is zeker geen gemakkelijk proces geweest. Het was echter wel een leerzame periode met uiteindelijk een mooi resultaat. Gedurende mijn stageperiode en het schrijven de thesis stond ik er gelukkig niet alleen voor. Op deze plek wil ik graag een aantal mensen bedanken.

Graag wil ik Martin Stijnenbosch bedanken voor de mogelijkheid om als stagiair aan de slag te gaan bij STOGO onderzoek + advies. Daarnaast wil ik Guiselaine Capella bedanken voor haar begeleiding bij de opzet en de uitwerking van mijn stagerapport. Ik heb mijn stageperiode als leerzaam ervaren en de adviezen van deze en andere collega's als erg waardevol. In het bijzonder wil ik Veronique Schutjens bedanken voor haar begeleiding bij het schrijven van mijn thesis. Gedurende het schrijfproces heb ik ontzettend veel gehad aan alle adviezen, kritische noten en vertrouwen in mijn onderzoek.

Tot slot wil ik mijn ouders bedanken voor het mogelijk maken van mijn studie.

Koen van der Most  
Utrecht, januari 2013

# 1. Inleiding

## 1.1 Probleemveld

De Nederlandse kantorenmarkt heeft het zwaar te voorduren door een structureel gebrek aan evenwicht van de vraag en het aanbod van kantoren gekoppeld aan economische tegenspoed (Steinmaier, 2011). Bijna zeven miljoen vierkante meter kantoorruimte in Nederland staat leeg in afwachting op een nieuwe gebruiker (Bak, 2012). Op een totale voorraad kantoorruimte van ruim 49 miljoen vierkante meter gaat het om ruim 14 procent dat momenteel niet in gebruik is (DTZ Zadelhoff, 2012a). Hiermee kent Nederland de hoogste kantorenleegstand van West-Europa (NVB, 2011; DTZ Zadelhoff, 2012b). Het aandeel lege kantoren ten opzichte van de kantoren in gebruik is sinds 2001 alleen maar verder opgelopen (NVB & STOGO, 2009a; DTZ Zadelhoff, 2012a). De leegstand is echter niet gelijkmatig over Nederland verdeeld maar vooral kantoorlocaties aan de randen van steden en in de randgemeenten van de vier grote steden zijn zwaar getroffen (DTZ Zadelhoff, 2010b; NVB, 2011; Bak, 2012). In randgemeenten van grote steden loopt de leegstand op kantoorlocaties steeds verder op en zijn leegstandcijfers van 25 procent geen uitzondering. Tegelijkertijd is er op centrumlocaties van grote steden sprake van schaarste aan kantoorruimte (DTZ Zadelhoff, 2010b/2012b; Zuidema et al., 2012). Bedrijven en andere kantoorhoudende instellingen, de kantoorgebruikers, maken blijkbaar afwegingen waarbij zij de ene locatie en het ene pand verkiezen boven anderen, en bepaalde locaties en panden links laten liggen.

Inmiddels is duidelijk dat voor een aanzienlijk gedeelte van deze lege kantoren onder de huidige marktomstandigheden geen nieuwe gebruiker gevonden gaat worden (Zuidema & Van Elp, 2010a; DTZ Zadelhoff, 2010b). Een zorgelijke ontwikkeling volgens diverse marktpartijen, gezien de financiële en maatschappelijke belangen zoals hierna in paragraaf 1.2 blijkt (Jones Lang LaSalle, 2009; FGH Bank, 2009, DTZ Zadelhoff, 2010b). De NVB (2011, p.3) stelt naar aanleiding van de leegstandcijfers en het structurele karakter hiervan dat de Nederlandse kantorenmarkt “zwaar ziek” is.

De discrepantie tussen vraag en aanbod op de kantorenmarkt is samengegaan met een overgang van een uitbreidings- naar een vervangingsmarkt. In het verleden werd de vraag naar kantoorruimte aangewakkerd door een sterke uitbreidingsbehoefte onder kantoorgebruikers. Een dergelijke uitbreidingsmarkt kenmerkt zich door een groeiende behoefte aan extra kantoorruimte vanwege de groei van bestaande kantoorgebruikers en de opkomst van nieuwe kantoorhoudende organisaties (Van Gool et al., 2007). De sterke economische groei gedurende de jaren '90 zorgde voor een aanzienlijke toename van de kantoorwerkgelegenheid, dat vervolgens leidde tot een sterke toename van de vraag naar kantoorruimte (Zuidema & Van Elp, 2010a). De toegenomen vraag naar kantoorruimte ontketende een bouwhausse op de kantorenmarkt waarbij de kantorenvorraad in hoog tempo in omvang toenam, van 27 miljoen vierkante meter in 1990 tot ruim 40 miljoen in 2000 (Bijkerk et al., 2003). Inmiddels is de Nederlandse kantorenmarkt veranderd van een uitbreidingsmarkt in een zogenaamde vervangingsmarkt (NVB & STOGO, 2009a; Remøy, 2010). In een vervangingsmarkt zijn de nieuwbouwactiviteiten voornamelijk gericht op de vervanging van oudere kantoorpanden, waarbij de kantoorgebruikers doorschuiven naar nieuwe panden, zonder dat zij daarbij meer kantoorruimte in gebruik nemen (Zuidema & Van Elp, 2010b). Ondanks de leegstand worden er daarom nog altijd nieuwe kantoorpanden gebouwd om aan de vervangingsvraag van kantoorgebruikers te kunnen voldoen (DTZ Zadelhoff, 2012b, Zuidema et al., 2012). Er blijft vanuit de markt namelijk vraag bestaan naar nieuwe, hoogwaardige kantoorpanden op de juiste locatie.

Volgens de NVB en STOGO (2009a) is de overgang van een uitbreidingsmarkt naar een vervangingsmarkt structureel van aard en zij stellen daarom dat de kantorenmarkt haar dynamiek in de toekomst ergens anders vandaan moeten halen. Hiermee bedoelen zij dat nu de uitbreidingsvraag is verdwenen, ontwikkelingen op de kantorenmarkt de komende jaren

vooral gericht moeten zijn op de bestaande voorraad. De grote vraag naar kantoorruimte en de grote verhuisdynamiek onder bedrijven en instellingen van rond de eeuwwisseling is definitief voorbij (NVB & Stogo, 2009a). Ook DTZ Zadelhoff (2013) stelt dat een afname van de vraag naar kantoorruimte niet wil zeggen dat er geen (verplaatsing) dynamiek is te verwachten. Voor kantoorgebruikers die zich efficiënter willen organiseren is dit niet altijd haalbaar binnen de bestaande huisvesting, een verplaatsing naar een andere locatie is dan een oplossing. Zuidema et al. (2012) geven aan dat het voor een goed functionerende kantorenmarkt het belangrijk is om deze verplaatsingsdynamiek mogelijk te blijven maken. Dit verklaart waarom ondanks de leegstand de kantorenvoorraad in 2012 verder in omvang is toegenomen tot bijna 50 miljoen vierkante meter (DTZ Zadelhoff, 2012a).

Juist de overgang van een uitbreidings- naar een vervangingsmarkt maakt het nodig dat er meer aandacht is voor de bestaande voorraad kantoorruimte (NVB & STOGO, 2009a; Ministerie van Infrastructuur & Milieu, 2012). Nu het accent steeds meer komt te liggen op beheer in plaats van op uitbreiding, is het nodig om meer inzicht te krijgen in de stromen en patronen van kantoorgebruikers. De stromen en patronen van kantoorgebruikers kunnen de dynamiek op de kantorenmarkt inzichtelijk maken. Het is de (verplaatsing) dynamiek van kantoorgebruikers en het gebruik van kantoorpanden op kantoorlocaties die in dit onderzoek centraal staat. Onder bedrijvendynamiek wordt hier verstaan de oprichting, opheffing en verplaatsing van bedrijven. De bedrijvendynamiek van kantoorgebruikers is een relevant onderzoeksthema omdat het uiteindelijk de kantoorgebruikers zijn die de problemen op de kantorenmarkt aan het licht brengen door de betreffende gebouwen en locaties te verlaten of te vermijden (Korteweg, 2002). Deze dynamiek staat centraal in dit onderzoek.

## 1.2 Maatschappelijke relevantie van het onderzoek

In de vorige paragraaf is naar voren gekomen dat vraag en aanbod op de Nederlandse kantorenmarkt niet goed op elkaar aansluiten, kantoorgebruikers ruimte links laten liggen en er een groot leegstandsprobleem is ontstaan. De maatschappelijke druk om duurzamer om te gaan met de (beperkte) beschikbare ruimte in Nederland neemt dan ook steeds verder toe (Ministerie van VROM, 2010; Zuidema & Van Elp, 2010a). Dit besef lijkt ook bij de overheid en andere marktpartijen te zijn doorgedrongen: *“een hoge structurele leegstand is verspilling van ruimte en kapitaal en is ook voor de ruimtelijke en economische ontwikkeling nadelig”* (Ministerie van VROM, 2010, p.1). Steinmaier (2011) stelt dat de Nederlandse kantorenvoorraad een grote beleggingswaarde vertegenwoordigt van naar schatting meer dan 80 miljard euro, waarvan 50 miljard in handen is van beleggers. Bijna de helft van deze beleggingen worden gedaan door institutionele beleggers zoals Nederlandse en buitenlandse pensioenfondsen. *“De prijs van het nationale piramidespel in vastgoed is extra hoog omdat een groot deel van het totale nationale vermogen in vastgoed ligt opgeslagen”* (Tordoir, 2012, p.3). Steinmaier (2011) wijst er dan ook op dat ontwikkelingen op de Nederlandse kantorenmarkt het spaar- en pensioenvermogen van de gemiddelde Nederlander raken. De kantorenmarkt is daarmee van belang voor de gehele Nederlandse economie.

Gezien het maatschappelijke belang van de kantorenmarkt heeft het Ministerie van Infrastructuur en Milieu in overleg met banken, beleggers, projectontwikkelaars en lokale overheden recentelijk in een convenant vastgelegd te gaan samenwerken voor een goed functionerende kantorenmarkt (Ossakina & Arts, 2012). Onder een *“goed functionerende kantorenmarkt”* verstaan zij een kantorenvoorraad die beter is toegesneden op de diverse gebruikersvragen qua kwaliteit, locaties, gebouwfunctionaliteit en omvang (Ministerie van Infrastructuur & Milieu, 2012, p.3). In dit kader wordt door de IVBN (de Vereniging van Institutionele Beleggers) bij gemeenten gepleit voor een voorraadbeleid als vervanging van het jarenlang gevoerde nieuwbouwbeleid (IVBN, 2010). Doel van een voorraadbeleid is om duurzamer om te gaan met de beschikbare voorraad kantoorlocaties en -panden in Nederland.



Dit laatste is namelijk niet altijd het geval geweest (Van Dijk, 2011). De NVB (2011) stelt dat gemeenten vaak geen grensoverschrijdende visie hebben en door blijven gaan met het mogelijk maken van nieuwbouw, ook al leidt dat elders tot leegstand. Lokale overheden hebben zodoende jarenlang ruimte beschikbaar gesteld aan kantoorontwikkelingen, zonder goed stil te staan bij de gevolgen daarvan voor bestaande kantoorlocaties. Enerzijds omdat met gronduitgifte veel geld viel te verdienen, anderzijds omdat het aanbieden van kantoorlocaties noodzakelijk werd geacht om de werkgelegenheidsontwikkeling te faciliteren (Siegel et al., 2003). Het aanbieden van voldoende ruimte zou voorkomen dat bedrijven wegtrekken en zou bovendien bedrijvigheid van buitenaf aantrekken; dat is hierbij de achterliggende gedachte (Knoben & Weterings, 2010). Critici stellen echter dat de concurrentie tussen gemeenten leidt tot een versnippering van het aanbod (De Vor & De Groot, 2010) en daarnaast een van de oorzaken is van het huidige overaanbod aan kantoren (DTZ Zadelhoff, 2013). Daarnaast stellen critici dat lokale overheden het effect van nieuwe locaties op de werkgelegenheidsontwikkeling overschatten omdat deze vooral leiden tot verplaatsingen van bestaande bedrijvigheid binnen de eigen gemeentegrenzen, waardoor het netto werkgelegenheidseffect nul is (Knoben & Weterings, 2010). Op een hoger schaalniveau wordt de onderlinge concurrentie tussen gemeenten bij het aantrekken van bedrijven aangemerkt als een 'zero-sum game': er wordt op landelijk niveau immers geen extra werkgelegenheid gecreëerd bij het verhuizen van de ene naar de andere gemeente (Mariotti, 2005).

Kortom, er is sprake van een 'prisoners dilemma': lokale overheden handelen uit angst om bedrijven (en de bijbehorende werkgelegenheid) te verliezen aan locaties in concurrerende gemeenten (Knoben & Weterings, 2010). De onderlinge concurrentie tussen gemeenten heeft een rol gespeeld in het ontstaan van de discrepantie tussen vraag en aanbod op de kantorenmarkt. De oplopende leegstand en de toenemende maatschappelijke druk om duurzamer om te gaan met de beschikbare ruimte verantwoordt het om dieper in te gaan op de bedrijvendynamiek en het gebruik van kantoorruimte op kantoorlocaties. Nu het accent is verschoven van uitbreiding van de kantorenvorraad naar het beheer van de bestaande voorraad, is het nodig om meer inzicht te krijgen in ontwikkelingen binnen de al bestaande kantoorpanden en -locaties.

Er bestaan verschillende instrumenten om ontwikkelingen in de (verplaatsing) dynamiek op de kantorenmarkt te volgen en (proberen) te voorspellen. Zo is er informatie van makelaars over de vraag (opname<sup>1</sup>) naar kantoorruimte en het aanbod op de markt. Dit soort informatie geeft een beeld van de ontwikkelingen van het aantal markttransacties en vormt daarmee een goed monitorinstrument dat veelal gebruikt wordt voor korte termijn ramingen. Daarnaast werd er door overheden tot voor kort gebruik gemaakt van de Bedrijfslocatiemonitor (BLM). Dit betrof een onderzoeksproject van het Planbureau van de Leefomgeving in opdracht van het toenmalige Ministerie van Economische Zaken en het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer met als doel om landelijke, provinciale en gemeentelijke overheden te ondersteunen bij de planning van bedrijfslocaties (Arts et al., 2005; Knoben & Traa, 2008). De BLM richtte zich op de vraag naar bedrijfsruimte (waar onder kantoorruimte) en probeerde op basis van regionale en sectorale trends uit het verleden een regionale raming voor de vraag naar kantoorruimte te geven voor de langere termijn (Arts et al., 2005). Van Wissen (2004) geeft echter aan dat, hoewel beide instrumenten hun waarde bewezen hebben, deze een belangrijke beperking kennen: het zijn beide macrobenaderingen die weinig inzicht geven in de achterliggende processen waardoor vraag en aanbod tot stand komen. Daarnaast hebben deze methoden volgens Van Wissen (2004) niet kunnen voorkomen dat er op veel plaatsen in Nederland een discrepantie is ontstaan tussen vraag en aanbod van kantoorruimte. Een microbenadering die het gedrag van relevante actoren beschrijft zou daarom een nuttige aanvulling of alternatief kunnen zijn voor de macrobenaderingen (Yang et al., 2012). Voorwaarde hiervoor is echter dat de juiste gegevens voorhanden zijn.

---

<sup>1</sup> Kantoorruimte die is verhuurd of verkocht, met uitzondering van huurverlengingen.

De afgelopen jaren zijn er steeds betere databestanden met betere indicatoren beschikbaar gekomen over oprichtingen, opheffingen en verplaatsingen van bedrijven die mogelijk van grote waarde kunnen zijn om ontwikkelingen op de kantorenmarkt in beeld te brengen. Een van deze databestanden is het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR) van de Provincie Utrecht. Het PAR maakt daarnaast deel uit van het landsdekkende vestigingenregister LISA. Het PAR bevat longitudinale gegevens over bedrijvigheid en werkgelegenheid. Een groot voordeel van het PAR is het lage detailniveau (4-cijferig postcode) waarop de gegevens beschikbaar zijn wat het mogelijk om in te zoomen op lokale ontwikkelingen. Door de adressen van bedrijfsvestigingen te koppelen aan kantoorpanden en –locaties zou het mogelijk moeten zijn om het PAR in te zetten bij het monitoren en analyseren van de bedrijvendynamiek op de kantorenmarkt.

Meer inzicht in het gebruik van kantoren en kantoorlocaties kan ook van waarde zijn bij het afstemmen van het aanbod van kantoren op de toekomstige ruimtevraag (Zuidema et al., 2012). Met het oog op de toekomst is het van belang dat bij het ontwikkelen van nieuwe kantoorprojecten aandacht is voor de gevolgen daarvan voor bestaande kantoren. Het is belangrijk om lering te trekken uit de huidige situatie, zodat in de toekomst niet dezelfde fouten gemaakt worden.

### 1.3 Wetenschappelijke relevantie van het onderzoek

Economisch geografisch onderzoek naar bedrijvendynamiek op kantoorlocaties is wetenschappelijk relevant omdat bedrijfsverplaatsingen het beste laat zien welke feitelijke locatiekeuze bedrijven maken (Pellenbarg et al., 2005). Pellenbarg et al. (2005) stellen dat bedrijfsverplaatsingen een afspiegeling zijn van de gemaakte locatiekeuzen en daarmee de beste kennisbron zijn voor locatietheorieën. In dit onderzoek wordt gekeken naar de bedrijvendynamiek in relatie tot ontwikkelingen op de (lokale) kantorenmarkt. Hierover is nog maar weinig bekend, getuigen de stelling van Tordoir: *“nodig is meer diepgaand inzicht in de dynamiek van ruimtelijke samenhang tussen verschillende vastgoedobjecten en de in het geding zijnde wisselwerkingen tussen gebruikers en omgevingskenmerken”* (Tordoir, 2012, p.4).

Binnen de economische geografie is er volgens Olden (2010) vooral aandacht voor de functionele aspecten van de vastgoedmarkt. Dat wil zeggen dat de bedrijfsactiviteiten die in het vastgoed (in het kader van dit onderzoek kantoorpanden) worden uitgevoerd, centraal staan (Louw, 1996; Olden, 2010). Daarnaast richt economisch geografisch onderzoek zich veelal op de vestigingsplaatsfactoren van bedrijven die zorgen voor de spreiding van bedrijven over regio's. Daarbij wordt er van uit gegaan dat het aanbod van vastgoed zich automatisch aanpast aan de vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven. Olden (2010) stelt dat door de sterk functionele benadering het gevaar groot is dat in economisch geografisch onderzoek processen aan de aanbodzijde van de markt over het hoofd worden gezien, terwijl deze processen wel degelijk van grote invloed kunnen zijn op de spreiding van bedrijvigheid. Er zou daarom meer aandacht moeten zijn voor de vastgoedmarkt binnen de economische geografie.

De vastgoedmarkt staat centraal in de vastgoedeconomie, een relatief jong onderzoeksgebied dat in Nederland in de jaren '90 pas echt tot ontwikkeling is gekomen. Vastgoedeconomie houdt zich bezig met woningen, bedrijfsruimte, kantoren en winkels. Binnen de vastgoedeconomie is niet alleen aandacht voor het perspectief van de gebruikers (de vragers), maar ook voor het aanbod. Centraal staat het bestuderen van processen en actoren om zo het tot stand komen van de bebouwde omgeving te verklaren (Olden, 2010). Het blijkt dat investeringsbeslissingen van aanbieders van vastgoed, naast de voorkeuren van gebruikers, een belangrijke rol spelen hierbij. Daarom is volgens Olden (2010) een beter begrip van de vastgoedmarkt essentieel voor de ruimtelijke planning. Hoewel de gebouwde omgeving voor een belangrijk deel tot stand komt via investering in commercieel vastgoed, is de vastgoedmarkt veelal onderbelicht gebleven in de ruimtelijke wetenschappen (Kruijt, 1994; Louw, 1996 in: Olden, 2010). Meerdere auteurs wijzen daarom op de eenzijdige benadering van de ruimtelijke wetenschappen. Aanvullende inzichten uit de vastgoedeconomie zijn om deze reden van belang voor de verklaring van ruimtelijke ontwikkelingen op kantoorlocaties.

## 1.4 Stageopdracht en doelstelling

Vanuit STOGO onderzoek + advies (Stichting voor Toegepast Geografisch Onderzoek) is in 2009 de opdracht gekomen om met behulp van het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR) een onderzoek uit te voeren naar ontwikkelingen in de bedrijvendynamiek op de kantorenmarkt. Aanname is dat hierdoor meer inzicht verkregen kan worden in het gebruik van kantoorruimte op kantoorlocaties. De belangstelling van STOGO onderzoek + advies voor het PAR komt voort uit de potentie van het PAR om ontwikkelingen op de kantorenmarkt stelselmatig te kunnen monitoren. In het onderzoek diende de bedrijvendynamiek op de kantorenmarkt centraal te staan.

Aangezien uit eerdere onderzoeken (Pellenburg et al., 2005; Van Oort et al., 2007) gebleken is dat bedrijvendynamiek voornamelijk op regionaal en grotendeels zelfs op lokaal niveau plaatsvindt en het PAR vanwege het lage schaalniveau uitermate geschikt is voor het onderzoeken van regionale en lokale ontwikkelingen, is de geografische reikwijdte van het onderzoek beperkt gehouden. In samenspraak met STOGO onderzoek + advies is er voor gekozen om het onderzoek te richten tot twee kantoorlocaties in Nieuwegein: 'Rijnhuizen' en de 'Binnenstad'. In een onlangs door Jones Lang LaSalle (2012) opgestelde ranglijst, waarbij 232 Nederlandse kantoorlocaties door middel van 40 verschillende criteria op drie thema's (ligging, kwaliteitsniveau, markt & beleid) beoordeeld zijn, eindigden de Nieuwegeinse kantoorlocaties de Binnenstad met plek 92 in de middenmoot en Rijnhuizen vrijwel onderaan op plaats 201. De lijst wordt aangevoerd door de Amsterdamse Zuidas en de stadscentra van de vier grote steden.

Er is gekozen voor de twee Nieuwegeinse kantoorlocaties omdat Nieuwegein misschien wel het mooiste voorbeeld is van de huidige problematiek op de Nederlandse kantorenmarkt: veel nieuwbouw gedurende de jaren '90 en inmiddels een van de hoogste leegstand van kantoren in Nederland. De kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad maken deel uit van de regionale kantorenmarkt Utrecht en zoals zo vele kantoorlocaties in randgemeenten kampen ook deze sinds 2001 met een leegstroom van bedrijven en een oplopende leegstand (DT Zadelhoff, 2010a). De kantoorpanden in Rijnhuizen de Binnenstad stammen grotendeels uit de jaren '80 en jaren '90. Op kantoorlocatie Rijnhuizen heeft daarnaast gedurende de onderzoeksperiode 1996 tot en met 2008 nog aanzienlijke nieuwbouw plaatsgevonden (zie voor verdere beschrijving van de kantoorlocaties hoofdstuk 4). De grote hoeveelheid nieuwbouw van eind jaren '90 in Rijnhuizen en de inmiddels grote leegstand op beide locaties maken het een interessant onderzoeksgebied voor een studie naar bedrijvendynamiek van kantoorgebruikers op kantoorlocaties.

De belangstelling van STOGO onderzoek + advies ging in het bijzonder uit naar de componenten van de bedrijvendynamiek die de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven op kantoorlocaties en het (her)gebruik van kantoorpanden inzichtelijk kunnen maken. Met relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven wordt hier bedoeld verplaatste bedrijven die binnen dezelfde kantoorlocatie of gemeente van kantoorpand verwisselen. Met (her)gebruik van kantoorpanden wordt in dit kader bedoeld het gebruik van nieuwe kantoorpanden en of kantoorruimte na vertrek van een gebruiker weer in gebruik wordt genomen door een andere gebruiker (of dat deze leeg komt te staan). Onderzoek naar de relatieve honkvastheid en (her)gebruik kan meer inzicht geven in het gebruik van kantoorpanden op kantoorlocaties. Op basis van het voorgaande is de volgende onderzoeksdoelstelling opgesteld:

- *Meer inzicht verkrijgen in verplaatsingen van kantoorgebruikers en het (her)gebruik van kantoorruimte op kantoorlocaties.*

## 1.5 Probleemstelling en deelvragen

Aan de hand van het geschetste probleemveld en de doelstelling van het onderzoek is de volgende onderzoeksvraag geformuleerd:

*In welke mate is er op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad gedurende de periode 1996 tot en met 2008 sprake geweest van relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en (her)gebruik van kantoorruimte, en in hoeverre is dit te verklaren aan de hand van verschillende locatie-, pand- en bedrijfskenmerken?*

Om het onderzoek overzichtelijk te houden zijn er een aantal deelvragen opgesteld. De eerste twee deelvragen worden beantwoord in het theoretisch kader, deelvraag drie, vier en vijf vormen het empirische gedeelte van het onderzoek.

### *Deelvragen voor het theoretisch kader*

De kantorenmarkt vormt de context van dit onderzoek. Voor de eerste deelvraag wordt er op basis van literatuur- en marktstudies gekeken naar de structuur van de kantorenmarkt, relevante ontwikkelingen in de vraag en het aanbod van kantoorruimte en wordt er aangegeven wat deze betekenen voor kantoorlocaties in randgemeenten.

1. *Wat is de structuur van de kantorenmarkt en welke ontwikkelingen zijn er gaande in de vraag en het aanbod van kantoorruimte op kantoorlocaties?*

Het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers maakt de problemen (leegstand en veroudering) op de kantorenmarkt manifest doordat zij bepaalde panden of locaties links laten liggen (Korteweg, 2002). De vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven zijn van oudsher een belangrijk onderzoeksterrein binnen de economische geografie. Voor dit onderzoek is inzicht nodig in een specifieke groep bedrijven: de kantoorgebruikers. De tweede deelvraag is daarom gericht op de locatievoorkeuren en het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers, en de verschillende locatie-, pand- en bedrijfskenmerken die mogelijk een rol spelen bij het verklaren van het locatiegedrag van kantoorgebruikers. Voor een antwoord hierop wordt de wetenschappelijke literatuur geraadpleegd.

2. *Welke locatie-, pand- en bedrijfskenmerken zijn van invloed op het verplaatsingsgedrag en de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers?*

### *Deelvragen voor het empirisch onderzoek*

De eerste stap van het empirisch onderzoek is het in beeld brengen van ontwikkelingen in de bedrijvendynamiek op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad. De verschillende componenten van de bedrijvendynamiek (oprichting, opheffing, verplaatsing en groei van bedrijven) bepalen de vraag naar kantoorruimte. In paragraaf 1.4 is aangegeven dat de Nieuwegeinse kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad beide te maken hebben met een vertrekoverschot van bedrijven en een olopende leegstand van kantoorruimte. Vraag is in welke mate bedrijven bij verplaatsing relatief honkvast zijn op de locatie en welke factoren daarbij een rol spelen.

3. *In hoeverre zijn bedrijven in Rijnhuizen en de Binnenstad bij verplaatsing relatief honkvast op de kantoorlocatie en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende locatie-, pand-, en bedrijfskenmerken?*

Op het moment dat een kantoorgebruiker het ene kantoorpand inruilt voor het andere, komt het eerste kantoorpand weer beschikbaar op de kantorenmarkt. De vraag is wat er vervolgens met de achtergelaten kantoorruimte gebeurt. De mate waarin achtergelaten kantoorruimte weer in gebruik wordt genomen door andere bedrijven of instellingen kan zicht geven in het (her)gebruik van kantoorgebouwen in het onderzoeksgebied.

4. *In hoeverre is er sprake van hergebruik van kantoorruimte bij het vertrek van de gebruiker, en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatiekenmerken?*

Gemeenten stellen niet alleen ruimte beschikbaar om bestaande bedrijven binnen de gemeente te laten uitbreiden, maar ook om nieuwe bedrijvigheid aan te trekken. Gemeenten concurreren zodoende met elkaar bij het behouden en binnenhalen van bedrijvigheid. De vraag is in hoeverre de ontwikkeling van nieuwe kantoorgebouwen vooral effect heeft op de lokale bedrijvendynamiek, en dus een herverdeling veroorzaakt van reeds gevestigde bedrijven, of dat dit een aantrekkende werking heeft op nieuwe bedrijvigheid van buitenaf.

5. *In hoeverre is er sprake van een aantrekkingskracht van nieuwe kantoorpanden op bedrijven van buiten de gemeente, en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatiekenmerken?*

## 1.6 Leeswijzer

Hierna wordt in hoofdstuk 2 ingegaan op de eerste deelvraag, waarbij de structuur en dynamiek van kantorenmarkten uiteen wordt gezet. Hierbij is aandacht voor de ontwikkeling van de leegstand en veroudering van (het aanbod) kantoren. Hoofdstuk 3 staat in het teken van de verschillende bedrijfs-, pand- en locatiekenmerken die volgens de literatuur een rol spelen bij het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers en het (her)gebruik van kantoorpanden op kantoorlocaties. In hoofdstuk 4 wordt de onderzoeksopzet uiteengezet en volgt een toelichting op het onderzoeksgebied en de gebruikte onderzoeksgegevens. Hoofdstuk 5, 6 en 7 beslaan de uitwerking van het empirisch onderzoek. Het onderzoek sluit af met een hoofdstuk conclusie, reflectie en aanbevelingen. In de bijlage is daarnaast een begrippenlijst opgenomen waar enkele gebruikte begrippen worden gedefinieerd en nader worden toegelicht.

## 2. Structuur en dynamiek van kantorenmarkten

De Nederlandse kantorenmarkt is “zwaar ziek”. Tot deze conclusie komt de NVB (2011, p.3) naar aanleiding van een onderzoek naar de stand van zaken op de Nederlandse kantorenmarkt (zie §1.1). In dit hoofdstuk wordt de structuur van de kantorenmarkt geschetst en worden enkele ontwikkelingen op de kantorenmarkt toegelicht die hebben bijgedragen aan de huidige situatie op de kantorenmarkt. Hoofdstuk twee staat daarmee in het teken van de eerste deelvraag: “*wat is de structuur van de kantorenmarkt en welke ontwikkelingen zijn er gaande in de vraag en het aanbod van kantoorruimte op kantoorlocaties?*”. Deze deelvraag is op te delen in twee onderdelen: de ‘structuur van de kantorenmarkt’ en ‘ontwikkelingen in de vraag en het aanbod van kantoorruimte’. Dit is in hoofdlijnen ook de indeling van hoofdstuk twee. In de eerste paragraaf wordt de structuur van de kantorenmarkt uiteengezet. Hierbij wordt de kantorenmarkt verdeeld in verschillende deelmarkten en worden verschillende (ruimtelijke-) segmenten van de kantorenmarkt besproken. In de tweede en derde paragraaf staat juist de dynamiek op de kantorenmarkt centraal. Als eerste wordt er in paragraaf 2.2 een uiteenzetting gedaan van de structurele veranderingen op de kantorenmarkt waarbij wordt ingegaan op ontwikkelingen op de kantorenmarkt die de vraag en het aanbod van kantoorruimte beïnvloeden. Paragraaf 2.3 staat in het teken van de conjuncturele dynamiek van kantorenmarkten: de kantorenmarktcyclus. De ontwikkeling van de kantorenmarkt kenmerkt zich door elkaar afwisselende perioden van overschotten en tekorten aan kantoorruimte. Momenteel kampt de kantorenmarkt met een aanzienlijk overschot aan kantoorruimte, wat terug is te zien in de hoge leegstandcijfers. Tegelijkertijd is er sprake van een veroudering van kantoorruimte. De leegstand en veroudering komen aan de orde in paragraaf 2.4. In paragraaf 2.5 wordt gekeken naar de ruimtelijke verschillen in leegstand en veroudering op de Nederlandse kantorenmarkt. Bijzondere aandacht daarbij is voor de situatie op kantoorlocaties aan de rand van grote steden, zoals Nieuwegein bij Utrecht. Het hoofdstuk sluit af met een conclusie.

### 2.1 Structuur van de kantorenmarkt: een verzameling van samenhangende deelmarkten

De kantorenmarkt kan in eerste plaats gezien worden als het geheel van vraag naar en aanbod van kantoorruimte. DiPasquale & Wheaton (1996) wijzen er echter op dat er niet zondermeer gesproken kan worden van dé kantorenmarkt, maar dat deze een verzameling is van verschillende met elkaar samenhangende deelmarkten. Zij onderscheiden achtereenvolgens: een gebruikersmarkt, een beleggingsmarkt en een markt voor de bouw- en ontwikkeling van kantoorpanden. Omdat de deelmarkten te maken hebben met verschillende actoren, processen en ontwikkelingen is bij het verklaren van ontwikkelingen op de kantorenmarkt het van belang om de verschillende deelmarkten te onderscheiden (Korteweg, 2002). Hierna wordt eerst ingegaan op de drie deelmarkten van de kantorenmarkt en vervolgens wordt de samenhang tussen de drie deelmarkten aangegeven. De meeste aandacht gaat hierbij uit naar de gebruikersmarkt omdat deze, zoals hierna duidelijk wordt, het meest relevant is voor dit onderzoek.

#### 2.1.1 De gebruikersmarkt: actoren, vraag en aanbod

Kantoorgebruikers zijn terug te vinden op de gebruikersmarkt. Dit is de markt waarop de eigendom- en/of de gebruiksrechten van kantoorpanden worden verhandeld. Kenmerkend voor de gebruikersmarkt is dat de huisvesting van kantoorgebruikers centraal staat (Korteweg, 2002). Dit in tegenstelling tot de twee andere deelmarkten waarbij de (directe) rol van de kantoorgebruiker kleiner is. De gebruikersmarkt wordt gekenmerkt door structurele en conjuncturele veranderingen die van invloed zijn op de vraag en het aanbod van kantoorruimte. In het kort komt het er op neer dat structurele veranderingen zoals de groei van de beroepsbevolking en ontwikkelingen zoals het ‘*nieuwe werken*’ invloed hebben op de kwalitatieve en kwantitatieve vraag naar kantoorruimte. Daarnaast zorgen conjuncturele veranderingen voor schommelingen in de kwantitatieve vraag naar kantoorruimte en heeft het verloop een cyclisch karakter. De structurele

veranderingen komen aan de orde in paragraaf 2.2, de conjuncturele veranderingen en de kantorenmarktcyclus worden verder toegelicht in paragraaf 2.3.

Onder de belangrijkste actoren op de gebruikersmarkt vallen bedrijven en instellingen die op zoek zijn naar kantoorruimte: de kantoorgebruikers. Op de gebruikersmarkt vormen de kantoorgebruikers de vraagzijde van de markt. Hiervoor huren of kopen zij kantoorruimte bij de aanbieders van commercieel vastgoed. Dit kunnen zijn projectontwikkelaars, beleggers of andere kantoorgebruikers die kantoorruimte over hebben (Korteweg, 2002). Deze partijen vormen samen de aanbodzijde van de gebruikersmarkt. De gebruikersmarkt is te verdelen naar eigendom van het kantoorpand: kantoorgebruikers kunnen besluiten een pand te kopen of te huren. Hierdoor bestaat er op de gebruikersmarkt een segment '*eigenaar-gebruikers*' en een segment voor huurders, de '*huurmarkt*'. De huurmarkt vertegenwoordigt in Nederland 63 procent van de kantorenmarkt (Bak, 2011). Het aandeel huurmarkt (ook wel '*vrije markt*') verschilt aanzienlijk per kantoorlocatie. Zo zijn op kantoorlocaties in randgemeenten kantoorpanden in het vrije markt segment sterk oververtegenwoordigd (Bak, 2011).

De vraag naar kantoorruimte wordt gevormd door verschillende typen kantoorgebruikers met ieder andere huisvestingbehoefte (DTZ Zadelhoff, 2013). Het is dan ook mogelijk de kantoorgebruikers te segmenteren in verschillende vraagsectoren. Dit gebeurt veelal op basis van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI 2008) van het CBS. Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) heeft onderzocht in welk deel van de kantorenvorraad en in welke marktsegmenten bepaalde SBI-sectoren zich concentreren (Van Elp et al., 2011). Op basis hiervan hebben zij vier onderscheidende vraagsectoren erkend: 'handel & industrie'; 'ICT- & zakelijke-dienstverlening'; 'banken & verzekeraars' en 'overheid & non-profit organisaties' (zie bijlage II-C). Punt van kritiek is dat een sectorale verdeling in slechts vier klasse heterogene vraagsectoren kan opleveren, wat wil zeggen dat er binnen de onderscheiden sectoren nog altijd grote onderlinge verschillen bestaan in de eisen aan de huisvesting. Hoe homogener de vraagsectoren zijn, des te beter deze zijn toe te passen bij onderzoek naar de locatiekeuze en -voorkeuren van kantoorgebruikers. Daarom zijn er door de jaren heen ook andere segmenteringen ontwikkeld waarbij niet alleen is gekeken naar sector, maar ook naar de vestigingseisen van bepaald type kantoorgebruikers. DTZ Zadelhoff (2013) onderscheidt onder meer '*de zakelijken*'; '*de creatieven*'; '*de netwerkers*' en '*de bestuurders*'. Uitgangspunt van deze indeling is dat bedrijfsstijl bepalend is voor de vraag naar het type kantoorruimte en daardoor homogenere vraagsectoren oplevert (zie bijlage II-A voor een overzicht van de bedrijfsstijlen en bijhorende huisvestingwensen). Overeenkomst tussen de indeling van het EIB op basis sectoren en DTZ Zadelhoff op basis van bedrijfsstijlen is dat allen als uitgangspunt hebben dat bepaalde segmenten verschillende huisvestingswensen hebben.

Niet alleen de vraagzijde (kantoorgebruikers) is in segmenten te verdelen, dit gaat ook op voor het aanbod van kantoren. Kantorenmarkten zijn per definitie regionaal (Korteweg, 2006). Het regionale karakter van kantorenmarkten is te verklaren doordat kantoorpanden statische objecten zijn waardoor zij per definitie immobiel zijn. De kantoorgebruikers zelf zijn daarnaast ook in zekere mate aan de regio gebonden. Specifieke vestigingscondities van de thuisregio, het regionaal verzorgingsgebied en de herkomst van de werknemers kunnen bedrijven verankeren aan de eigen thuisregio (Korteweg, 2006; Van Gool et al., 2007). De regionale gebondenheid komt in meerdere onderzoeken (Pellenbarg et al., 2005; Van Oort et al., 2007) naar bedrijfsverplaatsingen naar voren. Verplaatsingen over lange afstand blijken in Nederland slechts beperkt voor te komen. Hoewel veel bedrijven zich in theorie overal zouden kunnen vestigen blijken deze in de praktijk sterk verbonden te zijn met de eigen regio. Consequentie hiervan is dat het aanbod van kantoorruimte buiten de eigen regio voor de meeste kantoorgebruikers niet tot nauwelijks relevant is (Zuidema et al., 2012). Als gevolg van het regionale karakter van kantorenmarkten is de Nederlandse kantorenmarkt feitelijk een verzameling van regionale kantorenmarkten (Zuidema et al., 2012). De vier grootste regionale kantorenmarkten van Nederland zijn die van Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht (Bak, 2011).

Naast een verdeling in regionale deelmarkten is het ook mogelijk de kantoorpanden en –locaties te verdelen in verschillende segmenten. Korteweg (2002) wijst er op dat de kantoorgebruikers niet willekeurig over kantoorpanden en -locaties verdeeld zijn en stelt dat er een ruimtelijke verdeling is op basis van de gebruikseisen van verschillende type kantoorgebruikers. Bij het segmenteren van de kantorenmarkt gaat het om het maken van een indeling op basis van locaties en kantoorpanden met onderscheidende kenmerken en kwaliteitsniveaus waarbij het ruimtelijke gedrag en de voorkeuren van kantoorgebruikers leidend zijn (Van Elp et al., 2011). Zo is er (onder andere) een onderscheid te maken op basis van bouwperiode, oppervlakte, kwaliteitsniveau en huurniveau. Vanwege de segmentering van de vraag van kantoorgebruikers zijn niet alle kantoorlocaties in één kwaliteitshiërarchie te plaatsen (Korteweg, 2002). Een locatie die niet (langer) geschikt is voor een bepaald type gebruiker, kan wel uitermate geschikt zijn voor anderen type gebruikers. Korteweg (2002) geeft als voorbeeld dat de doorstroming van kantoorgebruikers op de kantorenmarkt, die door veroudering van panden op gang komt, vestigingskansen kan creëren voor andere typen gebruikers. Het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) heeft op basis van een analyse van kantorenmarktgegevens van Bak en huurprijsgegevens van Savills een segmentering gemaakt naar kwaliteitsniveau en type kantoorlocatie (Van Elp et al., 2011). Uitgangspunt is dat de huurprijs impliciet veel informatie geeft over de gebruiksvoorkeuren van kantoorgebruikers. Hierbij wordt aangenomen dat de huurprijs een afspiegeling is van het kwaliteitsniveau van de kantoorpanden en –locaties. Het aanbod kantoren is te segmenteren naar een duurzaam topsegment, een groot middensegment en de onderkant van de markt. In de studie van het EIB (2011) naar het kwaliteitsniveau van kantoorpanden komt een verdeling van 20 procent topsegment, 40 procent middensegment en 40 procent aan de onderkant van de markt (Van Elp et al., 2011). Het EIB (2011) komt vervolgens tot drie locatiesegmenten, namelijk: centrale locaties; formele locaties en overige locaties. Centrale locaties zijn gelegen in het stadscentrum of in de directe nabijheid daarvan. Deze locaties worden gekenmerkt door multifunctionaliteit en een goede ontsluiting met het openbaarvervoer. Formele locaties omvatten monofunctionele kantoorlocaties en grote concentraties van kantoren op bedrijventerreinen. Het zijn werklocaties met relatief uniforme gebouwen en een goede autobereikbaarheid. Onder overige locaties vallen verspreide kantoorontwikkelingen in woonwijken of in buitengebieden (zie voor een uitgebreide toelichting op de segmentering van het EIB bijlage II-B).

Korteweg (2002) stelt dat er op de gebruikersmarkt een directe relatie is tussen de kantoorgebruiker en het kantoorpand. De gebruikersmarkt is daarom dan ook het deel van de kantorenmarkt waarin de bedrijvendynamiek van de kantorensector tot uiting. Hierna wordt kort een toelichting gegeven op de andere twee deelmarkten omdat deze, zoals in 2.2.4 naar voren komt, van invloed zijn op ontwikkelingen op de gebruikersmarkt.

### ***2.1.2 De beleggingsmarkt: actoren, vraag en aanbod***

Op de beleggingsmarkt worden kantoorgebouwen verhandeld als zijnde beleggingsproducten. Institutionele beleggers zoals de Nederlandse pensioenfondsen, investeringsmaatschappijen en private beleggers zijn de belangrijkste vragende partijen op de beleggingsmarkt (Steinmaier, 2011). Projectontwikkelaars zijn de belangrijkste aanbieders en daarnaast vinden er ook transacties tussen beleggers onderling plaats (Korteweg, 2002). Beleggers op de kantorenmarkt hebben als doel een gewenst rendement te behalen door kantoorpanden gedurende langere periode te exploiteren (verhuren) en het tegelijkertijd realiseren van een waardestijging van het kantoorpand (DiPasquale & Wheaton, 1996; Van Gool et al., 2007). De vraag naar kantoren als beleggingsproduct is afhankelijk van het te verwachte rendement en het risico van de investering ten opzichte van andere beleggingsmogelijkheden. De aantrekkelijkheid van kantoren als beleggingsproduct (het rendement) wordt grotendeels bepaald door de huur- en waardeontwikkeling van het pand. De huur hangt af van vraag en aanbod op de gebruikersmarkt, de waardeontwikkeling van het kantoorpand houdt verband met de huurontwikkeling evenals de vraag en aanbod op de markt van beleggingspanden (Van Gool et al., 2007). DTZ Zadelhoff (2012b) geeft aan dat de beleggingsmarkt het momenteel moeilijk heeft doordat vraag en aanbod niet in evenwicht zijn,



waardoor de huropbrengsten op de kantorenmarkt onder druk staan. Onzekerheid over de ontwikkeling van de kantorenmarkt en de moeilijke financieringsmogelijkheden op kapitaalmarkten hebben in 2010 en 2011 geleid tot een forse daling van investeringen op de beleggingsmarkt (DTZ Zadelhoff, 2012b).

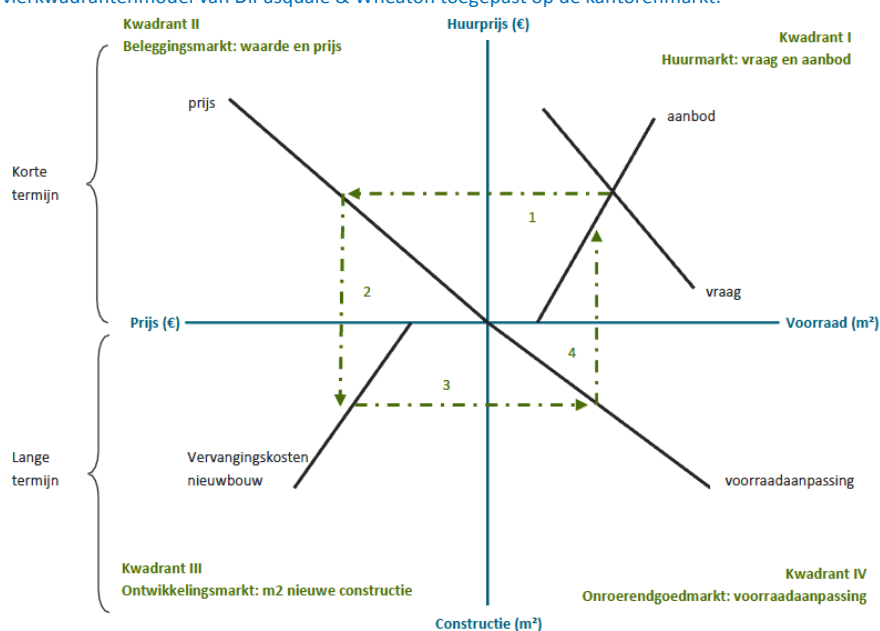
### 2.1.3 De bouw- en ontwikkelingsmarkt: actoren, vraag en aanbod

De nieuwbouw van kantoorpanden komt tot stand op de bouw- en ontwikkelingsmarkt. Dit gebeurt in opdracht van projectontwikkelaars, de kantoorgebruikers zelf of door andere partijen (bijvoorbeeld institutionele beleggers). Gemeenten spelen een rol door het beschikbaar stellen van bouwgrond of het eventueel opleggen van beperkingen aan nieuwbouw. De bouw- of ontwikkelingsmarkt bestaat daarom volgens Van Gool et al. (2007) bij de gratie van marktwerking en ruimtelijke ordeningsprocessen. Binnen de bouw- en ontwikkelingsmarkt zijn twee marktsegmenten te onderscheiden: het 'opdrachtgever-gebruiker' segment en het 'vrije markt' segment. Onder het 'opdrachtgever-gebruiker' segment valt nieuwbouw in opdracht van kantoorgebruikers die een kantoorpand laten bouwen voor eigen gebruik. Op de 'vrije markt' worden kantoorpanden gebouwd voor eigen risico, wat wil zeggen dat er voor aanvang van het project nog geen gebruiker is vastgelegd. Het ontwikkelen van kantoorprojecten voor eigen risico brengt met name in een teruglopende markt de nodige risico's met zich mee. Het bouwen voor eigen risico heeft ook bijgedragen aan de opgelopen leegstand (zie §2.3). Ontwikkelaars, kredietverleners en beleggers proberen in veel gevallen het risico te beperken door middel van voorverhuur en/of fasering van bouwprojecten. Een eis van voorverhuur wordt echter ook steeds vaker opgelegd door gemeenten en financiers om zodoende het risico op bouwen voor de leegstand te verkleinen (Korteweg, 2002; Steinmaier, 2011).

### 2.1.4 Samenhang tussen de verschillende deelmarkten: het vierkwadrantenmodel

De werking van de vraag en het aanbod op de kantorenmarkt wordt veelal uit een gezet aan de hand van het vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton (1996). Dit model geeft de (lange termijn) gevolgen weer van veranderingen op de verschillende deelmarkten van de kantorenmarkt (Korteweg, 2002; Van Gool et al., 2007). Het model is opgebouwd uit vier kwadranten waarbij de eerste drie kwadranten de hiervoor beschreven deelmarkten van de kantorenmarkt weergeven (zie figuur 2.1.1). DiPasquale & Wheaton (1996) leggen een relatie tussen het aanbod en de vraag op de gebruikersmarkt, de beleggingswaarde van kantoren op de beleggingsmarkt en de nieuwbouwproductie op de bouw- en ontwikkelingsmarkt.

Figuur 2.1.1: Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton toegepast op de kantorenmarkt.



Bron: DiPasquale & Wheaton, 1996; Van Dijk, 2011; eigen bewerking.

In het eerste kwadrant (I) staat de vraag en het aanbod van kantoorruimte centraal. De huurprijs vormt daarbij een afspiegeling van de vraag naar kantoorruimte en vormt de input voor het tweede kwadrant(II), de beleggingsmarkt. Als stelregel kan genomen worden: hoe hoger de huurprijs, hoe hoger de beleggingswaarde (prijs €) in het tweede kwadrant. In het derde kwadrant (III) wordt aan de hand van de beleggingswaarde de nieuwbouwproductie (nieuwe constructie in m<sup>2</sup>) van kantoorgebouwen bepaald. Het vierde kwadrant (IV) is vervolgens het resultaat van nieuwbouwproductie in het derde kwadrant en geeft de aanpassing van de voorraad kantoorruimte weer.

De werking van het model is als volgt: op het moment dat bij een gegeven kantorenvoorraad de vraag naar kantoorruimte op de gebruikersmarkt (kwadrant I) toeneemt, stijgt de huurprijs. Als de huurprijs stijgt, wordt het voor beleggers aantrekkelijk om te investeren in kantoren met als gevolg dat de beleggingswaarde van kantoren ook stijgt (Van Gool et al., 2007; Koeman, 2008). Een hogere beleggingswaarde werkt op de lange termijn door in het derde kwadrant waar de nieuwbouwproductie vervolgens wordt opgevoerd. De nieuwbouwproductie op de ontwikkelingsmarkt leidt uiteindelijk tot een toename van het aanbod kantoorruimte in het vierde kwadrant (voorraadaanpassing). Na de voorraadaanpassing in het vierde kwadrant begint de cyclus waar opnieuw in het eerste kwadrant, waar dan vanwege de voorraadaanpassing in de laatste cyclus het aanbod groter is dan de vraag. Aannee van het model is dat door het ontstane overaanbod er vervolgens een marktcorrectie optreedt (Van Gool et al., 2007). Het model gaat er vanuit dat door aanpassingen op de verschillende deelmarkten er op de lange termijn altijd weer een evenwicht ontstaat tussen vraag en aanbod.

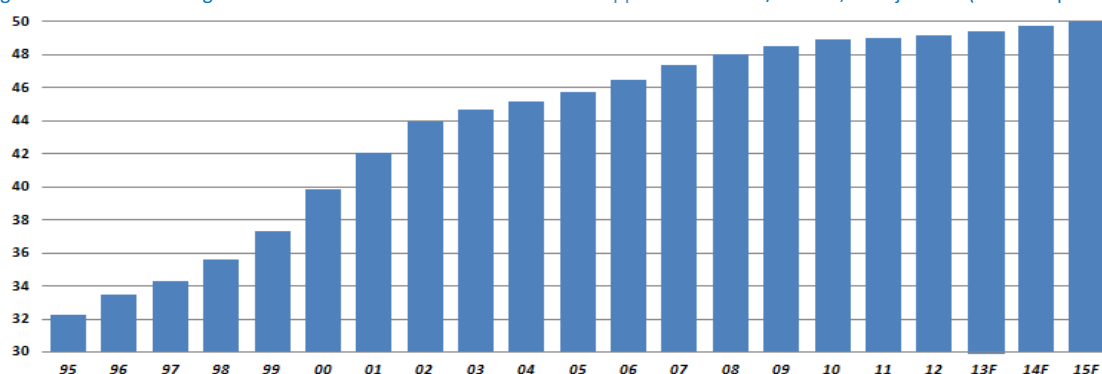
Het model van DiPasquale & Wheaton (1996) is een weergave van een in theorie perfect werkende markt. Zoals in de beschrijving van het probleemveld in het eerste hoofdstuk al naar voren is gekomen kent de Nederlandse kantorenmarkt momenteel alles behalve een evenwichtige situatie van vraag en aanbod. De veranderingen op de kantorenmarkt staan centraal in de volgende twee paragrafen. In de volgende paragraaf wordt dieper ingegaan op veranderingen op de kantorenmarkt waarbij de nadruk ligt op veranderingen in vraag en aanbod op de gebruikersmarkt.

## 2.2 Structurele veranderingen op de kantorenmarkt

In de vorige paragraaf is al kort aangegeven dat de kantorenmarkt voortdurend aan structurele en conjuncturele veranderingen onderhevig is. De structurele veranderingen en wat deze betekenen voor de vraag naar kantoorruimte staan in deze paragraaf centraal. Het eerste deel van de paragraaf bespreekt kort de ontwikkeling van de Nederlandse kantorenmarkt van het verleden tot de huidige situatie. Het tweede deel van de paragraaf gaat in op enkele relevante ontwikkelingen die momenteel gaande zijn en die van invloed zijn op de vraag naar kantoorruimte, namelijk veranderingen in de kantoorwerkgelegenheid en veranderingen in het ruimtegebruik van kantoorhoudende organisaties.

Vanaf 1995 is de Nederlandse kantorenvoorraad met maar liefst 70 procent toegenomen tot bijna 50 miljoen vierkante meter kantoorvloeroppervlakte in 2013 (zie figuur 2.2.1).

Figuur 2.2.1: Ontwikkeling van het aantal vierkante meter kantoorvloeroppervlakte 1995 t/m 2015, x miljoen m<sup>2</sup> (F = voorspelling).



Bron: Bouwfonds REIM Research, 2011; Bak, 2011 en DTZ Zadelhoff, 2012a; eigen bewerking.

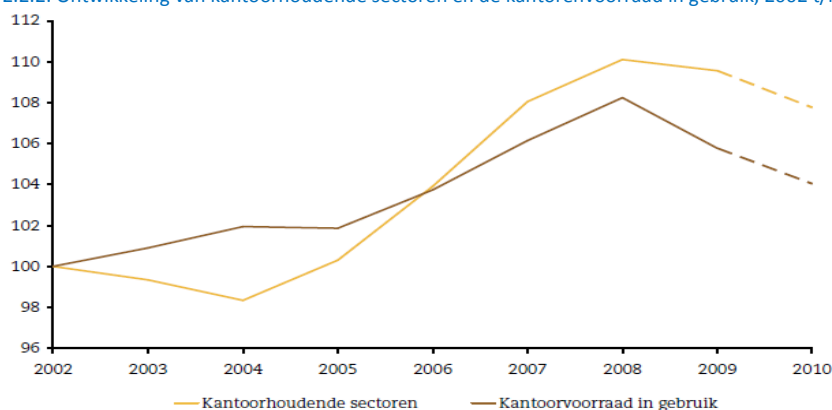
Inmiddels staan er in Nederland ongeveer 15 duizend kantoorpanden<sup>2</sup> die samen goed zijn voor ruim 48 miljoen vierkante meter 2011 (Bak, 2011; DTZ Zadelhoff, 2012a). Vooral in de periode 1995 tot en met 2001 is de Nederlandse kantorenmarkt in hoog tempo in omvang toegenomen. In figuur 2.2.1 is goed te zien dat de ontwikkeling van de kantorenvorraad de laatste jaren stagneert. Vanwege de gestagneerde nieuwbouwproductie is de verwachting dat de komende jaren de groei van de kantorenvorraad beperkt is (Bouwfonds REIM Research, 2011).

