

# **Verkantoring van Utrecht: probleem of panacee?**

Een onderzoek naar de 'spontane' verkantoring van bedrijventerreinen,  
de mismatch op de kantorenmarkt en de rol van de overheid en  
marktpartijen hierin.

Auteur: Lambert Wiltink (0335363)

Begeleider: Prof. dr. O.A.L.C. Atzema

Masterthesis Economische Geografie

Universiteit Utrecht - Faculteit Geowetenschappen

Februari 2011



**Universiteit Utrecht**



## Voorwoord

Het rapport dat u nu in handen heeft is het resultaat van mijn afstudeeronderzoek naar de verkantoring van Utrecht. Dit onderzoek heb ik uitgevoerd als afsluiting van mijn master Economische geografie aan de Universiteit Utrecht. Met veel plezier heb ik deze opleiding gevolgd maar ik ben tevens blij mijn studententijd middels deze masterthesis af te kunnen sluiten.

Mijn interesse voor de vastgoedkant van geografie is er altijd geweest. Mede daarom paste een stage bij Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars dan ook goed in de eindfase van mijn studietijd. De basis voor dit onderzoek naar verkantoring is daar ontstaan en in het jaar daarna is het onderzoek uitgevoerd en verder uitgewerkt.

Het eindresultaat dat nu voor u ligt zou niet bereikt zijn zonder de hulp van een aantal personen. Allereerst wil mijn twee begeleiders vanuit de Universiteit Utrecht bedanken. De heer Korteweg heeft mij op weg geholpen en na diens pensioen heeft de heer Atzema de verdere begeleiding op zich genomen. Verder is mijn stage erg waardevol geweest en ik wil de medewerkers van Dynamis bedanken voor al hun hulp en advies. De volgende personen wil ik bedanken voor hun deskundigheid en advies; in willekeurige volgorde: dhr. van Keulen, dhr. van den Besselaar, dhr. Verwaaijen, dhr. van Barendrecht, dhr. Verhoef, mevr. Renne en mevr. Koops.

Ten slotte wil ik mijn ouders, mijn huisgenoten, mijn vrienden en bovenal mijn vriendin, Aniek, bedanken voor hun motivatie, geduld en steun.

Lambert Wiltink

Utrecht, februari 2011

<b>1.</b>	<b>INLEIDING</b>	<b>6</b>
1.1	ONDERWERP	6
1.2	DOELSTELLING EN PROBLEEMSTELLING	11
1.3	ONDERZOEKSVRAGEN	13
1.4	MAATSCHAPPELIJKE EN WETENSCHAPPELIJKE RELEVANTIE	15
1.5	OPZET RAPPORTAGE	16
1.6	CONCEPTUEEL MODEL:	17
1.7	ONDERZOEKSMETHODEN	18
<b>2.</b>	<b>VERKANTORISERING VAN VEROUDERDE BEDRIJVENTERREINEN IN UTRECHT</b>	<b>19</b>
2.1	INLEIDING EN HISTORIE	19
2.2	TYPE BEDRIJVENTERREINEN IN UTRECHT	30
2.3	VERKANTORISERING OP DE BEDRIJVENTERREINENMARKT	33
2.4	VERKANTORISERING: BEDRIJVEN, WERKNEMERS EN PANDEN	38
2.4.1	Bedrijventerrein Overvecht	42
2.4.2	Bedrijventerrein Oudenrijn	46
2.4.3	Bedrijventerrein Lage Weide	50
2.4.4	Conclusie mate van verkantoring	55
<b>3.</b>	<b>MISMATCH OP DE UTRECHTSE KANTORENMARKT EN BEDRIJFSRUIMTE MARKT</b>	<b>59</b>
3.1	NATIONAAL BEELD	59
3.2	UTRECHTSE SITUATIE	67
3.2.1	Kantorenmarkt	67
3.2.2	Bedrijfsruimtemarkt	72
3.3	BEDRIJFSVERZAMELGEBOUWEN: VORM VAN VERKANTORISERING	78
3.3.1	Bedrijfsverzamelgebouwen in Utrecht	79
3.3.2	Ontwikkelingen op de markt voor bedrijfsverzamelgebouwen	82
3.3.3	Van bedrijfspand naar verzamelgebouw	84
3.3.4	Zoom 1: BioPartner Center Utrecht	88
3.3.5	Zoom 2: GameCenter Utrecht	89
3.3.6	De gemeente Utrecht over bedrijfsverzamelgebouwen	90
3.3.7	De toekomst	91
3.4	BELEID VAN DE GEMEENTE UTRECHT	93
<b>4.</b>	<b>ACTORENONDERZOEK BEDRIJFSTERREINEN: OVERHEID VERSUS MARKT</b>	<b>98</b>
4.1	DE KWESTIE VAN TWEE ZIJDEN BEZIEN	98
4.2	DE OVERHEID	104
4.2.1	Gemeentelijk beleid en strategie	104
4.2.2	Planologische factoren	106
4.2.3	Regionale afstemming en de BRU-afspraken	108
4.2.4	Maatschappelijke verantwoordelijkheid overheid	110
4.3	DE MARKTZIJDE	112
4.3.1	Ontwikkelaars: de kansen van verkantoring	112
4.3.2	Nut en noodzaak	120
<b>5.</b>	<b>ACTORENONDERZOEK PAPENDORP: OVERHEID VERSUS MARKT</b>	<b>122</b>
5.1	DE VERWACHTINGEN EN PROBLEMEN OP PAPENDORP	122
5.2	VISIE VAN DE GEMEENTE	125
<b>6.</b>	<b>CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN</b>	<b>133</b>
	<b>LITERATUURLIJST</b>	<b>148</b>



# 1. Inleiding

## 1.1 Onderwerp

De markt voor bedrijfsruimte in Nederland is de laatste jaren een belangrijk punt van onderzoek en beleid. Niet vreemd, aangezien 22% van onze bebouwde omgeving een bedrijventerrein als bestemming heeft (CBS, 2006). Zowel de ontwikkeling van oude en nieuwe terreinen alsmede de eigendomsverhoudingen en de grondexploitatiemarkt zijn een voortdurende bron van discussie. Inzet is een opwaardering van de bedrijventerreinenmarkt in Nederland waarbij de verschillende partijen, ieder met hun eigen belangen, er alles aan willen doen om hun eigen positie te verbeteren. Maar juist ook deze verscheidenheid aan belangen maakt het lastiger om tot eenduidig beleid te komen en consensus te bereiken wat de ontwikkelingen betreft.

De Nederlandse markt voor bedrijventerreinen is een markt waarbij meestal de gebruiker ook de eigenaar is, oftewel een kopersmarkt. Elders in Europa is echter huur dominant. De private sector bemoeit zich in Nederland maar mondjesmaat met de bedrijventerreinenmarkt. Beleggers die in ons land een heel bedrijventerrein bezitten, komen niet voor. Slechts tien procent van de bedrijfspanden is in handen van professionele beleggers. Daardoor zijn de prijzen niet marktconform. Er is dus weinig marktconcurrentie maar des te meer beleidsconcurrentie tussen gemeenten. Dit is één van de redenen waarom professionele vastgoedpartijen de bedrijfsruimtemarkt niet betreden.

Bovenstaande betekent uiteraard niet dat er geen vraag bestaat naar bedrijfsruimte. Vooral in de logistieke sector is vraag naar bedrijfsruimte. Door de toenemende vraag naar moderne logistieke bedrijfsruimte en de positie van Nederland als toegangspoort tot Europa wordt een groeiende vraag naar distributiecentra op multimodale knooppunten verwacht. Daartegenover zal de markt voor industrieel vastgoed krimpen om plaats te maken voor meer zakelijke dienstverlening (van Dinteren, 2008-1). Dit heeft onder andere tot gevolg dat meer mensen in een kantoor gaan werken in plaats van in een bedrijfsgebouw. Deze vraagontwikkeling, waarbij arbeidsintensieve industrie verplaatst wordt naar lagelonenlanden en de industrie hier meer kapitaalintensief wordt, is uiteraard al langer gaande.

Bovenstaande ontwikkelingen zorgen ervoor dat het landschap van bedrijventerreinen steeds aan het veranderen is. Terreinen verouderen, zowel fysiek als functioneel, de bedrijvigheid op de terreinen verandert, de eigenaarverhouding en grondmarkt is in beweging en op de achtergrond zijn overheden op alle niveaus bezig om Nederland mooier te maken. Eén van de uitvloeisels hiervan is het Rijksprogramma 'Mooi Nederland' waarmee onder andere de kwaliteit van de werklandschappen verbeterd moet worden. Bedrijfsterreinen kunnen in die discussie stevast op een negatieve pers rekenen en worden vaak aangeduid als 'die dozen langs de snelweg'.

Ook de kantorenmarkt gaat gebukt onder problemen. Er is namelijk sprake van grote leegstand, ook op zeer recent ontwikkelde hoogwaardige locaties. Ook op de kantorenmarkt is er vraag maar het aanbod sluit hier onvoldoende op aan. Kantoorhoudende bedrijven die op zoek zijn naar een geschikte locatie en bebouwing beoordelen aan de hand van de aangeboden ruimte, hebben problemen met de te grote schaal en de te hoge prijs. Er is dus sprake van een mismatch op de kantorenmarkt. Zelfs kleine kantoorhoudende bedrijven hebben moeite met het vinden van een geschikte locatie. Zowel landelijk als regionaal zijn er dus verschillende problemen te signaleren op de diverse deelmarkten. Dit onderzoek richt zich vooral op de vastgoedmarkten in Utrecht.

Utrecht heeft een vastgoedmarkt die zich jarenlang kenmerkt door krapte (Hol & Molenbeek, 2009; Hooghiemstra 2009; Gemeente Utrecht, 2009). De vraag was groot en het aanbod was beperkt. De vraag heeft onder andere te maken met de centrale ligging van Utrecht in Nederland en de goede openbaar vervoer verbindingen en infrastructuur in en om de stad en het feit dat het van origine een dienstenstad is. De stad herbergt ook vele stichtingen en verenigingen en fungeert als een hub in Nederland. Hierdoor is Utrecht als stad aantrekkelijk als vestigingslocatie, zowel voor kantoren als voor bedrijfsruimte.

Dit maakt het aan de ene kant makkelijk voor de vastgoedmarkt omdat er altijd een bepaalde vraag blijft, hoewel ook Utrecht behoorlijke klappen heeft gekregen van de (vastgoed)crisis. Aan de andere kant geldt dit eigenlijk niet alleen voor Utrecht maar voor de Randstad als geheel en wordt het buiten de Randstad, in de provincie, steeds lastiger, onder andere door een veranderende demografische situatie. Het simpele feit dat steeds meer mensen hun dorp of stad in de provincie verlaten om in de Randstad te gaan wonen en werken zorgt ervoor dat de bevolking daar terugloopt. De werkgelegenheid wordt minder en dus wordt ook de invulling van het

vastgoed minder en zowel Utrecht als de Randstad heeft wat dat betreft een streepje voor. (TCN, 2009)

Toch is ook in Utrecht steeds meer leegstand op bedrijventerreinen en in kantoorlocaties. Bovendien bevinden zich bepaalde bedrijven zich op plekken waar deze eigenlijk niet gevestigd zouden mogen of moeten zijn. Deze paradox op de Utrechtse vastgoedmarkt leidt tot een aantal interessante problemen en vraagstellingen en vormt dan ook de basis van dit onderzoek:

- De meeste leegstand op de bedrijventerreinen doet zich voor op de verouderde terreinen. Grond is nog steeds goedkoop en bij de voortdurende uitgifte van nieuwe kavels en terreinen zien bedrijven het als een goede optie om te verhuizen. Maar een bedrijf dat vertrekt laat altijd iets achter. Niet altijd is het overgebleven pand nog in trek, of geschikt, voor de huisvesting van een nieuw bedrijf. Over het algemeen is een bepaald gedeelte van het bedrijfspand ingericht als kantoorruimte dus in ieder geval een gedeelte van het pand zou nog dienst kunnen doen als zelfstandige kantoorruimte. Daarnaast kiezen bedrijven die kantoorruimte over hebben er ook geregeld voor om een gedeelte van deze ruimte te verhuren aan kleine kantoorhoudende bedrijven. Hierdoor ontstaat, zonder dat daar echt invloed op uit te oefenen is, spontaan kantoorontwikkeling op bedrijventerreinen.

Vastgoedpartijen vinden deze opvulling van overgebleven kantoorruimte of leegstaande panden door kantoorhoudende bedrijven een positieve ontwikkeling maar de gemeente ziet er, op basis van het planologisch beleid met betrekking tot bestemmingsplanregelingen, juist streng op toe dat deze ontwikkeling zich niet doorzet. Zij streeft ernaar een duidelijke functiescheiding aan te brengen op de verschillende terreinen (industriële activiteiten op bedrijventerreinen en dienstverlenende activiteiten in kantoorlocaties). Zoveel mogelijk wordt de bestemming van een kavel of terrein gekoppeld aan het vigerende bestemmingsplan.

- Naast de vestiging van kantoren in delen van bedrijfsgebouwen komt het voor dat er nieuwbouw van kantoren plaatsvindt op terreinen die eigenlijk als bedrijventerrein in het bestemmingsplan staan. Soms is een gebied kansloos voor verdere bedrijfsontwikkeling maar liggen er nog wel kansen voor het ontwikkelen van nieuwe kantoren. De afgelopen jaren hebben zich meer dan regelmatig langs deze weg kantoorontwikkelingen voorgedaan op bedrijventerreinen. De ene keer in een pand dat leeg kwam te staan en door middel van aanpassingen geschikt kon worden gemaakt voor kantoorhoudende bedrijven en soms door middel van sloop van het bedrijfspand en nieuwbouw van een kantoorpand. De gemeente heeft dit de afgelopen decennia gedoogd maar wil hier de komende jaren harder en strenger



tegen optreden. Bedrijflocaties moeten bedrijfslocaties blijven is het credo. Opnieuw zijn experts in de vastgoedwereld een andere mening toegedaan. In hun ogen is het goed dat de leegstand op deze manier voor een gedeelte kan worden opgevangen en is er minder nieuwbouw noodzakelijk.

- Ondanks dat kantoren zich regelmatig vestigen op bedrijfsruimte bestaat er eveneens een flinke leegstand op de kantorenmarkt, en in het bijzonder op de nieuwste locatie van Utrecht: Papendorp (Hol & Molenbeek, 2009; TCN, 2009; Brecheisen, 2009). De verwachtingen van dit terrein waren ooit een stuk positiever dan de werkelijkheid nu laat zien. Eén van de redenen van de huidige leegstand is dat het aanbod op de kantorenmarkt zich met name richt op grotere bedrijven en organisaties. Kleine, flexibele kantooruimte wordt op nieuwe locaties amper aangeboden terwijl de markt laat zien dat daar wel degelijk vraag naar is.
- Een andere belangrijke (tussenvorm) voor kleine bedrijven zijn de bedrijfsverzamelgebouwen. Utrecht kent een aantal bedrijfsverzamelgebouwen waarvan de meeste overvol zitten en met wachtlijsten moeten werken (Hooghiemstra, 2009). De scheiding tussen de activiteiten in een bedrijfsverzamelgebouw is lang niet altijd duidelijk te maken maar over het algemeen zijn het toch kantoorhoudende bedrijven. Een uitbreiding van het aantal bedrijfsverzamelgebouwen lijkt een logische stap alleen zorgt het zoeken van een geschikte locatie vaak voor problemen. Daarnaast spelen de parkeerproblematiek en de bereikbaarheid alsmede de uitstraling van een pand een belangrijke rol bij de ontwikkeling van een dergelijk pand. Bedrijfsverzamelgebouwen zijn vooralsnog een zeldzaam fenomeen op bedrijfsterreinen al is de Atoomclub op Lage Weide een recent voorbeeld.

De stad Utrecht kent op de bedrijfsruimtemarkt minder problemen dan veel andere plekken in het land. Hoewel het in Utrecht al met al niet heel slecht lijkt te gaan, speelt er onderhuids wel degelijk van alles (Brecheisen, 2009; Hol & Molenbeek, 2009; TCN, 2009; Hooghiemstra, 2009). Eén voorbeeld daarvan is het ‘probleem’ dat hier geschetst wordt, namelijk de vestiging van kantoorhoudende bedrijven in bedrijfspanden op bedrijventerreinen in Utrecht alsmede het ontstaan van kantoorontwikkelingen op plaatsen waar de gemeente dit eigenlijk niet wil zien. De vestiging van kantoorhoudende bedrijven op bedrijventerreinen, die onder voorwaarden wordt toegestaan door de gemeente, roept een aantal vragen op. Zo is één van de belangrijkste vragen wat de reden van vestiging is van kantoorhoudende bedrijven in bedrijfsruimte. Worden zij gedreven door een gebrek aan alternatieve geschikte ruimte (kwaliteitsredenen) of is het

financieel veel aantrekkelijker (prijssredenen)? Daarnaast is het interessant om te onderzoeken of er sprake is van bedrijven uit een bepaalde sector of branche, of zijn het allerlei verschillende bedrijven? Ook is het interessant om te onderzoeken waar deze bedrijven vandaan komen, in hoeverre zij zouden willen verhuizen en wat hun eigenlijke behoeften zijn wat de huisvesting betreft. Daaraan gekoppeld kan de vraag worden gesteld of de kantorenmarkt wel naar behoren functioneert als deze bedrijven zich genoodzaakt zien om zich op bedrijventerreinen te vestigen. Ook kan onderzocht worden of meer bedrijfsverzamelgebouwen een oplossing zou zijn of dat die niet het gat vullen dat er blijkbaar is in het aanbod.

## **1.2 Doelstelling en Probleemstelling**

Dit onderzoek heeft als doel de achtergronden en kenmerken van de 'spontane' verkantoring van in Utrecht te achterhalen en te verklaren door middel van literatuurstudie en het houden van interviews met vastgoedexperts en de gemeente Utrecht. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van secundaire data om een beeld te schetsen van de situatie op de oudere Utrechtse bedrijventerreinen. Deze data is afkomstig uit een ruwe dataset die is verkregen via Prof. Dr. Atzema van de Universiteit Utrecht welke vervolgens geordend en bewerkt is door de auteur. Het gaat om data van de provincie Utrecht uit het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR).

Enkele andere data is afkomstig van Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars waar de auteur een stage heeft gelopen op de Researchafdeling. Deze afdeling is verantwoordelijk voor de verzameling en uitgifte van data en rapportages over de vastgoedmarkt.

Er wordt een beschrijving gegeven over de situatie die momenteel ontstaan is op de Utrechtse vastgoedmarkt vanuit verschillende visies en gezichtspunten. Van daaruit is een verklaring gezocht voor het feit dat er zowel leegstand is op de bedrijfsruimtemarkt als de kantorenmarkt terwijl bepaalde bedrijven veel moeite hebben om een geschikte locatie te vinden. Wat is de oorzaak van deze mismatch en wat zijn de eventuele oplossingen. Welke visies leven bij de professionele vastgoedpartijen en bij de gemeente Utrecht op dit punt?

Het onderzoek dient tevens een beeld te schetsen van de kenmerken en achtergronden van de bedrijven en terreinen in kwestie waarbij de focus met name komt te liggen op de terreinen Lage Weide (een typisch bedrijventerrein) in combinatie met het terrein Cartesiusweg (voor de gemeente Utrecht één plangebied), Oudenrijn (bedrijfsterrein), Overvecht (bedrijfsterrein) en Papendorp (een hoogwaardige kantoorlocatie) in Utrecht. Uiteindelijk dient gezocht te worden naar een verklaring van de ontwikkelingen en problemen en in dat licht, en met de verkregen informatie en kennis, zal gezocht worden naar eventuele oplossingen en aanbevelingen.

### **Doelstelling:**

*Het verkrijgen van inzicht in hoeverre de stad Utrecht onderhevig is aan 'spontane' verkantoring op bedrijventerreinen en het verband met een eventuele mismatch op de kantorenmarkt en de gevolgen hiervan voor de ruimtelijke ordening en de vastgoedmarkt.*

Deze doelstelling kan bereikt worden door inzicht te krijgen in twee deelonderzoeken namelijk een onderzoek naar de huidige situatie op de vastgoedmarkt in Utrecht en een onderzoek naar de gevolgen van spontane verkantoring voor de ruimtelijke ordening en eventuele aanbevelingen dan wel oplossingen hiervoor van professionele vastgoedpartijen in combinatie met de visie voor ontwikkeling vanuit de overheid.

### **Probleemstelling**

*In hoeverre zijn de verouderde bedrijventerreinen Lage Weide, Oudenrijn en Overvecht in de stad Utrecht onderhevig aan 'spontane' verkantoring, wat is de invloed van een mismatch op de kantorenmarkt hierop en wat zeggen actoren over de mogelijke oplossingen?*

## **1.3 Onderzoeksvragen**

Om een antwoord te kunnen geven op de probleemstelling, en daarmee de doelstelling van deze thesis te kunnen bereiken, is de probleemstelling onderverdeeld in een aantal deelvragen. Deze deelvragen dienen gezamenlijk een antwoord te geven op de hoofdvraag. De deelvragen zullen nu allereerst nader toegelicht worden.

Verkantoring is niet een alledaags begrip in de vastgoedwereld. Daarom is het belangrijk om de betekenis ervan wat nader toe te lichten. Als dit duidelijk is kan aan de hand van voorbeelden worden uitgelegd in hoeverre deze ontwikkeling invloed heeft op de vastgoedmarkt en wat de gevolgen hiervan zijn. Daarom luidt de eerste deelvraag als volgt:

### **1. Wat wordt verstaan onder 'spontane' verkantoring en wat zijn de gevolgen hiervan voor de vastgoedmarkt?**

De tweede vraag spitst zich verder toe op de verkantoring van bedrijventerreinen in de stad Utrecht. De complexe problemen die de gemeente Utrecht alsmede de professionele vastgoedpartijen op dit punt ervaren komen aan bod. Er wordt ingegaan op de voor- en nadelen hiervan.

### **2. In hoeverre is er in Utrecht sprake van een duidelijke verkantoring van bedrijventerreinen en wat zijn de eventuele voor- en nadelen ervan?**

In de aanleiding werd al geschetst dat er wellicht een verband bestaat tussen het tekortschietende aanbod op de kantorenmarkt en de verkantoring van bedrijventerreinen (kwalitatieve mismatch). Deze link wordt gelegd omdat het aanbod niet altijd goed aansluit op de vraag naar bepaalde kantoorruimte, waardoor bepaalde kantoorgebruikers genoodzaakt zijn zich elders te vestigen.

### **3. In hoeverre is er een verband tussen de verkantoring van bedrijventerreinen en een kwalitatieve mismatch op de kantorenmarkt.**

Een onmisbaar onderwerp in dit onderzoek is de rol van bedrijfsverzamelgebouwen in het geheel. Deze gebouwen zijn wellicht een (gedeeltelijke) oplossing voor bepaalde problemen en nemen in Utrecht een bijzondere positie in. De specifieke rol hiervan alsmede de positie in dit onderwerp komen in deelvraag vijf aan de orde.

**4. Wat is de rol van bedrijfsverzamelgebouwen in de huidige kantorenmarkt?**

In deelvraag zes komen de voorgaande deelvragen samen waarbij getracht wordt deze te bezien vanuit de gemeente Utrecht en vanuit verschillende professionele vastgoedpartijen. Hoe gaan zij om met deze problematiek, wat is hun visie en hoe zien zij toekomstige ontwikkelingen op de Utrechtse vastgoedmarkt.

**5. Wat is de rol van de gemeente Utrecht en de verschillende vastgoedpartijen bij de ontwikkeling van vastgoed in Utrecht met betrekking tot de verkantoring van de stad Utrecht.**

## **1.4 Maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie**

### **Maatschappelijke relevantie**

Verpaupering op bedrijventerreinen, leegstand op de kantorenmarkt en wachtlijsten voor vestiging in bedrijfsverzamelgebouwen zijn onderwerpen die voor de maatschappij als een probleem worden ervaren. Leegstaande panden hebben nu eenmaal een negatieve uitstraling wat doorwerkt op de omgeving, over veel bedrijfsterreinen wordt geklaagd vanwege de achteruitgang en (horizon)vervuiling en starters hebben moeite met het vinden van een geschikte locatie voor vestiging, vooral wat de ruimte en de prijs betreft. Dit onderzoek heeft als doel te onderzoeken hoe het komt dat deze situaties zijn ontstaan en wat de mogelijke aanbevelingen en verandermogelijkheden zijn. Maatschappelijke vertegenwoordigers in de vorm van verschillende overheden en professionele marktpartijen worden geïnterviewd om naar beide kanten van de verkantoring te kijken. Door hen te confronteren met de huidige situatie, geanalyseerd aan de hand van cijfers, en te vragen naar gefundeerde meningen en visies zal dit leiden tot een reeks aanbevelingen ten einde de maatschappelijke situatie te verbeteren.

### **Wetenschappelijke relevantie**

Verkantoring van verouderde bedrijventerreinen is een onderwerp dat voor een gedeelte terugkomt in verschillende rapportages en onderzoeken maar nooit als zelfstandig onderwerp. Het wordt ook zelden zo benoemd maar is eerder als zodanig interpreteerbaar uit cijfers of publicaties. De wetenschappelijke relevantie is dus te herleiden naar het centraal stellen van verkantoring in dit onderzoek. Over bepaalde onderdelen van dit onderzoek zijn daarentegen al wel vele onderzoeken uitgevoerd en is de informatie met name gebruikt als verduidelijking of achtergrondinformatie. Zo is er ruimschoots gepubliceerd over het instorten van de vastgoedmarkt, de problemen op bedrijventerreinen wat de veroudering en verpaupering betreft en daarnaast is er veel te doen om de leegstand op de kantorenmarkt.

De data die gebruikt is voor dit onderzoek is zeer bruikbaar om de veranderende behoeften van gebruikers te peilen en de reactie van de overheid en markt hierop en is dan ook een goede aanvulling op bestaande kennis en rapportage. Het dient voor een deel te verklaren waarom bepaalde problemen op de vastgoedmarkt zo complex zijn en een handreiking te bieden aan beleidsmakers en marktpartijen om tot elkaar te komen in een zoektocht naar consensus voor de toekomstige ontwikkelingen van de vastgoedmarkt in Utrecht.

## 1.5 Opzet rapportage

Het onderzoek start met een verdieping in de bedrijventerreinenmarkt in Nederland en de problemen die er spelen en waar met name de laatste tijd veel over gepubliceerd wordt. Wetenschappers, onderzoeks- en adviesbureaus en de verschillende overheden brengen in artikelen, rapportages, adviezen en in cijfers de problemen en eventuele oplossingen in kaart. Hiermee kan zowel een landelijk als een regionaal beeld geschetst worden van de bedrijventerreinenmarkt. Vervolgens wordt er aandacht besteed aan trends en ontwikkelingen in zowel de landelijke als Utrechtse kantorenmarkt. Informatie hierover is vooral afkomstig uit rapporten en (wetenschappelijke) artikelen.

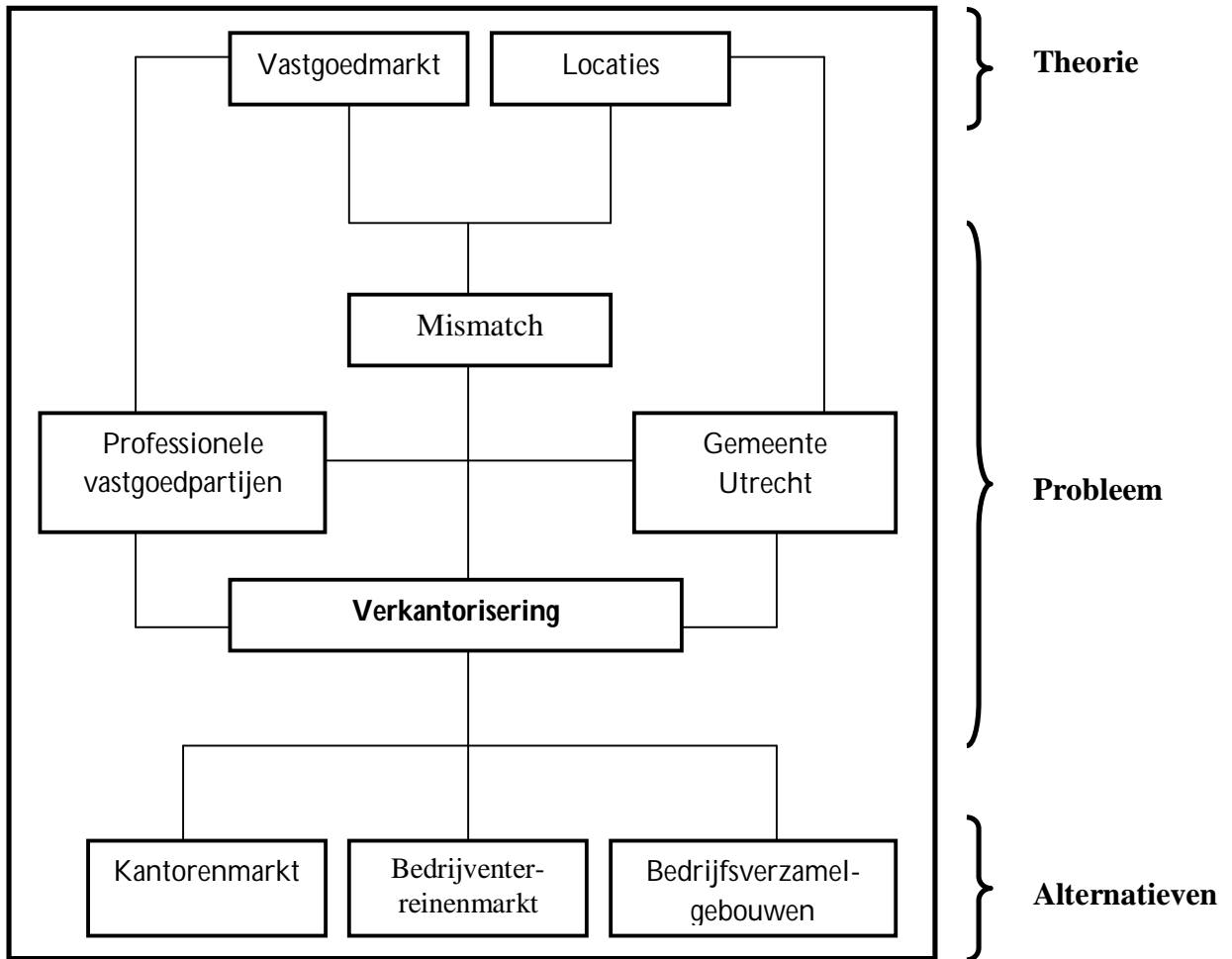
Het onderzoek zelf is gebaseerd op interviews met vastgoedexperts en de gemeente Utrecht en het BRU. Door middel van de vergaarde kennis is getracht een goed beeld te kunnen krijgen van de problemen en ontwikkelingen op de Utrechtse vastgoedmarkt. Na dit hoofdstuk wordt getracht de theorie en de kwalitatieve en kwantitatieve data te integreren in een samenvatting waarin de verschillende onderdelen en onderwerpen vanuit meerdere perspectieven belicht zullen worden.