De vraag naar kantoorruimte hangt af van ontwikkelingen in de kantoorwerkgelegenheid en het kantoorruimtegebruik (Zuidema & Van Elp, 2010a; Ossokina & Arts, 2012). Het totale kantoorruimtegebruik in Nederland wordt verkregen door het aantal kantoorbanen te vermenigvuldigen met het gemiddelde ruimtegebruik per werknemer (Zuidema & Van Elp, 2010a). Er zijn echter ook nog andere processen die van invloed zijn op de vraag naar kantoorruimte (Van Gool, 2010). Verschillende maatschappelijke, sociale en technologische ontwikkelingen beïnvloeden de vraag naar kantoorruimte en de levensduur van kantoorgebouwen (Van Gool et al., 2007; Mansfield & Pinder, 2008, DTZ Zadelhoff, 2010b). Hierna wordt kort ingegaan op enkele relevante ontwikkelingen die invloed hebben op de vraag naar kantoorruimte waarbij er een indeling is gemaakt naar ontwikkelingen in de kantoorwerkgelegenheid en ontwikkelingen in het ruimtegebruik.

### 2.2.1 Kantoorwerkgelegenheid

De vraag naar kantoorruimte wordt in de eerste plaats bepaald door ontwikkelingen in de kantoorwerkgelegenheid, welke afhankelijk zijn van ontwikkelingen in de economie en de beroepsbevolking (Arts et al., 2005; Van Gool et al., 2007; Zuidema & Van Elp, 2010a). De toename van de kantorenvorraad is dan ook grotendeels toe te schrijven aan de structurele groei van de beroepsbevolking en de tertiërisering en 'verkantorisering' van de economie waardoor er een grote vraag is ontstaan naar kantoorruimte (Korteweg, 2002; Brounen & Eichholz, 2004; Zuidema & Van Elp, 2010a). Door de stijging van de kantoorwerkgelegenheid ontstond er een sterke uitbreidingsvraag onder kantoorgebruikers waardoor de vraag naar kantoorruimte gedurende langere periode structureel toenam. Inmiddels lijkt de kantorenmarkt de periode van structurele groei definitief voorbij te zijn. Brounen & Eichholz (2004) signaleerde in 2004 al dat door veranderingen in de beroepsbevolking en werkgelegenheid de kantorenmarkt met krimp te maken zou krijgen. Verschillende marktpartijen verwachten dat de vraag naar kantoorruimte de komende jaren nog verder gaat afnemen door toedoen van het wegvallen van de uitbreidingsvraag (Jones Lang LaSalle, 2009; DTZ Zadelhoff, 2010a; Van der Meer, 2010). In figuur 2.2.2 is te zien dat de kantoorvoorraad in gebruik<sup>3</sup> samenhangt met de ontwikkeling van kantoorhoudende sectoren<sup>4</sup>.

Figuur 2.2.2: Ontwikkeling van kantoorhoudende sectoren en de kantorenvorraad in gebruik, 2002 t/m 2010.



Bron: Zuidema & Van Elp, 2010a, p.10.

<sup>2</sup> Hierbij zijn alleen kantoorpanden met een minimale oppervlakte van 500 m<sup>2</sup> geïnventariseerd.

<sup>3</sup> Het deel van de kantorenvorraad dat op het moment van inventarisatie niet als aanbod geregistreerd staat (DTZ Zadelhoff, 2010a, p.18). Dit is de totale kantorenvorraad minus leegstaande kantoorruimte en kantoorruimte dat binnen afzienbare tijd beschikbaar komt.

<sup>4</sup> Zuidema & Van Elp (2010a) hebben de omvang van kantoorhoudende sectoren bepaald op basis van de werkgelegenheid in de sectoren financiële en zakelijke dienstverlening en het openbaar bestuur.

In figuur 2.2.2 is af te lezen dat op het moment dat de kantoorhoudende sectoren in omvang toe- of afnemen de kantorenvoorraad dit met een vertraging volgt. De vertraging komt doordat het enige tijd duurt voordat bedrijven de huisvesting aan de veranderde omstandigheden aanpassen (Van Gool et al., 2007). Tussen 2002 en 2005 bevond de Nederlandse economie zich in een periode van laagconjunctuur. Van 2005 tot 2008 nam de kantoorwerkgelegenheid weer toe waardoor er meer kantoorruimte werd opgenomen. Vanaf 2008 heeft de recente economische crisis er echter voor gezorgd dat de kantoorwerkgelegenheid weer afneemt. Zuidema et al. (2012) spreken de verwachting uit dat de kantoorhoudende werkgelegenheid tot 2020 nog toeneemt, om na 2020 in omvang af te nemen. Een in omvang afnemende kantorensector leidt tot minder vraag naar kantoorruimte waardoor in de toekomst minder aanbod nodig is om aan de vraag te kunnen voldoen (Brounen & Eichholz, 2004). Gevolg van de ontwikkeling van de kantoorwerkgelegenheid is dat de kantorenmarkt is veranderd van een uitbreidingsmarkt in een vervangingsmarkt, waarbij kantoorgebruikers het ene pand inwisselen voor het andere zonder daarbij meer ruimte in gebruik te nemen (Van der Wouden et al., 2006; NVB & STOGO, 2009a; Van der Meer, 2010).

### 2.2.2 Ruimtegebruik

Naast de ontwikkeling van het aantal kantoorbanen is ook het gemiddelde ruimtegebruik per werknemer van invloed op de vraag naar kantoorruimte (Zuidema & Van Elp, 2010a). Tegenwoordig gaan bedrijven uit van gemiddeld 19 vierkante meter per werkplek<sup>5</sup> waar dit enkele jaren geleden nog gemiddeld 25 vierkante meter bedroeg (DTZ Zadelhoff, 2008) en voorheen zelfs 30 vierkante meter de norm was (Zuidema & Van Elp, 2010a). Verwachting van DTZ Zadelhoff (2008) is dat deze trend zich de komende jaren verder doorzet. De afname van het gemiddelde ruimtegebruik per werknemer heeft gevolgen voor de vraag naar kantoorruimte: kantoorgebruikers kunnen hierdoor af met minder kantoorruimte, waardoor de vraag naar kantoorruimte op de gebruikersmarkt verder afneemt.

De wijze waarop bedrijven hun organisatie vorm geven, de mate van arbeidsverdeling en specialisaties en de integratie van informatie- en communicatietechnologie hebben een grote invloed op het ruimtegebruik. Van Gool et al. (2007, p.69) geven dit als volgt aan: *“een kantoor is in zekere zin een tastbare afspiegeling van de wijze waarop bedrijven zich organiseren, al dan niet met behulp van technologische middelen”*. Veranderingen hierin kunnen zodoende van grote invloed zijn op de vraag naar kantoorruimte. Kantoorhoudende organisaties gaan de laatste jaren steeds efficiënter om met de kantoorruimte die zij tot beschikking hebben. Vanwege de economische crisis bezuinigen organisaties steeds meer op de huisvesting. Dit doen zij onder meer door het introduceren van flexibele werkplekconcepten (Jones Lang LaSalle, 2009). Dit is mede ingegeven door de opkomst van het *‘nieuwe werken’* waarbij werknemers niet langer iedere dag op kantoor aanwezig dienen te zijn (Harmsen & Van der Waal, 2008; NVB, 2011). Zo heeft het Rijk onlangs besloten om de huisvestingsnormen van de eigen werknemers aanzienlijk te verlagen van 1,1 werkplek per fte, naar 0,9 werkplek in bestaande kantoren en voor nieuwbouw tot zelfs 0,7 werkplek per fte waardoor de behoefte aan kantoorruimte drastisch omlaag gaat (Ossokina & Arts, 2012). Het traditionele cellenkantoor maakt daarbij steeds vaker plaats voor kantoortuinen, combikantoren (concept van kamers en open ruimte) en concepten met flexibele werkplekken waarbij kantoren ontmoetingsplekken worden (Van der Meer, 2010; NVB, 2011). Dit leidt tot een hogere bezettingsgraad per vierkante meter kantoorruimte, wat vervolgens terug is te zien in het dalende aantal vierkante meter kantoorvloeroppervlakte per werknemer. Twynstra & Gudde spreken de verwachting uit dat met het nieuwe werken de komende jaren 10 procent ruimtebesparing gerealiseerd gaat worden (Steinmaier, 2011). Volgens Van der Meer (2010) komen de effecten van het nieuwe werken bovenop besparingen op kantoorruimte door de economische crisis. Van der Meer (2010, p.2) spreekt daarom van een *“dubbele dip”* in de vraag naar kantoorruimte.

---

<sup>5</sup> Op basis van verhuurbaar vloeroppervlak (v.v.o.). Dit is het netto vloeroppervlakte in vierkante meters (DTZ Zadelhoff, 2010a, p.18)

In deze paragraaf is duidelijk geworden dat enkele structurele veranderingen de vraag naar kantoorruimte op de gebruikersmarkt beïnvloeden. De ruimtevraag wordt enerzijds bepaald door de ontwikkeling van het absolute aantal kantoorbanen en anderzijds door het (gemiddelde) ruimtegebruik. Door een afnemende groei van de kantoorwerkgelegenheid is de kantorenmarkt niet langer een uitbreidingsmarkt maar bestaat de vraag naar kantoorruimte voornamelijk uit vervangingsvraag onder kantoorgebruikers. Tegelijkertijd neemt de behoefte aan kantoorruimte af door een verandering in het ruimtegebruik. Door een daling van het gemiddelde vloeroppervlakte per werknemer kunnen kantoorgebruikers immers af met minder kantoorruimte. Naast gevolgen voor de kwantitatieve vraag naar kantoorruimte hebben veranderingen in het ruimtegebruik ook gevolgen voor de kwalitatieve vraag: door de vraag naar nieuwe kantoorconcepten voldoen kantoorpanden van voorheen niet altijd meer aan de wensen van de kantoorgebruikers, meer hierover in §2.4. Eerst wordt in de volgende paragraaf stilgestaan bij de conjuncturele dynamiek op kantorenmarkten.

### 2.3 Conjuncturele veranderingen op de kantorenmarkt

Naast structurele veranderingen hebben kantorenmarkten ook te maken met schommelingen in vraag en aanbod van kantoorruimte die het gevolg zijn van economische ontwikkelingen. Kantorenmarkten zijn namelijk cyclische markten en hangen sterk samen met macro-economische ontwikkelingen (DiPasquale & Wheaton, 1996; Barras, 2009; Van Gool, 2009).

De Nederlandse kantorenmarkt wordt gekenmerkt door cycli waarin perioden van overschotten en tekorten elkaar in rap tempo afwisselen (Van Gool, 2009). Een overschot op de kantorenmarkt komt tot uitdrukking in de leegstand<sup>6</sup> en in een daling van de effectieve<sup>7</sup> huurprijzen. Een tekort aan kantoorruimte leidt veelal tot hogere markthuren. De golfbewegingen zijn het gevolg van ontwikkelingen in de vraag en aanbod van kantoorruimte door de verschillende actoren op de bouw- en ontwikkelingsmarkt, de beleggingsmarkt en de gebruikersmarkt. Barras (2009) heeft het cyclische karakter van vastgoedmarkten uitgewerkt in zijn theorie over *'building cycles'*. Hierin legt hij een verbinding tussen ontwikkelingen op de vastgoedmarkt, de reële economie en de rentestanden op kapitaalmarkten. Uitgangspunt van de *'building cycle'* theorie van Barras (2009) is dat de ontwikkeling van kantoorpanden een lange realisatietijd kent waardoor het aanbod van kantoorruimte met een aanzienlijke vertraging reageert op veranderingen in de vraag naar kantoorruimte. In dit kader wordt vaak gewezen naar de zogenoemde varkenscyclus (Korteweg, 2006). Een varkenscyclus ontstaat doordat er een gat zit tussen het moment dat een producent zijn investeringsbeslissing neemt en het moment waarop het product daadwerkelijk op de markt komt. Op de kantorenmarkt hangt dit samen met de relatief lange productietijd van kantoorpanden (Olden, 2010). Door het lange productieproces komt het voor dat het aanbod pas op de markt komt op het moment dat de vraag al is weggefallen, wat vervolgens leidt tot overschotten op de markt. De varkenscyclus wordt daarom vaak gebruikt als verklaring voor (tijdelijke) leegstand op de kantorenmarkt (Van Gool, 2009; Zuidema & Van Elp, 2010b).

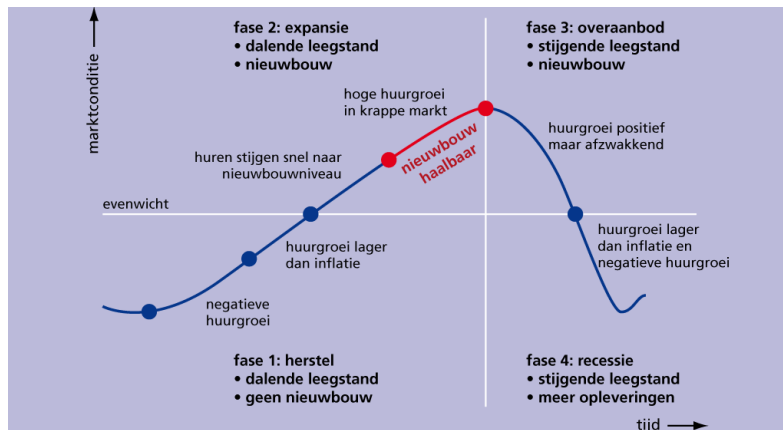
Vastgoedcyclussen reageren zodoende met een vertraging op economische conjunctuurveranderingen (Zuidema & Van Elp, 2010a). Van Gool et al. (2007) voegen hieraan toe dat niet alleen het aanbod met een vertraging reageert, maar dat dit ook op gaat voor de vraag naar kantoorruimte. Zij stellen dat bedrijven pas na enige tijd van groei op zoek gaan naar uitbreidingsruimte. Hoewel iedere kantorenmarktscyclus uniek is te noemen, zijn er volgens Barras (2009) globaal een viertal fasen te onderscheiden: herstel; expansie; overaanbod en recessie (zie figuur 2.3.1 op pagina 17). In het kort werkt de theorie van Barras (1999) als volgt: in de fase van **'herstel'** neemt de vraag naar kantoorruimte toe, wat terug is te zien in de dalende leegstand en oplopende huurprijzen. In de periode van **'expansie'** daalt de leegstand nog verder en wordt het aantrekkelijk om te investeren in nieuwbouw. Vanwege de lange realisatietijd van kantoorgebouwen wordt een deel van de nieuwbouwprojecten pas opgeleverd op het moment dat de vraag al weer is afgenomen, de fase van **'overaanbod'**. In de

<sup>6</sup> Leegstand wordt veelal weergegeven in m<sup>2</sup> vloeroppervlakte of als percentage van de voorraad. Zie §2.4 voor een verdere toelichting.

<sup>7</sup> Aanbieders van vastgoed houden de huurprijzen in veel gevallen kunstmatig hoog door middel van het aanbieden van incentives. De effectieve huurprijs corrigeert voor dit effect en geeft de daadwerkelijke huurprijs weer.

periode van 'recessie' neemt de vraag naar kantoorruimte nog verder af, dalen de huren, maar komen er nog altijd nieuwe kantoorpanden op de markt. Op het laatste is er echter nauwelijks meer sprake van nieuwbouwactiviteiten, dat uiteindelijk een stabiliserende werking heeft op de leegstand. Volgens de theorie van Barras (2009) worden de voorwaarde om te ontwikkelen naar verloop van tijd weer gunstiger en begint de cyclus weer van vooraf aan.

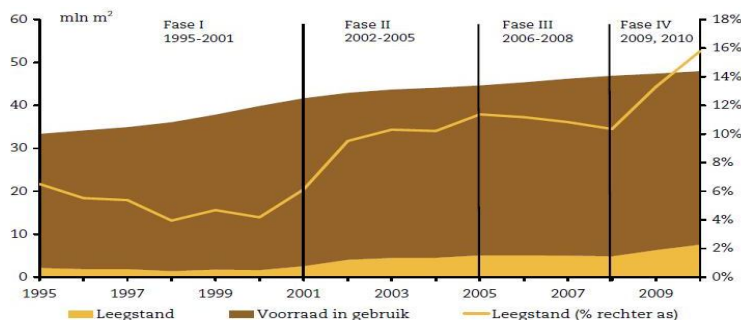
Figuur 2.3.1: Fasen in de kantorenmarktscyclus.



Bron: Korteweg, 2006, p.16.

Het model van Barras (1999) is grotendeels van toepasbaar op de Nederlandse kantorenmarkt. Volgens Zuidema en Van Elp (2010a) bevindt de Nederlandse kantorenmarkt zich momenteel in de vierde fase: de nieuwbouwproductie is zo goed als weggefallen en de leegstand neemt verder toe. Zuidema en Van Elp (2010a) hebben de ontwikkeling van de Nederlandse kantorenmarkt tussen 1995 tot en met 2010 op gedeeld in vier fasen (zie figuur 2.3.2).

Figuur 2.3.2: Fasen in de Nederlandse kantorenmarkt, 1995 t/m 2010.



Bron: Zuidema & Van Elp, 2010a, p.14.

De eerste fase van 1995 tot en met 2001 kenmerkte zich door economische groei en een sterke ontwikkeling van de kantoorwerkgelegenheid. Deze periode komt overeen met fase 1 'herstel' en 2 'expansie' uit het model van Barras (2009). Ondanks de sterke uitbreidingsvraag en oplopende huren waren ontwikkelaars, beleggers en overheden in eerste instantie terughoudend om hier op in te spelen. Aan deze fase ging namelijk een periode vooraf waarin de leegstand op de kantorenmarkt hoog was. De leegstand daalde vervolgens sterk en zelfs kansloos geachte kantoorruimte werden in deze periode in gebruik genomen (Zuidema & Van Elp, 2010a). Door de aanhoudende krapte op de markt en het gunstige investeringsklimaat besloten ontwikkelaars en overheden de bouwproductie verder op te voeren. Vanwege de sterke vraag naar kantoorruimte was men bereid risico's te nemen en werd er op grote schaal speculatieve kantoorprojecten gestart, zonder dat daarvoor bij aanvang een huurder was vastgelegd. Tot wel 80 procent van de projecten kende bij aanvang van de bouw nog geen gebruiker (Zuidema & Van Elp, 2010a). Achteraf gezien kan gesteld worden dat de genomen risico's te groot waren.

Na 2000 sloeg de situatie op de Nederlandse kantorenmarkt om en ingegeven door een periode van laagconjunctuur liep tussen 2001 en 2005 (fase II) de leegstand snel op. Terwijl de rond 2000 opgestarte nieuwbouwprojecten net op de markt kwamen was door de recessie de vraag naar kantoorruimte grotendeels weggevallen. “*De kantorenmarkt is getroffen door een typische varkenscyclus*” (Zuidema & Van Elp, 2010a, p.15). Deze fase komt overeen met fase 3 ‘overaanbod’ van Barras (2009) waarbij de leegstand flink oploopt, maar er tegelijkertijd nog altijd nieuwe kantoorpanden op de markt komen. Omdat in deze periode veel huurcontracten afliepen en het aanbod nieuwe kantoorruimte groot was, stroomden veel kantoorgebruikers door naar de nieuwe panden waarbij de oude panden vervolgens uit de markt vielen (Korteweg, 2006). Barras (2009) stelt dat kantoorgebruikers de huidige huisvesting verlaten indien nieuwere panden beter aansluiten op de gebruikswensen en deze niet of nauwelijks voor elkaar onderdoen op prijsniveau. Dit verklaart de huidige tweedeling op de kantorenmarkt: nieuwbouw dat relatief snel wordt opgenomen en daarnaast een in omvang toenemende kansloos deel bestaande kantoorruimte (Olden, 2010; Van Dijk, 2011). DTZ Zadelhoff (2010b) onderschrijft dit beeld: de Nederlandse kantorenmarkt kent leegstand in vooral het oudere deel van de voorraad.

De derde fase uit figuur 2.3.1 onderscheidde zich door een korte opleving op de kantorenmarkt. Ten eerste ontstond er op de beleggingsmarkt onder beleggers een sterke vraag naar kantoorpanden, dat er voor zorgde dat kantoorpanden met een huurcontract veel waard waren. Vanwege de gematigde huren en forse huurkortingen in deze periode was het voor gebruikers aantrekkelijk om door te stromen naar een nieuw kantoorpand. Ten tweede nam door de verbeterde economische situatie tussen 2006 en 2008 de kantoorwerkgelegenheid toe, wat zich vertaalde in een toename van de kantorenvorraad in gebruik en een daling van het aandeel leegstand (zie figuur 2.3.2 op pagina 17). De derde fase van Zuidema en Van Elp (2010a) komt niet overeen met het model van Barras (2009) daar er niet wordt gesproken van een tijdelijke opleving van de kantorenmarkt.

De vierde en huidige fase kenmerkt zich door de in 2009 ingezette **recessie**. In eerste instantie viel de vraag naar vastgoedbeleggingen weg waardoor de beleggingswaarde van kantoren daalde. Door de afgenomen beleggingsvraag is het voor ontwikkelaars minder aantrekkelijk om nieuwe kantoorpanden te bouwen. Vervolgens is door de economische crisis de verhuisgeneigdheid van kantoorgebruikers flink afgenomen (NVB & STOGO, 2009a & DTZ Zadelhoff, 2010a). Zuidema en Van Elp (2010a) spreken daarom van een dubbele dip voor de Nederlandse kantorenmarkt: eerst de kredietcrisis, met daar achter aan de economische crisis.

Volgens het model van Barras (2009) zou de Nederlandse kantorenmarkt hierna tekenen van herstel moeten laten zien en dus aan een nieuwe cyclus beginnen. Of dit daadwerkelijk op termijn verwacht mag worden is nog maar de vraag. Ossokina en Arts (2012) geven aan dat vanuit historisch perspectief de huidige situatie op zich nog niet tot grote zorgen hoeft te leiden aangezien fluctuaties in leegstand vanzelfsprekend zijn en hoge leegstandcijfers eerder zijn voorgekomen. Wat Ossokina en Arts (2012) wel zorgelijk achten is de combinatie met de in paragraaf 2.2 beschreven trends van een dalende kantoorwerkgelegenheid en het dalende gemiddelde vloeroppervlakte per werknemer (Ossokina & Arts, 2012). Zuidema et al. (2012) komen in een studie naar de huidige situatie van de kantorenmarkt en verwachtingen voor de toekomst tot de conclusie dat marktkrachten op lange termijn voor meer evenwicht gaan zorgen op de kantorenmarkt. Met marktkrachten bedoelen zij dat lagere huurprijzen nieuw aanbod van kantoren ontmoedigen en tegelijkertijd de vraag naar kantoren ondersteunen. Dit proces aan de vraag- en aanbodzijde zet een ontwikkeling in gang richting een meer evenwichtige situatie op de kantorenmarkt, precies volgens de vierde fase van het model van Barras (2009). Naar verwachting van Zuidema et al. (2012) bereikt de Nederlandse kantorenmarkt in 2020 een meer evenwichtige situatie waarbij de leegstand terugloopt tot 7 procent. Nog altijd boven de 5 procent geaccepteerde frictieleegstand, maar een duidelijke verbetering ten opzichte van de huidige situatie. Zuidema et al. (2012) maken de kanttekening dat het aanpassingsproces naar meer



marktevenwicht een langdurig proces is waarbij overheidsingrijpen noodzakelijk is om het proces te versnellen. Dit is een belangrijk verschil tussen de Nederlandse kantorenmarkt en de modellen van Barras (2009) en DiPasquale en Wheaton (1996); verschillende partijen (waaronder Van Dijk, 2011; DTZ Zadelhoff, 2012b; Zuidema et al., 2012 en het Ministerie van Infrastructuur & Milieu, 2012; Tordoir, 2012) spreken van een structureel probleem van overaanbod dat zich niet zomaar vanzelf oplost door marktwerking alleen. Allen voorzien daarom een sturende rol van de overheid in het herstel van de kantorenmarkt. Hoe groot de problemen van leegstand en veroudering zijn wordt duidelijk in de volgende paragraaf.

## 2.4 Leegstand en veroudering

Door de in paragraaf 2.2 benoemde structurele ontwikkelingen in de vraag naar kantoorruimte en het in paragraaf 2.3 besproken conjuncturele karakter van kantorenmarkten, heeft het aanbod van kantoorruimte geen gelijke pas gehouden met de vraag. De laatste tien jaar is dit steeds nadrukkelijker tot uiting gekomen in de oplopende leegstand en veroudering van het aanbod kantoorruimte (DTZ Zadelhoff, 2010b). Zowel in kwantitatieve als kwalitatieve zin sluiten vraag en aanbod niet langer goed op elkaar aan (Van der Meer, 2010; Steinmaier, 2011; Van Gool, 2011). Met kwantitatief wordt hier bedoeld dat er door de beperkte vraag een overaanbod van kantoorruimte is ontstaan. Tegelijkertijd sluit het aanbod niet goed aan op de kwalitatieve vraag: een deel van het aanbod voldoet niet aan de eisen van kantoorgebruikers (Van Gool, 2010). Deze ontwikkelingen hebben geleid tot een oplopende leegstand en een versnelde veroudering van het aanbod. Door de veranderende eisen die kantoorgebruikers stellen aan kantoorpanden is de economische levensduur aanzienlijk korter dan de fysieke levensduur (Korteweg, 2002). Dit komt naar voren in de zogenoemde veroudering van kantoorpanden. In het eerste deel van deze paragraaf worden de verschillende vormen van leegstand besproken, daarna komt de veroudering van kantoorpanden en –locaties aan de orde.

### 2.4.1 Leegstand van kantoren

In Nederland staat voor bijna duizend voetbalvelden aan kantoorruimte leeg, dit komt neer op ongeveer 6,9 miljoen vierkante meter (DTZ Zadelhoff, 2012b). Onder leegstaande kantoorruimte wordt verstaan het niet verhuurd zijn van de voor verhuur aangeboden kantoorruimte (DTZ Zadelhoff, 2012a). Er zijn verschillende vormen van leegstand te onderscheiden met verschillende oorzaken: *“...leegstand is in feite een containerbegrip voor elke vorm van leegstand, ongeacht de oorzaak daarvan”* (Keeris, 2007, p.209). Hierna worden vijf vormen van leegstand toegelicht.

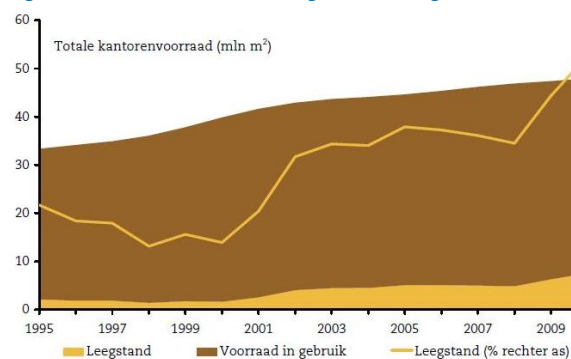
**Aanvang- of aanloopleegstand** is leegstand die direct ontstaat na de oplevering van nieuwbouw of de renovatie van een bestaand pand. De aanvangsleegstand ligt gemiddeld rond de één à twee procent van de totale kantorenvorraad (Hek et al., 2004). **Frictieleegstand** is leegstand die tijdelijk voorkomt als gevolg van bedrijfsverplaatsingen of bedrijfsopheffingen (Keeris, 2007). Het lukt namelijk niet altijd om na vertrek van een gebruiker de vrijgekomen kantoorruimte direct opnieuw te verhuren. Een bepaalde mate van frictieleegstand is in een gezonde markt altijd aanwezig, vormt in principe geen probleem en is zelfs noodzakelijk om de markt efficiënt te laten functioneren (Korteweg, 2002). Zonder frictieleegstand is er immers geen vrij beschikbare ruimte aanwezig waaruit de kantoorgebruikers kunnen kiezen (Zuidema & Van Elp, 2010a). Keeris (2007) zegt hierover: *“in een (gewenste) verplaatsingsmarkt is dat [..geen vrij beschikbare ruimte..] dodelijk voor het totale proces, want dan is men volledig afhankelijk van de aanbieders van nieuwe projecten en het tempo waarop die op de markt gebracht worden”*. Een frictieleegstand van ongeveer vijf procent van de totale voorraad wordt daarom als een gezonde marktsituatie gezien om doorstroming op de gebruikersmarkt in stand te houden (Remøy et al., 2007; Keeris, 2007; Zuidema & Van Elp, 2010a). Daarnaast moet in veel gevallen tussen twee huursituaties in het kantoorpand worden aangepast aan de wensen van een nieuwe gebruiker. Dit leidt tot **mutatieleegstand**. Zowel de mutatie- als de frictieleegstand is afhankelijk van de gemiddelde contractduur van de huurovereenkomsten (Hek et al., 2004). Deze worden gemiddeld steeds korter waardoor er meer mutaties zijn op de kantorenmarkt: kantoorgebruikers wisselen sneller van



kantoorruimte. De afgelopen tien jaar zijn de gemiddelde huurcontracten teruggelopen van ruim vijf jaar naar ongeveer vier jaar (DTZ Zadelhoff, 2011). Keeris (2007) geeft aan dat alleen al hierdoor de mutatieleegstand met 25 procent is toegenomen. Vanwege de toenemende vraag naar flexibiliteit onder kantoorgebruikers is de verwachting dat de ontwikkeling van steeds kortere huurcontracten de komende jaren doorzet (DTZ Zadelhoff, 2011). Daarnaast kan er door de in paragraaf 2.3 besproken economische conjunctuur-veranderingen tijdelijke leegstand ontstaan omdat er door schommelingen in de vraag en het aanbod van kantoorruimte tijdelijke overschotten en tekorten ontstaan op de kantorenmarkt. Tijdelijke leegstand van kantoorruimte veroorzaakt door deze overschotten vallen onder **conjuncturele leegstand** (Kersten, 2004).

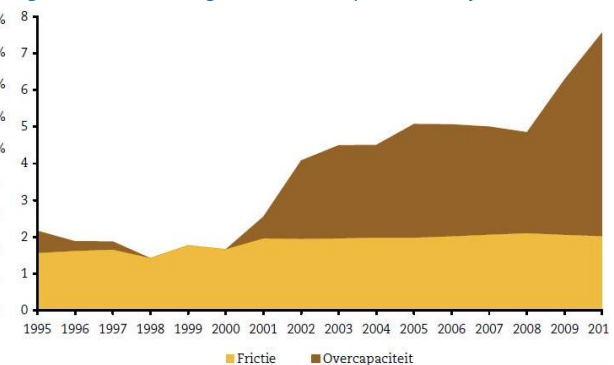
De vier hiervoor benoemde vormen van leegstand hebben met elkaar gemeen dat zij onder de geaccepteerde leegstand vallen en door de aanbieders van kantoorruimte geaccepteerd worden als zijnde noodzakelijk om de markt goed te laten functioneren (Van der Voordt, 2007; Van Gool et al., 2007). Op het moment dat er sprake is van **structurele leegstand** wordt het pas als problematisch gezien (Keeris & Koppels, 2006). Niet alleen voor de eigenaren van de kantoorruimte, maar ook steeds meer door de maatschappij en politiek vanwege de verkisting van schaarse ruimte en mogelijke verloedering van de omgeving (Kersten, 2004, Ministerie van VROM, 2010; Steinmaier, 2011). DTZ Zadelhoff (2012a) definieert leegstand als structureel op het moment dat het drie of meer achtereenvolgende jaren met dezelfde hoeveelheid vierkante meters wordt aangeboden. Van deze kantoorruimte wordt over het algemeen aangenomen dat deze niet langer aan de locatie- en pand eisen van de kantoorgebruikers voldoet en daarom weinig kans maakt om opnieuw te worden verhuurd. Remøy et al. (2007) geven aan dat dit deel van de leegstand wordt veroorzaakt doordat vraag en aanbod niet goed op elkaar aansluiten. In figuur 2.4.1 is te zien dat vanaf 2000 de leegstand op de kantorenmarkt in hoog tempo is opgelopen.

Figuur 2.4.1: Kantorenvorraad in gebruik en leegstand.



Bron: Zuidema & Van Elp, 2010a; op basis van Bak, EIB, p.5.

Figuur 2.4.2: Frictieleegstand en overcapaciteit, x miljoen m2.

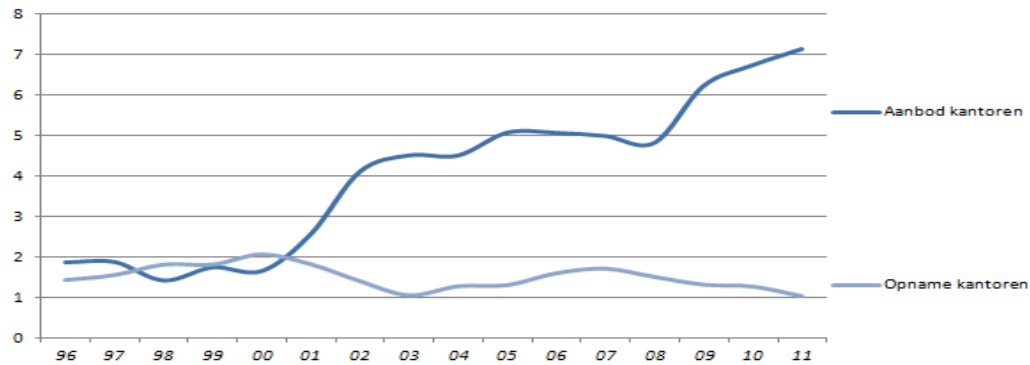


Bron: Zuidema & Van Elp, 2010a; op basis van Bak, EIB, p.6.

Nadat de leegstand sinds 2001 al ver boven de gezonde frictie leegstand van vijf procent lag, is deze vanaf 2008 nog verder opgelopen tot meer dan 14 procent van de totale voorraad. Daarnaast is in figuur 2.4.2 te zien dat vanaf 2000 de totale leegstand de frictieleegstand ruimschoots overtreft. De leegstand boven de geaccepteerde frictieleegstand van vijf procent wordt beschouwd als overcapaciteit, niet noodzakelijk om de markt goed te laten functioneren en zelfs als problematisch.

In 2012 is de leegstand opgelopen tot ruim 14 procent van de voorraad en de verwachting is dat de leegstand de komende jaren nog verder oploopt (DTZ Zadelhoff, 2012b; Zuidema & Van Elp, 2010a; NVB, 2011). De opgelopen leegstand wordt veroorzaakt door een dalende opname kantoorruimte door gebruikers. In 2009 werd met 1,1 miljoen vierkante meter 35 procent minder kantoorruimte opgenomen dan in 2008. Het hoge leegstandcijfer is op zich al problematisch maar relateert nog enigszins de problemen omdat deze de leegstand ten opzichte van de voorraad aangegeven. Het probleem komt nog sterker naar voren indien er gekeken wordt naar de verhouding van het aanbod tot de vraag, de aanbod-vraag ratio (DTZ Zadelhoff, 2010b). Hierin wordt het aanbod afgezet tegen de vraag naar kantoren (zie figuur 2.4.3 op pagina 21).

Figuur 2.4.3: Aanbod en opname van kantoorruimte in Nederland tussen 1996 t/m 2011, x 1.000 m<sup>2</sup>.



Bron: Bak, 2011, p.43; eigen bewerking.

In figuur 2.4.3 is af te lezen dat in 2011 voor iedere in gebruik genomen (opname) vierkante meter kantoorruimte, er ruim zeven vierkante meter in het aanbod stond. Tot 2001 ontlieden vraag en aanbod elkaar nauwelijks en was er sprake van een evenwichtige markt. Vanaf 2001 is de markt structureel niet in evenwicht. De afgelopen jaren is de verhouding aanbod opname steeds verder uit elkaar gaan lopen. Hierdoor kan de kantorenmarkt gezien worden als een vragersmarkt, waarbij vragende partijen een sterke onderhandelingspositie hebben ten opzichte van de aanbieders van kantoorruimte (Remøy, 2007; Van der Meer, 2010; DTZ Zadelhoff, 2013). De sterke onderhandelingspositie van kantoorgebruikers en de zwakke – positie van aanbieders wordt goed zichtbaar in de toenemende ‘incentives’ die aanbieders van kantoorruimte geven aan kantoorgebruikers. Huurincentives zijn voordelen die verhuurders van kantoorruimte aanbieden aan nieuwe huurders, bijvoorbeeld een korting op de huurprijs (Van Gool, 2011). De laatste jaren is het gebruik van huurincentives aanzienlijk toegenomen. Dit geeft aan dat er structureel te veel aanbod van kantoorruimte is om aan de vraag te kunnen voldoen (Tordoir, 2012). Een groot deel van dat aanbod, in 2012 naar schatting meer dan 40 procent, staat daarbij structureel leeg (DTZ Zadelhoff, 2010b; Tordoir, 2012).

#### 2.4.2 Veroudering van kantoorruimte

De structurele leegstand heeft te maken met de veroudering van het kantoorpand waardoor deze steeds minder bruikbaar wordt voor de kantoorgebruiker. Veroudering omvat echter meer dan dat en er zijn dan ook verschillende vormen van veroudering met verschillende oorzaken en gevolgen, die hierna worden besproken.

De veroudering van een kantoorgebouw of kantoorlocatie is niet iets dat van de een op de andere dag plaatsvindt maar is een proces waarbij een kantoorgebouw of -locatie langzaam in onbruik raakt. Korteweg (2002, p.16) definieert veroudering als: “de verminderende bruikbaarheid en/of aantrekkelijkheid van het pand en/of locatie voor de functie waarvoor het oorspronkelijk gebouwd was”. De bruikbaarheid of aantrekkelijkheid heeft te maken met de kenmerken van het pand of de locatie en veranderingen van deze kenmerken. Daarnaast speelt het belang dat kantoorgebruikers hechten aan de verschillende pand- en locatiekenmerken een rol. Zoals in paragraaf 2.2.1 naar voren is gekomen is het ruimtegebruik van kantoorgebruikers aan veranderingen onderhevig. Doordat kantoorgebruikers andere eisen gaan stellen aan de kantoorruimte kunnen kantoorpanden uit de gratie raken.

Er is een onderscheid tussen veroudering die helemaal in het kantoorpand of -locatie zelf zit (absoluut, waarbij verandering optreedt van de kenmerken van het gebouw of locatie) en veroudering die te maken heeft met de positie van het pand of locatie ten opzichte (relatief) van andere panden of locaties en/of met de verandering van de voorkeuren van kantoorgebruikers (Korteweg, 2002; Mansfield & Pinder, 2008). De verschillende vormen van veroudering zijn weergegeven in figuur 2.4.4 op pagina 21.

Figuur 2.4.4: Achtergronden en vormen van veroudering van kantoorpanden en kantoorlocaties

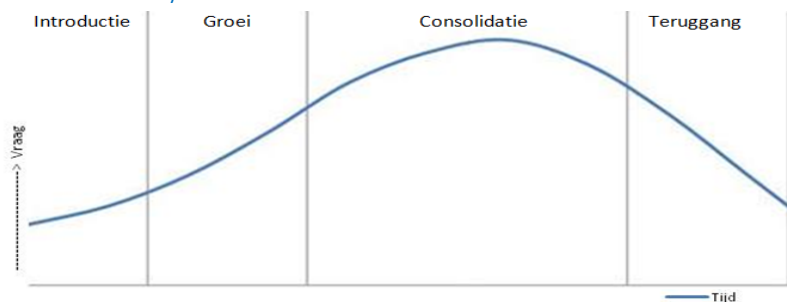
			Verandering in eisen van gebruikers?	
			Nee:	Ja:
Verandering in kenmerken van het object?	Relatief (nieuwbouw)	Pand:	Relatieve veroudering pand (P2)	Functionele veroudering pand (P3)
		Locatie:	Relatieve veroudering locatie (L2)	Functionele veroudering locatie (L1)
	Absoluut	Pand:	Structurele veroudering pand (P1)	
		Locatie:	Functionele veroudering locatie (L1)	

Bron: Korteweg, 2002, p.36 eigen bewerking.

**Structurele veroudering (P1)** is een voorspelbaar proces waarbij de bouwtechnische staat van een kantoorpand langzaam afneemt en kan worden tegen gegaan door in het pand te investeren (Mansfield & Pinder, 2008; Olden, 2010). Een belangrijk verschil tussen structurele- en relatieve (ook wel economische) veroudering is de snelheid waarmee het proces verloopt. Waar structurele veroudering een langdurig en langzaam verlopend proces is, kan relatieve veroudering zeer snel gaan. Bij **relatieve veroudering (L2 en P2)** wordt de kantoorlocatie of –pand minder aantrekkelijk door de concurrentie met nieuwere kantoorlocaties en -panden. Door het toevoegen van kwalitatief hoogwaardige kantoorpanden op de gebruikersmarkt kan de marktpositie van bestaande kantoorpanden veranderen, zonder dat daarbij de kenmerken van het pand zijn veranderd (Korteweg, 2002). Korteweg (2002) verwoordt dit als volgt: “alleen al door toevoeging van nieuwe kantoorgebouwen aan de voorraad krijgen bestaande panden een lagere positie op de kwaliteitsladder”. Relatieve veroudering vertrekt zich sneller naar mate er meer nieuwbouw op de kantorenmarkt beschikbaar komt en er minder beperkingen zijn bij de doorstroom van kantoorgebruikers naar nieuwere panden (Van der Wouden et al., 2006). Relatieve veroudering is moeilijker te voorspellen en tegen te gaan dan structurele veroudering doordat de oorzaak gevonden moet worden in externe factoren (Mansfield & Pinder, 2008). Door **functionele veroudering (L1 en P3)** raakt een kantoorpand door veranderingen in de eisen die kantoorgebruikers stellen aan de huisvesting langzaam uit de gratie. Door de nieuw gestelde eisen is het pand minder goed bruikbaar voor de oorspronkelijke functie (Manfield & Pinder, 2008). Volgens Korteweg (2002) bestaat er hierdoor een spanningsveld tussen het statische karakter van kantoorpanden en de dynamische functie daarvan. Kantoorpanden en –locaties hebben een lange levensduur en door de dynamiek aan de vraagzijde van de markt is een kantoorpand en -locatie gedurende de levensduur niet altijd even geschikt voor een en dezelfde gebruiker (Keeris, 2007). Na verloop van tijd kan er een discrepantie ontstaan tussen de kenmerken van het pand en/of locatie en de behoefte van de kantoorgebruiker (Korteweg, 2002; Van der Meer, 2010).

De veroudering van een kantoorlocatie is te beschrijven aan de hand van de **levenscyclus**. Volgens Louw et al. (2009) doorlopen gebouwen en –locaties een min of meer vast proces: de levenscyclus<sup>8</sup>. In figuur 2.4.5 zijn de verschillende fasen van de levenscyclus weergegeven, waarbij de lijn de vraag naar kantoorruimte weergeeft.

Figuur 2.4.5: De levenscyclus van kantoorlocaties.



Bron: Louw et al., 2009, p.143; eigen bewerking.

<sup>8</sup> Het begrip levenscyclus is afkomstig uit de bedrijfseconomie waar het bekend staat als de productlevenscyclus en geeft het ontwikkelingsproces van producten weer vanaf de marktintroductie tot het schrappen van het product van de markt. Louw et al. (2009) hebben de productlevenscyclus eerder toegepast op de markt voor bedrijventerreinen.

Gedurende de introductie- en groeifase is er sprake van een constante instroom van nieuwe gebruikers wat samen gaat met een groei van de werkgelegenheid op de locatie (Louw et al., 2009; Olden, 2010). In de derde fase zijn de gevestigde bedrijven volgroeid, wat te zien is in de ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen: dit aantal stabiliseert. Dit is tevens het moment dat de eerste gebruikers weer doorstromen naar nieuwere locaties (Olden, 2010). Andere bedrijven kunnen hiervoor in de plaats komen, zo niet kan er leegstand optreden. Aan het eind van de consolidatiefase wordt de veroudering voor het eerst zichtbaar in de vorm van achterstallig onderhoud van de openbare ruimte. Met relatief eenvoudige maatregelen is het mogelijk om de kwaliteit van de locatie weer op peil te brengen. Indien er niet wordt ingegrepen neemt de aantrekkingskracht van de locatie en de courantheid van de panden verder af (Louw et al., 2009). De structurele veroudering van de panden en functionele veroudering van de locatie komt naar voren in de laatste fase: een fase van teruggang. In deze fase voldoet in veel gevallen de infrastructuur niet langer aan de eisen van gebruikers, bedrijven trekken weg naar andere locaties en het aantal arbeidsplaatsen neemt gestaag af (Olden, 2010). Voor de vrijgekomen kantoorruimte is er nog lastig een nieuwe gebruiker te vinden is. Op incurante locaties kunnen echter nog wel kansen liggen voor de onderkant van de markt omdat er vraag kan zijn naar laagwaardige, goedkope ruimte. Na verloop van tijd dalen de huren wat kan leiden tot een nieuwe categorie gebruikers. Zo kunnen er niches ontstaan voor startende bedrijven en zzp'ers (Zuidema & Van Elp, 2010a). Het gaat hierbij om laagwaardiger activiteiten dan voorheen, totdat zelfs hiervoor geen belangstelling meer is (Korteweg, 2002; Olden, 2010). De locatie bevindt zich in een zichzelf versterkende negatieve spiraal die uiteindelijk kan leiden tot verpaupering (Louw et al., 2009).

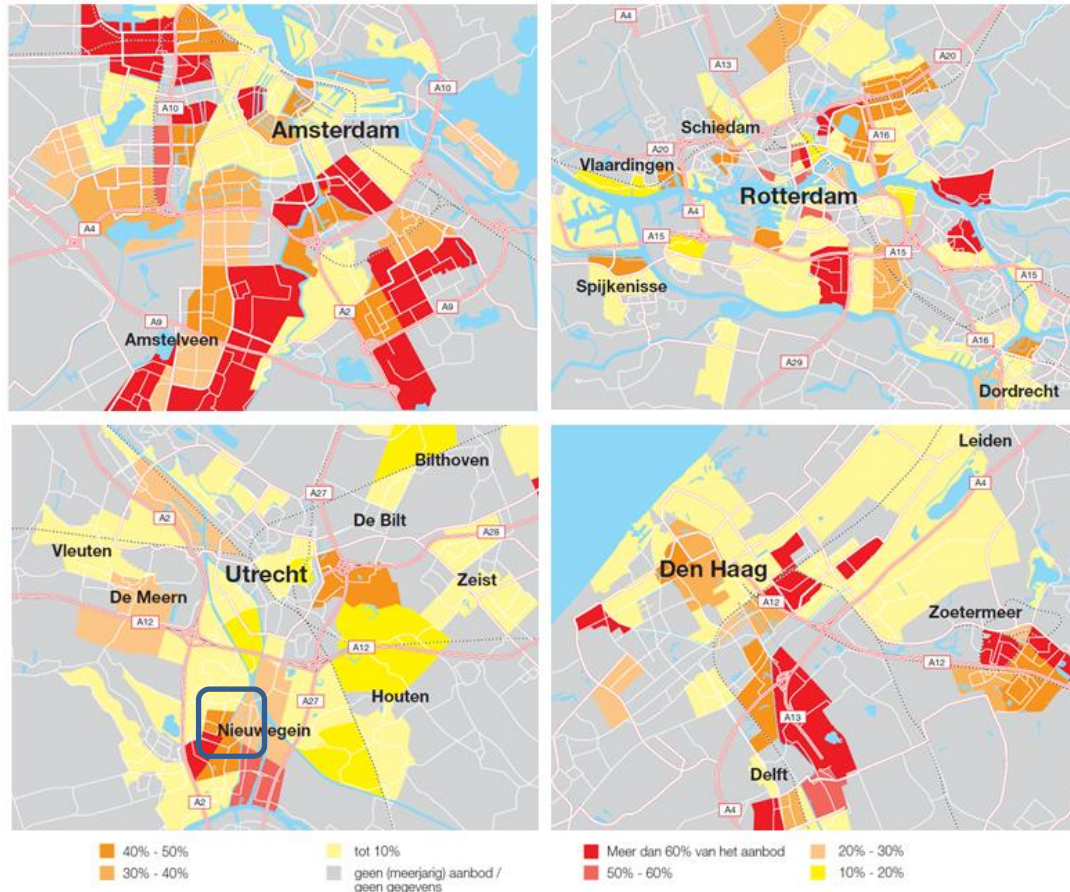
## 2.5 Ruimtelijke verschillen in de leegstand en veroudering

De in de vorige paragraaf besproken ontwikkeling van de leegstand en veroudering vertellen echter niet het gehele verhaal. De leegstand en veroudering blijken namelijk niet gelijkmatig over regio's, kantoorlocaties en kantoorpanden verdeeld te zijn. *"Kantorenleegstand is bij uitstek een geografisch gedifferentieerd verschijnsel.. de kans op leegstand is in Nieuwegein momenteel vijf tot tien keer groter dan vijf kilometer verderop in hartje Utrecht"* (Tordoir, 2012, p.6). Hierna wordt gekeken in welke regio's de leegstand en veroudering zich concentreert.

Zuidema et al. (2012) hebben recentelijk een studie uitgevoerd naar de ontwikkeling van vraag en aanbod op de regionale kantorenmarkten in Nederland. Hierin komen twee zaken naar voren: er bestaan grote verschillen tussen regio's, maar ook grote verschillen binnen regio's. De leegstand op de kantorenmarkt is ruimtelijk sterk geconcentreerd (Bak, 2012). Zo kent de regio Amsterdam een leegstand van 18 procent van de voorraad, terwijl in de provincie Zeeland de leegstand slechts 2 procent bedraagt. Daarnaast bestaan er binnen de regio's ook grote verschillen tussen locatietypen. De NVB (2011) stelt dat de grootste problemen zich voor lijken te doen op kantoorlocaties in randgemeenten van de grote steden. In Voorburg, Zoetermeer en Rijswijk bij Den Haag; Capelle aan den IJssel bij Rotterdam; Haarlemmermeer en Amstelveen bij Amsterdam; en Nieuwegein en Maarsen bij Utrecht staat gemiddeld tussen de 20 en 25 procent van de kantoorruimte leeg (NVB, 2011).

DTZ Zadelhoff (2010b) heeft voor de grote steden het structurele aanbod in kaart gebracht (zie figuur 2.5.1 op pagina 24). Dit levert een interessant beeld op: het centrum van grote steden kent een relatief laag structureel aanbod en naarmate de afstand tot het centrum toeneemt, neemt ook het structurele aanbod toe. De hoogste aanbodpercentages zijn terug te vinden aan de randen van de grote steden en in de randgemeenten. Dit profiel is zowel terug te zien op de kantorenmarkt van Amsterdam, Den Haag, Rotterdam als die van Utrecht. Verschillende marktonderzoeken onderschrijven dit beeld: de leegstand en veroudering is sterk geconcentreerd in de lagere prijsklassen op monofunctionele kantoorlocaties, terwijl de leegstand op binnenstedelijke locaties beperkt is (FGH Bank, 2009; Zuidema et al., 2012).

Figuur 2.5.1: Structureel aanbod op de kantorenmarkten van Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Den Haag.



Bron: DTZ Zadelhoff, 2010b.

In figuur 2.5.1 is goed te zien dat het structurele aanbod kantoorruimte in de stad Utrecht relatief laag is vergeleken met het structurele aanbod in Nieuwegein. Op kantoorlocatie Rijnhuizen is 20 tot 30 procent van het aanbod structureel, in de Binnenstad is dit 40 tot 50 procent en gedeeltelijk zelfs méér dan 60 procent. Volgens DTZ Zadelhoff (2010b) is het op de locaties waar nu al veel leegstand voorkomt niet verstandig om nieuwbouw aan de voorraad toe te voegen zonder tegelijkertijd iets aan het bestaande aanbod te doen. Op deze locaties zou men moeten gaan nadenken over oplossingsrichtingen. “Nieuwe kantoorruimte ontwikkelen, is bouwen voor de leegstand van de toekomst” (DTZ Zadelhoff, 2010b, p.10) omdat dit leidt tot een versnelde relatieve veroudering van de bestaande kantorenvoorraad (zie §2.4). In een rapport van DTZ Zadelhoff (2010a) naar investeringskansen op de kantorenmarkt komt naar voren dat kantoorruimte in binnensteden nog altijd schaars is. Naar kantoorruimte in en rond het centrum van de grote steden, met een menging van wonen, werken, winkelen is nog altijd vraag (DTZ Zadelhoff, 2010a; Steinmaier, 2011). Ook locaties in de nabijheid van openbaar vervoersknooppunten, met goede parkeergelegenheid blijven in trek bij kantoorgebruikers. De leegstand op dit type locaties is een stuk lager dan in de randgemeenten. DTZ Zadelhoff (2010b) komt dan ook tot de conclusie dat er een duidelijke tweedeling is in de vraag naar kantoorruimte, welke vervolgens terug is te zien in het aanbod van kantoorruimte: een kansrijk topsegment en een kansloze onderkant van de kantorenmarkt.

Volgens Van Dijk (2011) is de tweedeling op de regionale kantorenmarkten te herleiden aan de ruime ontwikkelingsmogelijkheden in het verleden. Op de kantoorlocaties aan de rand van de grote steden en in de randgemeenten waren nieuwbouwlocaties ruimschoots voorhanden en toonden gemeenten zich bereid om in ruime mate bouwgrond beschikbaar te stellen. Hier verrezen monofunctionele kantoorgebieden zonder unieke locatiekwaliteiten (Van Dijk, 2011). In de randgemeenten van de grote steden is de kantorenmarkt daarnaast conjunctuurgevoeliger dan in de



steden. Louter en Van Eikeren (2007) verklaren dit als volgt: in tijden dat de vraag naar kantoorruimte sterk groeit zijn er binnen de steden niet altijd mogelijkheden om snel nieuwe kantoorpanden te bouwen om aan de vraag te kunnen voldoen, wat leidt tot een gespannen markt. Kantoorgebruikers wijken vervolgens noodgedwongen uit naar de randgemeenten waar wel ruimte beschikbaar is (Robeco Vastgoed, 2006). Op het moment dat de vraag naar kantoorruimte terugvalt en de markt weer ontspant, is de noodzaak om naar de randgemeente uit te wijken minder groot. Volgens deze redenering bewegen de randgemeenten als overloopgebied voor de steden in sterke mate mee met de economische conjunctuur (Louter & Van Eikeren, 2007). Het blijkt dat bij een ruimer aanbod op de kantorenmarkt kantoorgebruikers eerder kiezen voor een locatie binnen de kernsteden dan daarbuiten (Zuidema & Van Elp, 2010a). Volgens Zuidema en Van Elp (2010a) is voor de nieuwe kantoorgebouwen die gebouwd zijn in 'overloop gebieden' inmiddels duidelijk dat de vraag (grotendeels) is weggefallen. Uit inventarisatie van Bak (2012) ligt maar liefst 60 procent van de probleemgevallen in monofunctionele kantoorlocaties. Nu het aanbod op de kantorenmarkt verruimd is kunnen kantoorpanden op deze locaties zich moeilijk onderscheiden binnen het ruime aanbod van kantoorruimte.

De ruimtelijke tweedeling van leegstand en veroudering van het aanbod kantoorruimte hangt samen met de omvang en bouwjaar van de kantoorpanden (FGH Bank, 2009; DTZ Zadelhoff, 2010b). Het zijn voornamelijk de middelgrote tot grote panden (vanaf 2.500 m<sup>2</sup>) uit de bouwperiode 1960 tot 1990 die de grootste kans hebben om met structurele leegstand te kampen te krijgen (FGH Bank, 2009). Uit een marktstudie van DTZ Zadelhoff (2010b) blijkt dat de stijging van het aanbod over de gehele breedte van het aanbod heeft plaatsgevonden, maar in bepaalde segmenten sterker naar voren komt dan in andere. De helft van het aanbod wordt gevormd door kantoorruimte in de grootteklassen 1.000 - 2.500 m<sup>2</sup> en 2.500 tot 5.000 m<sup>2</sup>. Samen zijn deze goed voor 50 procent van het totale aanbod. Wanneer gekeken wordt naar de bouwperiodes van het huidige aanbod blijkt dat meer dan de helft van het aanbod tussen 1980 en 2000 gebouwd is. Slechts 6 procent van het aanbod is van voor 1960. De gemiddelde leeftijd van het aanbod bedraagt momenteel 25 jaar (DTZ Zadelhoff, 2010b). Opvallend is dat van de aangeboden kantoorruimte dat na 2000 gebouwd is, 29 procent al drie jaar of langer in het aanbod staat. DTZ Zadelhoff (2010b, p.8) geeft aan dat dit een fors percentage is voor kantoorruimte dat nog maar zo kort op de markt is. Ook in het onderzoek van de FGH Bank (2009) blijkt dat een deel van de structurele leegstand terug te vinden is in panden die na 1990 en zelfs na 2000 zijn gebouwd. FGH Bank (2009) geeft als mogelijk verklaring dat er bij de bouw van deze panden onvoldoende gekeken is naar de locatie en vervolgens gebouwd zijn op voor gebruikers onaantrekkelijke locaties. Dit komt overeen met de door Van Dijk (2011) getrokken conclusie dat er in het verleden te veel gebouwd is op locaties zonder unieke locatiekwaliteiten. FGH Bank (2009) benadrukt dat locatie de meest kritische factor is en blijft voor een kantoorgebouw.