Aan de hand van deze bevindingen en het onderzoek zal met toevoeging van een eigen visie een conclusie in de vorm van een antwoord op de hoofdvraag geformuleerd worden alsmede een aantal aanbevelingen gedaan worden voor de gemeente en voor mogelijkheden tot vervolgonderzoek.

Deze onderzoeksopzet is in een schematische weergave terug te vinden in het conceptueel model op de volgende pagina.



## 1.6 Conceptueel model:



## **1.7 Onderzoeksmethoden**

- Literatuuronderzoek
- Stage Researchafdeling Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars
  - Data
  - Rapporten (Spreekende Cijfers)
  - Informatie en kennis vastgoedmarkt
- Veldwerk (onderzoek op verschillende terreinen in Utrecht inclusief beeldverslaglegging)
- Data afkomstig van de provincie Utrecht De gegevens van het werkgelegenheidsonderzoek worden opgenomen in het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR). Dit onderzoek maakt deel uit van de Monitor Ruimtelijke Economie. Hiertoe behoren ook de inventarisatie bedrijventerreinen en kantoorlocaties IBIS en de Ruimtemeter. Het betreft een uitgebreide dataset betreffende cijfers van 1990-2010 over het aantal bedrijven en het aantal werknemers op de bedrijventerreinen Overvecht, Oudenrijn en Lage Weide. (data verkregen via Prof. Dr. Atzema)
- Interviews overheid
  - Astrid Renne (Economische zaken, Gemeente Utrecht)
  - Tonia Koops (Stadsontwikkeling, Gemeente Utrecht)
  - Rudo Verhoef (Bestuur Regio Utrecht)
- Interviews professionele vastgoedpartijen:
  - Gert-Jaap van Keulen (Hol & Molenbeek Makelaars en Vastgoed Adviseurs)
  - Jan-Theo Verwaaijen (Brecheisen Makelaars)
  - Jan-Willem van den Besselaar (TCN)
  - Paul van Barendrecht (Stichting HoogHiemstra)

## 2. Verkantoring van verouderde bedrijventerreinen in Utrecht

### 2.1 Inleiding en historie

Vanwege de voordurende ruimtelijk-economische dynamiek in het algemeen en daarnaast de opheffing en oprichting alsmede de groei en krimp van bedrijven veranderen de locatiebehoeften van bedrijven en dus vinden er voortdurend bedrijfsverplaatsingen en bedrijfsvestigingen plaats. Het belang van de plek waar een bedrijf gevestigd is vervult zowel een symbolische als een fysieke rol:

*“Place provides the context to organizational action, fulfills a symbolic role as the physical embodiment of the organization, and not insignificantly, still provides a physical space for many kinds of tasks” ( O’mara, 1999, p. 27)*

Zoals bovenstaand citaat duidelijk maakt is ‘de plaats’ voor organisaties van groot belang. Voor veel bedrijven is de locatiekeuze één van de belangrijkste beslissingen in de bedrijfsvoering aangezien een bedrijf hiermee een geografische en fysieke neerslag krijgt. Ieder bedrijf heeft een bepaalde huisvestingsbehoefte en probeert deze op de beste manier te bevredigen. Niet zelden gaat hier een lang proces aan vooraf waarin verschillende locaties worden vergeleken om uiteindelijk tot de meest geschikte locatie te komen voor de vestiging van een bedrijf. Uiteraard geldt dit zowel voor de vestiging van nieuwe bedrijven als voor bedrijven die, om wat voor reden dan ook, kiezen voor een bedrijfsverplaatsing.

In de vorige twee eeuwen zijn er verschillende theorieën ontworpen die landgebruik en locatiekeuze van bedrijven proberen te verklaren. Zo ontwikkelde von Thünen een model voor agrarisch grondgebruik, Alfred Weber een industriële locatietheorie en Christaller zijn centrale plaatsentheorie. Deze theorieën worden bestempeld als de klassieke locatietheorieën.

Dat de empirie momenteel weinig overeenkomt met de klassieke theorie wordt al erkend door Pellenbarg in zijn proefschrift over bedrijfslocaties. Hij stelt namelijk het volgende:

*"Noch de empirisch vastgestelde wijzen van locatiekeuzen, noch het resultaat daarvan, komt voldoende overeen met de uitgangspunten en aanwijzingen van de klassieke locatietheorie om deze laatste als verklaringsmodel voor in de werkelijkheid optredende processen van locatieverandering te kunnen aanvaarden"* (Pellenbarg, 1985, p.132).

Net als Pellenbarg, die de klassieke theorieën als normatief beschouwd, ziet ook Lambooy (1988) dat deze slechts in beperkte mate bruikbaar zijn aangezien de werkelijkheid vandaag de dag te complex is om te kunnen vangen in de (verouderde) modellen. Onder andere wordt de locatiekeuze veelal benaderd vanuit het perspectief van één enkel bedrijf terwijl bedrijven toch vaak onderdeel zijn van een netwerk van andere bedrijven en de locatiekeuze daarin ook een belangrijke rol kan spelen. Nog belangrijker is de keuze die er vanuit het individu gemaakt wordt. Deze benadering wordt aangeduid met de gedragswetenschappelijke benadering oftewel de *'behavioural approach'*.

De reden voor het ontwikkelen van een dergelijke benadering is eigenlijk ontstaan als reactie op de ruimtelijke analyses zoals uitgevoerd door geografen als Christaller waarin geen enkele ruimte werd gelaten voor het gedrag, de interpretatie en de subjectiviteit van individuen maar waar het gedrag van mensen werd herleid tot objectieve omgevingskenmerken.

Want hoeveel theorieën er dan ook over ontwikkeld worden, uiteindelijk wordt de definitieve locatie bepaald door mensen. De voorstelling van een mens als volledig rationeel en *'the economic man'* houdt helaas geen stand. De bekende socioloog Thomas zei over de beoordeling van mensen het volgende: *"If men define situations as real, they are real in their consequence."* (Thomas, 1928). Mensen beoordelen dus op een subjectieve manier de situaties in hun omgeving en hierop baseren zij vervolgens hun keuzes wat het ruimtelijk handelen betreft. Met andere woorden: mensen handelen en gedragen zich dus niet op grond van hoe de ruimte in werkelijkheid is, maar overeenkomstig hun eigen perceptie van de ruimte. Deze benadering van het gedrag verwijst zowel naar onbewuste, routinematige en zich steeds herhalende activiteiten als naar handelen dat veel meer overdacht, weloverwogen en incidenteel voorkomt (de Pater & van der Wusten, 1996). De mens reageert op externe prikkels uit zijn omgeving waarbij veranderingen in deze omgeving dus automatisch invloed uitoefenen op het gedrag. Het individu is hierin een informatieverwerkend systeem waarbij cognitieve of mentale processen informatie verzamelen, selecteren, ordenen en beoordelen en uiteindelijk gebruiken bij het nemen van beslissingen en

het ruimtelijk handelen. Hiermee wordt de mens in deze benadering niet meer als deterministisch gezien maar als voluntaristisch en wordt de *homo economicus* veranderd in een *homo psychologicus*. Pred (1967) gaf al aan dat de *homo economicus* niet bestaat en er veel meer waarde gehecht moet worden aan persoonlijke kwaliteiten van *decision-makers* om informatie te verzamelen en te verwerken. Hij borduurde hiermee verder op het begrip *bounded rationality*, geïntroduceerd door Nobelprijswinnaar Simon, waarmee hij aan wilde geven dat bij het nemen van beslissingen over locaties *de facto* sprake is van beperkte en gekleurde informatie. Een bedrijf kiest dus een locatie op basis van een keuze tussen verschillende alternatieven. De uiteindelijke locatie wint het van de alternatieven op basis van imago, beeldvorming en (voor)oordelen en er is dus absoluut geen sprake van objectiviteit. Ook Pellenbarg (1985) stelt dat de bedrijfslocatiekeuze in de praktijk zeer sterk wordt geleid door de ruimtelijke cognitie van ondernemers en andere actoren. Ook de Pater en van der Wusten (1996, p. 182) spreken over deze cognitieve processen en stellen dat het werkkerrein van de behaviorale geografie als volgt samengevat kan worden: "*het bestuderen van het ruimtelijk gedrag en handelen van individuen en de cognitieve (verstandelijke) en affectieve (emotionele) processen die aan dat gedrag/handelen ten grondslag liggen waarbij de grondaanname daarbij is dat niet de omgeving zelf het gedrag/handelen van mensen bepaalt, maar de wijze waarop zij die omgeving percipiëren.*"

Maar ook op de behaviorale benadering kwam kritiek vanuit verschillende hoeken. Eén van de belangrijkste kritieken was de theorie van de tijdsgeografie waarin de tijdsdimensie als even belangrijk werd gezien als de ruimtedimensie en daarnaast dat ruimtelijke activiteiten niet alleen voortkomen uit de voorkeuren en wensen van actoren maar eveneens het gevolg zijn van bepaalde beperkingen. De Zweedse wetenschapper Hägerstrand ontwikkelde in dat licht zijn *time-geography* welke gebaseerd was op drie groepen beperkingen (ofwel *constraints*) die de vrijheid van individuen of bedrijven beperken wat hun bewegingen in de ruimte en tijd betreft: Capability-, Coupling- en Authority constraints.

Wat in dit geval voor individuen en mensen geldt, kan in zekere zin ook gesteld worden voor bedrijven. Ook bedrijven kunnen fysiek beperkt worden in hun tijd en vermogen, afhankelijk van de grootte van een bedrijf, de groeipotentie, het aantal werknemers en de werktijden. Ook de zogenaamde *coupling en authority constraints* gelden uiteraard voor bedrijven aangezien

werknemers aan bepaalde verplichtingen moeten voldoen die vanuit de organisatie gelden en tevens gebonden zijn aan (institutionele) regels en wetten in hun handelen.

Van Dinteren (1989) benadrukt dat bedrijven bekeken moeten worden in hun ruimtelijke context. Deze omgeving kan positief inwerken op het bedrijf maar zeker ook negatief. Het gedrag van actoren kan vanuit een institutionele benadering bekeken worden waarbij de nadruk ligt op de door de maatschappelijke omgeving gecreëerde mogelijkheden en beperkingen. Van Dinteren stelt dat de voorkeur van een gebruiker voor een bepaalde locatie tot uitdrukking komt in het plaatsnut waarin dit nut wordt gedefinieerd als: "*...het geheel van voordelen dat een beslisser verwacht te ontfangen aan een accommodatie op een bepaalde plaats in een bepaalde omgeving*" (van Dinteren, 1989, p. 78).

Er wordt een onderscheid gemaakt tussen interne en externe condities waarbij het in het eerste geval gaat om beperkingen en mogelijkheden vanuit het bedrijf zelf en in het laatste geval worden deze veroorzaakt door de omgeving van het bedrijf. Binnen de externe condities is het daarnaast van belang onderscheid te maken tussen materieel-ruimtelijke condities (vastgoedmarkt en arbeidsmarkt) en regelgebonden condities (zoals regels en wetten die worden vastgesteld in een bestemmingsplan of streekplan).

In verschillende onderzoeken tussen de jaren '70 en de jaren '90 lag de nadruk veelal op bepaalde 'push- en pullfactoren' die bedrijven ertoe deden bewegen al dan niet te verhuizen naar een andere locatie of juist te kiezen voor een bepaalde locatie. Vanuit drie onderzoeken is in tabel 2.1 een overzicht zichtbaar van de factoren die door de tijd heen aan belang hebben gewonnen of juist hebben ingeboet.

**Tabel 2.1: Push en pullfactoren van 1977-1999 vanuit onderzoek van Pellenburg (1977), Besselink e.a. (1988) en Kok e.a. (1999)**

<b><u>Pushfactoren</u></b>		
<b>1977</b>	<b>1988</b>	<b>1999</b>
Gebrek uitbreidingsruimte	Gebrek uitbreidingsruimte	Gebrek uitbreidingsruimte
Organisatorische overwegingen	Organisatorische overwegingen	Geen representatief gebouw
Slechte toestand bedrijfsruimte	Moeilijke plaatselijke verkeerssituatie	Slechte toestand bedrijfsruimte
Dreiging onteigening/huuropzegging	Optimistische toekomstverwachtingen	Organisatorische overwegingen
Geen representatieve omgeving	Slechte toestand bedrijfsruimte	Slechte bereikbaarheid
<b><u>Pullfactoren</u></b>		
<b>1977</b>	<b>1988</b>	<b>1999</b>
Mogelijkheid uitbreiding	Gunstige verkeersligging	Representatief gebouw
Organisatorische overwegingen	Mogelijkheid uitbreiding	Bereikbaarheid afnemers en leveranciers
Aanwezigheid bedrijfsruimte	Gunstige plaatselijke verkeerssituatie	Mogelijkheid uitbreiding
Gunstige verkeersligging	Prijs te verwerven land/gebouw	Gunstige verkeersligging
Gunstige plaatselijke verkeerssituatie	Representatief gebouw	Aanwezigheid bedrijfsruimte

*Bron: Ruimtelijk PlanBureau, 2007*

In tabel 2.1 is zichtbaar wat de belangrijkste factoren zijn, onderling tevens gerangschikt op importantie. Duidelijk is in ieder geval dat in de genoemde periode een gebrek aan uitbreidingsruimte altijd de belangrijkste reden is geweest om te kiezen voor een andere bedrijfslocatie. De toestand van bedrijfsruimte en gebouw zijn door de jaren heen ook alleen maar belangrijker geworden en dan voornamelijk aan de pushzijde.