## 2.6 Conclusie

In dit hoofdstuk is op zoek gegaan naar een antwoord op de volgende deelvraag: *"wat is de structuur van de kantorenmarkt en welke ontwikkelingen zijn er gaande in de vraag en het aanbod van kantoorruimte op kantoorlocaties?"*. De kantorenmarkt kan in de eerste plaats gezien worden als het geheel van vraag en aanbod van kantoorruimte. Hierin zijn een drietal samenhangende deelmarkten te onderscheiden: de gebruikersmarkt, de beleggingsmarkt en de bouw- of ontwikkelingsmarkt. De kantorenmarkt bestaat uit verschillende regionale markten en is daarnaast sterk gesegmenteerd naar kantoorlocaties, -panden en -gebruikers. Op de gebruikersmarkt is een directe relatie tussen de kantoorgebruikers en kantoorpanden, dit is het segment waar kantoorgebruikers een kantoorpand kopen of huren. Vanwege deze relatie is de gebruikersmarkt dan ook het deel van de kantorenmarkt waar in het empirisch onderzoeksgedeelte de bedrijvendynamiek onderzocht kan worden. Ontwikkelingen op de overige deelmarkten hebben echter wel invloed op het aanbod van kantoorruimte op de gebruikersmarkt, en zijn daarom relevant bij het verklaren van ontwikkelingen op de gebruikersmarkt.

Kantorenmarkten blijken onderhevig te zijn aan zowel structurele als conjuncturele veranderingen die invloed hebben op de ontwikkeling van vraag en aanbod. De afgelopen 20 jaar is de Nederlandse kantorenvoorraad sterk in omvang toegenomen wat werd ingegeven door een sterke uitbreidingsvraag onder kantoorgebruikers. Door een afnemende groei van de kantoorwerkgelegenheid en veranderingen in het ruimtegebruik is de Nederlandse kantorenmarkt een vervangingsmarkt geworden. Kantoorgebruikers gaan daarnaast steeds efficiënter met kantoorruimte om, wat terug is te zien in het dalende aantal vierkante meter kantoorvloeroppervlakte per werknemer. Naast de structurele veranderingen heeft de kantorenmarkt te maken met conjuncturele veranderingen die zorgen voor schommelingen in de vraag en het aanbod van kantoorruimte. Ook speelt de varkenscyclus een rol: door de lange productietijd van kantoorpanden is het voor ontwikkelaars lastig om te anticiperen op veranderingen in de vraag naar kantoorruimte. Rond de eeuwwisseling is dit duidelijk naar voren gekomen doordat er nog massaal nieuwe kantoorprojecten op de markt kwamen terwijl de vraag naar kantoorruimte grotendeels was weggevallen. In de daaropvolgende periode was het voor kantoorgebruikers aantrekkelijk om door te stromen naar de nieuwere kantoorpanden. Na 2001 is de leegstand van kantoren in hoog tempo opgelopen waarbij een groot gedeelte structureel leegstaat. In tegenstelling tot de aannames in de modellen van Barras (2009) en DiPasquale en Wheaton (1996) heeft er op de Nederlandse kantorenmarkt geen marktcorrectie plaatsgevonden en is de vraag en het aanbod van kantoorruimte steeds verder uit elkaar gaan lopen. Getuige de hoge leegstandcijfers heeft het marktmechanisme duidelijk niet goed gefunctioneerd.

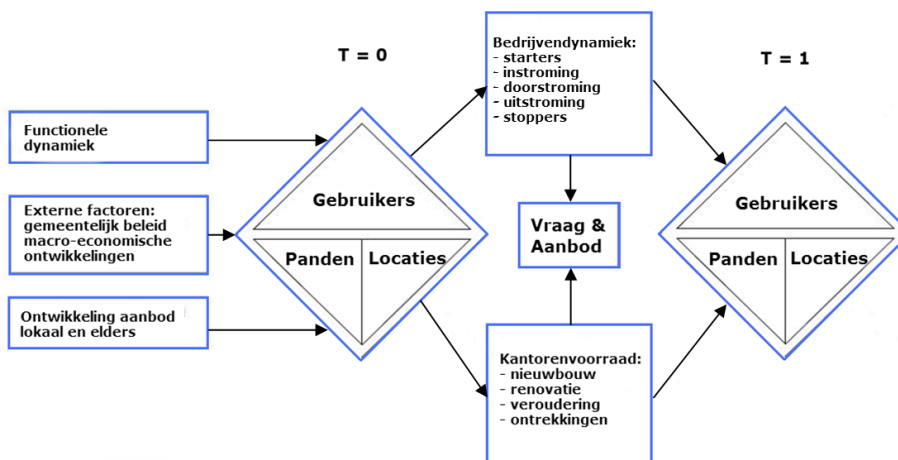
In een gezonde markt is een frictieleegstand van 5 procent aanvaardbaar. Inmiddels lijkt het aanbod de vraag structureel te overtreffen getuigende de hoge leegstandcijfers: ongeveer 14 procent van de kantoorruimte in Nederland staat leeg. Naast de oplopende leegstand is er ook sprake van een veroudering van het aanbod. Het gaat hier om kantoorruimte die al 3 jaar of langer wachten op een nieuwe gebruiker. De structurele leegstand en het verouderde aanbod kennen een duidelijk profiel. Het gaat hier vooral om kantoorontwikkelingen op monofunctionele kantoorlocaties aan de randen van steden en in de randgemeenten van de grote steden. Nieuwegein is een typisch voorbeeld van een randgemeente waar in de jaren '90 op grote schaal nieuwe kantoorontwikkelingen van de grond zijn gekomen, maar die na 2001 te maken heeft gekregen met een sterk opgelopen (structurele) leegstand. Terwijl de kantoren op monofunctionele kantoorlocaties aan de randen van steden en in de randgemeenten van grote steden te maken hebben met een hoge mate van leegstand, blijven kantoorontwikkelingen in of in de nabijheid van stadscentra met een menging van werken, wonen en voorzieningen het goed doen. Er is sprake van een tweedeling op de kantorenmarkt: een kansrijk deel en een kansloos deel.

Voordat er in hoofdstuk 4 verder wordt ingegaan op de situatie van de Nieuwegeinse kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad, wordt er in het volgende hoofdstuk ingegaan op het verplaatsingsgedrag en de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers. Hierbij wordt gekeken welke bedrijfs-, pand- en locatienmerken van invloed zijn op het locatiegedrag van kantoorgebruikers.

### 3. Locatie- en verplaatsingsgedrag van bedrijven op de kantorenmarkt

Bedrijfsverplaatsing behoort tot meest radicale strategische beslissingen die een bedrijf kan maken omdat deze vergaande gevolgen kan hebben voor het voortbestaan van een bedrijf (Weterings & Knobens, 2012). Desondanks verplaatsen er in Nederland jaarlijks ongeveer 18 duizend bedrijven die daarbij 200 duizend werknemers met zich meenemen. Bedrijven verplaatsen niet zomaar zonder reden, veelal liggen hier verschillende factoren aan ten grondslag die bedrijven wegdrijven uit de oude en aantrekken tot de nieuwe huisvesting. In het vorige hoofdstuk is de structuur van de kantorenmarkt uiteengezet, maar de bedrijvendynamiek is daarbij onderbelicht gebleven, terwijl dit juist meer inzicht kan geven in het (her)gebruik van kantoorruimte (Korteweg, 2002). *“Inzicht in de structuur van de kantorensector kan worden verkregen door te kijken naar de samenhang tussen de kenmerken van kantoorgebruikers, panden en locaties”* (Korteweg, 2002, p.16). Barink et al. (1991) hebben deze samenhang als uitgangspunt genomen voor een model dat de structuur en de dynamiek van een (lokale of regionale) kantorenmarkt weergeeft (zie figuur 3.0.1). Veronderstelling van het model is dat kantoorgebruikers niet willekeurig over kantoorlocaties en –panden verdeeld zijn, maar dat er een samenhang bestaat tussen de kantoorpanden en –locaties enerzijds, en de kantoorgebruikers anderzijds (Korteweg, 2002). Het model geeft aan dat de verdeling van kantoorgebruikers over de panden en locaties door veranderingen in de vraag en het aanbod op moment  $T=1$  anders kan zijn dan op moment  $T=0$ . Hierbij zijn veranderingen in de vraag terug te voeren naar de bedrijvendynamiek: oprichtingen, opheffingen en verplaatsingen (in-, uit-, doorstroming) hebben effect op het gebruik van kantoorruimte. Aangenomen wordt dat verschillende locatie-, pand- en bedrijfskenmerken invloed hebben op het locatiegedrag van kantoorgebruikers op de kantorenmarkt.

Figuur 3.0.1: Structuur en dynamiek van de kantorenmarkt.



Bron: Korteweg, 2002, naar Barink et al., 1991; eigen bewerking.

In dit hoofdstuk wordt via een literatuuronderzoek antwoord gezocht op de tweede deelvraag: *“welke locatie-, pand- en bedrijfskenmerken zijn van invloed op het verplaatsingsgedrag en de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers?”*. Als eerste wordt in paragraaf 3.1 ingegaan op verschillende benaderingen van de locatievoorkeuren en het locatiegedrag van bedrijven. Daarna komen in paragraaf 3.2 tot en met 3.4 verschillende bedrijfs-, locatie- en pandkenmerken aan de orde relevant zijn bij het verklaren van het locatie- en verplaatsingsgedrag van bedrijven op de kantorenmarkt. Bij de bedrijfskenmerken is aandacht voor de verschillende componenten (bedrijfsverplaatsing, oprichting en opheffing) van de bedrijvendynamiek die gevolgen hebben op het (her)gebruik van kantoorruimte op de kantorenmarkt.



### 3.1 De literatuur: wetenschappelijke stromingen over de (re)locatie van bedrijven

Het zijn uiteindelijk de kantoorgebruikers die de problemen op de kantorenmarkt aan het licht brengen door de desbetreffende kantoorpanden en -locaties te verlaten of te vermijden (Korteweg, 2002). Op het moment dat een kantoorgebruiker besluit door te stromen naar een andere huisvesting kunnen verschillende factoren een rol spelen waarbij er onderscheid is te maken tussen locatie en relocatie (Mariotti, 2005). Het belangrijkste verschil tussen beide uitgangspunten is dat er bij relocatie expliciet rekening wordt gehouden met het feit dat de ene locatie wordt ingeruild voor een andere (Huisman, 2012). Locatietheorie concentreert zich op de optimale locatiekeuze waarbij de nadruk ligt op factoren die een locatie aantrekkelijk maken (pullfactoren). Relocatie bestaat uit twee opeenvolgende stappen: als eerste is er het besluit om de huidige locatie te verlaten, gevolgd door de keuze voor een nieuwe locatie. De relocatiebenadering neemt, in tegenstelling tot locatietheorie ook nadrukkelijk factoren mee die een bedrijf doen besluiten de huidige locatie te verlaten (pushfactoren).

Omdat de locatiekeuze en het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers een groot deel van de dynamiek op kantorenmarkten bepalen, wordt in deze paragraaf op zoek gegaan naar verklaringen voor het locatiegedrag van kantoorgebruikers. De locatiekeuze en het verplaatsingsgedrag van bedrijven is van oudsher een belangrijk punt van onderzoek binnen de economische geografie. Er bestaan verschillende theoretische stromingen binnen de economische geografie die inzicht kunnen geven in het proces en de achterliggende factoren bij de locatiekeuze en verplaatsingen op de kantorenmarkt. In deze theorieën staan de vragen op welke locatie bedrijven zich vestigen en waarom daar, centraal. Hierna wordt stil gestaan bij vier wetenschappelijke stromingen, waarbij wordt gekeken in hoeverre deze relevant zijn voor het bestuderen van de locatiekeuze en het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers.

#### 1.1.1 Klassieke locatietheorieën

De eerste theorieën die het locatiegedrag van bedrijven proberen te verklaren zijn afkomstig uit de (neo)klassieke locatietheorieën waarbij de nadruk ligt op het vinden van de optimale locatie op basis van economische overwegingen. Belangrijkste veronderstelling binnen de klassieke locatietheorieën is het concept van de 'economic man' of 'optimizer', welke er van uit gaat dat ondernemers te allen tijde rationeel handelen en op basis van volledige informatie op een markt met volledige mededinging een optimale vestigingsplaats kiezen (Atzema et al., 2009). In de klassieke benadering wordt de optimale locatie van een bedrijf bepaald aan de hand van de productie- en transportkosten, waarbij kostenbesparingen de belangrijkste drijfveer zijn achter bedrijfsverplaatsingen (Manjón-Antolín & Arauzo-Carod, 2011). Daar waar de klassieke locatietheorie de nadruk legt op minimalisatie van de transportkosten, heeft de neoklassieke locatietheorie ook aandacht voor marktconcurrentie en voegt daar opbrengst- en winstmaximalisatie aan toe. Pellenbarg et al. (2002) geven aan dat bedrijfsgroei binnen de neoklassieke opvatting het belangrijkste motief is achter bedrijfsverplaatsing.

Op de (neo)klassieke locatietheorieën is de nodige kritiek gekomen omdat deze enkele weinig realistische veronderstellingen omvatten waardoor deze dan ook niet volledig toepasbaar zijn op het locatiegedrag van bedrijven op de kantorenmarkt. In de eerste plaats is het uitgangspunt van de 'economic man' hevig bekritiseerd als volstrekt onrealistisch omdat deze geen rekening houdt met de persoonlijke voorkeuren van ondernemers (Pen, 2002; Mariotti, 2005). In de tweede plaats omdat van oorsprong de agrarische en industriële bedrijvigheid centraal staat, maar: "*apparently, the production factor land is not a factor of economic concern for non-agricultural firms*" (Metzemakers & Louw, 2005, p.2). Dit komt doordat grondkosten slechts een beperkt deel vormen van de kapitaalinvestering voor niet-agrarische bedrijven en de locatiekeuze van kantoorgebruikers niet enkel en alleen bepaald wordt aan de hand van grond-, productie- en transportkosten. Ten derde is het model erg simplistisch en worden bijkomende kosten van bedrijfsverplaatsingen genegeerd (Mariotti, 2005) en ten vierde is er op de kantorenmarkt geen sprake van volledige mededinging. De

kantorenmarkt is oligopolistisch van aard, wat wil zeggen dat een relatief klein aantal partijen de macht heeft (Elgar & Miller, 2010). Ten vijfde en tot slot, wordt de kantorenmarkt gekenmerkt door een gebrek aan transparantie waardoor geen enkele partij over volledige informatie beschikt en er bij kantoorgebruikers eerder sprake is van een suboptimale- in plaats van een optimale locatiekeuze.

Hoewel er de nodige kanttekening zijn te plaatsen bij de (neo)klassieke locatietheorieën blijft voorop staan dat afzetmarkt, kostenminimalisatie en winstmaximalisatie relevante factoren blijven, ook voor kantoorgebruikers.

### 3.1.2 Behaviourale locatietheorie

Als reactie op de tekortkomingen van de (neo)klassieke locatietheorieën is in de jaren '60 de behaviourale locatietheorie ontstaan. In tegenstelling tot de deductieve redeneerwijze van de (neo)klassieke locatietheorieën gaat de behaviourale theorie uit van een inductieve werkwijze. Men probeert op basis van individuele waarnemingen generaliseerde uitspraken te doen over de locatiekeuze van bedrijven (Atzema et al., 2009). De behaviourale benadering stelt het besluitvormingsproces van de ondernemer centraal waarbij naast economische factoren (harde factoren) allerlei interne bedrijfsfactoren (leeftijd, omvang) en persoonlijke omstandigheden van de ondernemer (eerdere ervaringen, woonplaats) een rol spelen bij de locatiekeuze (Manjón-Antolín & Arauzo-Carod, 2011). Mariotti (2005) geeft aan dat het keuzeprocess vier fasen omvat: de keuze om al dan niet te verplaatsen; de zoektocht naar alternatieve locaties; de afweging van alternatieve locaties; en tot slot de uiteindelijke locatiekeuze.

De behaviourale benadering kent een aantal aannames. De belangrijkste aanname is wat Simon (1952) noemt *'bounded rationality'*: een ondernemer neemt op basis van onvolledige en gekleurde informatie, rekening houdend met persoonlijke voorkeuren een zo optimaal mogelijk besluit binnen het eigen inschattingsvermogen (Simon, 1952; Pred, 1967; Townroe, 1971 in: Atzema et al., 2009). Doordat ondernemers ook niet-economische aspecten meenemen in de besluitvorming nemen zij veelal genoegen met een suboptimale locatie (Pen, 2002; Boschma et al., 2002). De behaviourale locatietheorie beschouwt de *'economic man'* uit de (neo)klassieke locatietheorieën dan ook als een illusie (Atzema et al., 2009). Dit betekent echter niet dat bedrijven volkomen irrationeel handelen: *"according to behavioral theory, firms consider only a limited number of choices and evaluate alternatives in a 'strongly sequential' way, where firms will often choose the first alternative that will satisfy a certain standard"* (Elgar & Miller, 2010, p.64). Een ondernemer gaat niet alle mogelijke locaties af om alle voor- en nadelen tegen elkaar af te wegen en zodoende tot de optimale locatiekeuze te komen. Dit proces zou te tijdrovend en daarmee te kostbaar zijn. In plaats daarvan selecteert de ondernemer een aantal alternatieve locaties om van daaruit de locatie te kiezen die het beste aan zijn eisen voldoet, ook al is dit misschien een suboptimale locatie. De ondernemer is binnen de behaviourale theorie daarom eerder een *'satisficer'* dan een *'maximizer'* (Mackloet et al., 2006).

Binnen de behaviourale benadering neemt het begrip 'plaatsnut' een belangrijke plek in. Met plaatsnut wordt bedoeld in hoeverre een bepaalde locatie voldoet aan gestelde vestigingsplaatseisen van een bedrijf (Atzema et al., 2009). Wanneer het plaatsnut van een locatie tot onder de kritische grens daalt, gaat een bedrijf op zoek gaan naar een alternatieve locatie. Bij het besluitvormingsproces om een locatie verlaten en bij de keuze voor de nieuwe locatie ligt binnen de behaviourale benadering de nadruk daarom op de verplaatsingsmotieven van bedrijven (Pellenbarg et al., 2002). Deze worden veelal uitgedrukt in push-, pull- en keepfactoren (Pen, 2002; Pellenbarg et al., 2005; Mariotti, 2005). Pushfactoren zijn redenen om een locatie te verlaten (bijvoorbeeld te weinig uitbreidingsruimte), pullfactoren zijn overwegingen die leiden tot de voorkeur voor een bepaalde nieuwe locatie (bijvoorbeeld meer parkeergelegenheid) en keepfactoren zijn motieven om de huidige locatie niet te verlaten en hebben vaak van doen met de nadelen die kleven aan bedrijfsverplaatsing (bijvoorbeeld de angst om bestaande klanten en werknemers te verliezen). Doordat de behaviourale benadering rekening houdt met de kosten die inherent zijn aan bedrijfsverplaatsingen, het gebrek aan informatie en het risicomijdend gedrag van

ondernemers, zijn bedrijven volgens deze benadering terughoudend met verplaatsen. Indien zij toch besluiten te verplaatsen, doen zij dit bij voorkeur dicht bij de oude locatie om zo de onzekerheid te beperken (Knoben, 2011).

Ook al lijkt de behaviourale benadering beter aan te sluiten op de werkelijkheid ('satisficer' gedrag) dan de (neo)klassieke benadering ('economic man' of 'optimizer'), er zijn enkele kanttekeningen te maken. Belangrijkste punt van kritiek is dat de benadering voornamelijk heeft geleid tot beschrijvende studies terwijl de verklarende waarde beperkt is gebleven. De behaviourale benadering kan de wijze waarop locatiekeuzes tot stand komen inzichtelijk maken, maar verklaringen voor verplaatsingspatronen geeft het volgens Atzema et al. (2009) niet. Daarnaast is er veel aandacht voor sociologische, psychologische en culturele factoren (zachte factoren) maar (te) weinig voor de (neo)klassieke (harde) factoren (Mariotti, 2005). Ondanks deze kanttekeningen zijn binnen de economische geografie de inzichten uit de behaviourale locatietheorie momenteel bepalend voor de benadering van de locatiekeuze van ondernemers (Olden, 2010). Onderzoek naar de locatiekeuze van kantoorgebruikers richt zich hierbij veelal op push-, pull- en keepmotieven (meer hierover in §3.3 en §3.4).

### 3.1.3 Institutionele benadering

Mariotti (2005, p.30) geeft aan dat voorgaande benaderingen voorbij gaan aan de ruimtelijke context waarin het locatiegedrag van bedrijven zich afspeelt "*..because they consider the firm as an active decision-making agent in a static environment*". De derde stroming, ook wel geografie van de onderneming, wijst dit af en stelt dat bedrijven beslissingen nemen binnen een sociale en institutionele context. Atzema et al. (2009) geven aan dat hierbij een onderscheid is te maken tussen formele instituties (zoals wetten en regelgeving) en informele instituties (zoals normen, waarden en conventies). In tegenstelling tot de behaviourale benadering ligt de nadruk niet langer op individuele bedrijven, maar op de interactie tussen bedrijven en de omgeving (Manjón-Antolín & Arauzo-Carod, 2011). De locatiekeuze is hierbij de uitkomst van de investeringsbeslissingen van een bedrijf en onderhandelingen met overheden, leveranciers, werknemers en andere instituties (Mariotti, 2005). Vanwege de sociale en institutionele verankering zijn bedrijven volgens de institutionele benadering niet snel geneigd de thuisregio te verlaten (Stam, 2007; Weterings & Knoben, 2012). Lokale verankering is daarom een sterke determinant voor de ruimtelijke mobiliteit van bedrijven (Knoben & Oerlemans, 2008).

Hoewel kleine bedrijven uiteraard ook binnen een institutionele context opereren, ligt de nadruk binnen institutionele benadering op de investeringsbeslissingen van grote (multinationale) ondernemingen (Olden, 2010). Aangezien net als in de behaviourale benadering de focus ligt op het besluitvormingsproces, beschouwt Pen (2002) de institutionele locatietheorie als een behaviourale benadering, maar dan voor grote ondernemingen. Door de focus op grote (multinationale) ondernemingen is de institutionele benadering niet zozeer geschikt voor het verklaren van ruimtelijke dynamiek op de kantorenmarkt, aangezien hier veel kleinschalige kantoorgebruikers bij betrokken zijn. De benadering is wel van waarde omdat het locatie- en verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers (deels) afhankelijk is van het beschikbare aanbod kantoorruimte, waardoor vastgoedmarkten als belangrijke institutie kunnen worden gezien bij het verklaren van het locatie- en verplaatsingsgedrag van bedrijven (Pellenbarg et al., 2002; Olden, 2010).

### 3.1.4 Evolutionaire economie

Een aan de institutionele verwante benadering is de evolutionaire economie. Ook deze gaat uit van een begrensde rationaliteit en beschouwt instituties als een belangrijk selectiemechanisme bij de overleving van bedrijven (Boschma & Martin, 2010). De evolutionaire benadering is ontstaan uit onvrede met de manier waarop er binnen de (neo)klassieke theorieën omgegaan wordt met technologische veranderingen en laat zich volgens Boschma et al. (2002) nog het beste omschrijven als een theorie van verandering en aanpassing.

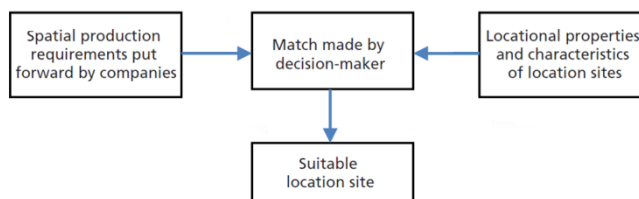
De evolutionaire economie gebruikt concepten uit het Darwinisme zoals mutatie (innovaties), selectie (concurrentie/competitie) en overerving (routines) om ruimtelijke ontwikkelingen te verklaren (Stam, 2010). Bedrijfsverplaatsing worden hierbij gezien als een vorm van ruimtelijk aanpassingsgedrag (Pellenburg et al., 2002; Weltevreden et al., 2007). Vanwege door de jaren heen opgebouwde relaties en verzonken kosten<sup>9</sup> op de huidige locatie kunnen bedrijven te maken krijgen met ruimtelijke inertie (Boschma & Martin, 2010). Dit maakt het dat bedrijven na de start niet snel geneigd zijn de startlocatie te verlaten waardoor er bij de latere locatiekeuze een sterke padafhankelijkheid is, wat zich uit in het zoeken naar een locatie in de nabijheid van de oude locatie (Boschma et al., 2002; Stam, 2007). Bedrijven die van buitenaf komen kunnen daarnaast na verloop van tijd ook verankerd raken in de nieuwe omgeving (Boschma et al., 2002). Vanwege de sterke padafhankelijkheid is de locatiekeuze niet zozeer een rationele beslissing, maar dient deze te worden bekeken in een historisch perspectief, zoals de ondernemer die aan huis start, spin-offs die in de nabijheid van het moederbedrijf beginnen en (lokale) sociale netwerken die bedrijven aan de eigen regio binden (Yang et al., 2012; Boschma & Martin, 2010).

Hoewel Mariotti (2005) aan geeft dat de evolutionaire benadering van de locatiekeuze nog niet ver is ontwikkeld en nog weinig vernieuwende vestigingsplaatsfactoren geeft, heeft de evolutionaire benadering zijn waarde in de nadruk op bedrijfsverplaatsingen als ruimtelijk aanpassingsgedrag. Door het gebruik van een microbenadering kan meer inzicht worden verkregen in de achterliggende factoren bij bedrijfsverplaatsingen op de kantorenmarkt.

### 3.1.5 (Re)locatie van kantoorgebruikers op de kantorenmarkt

De hiervoor besproken locatietheorieën hebben met elkaar gemeen de veronderstelling dat een bedrijf op verschillende locaties (afhankelijk van de eigenschappen van deze locatie) een verschillend bedrijfseconomisch rendement kan behalen (Olden, 2010; Manjón-Antolín & Arauzo-Carod, 2011). Volgens Olden (2010) en Manzato et al. (2010) is de locatiekeuze van kantoorgebruikers daarom in essentie een simpel afwegingsmechanisme: *“In a way, for a decision-maker, site selection has everything to do with trying to match a number of spatial production requirements put forward by an economic activity with a set of locational characteristics of a potential site”* (Witlox, 2000, p.135 in: Olden, 210; zie figuur 3.1.1 voor een schematische weergave). De uiteindelijke locatiekeuze hangt af van de ondernemer en het belang dat deze hecht aan de verschillende bedrijfseconomische en locatie- en pandfactoren.

Figuur 3.1.1: Ruimtelijk afwegingsmechanisme bij de locatiekeuze van bedrijven.

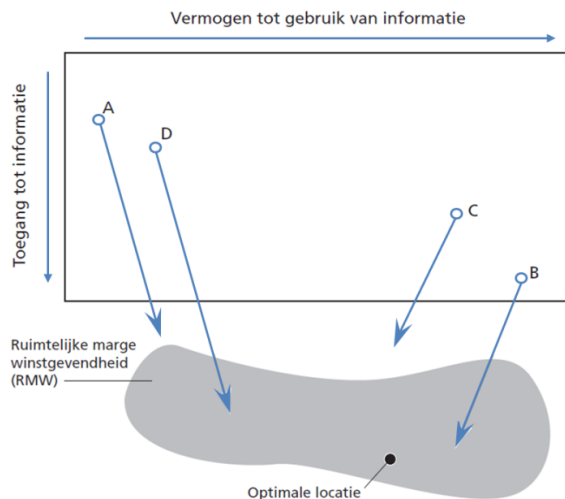


Bron: Olden, 2010, op basis van Witlox, 2000.

Olden (2010) geeft aan dat de huidige benadering van de locatiekeuze in de economische geografie goed is te illustreren aan de hand van de gedragsmatrix van Pred (1996). De gedragsmatrix van Pred vindt zijn oorsprong in de behaviourale benadering, maar wordt de laatste jaren veelvuldig gebruikt binnen de evolutionaire economie (Atzema et al., 2009; Stam, 2010). De matrix geeft de locatiekeuze weer voor vier ondernemers (figuur 3.1.2 op pagina 32). Het model beoordeelt bedrijven op basis van twee variabelen: de toegang tot informatie en het vermogen om deze informatie te gebruiken. De essentie van het model is dat hoe groter de toegang tot informatie en hoe groter het vermogen van de ondernemer om deze informatie juist te gebruiken, hoe dichter de uiteindelijke locatiekeuze bij de optimale locatie ligt (zoals ondernemer B in figuur 3.1.2, welke bijna een ‘optimizer’ is in de neoklassieke zin).

<sup>9</sup> Verzonken kosten zijn investeringen die bedrijven doen op de locatie maar die vervolgens lastig mee zijn te nemen naar een nieuwe locatie, zoals in de context van de evolutionaire economie de opgebouwde routines en kennis.

Figuur 3.1.2: Gedragsmatrix van Pred (1966).



Bron: Olden, 2010, p.70.

Een belangrijke aanname is het bestaan van een ruimtelijke marge van winstgevendheid (RMW). Dit is een gebied rondom de optimale vestigingslocatie waarbinnen een bedrijf winstgevend kan zijn. Bedrijven die zich op een suboptimale locatie vestigen, maar nog wel binnen het RMW kunnen de verhuizing overleven. Bedrijven die een locatie buiten het RMW kiezen overleven het niet (Boschma et al., 2002; Olden, 2010). Het model laat ruimte over aan toeval, zoals te zien bij ondernemers C en D welke beide een onverwachte locatiekeuze maken. Boschma et al. (2002) stellen geheel volgens de evolutionaire economie dat toeval een grote rol kan spelen bij de locatiekeuze van ondernemers. Punt van kritiek op de gedragsmatrix van Pred (1996) is dat de ruimtelijke marges van winstgevendheid van bedrijven door de jaren heen steeds groter zijn geworden. Voor veel bedrijven valt heel Nederland binnen de ruimtelijke marge van winstgevendheid waardoor de keuze voor een bepaalde regio een steeds kleinere rol speelt en de keuze voor een nieuwe locatie vooral gebaseerd is op de eisen die bedrijven stellen aan de huisvesting en de directe bedrijfsomgeving (Boschma et al., 2002; Louw et al., 2009).

De vier hierboven behandelde theoretische stromingen hebben echter allemaal één ding met elkaar gemeen: geen van allen gaan specifiek in op kantoorgerelateerde bedrijvigheid of kantorenmarkten. Brouwer (1994) en Louw et al. (2009) leggen wel een verband tussen het locatiegedrag van bedrijven en de vastgoedmarkt.

Brouwer (1994) gaat in zijn proefschrift naar kantorenmarkten en stadstructuur in op de wijze waarop ondernemers zoeken naar huisvesting op de kantorenmarkt. Brouwer (1994) maakt in zijn huisvestingstheorie gebruik van het gedachtegoed van de evolutionaire benadering en beschouwt bedrijfsverplaatsing als vorm van ruimtelijk aanpassingsgedrag gedurende de levensloop van de onderneming. Bedrijven die zich in de expansiefase bevinden krijgen op een gegeven moment behoefte aan een groter en moderner pand. Als er enkel huisvestingsproblemen zijn, wat meestal het geval is, gaan bedrijven sterk risicomijdend te werk (Olden, 2010). Brouwer (1994) gaat hierbij uit van de gedachten van Nelson en Winter (1982), die stellen dat ondernemers in hun concurrentiestrijd met andere bedrijven innovaties doorvoeren. Brouwer (1994) geeft aan dat innovaties gepaard gaan met grote onzekerheden en ondernemers de onzekerheden niet onnodig vergroten. Concreet betekent dit dat bedrijven in eerste instantie proberen uit te breiden op de huidige locatie en indien dit niet mogelijk is proberen zij aangrenzende panden te betrekken (Olden, 2010). Zeker als het bedrijf relatief groot is en er aanzienlijke investeringen zijn gedaan op de huidige locatie (hoge verzonken kosten, in het geval van kantoorgebruikers de relatie met klanten en het eigen personeel) is men eerder geneigd voor deze optie te kiezen. Pas als uitbreiding op de huidige locatie echt niet meer mogelijk is gaan bedrijven verplaatsing naar een andere locatie overwegen (Louw et al., 2009). In dat geval heeft een nieuwe locatie op korte afstand van de huidige de voorkeur zodat bestaande relaties met toeleveranciers en afnemers in stand blijven en het personeel in dienst kan blijven, zonder dat deze ook moeten meeverhuizen.

Afstandsminimalisatie is voor bedrijven een belangrijke drijfveer als zij op zoek zijn een nieuwe locatie (Louw et al., 2009). Onderzoeken naar bedrijfsverplaatsingen ondersteunen de huisvestingstheorie: de meeste bedrijfsverplaatsingen vinden plaats over relatief korte afstanden waarbij gebrek aan ruimte veelal de belangrijkste aanleiding is voor bedrijven om te verplaatsen (o.a. Van Oort et al., 2007). Bedrijven gaan zich pas breder oriënteren als er meer zaken mee spelen dan enkel huisvestingsaspecten (Stam, 2010). Meestal gaat het dan om specifieke locatie-eisen, fusie of reorganisatie, of het aanboren van nieuwe markten. Volgens Olden (2010) is de essentie van de huisvestingstheorie van Brouwer (1994) dat ondernemers die het bedrijf over korte afstand verplaatsen primair een afweging maken tussen het op de vastgoedmarkt beschikbare aanbod kantoorruimte. Louw et al. (2009) gaan ook in op de huisvestingsproblematiek van bedrijven op de vastgoedmarkt. Bedrijven waarbij de huidige locatie niet meer voldoet kijken uit naar een pand uit de bestaande voorraad; of verhuizen naar een nieuwbouw pand (Louw et al., 2009). De uiteindelijke keuze die een ondernemer maakt hangt af van de eisen waaraan de potentiële huisvesting moet voldoen. Dit is meestal een combinatie van locatie- en pandfactoren, welke nader worden toegelicht in paragraaf 3.3 en 3.4. Maar eerst wordt in paragraaf 3.2 ingegaan op verschillende bedrijfskenmerken die de locatiekeuze en het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers kunnen verklaren.

### **3.2 Bedrijfskenmerken als verklaring voor het locatiegedrag van kantoorgebruikers**

Pellenbarg (2005) geeft aan dat de keuze om te verplaatsen in veel gevallen begint bij het bedrijf zelf, en niet bij de locatie en dat daarom de aandacht voor bedrijfsinterne factoren bij bedrijfsverplaatsingen gerechtvaardigd is. Een bedrijf doorloopt gedurende het bestaan verschillende fasen (Garnsey, 1998; Stam, 2007). Zo zijn er verschillende fasen te onderscheiden: start-, survival-, groei-, consolidatie-, comfort-, volwassenheid, expansie-, neergangsfase en uiteindelijk bedrijfsbeëindiging (Garnsey, 1998; Stam, 2007). Aangezien de fasen in de levensloop niet vast liggen en het dus niet zo dat is een bedrijf per definitie alle fasen in deze volgorde doorloopt, zijn er verschillende ontwikkelingspaden mogelijk (Stam, 2007). Het concept van de levensloop van bedrijven is een interessant uitgangspunt omdat de ontwikkeling van een bedrijf gevolgen heeft voor de ruimtelijke organisatie van een bedrijf (Stam, 2010). In andere woorden, een bedrijf kan gedurende zijn bestaan en ontwikkeling een andere ruimtebehoefte krijgen waardoor de huidige locatie niet langer aan de eisen voldoet. Het kan zijn dat startende bedrijven geen behoefte hebben aan kantoorruimte, maar dat het later in de levensloop alsnog besluit te verplaatsen naar een kantoorlocatie. Louw et al. (2009) geven aan dat bedrijven gedurende de levensloop een huisvestingscarrière doorlopen vergelijkbaar met de wooncarrières van mensen.

Het model van Barink et al. (1991) aan het begin van dit hoofdstuk (figuur 3.0.1 op pagina 27) geeft aan dat de bedrijvendynamiek verschillende componenten kent die gevolgen hebben voor de verdeling van kantoorgebruikers over kantoorpanden en –locaties. Aan de hand van de verschillende componenten van de bedrijvendynamiek wordt in deze paragraaf gekeken naar relevante bedrijfskenmerken die verklaringen kunnen geven voor het locatiegedrag van kantoorgebruikers. Hierbij wordt gebruik gemaakt van inzichten uit literatuur- en verplaatsingsstudies. De locatiekeuze van startende bedrijven en relocatie van bestaande bedrijven zijn verschillende locatieprocessen en worden niet door dezelfde factoren beïnvloed, en zouden daarom apart bestudeerd moeten worden (Pellenbarg et al., 2002, Mariotti, 2005 en Manjón-Antolín & Arauzo-Carod, 2011). Aangezien de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en het hergebruik van kantoorruimte in dit onderzoek centraal staan, ligt de nadruk in deze paragraaf op het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers. Maar zoals het model van Barink et al. (1991) al aangeeft hebben ook bedrijfsoprichtingen en –opheffingen effect op het kantoorruimtegebruik, deze komen in het tweede deel van de paragraaf daarom ook kort aan de orde.

### 3.2.1 *Bedrijfsverplaatsingen van kantoorgebruikers*

Een groot deel van de dynamiek in de vraag naar kantoorruimte wordt veroorzaakt door bedrijven die verplaatsen (Barink et al., 1991). Er zijn drie vormen van bedrijfsverplaatsingen te onderscheiden die relevant voor het gebruik van kantoorruimte op de kantorenmarkt. In de eerste plaats is er de doorstroom van bedrijven, dit zijn verplaatsende bedrijven die het ene kantoorpand inruilen voor het andere. Daarnaast is er ook nog een instroom en een uitstroom van bedrijven op de kantorenmarkt. Onder instroom horen bedrijven die voorheen niet in kantoorpand gevestigd waren en nu op de kantorenmarkt kantoorruimte in gebruik nemen, uitstroom gaat precies andersom. Uitstromende bedrijven laten dus kantoorruimte leeg achter, zonder elders andere kantoorruimte in gebruik te nemen. In deze paragraaf wordt ingegaan op verplaatsing van bedrijven op de kantorenmarkt. Door te kijken naar relevante literatuur en inzichten uit studies over bedrijfsverplaatsingen wordt gezocht naar verklarende kenmerken voor het verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers. Het bestuderen van bedrijfsverplaatsingen is interessant omdat deze laten zien welke locatiekeuze bedrijven maken en hoe zij tot die keuze komen (Pellenbarg, 2005).

Wanneer de vestigingseisen van een bedrijf veranderen, ontstaat er vaak een discrepantie tussen deze nieuwe vestigingseisen en de kenmerken van de huidige huisvesting (Weterings, 2012). Weterings (2012) geeft aan dat wanneer de discrepantie dermate groot wordt en een bedrijf de middelen en bereidheid heeft om te verplaatsen, het bedrijf naar een andere locatie trekt. In de literatuur worden de verklarende kenmerken veelal onderverdeeld in drie groepen factoren: interne-, externe- en locatiefactoren (Pellenbarg et al., 2005; Manzato, 2012; Weterings, 2012). Onder bedrijfsinterne factoren vallen omvang van het bedrijf (vaak in aantal werknemers), leeftijd en sector. Externe factoren zijn factoren zoals arbeidsmarkt, institutionele omgeving en economische conjunctuur. Locatiefactoren omvatten het aanbod kantoorruimte, bereikbaarheid van de locatie en agglomeratievoordelen (Manzato, 2012). In deze paragraaf ligt de nadruk op de interne factoren (bedrijfskenmerken) als verklaring voor bedrijfsverplaatsing.

Bedrijfsverplaatsingen zijn te plaatsen binnen de levenscyclus van bedrijven (Huisman, 2012). In de eerste fase is verplaatsing veelal niet nodig en daarnaast te kostbaar. Stam (2007) stelt dat in de startfase de locatiekeuze voor veel bedrijven nog van secundair belang is en bedrijven pas een verplaatsing gaan overwegen in een latere levensfase (early growth). Op het moment dat bedrijven volwassen worden en de omvang van het bedrijf toeneemt, wordt bedrijfsplaatsing overwogen. Hier komen twee verklaringen voor bedrijfsverplaatsing in naar voren: leeftijd van het bedrijf en bedrijfsgroei. Stam (2007) geeft aan dat bedrijven die verplaatsen vaak jonge bedrijven zijn die snel groeien en daardoor andere eisen aan de locatie stellen. Uitbreiding van de bedrijfsactiviteiten, een gebrek aan uitbreidingsruimte en behoefte aan een representatief pand spelen een rol bij de keuze om de huidige huisvesting te verlaten (Stam, 2007; Van Oort et al., 2007; Huisman, 2012). Kronenburg (2011) geeft aan dat oudere bedrijven een lagere verhuigeneigtheid hebben dan jonge bedrijven, doordat oudere bedrijven na verloop van tijd steeds verder aan de regio verbonden raken vanwege kapitaalinvesteringen in de huidige huisvesting en personeel (Boschma & Martin, 2010; Kronenburg, 2011). Daarom mag verwacht worden dat vooral jongere bedrijven verplaatsen.

Verplaatsingen van bedrijven op de kantorenmarkt hangt niet alleen samen met de leeftijd van een bedrijf, maar is ook sterk afhankelijk de omvang van het bedrijf (De Bok & Van Oort, 2011). Kronenburg (2011) en Huisman (2012) geven aan dat grotere bedrijven minder snel geneigd zijn te verplaatsen vanwege de hoge kosten van verhuizing en organisatorische moeilijkheden die daar bij komen kijken. Hoe groter een bedrijf, hoe hoger de kosten van verplaatsing zijn waardoor grotere bedrijven terughoudender zijn met verplaatsen dan kleinere bedrijven (Knoben & Oerlemans, 2008). Naast de omvang speelt ook een verandering van de bedrijfsomvang een rol, bedrijfsgroei heeft een sterke verklarende waarde voor bedrijfsverplaatsing (Van Oort et al., 2007). Brouwer et al. (2004) geven aan dat bedrijfsverplaatsing in veel gevallen het gevolg van is bedrijfsinterne veranderingen zoals een verandering van het aantal werknemers waardoor de ruimtebehoefte



aan verandering onderhevig is. Onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen in Nederland ondersteunt dit: ruimtegebrek op de oude locatie is met afstand de belangrijkste reden is om te verplaatsen (Pen, 2002; Van Oort et al., 2007).

Kronenburg (2011) geeft aan dat bedrijfsverplaatsingen, naast leeftijd en omvang, sectorafhankelijk zijn. Zo verplaatsen kennisintensieve gerelateerde bedrijvigheid vaker dan minder kennisintensieve sectoren. Dit hangt samen met de hoge verzonken kosten in de huidige omgeving voor minder kennisintensieve sectoren. Huisman (2012) geeft aan dat kantoorgerelateerde sectoren zoals de zakelijke dienstverlening hierin zeker in ook mee te maken hebben door investeringen in personeel en zakelijke relaties. Deze bedrijven verplaatsen niet snel over lange afstand, maar voor korte afstandsverplaatsingen speelt dit nauwelijks een rol (Kronenburg, 2011; Huisman, 2012).

Van Oort et al. (2007) hebben een landelijk onderzoek uitgevoerd naar bedrijfsverplaatsingen in Nederland gedurende de periode 1999 tot en met 2006. In deze studie komt naar voren dat er jaarlijks ongeveer 18 duizend bedrijven verplaatsen (ongeveer 4 procent van de bedrijvenpopulatie), waar circa 200 duizend arbeidsplaatsen bij betrokken zijn. Verreweg de meeste bedrijven (94 procent) verhuizen binnen de eigen regio (Corop-gebied) en een groot gedeelte zelfs binnen de eigen gemeente (75 procent). Vanwege de geringe omvang van de intergemeentelijke verplaatsingen stellen Van Oort et al. (2007) dat de groei van de werkgelegenheid in gemeenten door het aantrekken van bedrijven van buitenaf niet worden overschat. De huidige concurrentiestrijd tussen gemeenten bij de acquisitie van bedrijven kan namelijk leiden tot onzorgvuldig ruimtegebruik en tot leegstand. Van Oort et al. (2007) stellen dat gemeenten zich vooral moeten richten op de huisvesting van bedrijven uit de eigen gemeenten die op zoek zijn naar een nieuwe en grotere locatie. Afgevraagd kan worden in hoeverre kantoorlocaties bedrijven van buiten de eigen gemeente aantrekken.

Weterings en Knoben (2012) stellen in een onderzoek naar korte en lange afstandsverplaatsingen in Nederland dat bij de verklarende factoren er een onderscheid is te maken naar afstand waarover bedrijven verplaatsen. Korte afstandsverplaatsingen (binnen gemeenten) zijn het gevolg van bedrijfskenmerken zoals bedrijfsgroei en de bijkomende behoefte aan meer ruimte, lange afstandsverplaatsingen worden veelal ingegeven door regionale condities zoals marktmogelijkheden. Manzato (2012) onderstreept deze conclusie, de meeste kantoorgebruikers verplaatsen over korte afstand (tot 5 km) wat aangeeft dat zij dit vooral doen vanwege tekortkomingen van de huisvesting.

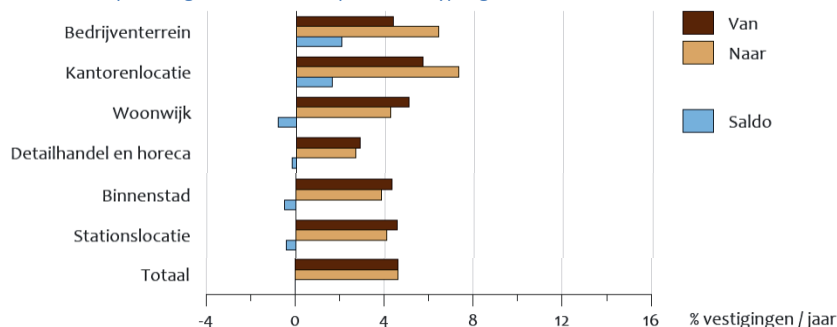
De studie van Van Oort et al. (2007) is echter niet specifiek gericht op kantoorgebruikers, interessanter is het om te kijken naar verplaatsingen van kantoorgerelateerde bedrijvigheid. Weterings en Raspe (2010) hebben voor het Planbureau voor de Leefomgeving onderzoek gedaan naar de ontwikkeling van bedrijven en werkgelegenheid in de periode 1996 tot en met 2006 op verschillende locatietypen in Nederland, waaronder kantoorlocaties<sup>10</sup>. In eerste instantie is gekeken naar de omvang van de bedrijfsverplaatsingen, waarin naar voren komt dat kantoorlocaties (net als bedrijventerreinen) een positief verhuissaldo hebben. Er vertrekken op kantoorlocaties veel bedrijven, maar tegelijkertijd zijn er in vergelijking met de andere locatietypen ook relatief veel vestigingen (figuur 3.2.3 op pagina 36). Er kunnen twee conclusies worden getrokken: kantoorlocaties kennen een relatief grote verplaatsingsdynamiek en hebben daarnaast een aantrekkende werking op bedrijven van anderen type locaties (Weterings & Raspe, 2010). Er trekken immers relatief veel bedrijven richting de kantoorlocaties.

---

<sup>10</sup> De andere locaties in het onderzoek zijn bedrijventerreinen, woonwijken, buitengebieden, locaties voor detailhandel & horeca, binnensteden en stationslocaties (Weterings & Raspe, 2010).



Figuur 3.2.3: Verplaatsingen in Nederland per locatietype, gemiddelde 1999 t/m 2006.



Bron: Weterings & Raspe, 2010, p.92; op basis van LISA.

Voor de in- en uitstroom van bedrijven op de kantorenmarkt is het interessant te kijken naar de verplaatsingsrichting van bedrijven. Weterings en Raspe (2010) hebben daarom in tweede instantie gekeken naar de herkomst- en bestemmingslocatie van de verplaatste bedrijven. Hieruit blijkt dat veel bedrijven bij verplaatsing binnen hetzelfde locatietype blijven (figuur 3.2.4). Bedrijven op kantoorlocaties komen bij verplaatsing doorgaans weer terecht op een kantoorlocatie.

Figuur 3.2.4: Verplaatste bedrijven in Nederland naar herkomst- en bestemmingslocatie, 1999 t/m 2006.

	Bedrijventerreinen	Bestemming					
		Kantorenlocatie	Woonwijk	Detailhandel en horeca	Binnenstad	Stationslocatie	Overig
Bedrijventerrein	7,37%	0,80%	3,56%	0,14%	0,30%	0,65%	1,24%
Kantorenlocatie	0,77%	0,42%	0,58%	0,03%	0,11%	0,22%	0,17%
Woonwijk	8,47%	0,98%	33,71%	1,15%	2,24%	3,21%	7,01%
Detailhandel en horeca	0,32%	0,08%	1,07%	0,61%	0,07%	0,15%	0,20%
Binnenstad	0,69%	0,19%	2,41%	0,08%	2,52%	0,56%	0,34%
Stationslocatie	1,29%	0,34%	3,03%	0,13%	0,55%	1,82%	0,66%
Overig	2,14%	0,20%	4,05%	0,17%	0,21%	0,46%	2,53%

Bron: Weterings & Raspe, 2010; op basis van LISA.

Te zien is dat tussen 1999 tot en met 2006 van alle bedrijfsverplaatsingen in Nederland 0,42 procent een doorstromer betrof op de kantorenmarkt. Verplaatste bedrijven die instromen op kantoorlocaties zijn voornamelijk afkomstig van bedrijventerreinen en woonwijken, bedrijven die uitstromen van kantoorlocaties komen grotendeels terecht op bedrijventerreinen en woonwijken. Weterings en Raspe (2010) geven als verklaring dat bij bedrijfsverplaatsingen tussen verschillende type locaties waarschijnlijk worden ingegeven door onvrede met de herkomstlocatie, bij doorstroming binnen hetzelfde locatietype speelt waarschijnlijk mee dat het bedrijf behoefte heeft aan een ander of groter pand.

Concluderend zijn bedrijfsverplaatsingen op de kantorenmarkt te verklaren door verschillende bedrijfskenmerken, waarbij de levensfase van het bedrijf een rol speelt. Bedrijven die de eerste levensfase hebben doorstaan, nog relatief jong zijn en sterk groeien hebben een grotere kans op verplaatsing dan oudere en of stabiele bedrijven. Weterings (2012) geeft aan dat bedrijfsgroei en de bijkomende behoefte naar meer ruimte de belangrijkste trigger is voor bedrijfsverplaatsing.

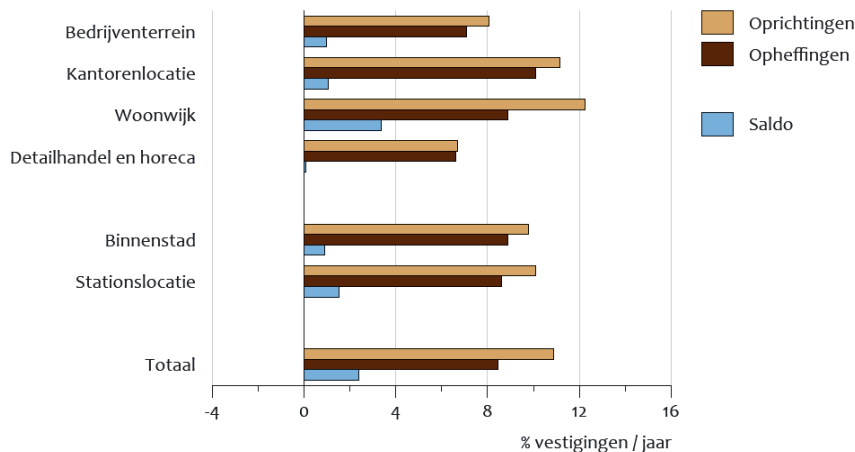
### 3.2.2 Bedrijfsoprichtingen en -opheffingen op kantoorlocaties

Naast bestaande bedrijven die verplaatsen zijn er ook startende bedrijven die op zoek zijn naar een startlocatie en intrek nemen in een kantoorpand. In het kader van dit onderzoek is vooral relevant het aantal startende bedrijven, de werkgelegenheidscreatie bij startende bedrijven aangezien in paragraaf 2.2 naar voren is gekomen dat de werkgelegenheidsontwikkeling (mede) bepalend is voor de vraag naar kantoorruimte en tot slot de vraag in hoeverre startende bedrijven op kantoorlocaties vertegenwoordigd zijn. Bedrijfsopheffingen zijn relevant omdat deze er voor zorgen dat er kantoorruimte vrij komt, zonder dat er elders kantoorruimte in gebruik wordt genomen.

Het kan bij bedrijfsoprichtingen gaan om zelfstandige starters of spin-off's van bestaande bedrijven (Knoben & Weterings, 2010). Koster (2005) wijst er op dat bedrijfsoprichting namelijk niet in alle gevallen een solo actie betreft: vanuit bestaande bedrijven kunnen ook nieuwe onderneming worden opgestart. De afgelopen 20 jaar is aantal startende bedrijven in Nederland per saldo elk jaar toegenomen, waarbij dochterbedrijven een steeds grotere rol spelen (Bangma, & Bruins, 2012). Gedurende deze periode is het aantal startende bedrijven ieder jaar toe met 4 à 5 procent toegenomen, wel zijn hierin grote schommelingen zoals rond 2000 met het leeglopen van de "ICT-ballon" en recent door de economische crisis waardoor de toename van het aantal nieuwe bedrijven is afgenomen (Bangma et al., 2010, p.5; Bangma & Bruins, 2012). Van de bijna 91 duizend startende bedrijven in 2010, waren ongeveer 70 duizend zelfstandige starters en 21 duizend nieuwe dochterondernemingen (Bangma & Bruins, 2012). Het onderscheid tussen zelfstandige starters en dochteronderneming is relevant indien gekeken wordt naar de werkgelegenheidscreatie. Uit onderzoek van Bangma en Bruins (2012) naar de banencreatie onder startende ondernemingen in Nederland blijkt dat dit met 1,1 arbeidsplaats per zelfstandige starter aanzienlijk lager ligt dan de 2,2 per dochterondernemingen. Het aantal en de omvang van de startende bedrijven is van belang voor de vraag naar kantoorruimte.

Stam (2010) geeft aan dat veel bedrijven de eerste levensfase niet doorstaan en dat vaak slechts één op de tien bedrijven noemenswaardige groei doormaakt. Er kan daarom afgevraagd worden wat de invloed is van startende bedrijven op het kantorengebruik en in hoeverre deze daadwerkelijk op kantoorlocaties zijn terug te vinden. Uit eerdere studies naar de ruimtelijke ontwikkeling van jonge bedrijven blijkt dat veel ondernemers de onderneming starten op informele werklocaties zoals de eigen woning (Mackloet et al., 2006; Stam, 2007) en zich pas in een latere levensfase vestigen op een formele werklocatie (Knoben & Oerlemans, 2008). Weterings en Raspe (2010) ondersteunen op basis van empirisch onderzoek naar bedrijvendynamiek de stelling dat bedrijven die aan huis zijn gestart, bij succes en bedrijfsgroei alsnog doorstromen naar formele werklocaties aan de randen van steden waar zij voldoende ruimte hebben om verder te groeien. Verwachting is daarom dat het aantal oprichtingen op kantoorlocaties te verwaarlozen is en startende bedrijven een beperkte rol spelen bij het (her)gebruik van kantoorruimte. Ook Knoben en Weterings (2010) stellen dat vanwege de hiervoor genoemde redenen niet verwacht mag worden dat kantoorlocaties als een belangrijke locatie dienen voor startende bedrijven. Weterings en Raspe (2010) hebben op basis van longitudinale gegevens onderzoek gedaan naar bedrijfsoprichtingen, -opheffingen en -verplaatsingen op en tussen verschillende type werklocaties in Nederland (waaronder kantoorlocaties). In het onderzoek komt naar voren dat tegen de verwachting in het percentage bedrijfsoprichtingen op kantoorlocaties bovengemiddeld blijkt te zijn (zie figuur 3.2.5).

Figuur 3.2.5: Oprichtingen en opheffingen in Nederland per type werklocatie, gemiddelde 1999 t/m 2006.



Bron: Weterings & Raspe, 2010, p.91; op basis van LISA, 1999-2006.

Weterings en Raspe (2010) geven als verklaring dat op kantoorlocaties vaak dochterondernemingen, spin-off's of gefuseerde bedrijven vestigen die als startende onderneming staan geregistreerd. Uit een vergelijking met startende bedrijven in woonwijken blijkt dat een relatief groot aandeel van de startende bedrijven (30%) op kantoorlocaties meer dan vijf werknemers heeft in het eerste jaar na de start. Dit gemiddelde aantal ondersteunt de aanname dat de startende bedrijven op kantoorlocaties in het onderzoek van Weterings en Raspe (2010) relatief vaak dochterondernemingen, spin-off's of fusies betreffen.

Hoewel op basis van de literatuur verwacht mag worden dat de kantoorlocatie voor veel startende bedrijven geen geschikte startlocatie is, blijkt deze in de praktijk naar verhouding relatief veel startende bedrijven te huisvesten. Hierbij dient wel te worden opgemerkt dat het aannemelijk is dat het hier in veel gevallen gaat om dochterondernemingen. Naast bedrijfsoprichtingen, zijn er echter ook bedrijven die worden opgeheven en kantoorruimte achterlaten.

In figuur 3.2.5 op pagina 37 is niet alleen te zien dat het aantal oprichtingen relatief hoog in vergelijking met andere locatietypen, maar dat dit ook opgaat voor het aantal opheffingen. Uit het onderzoek van Weterings en Raspe (2010) blijkt dat er een positieve correlatie bestaat tussen oprichting en opheffingen van bedrijven: *“entry and exits rates are significantly correlated and this is one uncontroversial “stylized fact” of the entry process”* (Santarelli & Vivarelli, 2007, p.457). De concurrentiehypothese stelt dat door een toename van het aantal bedrijven de concurrentie ook toeneemt, waardoor het aantal opheffingen oploopt. Van alle startende bedrijven in Nederland blijkt 20 procent binnen twee jaar te zijn opgeheven, na 6 jaar is ongeveer 60 procent opgedoekt (Bangma & Bruins, 2012). Samengevat komt het er op neer dat de kans op opheffing het grootst is wanneer een bedrijf jong, klein en in de zakelijke dienstverlening actief is (Brouwer & Van Wissen, 2005; Bangma & Bruins, 2012). Daarnaast spelen economische ontwikkelingen en de omvang van de concurrentie een rol. Bedrijven die worden opgeheven zijn in het kader van dit onderzoek relevant omdat deze kantoorruimte terug geven aan de markt, die vervolgens in gebruik genomen kunnen worden door andere bedrijven dan wel leeg komen te staan.

In deze paragraaf stonden de kantoorgebruikers en bedrijfskenmerken centraal, in de volgende twee paragrafen wordt ingegaan op de kantoorlocaties en de kantoorpanden.

### 3.3 Push- en pullfactoren bij de locatiekeuze

De eisen die kantoorgebruikers stellen aan de huisvesting zijn onder te verdelen in eisen met betrekking tot de locatie en eisen met betrekking tot het pand. In deze paragraaf staat de kantoorlocatie centraal en wordt aan de hand van literatuur- en kantorenmarktstudies op zoek gegaan naar locatienkenmerken als verklaring voor de locatiekeuze van kantoorgebruikers.

Assink en Groenendijk (2009, p.2) merken op dat er bij de bestudering van locatiefactoren een verschuiving heeft plaats gevonden: *“location theory has shifted attention away from ‘hard’ (cost) factors, relating to the proximity of markets and suppliers, towards relatively ‘soft’ factors as the (perceived) quality of institutions, knowledge levels and environmental quality”*. In het algemeen kan gesteld worden dat er in de locatiefactoren een verschuiving heeft plaatsgevonden van harde, (neo)klassieke economische factoren, naar sociale (behaviourale) en bedrijfsinterne factoren (Pellenbarg, 2005; Van Oort et al., 2007). Pen (2002) geeft in zijn studie naar bedrijfsverplaatsingen in Nederland aan dat de zachte locatiefactoren door de jaren heen ook steeds belangrijker zijn geworden bij de locatiekeuze voor kantoorgebruikers. Pen (2002) schaarde onder zachte locatiefactoren onder meer een representatieve uitstraling, het imago van de locatie en aanwezigheid van voorzieningen. Louw et al. (2009) relateren de verschuiving van de locatiefactoren aan de economische structuurveranderingen en de transformatie naar een diensten- en kenniseconomie. Assink en Groenendijk (2009) spreken in dit kader van een verschuiving van primaire factoren, naar secundaire en tertiaire factoren (zie figuur 3.1.1 op pagina 39).

Figuur 3.3.1: Verschuiving van locatiefactoren.

Fase I: Industriële revolutie	Fase II: 1950 t/m 1990	Fase III: na 1990	
<i>Primaire factoren:</i>	<i>Secundaire factoren:</i>	<i>Tertiaire factoren:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Transportkosten</li> <li>▪ Arbeidskosten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Nabijheid afzetmarkt</li> <li>▪ Nabijheid afnemers</li> <li>▪ Nabijheid toeleveranciers</li> <li>▪ Overige agglomeratievoordelen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Overheidsinvloed</li> <li>▪ Kennis en ICT</li> <li>▪ Infrastructuur</li> <li>▪ Kwaliteit arbeidsbevolking</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Milieu</li> <li>▪ Levensomstandigheden</li> <li>▪ Representativiteit</li> </ul>

Bron: Assink & Groenendijk, 2009, p.3; eigen bewerking.

De meeste studies naar locatiefactoren richten zich op de push- en pullfactoren en sluiten daarbij aan op de behaviourale benadering van de locatiekeuze (Olden, 2010; Huisman, 2012). In veel studies naar locatiekeuze worden de vragen ‘*waarom bent u verplaatst?*’ en ‘*waarom deze locatie?*’ gesteld en worden de genoemde locatiefactoren verdeeld in push- en pullfactoren. Pushfactoren zijn redenen voor een kantoorgebruiker om een locatie te verlaten, pullfactoren zijn locatiefactoren die de aantrekkingskracht van een locatie verklaren. In de meeste onderzoeken komt naar voren dat meerdere factoren een rol spelen bij bedrijfsverplaatsing. Gemiddeld zijn er twee tot drie pushfactoren en drie tot vier pullfactoren (Louw et al., 2009). Hierna wordt ingegaan aan de hand van inzichten uit de literatuur ingegaan op de redenen om een kantoorpand te verlaten, de zogenaamde pushfactoren, gevolgd door een overzicht van pullfactoren.

Remøy (2010) geeft in haar proefschrift naar leegstaande kantoorruimte in Nederland aan dat er verschillende redenen zijn waarom bepaalde locaties in populariteit afnemen en gebruikers daar wegtrekken. Remøy (2010) legt de nadruk op zachte locatiefactoren en noemt hierbij een negatief imago van de locatie, dat veroorzaakt kan worden door een slechte ruimtelijke en visuele kwaliteit van de kantoorlocatie. Ook het wegtrekken van vergelijkbare bedrijvigheid en veroudering van het vastgoed op de kantoorlocatie kunnen de populariteit van een kantoorlocatie doen afnemen en de gebruikers doen besluiten te vertrekken (Remøy, 2010). Daarnaast noemt Remøy (2010) een gebrekkige bereikbaarheid per auto en openbaarvervoer en parkeervoorzieningen als belangrijke pushfactoren om een locatie te verlaten.

Op basis van literatuurstudie zijn er verschillende pullfactoren te benoemen, ook hierbij is een onderscheid te maken naar harde en zachte locatiefactoren. Bij harde pullfactoren valt te denken aan de bereikbaarheid met de auto, parkeermogelijkheden en openbaar vervoer verbindingen (Van Oort et al., 2007). De bereikbaarheid van een kantoorlocatie heeft een positief effect op de huurprijzen op kantoorlocaties (Weterings et al., 2009; Remøy, 2010). Onder bereikbaarheid valt de nabijheid van openbaar vervoer verbindingen en de afstand tot snelweg-op- en afritten (Weterings et al., 2009). De laatste jaren is er steeds meer vraag naar kantoorruimte bij grote intercitystations (DTZ Zadelhoff, 2012b).

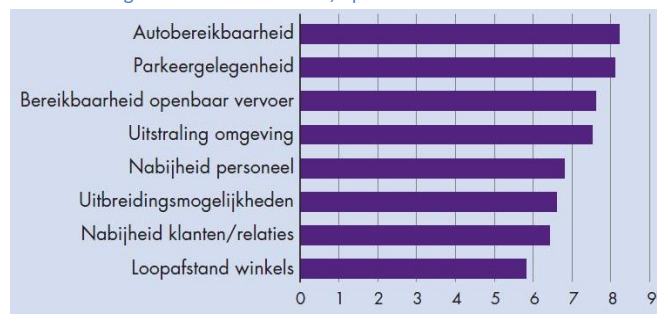
Onder de zachte factoren vallen ruimtelijke en esthetische kwaliteit van de omgeving; geografische ligging in bijvoorbeeld specifieke stadsdelen zoals het centrum of aan de rand van de stad en de aanwezigheid van voorzieningen (Geraedts & Van der Voordt, 2003; Weterings, 2012). Het Planbureau voor de Leefomgeving heeft de effecten onderzocht van omgevingskenmerken op de huurprijzen van kantoorpanden (Weterings et al., 2009). Aanname is dat de huurprijs een afspiegeling is van de aantrekkelijkheid van de kantoorlocatie voor kantoorgebruikers. Weterings et al. (2009) onderscheiden een aantal kenmerken van de omgeving die een positieve invloed hebben op de ontwikkeling van de huurprijs, zoals de bereikbaarheid van de locatie; het type bedrijvigheid in de omgeving; aanwezige voorzieningen; uitzichtkenmerken (een groene omgeving versus industriële bedrijvigheid). Ook de zichtbaarheid van de locatie speelt een rol. In een studie van Jennen en Brounen (2006) naar het effect van clustering van bedrijven op de huurprijzen komt naar voren dat kantoorgebruikers een voorkeur hebben voor locaties waar veel andere kantoorgebruikers zijn gevestigd. Jennen en Brounen (2006) geven als verklaring de nabijheid van (potentiële) klanten, toeleveranciers, concurrenten en de aanwezigheid van een grotere en gespecialiseerde arbeidsmarkt. Weterings (2012) geeft aan de aanwezigheid van een



Opvallend is de hoge score voor status van de kantoorlocaties. De status van een kantoorlocatie is een typische zachte locatiefactor en hangt volgens Remøy (2010) af van het locatietype, de ruimtelijke kwaliteit, de mate van veroudering van de kantoorlocatie en aanwezigheid van leegstand. Zo heeft de Amsterdamse Zuidas of de Utrechtse binnenstad bijvoorbeeld een hogere status dan een monofunctionele kantoorlocatie met veel leegstand in Woerden.

De NVB (de Nederlandse Vereniging van Bouwondernemers) voert in samenwerking met STOGO iedere twee jaar een onderzoek uit naar de huisvestingswensen van verhuisgeneigde kantoorgebruikers. Hierin worden kantoorgebruikers gevraagd verschillende locatiekenmerken te waarderen met een cijfer van 1 tot 10. In figuur 3.3.4 zijn de verschillende locatiekenmerken weergegeven, hoe hoger de score, hoe hoger kantoorgebruikers dit kenmerk waarderen.

Figuur 3.3.4: Belang van locatiekenmerken, op een schaal van 1 tot 10.



Bron: NVB & STOGO 2009b in Bak, 2011, p.31.

De verhuisgeneigde kantoorgebruikers geven aan vooral belang te hechten aan voldoende parkeergelegenheid en een goede bereikbaarheid, zowel per auto als met het openbaar vervoer. Daarnaast scoort de uitstraling van de omgeving hoog. De nabijheid van relaties en voorzieningen worden als laagst gewaardeerd. In tegenstelling tot Remøy (2010) zien de NVB en STOGO (2009b) parkeergelegenheid als een locatiekenmerk en scharen ze deze niet onder de pandkenmerken.

De verschillende literatuur- en marktstudies komen met elkaar overeen dat de bereikbaarheid van de kantoorlocatie nog altijd de belangrijkste locatiefactor is. In de literatuur komt naar voren dat er een verschuiving is van harde naar zachte locatiefactoren. Dit laat zich nog het beste zien in de hoge waardering van de status van kantoorlocaties (Remøy, 2010) en de uitstraling van de omgeving (NVB & STOGO, 2009b). Weterings et al. (2009) geven aan dat er een zekere mate van hiërarchie bestaat in het belang van de locatiefactoren in de uiteindelijke locatiekeuze van kantoorgebruikers. Kantoorgebruikers kiezen eerst voor een bepaalde regio, om vervolgens te kijken naar de bereikbaarheid van de kantoorlocaties en -panden. Naar mate het schaalniveau daalt, neemt de rol van de pandkenmerken in de locatiekeuze toe (Weterings et al., 2009; Elgar & Miller, 2010). De kantoorpanden staan centraal in de volgende paragraaf.

### 3.4 Push- en pullfactoren bij de keuze voor een kantoorpand

Zoals in paragraaf 3.2 naar voren is gekomen is de ruimtebehoefte van bedrijven gedurende de levensloop aan verandering onderhevig en voldoet in veel gevallen de huisvesting op enig moment niet langer aan de behoefte van het bedrijf. Net als in paragraaf 3.3 bij de locatiekenmerken, zijn er ook hier verschillende factoren te onderscheiden die verklaren waarom kantoorgebruikers het ene kantoorpand verlaten (pushfactoren) en het andere betrekken (pullfactoren). Aan de hand van de verschillende inzichten uit de literatuur- en kantorenmarktstudies wordt gekeken naar het belang van kenmerken van kantoorpanden bij het locatiegedrag van kantoorgebruikers.

Remøy (2010) heeft onderzoek gedaan naar de redenen waarom kantoorgebruikers een kantoorpand verlaten (pushfactoren). Hierin noemt zij een slechte staat van het onderhoud en gedateerde technische voorzieningen als motieven om een pand te verlaten. Pen (2002) en Olden (2010) geven aan dat in veel gevallen ruimtegebrek voor bedrijven de

belangrijkste reden is voor verplaatsing. Gezien het grote aantal korte-afstandsverplaatsingen (zie §3.2.2) is het aannemelijk dat dit voor de kantoorgebruikers ook een grote rol speelt.

In de marktstudie van DTZ Zadelhoff (2012b) naar de *'kanshebbers in de markt'* is naast de locatie ook gekeken naar de verschillende kenmerken van kantoorpanden die de verhuurbaarheid vergroten (zie figuur 3.4.1).

Figuur 3.4.1: Kansrijk aanbod kantoorpanden.



Bron: DTZ Zadelhoff 2012b, p.8.

Hoewel er in de lijst geen rangorde is aangebracht, geeft dit inzicht in de verschillende mogelijke pull- en pushfactoren bij de pandkeuze van kantoorgebruikers. Net als bij de locatiekenmerken in paragraaf 3.3 komen ook hier veel zachte factoren naar voren zoals *'allure'* en *'eenheidsworst'*. Hierna is aan de hand van de studies van Remøy (2010) en de NVB en STOGO (2009b) gekeken naar het relatieve belang van verschillende kenmerken van kantoorpanden.

Remøy (2010) heeft op basis van zowel Nederlandse als internationale literatuur verschillende pandfactoren geïdentificeerd die een rol spelen bij de locatiekeuze van kantoorgebruikers. Vervolgens is deze lijst voorgelegd aan enkele kantorenmarktdeskundigen om een rangorde aan te brengen in het belang van deze factoren in het keuzeprocess van de kantoorgebruikers. De uitkomsten hiervan zijn weergegeven in figuur 3.4.2.

Figuur 3.4.2: Gerangschikte kantoorpandfactoren.

Positie	Pandkenmerk	Positie	Pandkenmerk	Positie	Pandkenmerk
1	Parkeren (auto's)	6	Comfort	11	Bouwperiode
2	Uitstraling buitenkant van het pand	7	Gebruikersherkenbaarheid	12	Energieverbruik
3	Efficiëntie van de ruimte	8	Technische staat van het pand	13	Routing
4	Flexibiliteit van de indeling	9	Faciliteiten van het pand	14	Fietsenstalling
5	Uitstraling binnenkant van het pand	10	Veiligheid	15	Goederen logistiek

Bron: Remøy, 2010, p.60.

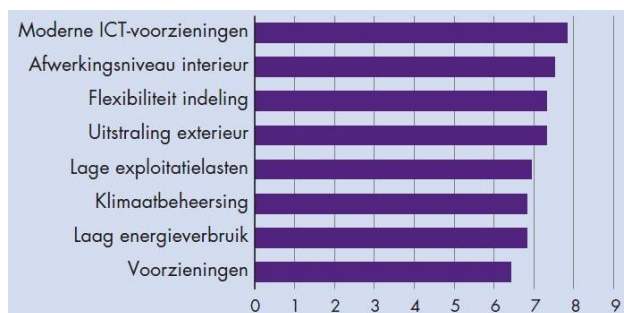
De 'parkeergelegenheid' is het hoogst gewaarde pandkenmerk, met de 'uitstraling van de buitenkant' op de tweede plaats. Onder de uitstraling van de buitenkant van het kantoorpand verstaat Remøy (2010) de esthetische kwaliteit, herkenbaarheid van het pand, zichtbaarheid van de entree en de algemene kwaliteit en afwerking van het kantoorpand. Remøy (2010) verklaart de hoge positie voor de uitstraling van de buitenkant van het pand doordat kantoorgebruikers hier een bepaalde status aan kunnen ontlenen. Onder nummer drie 'efficiënt gebruik van de ruimte' valt het te realiseren aantal werkplekken per vierkante meter. In paragraaf 2.2 is al naar voren gekomen dat kantoorgebruikers de laatste jaren steeds meer waarde zijn gaan hechten aan het efficiënt omgaan met de beschikbare ruimte omdat dat dit de huisvestingskosten van de organisatie kan drukken. Opvallend is de afwezigheid van de huurprijs als pandfactor en de lage waardering van het



energieverbruik, ondanks de grote aandacht voor duurzaam ondernemen. Remøy (2010) geeft in haar studie aan dat bovenstaande rangschikking opgaat voor de gemiddelde kantorengebruiker en maakt daarbij de kanttekening dat voor de individuele kantoorgebruiker het lijstje er anders uit kan zien. Als voorbeeld kan genoemd worden een prestigieus advocatenkantoor, dat veel belang kan hechten aan de gebruikersherkenbaarheid van het pand. Hieronder valt de mogelijkheid tot het aanbrengen van de bedrijfsnaam en/of logo's op de buitenkant van het pand, de enige huurder zijn of een eigen entree. Voor kantoorgebruikers die zich bijvoorbeeld bezighouden met backoffice gerelateerde werkzaamheden zijn dit type kenmerken van minder belang en is de waardering lager.

De NVB en STOGO (2009b) vragen in een tweejaarlijks onderzoek naar de huisvestingswensen van kantoorgebruikers ook naar het belang van verschillende kenmerken van kantoorpanden bij de locatiekeuze. Respondenten dienen aan ieder kenmerk een cijfer toe te kennen. Hoe hoger het cijfer, hoe belangrijker dit kenmerk wordt geacht (zie figuur 3.4.3).

Figuur 3.4.3: Belang van verschillende kantoorpandenkenmerken, op een schaal van 1 tot 10.

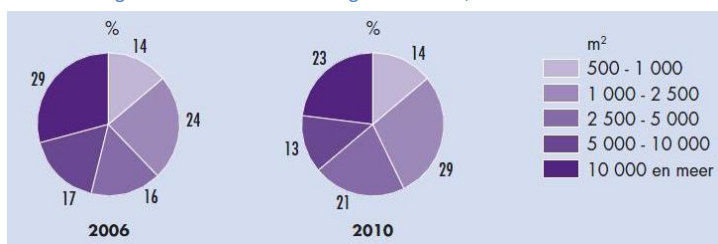


Bron: NVB & STOGO (2009b) in Bak, 2011, p.31

De aanwezigheid van moderne ICT voorzieningen komt naar voren als het belangrijkste kenmerk. Net als bij de locatiefactoren valt ook hier de relatief lage score voor de aanwezigheid van voorzieningen op. Opvallend is dat indien het de kantoorgebruikers zelf gevraagd wordt, het belang van de praktische kenmerken (ICT voorzieningen, flexibele indeling, interieur) hoger worden gewaardeerd dan de uitstraling van het pand. Dit in tegenstelling tot de studie van Remøy (2010) waar kantorenmarktdeskundigen aan het woord zijn.

Naast het vragen naar het belang van verschillende pandkenmerken bij de locatiekeuze, kan er ook gekeken worden naar de daadwerkelijk gemaakte locatiekeuze door bedrijven. Pellenburg (2005) geeft aan bedrijfsverplaatsingen het beste laat zien welke feitelijke locatiekeuze bedrijven maken. Minpunt van deze benadering is dat de gemaakte keuze erg afhankelijk is van het beschikbare aanbod kantoren en daarom niet altijd een reflectie is van de daadwerkelijke locatie- en pandvoorkeuren. Bak (2011) heeft op basis van opnamecijfers de vraag naar kantoorruimte onderzocht. Op basis hiervan kan gekeken worden naar welk type kantoorruimte de voorkeur van kantoorgebruikers uitgaat. De vraag naar kantoorruimte is in te delen naar omvang van de kantoorruimte (zie figuur 3.4.4).

Figuur 3.4.4: Vraag naar kantoorruimte naar grootteklasse, 2006 en 2010.



Bron: Bak, 2011, p.32.



In 2010 blijken de meeste kantoorgebruikers de voorkeur te geven aan panden van duizend tot vijf duizend vierkante meter. In vergelijking met 2006 is de vraag naar kantoorruimte groter dan 10 duizend vierkante meter naar verhouding afgenomen (figuur 3.4.4) op pagina 43. De toegenomen vraag naar kleinschalige kantoorruimte komt overeen met de in hoofdstuk 2 gesignaleerde trend om steeds efficiënter met kantoorruimte om te gaan: de laatste jaren is er een dalende lijn in het gemiddelde aantal vierkante meter kantoorruimte per werknemer, waardoor kantoorgebruikers steeds minder kantoorruimte nodig hebben.

Op basis van de literatuur- en kantorenmarktstudies zijn verschillende push- en pullfactoren te onderscheiden die een rol kunnen spelen bij de doorstroming van kantoorgebruikers. Er is echter geen eenduidig beeld te schetsen, dit komt grotendeels door verschillen in de opzet en de uitvoering van de aangehaalde studies. Zo wordt de aanwezigheid van parkeervoorzieningen hoog gewaardeerd, maar is er geen consensus of dit een kenmerk is van het pand (Remøy, 2010) of de locatie (NVB & STOGO, 2009b). Kantorenmarktdeskundigen geven aan dat de uitstraling van een kantoorpand van groot belang is (Remøy, 2010), de kantoorgebruikers zelf kijken echter vooral naar de praktische eigenschappen van de kantoorpanden en waarderen ICT voorzieningen, afwerking en indeling van het pand het hoogst (NVB & STOGO, 2009b). Tot slot gaat Remøy (2010) voorbij aan huurprijs als relevante pandfactor, DTZ Zadelhoff (2012b) geeft aan dat een goede prijs-kwaliteit verhouding kan bijdrage aan de verhuurbaarheid van een kantoorpand en de kantoorgebruikers in het onderzoek van de NVB en STOGO (2009b) geven een gemiddelde score aan het belang van lage exploitatielasten.

### 3.5 Conclusie

In hoofdstuk 3 is op zoek gegaan naar een antwoord op de tweede deelvraag van het onderzoek: *“welke locatie-, pand- en bedrijfskenmerken zijn van invloed op het verplaatsingsgedrag en de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers?”*. De bedrijvendynamiek op de kantorenmarkt (oprichtingen, opheffingen en bedrijfsverplaatsingen, waaronder in-, uit-, en doorstroom) hebben effect op het gebruik van kantoorruimte. Aanname is dat verschillende locatie-, pand- en bedrijfskenmerken invloed hebben op het locatiegedrag en de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers op de kantorenmarkt. Binnen de economische geografie zijn verschillende theoretische benaderingen beschikbaar die als uitgangspunt kunnen dienen voor de verklaring van het locatiegedrag en de locatievoorkeuren van kantoorgebruikers. Hoewel geen enkele benadering specifiek op de kantoorgebruiker gericht is, bieden zij wel aanknopingspunten. Vooral de behaviourale (met de nadruk op zachte factoren en redenen om de ene locatie in te ruilen voor een andere) en de evolutionaire benadering (relocatie als aanpassing aan de ruimtelijke omgeving) lijken bruikbaar te zijn voor dit onderzoek.

Hoewel op basis van de literatuur verwacht mag worden dat kantoorlocaties voor veel startende bedrijven geen geschikte startlocatie is, blijkt de kantoorlocatie in de praktijk naar verhouding relatief veel startende bedrijven te huisvesten. Hierbij dient wel rekening te worden gehouden met de aanwezigheid van dochterondernemingen. De bedrijfsverplaatsingen (in-, uit- en doorstroom) op de kantorenmarkt zijn te verklaren door verschillende bedrijfskenmerken, waarbij de levensfase van het bedrijf een sterke rol speelt. Bedrijven die de eerste levensfase hebben doorstaan, nog relatief jong zijn en sterk groeien hebben een grotere kans op verplaatsing dan oudere en of stabiele bedrijven. Daarnaast is ook het type bedrijf van belang, bedrijven in de zakelijke dienstverlening blijken een grotere kans op verplaatsing te hebben. De kans op opheffing is het grootst wanneer een bedrijf jong, klein en in de zakelijke dienstverlening actief is. Ook spelen economische ontwikkelingen en de omvang van de concurrentie een rol.

In de literatuur- en kantorenmarktstudies zijn verschillende push- en pullfactoren voor zowel kantoorlocatie- als de panden te onderscheiden die een rol kunnen spelen bij het verplaatsingsgedrag en de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers. Vanwege de grote verschillen in de opzet en de uitvoering van de aangehaalde studies is er echter geen eenduidig beeld te schetsen van de push- en pullfactoren. De aanwezigheid van parkeervoorzieningen wordt bijvoorbeeld

in meerdere studies hoog gewaardeerd, maar er bestaat geen consensus of dit een pand- of locatienkenmerk is. Kantorenmarktdeskundigen geven aan dat de uitstraling van een kantoorpand van groot belang is, de kantoorgebruikers zelf kijken echter vooral naar de praktische eigenschappen van de kantoorpanden en waarderen ICT voorzieningen, de afwerking en indeling van het pand het hoogst. Wel komt in verschillende literatuur- en marktstudies naar voren dat de bereikbaarheid van de kantoorlocatie nog altijd de belangrijkste locatiefactor is. Bij de locatievoorkeuren is een verschuiving geconstateerd van harde naar zachte locatiefactoren. Dit laat zich nog het beste zien in de hoge waardering van de status van kantoorlocaties en de uitstraling van de omgeving. Tot slot bestaat er een zekere mate van hiërarchie in het belang van de locatiefactoren in de uiteindelijke locatiekeuze van kantoorgebruikers. Kantoorgebruikers kiezen eerst een bepaalde regio waar ze zich zouden willen vestigen, en naar mate het ruimtelijke schaalniveau daalt, neemt het belang van kantoorpand gerelateerde motieven in de locatiekeuze toe.

Op basis van de bevindingen in hoofdstuk twee en drie is er een conceptueel model opgesteld voor de relatieve honkvastheid van kantoorgebruikers en het (her)gebruik van kantoorpanden. Het conceptueel model en de bijhorende hypothesen worden in het volgende hoofdstuk toegelicht.

## 4. Onderzoeksofzet

Tot zo ver de theoretische beschouwingen over de kantorenmarkt en het locatie- en verplaatsingsgedrag van kantoorgebruikers. Uiteindelijk laten bedrijfsverplaatsingen het beste zien welke feitelijke locatiekeuzen bedrijven maken en zijn het de kantoorgebruikers die de problemen op de kantorenmarkt zichtbaar maken door bepaalde kantoorgebouwen of locaties te verlaten of te vermijden en (Pellenbarg et al., 2005; Korteweg, 2002). Dit meer beschrijvende hoofdstuk staat in het teken van het onderzoeksgebied en de onderzoeksofzet en vormt daarmee de opstap naar het empirische onderzoeksgedeelte. In de eerste paragraaf wordt de afbakening van het onderzoeksgebied toegelicht en volgt een beschrijving van het onderzoeksgebied. In paragraaf 4.2 en 4.3 worden het conceptueel model en de onderzoekshypothesen besproken. Hierna volgt in paragraaf 4.4 een toelichting op de gebruikte onderzoeksgegevens, waarbij de voor- en nadelen van het gebruik van het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register voor onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen worden besproken. Het hoofdstuk sluit af met een toelichting op de onderzoeksmethoden.

### 4.1 Het onderzoeksgebied

In deze paragraaf volgt eerst een toelichting op de afbakening van het onderzoeksgebied, vervolgens vindt een beschrijving plaats van het onderzoeksgebied.

#### 4.1.1 Afbakening van het onderzoeksgebied

Er is gekozen om het onderzoek te beperken tot kantoorpanden op kantoorlocaties om zo de relatieve honkvastheid en het (her)gebruik van kantoorpanden inzichtelijk te maken. Kantoorpanden zijn hierbij gedefinieerd als: *“ruimtelijk zelfstandige eenheden die grotendeels in gebruik, of te gebruiken zijn voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten”* (Bak, 2011, p.9). Het element *‘ruimtelijk zelfstandige eenheid’* sluit kantoren in woonhuizen, fabrieken, bedrijfsgebouwen, ziekenhuizen en onderwijsinstellingen uit, en deze zijn daarom buiten beschouwing gelaten in dit onderzoek. Voor het afbakenen van de kantoorlocaties is gebruik gemaakt van de definitie van kantoorlocatie uit het Integraal Bedrijventerreinen Informatie Systeem (IBIS), dat het als volgt definieert: *“een kantoorlocatie is een perceel of een groep aaneengesloten percelen, waarop gebouwen gerealiseerd dan wel te realiseren zijn die uitsluitend of hoofdzakelijk een kantoorfunctie hebben”* (Arts et al., 2005, p.121).

Vervolgens is er in samenspraak met STOGO onderzoek + advies voor gekozen om het onderzoek ruimtelijk af te bakenen tot de gemeente Nieuwegein omdat deze misschien wel het mooiste voorbeeld is voor de in hoofdstuk 2 beschreven problematiek van de Nederlandse kantorenmarkt: veel nieuwbouw gedurende de jaren '90 geconcentreerd op monofunctionele kantoorlocaties en inmiddels één van de hoogste leegstand van kantoren in Nederland. Voor het onderzoek zijn de drie grootste kantoorlocaties van Nieuwegein geselecteerd, respectievelijk van groot naar klein: Rijnhuizen, de Binnenstad en Merwestein. Hier voor is gekozen omdat deze locaties samen ruim 65 procent van de totale kantorenvoorraad in Nieuwegein omvatten en daarmee een goed beeld geven de Nieuwegeinse kantorenmarkt (zie figuur 4.1.1 op pagina 47). Omdat de kantoorlocaties Binnenstad en Merwestein aan elkaar grenzen en beide als centrumlocatie kunnen worden aangemerkt zijn deze in het verdere onderzoek samengevoegd onder de benaming *‘Binnenstad’*. Er is gekozen om het onderzoek te beperken tot twee locaties om zodoende een vergelijking mogelijk te maken tussen een kantoorlocatie met veel nieuwbouw (Rijnhuizen) en een locatie waar vrijwel geen nieuwbouw heeft plaatsgevonden gedurende de onderzoeksperiode (de Binnenstad). Deze keuze is gemaakt op basis van de verwachting dat een kantoorlocatie met veel nieuwbouw een andere dynamiek in verplaatsingsbewegingen laat zien, dan een locatie zonder nieuwbouw (Louw, 1994). Hierna volgt een beschrijving van beide locaties.

#### 4.1.1 Achtergrond van het onderzoeksgebied

Nieuwegein kent een omvangrijke kantorenvorraad waarbij de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad de grootste zijn. Hierna volgt een beschrijving van de kantorenmarkt van Nieuwegein, de beide kantoorlocaties en de regionale kantorenmarkt van Utrecht.

##### Kantorenmarkt van Nieuwegein

De kantorenmarkt van Nieuwegein kan worden getypeerd als een huurmarkt: 78 procent van de voorraad bevindt zich in het huursegment, wat ruim boven het Nederlandse gemiddelde van 63 procent ligt (Bak, 2011). Ter vergelijking: de stad Utrecht kent met een voorraad van bijna 2,5 miljoen vierkante meter een huuraandeel van ongeveer 70 procent (Bak, 2011). De 174 kantoorpanden in Nieuwegein zijn samen goed voor een kantorenvorraad van 500 duizend vierkante meter, waar maar liefst 150 duizend vierkante meter van leeg staat (zie tabel 4.1.2; Rabobank, 2010; Gemeente Nieuwegein, 2011b). De kantorenleegstand in Nieuwegein heeft de afgelopen jaren een forse groei doorgemaakt. In 2001 lag deze rond de 7 procent, in 2008 op 14 procent en in 2010 is deze opgelopen tot maar liefst 29 procent (zie tabel 4.1.1). Inmiddels is de leegstand opgelopen tot boven de 30 procent en is daarmee de op één na hoogste van Nederland (DTZ Zadelhoff, 2012a).

Tabel 4.1.1: Kantorenleegstand Nieuwegein, 2001 t/m 2012.

	Percentage leegstand
2001	7%
2002	11%
2004	20%
2006	18%
2007	14%
2008	17%
2010	29%
2012	31%*

Bron: Gemeente Nieuwegein, 2011b; \*DTZ Zadelhoff, 2012a.

Tabel 4.1.2: Voorraad & kantorenleegstand per locatie, 2010.

	Voorraad eind 2010	Aanbod eind 2010	Percentage leegstand
Blokhoeve	11.799	3.006	25%
Laagraven	75.970	7.709	10%
Binnenstad	77.260	30.581	39%
Merwestein	59.098	15.274	25%
Overig	30.572	9.985	32%
Rijnhuizen	201.612	62.702	31%
Poort van Nieuwegein	49.219	20.171	43%
Totaal in Nieuwegein	502.530	149.428	29%

Bron: Gemeente Nieuwegein, 2011a.

Vanwege de hoge mate van leegstand voert de gemeente Nieuwegein tegenwoordig een actief kantorenbeleid waarbij het als doelstelling heeft om de Binnenstad van Nieuwegein door te ontwikkelen tot een belangrijke kantoorlocatie in het regionale kantorenaanbod (Gemeente Nieuwegein, 2011a). Binnen de Binnenstad is er planologisch gezien de mogelijkheid om nog 135 duizend vierkante meter nieuwe kantoren bij te bouwen (Gemeente Nieuwegein, 2011a). Daarnaast heeft de gemeente Nieuwegein vanwege de grote leegstand als doelstelling het stimuleren en faciliteren van de krimp van de bestaande kantorenvorraad in de kantoorgebieden buiten de Binnenstad. Concreet betekent dit dat nieuwe kantoorontwikkelingen alleen nog worden toegestaan in de Binnenstad en het onttrekken van (structureel) leegstaande panden uit de voorraad wordt gestimuleerd (Gemeente Nieuwegein, 2011a).

Met 9 vierkante meter kantooruimte per inwoner behoort Nieuwegein tot de top 10 van gemeenten met de hoogste kantorendichtheid per inwoner (Rabobank, 2010). De Rabobank (2010) geeft in een sociaaleconomische visie voor de gemeente Nieuwegein aan dat de verhouding tot de lokale markt volledig verdwenen is omdat gemeenten gemiddeld slechts 1,5 à 2 vierkante meter kantooruimte per inwoner nodig hebben voor het faciliteren van lokaal verzorgende voorzieningen, functies en bedrijven. Naarmate de kantorenvorraad hoger is kan dit alleen worden ingevuld door bedrijven die een regionale of zelfs (inter-) nationale verzorgingsfunctie hebben. Omdat deze bedrijven veel werkgelegenheid met zich meebrengen is de concurrentie bij het aantrekken van deze bedrijvigheid groot (Knoben &

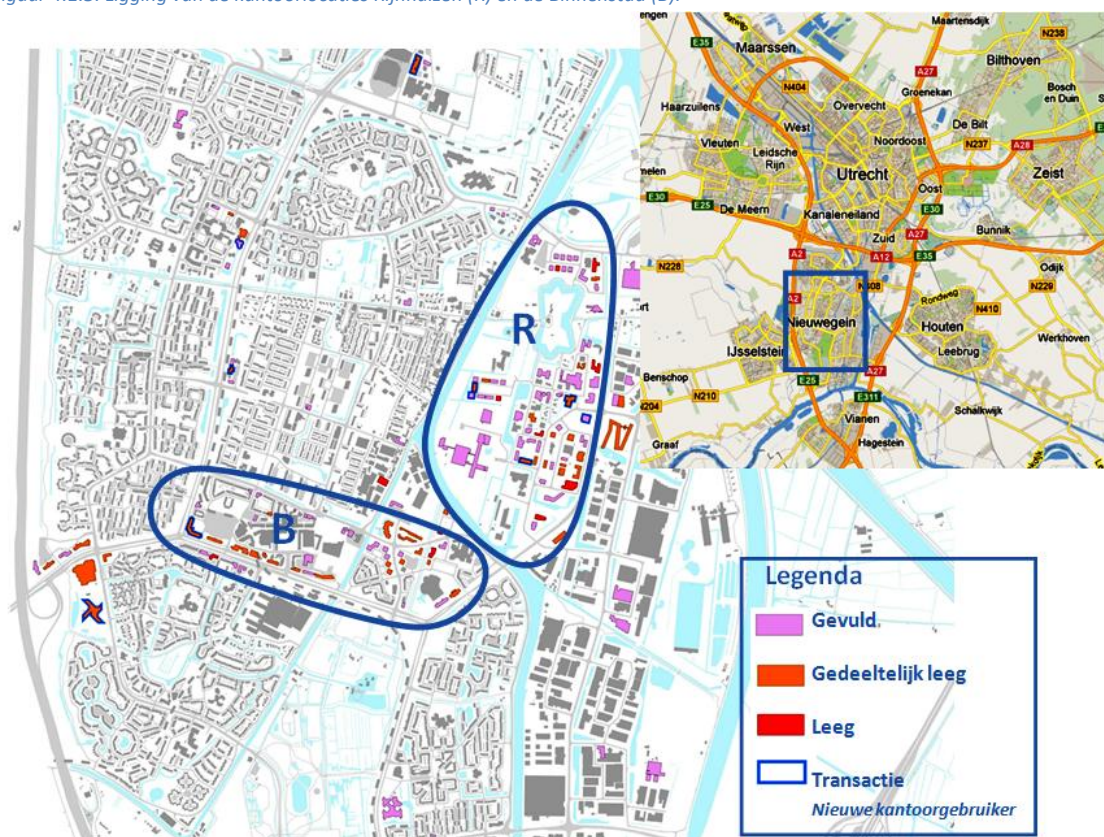
Weterings, 2010). De Rabobank (2010) stelt dat dit voor Nieuwegein niet anders is en de gemeente bij het aantrekken van bedrijvigheid concurreert met steden zoals Utrecht, Houten, Zeist en Amersfoort.

De Rabobank (2010) heeft op basis van markttransacties van de FGH Bank onderzoek gedaan naar de opname van kantoorruimte in Nieuwegein gedurende de periode 1990 tot en met 2010. Hieruit blijkt dat bij de gemiddelde transactie 900 vierkante meter betrokken was. Verreweg de meeste opnames (78%) van kantoorruimte waren kleinschalige transacties (minder dan 1.000 m<sup>2</sup>), middelgrote transacties (1.000 tot 2.500 m<sup>2</sup>) waren goed voor 15 procent van het totaal en grotere transacties (meer dan 2.500 m<sup>2</sup>) slechts voor 7 procent. De grotere transacties (7%) zijn samen echter wel goed voor 40 procent van de totale opname van kantoorruimte (Rabobank, 2010). Rabobank (2010) komt tot de conclusie dat de meeste vragers kleinere tot middelgrote kantoorgebruikers zijn, terwijl de kantorenmarkt van Nieuwegein zich kenmerkt door een gebrek aan kleinschalige kantoorruimte voor eigen gebruik (*single user kantoren*). Gevolg is dat veel kleine kantoorgebruikers (bij gebrek aan beter) gehuisvest zijn in grotere, anonieme kantoorpanden (Rabobank, 2010).

### De twee kantoorlocaties

In figuur 4.1.3 is de ligging van Rijnhuizen (aangegeven met R) en de Binnenstad (aangegeven met B) binnen Nieuwegein weergegeven. Hierna volgt voor beide kantoorlocaties een beknopte beschrijving.

Figuur 4.1.3: Ligging van de kantoorlocaties Rijnhuizen (R) en de Binnenstad (B).



Bron: Gemeente Nieuwegein, 2011a; Google maps, 2012; eigen bewerking.

### Kantoorlocatie Rijnhuizen

Kantoorlocatie Rijnhuizen is een kantorenpark grotendeels gerealiseerd in de jaren '80 en '90. De locatie wordt gekenmerkt door de groene omgeving, het ruim opgezette karakter en de ruime parkeergelegenheid (zie figuur 4.1.4 op pagina 49). Het is tevens een monofunctionele kantoorlocatie met niet tot nauwelijks voorzieningen en een beperkte bereikbaarheid per openbaar vervoer. Rijnhuizen is met ruim 200 duizend vierkante meter de grootste kantoorlocatie van Nieuwegein en is



voor het onderzoek een interessante locatie vanwege de vele nieuwbouw die hier eind jaren '90 en begin deze eeuw heeft plaatsgevonden. De veronderstelling is dat door de oplevering van nieuwe kantoorpanden verplaatsingsbewegingen op de kantorenmarkt op gang komen. De verwachting is daarom dat er op Rijnhuizen eind jaren '90 veel bedrijfsverplaatsingen hebben plaatsgevonden (hierover meer in paragraaf 4.3 bij de onderzoekshypothesen). Na 2001 zijn er in Rijnhuizen niet tot nauwelijks meer kantoren bijgebouwd. De laatste jaren is de leegstand in Rijnhuizen flink opgelopen tot maar liefst 30 procent en is daarnaast op sommige plekken de structurele veroudering goed zichtbaar (figuur 4.1.5).

Figuur 4.1.4: Kantoorruimte te huur in Rijnhuizen



Bron: Koen van der Most

Figuur 4.1.5: Leegstand en structurele veroudering in Rijnhuizen



Bron: Koen van der Most

#### **Kantoorlocatie Binnenstad**

De Binnenstad van Nieuwegein als kantoorlocatie is ontstaan gedurende de jaren '70 en '80. De Binnenstad ligt hemelsbreed minder dan één kilometer van de A2 waardoor het met de auto goed bereikbaar is. Kantoorgebruikers kiezen voor de Binnenstad vanwege deze goede autobereikbaarheid en de ruime aanwezigheid van parkeervoorzieningen. Daarnaast vormt de sneltram naar Utrecht een belangrijke OV-verbinding (Gemeente Nieuwegein, 2011a). De gemeente Nieuwegein positioneert de Binnenstad als *“een aantrekkelijk binnenstedelijk milieu met een goede bereikbaarheid en aantrekkelijk huurniveau”* voor kantoorgebruikers en probeert deze als *“niche”* in de regionale kantorenmarkt Utrecht te zetten (Gemeente Nieuwegein, 2011a, p.6; zie figuur 4.1.6 en figuur 4.1.7 voor twee representatieve kantoorpanden). De kantoorgebouwen liggen verspreid om het winkelcentrum heen waardoor er de nodige voorzieningen aanwezig zijn. Inmiddels is gestart met de herstructurering van de Binnenstad waarbij een aanzienlijke nieuwbouw van kantoren gerealiseerd wordt (Gemeente Nieuwegein, 2011a).

Figuur 4.1.6: Kantoorpand in de Binnenstad



Bron: Koen van der Most

Figuur 4.1.7: Geschakelde kantoorpanden 'Villawal'



Bron: Koen van der Most

### *Regionale kantorenmarkt van Utrecht.*

Omdat de kantorenmarkt van Nieuwegein onderdeel uitmaakt van de regionale kantorenmarkt van Utrecht kunnen ontwikkelingen op de onderzochte kantoorlocaties niet los worden gezien van de situatie op de kantorenmarkt van Utrecht (Bijkerk et al., 2003; Rabobank, 2010). In de jaren '70 is Nieuwegein in het kader van het Groeikernenbeleid van de Nederlandse overheid aangewezen als overloopgebied voor de stad Utrecht. In planologisch opzicht vormt Nieuwegein sindsdien een satellietstad van de stad Utrecht. In eerste instantie was de opdracht voor Nieuwegein om de woningnood in de stad Utrecht te verlichten, in tweede instantie is deze woonfunctie uitgebreid door er ook werkgelegenheid te creëren (Rabobank, 2010). Mede door de schaarse ontwikkeling- en uitbreidingsmogelijkheden in de stad Utrecht heeft dit geleid tot een aanzienlijke kantoorfunctie voor Nieuwegein (Bijkerk et al., 2003). Vanwege de beperkte nieuwbouw in stad Utrecht en de grote vraag naar kantoren ontstond er rond de eeuwwisseling een situatie met veel krapte op de Utrechtse kantorenmarkt waarbij de leegstandscijfers rond de één procent lagen (Gemeente Utrecht, 2011). Zoals in hoofdstuk 2 naar voren is gekomen ligt in een gezonde markt de leegstand rond de vijf procent. Vanwege de krapte op de Utrechtse kantorenmarkt weken bedrijven die binnen de stad Utrecht geen geschikte kantoorruimte konden vinden noodgedwongen uit naar locaties buiten de stad (Bijkerk et al., 2003). De omringende gemeenten en projectontwikkelaars zagen dit als kans en stelden ruimte voor nieuwbouw beschikbaar (Korteweg, 2006). Nieuwegein profiteerde zodoende tot aan 2002 van de krapte op de Utrechtse kantorenmarkt (Robeco Vastgoed, 2007).

Vanaf 2001 verruimde de markt en nam het tekort aan kantoorruimte op de Utrechtse kantorenmarkt af. Enerzijds door de oplevering van nieuwe kantoorpanden, anderzijds door de ingezette daling van de vraag naar kantoorruimte. Kenmerkend voor deze periode is de gebrekkige regionale samenwerking tussen gemeenten waardoor veel gemeenten nu kampen met een overaanbod van kantoren (FGH Bank, 2011). De opgelopen leegstand op de kantoorlocaties in Nieuwegein kan daarom deels verklaard worden door de verruiming op de Utrechtse kantorenmarkt en een achteraf gezien te ruimhartig uitgiftebeleid voor kantoorlocaties. De tijd dat Nieuwegein profiteerde van afvloeiing van de vraag naar kantoorruimte vanuit Utrecht lijkt definitief voorbij te zijn (Robeco Vastgoed, 2007).

De hiervoor benoemde opgelopen leegstand op de kantoorlocaties in Nieuwegein doet vermoeden dat er een uitstroom van bedrijven heeft plaatsgevonden, zonder dat daarbij de achtergelaten kantoorruimte weer in gebruik is genomen door andere bedrijven. Voor de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en het (her)gebruik van de kantoorpanden op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad zijn hierna een conceptueel model (§4.2) en bijhorende onderzoekshypothesen (§4.3) opgesteld.

## **4.2 Conceptueel model**

Op basis van het literatuuronderzoek in hoofdstuk 2 en 3 is voor zowel de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers, als voor het (her)gebruik van kantoorpanden een conceptueel model opgesteld. Met relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers wordt hier bedoeld dat deze binnen de eigen kantoorlocatie van kantoorpand verwisselen; niet-honkvaste verplaatste kantoorgebruikers verlaten bij verplaatsing de kantoorlocatie. Het (her)gebruik van kantoorpanden betekent dat een kantoorpand na vertrek van een gebruiker weer door een andere kantoorgebruiker in gebruik wordt genomen. De cijfers (in de cirkels) relateren aan de hypothesen die in paragraaf 4.3 worden toegelicht.

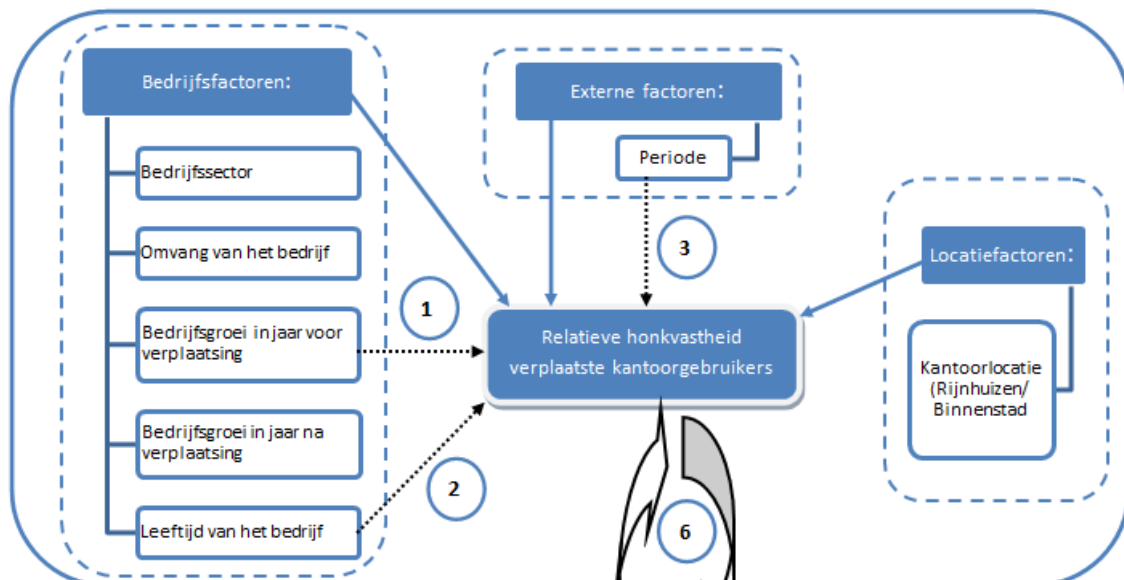
Het eerste conceptueel model (figuur 4.2.1 op pagina 51) heeft als uitgangspunt dat de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven op de kantoorlocatie samenhangt met verschillende bedrijfsfactoren (zie hoofdstuk 3). Daarnaast is er een externe factor 'periode' aan het model toegevoegd omdat wordt aangenomen dat de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers tussen 1996 en 2008 geen constant beeld laat zien, vanwege de in paragraaf 2.3 benoemde

economische ontwikkelingen en in de paragraaf 4.1 aangegeven veranderingen in het aanbod kantoorruimte op de regionale kantorenmarkt Utrecht. Ook wordt verwacht dat vanwege het aanbod kantoorruimte de kantoorlocatie waarop een kantoorgebruik gevestigd is samenhangt met de relatieve honkvastheid bij verplaatsing (blokje locatiefactoren).

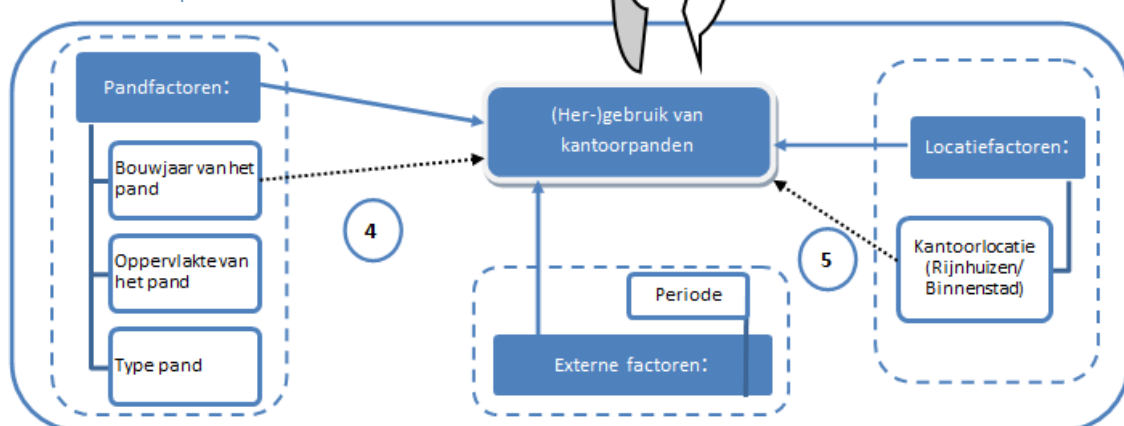
Het tweede conceptueel model (figuur 4.2.2) stelt het (her)gebruik van kantoorruimte centraal waarbij verwacht wordt dat deze samenhangt met verschillende pand- en locatiefactoren. Zo wordt verwacht dat het (her)gebruik van oudere panden lager is dan voor nieuwe panden. Ook hier wordt verwacht dat de externe factor 'periode' en de kantoorlocatie een rol speelt bij verklaren van het (her)gebruik van kantoorpanden. Veronderstelling is dat na 2001 het (her)gebruik van kantoorpanden lager is dan in de periode voor 2001 vanwege de afgenomen vraag naar kantoorruimte (§2.3) en toegenomen concurrentie vanuit de stad Utrecht (§4.1 oplevering van nieuwe kantoorpanden).

Daarnaast wordt verondersteld dat er een samenhang bestaat tussen de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en het gebruik van nieuwe kantoorpanden. Deze veronderstelde samenhang is weergegeven met de pijl tussen conceptueel model 1 en model 2.

Figuur 4.2.1: Conceptueel model 1 voor de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers: het bedrijf centraal



Figuur 4.2.2: Conceptueel model 2 voor (her) gebruik van kantoorpanden: het kantoorpand centraal



Er is gekozen om zes veronderstelde relaties uit conceptueel model 1 en 2 nader te onderzoeken omdat op basis van het literatuuronderzoek verwacht wordt dat deze de meeste verklarende waarde hebben. De veronderstelde relaties worden in



paragraaf 4.3 verder toegelicht. De cijfers 1 tot en met 6 in de conceptueel modellen verwijzen naar de onderzoekshypothesen die hierna in paragraaf 4.3 verder worden toegelicht.

### 4.3 Onderzoekshypothesen

Op basis van het literatuuroverzicht in hoofdstuk 2 en 3 zijn er zes onderzoekshypothesen geformuleerd over de relatie tussen bedrijfs-, pand- en locatiekenmerken enerzijds, en de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en het (her)gebruik van kantoorruimte anderzijds. De eerste drie hypothesen stellen het bedrijf centraal en hypothesen vier, vijf en zes het kantoorpand.