Aan de pullzijde is duidelijk zichtbaar dat de mogelijkheid tot uitbreiding steeds minder belangrijk wordt terwijl de uitstraling van het gebouw juist aan belang wint net als de bereikbaarheid overigens. Wat in deze eerdere onderzoeken nog te weinig behandeld wordt maar later door onder andere Louw (1996) en Pen (2002) wel meegenomen wordt in onderzoek betreffende deze problematiek, is het feit dat er steeds meer sprake is van locatiecondities in de interne bedrijfsomgeving en daarnaast dat dit ook verandert al naar gelang de fase waarin het bedrijf zich bevindt. De bedrijfslevenscyclus geeft eigenlijk aan in welke fase van haar bestaan een bedrijf zich bevindt. Het feit dat deze veranderingen binnen een bedrijf als cyclisch wordt omschreven geeft tevens aan dat een (goed) bedrijf deze cyclus meerdere keren kan doorlopen en dus op deze manier kan blijven bestaan. In iedere fase waarin het bedrijf zich bevindt zijn andere

locatiecondities van belang. In grote lijnen bestaat de bedrijfslevenscyclus uit de volgende onderdelen (die wel vaak verschillende namen krijgen, maar op hetzelfde neerkomen):

- Opstartfase of geboorte van een bedrijf; fase waarin de ondernemer zijn idee op de markt brengt.
- Groei en ontwikkelingsfase; de fase waarin het bedrijf is doorgebroken in de markt en een periode van snelle groei en ontwikkeling doormaakt.
- Stabiliteitsfase; fase waarin het bedrijf 'volwassen' is geworden en niet meer sterk groeit maar een stabiele omvang heeft.
- De veroudering/aftakelingsfase; fase waarin het bedrijf over het hoogtepunt heen is en er tekenen van krimp beginnen te ontstaan.

Het is niet verwonderlijk dat een bedrijf dat zich in de opstartfase bevindt andere eisen stelt aan een locatie dan een bedrijf (of datzelfde bedrijf) dat zich in een fase van snelle groei bevindt. Louw (1996) splitst daarom bedrijven op in de categorieën van zoekfase van het bedrijf (oriëntatie, selectie en onderhandeling).

Daarnaast komt dit in het onderzoek van Louw ook samen met de eerder genoemde verandering binnen de locatiecondities aangezien externe bedrijfscondities vooral belangrijk zijn in de eerste fasen van de locatiekeuze (de oriëntatie en selectie) waarna vervolgens vanuit deze geselecteerde locatiemogelijkheden een keuze wordt gemaakt die al veel meer gestoeld is op financiële overwegingen.

### **'Bedrijven als sprinkhanenplaag'**

Wat in de vorige paragrafen reeds duidelijk is geworden, is dat de redenen die aan een bedrijfsverplaatsing ten grondslag liggen zeer uiteen kunnen lopen. Een bedrijf kan de huidige locatie ontgroeien en daardoor noodgedwongen op zoek moeten gaan naar een groter pand. Het kan ook voorkomen dat een bedrijf de bedrijfsvoering verandert waardoor het huidige pand of de locatie niet meer voldoet aan de gestelde eisen. Maar ook de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen of kantoorlocaties kunnen redenen zijn voor een bedrijf om er voor te kiezen zich elders te vestigen.

Wanneer op een bepaald terrein veel bedrijfsverplaatsingen plaatsvinden, kan er op den duur leegstand of verpaupering ontstaan doordat het vastgoed dat aanwezig is op een bepaald terrein



niet meer voldoet aan de (hedendaagse) eisen van de gebruikers; er is sprake van incurant vastgoed. Van Dinteren omschrijft dit probleem met een passende metafoor als volgt:

*“Het is voor ondernemers niet moeilijk om te verhuizen naar een volgende locatie (.....). Hierdoor ontstaat het beeld van bedrijven als sprinkhanenplaag: als de ene locatie is ‘opgebruikt’ (kaalgevreten), wordt verder getrokken naar het volgende, aantrekkelijke veld. (.....). Prijsbeleid, zorgvuldige planning, relatieve schaarste (een zekere spanning in het aanbod) en regionale samenwerking worden te weinig als bestrijdingsmiddel tegen de sprinkhanenplaag ingezet.” (van Dinteren, 2008-3)*

Veel bedrijven in Nederland zijn in principe ‘footloose’ geworden. Dat wil zeggen dat zij niet meer gebonden zijn aan een bepaalde regio of plaats maar zich in principe overal kunnen vestigen. Dit kan tweërlei gevolgen hebben: enerzijds kan het probleem ontstaan dat geschetst wordt in bovenstaand citaat namelijk dat bedrijven binnen een stad of regio van het ene terrein naar het andere terrein vertrekken waarbij het oude terrein langzaamaan verpauperd en anderzijds kan dit tot gevolg hebben dat regio’s of steden een hevige concurrentiestrijd gaan voeren wat het aantrekken van bedrijven betreft.

Het voortdurend verhuizen van bedrijven is uiteraard voor makelaars plezierig, want eindeloze verhuisbewegingen betekent dat er steeds vastgoed vrijkomt dat verhuurd of verkocht dient te worden en dus inkomsten. Maar op het moment dat terreinen en vastgoed achteruitgang vertonen, wordt het een lastiger verhaal om snel te kunnen verkopen of verhuren. De verhuizing vindt vaak plaats naar een nieuwbouwterrein, waar het op dat moment weer prachtig is, maar tien jaar later exact dezelfde verloedering begint toe te slaan.

## Kader 2.1: Achteruitgang van terreinen

Een goed voorbeeld van een dergelijk terrein is het Demkade terrein aan het einde van de Amsterdamsestraatweg in Utrecht. Daar heeft lange tijd een gebouw gestaan dat de grens was tussen bedrijfsbebouwing en wonen. Het ging om een blikfabriek in de hindercategorie 4, met een zware milieubelasting, en qua aanblik ook geen mooi gebouw. Daarentegen was de grond waar het gebouw op stond wel aantrekkelijk. Brecheisen heeft toen dat pand (en de grond opgekocht), de fabriek gesloopt en er kleine bedrijfshallen opgezet. Dit vond plaats eind jaren '80 begin jaren '90 waarbij dergelijke bedrijfshallen een verhouding hadden van 75m<sup>2</sup> kantoor en 250 m<sup>2</sup> bedrijfsruimte, op dat moment de meest courante maat. De hallen waren nieuw, fris en zagen er goed uit. Op korte termijn werd alles verhuurd of verkocht en dat terrein kreeg echt een nieuwe ontwikkeling.

Hoe het hiermee is gelopen in de afgelopen twintig jaar is een goed voorbeeld voor huidige ontwikkelingen. Het terrein ziet er momenteel namelijk niet meer uit. Destijds was het een fris en modern terrein, met name voor groothandels aan de rand van de stad. In twintig jaar tijd is het terrein zwaar verloederd. Van een las- en constructiebedrijf, naar een autobedrijf tot uiteindelijk een autosloopbedrijf. Momenteel ziet alleen de rand van het terrein er nog netjes uit maar daarachter is het sterk vervallen. Daar moet de gemeente op letten, om dat soort verloedering en verpaupering tegen te gaan.

*Bron: Brecheisen, 2009*

Eén van de belangrijkste middelen in de concurrentiestrijd tussen gemeenten en tegelijkertijd een eventuele oplossing voor te snelle achteruitgang van oudere terreinen is de prijs van grond op bedrijventerreinen, waar in de volgende paragraaf dieper op in zal worden gegaan.

### Grondprijzen en de grondmarkt

De financiële afwegingen van een bedrijf kunnen in veel gevallen de doorslaggevende factor zijn en deze financiële keuze zorgt er tevens voor dat er een bepaalde concurrentieslag ontstaat tussen gemeenten en regio's om bedrijven aan zich te binden. Financiële afwegingen moeten hier vooral worden gezien als de prijs van de grond en het vastgoed op de grond. Omdat een bedrijf al een bepaalde selectie van locaties heeft gemaakt lijkt het voor de grondaanbiedende partijen (en in

Nederland zijn dit toch vooral de regionale overheden) een kans om door middel van de vraagprijs van grond en vastgoed bedrijven aan te trekken. De situatie die hierdoor ontstaat, is een aanbod aan vastgoed en grond waarvan de kostprijs eigenlijk te laag ligt. Dit zorgt voor een markt die niet in balans is waardoor veel bedrijven eigenlijk niet op de juiste locatie gevestigd zijn. In een rapport over ruimtegebruik wordt dit als volgt verduidelijkt:

*“Omdat de grondkosten laag zijn, worden op kwalitatief goede locaties minder productieve bedrijven niet altijd verdrongen door hoogproductieve bedrijven. Hogere grondkosten daarentegen kunnen wel leiden tot een betere afweging van de locatiekeuze: is een bepaalde (duurdere) locatie nodig voor de bedrijfsvoering, of kan er worden uitgeweken naar een goedkopere plek? Minder productieve bedrijven zullen in dit geval dus minder vaak op goede locaties zitten. Doordat deze afweging nu ontbreekt, is er minder kans dat zich positieve agglomeratie-effecten zullen voordoen”* (Gordijn et. Al., 2007, p. 8)

Het kernprobleem bij het in praktijk brengen van intensief ruimtegebruik bij de vestiging van bedrijven is de onderlinge concurrentie tussen gemeenten in dezelfde regio. Aangrenzende gemeenten zijn er meestal op gebrand de meeste aantrekkelijke bedrijven in hun gemeente binnen te halen en daarbij minder aantrekkelijke bedrijven liever overlaten aan andere gemeenten en niet huisvesten. Werkgelegenheid is daarvoor de belangrijkste drijfveer en dat leidt tot stevige concurrentie op de eerder besproken grondprijzenmarkt en zorgt er tevens voor dat men gaat concurreren op de aangeboden vestigingsvoorwaarden (zoals parkeerbeleid). Bij kleine gemeenten komt daar nog bij dat zij bang zijn om hun autonomie te verliezen als zij niet enkele aantrekkelijke bedrijven kunnen huisvesten (Akkermans et al, 2002).

In veel artikelen en publicaties die onlangs zijn verschenen wordt gepleit voor een verhoging van de grondprijzen op bedrijventerreinen. Zo stelt de Taskforce Noordanus dat een te ruim en goedkoop aanbod van nieuwe uitleglocaties uitnodigen tot een vlucht van brownfields (*zie kader 3.1 voor meer over brownfields*) en een nodeloos beslag op de ruimte in de hand werken. Er worden naar aanleiding van het rapport een drietal conclusies getrokken aangaande de grondprijzen van bedrijventerreinen in Nederland (Taskforce Herontwikkeling Bedrijventerreinen, 2008):

- De grondprijzen zijn de afgelopen vijftien jaar verdubbeld tot zelfs verdrievoudigd.
- Deze stijging lijkt fors maar de prijs is nog steeds relatief laag, zeker wanneer deze vergeleken wordt met de woningbouwrijzen.

- In veel regio's is de grondprijs lager dan de grondwaarde wat betekent dat de waarde van de grond feitelijk hoger is dan de prijzen die gemeenten vragen voor hun bedrijventerreinen.

Ook van Dinteren (2008-1) pleit voor het tot stand komen van een normale grondmarkt waarbij de houding van de gemeente terughoudend dient te zijn. Doordat de gemeente zich nu laat leiden door haar economische doelstellingen bij het aanbieden en ontwikkelen van bedrijventerreinen wordt er meer een werkgelegenheidssubsidie gegeven dan dat er sprake is van een goed functionerende grondmarkt. Wanneer de houding terughoudend zou zijn, zoals het geval is in de woningbouw, kan eventueel de interesse gewekt worden van professionele vastgoedpartijen die ervoor zouden kunnen zorgen dat de ruimtelijke kwaliteit omhoog gaat.

Een gemeente dient haar beleid, wat de grondprijs betreft, te bepalen waarbij er twee mogelijkheden zijn. Enerzijds het actieve beleid, waarbij de gemeente kiest voor de maximale beleidsruimte waarbinnen zij haar eigen integrale afweging kan maken tussen de kwaliteit en de grondprijs en de daarbij behorende grondprijsmethode en anderzijds een faciliterend grondbeleid waarbij de gemeente marktpartijen inschakelt om te ontwikkelen en daarbij zelf geen gronden verwerft.

De algemene gedachte op dit moment is dat een verhoging van de grondprijzen goed is voor de markt van bedrijventerreinen. Nog te vaak wordt deze prijs op basis van de kostprijs dan wel in vergelijking met andere terreinen bepaald, waardoor het gevaar kan ontstaan dat deze in de loop der jaren gaat afwijken van de daadwerkelijke grondwaarde.

Een gemeente moet dus kiezen voor actief beleid waarin zij zelf zorg draagt voor meer marktconforme prijzen of marktpartijen inschakelen om deze doelstelling te bereiken.

*“Nederland is een klein land en erg dichtbebouwd. Als er bijvoorbeeld een stuk grond verkocht wordt voor €200,- per m<sup>2</sup> waar vervolgens een simpel bedrijfspand van zes meter hoog op komt te staan met twee laagjes kantoor is dat simpelweg zonde van de ruimte. De grond wordt op deze manier niet geoptimaliseerd en feitelijk is de grond te goedkoop want als grond niets mag kosten, wat mag dan de bebouwing erop kosten?”* (Jan-Theo Verwaaijen, Brecheisen 2010)

Eén van de alternatieve en meer marktconforme grondprijzenbenaderingen is de residuele benadering waarbij er een directe relatie wordt gelegd tussen de commerciële waarde, de

bouwkosten, de (eventuele) bijkomende kosten en de grondwaarde van een vastgoedobject (van Geffen & Hendriks, 2009). Wanneer de commerciële waarde plus de bouwkosten en de bijkomende kosten worden afgetrokken van een vastgoedobject resteert de waarde van de grond waar deze op gevestigd is. Momenteel is deze methode veel gangbaarder in de woningmarkt dan in de bedrijfsruimtemarkt. Grondprijzen op bedrijventerreinen kunnen dus omhoog, en in veel gevallen sowieso met minimaal tien procent, zonder een verstoring van de markt in de hand te werken. Bepaalde vastgoedobjecten zijn uitermate geschikt voor een verhoging van de grondprijs waarbij gedacht kan worden aan logistieke hallen, bedrijfsverzamelgebouwen, showrooms, gebouwen met een hoog aandeel kantoor of met een zichtlocatie op een bedrijventerrein. Dit heeft tot belangrijk gevolg dat er op bedrijventerreinen een meer gedifferentieerd beleid ontstaat wat de grondprijzen betreft naar typen vastgoed en locatie.