#### Hypothesen bij conceptueel model 1: relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven

Voor relatief honkvaste verplaatste bedrijven, die dus binnen de Binnenstad of binnen Rijnhuizen van kantoorpand verwisselen, wordt verwacht dat de locatiekenmerken bij verplaatsing nauwelijks een rol spelen, maar de bedrijfskenmerken des te meer. Uit eerder onderzoek van Knobens en Oerlemans (2008) en Weterings en Knobens (2012) naar bedrijfsverplaatsingen blijkt dat ruimtegebrek veroorzaakt door bedrijfsgroei de belangrijkste interne (push-) factor is bij bedrijfsverplaatsing. Ook in studies van Van Oort et al. (2007) en Weterings et al. (2008) komt naar voren dat verplaatste bedrijven in de jaren voor verplaatsing een groei laten zien van het aantal werknemers. Voor kantoorgebruikers die verplaatsen vanwege bedrijfsinterne factoren wordt aangenomen dat deze een locatie in de nabijheid van de oude locatie kiezen (Louw et al., 2009; Manzato, 2012). De verwachting is daarom dat verplaatste bedrijven die te maken hebben gehad met bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing relatief honkvast zijn bij verplaatsing.

**Hypothese 1:** *Verplaatste bedrijven met bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing zijn relatief honkvaster dan bedrijven die geen bedrijfsgroei hebben in het jaar voor verplaatsing.*

In hoofdstuk 2 naar voren gekomen dat bedrijven bij verplaatsing dikwijls dicht bij de startlocatie blijven om zodoende de risico's, zoals verlies van werknemers en zakelijke relaties, zo beperkt mogelijk te houden (Brouwer, 1994; Louw et al., 2009). Er wordt daarom verwacht dat indien een bedrijf is opgericht in Rijnhuizen of de Binnenstad, deze bij een latere verplaatsing relatief honkvast is op deze kantoorlocatie. Verwachting is daarom dat bedrijven die zijn opgericht op de kantoorlocatie Rijnhuizen of de Binnenstad, bij een latere verplaatsing relatief honkvaster zijn dan bedrijven die niet in Rijnhuizen of de Binnenstad zijn gestart maar op een later moment daar gevestigd zijn.

**Hypothese 2:** *Bedrijven die op kantoorlocatie Rijnhuizen en de Binnenstad zijn gestart, zijn bij verplaatsing relatief honkvaster dan bedrijven die zich in een latere fase op een van deze locaties hebben gevestigd.*

De verwachting is dat de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers niet alleen afhangt van bedrijfskenmerken, maar dat de situatie op de lokale en regionale kantorenmarkt hierbij een rol speelt (Korteweg, 2002; Olden, 2010). Omdat tot 2002 het aanbod kantoorruimte in de stad Utrecht beperkt was (en dus ook de mogelijkheden voor bedrijven om zich in deze periode daar te vestigen beperkt) en er op de locatie Rijnhuizen veel nieuwe kantoorpanden op de markt zijn gekomen, is de verwachting dat in de periode 1996 tot en met 2001 verplaatste bedrijven relatief honkvast zijn (Bijkerk et al., 2003). Vanwege het na 2002 verruimde aanbod kantoren op de regionale kantorenmarkt van Utrecht is de verwachting dat verplaatste bedrijven in de tweede periode minder honkvast zijn dan in de eerste periode. Door de nieuwbouw in Rijnhuizen gedurende de eerste periode is de verwachting dat dit daar sterker speelt dan in de Binnenstad, waar vrijwel geen nieuwbouw heeft plaatsgevonden.

**Hypothese 3:** *De vóór 2002 verplaatste bedrijven zijn relatief honkvaster dan verplaatste bedrijven in de periode na 2002, en dit speelt sterker op locatie Rijnhuizen dan in de Binnenstad.*

## Hypothesen bij conceptueel model 2: (her)gebruik van kantoorpanden

Hiervoor stonden de bedrijven centraal; bij hypothesen vier, vijf en zes staan de kantoorpanden centraal. Op het moment dat een kantoorgebruiker een pand verlaat komt de kantoorruimte leeg te staan. Wanneer deze situatie tijdelijk is wordt gesproken van frictie- of mutatieleegstand. Vraag is in hoeverre er sprake is van hergebruik van de leeggekomen kantoorruimtes. De marktpositie van kantoorpanden kan veranderen door de toevoeging van nieuwe panden aan de kantorenvoorraad. Alleen al door de oplevering van nieuwe kantoorpanden is het mogelijk dat andere panden dalen op de kwaliteitsladder (Korteweg, 2002). Er hoeft dan aan de kenmerken van het kantoorpand niet eens iets veranderd te zijn, maar enkel door de aanwezigheid van nieuwere panden op de markt kunnen de bestaande panden ineens verouderd zijn (zie §2.5, relatieve veroudering). Ook kunnen kantoorpanden door de jaren heen functioneel verouderen waardoor deze niet langer aan de eisen van de kantoorgebruiker voldoen en zodoende uit de markt vallen. Zoals Geraedts en Van der Voordt (2003, p.2) stellen: “*good buildings drive out bad buildings*”. De verwachting is daarom dat voor de oudere kantoorpanden bij vertrek van de gebruiker de kans op een nieuwe gebruiker kleiner is dan voor nieuwere kantoorpanden.

**Hypothese 4:** *Oudere kantoorpanden hebben na vertrek van de gebruiker een kleinere kans op een nieuwe gebruiker dan nieuwere kantoorpanden.*

Niet alleen de kenmerken van de kantoorgebouwen kunnen het (her)gebruik van panden verklaren, ook locatiekenmerken spelen een rol. Locatie is en blijft de meest kritische factor volgens de FGH Bank (2009) en Van Dijk (2011). In hoofdstuk 2 is naar voren gekomen dat na 2001 op de Nederlandse kantorenmarkt de vraag naar kantoorruimte aanzienlijk is afgenomen. Er wordt daarom verwacht dat in de periode na 2001 het hergebruik van kantoorpanden lager is, dan in de periode voor 2001. Daarnaast is in hoofdstuk 2 aangegeven dat de opgelopen leegstand in Nederland vooral plaatsvindt op monofunctionele kantoorlocaties. Ook komt in meerdere kantorenmarktstudies naar voren dat de bereikbaarheid per auto het belangrijkste locatiekenmerk van een kantoorlocatie is (Remøy, 2010; NVB & Stogo, 2011). Aangezien Rijnhuizen een monofunctionele kantoorlocatie is, en de autobereikbaarheid gezien de afstand tot de snelweg op- en afritten niet optimaal is, wordt verwacht dat in Rijnhuizen kantoorruimte na vertrek van een gebruiker vaker leeg blijft dan in de Binnenstad.

**Hypothese 5:** *Kantoorpanden hebben in de periode na 2001 na vertrek van een gebruiker een kleinere kans op een nieuwe gebruiker dan in de periode daarvoor; dit effect is voor kantoorlocatie Rijnhuizen sterker dan voor de Binnenstad.*

## Hypothese voor de samenhang tussen conceptueel model 1 en model 2

In hoofdstuk 1 is naar voren gekomen dat gemeenten grond beschikbaar stellen voor het ontwikkelen van nieuwe kantoorlocaties omdat dit de nodige grondopbrengsten oplevert en gemeenten enerzijds willen voorkomen dat bestaande bedrijven uit de gemeente wegtrekken, en zij anderzijds bedrijven hopen aan te trekken van buiten de gemeente. Remøy (2010) geeft in haar proefschrift naar leegstand van kantoorgebouwen aan dat gemeenten met elkaar concurreren bij het aantrekken van nieuwe bedrijvigheid en bijhorende werkgelegenheid door het toestaan van nieuwe kantoorontwikkelingen. Nieuwe, hoogwaardige kantoorpanden zouden volgens lokale beleidsmakers aantrekkingskracht hebben op kantoorgebruikers van buitenaf (Van Oort et al., 2007). Vraag is of deze aanname gefundeerd is. Leidt de oplevering van nieuwe kantoorpanden inderdaad tot meer instroom van bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein of faciliteert het vooral de relocatie van lokale bedrijven?

**Hypothese 6:** *Nieuwbouwkantoorpanden worden vaker door bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein betrokken dan bestaande kantoorpanden.*

De zes hypothesen worden getoetst aan de hand van verschillende gegevens die in de volgende paragraaf verder worden toegelicht.

#### 4.4 Toelichting op de onderzoeksgegevens

In de inleiding (H1) is naar voren gekomen dat er voor dit onderzoek gegevens zijn gebruikt afkomstig uit het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR) van de provincie Utrecht. Het PAR vormt de basis voor het empirische gedeelte van dit onderzoek. In deze paragraaf volgt een toelichting op het PAR en worden de mogelijkheden van de gegevens besproken.

##### 4.4.1 Provinciaal Arbeidsplaatsen Register PAR

Het PAR is een vestigingenregister en bevat longitudinale gegevens over bedrijvigheid en werkgelegenheid binnen de provincie Utrecht (Provincie Utrecht, 2012). De doelstelling van het PAR is het verzamelen en beheren van vestiging- en werkgelegenheidscijfers voor de provincie Utrecht door middel van een jaarlijkse enquête onder bedrijven, instellingen en vrije beroepsbeoefenaren (Provincie Utrecht, 2012). Daarnaast maakt het PAR onder meer gebruik van het Mutatieregister van de Kamer van Koophandel als een van de bronnen voor het eigen register. De kracht van het PAR is gelegen in de toepassingen voor onderzoek en monitoren van ontwikkelingen op het gebied van regionale economie, arbeidsmarkt en ruimtelijke ordening (Huisman & Van Wissen, 2005) en onderbouwingen van beleid op het gebied van economie, arbeidsmarkt en ruimtelijke ordening op rijk, provincie- en gemeenteniveau (Provincie Utrecht, 2012).

De PAR-gegevens omvatten echter alleen de vestigingen binnen de provincie Utrecht. Consequentie hiervan is dat de gegevens nog niet volledig zijn en regiogrensoverschrijdende verplaatsingen van bedrijven niet te traceren zijn. Een vestiging die bijvoorbeeld van Amsterdam naar Utrecht verplaatst, wordt in de betreffende registers als opheffing en starter geregistreerd. Voor het PAR betekent dit dat verplaatsingen van en naar de provincie Utrecht niet zijn te volgen. Dit betekent verder dat voor bedrijven die na 1996 in het PAR-bestand geregistreerd zijn, er niet met zekerheid kan worden aangenomen dat het hier om startende bedrijven gaat of dat deze van buiten de provincie Utrecht afkomstig zijn. In hoofdstuk 3 is echter naar voren gekomen dat uit verschillende studies naar bedrijfsverplaatsingen (Pellenburg, 2005; Van Oort et al., 2007) blijkt dat het aantal provinciegrenzen overschrijdende verplaatsingen in Nederland met 2,5 procent van het totaal aantal verplaatsingen gering is, daarom wordt aangenomen dat het niet kunnen traceren van provinciegrenzen overschrijdende verplaatsingen geen noemenswaardige effect heeft op de onderzoeksresultaten.

Ondanks de hiervoor genoemde beperkingen vormt het PAR een betrouwbare en daarnaast meest gebruikte databron voor onderzoek naar regionale ontwikkelingen van bedrijvigheid en werkgelegenheid. De twee belangrijkste voordelen van het gebruik van het PAR zijn de lange tijdreeks en het lage detailniveau. Het PAR is vanwege de lange tijdreeks uitermate geschikt voor longitudinaal onderzoek. Het is mogelijk een gedetailleerd beeld te krijgen van alle tussen 1996 en 2008 geregistreerde bedrijven binnen de provincie Utrecht, waardoor het ook mogelijk moet zijn om de ontwikkelingen op kantoorlocaties te analyseren. Daarnaast is het lage detailniveau (4-cijferig postcode) waarop de gegevens beschikbaar zijn een groot voordeel omdat hierdoor is in te zoomen op lokale ontwikkelingen. Door de aanwezigheid van X en Y coördinaten, adresgegevens en RIN-nummers<sup>11</sup> is onderzoek mogelijk op verschillende schaalniveaus (Stichting Lisa, 2011).

##### 4.4.2 Beschikbare gegevens in het PAR

Hiervoor is aangegeven dat het PAR een vestigingenregister is. Met een vestiging wordt verstaan *“een locatie van een onderneming, instelling of zelfstandig beroepsbeoefenaar (dat wil zeggen elke fabriek, werkplaats, kantoor, winkel of*

---

<sup>11</sup> Een RIN-nummer staat voor Ruimtelijk Identificatie Nummer en is een uniek nummer ter identificatie van een IBIS-werklocatie: dit is een terrein dat vanwege bestemd en geschikt is voor het gebruik door handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie. Onder de omschrijving vallen daarmee tevens (delen van) werklocaties die gedeeltelijk bestemd en geschikt zijn voor kantoren (Ministerie van Infrastructuur & Milieu, 2011). Een RIN-nummer is als volgt opgebouwd: provinciecode/ jaar van uitgifte/ volgnummer.

andere bedrijfsruimte, dan wel elk complex daarvan) waarin of waaruit een economische activiteit of zelfstandig (vrij) beroep wordt uitgeoefend door minimaal 1 werkzaam persoon” (Stichting Lisa, 2011, p.6). De definitie van het LISA bevat feitelijk drie criteria waar aan voldaan dient te worden, er is sprake van een adres met een permanent karakter; op of vanuit het adres wordt een economische activiteit uitgeoefend en er dient op of vanuit het adres door minimaal één persoon gewerkt te worden. Voor de in het PAR opgenomen vestigingen zijn per jaar de volgende bedrijfskenmerken geregistreerd: een vestigingsnummer/ enquêtenummer; bedrijfsnaam; bedrijfssector (op basis van de Standaard Bedrijfsindeling SBI-2008) en het aantal arbeidsplaatsen (het aantal mensen dat minimaal 12 uur per week werkzaam is in of vanuit de vestiging). Naast bedrijfskenmerken zijn de volgende locatiekenmerken geregistreerd: adres van de vestiging bestaande uit straatnaam; huisnummer; postcode; naam van de gemeente; X en Y coördinaten (exacte locatie voor toepassingen in GIS) en indien van toepassing een RIN-nummer (waarmee het mogelijk is het adres te koppelen aan een kantoorlocatie).

#### 4.4.3 Analyse van de PAR-gegevens

Uit een eerste verkenning is gebleken dat het op basis van de PAR-gegevens niet mogelijk is om met zekerheid te zeggen of een bedrijf daadwerkelijk in een kantoorpand is gevestigd. Het PAR bevat wel een variabele ‘RIN-nummer’ dat met een code aangeeft of een bedrijf al dan niet gevestigd is op een formele bedrijfslocatie (IBIS). Er zijn in de dataset een tweetal type IBIS-locaties te onderscheiden: bedrijventerreinen en kantoorlocaties. Er is gekozen om alle bedrijven die gedurende de onderzoeksperiode 1996 tot en met 2008 gevestigd zijn (of gevestigd waren) op de IBIS-kantoorlocaties ‘Rijnhuizen’, ‘Stadscentrum’ en ‘Merwestein’ in het onderzoek op te nemen (de IBIS-kantoorlocaties Stadscentrum en Merwestein zijn zoals in paragraaf 4.1 aangegeven samengevoegd onder de naam ‘Binnenstad’). Omdat uit eerder onderzoek (Knoben & Traa, 2008) is gebleken dat het mogelijk is dat er op de IBIS-kantoorlocaties naast kantoorpanden mogelijk ook bedrijfspanden staan, is de betrouwbaarheid van de data op twee verschillende manier gecontroleerd.

Ten eerste zijn de PAR-gegevens nagelopen op afwijkende waarden waarbij er is gekeken naar bedrijfssector en het aantal arbeidsplaatsen. Onder afwijkende waarden vallen bijvoorbeeld bedrijfssectoren zoals ‘transport’ of ‘bouwbedrijven’ waarvan bekend is dat deze vooral op bedrijventerreinen zijn terug te vinden. Uit deze controle zijn de volgende bevindingen naar voren gekomen:

- In bepaalde straten zijn opvallend veel bedrijven met SBI-codes die buiten de kantoorgerelateerde sectoren vallen, wat er op wijst dat er naast kantoorpanden ook bedrijfspanden aanwezig zijn.
- In bepaalde straten zijn opvallend veel ondernemingen met slechts één werkzaam persoon, wat er op wijst dat er binnen de IBIS-kantoorlocaties woonhuizen met een bedrijf aan huis liggen;

Ten tweede heeft er op beide locaties een visuele inspectie plaatsgevonden met de volgende bevindingen:

- Delen van de IBIS-kantoorlocaties bevatten gehele woonblokken met woningen;
- Gedeeltes van de kantoorlocaties omvatten bedrijventerreinen;
- Een deel van de kantoorpanden bestaat uit meerdere adressen (verschillende huisnummers)

Uit deze bevindingen is naar voren gekomen dat de toewijzing ‘kantoorlocatie’ op basis van de RIN-nummers geen voldoende garantie biedt dat de onderliggende adressen daadwerkelijk kantoorpanden op kantoorlocaties zijn. Consequentie voor het onderzoek is dat er andere databronnen noodzakelijk zijn om de PAR-gegevens aan te vullen. Door de adressen uit het PAR te koppelen aan gedetailleerde gegevens van kantoorpanden en –locaties zou het mogelijk moeten zijn om de PAR-gegevens alsnog te gebruiken voor het analyseren van de bedrijvendynamiek op de kantorenmarkt.

#### 4.4.4 Aanvulling met gegevens uit het kantorenbestand van Bak

Vanwege de hiervoor benoemde tekortkomingen is er gekozen om de PAR-gegevens aan te vullen met gegevens uit het kantoorpandenbestand van R.L. Bak (2009). Het kantorenbestand van Bak (2009) bevat gedetailleerde voorraadgegevens van de Nederlandse kantorenmarkt en wordt veelvuldig gebruikt voor kantorenmarktonderzoeken en -rapportages

(Steinmaier, 2011; Bouwfonds REIM Research, 2011; Van Elp et al., 2011a; DTZ Zadelhoff, 2012b). Het kantorenbestand van Bak (2009) bestaat uit adresgegevens van kantoorpanden; naam van het kantoorpand; de omvang van het pand in vierkante meter verhuurbaar oppervlakte en tot slot het bouwjaar van het pand.

Net als de PAR-gegevens zijn ook de gegevens uit het kantorenbestand van Bak (2009) gecontroleerd, waaruit bleek dat een aantal kantoorpanden niet in het kantorenbestand van Bak (2009) geregistreerd staan. Om de ontbrekende gegevens aan te vullen is gebruik gemaakt van het archief van de gemeente Nieuwegein. Daarnaast is uit de visuele inspectie op de kantoorlocaties gebleken dat niet alle panden voldoen aan de definitie van kantoorpanden zoals deze in paragraaf 4.1 is gedefinieerd. Een aantal van de panden betrof bedrijfshallen met kantoorruimte. Aangezien de definitie duidelijk spreekt van kantoorruimte als ruimtelijk zelfstandige eenheden, zijn deze panden daarom als zijnde bedrijfsruimte buiten de analyse gelaten (voor een overzicht van de kantoorpanden per kantoorlocatie, zie bijlage III).

Door het koppelen van PAR-gegevens met de gegevens uit het kantorenbestand van Bak, de visuele inspectie van beide kantoorlocaties en de archiefgegevens van de gemeente Nieuwegein, is uiteindelijk een gegevensbestand ontstaan met daarin alle tussen 1996 en 2008 op kantoorlocatie Rijnhuizen en de Binnenstad gevestigde kantoorgebruikers (voor een verdere toelichting op de in het gegevensbestand aanwezige variabelen, zie bijlage IV). Het ontstane gegevensbestand vormt de basis van het empirisch onderzoek waarvan de resultaten in de volgende hoofdstukken worden toegelicht.

#### **4.5 Toelichting op de onderzoeksmethoden**

Empirisch onderzoek op basis van de hiervoor besproken gegevens valt onder kwantitatief onderzoek. Het gaat hier immers om het verzamelen en analyseren van numerieke data (Baarda & de Goede, 2006; Bryman, 2008). Voor de analyses is gebruik gemaakt van statistische bewerkingen in SPSS. Hierbij is gekeken of er een verband is tussen de verschillende bedrijfs-, locatie- en pandkenmerken enerzijds, en de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en het (her)gebruik van kantoorpanden anderzijds. De relatieve honkvastheid en het (her)gebruik zijn in dit onderzoek de afhankelijke (te verklaren) variabelen. De te verklaren variabelen zijn dichotoom (binair) en kunnen daarom twee waarden aannemen '0' (relatief honkvast/ (her)gebruik) en '1' (niet-honkvast/ geen (her)gebruik). De onafhankelijke variabelen (in dit onderzoek dus de verschillende bedrijfs-, locatie- en pandkenmerken) die invloed hebben op de afhankelijke variabelen zijn nominaal, interval/ratio en categorale variabelen. Zie bijlage IV voor de operationalisatie van de variabelen en de frequentietabellen van de onafhankelijke en afhankelijke variabelen. Om het verband tussen twee of meerdere variabelen te bepalen, is gebruik gemaakt van bivariate en multivariate analyse. Op basis van significantietoetsing (Chi-Square) kan gekeken worden of er een significant verband is. Daarnaast is gekeken naar de richting van het verband en is dit doormiddel van een associatiemaat (Cramer's V.) de sterkte van dit verband onderzocht.

Voor het uitwerken van de analyses in hoofdstuk 5 tot en met 7 is gebruik gemaakt van zowel SPSS als Excel. De PAR-gegevens zijn aangeleverd in een SPSS-bestand, het kantorenbestand van Bak in Excel. De gegevens zijn met elkaar gecombineerd in het SPSS-bestand, maar voor latere analyses is regelmatig teruggegrepen naar Excel om bewerkingen te maken die in SPSS niet goed mogelijk zijn.

Hierna volgt in het vijfde hoofdstuk een beschrijving van de (bedrijven) dynamiek op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad. In hoofdstuk 6 en 7 wordt aan de hand van de in paragraaf 4.3 opgestelde hypothesen dieper ingegaan op de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en het (her)gebruik van kantoorpanden.

## 5. Kantoorgebouwen en bedrijvendynamiek

In dit hoofdstuk volgt een korte beschrijving van de ontwikkeling van de kantorenvoorraad en de bedrijvendynamiek in Rijnhuizen en de Binnenstad gedurende de onderzoeksperiode 1996 tot en met 2008.

### 5.1 Kantorenvoorraad naar bouwjaar en oppervlakte

In deze paragraaf volgt een korte beschrijving van de kantoorpanden op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad. Hierbij is gekeken naar het bouwjaar en het vloeroppervlakte van de kantoorpanden.

In totaal staan er in het onderzoeksgebied 104 kantoorpanden, waarvan 60 in Rijnhuizen en 44 in de Binnenstad (tabel 5.1.1). In paragraaf 4.1 is naar voren gekomen dat kantoorlocatie Rijnhuizen in een latere periode is ontwikkeld dan de Binnenstad. Dit is terug te zien in de bouwperiode van de kantoorpanden. In de Binnenstad zijn vrijwel alle kantoorpanden gebouwd tussen 1980 tot en met 1995. Op kantoorlocatie Rijnhuizen heeft de meeste nieuwbouw plaatsgevonden tussen 1990 en 2002. De kantoorpanden in de Binnenstad zijn dan ook gemiddeld ouder dan in Rijnhuizen. In de Binnenstad ligt het gemiddelde bouwjaar op 1990, in Rijnhuizen is dit 1995 (Bak, 2009; zie bijlage III voor een overzicht van alle kantoorpanden met bouwjaar). In tabel 5.1.1 is voor de Binnenstad een extra kolom opgenomen, een kolom exclusief 'Villawal'. Dit is een kantoorontwikkeling met 13 geschakelde kantoorvilla's en omdat deze ontwikkeling de cijfers dermate beïnvloeden is deze hier apart genomen. Bij de uitwerkingen van de resultaten in hoofdstuk 6 en 7 wordt, tenzij anders aangegeven, uitgegaan van de Binnenstad inclusief 'Villawal'.

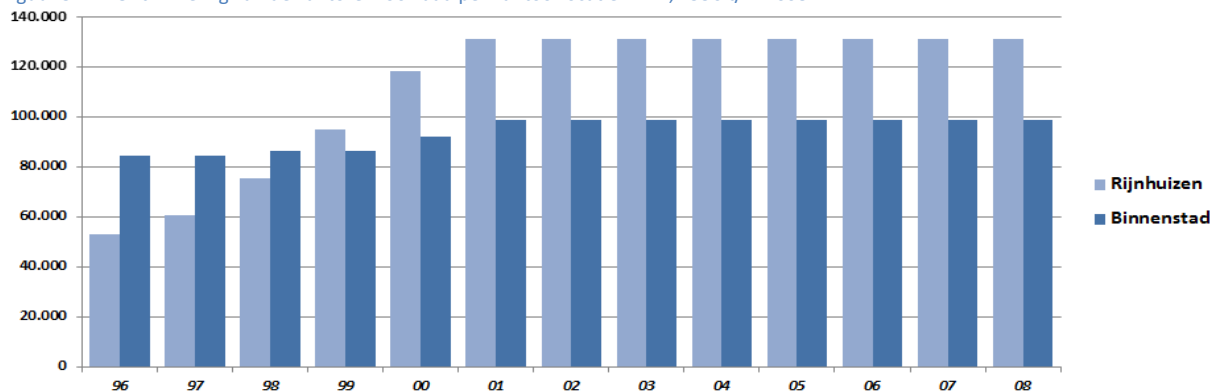
Tabel 5.1.1: Aantal kantoorpanden naar bouwjaarklasse en kantoorlocatie, 1996 t/m 2008.

Bouwjaarklasse:	Rijnhuizen		Binnenstad (incl. Villawal)		Binnenstad (excl. Villawal)	
	N:	%	N:	%	N	%
1980 t/m 1989	13	22	15	34	15	46
1990 t/m 1999	34	56	27	61	16	48
2000 t/m 2009	13	22	2	5	2	6
<b>Totaal</b>	<b>60</b>	<b>100</b>	<b>44</b>	<b>100</b>	<b>33</b>	<b>100</b>

Bron: Bak, 2009; eigen bewerking.

In de Binnenstad zijn tussen 1996 tot en met 2008 slechts drie nieuwe kantoorpanden opgeleverd, waardoor maar liefst 93 procent van de kantorenvoorraad van voor 1996 is. Rijnhuizen geeft een geheel ander beeld: gedurende de onderzoeksperiode zijn hier 23 nieuwe kantoorpanden opgeleverd; slechts 40 procent van de kantoorpanden in Rijnhuizen is van voor 1996. Op beide kantoorlocaties heeft er na 2001 geen nieuwbouw meer plaatsgevonden (zie figuur 5.1.2).

Figuur 5.1.2: Ontwikkeling van de kantorenvoorraad per kantoorlocatie in m<sup>2</sup>, 1996 t/m 2008.



Bron: Bak, 2009; eigen bewerking.

Het totale aantal vierkante meter kantoorvloeroppervlakte bedroeg in 2008 230 duizend vierkante meter, waarvan 131 duizend in Rijnhuizen en 99 duizend in de Binnenstad. In paragraaf 4.1 is naar voren gekomen dat de kantorenvoorraad in Rijnhuizen momenteel 200 duizend vierkante meter bedraagt en in de Binnenstad 137 duizend. Dit betekent dat er een aanzienlijk verschil is tussen deze cijfers en de kantoorpanden die voor dit onderzoek geselecteerd zijn. Oorzaak is de in paragraaf 4.1 besproken strikte afbakening van het onderzoeksgebied waardoor vooral in Rijnhuizen enkele kantoorpanden buiten het onderzoeksgebied zijn gevallen. Daarnaast zijn er zowel in Rijnhuizen als in de Binnenstad enkele panden niet geselecteerd omdat deze niet aan de gehanteerde definitie van kantoorpanden voldeden (zie bijlage III voor een overzicht).

Op de twee kantoorlocaties zijn kantoorpanden van verschillende omvang te vinden. Het gemiddelde vloeroppervlakte ligt zowel in de Binnenstad als in Rijnhuizen rond de 2.200 vierkante meter per kantoorpand. In de Binnenstad zijn in vergelijking met Rijnhuizen echter veel kleinschalige kantoorpanden (< 500 m<sup>2</sup>) te vinden (tabel 5.1.3). Dit komt door de aanwezigheid van de kantoorontwikkeling 'Villawal'. Indien 'Villawal' buiten beschouwing wordt gelaten, ligt het gemiddelde in de Binnenstad rond de 2.800 vierkante meter. In Rijnhuizen zijn weinig kleinschalige kantoorontwikkelingen, bijna de helft van de kantoorpanden in Rijnhuizen bevindt zich in het middensegment van 1.000 tot 2.000 vierkante meter.

Tabel 5.1.3: Aantal kantoorpanden naar vloeroppervlakteklasse en kantoorlocatie, 1996 t/m 2008.

Vloeroppervlakteklasse:	Rijnhuizen (gem. = 2.185 m <sup>2</sup> )		Binnenstad (gem. = 2.247 m <sup>2</sup> )		Binnenstad* (gem. = 2.874 m <sup>2</sup> )	
	N	%	N	%	N	%
Tot 500 m <sup>2</sup>	2	3	12	27	1	3
500 m <sup>2</sup> - 1.000 m <sup>2</sup>	12	20	2	5	2	6
1.000 m <sup>2</sup> - 2.000 m <sup>2</sup>	25	42	14	32	14	42
2.000 m <sup>2</sup> - 5.000 m <sup>2</sup>	17	28	11	25	11	34
5.000 m <sup>2</sup> of groter	4	7	5	11	5	15
Totaal	60	100	44	100	33	100

Bron: Bak, 2009; eigen bewerking.

\*Exclusief Villawal

In figuur 5.1.4 is per bouwjaarperiode het aantal kantoorpanden naar vloeroppervlakte weergegeven. Er is een verband<sup>12</sup> tussen bouwjaar en oppervlakte van de kantoorpanden (vanwege de gebrekkige cel vulling in tabel 5.1.4 zijn hiervoor enkele klassen samengevoegd, zie bijlage V-A voor de tabel). Vanaf 2000 zijn er relatief veel grootschalige kantoorpanden opgeleverd in vergelijking met de periode daarvoor. Dit verband<sup>13</sup> gaat ook op voor nieuwbouw (na 1996) in vergelijking met de bestaande voorraad (voor 1996; zie bijlage V-A voor de tabel).

Tabel 5.1.4: Bouwjaarperiode kantoorpanden naar vloeroppervlakteklasse.

Bouwjaarperiode	Vloeroppervlakte in m <sup>2</sup> v.v.o.											
	< 500		500 - 1.000		1.000 - 2.000		2.000 - 5.000		> 5.000		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1980 t/m 1989	1	4	5	18	7	25	12	43	3	22	28	100
1990 t/m 1999	13	21	9	15	25	41	13	21	1	2	61	100
2000 t/m 2009	0	0	0	0	7	47	3	20	5	33	15	100
Totaal	14	13	14	13	39	38	28	27	9	9	104	100

Bron: Bak, 2009; eigen bewerking.

Een groot gedeelte van de kantoorpanden zijn zogenoemde bedrijfsverzamelgebouwen gebouwen. Dit houdt in dat er meerdere bedrijven tegelijkertijd van het pand gebruik maken. In veel van deze panden delen de bedrijven een gezamenlijke entree en receptie en huren zij één of meerdere verdiepingen of ruimtes in het gebouw. Ongeveer 40 procent

<sup>12</sup> Dit verband is statistisch significant bij Chi-Square = 20,515; p = 0,001 en Cramer's V. = 0,314 (zie bijlage V-A voor de tabel).

<sup>13</sup> Dit verband is statistisch significant bij Chi-Square = 14,281; p = 0,006 en Cramer's V. = 0,371 (zie bijlage V-A voor de tabel).

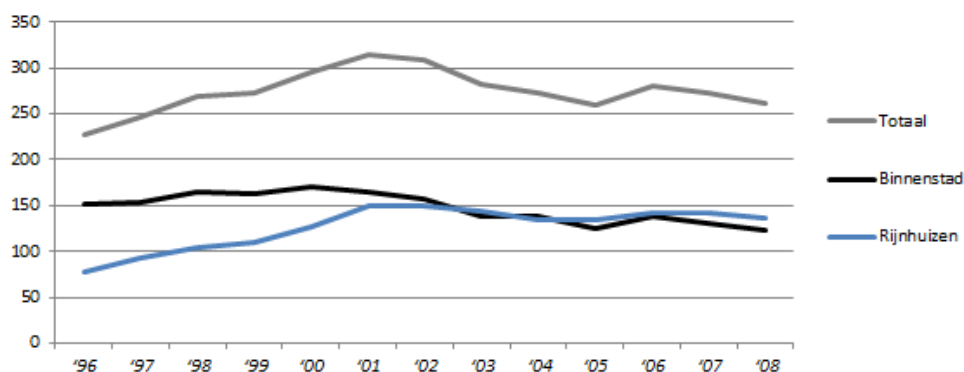
van de kantoorpanden is een bedrijfsverzamelgebouw. Dit is ook de reden dat in de volgende paragraaf, waar de ontwikkeling van het aantal bedrijven in het onderzoeksgebied centraal staat, het aantal gevestigde bedrijven aanzienlijk hoger ligt dan het aantal kantoorpanden.

## 5.2 Ontwikkeling van het aantal kantoorgebruikers en de werkgelegenheid

In de vorige paragraaf is naar voren gekomen dat er gedurende de onderzoeksperiode (1996 t/m 2008) 26 nieuwe kantoorgebouwen zijn gebouwd, waarvan 23 in Rijnhuizen en 3 in de Binnenstad. Dit heeft effect gehad op de ontwikkeling van het aantal kantoorgebruikers. Figuur 5.2.1 geeft de ontwikkeling weer van het aantal tussen 1996 en 2008 in Rijnhuizen en de Binnenstad gevestigde bedrijven en de werkgelegenheid. Aangezien er meerdere kantoorgebruikers tegelijkertijd in een gebouw gevestigd kunnen zijn, is het mogelijk dat er in een jaar meer kantoorgebruikers zijn dan kantoorpanden.

Over de gehele onderzoeksperiode is er een toename van het aantal bedrijven. Deze toename is vooral te zien op kantoorlocatie Rijnhuizen waar het aantal vestigingen is toegenomen van 77 in 1996 tot 137 in 2008. Deze toename hangt vermoedelijk samen met de nieuwbouw gedurende deze periode. De Binnenstad heeft in 2008 minder vestigingen dan in 1996. Opvallend is dat tussen 1996 en 2001 het aantal vestigingen op beide locaties is toegenomen en er na 2001 een geleidelijke afname te zien van het aantal kantoorgebruikers, met een korte opleving in 2006 (zie figuur 5.2.1).

Figuur 5.2.1: Ontwikkeling van het aantal bedrijven per kantoorlocatie, 1996 t/m 2008.



Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Ook is er gekeken naar het gemiddelde ruimte gebruik per werknemer (tabel 5.2.2). Hiervoor is de kantorenvorraad uit figuur 5.1.2 (op pagina 57) gedeeld door het aantal arbeidsplaatsen in dat jaar. Opvallend is de stijging in de Binnenstad, oorzaak is vermoedelijk de hoge mate van leegstand (zie §4.1). Daarnaast kan de in hoofdstuk 2 benoemde trend van het effectiever omgaan met de kantoorruimte een rol spelen in het dalende gemiddelde vloeroppervlakte per werknemer.

Tabel 5.2.2: Ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen en het gemiddelde m<sup>2</sup> per arbeidsplaats per kantoorlocatie, 1996 t/m 2008.

Jaartal		'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08
Binnenstad	Arbeidsplaatsen	4.037	4.812	4.950	4.602	4.856	4.692	5.051	4.153	3.875	3.602	3.857	3.964	3.165
	M <sup>2</sup> per arbeidsplaats	20,9	17,5	17,5	18,8	19,0	21,1	19,6	23,8	25,5	27,4	25,6	24,9	31,2
Rijnhuizen	Arbeidsplaatsen	2.208	2.362	3.110	3.444	4.290	5.108	5.099	5.255	4.264	5.017	5.477	5.571	5.491
	M <sup>2</sup> per arbeidsplaats	24,1	25,7	24,2	27,5	27,5	25,7	25,7	25,0	30,7	26,1	23,9	23,5	23,9
Totaal	Arbeidsplaatsen	6.245	7.174	8.060	8.046	9.146	9.800	10.150	9.408	8.139	8.619	9.334	9.535	8.656
	M <sup>2</sup> per arbeidsplaats	22,0	20,2	20,1	22,5	23,0	23,5	22,7	24,4	28,3	26,7	24,6	24,1	26,6

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.



Naast het aantal kantoorgebruikers, zijn er ook enkele bedrijfskenmerken van de kantoorgebruikers bekend (zie §4.5). Hierbij is gekeken naar de bedrijfsomvang en bedrijfssector van alle tussen 1996 en 2008 gevestigde kantoorgebruikers. De kantoorgebruikers zijn gemiddeld gezien klein. In tabel 5.2.3 is te zien dat ruim de helft van de bedrijven minder dan 10 werknemers heeft. Vooral in de Binnenstad bevinden zich veel (24%) kleinschalige kantoorgebruikers. In Rijnhuizen blijken procentueel en absoluut gezien meer grootschalige kantoorgebruikers gevestigd te zijn dan in de Binnenstad, de verschillen zijn echter niet significant.

Tabel 5.2.3: Aantal kantoorgebruikers naar arbeidsplaatsenklasse en kantoorlocatie, 1996 t/m 2008.

Arbeidsplaatsen in klasse:	Rijnhuizen		Binnenstad	
	N	%	N	%
Tot en met 2	87	20	104	24
3 t/m 4	62	14	64	15
5 t/m 9	79	18	75	17
10 t/m 19	76	18	86	20
20 t/m 49	68	16	59	13
Meer dan 50	61	14	48	11
Totaal	433	100	436	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking. Chi-Square = 0,487 en  $p = 0,487$

Nadere analyse laat zien dat de gemiddelde bedrijfsomvang in Rijnhuizen tussen 1996 en 2008 is toegenomen van 29 naar 40 arbeidsplaatsen per bedrijf, in de Binnenstad is deze min of meer gelijk gebleven rond de 26 arbeidsplaatsen per bedrijf.

Van alle bedrijven is door middel van het SBI-nummer bekend in welke sector zij actief zijn (zie bijlage II-C voor de gebruikte SBI-nummers). Op basis van deze SBI-nummers zijn de bedrijven ingedeeld in vijf klassen. Tussen beide kantoorlocaties is weinig verschil wat betreft het type bedrijvigheid. Op beide locaties is de 'zakelijke dienstverlening' de grootste sector, gevolgd door 'handel & industrie' en 'ICT dienstverlening' (zie tabel 5.2.4). Wel is in de Binnenstad de 'zakelijke' en 'financiële' dienstverlening iets sterker vertegenwoordigd, en op kantoorlocatie Rijnhuizen de 'ICT dienstverlening'.

Tabel 5.2.4: Aantal kantoorgebruikers naar sector en kantoorlocatie, 1996 t/m 2008.

Sector:	Rijnhuizen		Binnenstad	
	N	%	N	%
Handel & Industrie	113	26	91	21
Zakelijke dienstverlening	140	32	155	36
Financiële dienstverlening	39	9	56	13
ICT dienstverlening	96	22	80	18
Overheid & non-profit	45	11	54	12
Totaal	433	100	436	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking. Chi-Square = 8,440;  $p = 0,077$  en Cramer's V. = 0,099

### 5.3 Bedrijvendynamiek 1996 tot en met 2008

Van de 230 bedrijven in 1996 blijken er in 2008 nog slechts 34 op hetzelfde adres gevestigd te zijn. Gedurende de onderzoeksperiode zijn er in totaal 745 verschillende bedrijfsvestigingen geregistreerd op de twee kantoorlocaties. Deze cijfers geven aan dat er door de jaren heen de nodige verplaatsingen, oprichtingen en opheffingen van bedrijven hebben plaatsgevonden. Hierna volgt een kort overzicht van het aantal oprichtingen, opheffingen en verplaatsingen gedurende de periode 1996 tot en met 2008.

De instroom van kantoorgebruikers kan het gevolg zijn van twee componenten: instroom van nieuw opgerichte bedrijven en de instroom van bestaande bedrijven die verplaatsen. In tabel 5.3.1 is voor beide kantoorlocaties het aandeel instroom van nieuw opgerichte en verplaatste bedrijven weergegeven. Te zien is dat op Rijnhuizen de meerderheid (56%) van de instroom voor rekening komt van verplaatste bedrijven. In de Binnenstad is een ander beeld te zien, hier is het aandeel instroom van verplaatste bedrijven significant<sup>14</sup> kleiner (37%). Dit betekent dat in de Binnenstad voor 63 procent van de kantoorgebruikers die tussen 1996 en 2008 daar gevestigd zijn, het een nieuw opgericht bedrijf betrof.

Tabel 5.3.1: Instroom van bedrijven naar achtergrond verplaatsing, 1996 t/m 2008.

Achtergrond verplaatsing:	Rijnhuizen				Binnenstad			
	N	%	N	%	N	%	N	%
Nieuw opgerichte bedrijven	157	44			180	63		
Bedrijfsverplaatsingen:	199	56			105	37		
Doorstroom relatief honkvaste			54	27			34	32
Instroom vanuit andere locatie R/B			27	14			7	7
Instroom vanuit overige locaties in Nieuwegein			37	19			29	28
Instroom vanuit buiten Nieuwegein			81	41			35	33
Totaal	356	100	199	100	285	100	105	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Van de 199 bestaande bedrijven die tussen 1996 en 2008 kantoorruimte in gebruik hebben genomen op kantoorlocatie Rijnhuizen, blijkt 27 procent al in Rijnhuizen gevestigd te zijn en dus binnen de kantoorlocatie van kantoorpand te zijn veranderd (weergegeven als 'doorstroom relatief honkvaste'). Van buiten de gemeente Nieuwegein hebben 81 bedrijven (41% van het totaal aantal bedrijfsverplaatsingen) zich op de locatie Rijnhuizen gevestigd. De Binnenstad kent minder instroom van buiten de gemeente Nieuwegein, slechts 33 procent van de bedrijven die zich in de Binnenstad gevestigd hebben zijn afkomstig van buiten Nieuwegein. Er is een significant<sup>15</sup> verschil tussen de kantoorlocatie en afkomst van de gevestigde bedrijven: Rijnhuizen trekt relatief veel bedrijven aan van buiten de gemeente Nieuwegein in vergelijking met de Binnenstad.

Naast een instroom van bedrijven is er ook een uitstroom van kantoorgebruikers, die gesplitst kan worden in een uitstroom door opheffingen van bedrijven en een uitstroom van verplaatste bedrijven. Dit is weergegeven in tabel 5.3.2. Voor beide kantoorlocaties geldt dat ongeveer de helft van de kantoorruimte vrijkomt door bedrijfsverplaatsingen.

Tabel 5.3.2: Uitstroom van bedrijven naar locatie en bestemming, 1996 t/m 2008.

Achtergrond verplaatsing:	Rijnhuizen				Binnenstad			
	N	%	N	%	N	%	N	%
Opgeheven bedrijven	140	47			161	52		
Bedrijfsverplaatsingen:	156	53			151	48		
Doorstroom honkvaste			54	35			34	23
Uitstroom naar andere locatie R/B			7	4			27	18
Uitstroom richting overig Nieuwegein			19	12			25	17
Uitstroom richting buiten Nieuwegein			76	49			65	43
Totaal	296	100	156	100	312	100	151	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

<sup>14</sup> Chi-Square = 23,054; p = 0,000 en Cramer's V. = 0,190.

<sup>15</sup> Chi-Square = 30,033; p = 0,000 en Cramer's V. = 0,314.

Tussen kantoorruimte die leeg komen door opheffing of verplaatsing van bedrijven blijkt op beide kantoorlocaties geen groot verschil te bestaan. Indien gekeken wordt naar de richting van de verplaatste bedrijven, blijken er wel degelijk grote verschillen te zijn. Er is een significant<sup>16</sup> verschil gevonden tussen kantoorlocatie en doorstroom van kantoorgebruikers. Opvallend veel bedrijven in Rijnhuizen die besluiten te verplaatsen, doen dit binnen de eigen kantoorlocatie (35%), in de Binnenstad is dit slechts 23 procent. De verplaatsingen tussen beide locaties laten ook iets opvallends zien, er verplaatsen relatief veel (18%) bedrijven van de Binnenstad richting Rijnhuizen dan omgekeerd (4%). De uitstroom naar buiten de gemeente Nieuwegein is voor beide locaties naar verhouding min of meer gelijk.

#### 5.4 Conclusie

Het aantal bedrijfsvestigingen op de twee kantoorlocaties is gedurende de onderzoeksperiode 1996 tot en met 2008 gestegen van 228 in 1996 tot 261 in 2008, waarbij het aantal arbeidsplaatsen opliep van 6.245 tot 8.656. Op het eerste gezicht geen spectaculaire stijging. De omvangrijke nieuwbouw op kantoorlocatie Rijnhuizen (§5.1), de aanzienlijke verschillen tussen de twee kantoorlocaties in de ontwikkeling van het aantal gevestigde bedrijven (§5.2) en de vaststelling dat van de 228 bedrijven uit 1996 er in 2008 nog maar 34 vanaf hetzelfde adres actief zijn (§5.3) doen echter vermoeden dat de bedrijvendynamiek op beide kantoorlocatie groot is geweest. Gedurende de onderzoeksperiode zijn er maar liefst 337 bedrijven opgericht, 304 bestaande bedrijven op een van de twee kantoorlocaties gevestigd, maar ook 301 bedrijven opgeheven en 307 bedrijven verplaatst.

In het volgende hoofdstuk wordt aan de hand van de in hoofdstuk 4 opgestelde onderzoekshypothesen dieper ingegaan op de ontwikkelingen op beide kantoorlocaties. Daarbij ligt in hoofdstuk 6 de focus op de relatief honkvaste kantoorgebruikers waarbij op zoek wordt gegaan naar verklaringen voor de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers.

---

<sup>16</sup> *Chi-square* = 28,383; *p* = 0,000 en *Cramer's V*. = 0,304.

## 6. Relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers

“...a good understanding of the motives behind firm relocation requires a distinction between short and long distance relocation, because the drivers of these two types of relocation are likely to differ” (Weterings & Knobens, 2012, p.2). In dit hoofdstuk wordt op zoek gegaan naar factoren die de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers verklaren. Hierbij staat het bedrijf centraal, waarbij een antwoord wordt gezocht op de derde deelvraag: “in hoeverre zijn bedrijven in Rijnhuizen en de Binnenstad bij verplaatsing relatief honkvast op de kantoorlocatie en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende locatie-, pand-, en bedrijfskenmerken?”. Met relatieve honkvaste verplaatste kantoorgebruikers wordt hier bedoeld kantoorgebruikers die binnen een kantoorlocatie van kantoorpand veranderen. Uit het conceptueel model 1 (figuur 4.2.1 op pagina 51) in hoofdstuk 4 zijn drie factoren gekozen waarvan op basis van het literatuuronderzoek in hoofdstuk 3 verondersteld wordt dat deze samenhangen met de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Voor deze drie factoren (bedrijfs groei in het jaar voor verplaatsing, type bedrijf bij vestiging en periode van verplaatsing) wordt in dit hoofdstuk onderzocht of deze daadwerkelijk bijdragen aan het verklaren van de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers (zie bijlage IV voor een frequentietabel van de variabelen). De drie factoren weerspiegelen de opbouw van dit hoofdstuk.

### 6.1 Bedrijfs groei en de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers

Uit eerder onderzoek naar bedrijfsverplaatsingen blijkt dat ruimtegebrek veroorzaakt door bedrijfs groei de belangrijkste interne (push-) factor is bij relocatie van bedrijven (Knobens & Oerlemans, 2008; Weterings & Knobens, 2012). Voor bedrijven die verplaatsen vanwege bedrijfsinterne factoren wordt aangenomen dat deze een locatie in de nabijheid van de oude locatie kiezen (Louw et al., 2009). In paragraaf 4.3 is daarom de verwachting uitgesproken dat bedrijven die verplaatsen vanwege bedrijfsinterne factoren, zoals bedrijfs groei, dit over korte afstand doen en dus relatief honkvaster zijn dan verplaatste bedrijven zonder bedrijfs groei. Op basis van deze verwachting is de volgende hypothese opgesteld:

**Hypothese 1:** *Verplaatste bedrijven met bedrijfs groei in het jaar voor verplaatsing zijn relatief honkvaster dan bedrijven die géén bedrijfs groei hebben in het jaar voor verplaatsing.*

In eerste instantie wordt voor verplaatste kantoorgebruikers de relatieve honkvastheid op de kantoorlocaties onderzocht, en in tweede instantie wordt de relatieve honkvastheid binnen de gemeente Nieuwegein aangegeven. Uitgangspunt van deze hypothese is dat bedrijfs groei in het jaar voor verplaatsing de verklarende bedrijfsfactor is voor de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Om vast te kunnen stellen of dit ook daadwerkelijk het geval is zijn alle 292 tussen 1997 en 2008 verplaatste kantoorgebruikers onderzocht. Bedrijfs groei is vastgesteld door de omvang van het bedrijf in het jaar van verplaatsing te vergelijken met de omvang in het voorgaande jaar. Hierdoor zijn er twee mogelijkheden: wél bedrijfs groei in het jaar voor verplaatsing of géén bedrijfs groei in het jaar voor verplaatsing. De in 1996 verplaatste bedrijven zijn buiten beschouwing gelaten omdat het voor deze bedrijven niet mogelijk is om de omvang van het bedrijf in het jaar van verplaatsing te vergelijken met het voorgaande jaar (1995). Verplaatste bedrijven worden als relatief honkvast aangemerkt indien deze binnen een kantoorlocatie van kantoorpand zijn veranderd, dus Rijnhuizen richting Rijnhuizen en van de Binnenstad richting de Binnenstad.

Van de 292 tussen 1997 en 2008 verplaatste bedrijven heeft 29 procent een ander kantoorpand op dezelfde kantoorlocatie betrokken en is daarom aangemerkt als relatief honkvaste verplaatste kantoorgebruiker. Hierna is gekeken of de bedrijven waarvan het aantal werknemers in het jaar voor verplaatsing is toegenomen inderdaad vaker relatief honkvast zijn bij verplaatsing, dan bedrijven waarbij dit niet het geval is. De resultaten zijn weergegeven in tabel 6.1.1 op pagina 62.

Tabel 6.1.1: Samenhang tussen bedrijfsgroei en relatieve honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing.

		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing	Geen groei	40	25	117	75	157	100
	Wel groei	45	33	90	67	135	100
	Totaal	85	29	207	71	292	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 2,171 en  $p = 0,141$

Hoewel bedrijven met bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing vaker (33%) relatief honkvast zijn dan bedrijven die niet gegroeid zijn (25%), is er geen significant verband gevonden en dient hypothese 1 te worden verworpen. Bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing hangt niet samen met de relatieve honkvastheid op de kantoorlocatie.

Vervolgens is gecontroleerd of er wellicht andere bedrijfskenmerken meespelen. Door gebruik te maken van verschillende controle variabelen kan gekeken worden of de resultaten voor de groepen 'wel groei' en 'geen groei' beïnvloed worden door een andere variabele. Er is gekeken of de samenhang tussen bedrijfsgroei en relatieve honkvastheid bij verplaatsing beïnvloed wordt door bedrijfskenmerken zoals bedrijfssector, omvang van het bedrijf en bedrijfskrimp. Daarnaast is gecontroleerd voor het type kantoorlocatie (Rijnhuizen of Binnenstad). Uit de controle komen twee opvallende uitkomsten naar voren die hieronder worden toegelicht. De overige variabelen waar geen opvallende uitkomsten zijn aangetroffen (sector en kantoorlocatie) zijn terug te vinden in bijlage VI-A.

De eerste opvallende uitkomst is bedrijfsomvang. Hoewel bedrijfsgroei geen verklaring geeft voor de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven, is dit wel te zeggen voor de omvang van een bedrijf (tabel 6.1.2).

Tabel 6.1.2: Samenhang bedrijfsomvang en relatieve honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing.

		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Bedrijfsomvang in aantal arbeidsplaatsen	Minder dan 5	14	16	76	84	90	100
	5 tot en met 20	38	30	87	70	125	100
	Meer dan 20	33	43	44	57	77	100
	Totaal	85	29	207	71	292	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 15,165;  $p = 0,001$  en Cramer's V. = 0,228

Het blijkt dat kleinschalige kantoorgebruikers (minder dan 5 werknemers) bij verplaatsing minder vaak relatief honkvast zijn dan middelgrote (5 t/m 20) en grote kantoorgebruikers (meer dan 20). Bedrijfsomvang blijkt hier de verklarende factor te zijn. Een bedrijfsomvang van minder dan vijf werknemers, heeft dus een negatief effect op het relatief honkvast zijn bij verplaatsing. In tabel 6.1.3 is te zien dat kleine bedrijven met minder dan 5 werknemers die geen bedrijfsgroei hebben gehad in het jaar voor verplaatsing, bij verplaatsing minder vaak relatief honkvast zijn dan kleine bedrijven die wél gegroeid zijn. Dit verschil is significant ( $p = 0,022$ ).

Tabel 6.1.3: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en relatieve honkvastheid kleinschalige kantoorgebruikers.

Bedrijven met minder dan 5 werknemers		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing	Geen groei	6	10	56	90	62	100
	Wel groei	8	29	20	71	28	100
	Totaal	14	16	76	84	90	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 5,242;  $p = 0,022$  en Cramer's V. = 0,241

Voor kantoorgebruikers met meer dan 5 werkplaatsen (middelgrote- en grote bedrijven) blijkt er geen significante verband te zijn tussen bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en de relatieve honkvastheid (zie tabel 6.1.4).

Tabel 6.1.4: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en honkvastheid grootschalige (>5) kantoorgebruikers.

Bedrijven met 5 of meer werknemers		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
		N Honkvast %		N Niet honkvast %		N Totaal %	
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing	Geen groei	34	36	61	64	95	100
	Wel groei	37	35	70	65	107	100
	Totaal	71	35	131	65	202	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,032 en  $p = 0,857$

Om meer inzicht te krijgen in de lage relatieve honkvastheid van kleinschalige verplaatste bedrijven, is vervolgens gekeken naar de richting van verplaatsing. Dit is weergegeven in tabel 6.1.5. Alleen voor bedrijven die na verplaatsing binnen de gemeente Nieuwegein zijn gebleven is bekend op wat voor type locatie deze terecht zijn gekomen, waardoor bedrijven die Nieuwegein hebben verlaten hier buiten beschouwing zijn gelaten. Er is een onderscheid gemaakt tussen kantoorlocaties, bedrijventerreinen en informele locaties. Onder informele locaties vallen woonwijken en het buitengebied van Nieuwegein.

Tabel 6.1.5: Samenhang tussen bedrijfsomvang en bestemmingslocatie van binnen Nieuwegein verplaatste bedrijven.

Bedrijfsomvang in aantal werkplaatsen		Type bestemmingslocatie							
		Kantoorlocaties		Bedrijventerreinen		Informele werklocaties		Totaal	
		N	%	N	%	N	%	N	%
0 t/m 4	22	52	8	19	12	29	42	100	
5 tot en met 20	58	80	7	10	7	10	72	100	
Meer dan 20	45	94	2	4	1	2	48	100	
Totaal	125	77	17	11	20	12	162	100	

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 23,415;  $p = 0,000$  en Cramer's V. = 0,269

In tabel 6.1.5 is te zien dat 94 procent van de bedrijven met meer dan 20 werknemers bij verplaatsing opnieuw op een kantoorlocatie terecht komt. Dit is geen verrassende uitkomst aangezien de huisvestigingsmogelijkheden voor bedrijven van deze omvang, buiten de formele locaties om, beperkt is. Wél opvallend is dat bijna de helft van de kleine bedrijven bij verplaatsing een locatie buiten de kantoorlocaties kiest. Dit doet vermoeden dat kleine verplaatste kantoorgebruikers in veel gevallen geen geschikte kantooruimte kunnen vinden en zij daarom de kantorenmarkt verlaten (uitstromen). Dit komt overeen met het in paragraaf 4.3 geschetste beeld dat er in Nieuwegein een tekort is aan geschikte kleinschalige kantooruimte (Rabobank, 2010). Een andere aannemelijke verklaring is dat een deel van de kleine kantoorgebruikers er voor heeft gekozen om het bedrijf aan huis verder te zetten. Dit wordt ondersteund door het gegeven dat bijna 30 procent richting een niet-formele locatie (o.a. woonwijken) trekt (zie tabel 6.1.5).

Vervolgens is naast 'bedrijfsomvang' ook gecontroleerd voor 'bedrijfskrimp' van de bedrijfsomvang in het jaar voor verplaatsing. Hiervoor werd uitgegaan van 'geen groei' en 'wel groei' in het jaar voor verplaatsing, hierna is 'geen groei' opgesplitst in 'bedrijfskrimp' en 'geen verandering'. In tabel 6.1.6 op pagina 66 is te zien dat slechts 12 procent van de bedrijven waarbij in het jaar voor verplaatsing geen verandering in de bedrijfsomvang is vastgesteld relatief honkvast zijn. Maar liefst 88 procent van de verplaatste bedrijven waarbij er geen verandering is in de bedrijfsomvang, is niet relatief honkvast bij verplaatsing. Geen verandering van de bedrijfsomvang in het jaar van verplaatsing heeft een negatief effect op het relatief honkvast zijn op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing. Uit tabel 6.1.6 blijkt dat het niet zozeer 'wel bedrijfsgroei' of 'geen bedrijfsgroei' is dat de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven verklaart, maar dat 'geen verandering' of wel een verandering (krimp óf groei) de verklarende factor is.

Tabel 6.1.6: Samenhang bedrijfsgroei voor verplaatsing en honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing.

		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing								
		N	Honkvast	%	N	Niet honkvast	%	N	Totaal	%
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing	Bedrijfskrimp	31		38	51		62	82		100
	Geen verandering	9		12	66		88	75		100
	Bedrijfsgroei	45		33	90		67	135		100
	Totaal	85		29	207		71	292		100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 14,811;  $p = 0,001$  en Cramer's V. = 0,225

Indien 'geen groei' wordt opgesplitst in 'bedrijfskrimp' en 'geen verandering' blijkt er wel degelijk een significante samenhang te zijn tussen bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing en de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven. Mogelijke verklaring is dat bedrijven die in omvang toe- of afnemen verplaatsen omdat de kantoorruimte niet langer aan de eisen voldoet, deze kan te klein of te ruim zijn geworden. Van de verplaatste bedrijven die niet in omvang zijn toe- of afgenomen, heeft 88 procent de kantoorlocatie verlaten (zie figuur 6.1.6). Weterings en Knoben (2012) stellen dat voor bedrijven die over langere afstand verplaatsen het aannemelijk is dat andere factoren dan bedrijfsfactoren een rol spelen. Mogelijk voldoet de kantoorlocatie niet meer door bijvoorbeeld een verminderde bereikbaarheid en wordt er daarom voor een andere locatie gekozen. Conclusie is dan ook dat indien 'geen groei' wordt opgesplitst in 'bedrijfskrimp' en 'geen verandering', er wel degelijk een significant verband is tussen bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing en de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. In dit geval dient hypothese 1 te worden aangenomen.

Tot slot is er ook op een hoger schaalniveau naar de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers gekeken. Hiermee wordt bedoeld of verplaatste bedrijven wel of niet binnen de gemeente Nieuwegein blijven. Ook hier is een significant verband gevonden tussen bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven (zie tabel 6.1.7). Van de bedrijven die in het jaar voor verplaatsing in omvang zijn afgenomen is 65 procent honkvast, van groeiende bedrijven 56 procent en van bedrijven zonder verandering is dat slechts 45 procent.

Tabel 6.1.7: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en relatieve honkvastheid binnen de gemeente Nieuwegein.

		Relatief honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing								
		N	Honkvast	%	N	Niet honkvast	%	N	Totaal	%
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing	Bedrijfskrimp	53		65	29		35	82		100
	Geen verandering	34		45	41		55	75		100
	Bedrijfsgroei	75		56	60		44	135		100
	Totaal	162		56	130		45	292		100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 5,909;  $p = 0,047$  en Cramer's V. = 0,142

Ook hier lijkt de stelling op te gaan dat bedrijven die verplaatsen vanwege interne factoren zoals bedrijfsgroei of –krimp relatief honkvaster zijn bij verplaatsing dan bedrijven zonder groei of krimp. Een mogelijke verklaring is dat bij bedrijven die in omvang zijn toe- of afgenomen slechts ontevredenheid met de huisvesting meespeelde (te krap, te ruim) en daardoor gekozen is voor een ander kantoorpand in de nabijheid dat wel aan de eisen voldoet. Voor bedrijven die te maken hebben met een krimp van het aantal arbeidsplaatsen in het jaar voor verplaatsing, is het effect op de relatieve honkvastheid bij verplaatsing het grootst: maar liefst 65 procent van de krimpende bedrijven is relatief honkvast bij verplaatsing en blijft dus binnen Nieuwegein. Een mogelijke verklaring is dat krimpende bedrijven al in onzekerheid verkeren over het voortbestaan en deze onzekerheid niet onnodig willen vergroten door over langere afstand te verplaatsen, en daarom een locatie dicht bij de oude verkiezen.

Concluderend dient hypothese 1 te worden aangenomen. Er bestaat een significante samenhang tussen bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing en de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Bedrijfsgroei of -krimp in het jaar voor verplaatsing hebben een positief effect op de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven, geen verandering van de bedrijfsomvang heeft een negatief effect op de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Verklaring is dat voor bedrijven die in omvang toe- of afnemen de huisvesting te krap of te ruim is, waardoor er vervangende kantoorruimte in de nabijheid van de oude huisvesting wordt gezocht. Indien er geen verandering is in de bedrijfsomvang, en een bedrijf toch verplaatst, is het aannemelijk dat er andere (externe) factoren van invloed zijn dan slechts onvrede met de huisvesting. Het is mogelijk dat de kantoorlocatie niet langer aan de eisen voldoet.

## 6.2 Startlocatie als verklaring van relatieve honkvastheid bij verplaatsing

Bedrijven zouden na de start niet snel geneigd zijn de startlocatie te verlaten waardoor er bij de latere locatiekeuze een sterke padafhankelijkheid is, wat zich uit in het betrekken van een locatie in de nabijheid van de oude locatie (Boschma et al., 2002; Stam, 2007). Er wordt daarom verwacht dat op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad gestarte bedrijven bij verplaatsing relatief honkvast zijn in vergelijking tot verplaatste bedrijven die niet in Rijnhuizen of de Binnenstad zijn gestart. Van bedrijven die niet op één van de kantoorlocaties zijn gestart, wordt aangenomen dat deze in mindere mate aan de locatie gebonden zijn. Hierna wordt de volgende hypothese getoetst:

**Hypothese 2:** *Bedrijven die op kantoorlocatie Rijnhuizen of de Binnenstad zijn gestart, zijn bij verplaatsing relatief honkvaster dan bedrijven die zich in een latere fase op een van deze locaties hebben gevestigd.*

Om dit te onderzoeken is voor alle 337 tussen 1996 en 2008 in Rijnhuizen en de Binnenstad gestarte bedrijven gekeken hoeveel van deze bedrijven er op een later moment verplaatst zijn. Hetzelfde is gedaan voor alle 226 bedrijven die zich in deze periode op kantoorlocatie Rijnhuizen of de Binnenstad gevestigd hebben. Van de 337 startende bedrijven blijken er 103 (31%) verplaatst te zijn en van de 216 instromende bedrijven zijn er 67 (30%) weer verplaatst. Op basis van deze 170 bedrijven is onderzocht of er een samenhang is tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Tegen de verwachting zijn bedrijven die op een van de twee kantoorlocaties zijn gestart bij een latere verplaatsing niet relatief honkvaster dan bedrijven die niet op een van de twee kantoorlocaties zijn gestart (zie tabel 6.2.1). Van de startende bedrijven blijft bij verplaatsing ruim 28 procent op dezelfde kantoorlocatie, terwijl dit voor bestaande bedrijven 21 procent is. Bijna 80 procent van de bedrijven van buiten de locatie verlaat bij een latere verplaatsing de kantoorlocatie.

Tabel 6.2.1: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en de relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Bedrijfstype bij vestiging		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing								
		N	Honkvast	%	N	Niet honkvast	%	N	Totaal	%
Bedrijfstype bij vestiging	Starter	29		28	74		72	103		100
	Bestaande vestiging van buitenaf	14		21	53		79	67		100
	Totaal	43		25	127		75	170		100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 1,132 en  $p = 0,287$

Net als in paragraaf 6.1 is ook hier gecontroleerd of er misschien andere variabelen invloed hebben op de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven. Hierbij is gecontroleerd voor het type kantoorlocatie waar het bedrijf gevestigd is en voor drie interne bedrijfsfactoren (bedrijfssector, bedrijfsomvang en bedrijfsgroei in het jaar voor verplaatsing). Voor zowel bedrijfssector, bedrijfsomvang als bedrijfsgroei is geen verband gevonden met de relatieve honkvastheid bij verplaatsing van starters en bestaande vestigingen van buitenaf (zie bijlage VI-B voor tabellen). Vervolgens is er gecontroleerd voor het type kantoorlocatie. Ook is hier is geen verband gevonden (zie bijlage VI-B voor tabellen).



Op een hoger schaalniveau, dat van de gemeente Nieuwegein, hangt bedrijfstype bij vestiging wél samen met de honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers ( $p = 0,016$ ; zie tabel 6.2.2). Opvallend is dat van de bedrijven afkomstig van buiten Nieuwegein ( $n=21$ ) bij een latere verplaatsing slechts 19 procent relatief honkvast is, en maar liefst 81 procent bij verplaatsing de gemeente Nieuwegein weer verlaat.

Tabel 6.2.2: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

		Relatief honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N Totaal	%
Bedrijfstype bij vestiging	Starter	49	48	54	52	103	100
	Bestaande bedrijven van buitenaf	4	19	17	81	21	100
	Totaal	53	43	71	57	124	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 5,800;  $p = 0,016$  en Cramer's V. = 0,216

Een mogelijke verklaring voor de lage relatieve honkvastheid van buitenaf is dat vanwege de krapte op de Utrechtse kantorenmarkt deze bedrijven noodgedwongen naar Nieuwegein zijn uitgeweken, om vervolgens op het moment dat daar de kans voor was alsnog door te verhuizen naar Utrecht. Mogelijk dat Utrecht beter aan de vestigingsplaatseisen voldoet, maar er voorheen simpelweg niet genoeg aanbod kantoorruimte beschikbaar was. Een nadere kijk op de verplaatsingsrichting van bedrijven die Nieuwegein verlaten blijkt deze aanname niet te ondersteunen: slechts 17 procent kiest vervolgens alsnog voor Utrecht en de overige 83 procent is over de rest van de provincie Utrecht verspreid (zie bijlage VII-B voor tabel). Een alternatieve verklaring is dat de niet honkvaste bedrijven geen enkele verbondenheid hebben met de locatie, en dus overal gevestigd zouden kunnen zijn ('footloose'). Ter vergelijking, van de in de Rijnhuizen en de Binnenstad gestarte bedrijven die bij verplaatsing Nieuwegein verlaten, kiest 33 procent voor Utrecht (zie bijlage VII-B voor tabel). Een verklaring kan zijn dat de in de Binnenstad en Rijnhuizen opgerichte bedrijven sterker verbonden zijn met de regio en daarom kiezen voor een verplaatsing over korte afstand (de stad Utrecht).

Het type kantoorlocatie (Rijnhuizen of de Binnenstad) waar een bedrijf is gevestigd, hangt wel samen met de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven. Het blijkt dat in Rijnhuizen gestarte bedrijven bij verplaatsing significant vaker relatief honkvast zijn binnen Nieuwegein, dan bedrijven die afkomstig zijn van buiten Nieuwegein (zie tabel 6.2.3). Ongeveer 45 procent van de in Rijnhuizen gestarte bedrijven blijft bij verplaatsing binnen Nieuwegein, van de bedrijven afkomstig van buiten Nieuwegein is dat slechts 13 procent.

Tabel 6.2.3: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

		Relatief honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
Kantoorlocatie: Rijnhuizen		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N Totaal	%
Bedrijfstype bij vestiging	Starter	22	45	27	55	49	100
	Bestaande bedrijven van buitenaf	2	13	13	87	15	100
	Totaal	24	38	40	62	64	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 4,882;  $p = 0,027$  en Cramer's V. = 0,227

Op kantoorlocatie de Binnenstad lijkt er geen verband tussen bedrijfstype bij vestiging en relatief honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing (zie tabel 6.2.4 op pagina 69; vanwege de beperkte celvulling zijn er geen betrouwbare uitspraken te doen over de significantie van het verband). In de Binnenstad gestarte bedrijven lijken bij een latere verplaatsing niet vaker relatief honkvast binnen Nieuwegein, dan bestaande vestigingen van buitenaf.

Tabel 6.2.4: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

Bedrijfstype bij vestiging		Kantoorlocatie: Binnenstad		Relatief honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing			
		N	%	N Niet honkvast	%	N Totaal	%
Starter		27	50	27	50	54	100
Bestaande vestiging van buitenaf		2	33	4	67	6	100
Totaal		31	52	29	48	60	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,602 en  $p = 0,438$

Concluderend dient hypothese 2 deels verworpen te worden. Op kantoorlocatie Rijnhuizen of de Binnenstad gestarte bedrijven zijn bij een latere verplaatsing niet significant relatief honkvaster op de locatie, dan bestaande vestigingen van buiten de kantoorlocatie. Indien er op een hoger schaalniveau wordt gekeken, dat van de gemeente Nieuwegein, blijkt er wel degelijk een verband te zijn tussen bedrijfstype bij vestiging en de relatieve honkvastheid bij verplaatsing. Van de buiten Nieuwegein afkomstige bedrijven blijft na verplaatsing 19 procent voor de gemeente behouden, voor de in Rijnhuizen en de Binnenstad gestarte bedrijven is dat 48 procent. Gestart zijn op een van de twee Nieuwegeinse kantoorlocaties heeft dus een positief effect op de relatieve honkvastheid bij een latere verplaatsing. Dit effect gaat vooral op voor kantoorlocatie Rijnhuizen. Op kantoorlocatie Rijnhuizen gestarte bedrijven blijven bij een latere verplaatsing significant vaker in Rijnhuizen gevestigd, dan bedrijven die van buiten Nieuwegein afkomstig zijn. Van de bedrijven van buiten Nieuwegein blijkt 87 procent bij een latere verplaatsing Nieuwegein weer te verlaten. In Rijnhuizen zijn tot en met 2001 veel nieuwe kantoorpanden gebouwd, die een aantrekkelijke werking hebben gehad op bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein. Getuige de significant lagere honkvastheid op de kantoorlocatie bij een latere verplaatsing is dit echter geen duurzaam effect.

In de volgende paragraaf wordt bekeken of er een samenhang is tussen de periode waarin een bedrijf verplaatst is en de relatieve honkvastheid op de kantoorlocatie.

### 6.3 Relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers door de jaren heen

In paragraaf 4.3 is het vermoeden uitgesproken dat de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers in Nieuwegein mogelijk samenhangt met het beschikbare aanbod kantoorruimte op de regionale kantorenmarkt van Utrecht. Al eerder (§4.1) is naar voren gekomen dat rond de eeuwwisseling het aanbod kantoorruimte in de stad Utrecht beperkt was en bedrijven noodgedwongen uitweken naar andere kantoorlocaties in de omgeving. Vanaf 2001 is het aanbod kantoorruimte binnen de stad Utrecht flink toegenomen, waardoor de Nieuwegeinse kantoorlocaties meer concurrentie ondervinden. Verwachting is daarom dat de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers ná 2001 afgenomen is, en kantoorgebruikers dus vaker de kantoorlocatie verlaten bij verplaatsing. Daarnaast wordt verwacht dat dit op kantoorlocatie Rijnhuizen sterker speelt dan in de Binnenstad omdat in Rijnhuizen tot en met 2001 een aanzienlijke hoeveelheid nieuwe kantoorpanden op de markt is gekomen, dit in tegenstelling tot de Binnenstad waar nauwelijks nieuwbouw heeft plaatsgevonden. Aanname is dat vanwege het grote aanbod nieuwbouw in de periode vóór 2002 kantoorgebruikers veel mogelijkheden hadden binnen de kantoorlocatie van kantoorpand te wisselen, en verplaatste kantoorgebruikers dus relatief honkvast zijn. De verwachting is daarom dat de periode van verplaatsing samenhangt met de relatieve honkvastheid van bedrijven. Hierna wordt de volgende hypothese getoetst:

**Hypothese 3:** *De vóór 2002 verplaatste bedrijven zijn relatief honkvaster dan verplaatste bedrijven in de periode ná 2002, en dit speelt sterker op locatie Rijnhuizen dan in de Binnenstad.*

Voor het toetsen van deze hypothese zijn alle 307 tussen 1996 en 2008 verplaatste bedrijven onderzocht. Hiervan is 42 procent in de eerste periode verplaatst (1996 t/m 2001) en 58 procent in de tweede periode (2002 t/m 2008). In tabel 6.3.1

is te zien dat er geen samenhang is tussen de periode waarin een bedrijf verplaatst is en de honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie. Hoewel kantoorgebruikers tussen 1996 en 2001 op het eerste gezicht relatief honkvaster lijken dan tussen 2002 en 2008, is dit verschil niet significant. Dit betekent dat hypothese 3 dient te worden verworpen.

Tabel 6.3.1: Samenhang periode van verplaatsing en relatieve honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing.

		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
		N Honkvast %		N Niet honkvast %		N Totaal %	
Periode van verplaatsing	Periode 1: 1996 t/m 2001	41	32	88	68	129	100
	Periode 2: 2002 t/m 2008	47	26	131	74	178	100
	Totaal	88	29	219	71	307	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 1,058 en  $p = 0,304$

Bij de controle voor de invloed van andere bedrijfskenmerken is er echter één uitzondering naar voren gekomen. Bedrijven in de ICT-sector die zijn verplaatst in de eerste periode, zijn relatief honkvaster dan verplaatste ICT-bedrijven in de tweede periode (tabel 6.3.2). De ICT-sector is een relatief jonge sector die eind jaren '90 een sterke groei doormaakte, mogelijk dat deze groei in de eerste periode leidde tot een sterke uitbreidingsbehoefte onder de ICT-bedrijven, die bij verplaatsing vervolgens kozen voor een locatie dicht bij de oude.

Tabel 6.3.2: Samenhang periode van verplaatsing en relatieve honkvastheid op kantoorlocatie bij verplaatste ICT-bedrijven.

Sector: ICT-bedrijven		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
		N Honkvast %		N Niet honkvast %		N Totaal %	
Periode van verplaatsing	Periode 1: 1996 t/m 2001	17	57	13	43	30	100
	Periode 2: 2002 t/m 2008	9	24	29	76	38	100
	Totaal	26	38	42	62	68	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 7,222;  $p = 0,005$  en Cramer's V. = 0,337

Voor de overige sectoren is geen samenhang gevonden tussen periode van verplaatsing en de relatieve honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing (tabel 6.3.3).

Tabel 6.3.3: Samenhang periode van verplaatsing en honkvastheid op de kantoorlocatie bij verplaatste overige bedrijven.

Overige sectoren		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
		N Honkvast %		N Niet honkvast %		N Totaal %	
Periode van verplaatsing	Periode 1: 1996 t/m 2001	24	24	75	76	99	100
	Periode 2: 2002 t/m 2008	38	27	102	73	140	100
	Totaal	62	26	177	74	139	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,254 en  $p = 0,614$

Naast de bedrijfskenmerken is ook gekeken of de kantoorlocatie een rol speelt. Hieruit komt naar voren dat bij bedrijven in Rijnhuizen de periode van verplaatsing wel degelijk samenhangt met de relatieve honkvastheid van bedrijven. Verplaatste bedrijven zijn hier in de eerste periode significant ( $p = 0,049$ ) vaker relatief honkvast bij verplaatsing in vergelijking tot de tweede periode (zie tabel 6.3.4).

Tabel 6.3.4: Samenhang tussen periode van verplaatsing en honkvastheid op kantoorlocatie Rijnhuizen bij verplaatsing.

Kantoorlocatie: Rijnhuizen		Relatief honkvast op kantoorlocatie Rijnhuizen bij verplaatsing					
		N Honkvast %		N Niet honkvast %		N Totaal %	
Periode van verplaatsing	Periode 1: 1996 t/m 2001	25	45	31	55	56	100
	Periode 2: 2002 t/m 2008	29	29	71	71	100	100
	Totaal	54	35	102	65	156	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 3,881;  $p = 0,049$  en Cramer's V. = 0,158

Mogelijk speelt het aanbod nieuwe kantoorpanden een rol bij de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven in Rijnhuizen in de eerste periode. In de periode 1996 tot en met 2001 zijn er in Rijnhuizen 35 nieuwe kantoorpanden gebouwd, in de periode na 2001 geen enkele meer. Nieuwe kantoorpanden zorgen er voor dat al op de kantoorlocatie gevestigde bedrijven de mogelijkheid hebben om binnen de kantoorlocatie te verhuizen naar een ander pand.

Deze aanname wordt ondersteund door de uitkomsten in tabel 6.3.5. Voor de Binnenstad is er namelijk geen verschil gevonden tussen de periode van verplaatsing en de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven. Op deze kantoorlocatie heeft echter in beide perioden vrijwel geen nieuwbouw van kantoren plaatsgevonden.

Tabel 6.3.5: Samenhang tussen periode van verplaatsing en honkvastheid op kantoorlocatie Binnenstad bij verplaatsing.

Kantoorlocatie: Binnenstad		Relatief honkvast op kantoorlocatie Binnenstad bij verplaatsing					
Periode van verplaatsing		N Honkvast %		N Niet honkvast %		N Totaal %	
	Periode 1: 1996 t/m 2001	16	22	57	78	73	100
	Periode 2: 2002 t/m 2008	18	23	60	77	78	100
	Totaal	34	23	117	77	151	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,029 en  $p = 0,865$

De naar verhouding lage, maar door de jaren heen constante (22% en 23%) relatieve honkvastheid in de Binnenstad en de afgenomen relatieve honkvastheid in Rijnhuizen (45% naar 29%) ondersteunen de in paragraaf 2.4 besproken aannames van de levenscyclus van kantoorlocaties: in de eerste fasen blijven de gebruikers voor de locatie behouden, maar naar verloop van tijd trekken de gebruikers weg. De Binnenstad is een oudere kantoorlocatie dan Rijnhuizen, en bevindt zich daardoor in een latere levensfase dan Rijnhuizen.

Vervolgens is gekeken of er op het schaalniveau van de gemeente Nieuwegein een samenhang is tussen periode van verplaatsing en de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven. Dit blijkt inderdaad het geval te zijn ( $p = 0,032$ ; zie tabel 6.3.6). Er is een negatief verband: hoe later verplaatst, hoe minder honkvast.

Tabel 6.3.6: Samenhang tussen periode van verplaatsing en relatieve honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

		Relatief honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
Periode van verplaatsing		N Honkvast %		N Niet honkvast %		N Totaal %	
	Periode 1: 1996 t/m 2001	79	61	50	39	129	100
	Periode 2: 2002 t/m 2008	87	49	91	51	178	100
	Totaal	166	54	141	46	307	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 4,604;  $p = 0,032$  en Cramer's V. = 0,122

Van de 129 tussen 1996 en 2001 verplaatste bedrijven blijkt ruim 61 procent honkvast te zijn in Nieuwegein, tussen 2002 en 2008 is dit percentage teruggelopen tot 49 procent. Dit is een relatief laag percentage in vergelijking met de uitkomsten uit eerder onderzoek (Van Oort et al., 2007) naar bedrijfsverplaatsingen in Nederland waarbij ongeveer 75 procent van de bedrijven binnen de eigen gemeentegrens verplaatste. Een aannemelijke verklaring is dat bedrijven in kantoorgerelateerde sectoren minder plaatsgebonden zijn dan bedrijven in andere sectoren en dus eerder geneigd zijn tussen gemeenten te verhuizen (Huisman, 2012). De studie van Van Oort et al. (2007) is niet specifiek op kantoorgerelateerde sectoren gericht waardoor het aandeel relatief honkvaste verplaatsingen aanzienlijk hoger ligt.

Een mogelijke verklaring voor de significant lagere honkvastheid van verplaatste bedrijven in de periode 2002 tot en met 2008 is een verruiming van het aanbod kantoorruimte op de Utrechtse kantorenmarkt vanaf 2001. Indien het verruimde aanbod kantoorruimte in de stad Utrecht inderdaad een rol speelt, zouden er in de periode 2002 tot en met 2008 relatief veel bedrijven richting Utrecht verplaatst zijn in vergelijking tot de periode daarvoor. Daarom is ook nog gekeken naar de

verplaatsingsrichting van de niet-honkvaste verplaatste bedrijven, dit is weergegeven in tabel 6.3.7 en tabel 6.3.8. Het blijkt dat er in de tweede periode relatief en absoluut gezien meer bedrijven richting Utrecht zijn verplaatst. Tabel 6.3.7 laat zien dat het percentage bedrijven dat bij verplaatsing voor een locatie buiten Nieuwegein of de stad Utrecht kiest stabiel is, en het percentage bedrijven dat voor Nieuwegein of Utrecht kiest aan verandering onderhevig is.

Tabel 6.3.7: Samenhang tussen periode van verplaatsing en richting van verplaatsing, alle verplaatste bedrijven.

Periode van verplaatsing	Richting van verplaatsing							
	N Nieuwegein %		N Utrecht %		N Overige <sup>17</sup> %		N Totaal %	
Periode 1: 1996 t/m 2001	79	61	12	9	38	30	129	100
Periode 2: 2002 t/m 2008	87	49	28	16	63	35	178	100
Totaal	166	54	40	13	101	33	307	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 5,288; p = 0,071 en Cramer's V. = 0,131

Vervolgens is in tabel 6.3.8 gekeken of er een significant verschil is tussen periode van verplaatsing en verplaatsingen richting Nieuwegein of Utrecht. In tabel 6.3.8 is af te lezen dat er een significant verband is gevonden tussen periode van verplaatsing en de richting van verplaatsing. Tussen 2002 en 2008 verplaatste er significant meer bedrijven richting Utrecht, dan in de periode 1996 en 2001. Periode 2 heeft een positieve invloed op de verplaatsing richting Utrecht, dat ondersteunt de aanname dat het beschikbare aanbod kantoorruimte in de stad Utrecht een rol speelt bij de honkvastheid van verplaatste bedrijven in Nieuwegein.

Tabel 6.3.8: Samenhang tussen periode van verplaatsing en verplaatsingen richtingen Nieuwegein of Utrecht.

Periode van verplaatsing	Richting van verplaatsing					
	N Nieuwegein %		N Utrecht %		N Totaal %	
Periode 1: 1996 t/m 2001	79	87	12	13	91	100
Periode 2: 2002 t/m 2008	87	76	28	24	115	100
Totaal	166	81	40	19	206	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 4,044; p = 0,044 en Cramer's V. = 0,140

Hoewel hypothese drie in eerste instantie is verworpen, blijkt dat er voor kantoorlocatie Rijnhuizen weldegelijk een samenhang is tussen periode van verplaatsing en honkvastheid op de kantoorlocatie bij verplaatsing. Het is aannemelijk dat de oplevering van nieuwe kantoorpanden in de eerste periode hebben bijgedragen aan de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Dit effect is ook terug te zien indien op een hoger schaalniveau gekeken wordt naar de honkvastheid binnen de gemeente Nieuwegein. In de periode voor 2002 zijn verplaatste bedrijven vaker relatief honkvast vergeleken met verplaatste bedrijven na 2002. De afgenomen nieuwbouw in Nieuwegein in combinatie met de toename van het aanbod in de stad Utrecht verklaart waarom de kantoorgebruikers vanaf 2002 bij verplaatsing minder vaak relatief honkvast zijn binnen de gemeente Nieuwegein.

## 6.4 Conclusie

In dit hoofdstuk is gezocht naar een antwoord op de derde deelvraag: "in hoeverre zijn bedrijven in Rijnhuizen en de Binnenstad bij verplaatsing relatief honkvast op de kantoorlocatie en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende locatie-, pand-, en bedrijfskenmerken?". Ongeveer 30 procent van de verplaatste kantoorgebruikers doen dit binnen de eigen kantoorlocatie en kunnen dus gezien worden als relatief honkvast. Voor kantoorgebruikers in Rijnhuizen ligt dit met 35 procent echter iets hoger dan in de Binnenstad, waar dit 23 procent is. Verschillende factoren blijken samen te hangen

<sup>17</sup> Onder overige plaatsen vallen: Houten, IJsselstein, Vianen, Amersfoort, Bilthoven, Bosch en Duin, Bunnik, De Bilt, Driebergen, Leersum, Leusden, Maarsen, Maartensdijk, Montfoort, Soesterberg, Veenendaal, Woerden en Zeist.

met de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Bij alle drie de hypothesen blijkt dit echter niet geheel volgens de verwachting te zijn.

Zo blijkt bedrijfs groei in het jaar van verplaatsing niet samen te hangen met de relatieve honkvastheid bij verplaatsing. Een verandering van de bedrijfsomvang in het jaar voor verplaatsing (of dit nu groei of krimp is) blijkt daarentegen wel een positief effect te hebben op de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Het zijn de bedrijven waarbij de bedrijfsomvang stabiel is gebleven die bij verplaatsing significant minder honkvast zijn op de locatie. De oorzaak moet gezocht worden in de achtergrond van de verplaatsing. Voor kantoorgebruikers die te maken hebben met groei of krimp van de bedrijfsomvang voldoet de huisvesting waarschijnlijk niet langer aan de eisen, deze is dan te krap of te ruim. Indien een verandering van de bedrijfsinterne factoren de enige reden is om te verplaatsen, is het aannemelijk dat er gezocht wordt naar een vervangende kantoorruimte in de nabijheid van de oude huisvesting. Voor bedrijven waarbij er geen verandering is van de bedrijfsomvang in het jaar voor verplaatsing is het aannemelijk dat er heel andere factoren dan slechts onvrede met de omvang van de huisvesting meespelen. Mogelijk voldoet de kantoorlocatie niet meer of zijn er andere (persoonlijke) factoren die een rol spelen bij de bedrijfsverplaatsing.

Bedrijfstype bij vestiging (starter of bestaand bedrijf afkomstig van buiten de kantoorlocatie) blijkt onder bepaalde voorwaarden samen te hangen met de honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing. Indien naar de gehele gemeente Nieuwegein wordt gekeken is de samenhang tussen al dan niet op een van de kantoorlocaties gestart en honkvastheid binnen Nieuwegein bij een latere verplaatsing het sterkst. Slechts 19 procent van de buiten Nieuwegein gestarte bedrijven blijft na verplaatsing binnen de gemeente Nieuwegein, tegenover 48 procent van de in Rijnhuizen of de Binnenstad gestarte bedrijven. Het type bedrijf (starter of van buiten de gemeente Nieuwegein) blijkt een goede indicator te zijn voor de relatieve honkvastheid bij een latere verplaatsing. Beleidsmatig is dit een interessante bevinding omdat dit aangeeft dat het duurzamer is om te richten op het stimuleren en behouden van startende bedrijven, in plaats van het aantrekken van bedrijvigheid van buiten de gemeente.

Tot slot blijkt de kantoorlocatie en de periode waarin een kantoorgebruiker verplaatst samen te hangen met de relatieve honkvastheid op de kantoorlocatie bij verplaatsing. Bedrijfsverplaatsing vóór 2002 heeft een positief effect op de honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie voor bedrijven in Rijnhuizen. Vermoed wordt dat dit samenhangt met de nieuwbouwontwikkelingen en dat het nieuwe aanbod kantoorruimte een positief effect heeft op het behouden van de verplaatsende kantoorgebruikers. Dit wordt ondersteund door de gemaakte vergelijking met kantoorlocatie de Binnenstad waar tussen 1996 en 2008 vrijwel geen nieuwbouw heeft plaatsgevonden, hier is namelijk geen verband gevonden tussen periode van verplaatsing en de relatieve honkvastheid op de kantoorlocatie bij verplaatsing. De aanwezigheid van nieuwbouwpanden op een kantoorlocatie lijken dus een positief effect te hebben op de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. Op een hoger schaalniveau, dat van de gemeente Nieuwegein lijkt ook het aanbod op de regionale kantorenmarkt Utrecht een rol te spelen. In de periode na 2002 zijn verplaatste bedrijven minder vaak relatief honkvast, in vergelijking tot de periode vóór 2002 waarin het aanbod kantoorruimte in Utrecht sterk is toegenomen (49% tegenover 61%).

In het volgende hoofdstuk staan de kantoorpanden centraal en wordt verder ingegaan op het hergebruik van kantoorpanden en op de aantrekkingskracht van nieuwe kantoorpanden op bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein.

## 7. Aantrekkingskracht van bestaande en nieuwe kantoorpanden

Nederlandse gemeenten hebben jarenlang een ruimhartig beleid gevoerd bij het uitgeven van bouw kavels voor nieuwe kantoorpanden. Vooral in de jaren '90 hebben projectontwikkelaars onder aanvoering van de toenemende vraag naar kantoorruimte gebruik gemaakt van deze mogelijkheden door op eigen risico nieuwe kantoorgebouwen op de markt te brengen. Achteraf gezien kan gesteld worden dat betrokken partijen hierbij onverantwoorde risico's hebben genomen. Na het grotendeels wegvallen van de vraag naar kantoorruimte blijkt er voor een deel van de kantoren geen vraag meer te zijn. De leegstand op de kantorenmarkt is dan ook nog nooit zo groot geweest als de laatste jaren. Ruim 14 procent van de Nederlandse kantoren is momenteel niet in gebruik (DTZ Zadelhoff, 2012b). De leegstand is echter niet gelijk over de kantoorlocaties en kantoorpanden verdeeld, maar is met name op monofunctionele kantoorlocaties aan de randen van grote steden vinden. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op het (her)gebruik van kantoren. Daar waar in het vorige hoofdstuk de kantoorgebruiker centraal stond, is dat in dit hoofdstuk het kantoorpand. In de eerste twee paragrafen ligt de focus op het hergebruik van kantoorgebouwen uit de bestaande voorraad, waarbij een antwoord wordt gegeven op de vierde deelvraag "in hoeverre is er sprake van hergebruik van kantoorruimte bij het vertrek van de gebruiker en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatiekenmerken?". In de derde paragraaf wordt de focus verlegd naar het gebruik van nieuwgebouwde kantoorpanden, waarbij op zoek wordt gegaan naar een antwoord op de vijfde en laatste deelvraag "in hoeverre is er sprake van een aantrekkingskracht van nieuwe kantoorpanden op bedrijven van buiten de gemeente, en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatiekenmerken?"

### 7.1 Hergebruik van oudere en nieuwere kantoren na leegstand

Door functionele veroudering kunnen kantoorpanden na verloop van tijd minder geschikt worden voor kantoorgebruikers omdat deze simpelweg niet meer aan de gebruikseisen voldoen (Korteweg, 2002). Daarnaast is het mogelijk dat de marktpositie van kantoorpanden verslechtert door de toevoeging van nieuwere panden aan de kantorenvoorraad. Dit staat bekend als relatieve veroudering. Alleen al door de oplevering van nieuwe gebouwen elders is het mogelijk dat een kantoorgebouw daalt op de kwaliteitsladder (Mansfield & Pinder, 2008). In paragraaf 4.3 is daarom de verwachting uitgesproken dat voor oudere panden bij vertrek van de gebruiker de kans op een nieuwe gebruiker kleiner is, dan voor nieuwere panden. In deze paragraaf wordt de volgende hypothese getoetst:

**Hypothese 4:** *Oudere kantoorpanden hebben na vertrek van de gebruiker een kleinere kans op een nieuwe gebruiker dan nieuwere kantoorpanden.*

Om hypothese 4 te kunnen toetsen dient te worden vastgesteld of indien een kantoorgebruiker een kantoorpand verlaat dit pand leeg komt te staan, of dat dit weer in gebruik wordt genomen door een andere kantoorgebruiker. Hierbij zijn echter enkele praktische problemen van de registratie van de PAR-gegevens aan het licht gekomen waardoor niet alle gegevens bruikbaar zijn voor het toetsen van hypothese 4. Het is namelijk mogelijk dat er in hetzelfde jaar op één adres meer dan een bedrijf geregistreerd staat. Consequentie hiervan is dat indien een van deze bedrijven vertrekt het niet met zekerheid is te zeggen of deze ruimte daadwerkelijk leeg komt te staan. Het is immers ook mogelijk dat een van de andere daar al geregistreerde bedrijven de ruimte betreft. Vanwege de overlap in de gegevens is er voor gekozen om alleen adressen mee te nemen waarbij op geen enkel moment meer dan één bedrijf geregistreerd staat (zie figuur 7.1.1).

Figuur 7.1.1: Hergebruik van een kantoorpand na vertrek laatste gebruiker.

Straatnaam	Huisnr.	Toev.	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08
Newtonbaan	3		Gebruiker 1					Leeg	1 <sup>e</sup> hergebruiker						



In bovenstaand voorbeeld staat de kantoorruimte na het vertrek van de gebruiker twee jaar lang leeg (2001 en 2002) voordat deze weer in gebruik wordt genomen door een ander bedrijf. Voor adressen zoals in het voorgaande voorbeeld is het mogelijk om het (her)gebruik van de kantoorpanden vast te stellen. Het is echter ook mogelijk dat een kantoorpand bestaat uit meerdere kantoorruimtes, met bijhorende adressen (figuur 7.1.2).

Figuur 7.1.2: Hergebruik van meerdere kantoorruimtes in één kantoorpand na vertrek laatste gebruiker.

Straatnaam	Huisnr.	Toev.	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08
Newtonbaan	5	A	Gebruiker 1							Leeg		1 <sup>e</sup> hergebruiker			
		B	Leeg		Gebruiker 1									Leeg	
		C	Gebruiker 1		Leeg	1 <sup>e</sup> hergebruiker				2 <sup>e</sup> hergebruiker					

Zoals hierboven te zien is levert een kantoorpand bestaande uit meerdere adressen (kantoorruimtes) nog geen probleem op, het is namelijk mogelijk per adres vast te stellen of er sprake is van hergebruik na het vertrek van de laatste gebruiker. Het wordt pas een probleem indien er meerdere bedrijven tegelijkertijd op één adres geregistreerd staan (figuur 7.1.3).

Figuur 7.1.3: Hergebruik van meerdere kantoorruimte op één adres, na vertrek laatste gebruiker.

Straatnaam	Huisnr.	Toev.	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	'03	'04	'05	'06	'07	'08
Newtonbaan	3		Gebruiker 1								Leeg?				
			Leeg?	Gebruiker 1?				Leeg?							
			Leeg?		Gebruiker 1?						Leeg?				
			Leeg?	Gebruiker 1?	Leeg?										
			Leeg?			Gebruiker 1?									
			Leeg?				Hergebruiker?				Leeg?				
			Leeg?					Hergebruiker?							

Op het moment dat er meerdere bedrijven tegelijkertijd op één adres geregistreerd staan, is het bij het vertrek van een of meerdere gebruikers niet goed mogelijk om vast te stellen of er nog sprake is van hergebruik van de kantoorruimte. Voor de hergebruikers is het onmogelijk vast te stellen welke eerdere gebruiker zij opvolgen. Kantoorpanden waarbij er op een adres meerdere kantoorgebruikers tegelijkertijd geregistreerd staan zijn daarom onbruikbaar voor het toetsen van hypothese 4. Van de 104 kantoorpanden in Rijnhuizen en de Binnenstad zijn er in totaal 43 kantoorpanden onbruikbaar, en daarom buiten beschouwing gelaten (zie bijlage III voor een overzicht van alle kantoorpanden).

In totaal zijn er 61 kantoorpanden geselecteerd waarbij het mogelijk is om het hergebruik vast te stellen, deze zijn samen goed voor 101 kantoorruimtes (zie bijlage VII voor een overzicht). Van deze 61 kantoorpanden staan er 38 op kantoorlocatie Rijnhuizen en 23 in de Binnenstad (zie bijlage IV-B voor een frequentietabel van de variabelen). Van de 101 kantoorruimtes heeft 29 procent gedurende de onderzoeksperiode slechts één gebruiker gekend en heeft er dus geen verandering van kantoorgebruiker plaats gevonden. De overige 71 procent kantoorruimten is tussen 1996 en 2008 minimaal één keer achter gelaten door de gebruiker en beschikbaar gekomen voor een nieuwe gebruiker. Het is daarnaast mogelijk dat een kantoorruimte gedurende de onderzoeksperiode meer dan één keer leeg komt te staan. In 45 procent van de kantoorruimten komt het méér dan een keer voor dat een gebruiker de kantoorruimte verlaat. Uiteindelijk zijn er 116 cases waarbij een kantoorruimte leeg is komen te staan en die gebruikt kunnen worden om hypothese 4 te toetsen. Hierna wordt bekeken wat er na het vertrek van de gebruiker met deze 116 vrijgekomen kantoorruimtes gebeurd is en in hoeverre oudere panden een lagere kans hebben op hergebruik dan jongere panden.

In tabel 7.1.1 is af te lezen dat in 41 procent van de gevallen waarin een kantoorgebruiker een kantoorruimte verlaat, deze kantoorruimte binnen één jaar weer in gebruik wordt genomen door een andere kantoorgebruiker. Binnen 4 jaar na vertrek van een kantoorgebruiker is ruim 75 procent van de kantoorruimte weer in gebruik genomen door een andere gebruiker.

Tabel 7.1.1: Hergebruik van kantoorruimte na vertrek van de gebruiker.

		Aantal jaar na vertrek oorspronkelijke gebruiker								
		1e jaar	2e jaar	3e jaar	4e jaar	5e jaar	6e jaar	Geen hergebruik	Totaal	
Hergebruik	N	47	29	7	6	0	1	26	116	
	%	41	25	6	5	0	1	22	100	
Geen hergebruik	N	6	10	3	5	0	2	nvt	26	
	%	23	39	12	19	0	7	nvt	100	

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking

Voor 22 procent van de leeggekomen kantoorruimte is geen nieuwe gebruiker gevonden. Van de kantoorruimtes waarvoor geen nieuwe gebruiker is gevonden, staat ruim 25 procent structureel leeg, wat wil zeggen al langer dan 3 jaar.

Om te onderzoeken of oudere kantoorpanden na vertrek van de gebruiker een kleinere kans op een nieuwe gebruiker (hergebruik) hebben dan nieuwere panden zijn de 47 kantoorruimten die binnen één jaar na vertrek van de gebruiker weer in gebruik zijn genomen, vergeleken met de 69 kantoorruimten waarbij dit niet het geval is. De uitkomsten zijn weergegeven in tabel 7.1.2. Op het eerste gezicht is er een samenhang tussen de bouwperiode van kantoorruimte en de kans op hergebruik binnen een jaar na vertrek van de gebruiker: hoe recenter gebouwd, hoe minder het hergebruik binnen één jaar. De samenhang is echter niet significant ( $p = 0,289$ ). Terwijl ruim 60 procent van kantoorruimte van na 1990 na vertrek van een gebruiker langer dan één jaar leeg staat, is dat voor kantoorruimten in de oudste panden slechts 46 procent. Hypothese 1 dient daarom te worden verworpen.

Tabel 7.1.2: Samenhang bouwperiode kantoorpand en hergebruik kantoorruimte binnen 1 jaar na vertrek gebruiker.

		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker								
		N	Geen hergebruik	%	N	Wel hergebruik	%	N	Totaal	%
Bouwperiode kantoorpand	Voor 1990	12	46		14	54		26	100	
	1990 t/m 1996	42	64		24	36		66	100	
	Na 1996	15	62		9	38		24	100	
	Totaal	69	60		47	40		116	100	

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 2,480 en  $p = 0,289$ .

Het is mogelijk dat de relatief hoge kans (54%) op hergebruik van de oudste kantoorruimte beïnvloed wordt door de periode waarin de kantoorruimte leeg is komen te staan. In de periode voor 2001 was de vraag naar kantoorruimte groot, waardoor het aannemelijk is dat kantoorruimte snel werd opgenomen. Kantoorruimte gebouwd na 1996 is grotendeels na 2001 voor het eerst leeg komen te staan, in een periode waarin de vraag naar kantoorruimte aanzienlijk is gedaald. Dit verklaart echter nog niet waarom voor panden gebouwd tussen 1990 t/m 1996 het hergebruik relatief laag is. Er is daarnaast ook gekeken of andere locatie- en pandfactoren invloed hebben op het hergebruik. Er is hierbij gekeken naar de invloed van kantoorlocatie (Rijnhuizen of de Binnenstad) en omvang van het pand (groot of klein kantoorpand) en het type kantoorpand (bedrijfsverzamelgebouw of single user). Geen van deze drie kenmerken blijkt een significant effect te hebben op het hergebruik binnen één jaar na vertrek van de gebruiker (zie bijlage VII-A voor de bijhorende tabellen).

## 7.2 Hergebruik van kantoorpanden na omslag kantorenmarkt

Tot aan het jaar 2002 kende de Nederlandse kantorenmarkt een forse groei van het aantal vierkante meter kantoorruimte. De hoge nieuwbouwvolumes van eind jaren '90 werden ingegeven door de grote vraag naar kantoorruimte en de beperkte leegstand. Vanaf 2001 is het beeld omgeslagen: vanaf toen is de vraag naar kantoorruimte afgenomen, de leegstand fors toegenomen en de bouw van nieuwe kantoorpanden langzaam afgenomen (zie §2.3 en §2.4). Vooral monofunctionele kantoorlocaties hebben sindsdien te kampen met hoge mate van leegstand van kantoren. Er wordt daarom verwacht dat vanaf 2001, vrijkomende kantoorruimtes na vertrek van een gebruiker een kleinere kans op een nieuwe gebruiker hebben dan in de periode daarvoor. Daarnaast is de verwachting dat dit voor kantoorruimte in Rijnhuizen nog sterker opgaat dan voor kantoorruimte in de Binnenstad, vanwege het monofunctionele karakter van kantoorlocatie Rijnhuizen.

**Hypothese 5:** *Kantoorpanden hebben in de periode na 2001 na vertrek van een gebruiker een kleinere kans op een nieuwe gebruiker dan in de periode voor 2001 en dit effect is voor kantoorlocatie Rijnhuizen sterker dan voor de Binnenstad.*

Net als in paragraaf 7.1 zijn voor het toetsen van hypothese 5 alle kantoorruimten geselecteerd die tussen 1996 en 2008 minimaal één keer leeg zijn komen te staan. Op basis van 116 vrijgekomen kantoorruimten is in eerste instantie gekeken of de periode waarin een kantoorruimte leegkomt samenhangt met het hergebruik binnen één jaar na vertrek van de gebruiker. Er is gekozen om de nadruk te leggen op het hergebruik binnen één jaar na het vrijkomen van de kantoorruimte, omdat dit het mogelijk maakt om alle tussen 1996 en 2008 vrijgekomen kantoorruimte met elkaar te vergelijken. Voor ieder jaar is dan immers bekend of de vrijgekomen kantoorruimte in het daaropvolgende jaar weer door een andere kantoorgebruiker in gebruik is genomen.

In eerste instantie is gekeken of het hergebruik in de periode 1996 tot en met 2001 hoger was dan in de periode 2002 tot en met 2008. Hierbij is echter geen significant verschil gevonden (zie bijlage VII-B voor de tabel). Omdat het vermoeden bestaat dat er wel degelijk een samenhang is tussen periode en hergebruik, zijn de twee perioden opgesplitst in drie perioden. In dit geval blijkt er inderdaad een significante samenhang te bestaan ( $p = 0,096$ ; zie tabel 7.2.1). In de periode 1996 tot en met 1999 werd 55 procent van de vrijgekomen kantoorruimte binnen één jaar weer in gebruik genomen door een nieuwe gebruiker, in de periode 2006 tot en met 2008 is dat teruggelopen tot slechts 27 procent.

Tabel 7.2.1: Samenhang periode en het hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker.

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
		N	%	N	%	N	%
Periode	1996 t/m 1999	14	45	17	55	31	100
	2000 t/m 2005	36	61	23	39	59	100
	2006 t/m 2008	19	73	7	27	26	100
	Totaal	69	60	47	40	116	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 4,689;  $p = 0,096$  en Cramer's V. = 0,201

De samenhang tussen periode waarin in kantoorruimte leeg komt te staan en de kans op hergebruik binnen één jaar na vertrek van de laatste gebruiker bevestigt het vermoeden dat in het laatste deel van de onderzoeksperiode de kans op hergebruik kleiner is geworden. Verklaring is enerzijds de verruiming van het aanbod kantoorruimte op de Utrechtse kantorenmarkt, en anderzijds de structureel afgenomen vraag naar kantoorruimte in Nederland waardoor kantoorruimte minder vaak binnen één jaar weer in gebruik wordt genomen. De vraag of dit effect op kantoorlocatie Rijnhuizen sterker is dan in de Binnenstad, staat echter nog open.

Op basis van 116 vrijgekomen kantoorruimtes is vervolgens gekeken of de kantoorlocatie samenhangt met de kans op een nieuwe gebruiker na het vertrek van de laatste gebruiker. In tabel 7.2.2 is af te lezen dat hoewel kantoorruimte in Rijnhuizen een grotere kans (42%) heeft op hergebruik binnen één jaar na vertrek van de gebruiker, dan kantoorruimte in de Binnenstad (38,5%), er geen significante samenhang is aangetroffen tussen kantoorlocatie en hergebruik. Vervolgens is er gecontroleerd of het type kantoorpand (bedrijfsverzamelgebouw of single user) en de omvang van het pand invloed hebben op de resultaten, dit blijkt niet het geval te zijn (zie bijlage VII-B).

Tabel 7.2.2: Samenhang kantoorlocatie en het hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker.

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
		N	%	N	%	N	%
Kantoorlocatie	Rijnhuizen	37	58	27	42	64	100
	Binnenstad	32	62	20	38	52	100
	Totaal	69	60	47	40	116	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,165 en  $p = 0,684$ .

Vervolgens is gekeken of er een verschil is in het hergebruik van kantoorruimte tussen de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad in de periode 1996 tot en met 2001 én 2002 tot en met 2008. In tabel 7.2.3 is te zien dat in de periode vóór 2002 de helft van de leeggekomen kantoorruimte in Rijnhuizen binnen één jaar weer in gebruik is genomen, maar hier is geen significant verschil met de Binnenstad ( $p = 0,681$ ).

Tabel 7.2.3: Samenhang kantoorlocatie en hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker, periode 1996 t/m 2001.

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
		N	%	N	%	N	%
Kantoorlocatie	Rijnhuizen	11	50	11	50	22	100
	Binnenstad	14	56	11	44	25	100
	Totaal	25	53	22	47	47	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,169 en  $p = 0,681$

Hierna is gekeken of in de periode na 2001 de kans op hergebruik voor kantoorruimte in Rijnhuizen kleiner is dan in de Binnenstad. Tabel 7.2.4 laat zien dat dit niet het geval is. Sterker nog, voor vrijgekomen kantoorruimte in Rijnhuizen is na 2001 de kans op hergebruik binnen één jaar na vertrek van de gebruiker met 38% naar verhouding groter dan in de Binnenstad (34%). Dit verschil is echter niet significant ( $p = 0,688$ ).

Tabel 7.2.4: Samenhang kantoorlocatie en hergebruik van kantoorruimte na vertrek van gebruiker, periode 2002 t/m 2008.

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
		N	%	N	%	N	%
Kantoorlocatie	Rijnhuizen	26	62	16	38	42	100
	Binnenstad	18	67	9	33	27	100
	Totaal	44	64	25	36	69	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,161 en  $p = 0,688$ .

Naast kantoorlocatie is er ook gecontroleerd voor de omvang van het pand en het type kantoorpand, waarbij er een opvallende uitkomst is gevonden voor type kantoorpand. Het blijkt namelijk dat in de periode na 2001 het hergebruik van kantoorruimte in bedrijfsverzamelgebouwen significant lager ligt dan in de periode vóór 2001 (zie tabel 7.2.5 op pagina 79).

Tabel 7.2.5: Samenhang periode en hergebruik van kantoorruimte na vertrek van gebruiker, bedrijfsverzamelgebouwen.

Bedrijfsverzamelgebouwen		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker						
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal		
Periode		N	%	N	%	N	%	
		1996 t/m 2001	8	44	10	56	18	100
		2002 t/m 2008	15	71	6	29	21	100
		Totaal	23	59	16	41	39	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 2,917;  $p = 0,088$  en Cramer's V. = 0,264

Voor single user panden is dit verschil niet gevonden (zie tabel 7.2.6). Het relatief lage hergebruik van kantoorruimte in bedrijfsverzamelgebouwen in de periode na 2001 is mogelijk te verklaren door het in hoofdstuk 3 beschreven toegenomen belang van zachte locatie- en pandfactoren, zoals gebruikersherkenbaarheid; een eigen identiteit; uitstraling van het pand. Het is mogelijk dat de bedrijfsverzamelgebouwen door de kantoorgebruikers worden bestempeld als 'eenheidsworst' met een gebrekkige 'eigen identiteit', wat volgens DTZ Zadelhoff (2013) zorgt voor een verminderde verhuurbaarheid.

Tabel 7.2.6: Samenhang periode en hergebruik van kantoorruimte na vertrek van gebruiker, single user panden.

Single user panden		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker						
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal		
Periode		N	%	N	%	N	%	
		1996 t/m 2001	17	59	12	41	29	100
		2002 t/m 2008	29	60	19	40	48	100
		Totaal	46	60	31	40	77	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,024 en  $p = 0,876$ .

Concluderend kan gesteld worden dat het eerste deel van hypothese 5 kan worden aangenomen, de periode waarin een kantoorruimte leeg komt te staan samenhangt met het hergebruik binnen één jaar na vertrek van de vorige gebruiker. Periode 2006 tot en met 2008 heeft een negatief effect op het hergebruik binnen één jaar na vertrek van de gebruiker. Vermoedelijk maakt het ruime aanbod kantoorruimte (hoge mate van leegstand in de laatste jaren) het voor leegkomende kantoorruimte moeilijk om binnen één jaar een nieuwe gebruiker te vinden. Het afgenomen hergebruik (binnen één jaar na vertrek van de gebruiker) wijst op een markt met weinig vraag naar kantoorruimte, dan wel een markt met veel leegstand. Het tweede deel van de hypothese dient echter te worden verworpen, er is voor beide periodes geen (significant) verschil gevonden tussen hergebruik van kantoorpanden in Rijnhuizen en in de Binnenstad.

### 7.3 Aantrekkingskracht van nieuwe kantoorgebouwen

Gemeenten stellen ruimte beschikbaar voor het ontwikkelen van nieuwe kantoorgebouwen omdat zij enerzijds baat hebben bij de grondopbrengsten, en anderzijds omdat zij voldoende ruimte beschikbaar willen stellen voor het huisvesten van bedrijvigheid. Door het beschikbaar stellen van voldoende ruimte aan bedrijven hopen gemeenten te voorkomen dat bestaande bedrijven uit de gemeente wegtrekken, tegelijkertijd hopen gemeenten ook bedrijven van buiten de gemeente aan te trekken (Siegel et al., 2003). In deze paragraaf wordt onderzocht of de aanname dat nieuwe kantoorontwikkelingen een positief effect hebben op het aantrekken van bedrijvigheid van buitenaf gefundeerd is. Leidt de oplevering van nieuwe kantoorpanden daadwerkelijk tot meer instroom van bedrijven van buiténaf, of faciliteert het vooral verplaatsingen van lokale bedrijven? Op basis van eerdere onderzoeken naar bedrijfsverplaatsingen (Pellenbarg et al., 2005; Van Oort et al., 2007) is in paragraaf 4.3 de verwachting uitgesproken dat de aantrekkende kracht van de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad voor bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein niet overschat mag worden omdat het aantal gemeentegrensoverschrijdende verplaatsingen met 25 procent van het totaal aantal bedrijfsverplaatsingen beperkt is.