Het gebruiken van grondprijzen als concurrentiemiddel voor locatievesting herbergt een groot gevaar erkent ook de gemeente Utrecht (Gemeente Utrecht, 2009). Toch gebeurt het in omliggende gemeenten en dan met name op de kantorenmarkt. De grondprijzen op de bedrijfsruimtemarkt onderscheiden zich nog behoorlijk. De gemeente Utrecht wil eigenlijk, net als de afspraken over de te ontwikkelen hoeveelheid kantoorruimte, binnen het stadsgewest Utrecht (waar negen gemeenten onder vallen) afspraken maken over de te hanteren minimale grondprijzen, zodat niemand daar onder gaat zitten. Utrecht probeert het voorlopig op een andere manier. De gemeente heeft 10 miljoen euro gereserveerd wat aan verschillende thema's wordt besteed en één van die thema's is het binnenhalen van nieuwe bedrijvigheid. De gemeente kan dan ondersteunen in het vinden van huisvesting of het aanpassen van de omgeving aan een bedrijf. Als een bepaald kantoor zich ergens wil gaan vestigen, zijn er vanuit de gemeente recettes gereserveerd om gemakkelijker bedrijven binnen te halen. Het bedrijf kan problemen hebben met de bereikbaarheid of de parkeervoorziening waar de gemeente nu budgetten voor heeft om oplossingen voor te regelen. Er hangen dan wel vaste bedragen aan, er kan niet eindeloos met geld geschoven worden. Dit is overigens iets dat in gang gezet is vanwege de crisis.

De onderlinge concurrentie tussen gemeenten, het eventueel verhogen van de grondprijzen, het betalen van een boete en de onderlinge afspraken tussen de gemeenten en het Bureau Regio Utrecht komen verder aan bod in hoofdstuk 4.

## **2.2 Type bedrijventerreinen in Utrecht**

### **Inleiding**

In Utrecht maken de bedrijventerreinen een belangrijk deel uit van de ruimtelijke ordening van de stad. Verspreid door de stad en aan de stadsranden ligt een aantal bedrijventerreinen van verschillende grootte en met verschillende functies. Op allerlei manieren is de gemeente Utrecht bezig met het monitoren en het opstellen van ontwikkelingsplannen voor zowel nieuwe als oudere terreinen.

Ieder jaar komt een Vastgoedmonitor Utrecht uit met daarin de meest recente ontwikkelingen op het gebied van commercieel vastgoed in Utrecht. Daarnaast is in 2006 het rapport *De Juiste Koers: Utrechtse Bedrijventerreinen 2006-2020* verschenen als ontwikkelingskader voor bedrijventerreinen. Verder worden er op de verschillende bedrijventerreinen zelf ook onderzoeken uitgevoerd, al dan niet in opdracht van de gemeente om bijvoorbeeld de eventuele herstructureringsopgave of huisvestingsbehoefte van gebruikers te onderzoeken.

De Utrechtse bedrijfsruimtemarkt bestaat momenteel uit een aantal nieuwere terreinen die onlangs uitgegeven zijn of zich nog in de ontwikkelingsfase bevinden. Het gaat daarbij om de terreinen Nieuwerijn, de Wetering, Haarrijn, Strijkviertel en Rijnenburg. Daarnaast zijn er de oudere terreinen waar de meeste transformatie,- en of herstructureringsplannen zijn. Zo is er voor het grootste bedrijventerrein in Utrecht (Lage Weide/Cartesiuswegterrein) een herstructureringskader opgesteld (Geene et al., 2005) en is in opdracht van de gemeente Utrecht op bedrijventerrein Overvecht een enquête afgenomen om de wensen en mogelijkheden op het terrein te onderzoeken (Etin Adviseurs, 2009). De bedoeling is om het bedrijventerrein Kanaleneiland (ook wel Merwedekanaalzone) deels te transformeren. Bovengenoemde bedrijventerreinen zijn samen met bedrijventerrein Oudenrijn de oudere gevestigde bedrijventerreinen in Utrecht.

### **Verschillende typen bedrijventerreinen**

Herstructurering en transformatie van oudere terreinen en de ontwikkeling en uitgave van nieuwe terreinen dient altijd in onderlinge samenhang te worden bekeken aangezien de uitgifte van nieuwe terreinen impact heeft op de situatie op de oudere terreinen. Voor veel bedrijven is

een nieuw terrein, met daarop nieuwe gebouwen, aantrekkelijker dan oudere terreinen met gebruikt, of zelfs verouderd, vastgoed. Eén van de mogelijkheden om bedrijventerreinen die verouderd zijn toch aantrekkelijk te houden is het geven van bepaalde functies aan terreinen waardoor deze aantrekkelijk zouden moeten zijn voor bepaalde typen bedrijvigheid. Hierdoor is het niet alleen de bebouwing en de uitstraling van het terrein dat bedrijven aantrekt maar ook de naam die eraan gegeven wordt of de aanwezige bedrijvigheid die als een magneet werkt voor potentiële bedrijven en ervoor zorgt, eventueel gestimuleerd door een gemeente, dat er een bepaalde clustering ontstaat. Zo zou een gemeente bijvoorbeeld kunnen kiezen voor een logistiek terrein, een autoboulevard, een industrieterrein en een handelszone als functionele bedrijventerreinen in en rondom een stad. Toch is in het verleden gebleken dat overheden veelal soepel met deze functiescheiding zijn omgegaan. Vaak werd de band met de lokale ondernemers en het behouden en stimuleren van de werkgelegenheid belangrijker gevonden dan de clustering van bepaalde bedrijven op bepaalde terreinen. Daarnaast stuitte een nieuw te vestigen groot bedrijf qua locatiekeuze, naar alle waarschijnlijkheid, niet op al te veel problemen vanuit de gemeente wanneer een voorkeur van locatie wordt aangegeven. Immers, de gemeente was veelal blij met de keuze voor de eigen stad en creëerde zo werkgelegenheid en economische groei en won ook de eventuele concurrentieslag met andere gemeenten. Vanuit dit niet al te strenge beleid wat de locatiekeuze betreft zijn in Nederland de zogenaamde 'gemengde bedrijventerreinen' ontstaan, waartoe het overgrote deel van de terreinen behoort. Ook een aantal terreinen in Utrecht wordt tot deze categorie gerekend.

Deze soepele handhaving van de wetgeving en het niet al te streng naleven van de regelgeving is in de gemeente Utrecht sterk veranderd in de afgelopen jaren. De gemeente Utrecht zit vanaf 2010 bovenop de ontwikkelingen en probeert een duidelijke functiescheiding aan te brengen wat de werklocaties van de stad betreft.

Dat Utrecht bezig is met de ontwikkeling van de bedrijventerreinen is dus duidelijk maar de genoemde problemen in het rapport Noordanus, die in hoofdstuk 3 verder worden besproken, lijken in Utrecht toch in mindere mate aanwezig te zijn en dan vooral wanneer er wordt gesproken over de grote leegstand op bedrijventerreinen. De verwachting is juist dat in Utrecht, wat het aanbod betreft, vanaf 2012/2013 een tekort optreedt (Gemeente Utrecht, 2006). Het plan is om dan het bedrijventerrein Rijnenburg uit te geven (dus wederom een nieuw terrein) om aan de behoefte te kunnen voldoen. De hoop is dat er dan, kwantitatief gezien, voldoende ruimte

beschikbaar is om in de vraag tot 2020 te voorzien. Qua kwaliteit laat de vraag-aanbod verhouding echter een scheve balans zien, in ieder geval voor de komende vijf jaar. Het gaat dan voornamelijk om het aanbod op gemengde terreinen en productieknooppunten.



## **2.3 Verkantoring op de bedrijventerreinenmarkt**

### **Inleiding**

De behoefte aan bedrijfspanden met een kantoorachtige uitstraling groeit steeds meer door de opkomst van nieuwe economische bedrijvigheid. De markt van zakelijke dienstverlening groeit terwijl die van industriële bedrijvigheid afneemt. Bedrijventerreinen krijgen daardoor een andere samenstelling en uitstraling aangezien een staalfabriek er nu eenmaal anders uitziet dan bijvoorbeeld een softwareproductiebedrijf en ook behoefte heeft aan andere ruimtelijke faciliteiten. Zo zijn er vele nieuwe vormen van bedrijvigheid in opkomst (zoals R&D centra, laboratoria, callcentra en allerhande bedrijven in de ICT-sector) met een bepaalde huisvestingsbehoefte. Veelal zullen deze bedrijven panden prefereren met een bepaalde kantoorachtige uitstraling prefereren. (van Dinteren, 2008).

### **Verschuiving in de vraag**

Ook de gemeente Utrecht voorziet een langzame verschuiving in de vraag naar bepaalde specifiekere bedrijfsruimte. De sectoren handel, transport en logistiek zullen ook in de toekomst belangrijk zijn (zeker voor de grotere gebouwen, terreinen en transacties). Ook de rol van het Midden- en Kleinbedrijf (verder MKB) zal belangrijk blijven. De bedrijven die hierin actief zijn zoeken meer flexibele en kleinschalige bedrijfsgebouwen of bedrijfsruimtes. De marktpartijen in Utrecht voorzien een vraag naar kleinschalige bedrijfsruimte voor bedrijven die kantoorachtige activiteiten ontplooiën en veelal een kantoorachtige uitstraling prefereren. Het kan dan gaan om ZZP'ers (zelfstandigen zonder personeel) maar evenzogoed om kleine startende ondernemingen die vaak een ruimte tot 100-150m<sup>2</sup> nodig hebben. Maar ook de middelgrote bedrijven, die een ruimte nodig hebben tot maximaal 5.000 m<sup>2</sup> die aan andere eisen moet voldoen, behoren tot een groeiende marktpartij aan de vraagkant van vastgoed op de bedrijfsruimtemarkt (Gemeente Utrecht, 2008).

Dit alles vraagt om een gerichte ontwikkeling van het aanbod voor de toekomst maar ook om ontwikkeling of verandering van de huidige terreinen. Wat onder andere blijkt is dat veel bedrijven, al dan niet startende ondernemers, gevestigd zijn in panden op bedrijventerreinen terwijl zij daar eigenlijk niet horen.

### **Pand en gebruiker**

Ondanks de erkenning dat de vraag naar bedrijfsruimte verandert, hanteert het planologisch beleid rigide regelingen in dit opzicht. In een bedrijfsruimte of een bedrijfshal mag bijvoorbeeld alleen kantoorruimte functioneel behorend bij het bedrijf worden gevestigd. In de praktijk dient dan het kantoorvolume ondergeschikt te zijn aan het bedrijfsdeel. De gemeente Utrecht heeft ervoor gekozen dat maximaal 50% van het bruto vloeroppervlak aan bedrijfsbebouwing op een bedrijventerrein mag bestaan uit kantoorruimte. Meer kantoorfunctie zou betekenen dat er eigenlijk sprake is van kantoorbebouwing met een gedeelte bedrijfsbebouwing in plaats van andersom.

Het komt echter steeds vaker voor dat bedrijven in een pand gehuisvest zijn dat niet geheel afgestemd is op hun behoeften. Dit kan het gevolg zijn van de veranderende behoeften van bedrijven door de tijd heen (als gevolg van kantoorautomatisering, thuiswerken, flexwerken of uitbesteden) maar ook vanwege het feit dat een bedrijf een tweede of latere gebruiker is van een pand dat op maat is gemaakt voor een eerste gebruiker. Eén van de gevolgen kan zijn dat wanneer een tweede of volgende gebruiker een pand betreft de aanwezige verhouding bedrijfsruimte-kantoorruimte niet precies aansluit op de behoefte. De vraag is of de planologische praktijk zich aanpast aan deze veranderende marktsituatie.

### **Bedrijfsruimte versus kantoorruimte**

Steeds meer bedrijven kiezen ervoor een gedeelte van hun kantoorruimte te gaan verhuren aan andere gebruikers. Dit betekent vaak dat zelfstandige kantoorgebruikers intrekken bij een bestaande gebruiker (eigenaar dan wel huurder) van een bedrijfspand, terwijl dat volgens het bestemmingsplan eigenlijk niet is toegestaan. In principe hanteren gemeenten op bedrijventerreinen bepaalde percentages wat de verhouding bedrijfsruimte-kantoorruimte betreft. Zoals gezegd, is dit in Utrecht 50% en wordt deze 50/50 verhouding in nieuwe bestemmingen in de bestemmingsplannen en -voorschriften verankerd. Op grootschalige bedrijventerreinen wordt het kantoorvolume meestal zelfs op maximaal 30% vastgelegd. Maar los van deze maatregelen om de percentages kantoorruimte in de bedrijfspanden vast te stellen is het dus een veel voorkomend verschijnsel dat bedrijven kantoorruimte in hun eigen pand over hebben en daarom kantoorhoudende bedrijven of organisaties bij zich in het pand laten vestigen.

Bovenstaande komt op het volgende neer. Veelal zijn gebruikers van bedrijfspanden niet de eerste gebruikers van het pand. Het pand is ontworpen voor of door de eerste gebruiker maar inmiddels

is deze vertrokken en is er een ander bedrijf ingetrokken. Wat veel blijkt is dat het pand eigenlijk niet aansluit op de wensen van de gebruiker maar dat deze geen andere keuze had als gevolg van krapte op de markt of om financiële redenen en daardoor toch in het gebouw is getrokken.

Daarnaast blijkt dus dat steeds vaker kantoorruimte in een bedrijfspand wordt onderverhuurd aan een derde gebruiker omdat deze toch leegstaat. In principe is er in dit geval, koppeland aan de ontwikkelingsstrategie voor de herstructureringsopgave van bedrijventerreinen in Nederland, sprake van herstructurering in de vorm van herprofilering.

*'Herprofilering wordt gezien als het toevoegen van andere economische functies of het anderszins wijzigen van het ruimtegebruik van een bedrijventerrein binnen de economische functies. Op veel bedrijventerreinen is deze trend waarneembaar; de afgelopen jaren is op veel terreinen een hoogwaardiger mix aan activiteiten ontstaan zoals de introductie van kantoren, hybride groothandelsactiviteiten, commerciële sport/leisure en andere hoogwaardige economische functies veranderen het economische profiel.'* (THB, 2008).