Op kantoorlocatie Rijnhuizen heeft eind jaren '90 met 35 nieuwe kantoorpanden de nodige nieuwbouw plaatsgevonden. Een van de motieven om dit te doen was de schaarste aan (nieuwe, moderne) kantoorruimte op de Utrechtse kantorenmarkt. Gemeente Nieuwegein en projectontwikkelaars hebben hier op ingespeeld door het beschikbaar stellen van ruimte en het ontwikkelen van nieuwe kantoorpanden. Verwachting is daarom dat de nieuwe kantoorpanden relatief veel bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein aantrekken in vergelijking tot de oudere panden uit de bestaande voorraad. In deze paragraaf wordt de volgende hypothese getoetst:

**Hypothese 6:** *Nieuwe kantoorpanden worden vaker door bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein betrokken, dan bestaande kantoorpanden.*

Om de hypothese te testen dient eerst te worden bepaald welke kantoorpanden als nieuw worden aangemerkt. Onder nieuwe kantoorpanden vallen alle gedurende de onderzoeksperiode 1996 tot en met 2008 in Rijnhuizen en de Binnenstad gebouwde kantoorpanden. Vervolgens zijn alle tussen 1996 en 2008 gebouwde kantoorpanden gekenmerkt als 'nieuwbouw' en kantoorpanden van voor 1996 als 'bestaande voorraad'. Net als in paragraaf 7.1 en 7.2 is hier gekozen om alleen kantoorruimten te selecteren waarbij op geen enkel moment meer dan één bedrijf op een adres staat geregistreerd. Van de in totaal 38 nieuwbouwpanden in Rijnhuizen en de Binnenstad zijn er daardoor 12 niet bruikbaar voor het toetsten van hypothese 6 en zijn buiten beschouwing gelaten. Dit heeft tot gevolg dat de bedrijfsverzamelgebouwen ondervertegenwoordigd zijn in deze analyse.

Uiteindelijk zijn er 24 kantoorpanden overgebleven die samen goed zijn voor 35 kantoorruimtes, waarvan 33 in Rijnhuizen en 2 in de Binnenstad. Vanwege de beperkte nieuwbouw in de Binnenstad (slechts 1 nieuwbouwpand, met tot gevolg een beperkte celvulling bij statistische toetsing) is er voor gekozen om bij het onderzoeken van hypothese 6 de twee kantoorlocaties samen te voegen. In tabel 7.3.1 zijn het aantal nieuwe kantoorpanden en –ruimtes weergegeven per oppervlakteklasse. Na 2001 zijn op beide locaties geen nieuwe kantoorpanden meer gebouwd.

Tabel 7.3.1: Aantal nieuwbouwpanden en (tussen haakjes kantoorruimtes) naar bouwjaar<sup>18</sup> en oppervlakte.

	1997		1998		1999		2000		2001		Totaal	
500 t/m 1.000	5	(5)	1	(1)	-	-	0	(0)	-	-	6	(6)
1.000 t/m 2.000	2	(2)	3	(4)	1	(1)	4	(4)	-	-	10	(11)
2.000 t/m 5.000	-	-	1	(1)	2	(9)	1	(1)	-	-	4	(11)
> 5.000	-	-	-	-	1	(1)	2	(4)	1	(2)	4	(7)
<b>Totaal</b>	<b>7</b>	<b>(7)</b>	<b>5</b>	<b>(6)</b>	<b>4</b>	<b>(11)</b>	<b>7</b>	<b>(9)</b>	<b>1</b>	<b>(2)</b>	<b>24</b>	<b>(35)</b>

Bron: Bak, 2009; eigen bewerking.

Van de nieuwe kantoorruimtes is ruim 50 procent in het eerste jaar na de oplevering in gebruik genomen, na drie jaar is dit opgelopen tot 90 procent (zie bijlage VII-C). Dit betekent dat voor 10 procent van de nieuwe kantoorruimtes niet binnen drie jaar een gebruiker is gevonden, en deze met structurele leegstand te kampen hebben gekregen. Vijf jaar na oplevering is echter ook voor deze 10 procent nieuwe kantoorruimtes alsnog een gebruiker gevonden.

Vervolgens is voor alle 35 nieuwe kantoorruimtes gekeken naar de herkomst van de eerste gebruiker. Hierbij zijn er drie mogelijkheden: de eerste gebruiker is afkomstig uit Nieuwegein; van buiten Nieuwegein; of is een nieuw gestart bedrijf. De herkomst van de eerste gebruikers van de nieuwe kantoorruimten is vervolgens vergeleken met de locatie van herkomst van de (her)gebruikers van bestaande kantoorruimten. De uitkomsten zijn weergegeven in tabel 7.3.2 op pagina 81.

<sup>18</sup> In 1996 en tussen 2002 tot en met 2008 zijn er geen nieuwe kantoorpanden opgeleverd (Bak, 2009).

Tabel 7.3.2: Samenhang type kantoorruimte en herkomst van kantoorgebruikers.

Type Kantoorruimte in:		Herkomst kantoorgebruikers							
		Startende bedrijven		Uit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal	
		N	%	N	%	N	%	N	%
	Nieuwbouwpanden	9	26	14	40	12	34	35	100
	Bestaande voorraad	47	51	24	25	22	24	93	100
	Totaal	56	44	38	30	34	26	128	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 6,389; p = 0,041 en Cramer's V. = 0,223.

Er blijkt een significante samenhang te bestaan tussen de eerste gebruikers van kantoorruimte in nieuwe kantoorpanden en de (her)gebruikers van kantoorruimte in bestaande kantoorpanden. De nieuwe kantoorpanden trekken met 34 procent relatief veel bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein aan, voor kantoorruimte in de bestaande voorraad is dit slechts 24 procent. Hypothese 6 dient derhalve te worden aangenomen, nieuwe kantoorpanden trekken in verhouding tot bestaande panden relatief veel bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein aan.

Vergeleken met kantoorruimte in de bestaande voorraad vestigen er in kantoorruimte in nieuwbouwpanden echter relatief weinig startende bedrijven. Een verklaring is dat de huurprijs voor nieuwe, hoogwaardige kantoorruimte over het algemeen hoger ligt dan voor bestaande kantoorruimte en daardoor onaantrekkelijk is voor veel startende bedrijven.

Hierna zijn startende bedrijven buiten beschouwing gelaten en is er enkel gekeken naar het aantrekken van bestaande bedrijvigheid. Vraag is dan of nieuwe kantoorpanden nog altijd relatief veel bedrijven van buiten Nieuwegein aantrekken in vergelijking tot kantoorruimte in de bestaande voorraad. De resultaten zijn weergegeven in tabel 7.3.3.

Tabel 7.3.3: Samenhang type kantoorruimte en herkomst van kantoorgebruikers, exclusief startende bedrijven.

Type kantoorruimte in:		Herkomst van kantoorgebruikers					
		Uit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal	
		N	%	N	%	N	%
	Nieuwbouwpanden	14	54	12	46	26	100
	Bestaande voorraad	24	52	22	48	46	100
	Totaal	38	53	34	47	72	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,019 en p = 0,891

Op het moment dat startende bedrijven niet worden meegerekend, blijkt er geen samenhang te zijn tussen kantoorruimte in nieuwbouwpanden en het aantrekken van bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein. Er is daarnaast ook gekeken of de omvang van het pand en het type pand invloed hebben op de aantrekkingskracht van kantoorruimte in nieuwbouwpanden op bedrijven van buitenaf, dit blijkt niet het geval te zijn (zie bijlage VII-C). Vanwege het beperkte aantal cases in de Binnenstad is het helaas niet mogelijk te controleren voor locatietekenen.

Hoewel het in eerste instantie lijkt dat kantoorruimte in nieuwbouwpanden significant meer bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein aantrekt, blijkt dit te worden veroorzaakt door het relatief lage aantal startende bedrijven dat zich in de nieuwbouwpanden vestigt. Nadat in tweede instantie de startende bedrijven buiten beschouwing zijn gelaten blijkt kantoorruimte in nieuwe kantoorpanden namelijk niet meer bedrijven van buiten Nieuwegein aan te trekken dan kantoorruimte in de bestaande voorraad kantoorpanden. Kantoorruimte in nieuwbouwpanden lijken daarom vooral aantrekkelijk voor reeds in de gemeente gevestigde bedrijven die op zoek zijn naar vervangende kantoorruimte. Indien alleen gekeken wordt naar het aantrekken van bestaande bedrijvigheid, dient hypothese 6 verworpen te worden.



## 7.4 Conclusie

In dit hoofdstuk is op zoek gegaan naar verklaringen voor het hergebruik van kantoorpanden na het vertrek van de vorige gebruiker, hierbij is een antwoord gezocht op deelvraag 4: *“in hoeverre is er sprake van hergebruik van kantoorruimte bij het vertrek van de gebruiker en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatietekenen?”*. Ruim 40 procent van de vrijgekomen kantoorruimte is binnen één jaar na vertrek van de gebruiker weer in gebruik genomen, binnen drie jaar is dit opgelopen tot ruim 70 procent. Tegen de verwachting in heeft kantoorruimte in nieuwere kantoorpanden na vertrek van de vorige gebruiker géén hogere kans op hergebruik, dan kantoorruimte in oudere panden. Wat hierbij vermoedelijk een rol speelt is dat de nieuwere kantoorpanden in een periode op de markt zijn gekomen waarbij de vraag naar kantoorruimte aanzienlijk is afgenomen, mogelijk dat dit effect de resultaten beïnvloed heeft.

Deze mogelijke verklaring komt overeen met de uitkomsten van hypothese 5. De kans op hergebruik van kantoorruimten na vertrek van de laatste gebruiker is door de jaren heen significant kleiner geworden. Aan het begin van de onderzoeksperiode werd 55 procent van de kantoorruimte binnen één jaar weer in gebruik genomen, aan het einde van de onderzoeksperiode (2006 t/m 2008) is dit nog maar in 27 procent van de gevallen. De afgenomen vraag naar kantoorruimte in combinatie met de toegenomen concurrentie door een toename van het aanbod op de Utrechtse kantorenmarkt, verklaart waarom de kans op hergebruik samenhangt met de periode waarin een kantoorruimte leeg komt te staan. Hierbij is geen significant verschil gevonden tussen kantoorlocatie Rijnhuizen en de Binnenstad.

Naast het hergebruik van bestaande kantoorpanden, is er ook gekeken naar het gebruik van nieuwbouwpanden. Hierbij stond de vijfde deelvraag centraal: *“in hoeverre is er sprake van een aantrekkingskracht van nieuwe kantoorpanden op bedrijven van buiten de gemeente, en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatietekenen?”* Nieuwbouwpanden trekken in vergelijking tot bestaande kantoorpanden inderdaad relatief veel bedrijven aan van buiten de gemeente Nieuwegein (34% tegenover 24%), maar ook relatief veel bedrijven uit Nieuwegein zelf (40% tegenover 25%). Het blijkt namelijk dat de nieuwbouwpanden in vergelijking tot panden uit de bestaande voorraad geen aantrekkelijke optie zijn voor startende bedrijven (26% tegenover 51%). Vermoedelijk zijn nieuwbouwpanden vanwege het hogere huurniveau geen aantrekkelijke optie voor startende bedrijven. Conclusie is dan ook dat de nieuwe kantoorpanden vooral een aantrekkende werking hebben op bestaande bedrijven, maar dat het effect op het aantrekken van bedrijven van buiten de gemeente niet overschat moet worden. Nieuwbouwpanden trekken naar verhouding veel bestaande bedrijvigheid aan dat al in de gemeente gevestigd is, en stimuleert dan ook vooral lokale verplaatsingen van lokale bedrijven. Vanwege de geringe nieuwbouw in de Binnenstad tussen 1996 en 2008 was het helaas niet mogelijk om een vergelijking te maken tussen de twee kantoorlocaties, waardoor de rol van locatietekenen onderbelicht is gebleven.

## 8. Conclusie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag van dit onderzoek. De hoofdvraag is als volgt: *“in welke mate is er op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad gedurende de periode 1996 tot en met 2008 sprake geweest van relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en (her)gebruik van kantoorruimte, en in hoeverre is dit te verklaren aan de hand van verschillende locatie-, pand- en bedrijfskenmerken?”*. Hierna wordt eerst teruggekeken op het theoretisch kader en vervolgens worden in de tweede paragraaf de uitkomsten van het empirisch onderzoek toegelicht gevolgd door een discussie. In paragraaf 8.3 wordt de eindconclusie van het onderzoek gegeven, waarna in paragraaf 8.4 een reflectie wordt gegeven op het onderzoek. Op basis van de bevindingen in dit onderzoek worden in paragraaf 8.5 aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek, waarna het hoofdstuk wordt afgesloten met enkele beleidsaanbevelingen.

### 8.1 Terugblik op de theorie

Het eerste deel van het theoretisch kader (hoofdstuk 2) stond in het teken van de eerste deelvraag: *“wat is de structuur van de kantorenmarkt en welke ontwikkelingen zijn er gaande in de vraag en het aanbod van kantoorruimte op kantoorlocaties?”*. De kantorenmarkt kan gezien worden als het geheel van vraag en aanbod van kantoorruimte. Hierbij zijn drie samenhangende deelmarkten onderscheiden: de gebruikersmarkt, de beleggingsmarkt en de bouw- of ontwikkelingsmarkt. De kantorenmarkt bestaat uit verschillende regionale markten en is daarnaast sterk gesegmenteerd naar kantoorlocaties, -panden en -gebruikers. De afgelopen 20 jaar is de Nederlandse kantorenvorraad fors in omvang toegenomen wat werd ingegeven door een sterke uitbreidingsvraag onder kantoorgebruikers en een sterke vraag naar beleggingspanden op de beleggingsmarkt. Door de afnemende groei van de kantoorwerkgelegenheid en veranderingen in het ruimtegebruik is de Nederlandse kantorenmarkt overgegaan in een vervangingsmarkt. Een deel van de kantorenvorraad is daarbij door functionele en relatieve veroudering uit de markt gevallen, met als gevolg dat vanaf 2001 de leegstand van kantoren in hoog tempo is opgelopen. In tegenstelling tot de modellen van Barras (2009) en DiPasquale en Wheaton (1996) heeft er op de Nederlandse kantorenmarkt geen marktcorrectie plaatsgevonden en is de vraag en het aanbod van kantoren steeds verder uit elkaar gaan lopen. De leegstandproblemen doen zich vooral voor aan de rand van de grote steden en in de randgemeenten. Bij de ontwikkelingen van deze locaties is onvoldoende naar de locatie gekeken en sluiten veel panden daarnaast niet goed aan op de hedendaagse wensen van kantoorgebruikers. Nieuwegein is een typisch voorbeeld van een randgemeente waar in de jaren '90 op grote schaal nieuwe kantoorontwikkelingen van de grond zijn gekomen, maar die na 2001 te maken heeft gekregen met een sterk opgelopen (structurele) leegstand.

In het tweede deel van theoretisch kader (hoofdstuk 3) is op zoek gegaan een antwoord op de tweede deelvraag: *“welke locatie-, pand- en bedrijfskenmerken zijn van invloed op het verplaatsingsgedrag en de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers?”*. De levensfase van een bedrijf speelt een belangrijke rol bij het verklaren van bedrijfsverplaatsingen. Bedrijven die de eerste levensfase goed hebben doorstaan, nog relatief jong zijn en daarnaast in omvang toenemen, blijken vaak te verplaatsen. Achterliggende verklaring is dat door de groei van het bedrijf de huisvesting op een zeker moment niet meer aan de eisen voldoet en dit wordt opgelost door het betrekken van een nieuw pand. Kantoorgebruikers die over korte afstand verplaatsen (tot 5 km) doen dit meestal vanwege tekortkomingen van de huisvesting. Wanneer er enkel onvrede is met de huisvesting, zoals een gebrek aan ruimte door bedrijfsgroei, heeft een vervangende huisvesting in de buurt van de oude de voorkeur. Dit maakt bedrijfsgroei een sterke indicator voor de relatieve honkvastheid van verplaatsende bedrijven.

Binnen de economische geografie zijn verschillende theoretische benaderingen die als uitgangspunt kunnen dienen voor het verklaren van het locatiegedrag en -voorkeuren van kantoorgebruikers. Hoewel geen enkele theorie specifiek in gaat op het locatiegedrag van kantoorgebruikers in de context van de kantorenmarkt, zijn er wel aanknopingspunten gevonden.

Met name de behaviourale benadering van het locatiegedrag is bruikbaar vanwege de nadruk op zachte locatiefactoren en de aandacht voor push- en pullfactoren. Niets voor niets dat veel onderzoeken naar de vestigingsplaatsvoorkeuren van kantoorgebruikers een behaviourale benadering hebben. Op basis van literatuur- en kantorenmarktstudies zijn verschillende push- en pullfactoren onderscheiden die een rol kunnen spelen bij het verklaren van locatiegedrag van kantoorgebruikers. Autobereikbaarheid en parkeervoorzieningen worden nog altijd als belangrijkste locatiefactoren gerekend. De laatste jaren is er echter wel een verschuiving geconstateerd van harde naar zachte factoren. Dit komt tot uiting in de hoge waardering die kantoorgebruikers geven aan de status van een kantoorlocatie en de uitstraling van het kantoorpand. Tot slot moet er ook rekening gehouden worden met nog een ander verschijnsel: locatievoorkeuren zijn niet per definitie gelijk aan de uiteindelijke locatiekeuze van kantoorgebruikers. In de literatuur is nog weinig aandacht voor de rol van het beschikbare aanbod vastgoed in de locatiekeuze van bedrijven. Kantoorgebruikers kunnen wel uitgesproken locatievoorkeuren hebben, maar mocht het aanbod niet aansluiten op deze voorkeuren dan zal de uiteindelijke locatiekeuze geen afspiegeling zijn van de locatievoorkeuren. Daarom is in hoofdstuk 5 tot en met 7 onderzoek gedaan naar de feitelijke locatiekeuze van de kantoorgebruikers.

## 8.2 Onderzoekresultaten en discussie

Aan de hand van de PAR-gegevens is in het empirisch onderzoeksgedeelte de relatieve honkvastheid en het (her)gebruik van kantoorpanden onderzocht op de Nieuwegeinse kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad gedurende de periode 1996 tot en met 2008. Als eerste is er ingegaan op de derde deelvraag: *“in hoeverre zijn bedrijven in Rijnhuizen en de Binnenstad bij verplaatsing relatief honkvast op de kantoorlocatie en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende locatie-, pand-, en bedrijfskenmerken?”*. In dit onderzoek is gebleken dat ongeveer 30 procent van de verplaatste kantoorgebruikers dit doet binnen de eigen kantoorlocatie. Bepaalde kantoorgebruikers blijken onder bepaalde omstandigheden bij verplaatsing echter honkvaster op dezelfde kantoorlocatie dan andere kantoorgebruikers.

Tegen de verwachting in blijkt niet zo zeer een toename van de bedrijfsomvang een positief effect te hebben op de honkvastheid op de kantoorlocatie, maar is vooral de vraag relevant of de bedrijfsomvang is veranderd. Of deze verandering positief (groei) of negatief (krimp) is, maakt geen verschil. In beide gevallen blijken kantoorgebruikers bij verplaatsing relatief honkvaster aan de kantoorlocatie te zijn, dan kantoorgebruikers die niet in omvang zijn veranderd. In de literatuur over bedrijfsverplaatsingen ligt de nadruk echter sterk op verplaatsingen van groeiende bedrijven en is de aandacht voor krimpende bedrijven beperkt. Ten onrechte, in hoofdstuk 6 is gebleken dat met bedrijven die in omvang afnemen wel degelijk rekening dient te worden gehouden aangezien door bedrijfskrimp de huisvesting niet langer aan de eisen voldoet en dit dus een belangrijke trigger voor verplaatsing is. Ook met het oog op de in hoofdstuk 2 besproken ontwikkelingen in het ruimtegebruik, het nieuwe werken waardoor bedrijven zich anders organiseren en efficiënter met de ruimte omgaan, lijkt meer aandacht voor krimpende organisaties gerechtvaardigd. De manier waarop bedrijven zich (ruimtelijk) organiseren heeft gevolgen voor het locatiegedrag van kantoorgebruikers.

Een goede voorspeller voor de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers is het type bedrijf bij vestiging. Het blijkt dat indien een bedrijf op de kantoorlocatie gestart is, de kans dat deze bij een latere verplaatsing voor Nieuwegein behouden blijft aanzienlijk groter is dan voor bedrijven die van buitenaf komen (bedrijfstype ‘bestaande vestiging van buitenaf’). Bijna de helft van de op de locatie gestarte bedrijven blijft bij verplaatsing in Nieuwegein, voor de bedrijven van buitenaf is dit nog niet eens 20 procent. Een verklaring is de sterkere gebondenheid met de kantoorlocatie voor startende bedrijven. Daarnaast speelt mee dat de op de kantoorlocatie gestarte bedrijven nog betrekkelijk jong zijn en een verplaatsing over langere afstand mogelijk risico's met zich meenemen, zoals een verlies van klanten en werknemers.

Ook blijkt onder bepaalde omstandigheden de periode van verplaatsing een positief effect te hebben op de honkvastheid op de kantoorlocatie en binnen gemeente Nieuwegein bij verplaatsing. Kantoorgebruikers in Rijnhuizen zijn in de periode voor 2002 bij verplaatsing relatief honkvaster op dezelfde kantoorlocatie (45%), dan in de periode na 2002 (19%). Achterliggende verklaring is de grote hoeveelheid nieuwe kantoorpanden die in de periode voor 2002 in Rijnhuizen zijn opgeleverd. Op kantoorlocatie de Binnenstad heeft nauwelijks nieuwbouw plaatsgevonden en is de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers door de jaren heen gelijk gebleven (23%). Conclusie is dat nieuwbouw een positief effect heeft op de honkvastheid op dezelfde kantoorlocatie voor verplaatste kantoorgebruikers. Op het schaalniveau van de gemeente Nieuwegein blijkt dat in de periode na 2002 de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers aanzienlijk kleiner (49%) is dan in de periode vóór 2002 (61%). Hier spelen de ontwikkelingen op de regionale kantorenmarkt van Utrecht een rol omdat door een verruiming van het aanbod kantoorruimte Nieuwegein meer concurrentie ondervindt vanuit kantoorlocaties in de stad Utrecht. Deze bevindingen ondersteunen de stelling dat er binnen de economische geografie meer aandacht zou moeten zijn voor processen aan de aanbodzijde van vastgoedmarkten, aangezien het beschikbare aanbod zichtbaar invloed heeft op het verplaatsingsgedrag van bedrijven.

Naast de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers is ook het hergebruik van kantoorpanden na vertrek van een kantoorgebruiker onderzocht, waarbij de vierde deelvraag *“in hoeverre is er sprake van gebruiksovername bij het vertrek van een gebruiker uit een kantoorpand en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatietekenen?”* centraal stond. Ruim 40 procent van de vrijgekomen kantoorruimtes is binnen één jaar na vertrek van de gebruiker weer in gebruik genomen door een andere kantoorgebruiker, na drie jaar is dit opgelopen tot ruim 70 procent.

Op basis van relatieve en functionele veroudering van kantoorpanden is de verwachting uitgesproken dat oudere kantoorpanden bij vertrek van de gebruiker een kleinere kans hebben op hergebruik dan nieuwere panden. Deze verwachting is in dit onderzoek onderuit gehaald, er is geen verband gevonden tussen leeftijd van een kantoorpand en de kans op hergebruik. Het is mogelijk dat de periode waarin de nieuwe kantoorpanden op de markt zijn gekomen van invloed is op deze uitkomst. De kans op hergebruik bij vertrek van de gebruiker is door de jaren heen namelijk significant kleiner geworden. De kans dat na 2006 leeggekomen kantoorruimte binnen één jaar opnieuw in gebruik wordt genomen, is aanzienlijk kleiner dan tussen 2000 tot en met 2005 en in de periode voor 2000 (27% tegenover 39% en 55%). Vermoedelijk wordt dit enerzijds veroorzaakt door de afgenomen vraag naar kantoorruimte, en anderzijds door de toegenomen concurrentie van het verruimde aanbod kantoorruimte in de stad Utrecht. Dit laatste geeft ondersteuning aan de stelling dat kantoorlocaties relatief kunnen verouderen, alleen al door de ontwikkeling van nieuwe –locaties in de omgeving. De vaststelling dat er geen sprake is van relatieve veroudering van kantoorpanden, maar er wel een indicatie is voor de relatieve veroudering van de kantoorlocaties als geheel, kan betekenen dat locatie nog altijd de belangrijkste factor is.

Tot slot is er gekeken naar het gebruik van nieuwe kantoorpanden waarbij de vijfde deelvraag centraal stond: *“in hoeverre is er sprake van een aantrekkingskracht van nieuwe kantoorpanden op bedrijven van buiten de gemeente, en in hoeverre is dit gerelateerd aan de verschillende pand- en locatietekenen?”*. Nieuwe kantoorpanden hebben inderdaad een aantrekkende werking op bedrijven van buiten de gemeente Nieuwegein. Ruim 34 procent van de gebruikers van nieuwe kantoorpanden zijn afkomstig van buiten Nieuwegein, bij panden uit de bestaande voorraad is dit 24 procent. De nieuwe kantoorpanden blijken daarnaast ook een sterke aantrekkingskracht te hebben op de al in Nieuwegein gevestigde bedrijven, 40 procent ten op zichte van 25 procent voor bestaande kantoorpanden. Nieuwe kantoorpanden blijken daarom vooral aantrekkelijk te zijn voor bestaande bedrijven. Slechts 25 procent van de gebruikers van de nieuwe kantoorruimte is een startende onderneming, voor de bestaande voorraad ligt dit rond de 40 procent. Indien startende bedrijven buiten beschouwing worden gelaten, blijken nieuwe kantoorpanden naar verhouding niet meer bedrijven van buiten de gemeente aan te trekken dan kantoorpanden uit de bestaande voorraad. Voor beide ligt dit dan rond de 50 procent.

### 8.3 Eindconclusie

De centrale vraag van dit onderzoek is als volgt: *“in welke mate is er op de kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad gedurende de periode 1996 tot en met 2008 sprake geweest van relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers en (her)gebruik van kantoorruimte en in hoeverre is dit te verklaren aan de hand van verschillend locatie-, pand- en bedrijfskenmerken?”*. In dit onderzoek is gebleken dat ongeveer 56 procent van de verplaatste kantoorgebruikers binnen Nieuwegein blijft en dat 30 procent verplaatst binnen de eigen kantoorlocatie. De relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers in Rijnhuizen en de Binnenstad kan in de eerste plaats verklaard worden door de aanwezigheid van nieuwbouw op de kantoorlocatie. Het aanbod van nieuwe kantoren vergroot de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. In de tweede plaats speelt het aanbod van kantoorruimte op de regionale kantorenmarkt een rol. In de periode na 2002, waarin het aanbod op de regionale kantorenmarkt groter is dan in de periode 1996 tot en met 2001, blijken kantoorgebruikers bij verplaatsing minder honkvast aan de kantoorlocatie. Van de bedrijfskenmerken heeft verandering van de bedrijfsomvang in het jaar voor verplaatsing een positief effect op de honkvastheid op dezelfde locatie bij verplaatste kantoorgebruikers. Bedrijven die groeien óf krimpen in het jaar voor verplaatsing blijven bij verplaatsing significant vaker op dezelfde kantoorlocatie, dan bedrijven die niet in omvang veranderen. Verandering van de bedrijfsomvang en de daaruit voortvloeiende onvrede met de huisvesting is een sterke indicator voor de relatieve honkvastheid van kantoorgebruikers.

Van de kantoorruimtes die na vertrek van de laatste gebruiker op de markt komen, blijkt 40 procent binnen één jaar weer in gebruik te zijn door een volgende kantoorgebruiker. Binnen drie jaar is 70 procent van de kantoorruimte weer in gebruik en ongeveer 30 procent krijgt na vertrek van de gebruiker te maken met structurele leegstand. Opvallend genoeg blijken oudere panden een hogere kans te hebben op hergebruik binnen één jaar, dan de nieuwere panden. Vanwege een gebrek aan cases is op basis van dit onderzoek niet te zeggen welke locatiekenmerken hierbij een rol spelen.

Wel is duidelijk geworden dat nieuwe kantoorpanden relatief veel bedrijvigheid van buiten de gemeente aan trekken in vergelijking tot kantoorpanden uit de bestaande voorraad, 34 tegenover 24 procent. Dit effect wordt echter veroorzaakt door het negatieve effect van nieuwbouw op het aantrekken van startende bedrijven. Indien alleen gekeken wordt naar bestaande bedrijven, blijken nieuwe kantoorpanden niet significant meer bedrijven van buitenaf aan te trekken dan panden uit de bestaande voorraad en is voor beide de verhouding 50 procent lokale bedrijven, 50 procent bedrijven van buitenaf.

### 8.4 Reflectie op het onderzoek

Aan het eind van een onderzoek is het altijd goed om kritisch terug te kijken op het onderzoeksproces en daar lering uit te trekken voor eventueel vervolgonderzoek. Gedurende het onderzoek zijn tegen enkele (onverwachte) moeilijkheden aangelopen. Belangrijkste was de onderschatting van de mogelijkheden van het toepassen van de PAR-gegevens voor onderzoeken naar het gebruik van kantoorpanden op kantoorlocaties.

Hoewel het PAR voor de meeste studies naar bedrijvendynamiek een uitstekende databron is, blijkt aan het bestuderen van de bedrijvendynamiek op kantoorlocaties toch de nodige haken en ogen te zitten. Op basis van eerder onderzoek naar het gebruik van bedrijfsruimte op bedrijventerreinen is aan het begin van het onderzoek aangenomen dat dit ook mogelijk moet zijn voor de kantorenmarkt. Gedurende het onderzoek werd duidelijk dat dit toch deels een misvatting is gebleken. In de eerste plaats omdat de in het PAR aangegeven kantoorlocaties dermate vervuild waren door de aanwezigheid van complete woonwijken. Hierdoor diende de PAR-gegevens aangevuld te worden met andere databronnen. In de tweede plaats bleek het PAR niet altijd even geschikt omdat de adresgegevens niet nauwkeurig genoeg zijn om het (her)gebruik van kantoorruimtes binnen bedrijfsverzamelgebouwen vast te stellen. Ook was het vaak niet duidelijk uit hoeveel kantoorruimtes het pand bestond en hoeveel daarvan daadwerkelijk in gebruik waren. Hierdoor was een deel van de

gegevens niet voor het gehele onderzoek bruikbaar. In de derde plaats bleken er op de kantoorlocaties relatief veel startende bedrijven aanwezig te zijn. Dit hoge aantal is mogelijk op twee manieren beïnvloed, enerzijds door de aanwezigheid van dochterondernemingen en spin-offs, anderzijds door het aanmerken van provinciegrenzen overschrijdende verplaatsingen als startende ondernemingen. In dit laatste geval is het aandeel startende bedrijven in de resultaten wellicht groter dan in werkelijkheid het geval is, en de aantrekkende kracht van (nieuwe) kantoorpanden op bedrijvigheid van buiten de gemeente tegelijkertijd onderschat.

Naast de datagegevens is het ook goed om kritisch te kijken naar de gedurende het onderzoeksproces gemaakte keuzen. In het begin van het onderzoek is in samenspraak met STOGO onderzoek + advies gekozen om het onderzoeksgebied te beperken tot twee kantoorlocaties in Nieuwegein. Aanneمة was dat de kantoorlocaties dermate van elkaar verschillen in locatietype en bouwperiode van de kantoorpanden dat dit interessante vergelijkingen mogelijk zou maken. Hoewel de opbouw van de kantorenvoorraad naar bouwperiode van de kantoorpanden inderdaad de nodige vergelijkingen tussen de twee locaties mogelijk maakte, kunnen er wel vraagtekens gezet worden bij de onderscheidende locatiekenmerken. Hoewel de Binnenstad aanzienlijk meer functiemenging kent dan het monofunctionele Rijnhuizen, zijn beide locaties toch aan te merken als kantoorlocaties in de periferie van regionale kantorenmarkt Utrecht. Wellicht dat het beter was geweest om de vergelijking aan te gaan met een of meerdere kantoorlocaties in de stad Utrecht.

### **8.5 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek**

In dit onderzoek is hoofdzakelijk gebruik gemaakt van twee databronnen, het PAR en het kantorenbestand van Bak. Hoewel bedrijfsverplaatsingen een goede weergave zijn van de gemaakte locatiekeuze van de kantoorgebruikers geeft dit geen volledig beeld van de achterliggende motieven van het locatiegedrag. Op basis van de beschikbare gegevens kunnen wel aannames voor verklaringen van het verplaatsingsgedrag en het hergebruik worden gemaakt, zeker weten doen we het niet. Voor een vervolgonderzoek zou het interessant zijn de gegevens aan te vullen met een enquête en interviews onder verplaatste kantoorgebruikers om zodoende de specifieke achtergrond van de bedrijfsverplaatsingen te achterhalen. Hierbij is de aanbeveling te vragen naar zowel de push- als pullfactoren die een rol spelen bij bedrijfsverplaatsingen om zo meer inzicht te krijgen in de redenen om de ene locatie te verlaten en de andere te betrekken.

De gegevens in het kantorenbestand van Bak beperkte zich tot enkele harde cijfers over het bouwjaar en het oppervlakte van de kantoorpanden. In het theoretisch kader is echter naar voren gekomen dat de zogenoemde zachte locatie- en pandfactoren de laatste jaren steeds belangrijker zijn geworden. Vervolgonderzoek waarbij meer bekend is over de verschillende (zachte) locatie- en pandfactoren zou meer diepgang aan het onderzoek geven en wellicht tot meer inzicht kunnen leiden in de kans op hergebruik en leegstand van kantoorpanden.

Voor dit onderzoek is bewust gekozen om te beperken tot slechts twee kantoorlocaties. Dit werd mede ingegeven door het experimentele karakter van het empirisch onderzoek, het was op dat moment nog niet duidelijk of de PAR-gegevens goed waren te gebruiken voor dit type onderzoek. Nu duidelijk is dat dit (zij het onder bepaalde voorwaarde) mogelijk is, zou het voor vervolgonderzoek interessant zijn om de geografische reikwijdte uit te breiden en een gehele regionale kantorenmarkt te onderzoeken. Hierbij valt te denken aan onderzoek naar het effect van nieuwe kantoorpanden en -locaties op het gebruik van oudere kantoorpanden en -locaties in de nabije omgeving.

In dit onderzoek is gebleken dat nieuwbouwpanden naar verhouding veel lokale bedrijven aantrekken, dus bedrijven die elders in de gemeente kantoorruimte achterlaten. Voor vervolgonderzoek zou het interessant zijn om een verhuisketen onderzoek uit te voeren om zodoende te kijken in hoeverre er sprake is van doorstroming van kantoorgebruikers. Om dit uit te voeren moet er wel gebruik gemaakt worden van aanvullende gegevens omdat de PAR-gegevens niet nauwkeurig

genoeg zijn om per kantoorruimte aan te geven of deze in gebruik is (zie §7.1). Een mogelijkheid zou zijn om de gegevens aan te vullen met opnamegegevens van kantoorruimte, afkomstig van makelaars. Met deze gegevens zou het in theorie mogelijk moeten zijn om per kantoorruimte het (her)gebruik te controleren en verhuisketens vast te stellen.

## 8.6 Beleidsaanbevelingen

Lokale overheden steken de nodige tijd en geld in het aantrekken van bedrijvigheid van het buitenaf, onder meer door het beschikbaar stellen van kantoorlocaties. In dit onderzoek is gebleken dat van de van buiten Nieuwegein aangetrokken bedrijven bij een latere verplaatsing nog niet eens 20 procent voor de gemeente behouden blijft. Vraag is dan gerechtvaardigd in hoeverre het beleidsmatig inzetten op aantrekken van bedrijvigheid een duurzame strategie is, nog los van de stelling dat dit op een hoger schaalniveau een 'zero-sum game' is. De op de kantoorlocatie gestarte bedrijven blijken bij verplaatsing aanzienlijk honkvaster binnen de gemeente, dan de bedrijven van buitenaf. Hoewel startende bedrijven relatief klein zijn in vergelijking met de bedrijven van buitenaf, lijkt het zinvoller om beleidsmatig in te zetten op het stimuleren en vasthouden van startende, snelgroeiende bedrijven. Investeren in bedrijven die een sterkere verbondenheid hebben met de locatie is op de lange termijn een duurzamere investering.

Nieuwe kantoorpanden hebben een positief effect op de relatieve honkvastheid van verplaatste kantoorgebruikers. In de jaren dat het aanbod van nieuwe kantoorpanden groot is, is de relatieve honkvastheid van verplaatste bedrijven op de kantoorlocatie significant groter dan in jaren waarin er geen nieuwbouw heeft plaatsgevonden. In het theoretisch kader is al vastgesteld dat nieuwbouw van kantoorpanden altijd wenselijk is omdat er altijd bedrijven zijn die behoefte hebben aan een nieuw, moderner of gewoon een ruimer pand. Gezien de al hoge leegstand in Nieuwegein is het echter zeer de vraag of dit beleidsmatig verstandig is. De Binnenstad van Nieuwegein kent een goede bereikbaarheid en een hoog voorzieningsniveau, maar een deel van de kantoorpanden is afkomstig uit de jaren '80 en begin jaren '90 en doet enigszins gedateerd aan. Er wordt daarom aanbevolen om in te zetten op een voorraadbeleid en het verder herontwikkelingen van de bestaande kantoorpanden in de Binnenstad. Door de bestaande kantorenvorraad aan te passen aan de hedendaagse gebruikseisen zou het mogelijk moeten zijn om een aanzienlijk deel van de verhuisgeneigde kantoorgebruikers voor de gemeente te behouden. Mocht het toch noodzakelijk worden geacht om nieuwbouw toe te staan, dan dient dit wel samen te gaan met een regeling voor sloop en herontwikkeling voor de reeds bestaande en (structureel) leegstaande kantoorpanden. Het bouwen van nieuwe kantoorpanden, zonder een duidelijke visie voor de leegstaande kantoorpanden, is anders bouwen voor leegstand. Dit laatste gaat niet alleen op voor de gemeente Nieuwegein, maar is van toepassing voor de gehele Nederlandse kantorenmarkt.

In dit onderzoek is duidelijk geworden dat de ontwikkelingen op de kantoorlocaties in Nieuwegein niet los te zien zijn van de ontwikkelingen op de regionale kantorenmarkt van Utrecht. De kantoorlocaties Rijnhuizen en de Binnenstad zijn sterk afhankelijk van het beschikbare aanbod kantoorruimte in de regio Utrecht. Het is daarom af te vragen of het zin heeft voor de betrokken gemeenten om ieder een eigen kantorenbeleid te voeren. Hoewel er de laatste jaren meer initiatieven zijn om het aanbod van kantoren regionaal af te stemmen, voert iedere gemeente beleid vanuit haar eigen belangen, zonder daarbij altijd rekening te houden met de effecten van dit beleid voor naburige gemeenten. Vanuit de gemeenten gezien misschien nog begrijpelijk, maar regionaal gezien is dit onwenselijk. Vanwege het overmatige aanbod van kantoorruimte is meer regionale samenwerking en een betere regionale afstemming van het aanbod van kantoorruimte wenselijk.





## Literatuurlijst

- Arts, P., J. Ebrechts, C. Eijgenraam & M. Stoffers (2005), *De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040. De Bedrijfslocatiemonitor*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Assink, M. & N. Groenendijk (2009), *Spatial quality, location theory and spatial planning*. Paper presented at the Regional Studies Association Annual Conference 2009. Understanding and Shaping Regions: Spatial, Social and Economic Futures. Leuven, April 6-8, 2009.
- Atzema, O., J. Lambooy, T. van Rietbergen & E. Wever (2009), *Ruimtelijke Economische Dynamiek, Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Derde druk. Bussum: Coutinho.
- Baarda, D. & M. de Goede (2006), *Basisboek Methoden en Technieken. Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek*. Vierde herziene druk. Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Bak, R. (2009), *Kantorenbestand van Bak voor de gemeente Nieuwegein*.
- Bak, R. (2011), *Kantorenmarkt in cijfers 2011*. Nieuwegein: NVM Business.
- Bak, R. (2012), *Stand van zaken Nederlandse kantorenmarkt*. NVM Business. Augustus 2012
- Bangma, K. & A. Bruins (2012), *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid. 1987 – 2010*. Zoetermeer: Panteia Research.
- Bangma, K., D. Snel & K. Bakker (2010), *Bedrijvendynamiek en werkgelegenheid. Periode 1987-2009*. Zoetermeer: EIM.
- Barink, J., P. Korteweg & M. Kuijpers-Linde (1991), *De dynamiek van de kantorensector op stadsgewestelijke schaal. Een verkenning van databestanden, GIS-toepassingen en mogelijkheden voor modellering van de kantorensector in Rotterdam*. Stedelijke Netwerken, Werkstukken 31. Utrecht: Rijksuniversiteit Utrecht.
- Barras, R. (2009), *Building Cycles and Urban Development*. London: Blackwell Publishing.
- Bijkerk, W., W. de Boer, G. Marlet & C. van Woerkens (2003), *Kijk op kantoren 2003. De ontwikkeling op de kantorenmarkt tot 2011*. Breukelen: Nyfer.
- Bok, M., de & F. van Oort (2011), *Agglomeration economies, accessibility, and the spatial choice behavior relocating firms*. The Journal of Transport and Land Use 4(1), pp. 5-24.
- Boschma, A., Frenken, K. & J. Lambooy (2002), *Evolutionaire Economie: een inleiding*. Utrecht: Coutinho.
- Boschma, R. & R. Martin (2010), *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.
- Bouwfonds REIM Research (2011), *De Nederlandse kantorenmarkt tot 2015*. Market Update 23 september 2011.
- Brounen, D. & P. Eichholz (2004), *Vastgoedmarkt kraakt onder demografische druk*. Economische Statistische Berichten 89, pp. 150-153.
- Brouwer, A. & L. van Wissen (2005), *'De jaren tellen al vroeg mee'. Demografische aspecten van opheffingen*. In: P. Pellenburg, P. van Steen & L. van Wissen (red.) *Ruimtelijke aspecten van bedrijvendynamiek in Nederland*, pp. 127-140. Assen: Van Gorcum.
- Brouwer, A., I. Mariotti & J. van Ommeren (2004), *The firm relocation decision: an empirical investigation*. The Annals of Regional Science 38, pp. 335-347.
- Brouwer, H. (1994), *Kantorenmarkt en stadsstructuur*. Amsterdam: Rodopi.
- Bryman, A. (2008), *Social Research Methods*. Derde herziene druk. New York: Oxford University Press.
- Dijk, B., van (2011), *Nieuwbouwstop eerste stap naar gezonde kantorenmarkt. Onderzoek naar tweedeling Nederlandse kantorenmarkt*. Vastgoedmarkt, maart 2011, pp. 30-31.
- DiPasquale, D. & W. Wheaton (1996), *Urban Economics and Real Estate Markets*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- DTZ Zadelhoff (2008), *History repeats? De Nederlandse markt voor kantoorruimte*. Oktober 2008.
- DTZ Zadelhoff (2010a), *Vertrouwen golft. De markt voor beleggen in Nederlands commercieel onroerend goed*.
- DTZ Zadelhoff (2010b), *Het aanbod veroudert. De Nederlandse markt voor kantoorruimte*. Maart 2010.
- DTZ Zadelhoff (2011), *Van veel te veel. De markt voor Nederlands commercieel onroerend goed*. Januari 2011.
- DTZ Zadelhoff (2012a), *Nederland compleet. Factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt medio 2012*.
- DTZ Zadelhoff (2012b), *De kanshebbers in de markt. De markt voor Nederlands commercieel onroerend goed*.
- DTZ Zadelhoff (2013), *Waar vraag en aanbod elkaar vinden. De markt voor Nederlands commercieel onroerend goed*.
- Elgar, I. & E. Miller, (2010), *How Office Firms Conduct Their Location Search Process? An Analysis of a Survey from the Greater Toronto Area*. International Regional Science Review 33, pp. 60-85.

- Elp, M., van, I. de Kok, R. Saitua-Nistal & M. Zuidema (2011), *Kantorenmonitor; Analyse van vraag en aanbod*. EIB: Economisch Instituut voor de bouw.
- FGH Bank (2009), *Met het oog op de stenen/ Focussing on bricks and mortar*. FGH Vastgoedbericht 2009.
- FGH Bank (2011), *Kantorenmarkt Noordwest-Nederland*. Regiorapportage Flevoland, Noord-Holland en Utrecht.
- Garnsey, E. (1998), *A Theory of the Early Growth of the Firm*. *Industrial and Corporate Change* 3, pp. 523-556.
- Gemeente Nieuwegein (2011a), *Visie kantorenlocaties Nieuwegein*. Economische Zaken, Nieuwegein.
- Gemeente Nieuwegein (2011b), *Nieuwegein, in het centrum van de economie. Economische Visie Nieuwegein 2011-2015*. Nieuwegein Economische Zaken.
- Gemeente Utrecht (2011), *Vastgoedmonitor Utrecht 2011*. Afdeling Economische Zaken & Afdeling Grondzaken.
- Geraedts, R. & T. van der Voordt (2003), *Good buildings drive out bad buildings; Meetinstrument voor het in kaart brengen van de onderkant van de kantorenmarkt*. CIB Conference W104, Open Building Implementation.
- Gool, P., van, D. Brounen, P. Jager & R. Weisz (2007), *Onroerend goed als belegging*. Houten: Wolters-Noordhoff.
- Gool, P., van (2009), *Hoe cycli te verklaren*. *Real Estate Research Quarterly* 8, pp. 8-12.
- Gool, P., van (2010), *Crisis op de Amsterdamse kantorenmarkt. Hoe het tij te keren en hoe lang gaat dat duren? In: Voorbij de beheersing? Bijdragen aan de stadsontwikkeling in Amsterdam (2010)*, pp. 142-156.
- Gool, P., van (2011), *Moet een belegger wel huurincentives geven?* Amsterdam School of Real Estate research paper.
- Harmsen, H. & G. van der Waal (2008), *De oude kaart van Nederland: Leegstand en herbestemming*. Den Haag: Atelier Rijksbouwmeester.
- Hek, M., J. Kamstra & R. Geraedts (2004), *Herbestemmingswijzer; herbestemming van bestaand vastgoed*. Delft: TU Delft/PRC.
- Huisman, C. & L. van Wissen (2005), *'Facts and figures' van de demografie van bedrijven in Nederland*. In: P. Pellenburg, P. van Steen & L. van Wissen (red.) *Ruimtelijke aspecten van bedrijvendynamiek in Nederland*, pp. 101-125. Assen: Van Gorcum.
- IVBN (2010), *Doorgaan of duurzaam? IVBN visie: op een duurzaam kantorenbeleid*. Uitgave mei 2010.
- Jennen, M. & D. Brounen (2006), *Clustering effects on office rents. Herding in the Amsterdam market?* Paper presented at the ASRES/AREUEA conference, Vancouver, 30 June–3 July, 2006.
- Jones Lang LaSalle (2009), *Dutch Office Market Outlook 2009: Randstad Core Market*. On Point 02(01), pp. 1-32.
- Jones Lang LaSalle (2012), *Ranking Kantoorlocaties 2012. 50 gemeenten, 232 locaties, 11.000 gebouwen*.
- Keeris, W. & P. Koppels (2006), *Uncertainty about the vacancy rate in the Dutch office market due to the different vacancy types and stratified structure*. ERES Annual European Real Estate Society Conference, Bauhaus-Universitat Weimar, Germany. June 7-10, 2006.
- Keeris, W. (2007), *Gelaagdheid in leegstand*. In: T. van der Voordt (red.) *Transformatie van kantoorgebouwen; thema's, actoren, instrumenten en projecten*, pp. 204-211. Rotterdam: Uitgeverij 010.
- Kersten, P. (2004), *Onacceptabele leegstand*. Rooilijn 9.
- Knobben, J. & L. Oerlemans (2008), *Ties that spatially bind? A relational account of the causes of spatial firm mobility*. *Regional Studies* 42(3), pp. 385-400.
- Knobben, J. & M. Traa (2008), *De Bedrijfslocatiemonitor. Kritiek, alternatieven en aanpassingen*. Planbureau voor de Leefomgeving. Den Haag/Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Knobben, J. & A. Weterings (2010), *Employment Dynamics on Business Estates*. *European Planning Studies* 18(7), pp. 1077-1095.
- Knobben, J. (2011), *The Geographic Distance of Relocation Search: An Extended Resource-Based Perspective*. *Economic Geography* 87(4), pp. 371-392.
- Koeman, A. (2008), *De toekomst van de Amsterdamse kantorenmarkt*. Rooilijn 41(3), pp. 204-211.
- Korteweg, P. (2002), *Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging?* Utrecht: Nederlandse Geografische Studies.
- Korteweg, P. (2006), *Leegstand van kantooruimte in beweging*. *Geografie* 7, pp. 15-19.
- Koster, S. (2005), *Oprichtingen door bedrijven en individuen*. In: P. Pellenburg, P. van Steen & L. van Wissen (red.) *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*. Assen: Van Gorcum.
- Kronenburg, K. (2011), *Firm relocations in the Netherlands: Why do firms move, and where do they go?* MPRA Paper no. 32147, July 2011.
- Louter, E. & P. van Eikeren (2007), *Ontwikkelingen en prognoses regionale kantorenmarkt*. Eindrapport. Bureau Louter in opdracht van: Rijksgebouwendienst.

- Louw, E. (1994), *De vastgoedmarkt op locatie. Processen bij de realisatie van kantorenlocaties*. Stedelijke en regionale verkenningen 5. Delft: Delftse Universitaire Pers.
- Louw, E. (1996), *Kantoorgebouw en vestigingsplaats. Een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties*. Delft: Delftse Universitaire Pers.
- Louw E., B. Needham, H. Olden & C. Pen (2009), *Planning van bedrijventerreinen*. Reeks Planologie 11, 2<sup>e</sup> editie herziene uitgave. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Mackloet, A., V. Schutjens & P. Korteweg (2006), *Starten vanuit huis: bittere noodzaak of verkozen lifestyle?* Den Haag: Ministerie van VROM en NETHUR.
- Manjón-Antolín, M. & J. Arauzo-Carod (2011), *Locations and relocations: determinants, modeling, and interrelations*. Annual Regional Science 47, pp. 131-146.
- Mansfield, J. & J. Pinder (2008), *“Economic” and “functional” obsolescence. Their characteristics and impacts on valuation practice*. Property Management 26(3), pp. 191-206.
- Manzato, G. (2012), *Modeling Office Firm Dynamics in an Agent-Based Micro Simulation Framework. Methods and Empirical Analysis*. Bouwstenen 157. Proefschrift/ Department of the Built Environment.
- Manzato, G., A. Arentze, J. Timmermans & D. Ettema (2010), *Matching office firms types and location characteristics: An exploratory analysis using Bayesian classifier networks*. Expert Systems with Applications 28, pp. 9665-9673.
- Mariotti, I. (2005), *Firm relocation and regional policy. A focus on Italy, the Netherlands and the United Kingdom*. Proefschrift. Utrecht/Groningen: Netherlands Geographical Studies.
- Meer, J. van der (2010), *Naar een nieuwe kantorenmarkt. Nationaal Kantorenmarkt Onderzoek 2010*. Twynstra Gudde.
- Metzmakers, P. & E. Louw (2005), *Land as a productionfactor*. Paper presented at 45<sup>e</sup> Congress of the European Regional Science Association in Amsterdam (23-27 August 2005).
- Ministerie van Infrastructuur & Milieu (2011), *IBIS Werklocaties. De stand van zaken in planning en uitgifte van werklocaties op 1 januari 2011 en de uitgifte in 2010*.
- Ministerie van Infrastructuur & Milieu (2012), *Convenant aanpak leegstand kantoren*. 27 juni 2012.
- Ministerie van VROM (2010), *Slotverklaring Kantorentop*. 15 mei 2010, Rijswijk.
- NVB & STOGO onderzoek + advies (2009a), *NVB Thermometer Kantoren in 5 minuten*. Voorjaar 2009.
- NVB & STOGO onderzoek + advies (2009b), *Kantoorgebruikers in profiel 2009*.
- NVB (2011), *Thermometer Kantoren. Kantoren 2011*. NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers.
- Olden, H. (2010), *Uit voorraad leverbaar. De overgewaardeerde rol van bouwrijpe grond als vestigingsfactor bij de planning van bedrijventerreinen*. Proefschrift.
- Oort, F. van, R. Ponds, J. van Vliet, H. van Amsterdam, S. Declerck, J. Knobens, P. Pellenbarg & J. Weltevreden (2007), *Verhuizingen van Bedrijven en Groei van Werkgelegenheid*. Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Ruimtelijk Planbureau.
- Ossokina, L. & P. Arts (2012), *Kantorenmarkt in historisch en toekomstig perspectief*. CPB Notitie 29 juni 2012. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Pellenbarg, P., L. van Wissen & J. van Dijk (2002), *Firm relocation: state of the art and research prospects*. SOM-theme D: Regional Science.
- Pellenbarg, P., P. van Steen & L. van Wissen (2005), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*. Assen: Van Gorcum.
- Pellenbarg, P. (2005), *Bedrijfsverplaatsingen*. In: P. Pellenbarg, P. van Steen & L. van Wissen (red.) *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*, pp. 101-125. Assen: Van Gorcum.
- Pen, C. (2002), *Wat beweegt bedrijven: Besluitvormingsproces bij verplaatste bedrijven*. Groningen: Nederlands Geografische Studies.
- Provincie Utrecht (2012), *Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR)*. Online beschikbaar op: <<http://www.provincie-utrecht.nl/onderwerpen/alle-onderwerpen/werk/provinciaal/>>.
- Rabobank (2010), *Nieuwegein: de werkplaats van Midden-Nederland. Sociaal-economische visie op Nieuwegein*. Utrecht: Kennis en Economisch Onderzoek.
- Remøy, H., R. Koppels, C. van Oel & H. de Jonge (2007), *Characteristics of vacant offices, a Delphi-approach*. Paper presented at the International Conference Sustainable Urban Areas Rotterdam, 2007.
- Remøy H. (2007), *De markt van transformatie van kantoren tot woningen*. In: T. van der Voordt (red.) *Transformatie van kantoorgebouwen. Thema's, actoren, instrumenten en projecten*, pp. 194-203. Rotterdam: Uitgeverij 010.
- Remøy, H. (2010), *Out of Office. A Study on the Cause of Office Vacancy and Transformation as a Means to Cope and Prevent*. Proefschrift.

- Robeco Vastgoed (2006), *Nederlandse kantorenmarkt*. Amsterdam.
- Robeco Vastgoed (2007), *Marktontwikkelingen*. Kwartaalrapportage juni 2007.
- Santarelli, E. & M. Vivarelli (2007), 'Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth'. *Industrial and Corporate Change* 16(3), pp. 455-488.
- Siegel, D., P. Westhead & M. Wright (2003), *Science parks and the performance of new technology-based firms: A review of recent UK evidence and an agenda for future research*. *Small Business Economics* 20(2), pp. 177-184.
- Soeter, J., H. de Jonge & T. Meuwsen (2003), *Utiliteitsbouw en Economie*. Onderzoek in opdracht van het Ministerie van VROM. Delft: Publicatiebureau Bouwkunde.
- Stam, E. (2007), *Why butterflies don't leave: Locational behaviour of entrepreneurial firms*. *Economic Geography* 83(1) pp. 27-50.
- Stam, E. (2010), *Entrepreneurship, Evolution and Geography*. In: R. Boschma & R. Martin (red.) *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, pp. 307-348. Cheltenham: Edward Elgar.
- Steinmaier, E. (2011), *Kansen voor kwaliteit. De Nederlandse kantorenmarkt in beeld*. ABN AMRO Real Estate Finance.
- Stichting Lisa (2009), *Overzicht beschikbare SBI-2008 in LISA*.
- Stichting Lisa (2011), *LISA Handboek. Definities, protocollen en achtergronden van LISA*. Handboek versie juni 2011.
- Tordoir, R. (2012), *Waarde van locatie en ruimtelijke samenhang. Beschouwing en ontwikkeling van theorie*. Amsterdam School of Real Estate research paper.
- Voordt, T., van der (2007), *Transformatie van kantoorgebouwen; thema's, actoren, instrumenten en projecten*. Rotterdam: Uitgeverij 010.
- Vor, F., de & H. de Groot (2010), *Agglomeration externalities and localized employment growth: the performance of industrial sites in Amsterdam*. *The Annals of Regional Science* 44(3), pp. 409-431.
- Weltevreden, J., F. van Oort, J. van Vliet, P. Pellenburg, H. van Amsterdam & M. Traa (2007), *Firm relocation and regional employment development in the Netherlands*. Nederlands Instituut voor Ruimtelijke Ordening en Volkshuisvesting. Den Haag: NIROV.
- Weterings, A. & J. Knobens (2012), *Footloose: analysis of the drivers of firm relocations over different distances*. *Regional Science*, early view online June 2012, pp. 1-19.
- Weterings, A. & O. Raspe (2010), *Bedrijvendynamiek op stedelijke werklocaties*. In: *De staat van de ruimte 2010: de herschikking van stedelijk Nederland*, pp. 87-102. Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Weterings, A. (2012), *What makes firms leave the neighbourhood? PBL Working Paper 6 August 2012*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Weterings, A., A. Dammers, M. Breedijk, S. Boschman & P. van Wijngaarden (2009), *De waarde van de kantooromgeving. Effecten van omgevingskenmerken op de huurprijzen van kantoorpanden*. Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Wissen, L. van (2004), *Bedrijvendemografie*. *Rooilijn* 5, pp. 226-231.
- Wouden, R. van der, F. van Dam, D. Evers, A. Hendriks, A. van Hoorn, N. Pieterse & G. Renes (2006), *Bedrijventerreinen en kantoorlocaties. Verkenning van de Ruimte 2006: Ruimtelijk beleid tussen overheid en markt*. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Yang, J., K. Frenken, E. Visser, D. Ettema & F. van Oort (2012), *Modelling spatial patterns of economic activity in the Netherlands*.
- Zuidema, M. & M. van Elp (2010a), *Kantorenleegstand. Probleemanalyse en oplossingsrichtingen*. EIB Economisch Instituut van de Bouw. Eindrapport. Juli 2010.
- Zuidema, M. & M. van Elp (2010b), *Kantorenleegstand. Analyse van de marktwerking*. EIB Economisch Instituut van de Bouw. Eindrapport. December 2010.
- Zuidema, M., M. van Elp & M. van der Schaaf (2012), *Landelijke samenvatting kantorenmonitor. Verkenning van regionale vraag- en aanbodontwikkelingen*. Amsterdam: EIB Economisch Instituut van de Bouw.

## Bijlagen

### Bijlage I: Begrippenlijst

#### **Aanbod:**

De hoeveelheid bestaande kantoorruimte (vanaf 500 m<sup>2</sup> v.v.o.) die direct beschikbaar is of binnen zes maanden beschikbaar komt. Nieuwbouw en te renoveren kantoorruimte wordt eveneens meegenomen, kantoorruimte in aanbouw niet.

#### **Bedrijvendynamiek:**

Oprichting, opheffing en verplaatsingen van bedrijven.

#### **Beroepsbevolking:**

Hiertoe worden personen gerekend tussen de 15-65 jaar oud, die per week ten minste 12 uur of meer betaalde arbeid verrichten, of die dit gaan of willen doen.

#### **Bezettingsgraad werkplek:**

Het aantal FTE's per werkplek.

#### **Bestaande kantoorruimte:**

Kantoorruimte ouder dan twee jaar.

#### **Courant:**

Een kantoor is courant wanneer deze technisch kan voldoen aan de vraag van kantoorgebruikers en tegen de juiste prijs concurrerend in de markt gezet kan worden. Voor dit kantoor is in theorie in ieder geval een gebruiker te vinden.

#### **Frictie leegstand:**

Leegstand die wenselijk is om een voorraadmarkt als de kantorenmarkt goed te laten functioneren. De gangbare frictieleegstand is vijf procent.

#### **Huurprijs:**

Prijs per vierkante meter verhuurbaar vloeroppervlak (v.v.o.) per jaar, exclusief BTW, servicekosten en huurderspecifieke inrichtingskosten.

#### **Kantoor:**

Een ruimtelijke zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is, of te gebruiken is voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten. De definitie van het begrip kantoor als een ruimtelijke zelfstandige eenheid betekent dat kantoren in fabrieken, bedrijfsgebouwen, ziekenhuizen en universiteiten buiten beschouwing worden gelaten.

#### **Kantoorlocatie:**

Een perceel of een groep aaneengesloten percelen, waarop gebouwen gerealiseerd dan wel te realiseren zijn die uitsluitend of hoofdzakelijk een kantoorfunctie hebben.

#### **Kantoorgebruikers:**

Kantoorhoudende bedrijven en instellingen.

#### **Voorraad kantoorruimte:**

Bestaande of in aanbouw zijnde kantoorruimte met een oppervlakte van 500 m<sup>2</sup> v.v.o. of meer.

#### **Leegstand:**

Containerbegrip voor alle leegstaande (niet in gebruik zijnde) kantoorgebouwen.

#### **Leegstandspercentage:**

Leegstand uitgedrukt als percentage van de totale kantorenvorraad.

#### **Locatietype:**

De kantorenmarkt kan worden ingedeeld in verschillende typen op basis van locaties en kantoorgebouwen met onderscheidende kenmerken en kwaliteit. Het gedrag van kantoorgebruikers en hun voorkeuren zijn hierbij leidend.

**Nieuwbouw:**

Kantoorruimte jonger dan twee jaar.

**Nieuwbouwvraag:**

De nieuwbouwvraag ontstaat door de behoefte de voorraad uit te breiden, dit kan komen door veroudering van de bestaande voorraad en/of om te kunnen blijven voorzien in de kwaliteitsvraag. In de nieuwbouwvraag kan worden voorzien door nieuwbouwrealisaties op nieuwe locaties of bestaande gebouwen te renoveren of te vervangen.

**Nieuwe Werken:**

Het tijd- en plaats onafhankelijk uitvoeren van werkzaamheden, gebruikmakend van nieuwe mobiele technologie. Kantoren als ontmoetingsplaatsen.

**Opname:**

Kantoorruimte dat is verhuurd of verkocht.

**Overaanbod:**

Courante leegstand boven de frictieleegestand.

**Structureel aanbod:**

Het deel van het aanbod dat drie jaar of langer als aanbod staat geregistreerd.

**Technische veroudering:**

Technische veroudering houdt in dat gebouwen technisch gezien niet meer voldoen om als kantoor in gebruik te zijn en daarom buiten de markt vallen. De gebouwen voldoen niet meer aan de functionele eisen van de vraag.

**Voorraad in gebruik:**

Het deel van de voorraad dat niet als aanbod staat geregistreerd.

**Vraagsectoren:**

Binnen de kantoorgebruikers wordt onderscheidt gemaakt naar vijf vraagsectoren, gebaseerd op de Standaard Bedrijfs Indeling (SBI-08) van het CBS. De sectoren zijn bepaald doormiddel van het gedrag van kantoorgebruikers omdat deze de dynamiek in de kantorenmarkt bepalen (zie bijlage II)

**Vrije markt:**

De huur- en/of koopmarkt waarin projectontwikkelaars en beleggers kantoorgebouwen aanbieden voor nog onbekende gebruikers.

**V.V.O.:**

Verhuurbaar vloeroppervlak. Dit is het bruto vloeroppervlak minus het constructieoppervlak, de verticale verkeersruimten en de installatieruimten. Als vuistregel kan gesteld worden dat van het bruto vloeroppervlak ongeveer 85% verhuurbaar is.

**Werkgelegenheid:**

De werkgelegenheid is bepaald aan de hand van de totale bevolking tussen de 15 en 75 jaar. Slechts een deel van deze bevolkingsgroep is, door bijvoorbeeld studie of pensioen, in staat om daadwerkelijk een beroep uit te oefenen: de beroepsbevolking. Het aantal personen dat daadwerkelijk werkzaam is, is de werkgelegenheid.



## Bijlage II: Segmenteren van kantoorgebruikers en -locaties

### A: Gebruikerstypologie DTZ Zadelhoff (2013)

Gebruikertypologie	Aandachtspunten voor huisvesting	Voorbeeldorganisaties	Metrage in gebruik
<b>De Zakelijken</b>			
Dienstverlenend Intensieve individuele klantrelatie Advisering Op bezoek bij de klant Ontvangen van de klant	Nadruk op vergaderen en ontvangen Mix van kantoorconcepten Aanwezigheid facilitaire voorzieningen Informele ontmoetingsruimten	Private bankiers Accountants Advocaten Fiscalisten Adviesbureaus	↓
<b>De Creatieven</b>			
Unieke producten Innovatief Overleg Virtueel klantcontact	Nadruk op projecten en presentaties Activiteitgerelateerde werkruimten Geen aanwezige facilitaire voorzieningen	Architecten Reclamebureaus Mediabedrijven Internetbedrijven Gaming Industry	↑
<b>De 9 tot 5-ers</b>			
Routinematige werkzaamheden Administratieve werkzaamheden Intern overleg Backoffice Ondersteunend	Nadruk op verblijven Aanwezigheid facilitaire voorzieningen Mix van open en gesloten kantoorconcepten Beperkte vergaderfaciliteiten Informele ontmoetingsruimten	Verzekering- en pensioenfondsen Publieke organen Non-profit organisaties Belangenverenigingen Stichtingen	↓
<b>De Netwerkers</b>			
Zelfstandig werkzaam Innovatief Kleinschalige projecten Virtueel klantcontact Extern overleg buiten de deur Kleine ondernemingen	Nadruk op verblijven, vergaderen, ontvangen, ontmoeten Business-lounge of hotelconcept Activiteitgerelateerde werkruimten icm kernachtig werken Gedeelde hoogwaardige facilitaire voorzieningen Integratie van ontspannings- en werkfuncties Informele ontmoetingsruimten	ZZZP-ers Spinn-offs Bemiddelaars Start-ups Meerdere disciplines	↑
<b>De Bestuurders</b>			
Decision makers Regisseurs van beleid Intern overleg Frontoffices Visitekaartje	Nadruk op ontmoeten en vergaderen Integratie van ontspannings- en werkfuncties Informele ontmoetingsruimten	Publieke organen Non-profit organisaties Holdings Banken	↓
<b>De Verkopers</b>			
Verkopen van diensten of producten Vaak kleine organisaties Baliefunctie Op bezoek bij de klant Ontvangen van de klant Internationaal	Nadruk op intern en extern ontmoeten Activiteitgerelateerde werkruimten Informele ontmoetingsruimten	Bankfilialen Bemiddelaars Handelsorganisaties Import- en exportbedrijven ICT	↓

Bron: DTZ Zadelhoff, 2013, p.5

### B: Segmentering van kantoorlocaties door het EIB (2011)

**Centrale locaties:** gelegen in het stadscentrum of in de directe nabijheid daarvan. Deze locaties worden gekenmerkt door multifunctionaliteit en een goede ontsluiting met het openbaarvervoer. De autobereikbaarheid en parkeervoorzieningen zijn, zeker in de grotere steden veelal minder goed dan die van formele locaties. Er is sprake van een grote variatie in de kenmerken van kantoorpanden: rondom een centraal station is er een concentratie van grootschalige kantoorpanden met enkele grote gebruikers; richting het centrum huisvesten de kleinschaligere kantoorgebruikers. Ruimte voor nieuwbouw op de centrale locaties is beperkt en de panden hebben vaak een monumentaal karakter.

**Formele locaties:** deze omvatten monofunctionele kantoorlocaties en grote concentraties van kantoren op bedrijventerreinen. Het zijn werklocaties met relatief uniforme gebouwen en een goede autobereikbaarheid. De openbaarvervoersverbindingen zijn niet per definitie goed: veelal een kleiner treinstation of verbindingen per tram of bus. In vergelijking met de kantoorpanden op formele locaties zijn dezen hier relatief jong; een groot deel van de formele locaties zijn de afgelopen 20 tot 30 jaar van de grond gekomen. Het type kantoorgebruiker hangt hier sterk af van het prijsniveau: grote zakelijke en financiële dienstverleners en ICT-bedrijven huisvesten zich in de duurdere segmenten; overige bedrijven zoals groothandel, industrie en de kantoren van bouw- en transportbedrijven zijn terug te vinden in het lagere prijssegment.

**Overige locaties:** hieronder vallen verspreide kantoorontwikkelingen. Het kan gaan om kantoren in woonwijken of in het buitengebied. Er is hier een grote diversiteit van gebouwen: kantoorvilla's, woningen met kantoorruimte in woonwijken en kantoren in grachtenpanden. Het betreft hier veelal kleinschalige gebruikers zoals makelaars, architecten, accountants of lokale bankfilialen.

*Bron: Van Elp et al., 2011*

### *C: Lijst van SBI-codes voor de vraagsectoren*

SBI-Nr.	Sector →	Aggregatie
<b>A</b>	Landbouw, bosbouw en Visserij	1. Handel & Industrie
<b>B</b>	Winning van delfstoffen	
<b>C</b>	Industrie	
<b>D</b>	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	
<b>E</b>	Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	
<b>F</b>	Bouwnijverheid	
<b>G</b>	Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	
<b>H</b>	Vervoer en opslag	
<b>I</b>	Logies-, maaltijd- en drankverstrekking	
<b>J</b>	Informatie en communicatie	
<b>L</b>	Verhuur van en handel in onroerend goed	
<b>M</b>	Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening	
<b>N</b>	Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening	
<b>K</b>	Financiële instellingen	3. Banken & Verzekeraars
<b>O</b>	Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen	4. Overheid & non-profit
<b>P</b>	Onderwijs	
<b>Q</b>	Gezondheids- en welzijnszorg	
<b>R</b>	Cultuur, sport en recreatie	
<b>S</b>	Overige dienstverlening	

*Bron: Stichting Lisa, 2009; Van Elp et al., 2011.*

## Bijlage III: Overzicht van kantoorpanden in Rijnhuizen en de Binnenstad

### *Kantoorpanden in de Binnenstad*

Kantoorpand	Adres	Bouwjaar	Oppervlakte (m <sup>2</sup> vvo)
	Binnenwal 2-10	1988	2800
	Brinkwal 11-15	1988	1890
	Brinkwal 3	1986	800
	Erfstede 2-6	1990	1600
	Erfstede 43-49	1990	1100
	Fakkelstede 1	1980	3200
	Fakkelstede 2	1993	1800
	Krijtwal 1-15	1990	4320
	Krijtwal 17-23	1990	1850
Merwestein	Krijtwal 25-31	1990	1900
	Krijtwal 33-39	1990	2000
	Krijtwal 41-47	1991	1900
	Luifelstede 42-56	1988	3485
	Meentwal 1	1990	1825
	Meentwal 9-17	1998	2300
	Meerwal 1-7	1990	1785
	Meerwal 17-23	1990	1785
	Meerwal 9-15	1990	1920
Millennium	Merweplein 5-13	2000	5660
	Schouwstede 1	1988	1500
	Schouwstede 2	1988	820
	Veenwal 130-136	1989	1950
Palazzo d'Ufficio	Villawal 1	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 11	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 15	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 17	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 19	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 21	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 23	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 25	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 3	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 5	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 7	1991	400
Palazzo d'Ufficio	Villawal 9	1991	400
	Vreeswijksestraatweg	1983	2400
	Weverstede 1 - 9	1987	1550
La Residence	Weverstede 15 - 27	2001	6650
De Stijl	Weverstede 31 - 53	1989	6800
Weverstein	Weverstedehof 1-15	1982	3600
Zuidstede	Zadelstede 1 - 10	1983	7275

Wolfaerstate	Zoomstede 1-11	1990	3500
IJsselzicht	Zoomstede 13-23	1988	6500
	Zoomstede 2-16	1988	3800
	Zoomstede 2-20	1988	3800
<i>Bron: Bak, 2009; Gemeente Archief Nieuwegein, 2009</i>			

### *Kantoorpanden in Rijnhuizen*

Naam van kantoorpand	Adres	Bouwjaar	Oppervlakte (m <sup>2</sup> vvo)
Bastion	Coltbaan 1-19	1991	3000
-	Coltbaan 23	1998	1200
-	Coltbaan 25	1998	1200
Residence	Coltbaan 27-33	1999	3025
-	Coltbaan 4	1999	1750
-	Edisonbaan 10	1988	450
-	Edisonbaan 12	1990	450
-	Edisonbaan 13	1998	1000
Ryynhuysen 8	Edisonbaan 14	2001	2500
Ryynhuysen 7	Edisonbaan 14A	2000	1370
Ryynhuysen 7	Edisonbaan 14B	2000	2500
Ryynhuysen 8	Edisonbaan 14C	2000	2500
Ryynhuysen 1	Edisonbaan 14D	2000	1360
Ryynhuysen 2	Edisonbaan 14E	2000	1530
Ryynhuysen 3	Edisonbaan 14F	2000	1370
Ryynhuysen 3	Edisonbaan 14G	2000	1370
Ryynhuysen 3	Edisonbaan 14H	2000	1370
Ryynhuysen 3	Edisonbaan 14K	2000	1370
-	Edisonbaan 15	1998	2200
-	Edisonbaan 16	500	1988
-	Edisonbaan 17	900	1999
Edisonhuis	Edisonbaan 18	1980	1400
-	Edisonbaan 22-24	1984	1050
-	Edisonbaan 26	1998	1200
-	Edisonbaan 4	1999	1700
-	Edisonbaan 6	1989	650
-	Edisonbaan 8	1997	650
-	Einsteinbaan 2	1992	3830
-	Einsteinbaan 4	1997	1500
-	Einsteinbaan 6	1997	1500
Plettenburgh	Fultonbaan 10-24	1988	3700
Twinstate 1	Fultonbaan 2-6	1991	1400
Designhouse	Fultonbaan 30	1989	3000

-	Fultonbaan 52-60	1992	4000
-	Fultonbaan 70	1990	4240
-	Fultonbaan 80	1992	1700
De Boomgaard	Kelvinbaan 40-49	2001	5660
-	Marconibaan 1	1998	1750
-	Marconibaan 12	2001	2200
-	Marconibaan 2-4	1998	1200
-	Marconibaan 37-55	1999	4000
-	Marconibaan 5	1999	8000
-	Marconibaan 57-59	2000	8665
-	Marconibaan 6-10	2001	5100
-	Newtonbaan 1	1995	1000
-	Newtonbaan 16	1993	950
-	Newtonbaan 2	1995	830
-	Newtonbaan 4	1997	950
-	Newtonbaan 5	1998	950
-	Newtonbaan 6	1997	950
-	Newtonbaan 7	1997	970
-	Newtonbaan 8	1997	950
-	Perkinsbaan 1	1987	1800
Twinstate 2	Perkinsbaan 11-17	1991	1885
-	Wattbaan 1	1998	4000
-	Wattbaan 2	1980	850
High Tech Center 2	Wattbaan 27	1990	4700
High Tech Center 1	Wattbaan 31-49	1986	4400
Drieling	Wattbaan 48-52	1988	3300
-	Wattbaan 51	1986	2400
-	Wattbaan 6-20	1980	1720
Bron: Bak, 2009; Gemeente archief Nieuwegein, 2009.			

## Bijlage IV: Operationalisatie van de variabelen en frequentietabellen

### *A: Gehanteerde bedrijfs-, locatie- en pandkenmerken*

Op basis van de beschikbare gegevens is een dataset tot stand gekomen met een aantal variabelen; hierbij is een verdeling gemaakt naar de bedrijfs-, pand- en locatiekenmerken die in hoofdstuk 3 naar voren zijn gekomen (zie ook: conceptueel model §4.3). Hieronder worden de gebruikte variabelen toegelicht. Naast de drie groepen bedrijfskenmerken is er ook een verdeling gemaakt naar in-, door- en uitstroming van de kantoorgebruikers.

#### *A. Bedrijfskenmerken*

Voor de kenmerken van de kantoorgebruikers is gebruik gemaakt van de beschikbare gegevens in het PAR. Vanwege de analyse van de gegevens is in veel gevallen gekozen deze in klassen te verdelen.

**A1. Sector.** Hiervoor is gebruik gemaakt van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI 2008) van het CBS. Het CBS deelt bedrijven in op basis van hoofdactiviteit en onderscheidt daarbij 19 hoofdklassen. De traditionele indeling in 19 sectoren is niet alleen te omvangrijk voor analyse, maar ook niet functioneel omdat dit onderzoek gericht is op kantoorgerelateerde bedrijvigheid. De kantoorgebruikers zijn onderverdeeld in een aantal vraagsectoren. Vraagsectoren zijn groepen bedrijven waarvan wordt aangenomen dat deze vergelijkbare voorkeuren hebben voor de huisvesting (zie §2.1). Van Elp et al. (2011) hebben op basis van de SBI-indeling vraagsectoren geaggregeerd voor de kantorenmarkt. De aggregatie door Van Elp et al. (2011) resulteerde in vier onderscheidende vraagsectoren. De resultaten hiervan zijn vervolgens onderschreven in verschillende expertsessies onder kantorenmarktdeskundigen (Van Elp et al., 2011). In dit onderzoek is gekozen om deze indeling te volgen, waarbij er één aanpassing is gemaakt, zakelijke- en ICT dienstverlening zijn gesplitst in twee aparte klassen<sup>19</sup>:

- Handel & Industrie
- Zakelijke dienstverlening
- ICT dienstverlening
- Financiële instellingen
- Overheid & non-profit

**A2. Bedrijfsomvang.** De bedrijfsomvang van de kantoorgebruikers is gebaseerd op het aantal arbeidsplaatsen. Deze zijn onderverdeeld in de volgende grootteklasse:

- Tot 3 arbeidsplaatsen
- 3 – 4 arbeidsplaatsen
- 5 – 9 arbeidsplaatsen
- 10 – 19 arbeidsplaatsen
- 20 - 49 arbeidsplaatsen
- 50 of meer arbeidsplaatsen

(Voor het uitvoeren statistische toetsing met SPSS zijn sommige klasse samengevoegd, dit is aangegeven in de tabellen).

**A3. Bedrijfsgroei.** Het aantal arbeidsplaatsen is voor veel bedrijven geen constant gegeven maar neemt gedurende de levensloop toe of af (zie §3.2). Deze variabele is niet beschikbaar in het PAR bestand, aangezien in het PAR het absolute aantal arbeidsplaatsen per jaar geregistreerd zijn. Door deze voor ieder jaar te vergelijken met het voorgaande jaar kan

---

<sup>19</sup> Bij de analyse van de kantoorgebruikers is gebleken dat de zakelijke- en ICT dienstverlening meer dan de helft van de bedrijven vormen. Om een meer evenwichtige verdeling te krijgen is deze klasse opgesplitst.

worden vastgesteld of er sprake is van bedrijfsgroei of krimp. Op basis van het aantal arbeidsplaatsen is de variabele 'bedrijfsgroei' aangemaakt. Zo ontstaan er drie mogelijkheden:

- Krimp
- Groei
- Stabiel, geen verandering

**A4. Starter of bestaande vestiging.** Indien een bedrijf in het voorgaande jaar niet in het bestand voorkomt wordt deze aangemerkt als 'starter'. Indien een bedrijf al eerder in de dataset voorkomt krijgt deze het label 'bestaande vestiging'.

- Starter
- Bestaande vestiging

## **B. Pandkenmerken**

Als tweede groep zijn de kenmerken van de kantoorpanden uit het kantorenbestand van Bak (2009) aan de dataset toegevoegd. Het gaat hierbij om het bouwjaar (leeftijd) van het pand, het aantal vierkante meter kantoorvloeroppervlakte en het type kantoorpand.

**B1. Bouwjaar.** Voor ieder kantoorpand is het bouwjaar toegevoegd. Dit is het jaar waarin het kantoor is opgeleverd.

**B2. Bouwjaarklasse.** Vervolgens zijn de bouwjaren in vier, voor kantorenmarktonderzoeken (Bak, 2011) gangbare klasse verdeeld:

- Voor 1980
- 1980 tot en met 1989
- 1990 tot en met 1999
- 2000 tot heden

**B3. Gebouwgrootte.** Hiervoor is gebruikt gemaakt van de volgende gangbare verdeling zoals toegepast in kantorenmarktonderzoeken (Bak, 2011):

- Tot 500 m<sup>2</sup>
- 500 t/m 1.000 m<sup>2</sup>
- 1.000 t/m 2.500 m<sup>2</sup>
- 2.500 t/m 5.000 m<sup>2</sup>
- 5.000 m<sup>2</sup> of groter

In verband met de bruikbaarheid voor statistische analyse in hoofdstuk 6 en 7 is er daarnaast gebruik gemaakt van een indeling in 2 klassen:

- Klein: tot < 2.000 m<sup>2</sup>
- Groot: meer dan 2.000 m<sup>2</sup>

**B4. Type pand.** In het onderzoek is een onderscheid gemaakt tussen kantoorpanden waar de gebruiker een eigen ingang heeft en die door slechts één kantoorgebruiker in gebruik zijn en panden waar meerdere gebruikers in één jaar gevestigd zijn en waarbij zij gebruik maken van een gezamenlijke entree. Het type gebouw is ook een weergave van de herkenbaarheid van de huisvesting zoals naar voren is gekomen in paragraaf 3.4.

- Bedrijfsverzamelgebouw
- Single user



### C. Locatiekenmerken

Als derde groep zijn er de kenmerken van de kantoorlocatie.

**C1. Type locatie.** Het PAR beschikt al over een variabele die aangeeft of een bedrijf op een bepaalde kantoorlocatie of bedrijventerrein is gevestigd. Dit wordt weergegeven door een RIN-nummer. Dit RIN-nummer is vervolgens omgezet naar één van de volgende kantoorlocaties:

- Rijnhuizen
- Binnenstad

### D. In-, uit- en doorstroom

Voor de analyse van de bedrijfsverplaatsingen van kantoorgebruikers op de twee kantoorlocaties is er gekeken naar het type locatie waar de verplaatsende bedrijven vandaan komen of heen trekken.

**D1. In- en doorstroming.** Voor alle bedrijven is gekeken hoe zij op de huidige locatie terecht zijn gekomen, hiervoor zijn de volgende mogelijkheden:

- Starter
- Instroom van buiten de locatie
- Doorstroming binnen de kantoorlocatie; honkvast op de kantoorlocatie bij verplaatsing
- Onbekend (van bedrijven in het eerste jaar, 1996, is de vorige locatie niet bekend).

**D2. Door- en uitstroming.** Voor alle bedrijven is gekeken of zij tussen 1996 en 2008 door- of uitstromen, hiervoor zijn de volgende mogelijkheden:

- Doorstroming binnen de kantoorlocatie; honkvast op de kantoorlocatie bij verplaatsing
- Uitstroom naar buiten de locatie
- Opgeheven vestiging
- Geen verandering (bedrijven die in het laatste jaar, 2008, nog geregistreerd staan)

**D2. Vorige type locatie van de kantoorgebruiker.** Indien de vorige locatie niet over een RIN-nummer beschikt wordt aangenomen dat dit een informele bedrijfslocatie (woonwijken, binnensteden etc.) betreft. Op basis van de RIN-nummers is vastgesteld of de vorige locatie een kantoorlocatie of bedrijventerrein betreft<sup>20</sup>. Zodoende zijn er de volgende mogelijkheden:

- Geen vorige locatie
- Informele bedrijfslocatie (woonwijken en buitengebied)
- Kantoorlocatie
- Bedrijventerrein

**D2. Volgende locatie van de kantoorgebruiker.** Voor de volgende locatie is het zelfde gedaan als bij D1.

- Geen volgende locatie
- Informele bedrijfslocatie (woonwijken en buitengebied)
- Kantoorlocatie
- Bedrijventerrein

---

<sup>20</sup> Hoewel in paragraaf 4.4 is vastgesteld dat de RIN-nummers niet met zekerheid aangeven of het adres daadwerkelijk een kantoorpand of kantoorlocatie betreft, is hier vanwege de beperkte foutmarge gekozen de RIN-nummers aan te houden.

### E. Hergebruik van kantoorruimte

Voor de analyse van het hergebruik is vastgesteld of een kantoorruimte binnen één jaar weer in gebruik is genomen, hierbij zijn er twee mogelijkheden:

E1. **Hergebruik:** dit geeft aan of het pand binnen één jaar weer in gebruik is genomen.

- Hergebruik
- Geen hergebruik

E2. **Aantal jaar na vertrek gebruik:** dit geeft aan binnen hoeveel jaar de kantoorruimte weer in gebruik is.

- Binnen één jaar
- Binnen twee jaar
- Binnen drie jaar
- Binnen vier jaar
- Binnen vijf jaar
- Geen hergebruik

### B: Frequentietabellen

#### Frequentietabel bij hoofdstuk 6 (n=292)

Afhankelijke variabele:		
Honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing:	N	%
Honkvast	85	29
Niet-honkvast	207	71
Onafhankelijke variabelen:		
Sector:		
Handel & Industrie	65	22
Zakelijke dienstverlening	97	33
Financiële dienstverlening	34	12
ICT dienstverlening	29	10
Overheid & non-profit	67	23
Bedrijfsomvang:		
0 t/m 4	90	31
5 t/m 19	125	43
> 20	77	26
Bedrijfsgroei:		
Krimp	82	28
Stabiel	75	26
Groei	135	46
Kantoorlocatie:		
Rijnhuizen	149	51
Binnenstad	143	49
Totaal	292	100

*Frequentietabel bij hoofdstuk 7 (n=116)*

Afhankelijke variabele:		
Hergebruik van kantoorruimte na vertrek gebruiker	N	%
Hergebruik na 1 jaar	47	40
Geen hergebruik na 1 jaar	69	60
Onafhankelijke variabelen:		
Bouwjaarperiode:		
Jaren '80	26	22
1990 t/m 1995	66	57
Nieuwbouw	24	21
Oppervlakte kantoorpand:		
< 500	18	15
500 - 1000	15	13
1000 - 2000	59	51
2000 - 5000	21	18
> 5000	3	3
Kantoorlocatie:		
Rijnhuizen	64	55
Binnenstad	52	45
Periode van vertrek gebruiker:		
1996 t/m 1999	22	19
2000 t/m 2002	25	22
2003 t/m 2005	34	29
2006 t/m 2008	35	30
Totaal	116	100

## Bijlage V: Extra tabellen bij hoofdstuk 5

### A: Extra tabellen bij paragraaf 5.1

Tabel 5.1.10: Samenhang tussen bouwjaarperiode en vloeroppervlakte kantoorpanden.

Bouwjaarperiode	Vloeroppervlakte in m <sup>2</sup> vvo							
	<1.000		1.000 – 5.000		> 5.000		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%
1980 t/m 1989	6	21	19	68	3	11	28	100%
1990 t/m 1999	22	36	38	62	1	2	61	100%
2000 t/m 2009	-	-	10	67	5	33	15	100%
Totaal	28	27	67	64	9	9	104	100%

Bron: Bak, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 20,515; p = 0,001 en Cramer's V. = 0,314

Tabel 5.1.11: Samenhang tussen nieuwbouw of bestaande voorraad en vloeroppervlakte kantoorpanden.

Bouwjaarperiode	Vloeroppervlakte in m <sup>2</sup> vvo									
	<1.000		1.000 – 2.000		2.000 – 5.000		> 5.000		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Bestaande voorraad	21	22	22	33	20	30	3	5	66	100
Nieuwbouw	7	18	17	45	8	21	6	16	38	100
Totaal	14	27	39	38	28	27	9	9	104	100

Bron: Bak, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 14,281; p = 0,006 en Cramer's V. = 0,371

## Bijlage VI: Extra tabellen bij hoofdstuk 6

### A: Extra tabellen bij paragraaf 6.1

Controle variabelen voor sector:

Tabel 6.1.10: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

Sector Handel & Industrie		Honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Groei		9	24	28	76	37	100
Geen groei		8	29	20	71	28	100
Totaal		17	26	48	74	65	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,149 en p = 0,700

Tabel 6.1.11: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

Sector Zakelijke dienstverlening		Honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Groei		13	28	33	72	46	100
Geen groei		16	31	35	69	51	100
Totaal		29	30	68	70	97	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,112 en p = 0,738

Tabel 6.1.12: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

Sector Financiële dienstverlening		Honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Groei		4	18	18	82	22	100
Geen groei		5	42	7	58	12	100
Totaal		9	27	25	73	34	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 2,200 en p = 0,138

Tabel 6.1.13: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

Sector Overheid & non-profit		Honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Groei		3	16	16	84	19	100
Geen groei		1	10	9	90	10	100
Totaal		4	14	25	86	29	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,185 en p = 0,667 \* Beperkte celvulling

Tabel 6.1.14: Samenhang bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing en honkvastheid binnen Nieuwegein bij verplaatsing.

Sector ICT- bedrijven		Honkvast binnen Nieuwegein bij verplaatsing					
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
Groei		11	33	22	67	33	100
Geen groei		15	44	19	56	34	100
Totaal		26	39	41	61	67	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,810 en p = 0,365

## Controle variabelen voor kantoorlocaties

Tabel 6.1.16: Samenhang bedrijfsgroei en honkvastheid binnen Rijnhuizen bij verplaatsing, Rijnhuizen

Rijnhuizen		Honkvast binnen Rijnhuizen bij verplaatsing								
		N	Honkvast	%	N	Niet honkvast	%	N	Totaal	%
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing	Groei	28		41	40		59	68		100
	Geen groei	25		31	56		69	81		100
	Totaal	53		36	96		64	149		100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 1,715 en p = 0,190

Tabel 6.1.17 Samenhang bedrijfsgroei en honkvastheid binnen kantoorlocatie Binnenstad bij verplaatsing, Binnenstad

Binnenstad		Honkvast binnen Rijnhuizen bij verplaatsing								
		N	Honkvast	%	N	Niet honkvast	%	N	Totaal	%
Bedrijfsgroei in jaar voor verplaatsing	Groei	17		25	50		75	67		100
	Geen groei	15		20	61		80	76		100
	Totaal	32		22	111		78	143		100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,651 en p = 0,420

## B: Extra tabellen bij paragraaf 6.2

### Tabel voor verplaatsingsrichting:

Tabel 6.2.10: Samenhang bedrijfstype bij vestiging en volgende locatie bij verlaten gemeente Nieuwegein.

		Vestigingsplaats						
Bedrijfstype bij vestiging		Utrecht	Houten	IJsselstein	Vianen	Amersfoort	Overige	Totaal
Starters		18	8	6	5	2	15	54
		33%	15%	11%	9%	4%	28%	100%
Bestaande		3	1	3	1	1	8	17
		17%	6%	18%	6%	6%	47%	100%
Totaal		21	9	9	6	3	23	71
		30%	13%	13%	8%	4%	32%	100%

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

### Controle tabellen bij bedrijfssector:

Tabel 6.2.11: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Sector Handel & industrie		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing								
		N	Honkvast	%	N	Niet honkvast	%	N	Totaal	%
Bedrijfstype bij vestiging	Starter	5		25	15		75	20		100
	Bestaande vestiging van buitenaf	0		0	2		100	2		100
	Totaal	5		23	17		77	22		100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,647 en p = 0,421 \* Beperkte celvulling

Tabel 6.2.12: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Sector Zakelijke dienstverlening		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing								
		N	Honkvast	%	N	Niet honkvast	%	N	Totaal	%
Bedrijfstype bij vestiging	Starter	12		31	27		69	39		100
	Bestaande vestiging van buitenaf	2		20	8		80	10		100
	Totaal	14		29	35		71	49		100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,452 en p = 0,501

Tabel 6.2.13: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Sector Financiële dienstverlening		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	2	15	11	85	13	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	0	0	2	100	2	100
	Totaal	2	13	13	87	15	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,355 en  $p = 0,551$  \* Beperkte celvulling

Tabel 6.2.14: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Sector Overheid & non-profit		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	3	27	8	73	11	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	0	0	1	100	1	100
	Totaal	3	25	9	75	12	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,364 en  $p = 0,546$  \* beperkte celvulling

Tabel 6.2.15: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Sector ICT-dienstverlening		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	7	35	13	65	20	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	0	0	6	100	6	100
	Totaal	7	27	19	73	26	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 2,874 en  $p = 0,090$  \* beperkte celvulling

Controle tabellen bij bedrijfsomvang:

Tabel 6.2.16: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

0 t/m 4 arbeidsplaatsen		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	8	21	30	79	38	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	0	0	12	100	12	100
	Totaal	8	16	42	84	50	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 3,001 en  $p = 0,083$  \* beperkte celvulling

Tabel 6.2.17: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

5 t/m 19 arbeidsplaatsen		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	18	33	36	67	54	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	1	25	3	75	4	100
	Totaal	19	33	39	67	58	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,117 en  $p = 0,723$  \* beperkte celvulling

Tabel 6.2.18: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

20 of meer arbeidsplaatsen		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	3	27	8	73	11	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	1	20	4	80	5	100
	Totaal	4	25	12	75	16	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,097 en  $p = 0,755$  \* beperkte celvulling



Controle tabellen bij bedrijfs groei:

Tabel 6.2.19: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Geen groei		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	11	26	32	74	43	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	0	0	11	100	11	100
	Totaal	11	20	43	80	54	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 3,534 en  $p = 0,060$

Tabel 6.2.20: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing.

Wel groei		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	18	30	42	70	60	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	2	20	8	80	10	100
	Totaal	20	29	50	72	70	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,420 en  $p = 0,517$

Controle tabellen bij kantoorlocatie:

Tabel 6.2.20: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing, Rijnhuizen

Rijnhuizen		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	16	33	33	67	49	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	11	24	34	76	45	100
	Totaal	27	29	67	71	94	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,722 en  $p = 0,380$

Tabel 6.2.20: Samenhang tussen bedrijfstype bij vestiging en relatieve honkvastheid bij verplaatsing, Binnenstad

Binnenstad		Relatief honkvast op dezelfde kantoorlocatie bij verplaatsing					
Bedrijfstype bij vestiging		N	Honkvast %	N	Niet honkvast %	N	Totaal %
	Starter	13	24	41	76	54	100
	Bestaande vestiging van buitenaf	3	14	19	86	22	100
	Totaal	16	16	60	79	76	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 1,025 en  $p = 0,311$

## Bijlage VII: Extra tabellen bij hoofdstuk 7

### *Kantoorruimtes in de Binnenstad*

Naam kantoorpand	Straat	Huisnummer	Toevoeging	Bouwjaar	Oppervlakte	Type pand
Brinkwal 3	Brinkwal	3		1986	800	Single user pand
Fakkelstede 1	Fakkelstede	1		1980	3200	Single user pand
Fakkelstede 2	Fakkelstede	2		1993	1800	Single user pand
Fakkelstede 2	Fakkelstede	2		1993	1800	Single user pand
Krijtwal 17-23	Krijtwal	17	-23	1990	1850	Bedrijfsverzamelgebouw
Luifelstede 42-56	Luifelstede	42		1988	3485	Bedrijfsverzamelgebouw
Luifelstede 42-56	Luifelstede	44		1988	3485	Bedrijfsverzamelgebouw
Luifelstede 42-56	Luifelstede	46		1988	3485	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 1-7	Meerwal	1	-7	1990	1785	Single user pand
Meerwal 9-15	Meerwal	9		1990	1920	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 9-15	Meerwal	11		1990	1920	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 9-15	Meerwal	11	A	1990	1920	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 9-15	Meerwal	13		1990	1920	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 9-15	Meerwal	15		1990	1920	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 17-23	Meerwal	17		1990	1785	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 17-23	Meerwal	17	A	1990	1785	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 17-23	Meerwal	19	A	1990	1785	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 17-23	Meerwal	19	B	1990	1785	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 17-23	Meerwal	21		1990	1785	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 17-23	Meerwal	21	B	1990	1785	Bedrijfsverzamelgebouw
Meerwal 17-23	Meerwal	23		1990	1785	Bedrijfsverzamelgebouw
Merweplein 5-13	Merweplein	5		2000	5660	Single user pand
Merweplein 5-13	Merweplein	13		2000	5660	Single user pand
Schouwstede 1	Schouwstede	1		1988	1500	Single user pand
Schouwstede 2	Schouwstede	2	A	1988	820	Bedrijfsverzamelgebouw
Schouwstede 2	Schouwstede	2	B	1988	820	Bedrijfsverzamelgebouw
Schouwstede 2	Schouwstede	2	C	1988	820	Bedrijfsverzamelgebouw
Villawal 1	Villawal	1		1991	400	Single user pand
Villawal 3	Villawal	3		1991	400	Single user pand
Villawal 5	Villawal	5		1991	400	Single user pand
Villawal 7	Villawal	7		1991	400	Single user pand
Villawal 9	Villawal	9		1991	400	Single user pand
Villawal 11	Villawal	11	A	1991	400	Single user pand
Villawal 11	Villawal	11	B	1991	400	Single user pand
Villawal 15	Villawal	15		1991	400	Single user pand
Villawal 17	Villawal	17		1991	400	Single user pand
Villawal 19	Villawal	19		1991	400	Single user pand
Villawal 21	Villawal	21		1991	400	Single user pand
Villawal 23	Villawal	23	A	1991	400	Single user pand
Villawal 25	Villawal	25		1991	400	Single user pand

Bron: Bak, 2009; Gemeente Archief Nieuwegein

### Kantoorruimtes in Rijnhuizen

Naam kantoorpand	Straat	Huisnummer	Toevoeging	Bouwjaar	Oppervlakte	Type pand
Coltbaan 27-33	Coltbaan	27	A	1999	3025	Bedrijfsverzamelgebouw
Coltbaan 27-33	Coltbaan	27	B	1999	3025	Bedrijfsverzamelgebouw
Coltbaan 27-33	Coltbaan	29		1999	3025	Bedrijfsverzamelgebouw
Coltbaan 27-33	Coltbaan	31		1999	3025	Bedrijfsverzamelgebouw
Coltbaan 27-33	Coltbaan	33		1999	3025	Bedrijfsverzamelgebouw
Edisonbaan 4	Edisonbaan	4		1999	1700	Bedrijfsverzamelgebouw
Edisonbaan 6	Edisonbaan	6		1989	650	Bedrijfsverzamelgebouw
Edisonbaan 8	Edisonbaan	8		1997	650	Single user pand
Edisonbaan 10	Edisonbaan	10		1988	450	Single user pand
Edisonbaan 13	Edisonbaan	13		1998	1000	Single user pand
Edisonbaan 14B	Edisonbaan	14	B	2000	2500	Single user pand
Edisonbaan 14E	Edisonbaan	14	E	2000	1530	Single user pand
Edisonbaan 14H	Edisonbaan	14	G	2000	1370	Bedrijfsverzamelgebouw
Edisonbaan 14G	Edisonbaan	14	G	2000	1370	Bedrijfsverzamelgebouw
Edisonbaan 14K	Edisonbaan	14	K	2000	1370	Single user pand
Edisonbaan 16	Edisonbaan	16		1988	500	Single user pand
Edisonbaan 22-24	Edisonbaan	22		1984	1050	Bedrijfsverzamelgebouw
Edisonbaan 22-24	Edisonbaan	24		1984	1050	Bedrijfsverzamelgebouw
Edisonbaan 26	Edisonbaan	26		1998	1200	Single user pand
Einsteinbaan 2	Einsteinbaan	2		1992	3830	Single user pand
Einsteinbaan 4	Einsteinbaan	4		1997	1500	Bedrijfsverzamelgebouw
Einsteinbaan 6	Einsteinbaan	6		1997	1500	Single user pand
Fultonbaan 10-24	Fultonbaan	10		1988	3700	Bedrijfsverzamelgebouw
Fultonbaan 10-24	Fultonbaan	12		1988	3700	Bedrijfsverzamelgebouw
Fultonbaan 10-24	Fultonbaan	16		1988	3700	Bedrijfsverzamelgebouw
Fultonbaan 10-24	Fultonbaan	20		1988	3700	Bedrijfsverzamelgebouw
Fultonbaan 10-24	Fultonbaan	22		1988	3700	Bedrijfsverzamelgebouw
Fultonbaan 70	Fultonbaan	70		1990	4240	Single user pand
Fultonbaan 80	Fultonbaan	80		1992	1700	Single user pand
Marconibaan 2-4	Marconibaan	2		1998	1200	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 2-4	Marconibaan	4		1998	1200	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 5	Marconibaan	5		1999	8000	Single user pand
Marconibaan 6-10	Marconibaan	6	-8	2001	5100	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 6-10	Marconibaan	10	B	2001	5100	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 37-55	Marconibaan	37		1999	4000	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 37-55	Marconibaan	41		1999	4000	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 37-55	Marconibaan	43		1999	4000	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 37-55	Marconibaan	49	III	1999	4000	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 57-59	Marconibaan	57	A	2000	8665	Bedrijfsverzamelgebouw
Marconibaan 57-59	Marconibaan	59	A	2000	8665	Bedrijfsverzamelgebouw
Newtonbaan 1	Newtonbaan	1	A	1995	1000	Single user pand

Newtonbaan 1	Newtonbaan	1	B	1995	1000	Single user pand
Newtonbaan 2	Newtonbaan	2		1995	830	Bedrijfsverzamelgebouw
Newtonbaan 4	Newtonbaan	4		1997	950	Bedrijfsverzamelgebouw
Newtonbaan 5	Newtonbaan	5		1998	950	Bedrijfsverzamelgebouw
Newtonbaan 6	Newtonbaan	6	-8	1997	950	Single user pand
Newtonbaan 7	Newtonbaan	7		1997	970	Single user pand
Newtonbaan 8	Newtonbaan	8		1997	950	Bedrijfsverzamelgebouw
Newtonbaan 16	Newtonbaan	16		1993	950	Single user pand
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	11		1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	11	A	1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	13		1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	13	A	1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	15		1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	15	B	1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	17	A	1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Perkinsbaan 11-17	Perkinsbaan	17	B	1991	1885	Bedrijfsverzamelgebouw
Wattbaan 1 ?	Wattbaan	1		1998	4000	Single user pand
Wattbaan 2	Wattbaan	2		1980	850	Bedrijfsverzamelgebouw
Wattbaan 27	Wattbaan	27		1990	4700	Single user pand
Wattbaan 51	Wattbaan	51		1986	2400	Bedrijfsverzamelgebouw
Bron: Bak, 2009; Gemeente Archief van Nieuwegein, 2009						

## A: Extra tabellen bij paragraaf 7.1

Controle tabellen voor kantoorlocatie:

Tabel 7.1.10: Samenhang bouwperiode kantoorpand en hergebruik kantoorruimte binnen 1 jaar na vertrek gebruiker, Rijnhuizen

Rijnhuizen		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker					
Bouwperiode kantoorpand		N	Geen hergebruik %	N	Wel hergebruik %	N	Totaal %
	Voor 1993	10	50	10	50	20	100
	Na 1993	27	62	17	38	44	100
	Totaal	37	58	37	42	64	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking. Chi-Square = 0,728 en p = 0,394.

Tabel 7.1.11: Samenhang bouwperiode kantoorpand en hergebruik kantoorruimte binnen 1 jaar na vertrek gebruiker, Binnenstad

Binnenstad		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker					
Bouwperiode kantoorpand		N	Geen hergebruik %	N	Wel hergebruik %	N	Totaal %
	Voor 1993	20	61	13	39	33	100
	Na 1993	12	63	7	37	19	100
	Totaal	32	62	20	38	52	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking. Chi-Square = 0,033 en p = 0,855.

Controle tabellen bij omvang van het pand:

Tabel 7.1.12: Samenhang bouwperiode kantoorpand en hergebruik kantoorruimte binnen 1 jaar na vertrek gebruiker.

Tot 2.000 m <sup>2</sup>		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker					
Bouwperiode kantoorpand		N	Geen hergebruik %	N	Wel hergebruik %	N	Totaal %
	Voor 1993	46	60	31	40	77	100
	Na 1993	10	67	5	33	15	100
	Totaal	56	61	36	39	92	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking. Chi-Square = 0,253 en p = 0,615.

Tabel 7.1.13: Samenhang bouwperiode kantoorpand en hergebruik kantoorruimte binnen 1 jaar na vertrek gebruiker.

2.000 m <sup>2</sup> of groter		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker					
Bouwperiode kantoorpand		N	Geen hergebruik %	N	Wel hergebruik %	N	Totaal %
	Voor 1996	8	53	7	47	15	100
	Na 1996	5	56	4	44	9	100
	Totaal	13	54	11	46	24	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking. Chi-Square = 0,011 en p = 0,916.

Controle tabellen voor type kantoorpand:

Tabel 7.1.14: Samenhang bouwperiode kantoorpand en hergebruik kantoorruimte binnen 1 jaar na vertrek gebruiker.

Single user		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker					
Bouwperiode kantoorpand		N	Geen hergebruik %	N	Wel hergebruik %	N	Totaal %
	Voor 1996	39	60	26	40	65	100
	Na 1996	7	58	5	42	12	100
	Totaal	46	59	31	40	77	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking. Chi-Square = 0,011 en p = 0,916.

Tabel 7.1.15: Samenhang bouwperiode kantoorpand en hergebruik kantoorruimte binnen 1 jaar na vertrek gebruiker.

Bedrijfsverzamelgebouw		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker					
Bouwperiode kantoorpand		N	Geen hergebruik %	N	Wel hergebruik %	N	Totaal %
	Voor 1996	15	56	12	44	27	100
	Na 1996	8	67	4	33	12	100
	Totaal	23	59	16	41	39	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking. Chi-Square = 0,011 en p = 0,916.

## B: Extra tabellen bij paragraaf 7.2

Tabel samenhang periode 1/periode 1 met hergebruik binnen één jaar:

Tabel 7.2.10: Samenhang periode waarin kantoorruimte leegkomt en hergebruik kantoorruimte na vertrek gebruiker.

		Hergebruik binnen 1 jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Hergebruik		Totaal	
Kantoorlocatie	Periode waarin kantoorruimte leegkomt	N	%	N	%	N	%
	Periode 1: 1996 t/m 2001	25	53	22	47	47	100
	Periode 2: 2002 t/m 2008	44	64	25	36	69	100
	Totaal	69	60	47	41	116	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 1,298 en  $p = 0,255$

Controle tabellen bij samenhang kantoorlocatie en hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker:

Tabel 7.2.11: Samenhang kantoorlocatie en het hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker, single user panden

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
Kantoorlocatie	Single user	N	%	N	%	N	%
	Rijnhuizen	24	56	19	44	43	100
	Binnenstad	22	65	12	35	34	100
	Totaal	46	60	31	40	77	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,624 en  $p = 0,429$

Tabel 7.2.12: Samenhang kantoorlocatie en het hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker, bedrijfsverzamelgebouwen

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
Kantoorlocatie	Bedrijfsverzamelgebouw	N	%	N	%	N	%
	Rijnhuizen	13	62	8	38	21	100
	Binnenstad	10	56	8	44	18	100
	Totaal	23	59	16	41	39	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,161 en  $p = 0,688$

Controle tabellen bij samenhang kantoorlocatie en hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker:

Tabel 7.2.13: Samenhang kantoorlocatie en het hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker, bedrijfsverzamelgebouwen

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
Kantoorlocatie	Kleiner dan 2.000 m <sup>2</sup>	N	%	N	%	N	%
	Rijnhuizen	25	58	18	42	43	100
	Binnenstad	31	63	18	37	49	100
	Totaal	56	61	36	39	92	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,253 en  $p = 0,615$

Tabel 7.2.14: Samenhang\* kantoorlocatie en het hergebruik kantoorruimte na vertrek van de gebruiker, bedrijfsverzamelgebouwen

		Hergebruik binnen één jaar na vertrek gebruiker					
		Geen hergebruik		Wel hergebruik		Totaal	
Kantoorlocatie	2.000 m <sup>2</sup> of groter	N	%	N	%	N	%
	Rijnhuizen	12	57	9	43	21	100
	Binnenstad	1	33	2	67	3	100
	Totaal	13	54	11	46	24	100

Bron: PAR, 2009; eigen bewerking.

Chi-Square = 0,599 en  $p = 0,439$

\* Beperkte celvulling

### C: Extra tabellen bij paragraaf 7.3

Percentage kantoorruimte in gebruik, aantal jaar na oplevering van kantoorpand.

Tabel 7.3.10: Kantoorruimte in gebruik aantal jaar na oplevering kantoorpand.

	1 <sup>e</sup> jaar		2 <sup>e</sup> jaar		3 <sup>e</sup> jaar		4 <sup>e</sup> jaar		5 <sup>e</sup> jaar		Totaal	
1997	3	9%	4	11%	0	0%	0	0%	0	0%	7	20%
1998	1	3%	5	14%	0	0%	0	0%	0	0%	6	17%
1999	0	0%	1	3%	10	29%	0	0%	0	0%	11	31%
2000	1	3%	2	6%	2	6%	2	6%	2	6%	9	26%
2001	0	0%	2	6%	0	0%	0	0%	0	0%	2	6%
Totaal	5	14%	14	40%	12	34%	2	6%	2	6%	35	100%

Bron: Bak, 2009, eigen bewerking.

Controle tabellen voor type kantoorpand:

Tabel 7.3.11: Samenhang nieuwbouw en herkomst van kantoorgebruikers voor single user panden.

Type kantoorruimte in:	Single user pand						Herkomst van kantoorgebruikers					
	Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal		Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Nieuwbouwpanden	4	33	8	67	12	100	4	33	8	67	12	100
Bestaande voorraad	13	54	11	46	24	100	13	54	11	46	24	100
Totaal	17	47	19	53	36	100	17	47	19	53	36	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 1,393 en p = 0,238

Tabel 7.3.12: Samenhang nieuwbouw en herkomst van kantoorgebruikers voor bedrijfsverzamelgebouwen.

Type kantoorruimte in:	Bedrijfsverzamelgebouw						Herkomst van kantoorgebruikers					
	Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal		Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Nieuwbouwpanden	10	71	4	29	14	100	10	71	4	29	14	100
Bestaande voorraad	11	50	11	50	22	100	11	50	11	50	22	100
Totaal	21	58	15	42	36	100	21	58	15	42	36	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 1,616 en p = 0,204

Controle tabellen voor omvang kantoorpand

Tabel 7.3.13: Samenhang nieuwbouw en herkomst van kantoorgebruikers, voor panden tot 2.000 m<sup>2</sup>.

Type kantoorruimte in:	Tot 2.000 m <sup>2</sup>						Herkomst van kantoorgebruikers					
	Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal		Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Nieuwbouwpanden	9	64	5	36	14	100	9	64	5	36	14	100
Bestaande voorraad	20	51	19	49	39	100	20	51	19	49	39	100
Totaal	29	55	24	45	53	100	29	55	24	45	53	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,703 en p = 0,402

Tabel 7.3.2: Samenhang\* nieuwbouw en herkomst van kantoorgebruikers voor panden van 2.000 m<sup>2</sup> en groter.

Type kantoorruimte in:	2.000 m <sup>2</sup> en groter						Herkomst van kantoorgebruikers					
	Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal		Vanuit Nieuwegein		Van buiten Nieuwegein		Totaal	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Nieuwbouwpanden	5	42	7	58	12	100	5	42	7	58	12	100
Bestaande voorraad	4	57	3	43	7	100	4	57	3	43	7	100
Totaal	9	47	10	53	19	100	9	47	10	53	19	100

Bron: PAR, 2009, eigen bewerking.

Chi-Square = 0,425 en p = 0,515 \* nvt vanwege beperkte celvulling