### **Maatregelen gemeente Utrecht**

De gemeente Utrecht heeft in een rapport in 2006 geconstateerd dat het steeds meer voorkomt dat kantoorhoudende bedrijven zich vestigen in bedrijfsruimten op bedrijventerreinen en stelde daar destijds een beleidsnota voor op namelijk het *Toetsingskader vestiging zelfstandige kantoren in bedrijfsbebouwing op bedrijfsbestemmingen met toepassing van vrijstelling ex artikel 19'* (Gemeente Utrecht, 2006). Voorafgaand hieraan is onderzoek verricht naar vestiging van zelfstandige kantoren in bedrijfsbebouwing en leegstand. Aangezien de gemeente in dat rapport zelf aangeeft dat de cijfers niet up-to-date zijn, zijn deze dat vijf jaar nadien zeker niet meer. Wel geven de cijfers een indicatie van het probleem via het onderzoek verricht op drie oudere terreinen, te weten Overvecht, Kanaleneiland en Lage Weide. Inmiddels is de artikel-19 procedure verleden tijd en kan er niet meer via dit artikel worden afgeweken van een bestemmingsplan. In de nieuwe Wro (per 1 juli 2008) is een vergelijkbaar instrument in werking getreden in de vorm van het projectbesluit (zie kader 2.2) waarmee Het College van B&W toestemming kan geven om het bestemmingsplan te wijzigen. Daarbij moet dit projectbesluit binnen een jaar worden gevolgd door een bestemmingsplan. Bij een projectbesluit moet worden aangegeven welke onderdelen van het bestemmingsplan blijven gelden en welke niet.

## Kader2.2: Verschillen in procedure tussen het projectbesluit en bestemmingsplan

De procedures voor bestemmingsplan en projectbesluit komen in grote lijnen overeen. Maar er is bij het projectbesluit een aantal bijzonderheden van betekenis bij de keuze tussen het inzetten van het instrument 'bestemmingsplan' of het instrument 'projectbesluit'.

- Een projectbesluit is een besluit dat wordt genomen ten behoeve van de **verwezenlijking** van een **project** en wijkt af van het vigerende bestemmingsplan. Een project omvat een of meer bouwwerken, werken geen gebouwen zijnde of werkzaamheden of het daarbij behorende gebruik. De raad van state heeft bevestigd dat een projectbesluit niet dezelfde werking heeft als een bestemmingsplan. De bevoegdheid een projectbesluit vast te stellen kan niet worden aangewend om, vooruitlopend op de vaststelling van een bestemmingsplan, een toetsingskader vast te stellen voor een groot aantal nog niet geconcretiseerde bouwplannen dat het geldende plan vervangt.
- Indien wordt gekozen voor het projectbesluit zal in beginsel binnen 1 jaar nadat het projectbesluit onherroepelijk is geworden, een bestemmingsplan, uitwerkingsplan of beheersverordening, overeenkomstig dat projectbesluit ter inzage gelegd dienen te worden.
- Zienswijzen op een ontwerpbestemmingsplan (of uitwerkingsplan, of beheersverordening) kunnen geen betrekking hebben op dat deel van het bestemmingsplan dat zijn grondslag vindt in een eerder genomen projectbesluit.
- Bij het projectbesluit kan beroep in twee instanties plaatsvinden. Daarbij is geen begrenzing opgenomen voor de termijn waarbinnen de uitspraak dient plaats te vinden.
- Een projectbesluit wordt een zelfstandige toetsingsgrond voor bouwvergunningen. Daarom moet bij een projectbesluit goed worden aangegeven, welke onderdelen van het bestemmingsplan blijven gelden en welke niet.
- De bevoegdheid tot het invorderen van leges welke verband houden met het projectbesluit worden opgeschort totdat het bestemmingsplan (of uitwerkingsplan, beheersverordening), waarin het project is ingepast, is vastgesteld. De bevoegdheid tot het invorderen van leges vervalt indien het bestemmingsplan niet binnen 6 maanden na het verstrijken van de gestelde termijnen is vastgesteld.

*Bron: Nieuwe WRO (www.wro.nl), 2010*

De gemeente Utrecht concludeert in het rapport uit 2006 dat door de ontwikkelingen in de economie het onderscheid tussen bedrijfsruimte en kantoorruimte steeds vager wordt. De gemeente Utrecht heeft het over een groot grijs gebied tussen beide, wat inhoudt dat er per geval bekeken moet worden hoe de ruimte te definiëren en beoordelen. In het onderzoek werd

vastgehouden aan de bestaande beoordelingssystematiek waar kantoorwerkzaamheden zoveel inhoud als administratieve werkzaamheden inclusief bijbehorende activiteiten als vergaderingen et cetera. Vanuit die gegevens is in het onderzoek van de gemeente, en dus op de onderzochte terreinen, ongeveer 50.000 m<sup>2</sup> kantoorruimte in bedrijfsbebouwing in gebruik bij zelfstandige kantoorgebruikers. Het gaat daarbij om 128 bedrijven met in totaal 2.000 werknemers. (Gemeente Utrecht, 2006)

De gemeente heeft drie opties om hier tegen op te treden. Ten eerste het strikt handhaven van de vigerende bestemmingsplannen wat inhoudt dat de betreffende bedrijven direct dienen te vertrekken. Dit leidt echter tot (structurele)leegstand, inefficiënt ruimtegebruik en verpaupering op de terreinen. Ten tweede kan de gemeente het strijdige gebruik gedogen wat echter leidt tot ongelijke behandeling wanneer gevestigde bedrijven mogen blijven zitten terwijl nieuwe aanvragen geweigerd worden. De gemeente kiest daarom voor een derde optie waarbij onder voorwaarden de ingebruikname van zelfstandige kantoren wordt toegestaan. Er wordt gebruikt gemaakt van de eerder genoemde projectbesluiten (voorheen artikel-19 procedures).

### **Een definitie**

Verkantoring is een lastig begrip om een goede en eenduidige definitie voor te geven. Het gaat om het ontstaan, of eigenlijk de toename van het aantal kantoren dan wel kantoorhoudende bedrijven, in plaats van andere gebouwen dan wel bedrijven. Het gaat dus zowel om de toename van de zichtbare kantoren als de toename van de kantoorhoudende bedrijven. Dit is een belangrijk verschil aangezien kantoorhoudende bedrijven niet altijd in een kantoorpand hoeven te zitten. Het kan dan gaan om een absolute toename of een relatieve toename.

Verkantoring kan dus worden omschreven als het steeds meer ontstaan en ontwikkelen van kantoren dan wel kantoorhoudende bedrijven ten koste van andere typen bebouwing.

## **2.4 Verkantoring: bedrijven, werknemers en panden**

In dit onderzoek wordt veelvuldig geschreven over de verkantoring van Utrecht als stad en de verkantoring van Utrechtse bedrijventerreinen in het bijzonder. Verkantoring is omschreven als het steeds meer ontstaan en ontwikkelen van kantoren dan wel kantoorhoudende bedrijven ten koste van andere typen bebouwing. Om te onderzoeken in hoeverre dat in Utrecht heeft plaatsgevonden is gebruik gemaakt van een dataset waarin gegevens bekend waren van de drie oudere bedrijventerreinen in Utrecht, te weten: Overvecht, Oudenrijn en Lage Weide. De cijfers zijn afkomstig van de provincie Utrecht. De gegevens van het werkgelegenheidsonderzoek worden opgenomen in het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR). Dit onderzoek maakt deel uit van de Monitor Ruimtelijke Economie. Hiertoe behoren ook de inventarisatie bedrijventerreinen en kantoorlocaties IBIS en de Ruimtemeter.

Het gaat om gegevens over het aantal bedrijven en het aantal werknemers, opgesplitst volgens de Standaard BedrijfsIndeling 2008 (hierna SBI) en van 1990 tot en met 2010. De dataset is aangeleverd met een zeer uitgebreide opsplitsing tot het niveau van vier tot vijf digit<sup>1</sup>, maar om de overzichtelijkheid te bewaren en de relevante informatie te categoriseren is voor dit onderzoek gekozen om dit terug te brengen tot 21 verschillende sectoren.

De figuren die gebruikt worden in het vervolg van dit hoofdstuk zijn vervolgens nog verder gespecialiseerd. De bedrijven in de 21 sectoren zijn vervolgens ingedeeld naar verwachte werkzaamheden en daarbij ingedeeld in een drietal categorieën, te weten: bedrijfspanden, kantoorpanden en het zogenaamde grijze gebied. Nu zijn deze grafieken gegenereerd uit omvangrijke tabellen waardoor bij opvallende schommelingen of gebeurtenissen vrij eenvoudig te achterhalen valt wat een dergelijk feit heeft veroorzaakt. Daarnaast zal bij iedere grafiek ook een tabel worden getoond met daarin de exacte cijfers en relevante percentages vermeld.

---

<sup>1</sup> Voor een gedetailleerde beschrijving van de SBI-2008 verwijs ik u naar de website van het Centraal Bureau van de Statistiek ([www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)). Zij zijn verantwoordelijk voor de samenstelling van deze indeling.

De 21 categorieën waar voor gekozen is, zijn de hoofdcategorieën uit de SBI en achter iedere categorie staat vermeld onder welk type bebouwing deze categorie in dit onderzoek valt.

- A- Landbouw, bosbouw en visserij (*bedrijfspan*)
- B- Winning van delfstoffen (*bedrijfspan*)
- C- Industrie (*bedrijfspan*)
- D- Productie/distributie/handel in elektriciteit, aardgas, stoom, gekoelde lucht (*bedrijfspan*)
- E- Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering (*bedrijfspan*)
- F- Bouwnijverheid (*bedrijfspan*)
- G- Groot- en detailhandel; reparatie van auto's (*bedrijfspan*)
- H- Vervoer en opslag (*bedrijfspan*)
- I- Logies-, maaltijd- en drankverstrekking (*bedrijfspan*)
- J- Informatie en communicatie (*kantoorpan*)
- K- Financiële instellingen (*kantoorpan*)
- L- Verhuur van en handel in onroerend goed (*kantoorpan*)
- M- Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening (*kantoorpan*)
- N- Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening (*kantoorpan*)
- O- Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen (*kantoorpan*)
- P- Onderwijs (*grijs gebied*)
- Q- Gezondheids- en welzijnzorg (*grijs gebied*)
- R- Cultuur, sport en recreatie (*grijs gebied*)
- S- Overige dienstverlening (*grijs gebied*)
- T- Huishoudens als werkgever (*grijs gebied*)
- U- Extraterritoriale organisaties en lichamen (*grijs gebied*)

Uiteraard is dit niet een 100% zuivere indeling maar in grote lijnen zal het correct zijn. Een bedrijf gespecialiseerd in advisering of onderzoek is over het algemeen gevestigd in een kantoorpan net zoals een bedrijf gespecialiseerd in reparatie van auto's altijd een bedrijfspan gebruikt. Uiteraard hebben sommige kantoren een gedeelte van hun pand in gebruik als bedrijfsruimte en net zo vaak gebruiken bedrijfspannen een gedeelte van hun ruimte als kantoor. Eén en ander zal zich redelijk uitmiddelen en deze indeling, en daarmee de hierna geschetste

trend, kan daarom gezien worden als een goede indicatie van de verkantoring van Utrecht over de afgelopen twintig jaar.

Voor de bovenstaande indeling is gekozen aan de hand van het onderscheid dat de gemeente Utrecht in haar rapport Utrecht sterke kantorenstad (2008) maakt tussen kantoorruimte en bedrijfsruimte:

### **Kantoorruimte**

Een gebouw of ruimte waarin hoofdzakelijk werkzaamheden worden verricht aan een bureauopstelling, eventueel in combinatie met vergaderruimten. Dit zijn onder meer:

- Administratieve werkzaamheden, werkzaamheden aan desktop/laptop/CAD-CAM-apparatuur, vergaderingen/presentaties, commerciële bureaugebonden activiteiten, beleidswerkzaamheden en alle daarmee gelijk te stellen bureaugebonden activiteiten.
- Interne en externe opleidingen, seminars en congressen die ondergeschikt zijn aan de hoofdfunctie van een kantoorhoudende onderneming worden beschouwd als onderdeel van de kantoorfunctie.
- Functies binnen een kantoorhoudend bedrijf die behoren bij het normale kantorengebruik zoals een reproductie, interne serverruimte en interne archiefkamer, worden beschouwd als onderdeel van de kantoorruimte.

### **Bedrijfsruimte**

Een gebouw of ruimte waarin hoofdzakelijk:

- Fysieke goederen worden vervaardigd, bewerkt, geïnstalleerd, getest, hersteld, opgeslagen of gedistribueerd.
- Laboratorium, chemisch of natuurkundig/technisch, cleanrooms.
- Studio/atelierruimte zonder bureau-/vergaderopstelling waar fysieke producten worden vervaardigd.
- Showroomruimte waarin fysieke producten worden getoond ten behoeve van een zakelijke presentatie, niet toegankelijk voor consumenten.
- Technische training en praktijkopleiding in een technische omgeving/werkplaats, onderdeel van en ondergeschikt aan de bedrijfsvoering.
- Dataopslag ten behoeve van externe organisaties.
- Opslag van archieven ten behoeve van externe organisaties.



De meeste categorieën waren logischerwijs in te delen in de bepaalde typen bebouwing. Grootste twijfelgeval was categorie *'N- Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening'*. Voor deze categorie is gekozen om deze in te delen in de categorie kantoorpanden vanwege het tweede gedeelte van de categorie. De verhuur van roerende goederen valt in principe onder bedrijfsruimte (althans, volgens bovenstaande gehanteerde definitie) aangezien er duidelijk staat dat bedrijven waar 'fysieke goederen worden opgeslagen of gedistribueerd worden' behoren tot bedrijfsruimte. Het tweede gedeelte; de overige zakelijke dienstverlening, bestaat uit de volgende onderdelen: arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus, payroll, reisbemiddeling, reisorganisaties, beveiliging, opsporing, reiniging en verzorging, administratieve dienstverlening, callcenters en krediet- en incassobureaus. Aangezien deze overige zakelijke dienstverlening over het algemeen als kantooractiviteiten gezien kunnen worden is deze categorie ook daar ingedeeld.

Verder is er gekozen voor een categorie 'grijs gebied' omdat het bij veel van deze bedrijven, instellingen of organisaties moeilijk te zeggen is in wat voor type pand deze zich bevinden. Zo vallen hier onder andere de categorieën onderwijs, gezondheidszorg en cultuur en sport onder. Het is wellicht begrijpelijk dat bijvoorbeeld een onderwijsinstelling deels als bedrijfsruimte gezien kan worden (bijvoorbeeld: bepaalde lokalen voor technische, exacte of lichamelijke vakken, kantine, schoolplein et cetera) en deels als kantoorruimte (lokalen van bepaalde afdelingen, directieruimten en studie- of computerplekken). Daarbij komt dat onderwijs- of zorginstellingen bij vestiging vaak een groot aantal werknemers meenemen wat het beeld dat hier getracht zal worden te schetsen, te sterk zou kunnen beïnvloeden. Om deze reden is gekozen om hier specifiek een grijs gebied van te maken wat dus letterlijk inhoudt dat niet duidelijk is om wat voor activiteiten het gaat.

Voor de drie onderzochte oude bedrijventerreinen, te weten Overvecht, Oudenrijn en Lage Weide, zal in onderstaande paragrafen de ontwikkelingen getoond worden door middel van grafieken en tabellen. Per terrein worden er twee grafieken, met bijbehorende tabellen gegeven: één van het aantal bedrijven en één van het aantal werknemers.

In de grafieken is in grote lijnen zichtbaar hoe het aantal bedrijven en het aantal werknemers zich in de afgelopen twintig jaar heeft ontwikkeld. Hierin gaat het meer om het globale overzicht, dus of er sprake is van groei, stabiliteit of krimp en of er opvallende periodes te constateren zijn.

Daarnaast wordt er een tabel gegeven met de exacte aantallen uit 1990, 2000 en 2010 en de verschillen in percentages. Hierdoor zijn zowel de absolute groei of krimp en de relatieve groei of

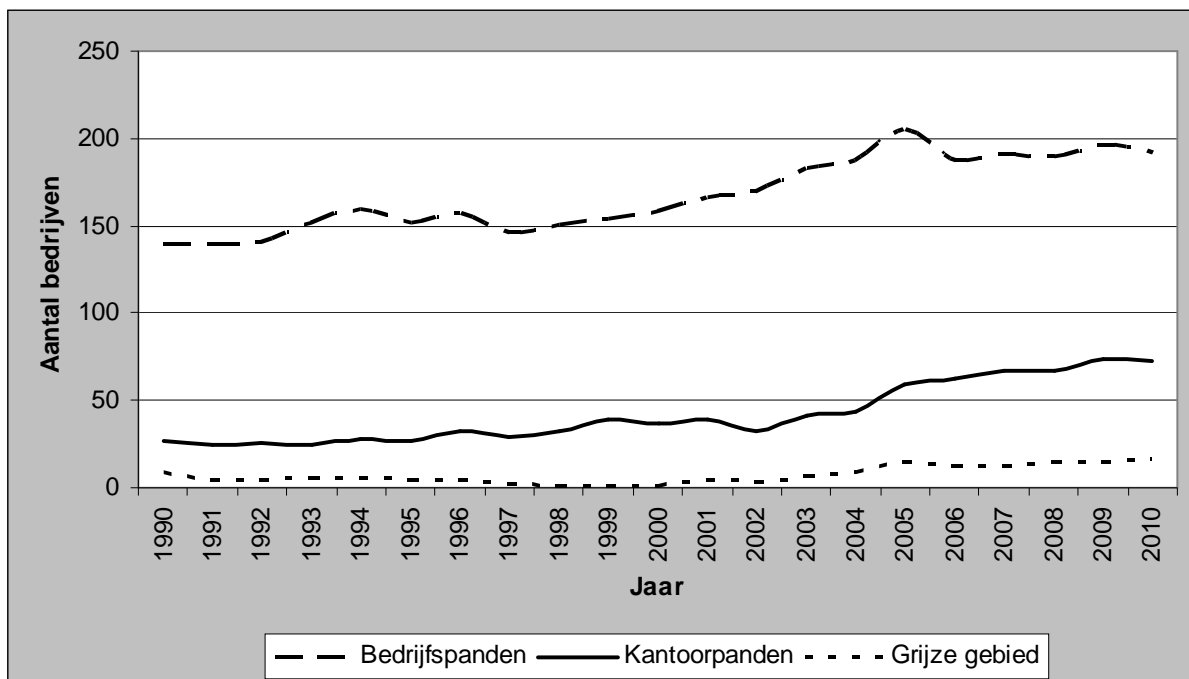
krimp af te lezen en kan er meer gezegd worden over de mate van verkantoring. De percentages en de absolute verschillen zijn altijd ten opzichte van het jaar 1990, dat als beginpunt van deze data wordt gezien.

## 2.4.1 Bedrijventerrein Overvecht

### Aantal bedrijven

In figuur 2.1 is de ontwikkeling van het aantal bedrijven, naar de drie typen bebouwing, over de afgelopen twintig jaar op bedrijventerrein Overvecht zichtbaar. Wat direct opvalt is dat het aantal bedrijven op het terrein zichtbaar is toegenomen in alle categorieën. Het aantal bedrijven in bedrijfspanden heeft van 1996 tot 2005 een groeiperiode doorgemaakt maar na een daling in 2006 is dit aantal redelijk stabiel te noemen. Het aantal bedrijven in kantoorpanden is in de periode van 1990 tot 2002 met kleine schommelingen licht gegroeid en vanaf 2002 is een duidelijk forsere stijging zichtbaar tot en met 2010.

**Figuur 2.1: Aantal bedrijven Overvecht naar type pand (1990-2010)**



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

Om bovenstaande figuur enigszins te verduidelijken is gekozen om een aantal kerngegevens te verzamelen in tabel 2.2 waardoor er meer gezegd kan worden over de ontwikkelingen in de afgelopen twee decennia en de absolute en relatieve verschillen in type bedrijvigheid en bebouwing tussen 1990 en 2010 op bedrijventerrein Overvecht.

**Tabel 2.2: Kerngegevens aantal bedrijven Overvecht naar type pand (1990-2010)**

	1990	2000		2010			
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspand</b>	140	159	19	+ 14 %	192	52	+ 37 %
<b>Kantoorpand</b>	27	37	10	+ 37 %	73	46	+ 170 %
<b>Grijze gebied</b>	9	1	-8	- 88 %	17	8	+ 89 %
<b>Totaal</b>	176	197	21	+ 12 %	282	106	+ 60 %

*Bron: Eigen bewerking PAR, 2011*

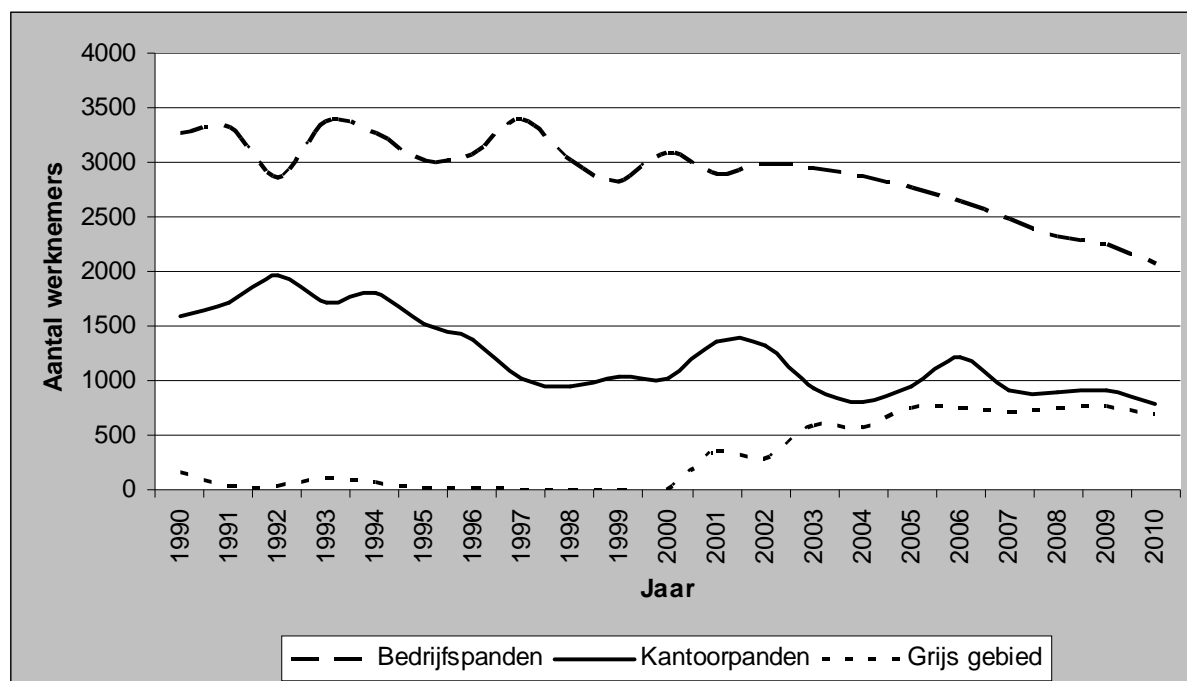
Waar zowel in 1990 als in 2000 nog bijna 80% van het bedrijventerrein Overvecht bestond uit bedrijven in bedrijfspanen is dit aandeel in 2010 gedaald tot 68%. Daartegenover staat een toename van het aandeel bedrijven in kantoorpanen van 15% in 1990, naar 19% in 2000, tot uiteindelijk 26% in 2010. Qua absolute aantallen is de stijging van het aantal bedrijven in kantoorpanen met 46 een toename van 170% in twintig jaar; dit ten opzichte van een toename van het absolute aantal bedrijven in bedrijfspanen (52) in diezelfde periode van 37%. Het totale aantal bedrijven op het bedrijventerrein Overvecht is toegenomen met 106 ten opzichte van 1990 tot een totaal van 282 bedrijven in 2010; een stijging van ruim 60%.

### Werknemers

In figuur 2.2 is de ontwikkeling van het aantal werknemers, naar de drie typen bebouwing, over de afgelopen twintig jaar op bedrijventerrein Overvecht zichtbaar. Opvallend, en zeker ten opzichte van de toename van het aantal bedrijven, is de afname van het aantal werknemers in de genoemde periode. Zowel het aantal werknemers in een bedrijfspand als in een kantoorpand is fors afgenomen in 2010 in vergelijking met 1990. Daartegenover staat een forse stijging van het aantal werknemers in het grijze gebied vanaf 2001. Werkten er voor die tijd nauwelijks mensen in een pand ingedeeld in deze categorie, in 2010 evenaart dit aantal bijna het aantal werknemers in een kantoorpand. De verklaring hiervoor kan gevonden worden in het feit dat er in 2001 een drietal zorg- en welzijnsinstellingen gevestigd zijn en in 2003 een drietal onderwijsinstellingen

(en deze aantallen zijn in de loop der jaren nog verder toegenomen) op bedrijventerrein Overvecht wat enkele honderden werknemers met zich meebracht.

**Figuur 2.2: Aantal werknemers Overvecht naar type pand (1990-2010)**



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

Om bovenstaande figuur enigszins te verduidelijken is gekozen om een aantal kerngegevens te verzamelen in tabel 2.3 waardoor er meer gezegd kan worden over de ontwikkelingen in de afgelopen twee decennia en de absolute en relatieve verschillen in aantal werknemers per type gebouw tussen 1990 en 2010 op bedrijventerrein Overvecht.

**Tabel 2.3: Kerngegevens aantal werknemers Overvecht naar type pand (1990-2010)**

	1990	2000		2010			
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspand</b>	3.275	3.082	-193	- 6 %	2.079	-1.196	- 37 %
<b>Kantoorpand</b>	1.590	1.025	-565	- 36 %	794	-796	- 50 %
<b>Grijze gebied</b>	161	6	-155	- 96%	698	537	+ 334 %
<b>Totaal</b>	5.026	4.113	-913	- 18%	3.571	1.455	- 30 %

Bron: Eigen bewerking, 2011

In 1990 was 65% van de werknemers actief in een bedrijfspand, 32% in een kantoorpand en 3% in een pand waarvan het onduidelijk is wat voor type het was. In 2010 waren deze aantallen

respectievelijk 58%, 22% en 20%. In absolute zin is het aantal werknemers in een kantoorpand gehalveerd; van 1.590 werknemers in 1990 tot 794 in 2010 terwijl het aantal werknemers in een bedrijfspand met ruim een derde is afgenomen; van 3.275 werknemers in 1990 tot 2.079 in 2010.

Zoals gezegd valt de enorme stijging in de categorie grijs gebied te verklaren uit het feit dat er enkele zorg- en onderwijsinstellingen in het gebied gevestigd zijn.

In totaal is het aantal werknemers in 2010 (3.571) op bedrijventerrein Overvecht gedaald met 1.455 personen ten opzichte van 1990 (5.026).

### Conclusie Overvecht

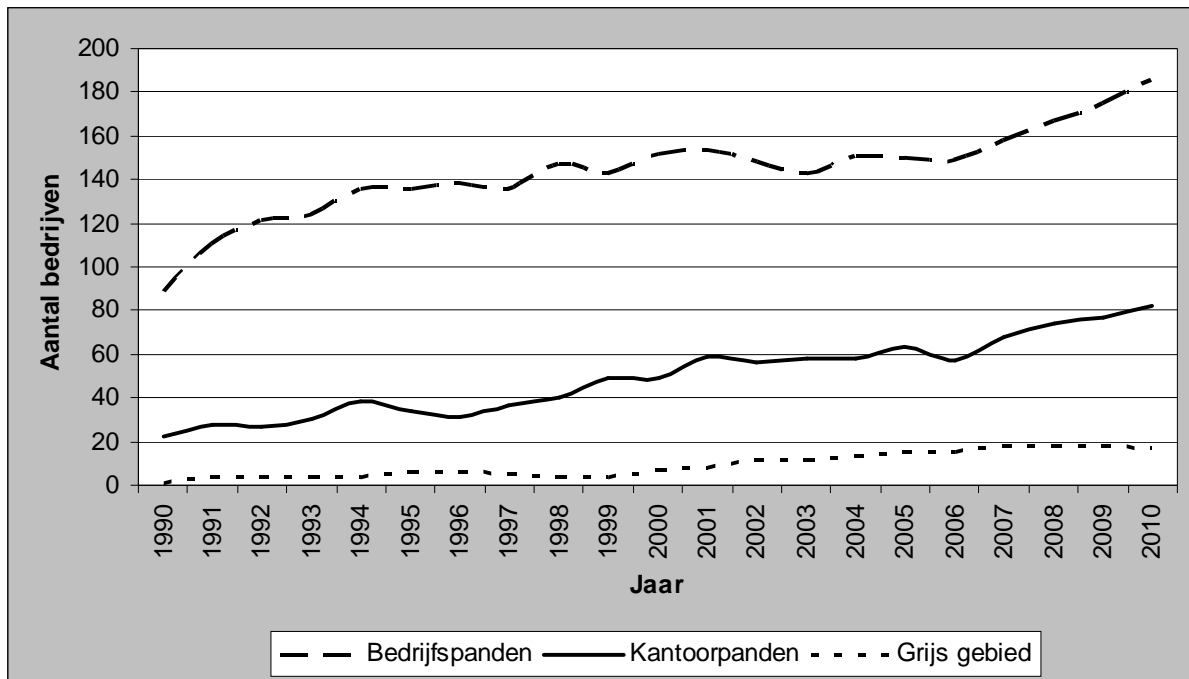
- Over bedrijventerrein Overvecht kan geconcludeerd worden dat er sprake is van een toename van het aantal bedrijven in kantoorpanden ten opzichte van twintig jaar geleden. Hoewel ook het aantal bedrijven in bedrijfspanden is gestegen is dit relatief gezien een veel minder grote stijging dan die van het aantal bedrijven in kantoorpanden; respectievelijk 37% en 170%. Met name de afgelopen acht jaar is een duidelijke stijging zichtbaar.
- Het aantal werknemers op bedrijventerrein Overvecht is gedaald, zowel in bedrijfspanden als in kantoorpanden. De stijging in het grijze gebied wordt veroorzaakt door een forse toename van het aantal werknemers in bedrijven actief in de zorg- en onderwijssector. Het aantal werknemers in kantoorpanden is gehalveerd terwijl het aantal werknemers in bedrijfspanden met ruim met een derde is afgenomen.
- Het gemiddelde aantal werknemers (in 2010) per kantoor ligt exact even hoog als het gemiddelde aantal werknemers per bedrijfspand namelijk op 10,8 FTE. In 1990 lagen deze aantallen nog op respectievelijk 58,9 FTE en 23,4 FTE. Hieruit valt te concluderen dat in de loop der jaren bedrijven steeds kleiner worden wat het aantal werknemers betreft.

## 2.4.2 Bedrijventerrein Oudenrijn

### Aantal bedrijven

De ontwikkeling van het aantal bedrijven in de periode 1990-2010 op bedrijventerrein Oudenrijn is zichtbaar in figuur 2.3. Wat direct opvalt is dat het aantal bedrijven is toegenomen, zij het met lichte schommelingen, waarbij er vanaf 2007 duidelijk een sterke groei zichtbaar is, zowel voor bedrijfspanden als voor kantoorpanden. Deze groei van het aantal bedrijven in bedrijfspanden valt met name te verklaren vanuit een toename van het aantal bedrijven in de sectoren industrie en groot- en detailhandel. De groei van het aantal kantoorpanden wordt met name verklaard vanuit een toename van het aantal bedrijven in de sector advisering en onderzoek.

**Figuur 2.3: Aantal bedrijven Oudenrijn naar type pand (1990-2010)**



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

In tabel 2.4 is het aantal bedrijven weergegeven in de jaren 1990, 2000 en 2010 op bedrijventerrein Overvecht naar type pand. Zoals in de grafiek al duidelijk zichtbaar is geworden, is het aantal bedrijven in bedrijfspanden de afgelopen twintig jaar toegenomen. In 1990 waren er nog 88 bedrijven in bedrijfspanden aanwezig, in 2000 waren dit er 152 (een stijging van 73%) en in 2010 was dit aantal gestegen tot 186 panden (een stijging van 111%). De absolute stijging van het aantal bedrijven in kantoorpanden is lager maar relatief gezien is de stijging forser ten opzichte van de relatieve stijging van het aantal bedrijfspanden. Waar er in 1990 nog 22 bedrijven

in kantoorpanden te vinden waren op Oudenrijn was dit aantal in 2000 gestegen tot 49; een meer dan verdubbeling met een stijging van 123%. In 2010 waren er 82 bedrijven in kantoorpanden op Oudenrijn, 60 meer dan twintig jaar daarvoor (een stijging van 273%). De hoge percentages in het grijze gebied zijn te verklaren door de relatief lage aantallen; van één pand in 1990 naar zeven in 2010 tot uiteindelijk zeventien in 2010.

**Tabel 2.4: Kerngegevens aantal bedrijven Oudenrijn naar type pand (1990-2010)**

	1990	2000			2010		
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspand</b>	88	152	64	+ 73 %	186	98	+ 111 %
<b>Kantoorpand</b>	22	49	27	+ 123 %	82	60	+ 273 %
<b>Grijze gebied</b>	1	7	6	+ 600%	17	16	+ 1600%
<b>Totaal</b>	111	208	97	+ 87 %	285	174	+ 157 %

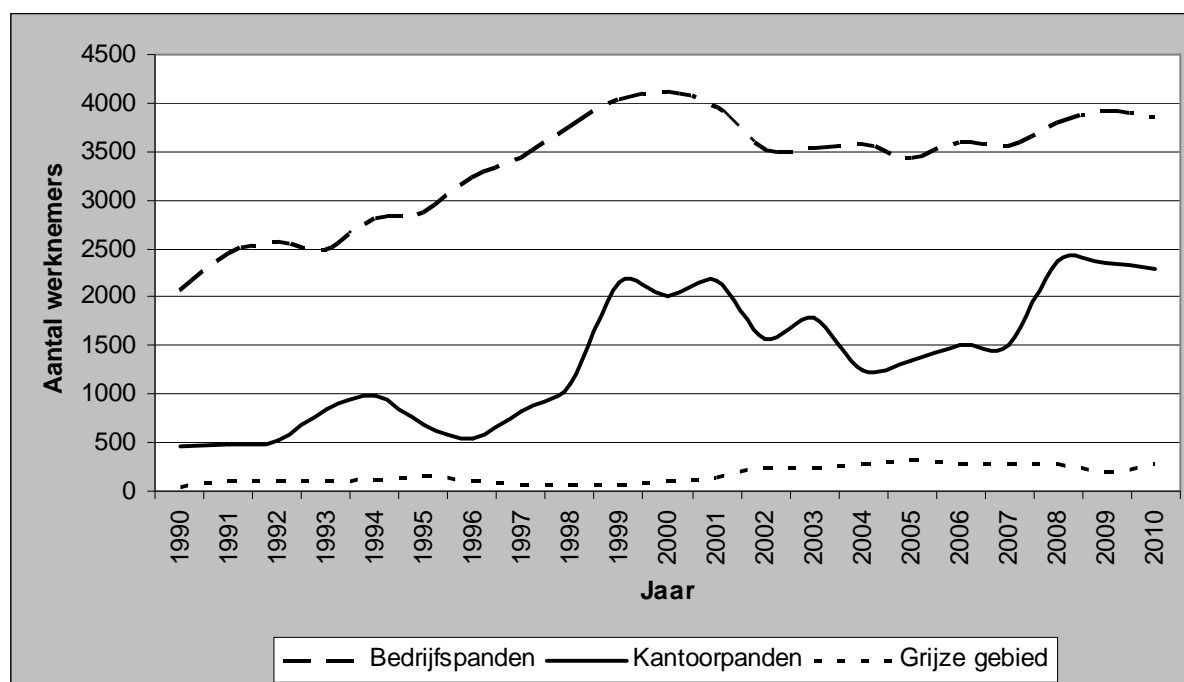
*Bron: Eigen bewerking PAR, 2011*

In 1990 bestond 79% van Oudenrijn uit bedrijfspanden, 20% uit kantoorpanden en 1% was het grijze gebied. In 2000 waren deze percentages respectievelijk 73%, 24% en 3% en in 2010 respectievelijk 65%, 29% en 6%. Wat dus duidelijk zichtbaar is, is een relatieve afname van het aantal bedrijven in bedrijfspanden ten opzichte van een relatieve stijging van het aantal bedrijven in kantoorpanden. Er kan dus gesteld worden dat op bedrijventerrein Oudenrijn, qua aantal bedrijven, er sprake is van enige verkantoring.

### Werknemers

In figuur 2.4 is de ontwikkeling zichtbaar van het aantal werknemers op bedrijventerrein Oudenrijn tussen 1990 en 2010. Opnieuw is de indeling zichtbaar zoals in de vorige figuren, dus naar type bedrijfspand. Opvallend is de duidelijke stijging van het aantal werknemers, zowel in kantoorpanden als in bedrijfspanden, tot en met het jaar 2000. Daarna zijn dalingen waarneembaar in beide categorieën, waarbij met name het aantal werknemers in kantoorpanden weer een forse opleving kent vanaf 2008.

Figuur 2.4: Aantal werknemers Oudenrijn naar type pand (1990-2010)



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

In tabel 2.5 zijn enkele exacte en relatieve gegevens zichtbaar over het aantal werknemers op Oudenrijn. De getoonde aantallen in 2000 en 2010 ontlopen elkaar niet heel erg, zoals ook al zichtbaar is in figuur 2.4. In 2010 is het aantal werknemers in bedrijfspannen gestegen met 87% ten opzichte van het aantal werknemers in 1990 wat neerkomt op een toename van 1.793 werknemers. Opvallend is dat op Oudenrijn in absolute zin de toename van het aantal werknemers in een kantoorpand groter is. Waren er in 1990 nog 461 mensen werkzaam in een kantoor; in 2010 is dit aantal toegenomen met 1.833 personen tot 2.287 werknemers. Dit is een toename van bijna 400%.

Tabel 2.5: Kerngegevens aantal werknemers Oudenrijn naar type pand (1990-2010)

	1990	2000		2010			
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspan</b>	2.066	4.117	2.051	+ 99 %	3.859	1.793	+ 87 %
<b>Kantoorpand</b>	461	2.014	1.553	+ 337 %	2.287	1.836	+ 398 %
<b>Grijze gebied</b>	48	96	48	+ 100 %	291	243	+ 506 %
<b>Totaal</b>	2.575	6.227	3.652	+ 142 %	6.437	3.872	+ 150 %

Bron: Eigen bewerking PAR, 2011



In 1990 werkten 80% van de werknemers op Oudenrijn in een bedrijfspand, 18% in een kantoorpand en 2% in het grijze gebied. In 2010 lagen die percentages op respectievelijk 60%, 35% en 5%. In totaal is het aantal werknemers op Oudenrijn toegenomen met 150%; van 2.575 in 1990 tot 6.437 werknemers in 2010.

#### Conclusies Oudenrijn:

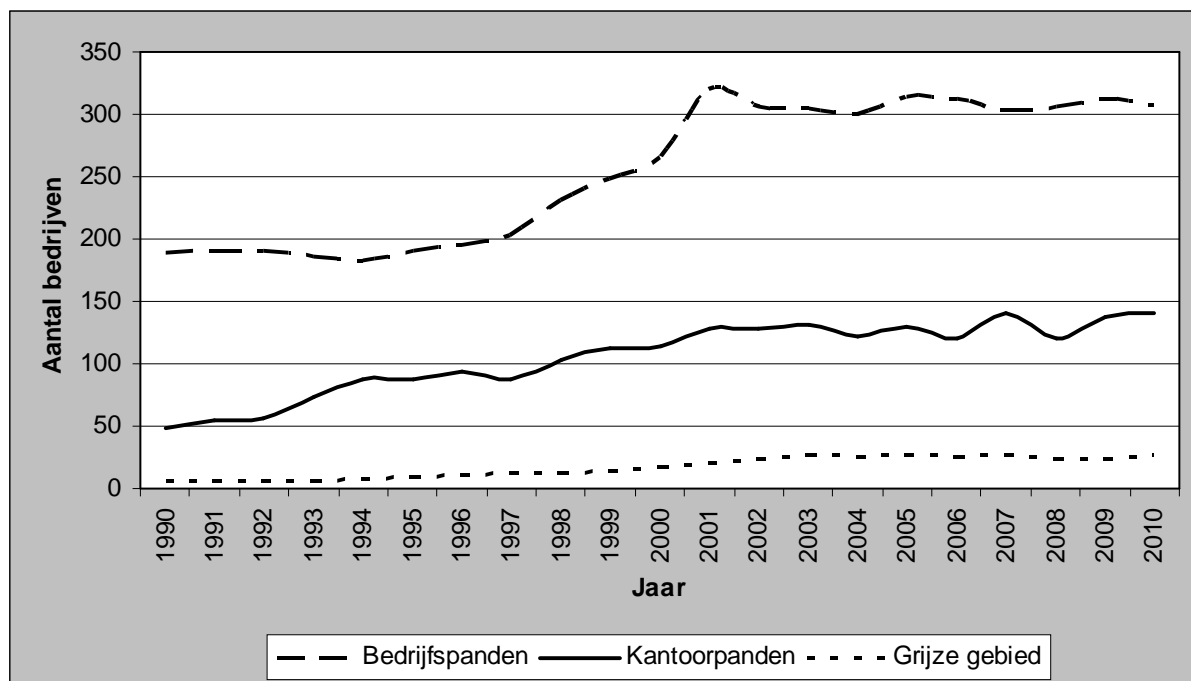
- Er is sprake van een toename van het aantal bedrijven in zowel bedrijfspanden als kantoorpanden op Oudenrijn. In absolute zin is de toename van het aantal bedrijven in bedrijfspanden groter (+98 ten opzichte van +60) maar in relatieve zin is de toename van het aantal bedrijven in kantoorpanden groter (+273% ten opzichte van +111%). Sinds 2007 is er een sterkere stijging waarneembaar.
- De ontwikkeling van het aantal werknemers vertoont flinke schommelingen waarbij het aantal werknemers in 2010 bijna gelijk is aan dat in 2000. De verschillen met 1990 zijn wel aanzienlijk met een groei van het aantal werknemers in een kantoorpand van 398% en een groei van het aantal werknemers in een bedrijfspand van 87%.
- In 2010 werkten er gemiddeld 20,7 FTE in een bedrijf in een bedrijfspand en 27,9 FTE in een kantoor in een kantoorpand. In 1990 lagen deze aantallen nog op respectievelijk 23,4 FTE en 21 FTE. Het aantal werknemers per kantoorachtig bedrijf neemt dus toe en het aantal werknemers per bedrijf gevestigd in bedrijfsruimte neemt af op Oudenrijn.

### 2.4.3 Bedrijventerrein Lage Weide

Bedrijventerrein Lage Weide is het grootste bedrijventerrein in Utrecht wat logischerwijs betekent dat de aantallen in deze figuren ook hoger liggen dan in de cijfers van de vorige twee terreinen. In figuur 2.5 is de ontwikkeling van het aantal bedrijven zichtbaar in de periode 1990-2010. Opvallend is de forse stijging van het aantal bedrijven in bedrijfspanden van 1997 tot 2001. Daarna is in de categorie bedrijfspanden een redelijk stabiele lijn zichtbaar van iets meer dan 300 bedrijven.

Het aantal bedrijven in kantoorpanden maakt eigenlijk een vrij constante stijging door vanaf 1990. Af en toe is een lichte afname zichtbaar (met 2008 als meest forse afname), maar in de afgelopen jaar is het aantal bedrijven in kantoorpanden van rond de 50 gestegen tot een aantal van bijna 150 bedrijven.

**Figuur 2.5: Aantal bedrijven Lage Weide naar type pand (1990-2010)**



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

In tabel 2.6 zijn een aantal exacte en relatieve gegevens over Lage Weide verzameld om wat specifiekere uitspraken te kunnen doen over dit terrein. De sterke stijging van het aantal bedrijven in bedrijfspanden tussen 1997 en 2001 is minder goed zichtbaar in de tabel omdat slechts de verschillen tussen 1990 en 2000 worden getoond. In 2001 waren er namelijk 321 bedrijven in bedrijfspanden ten opzichte van 265 een jaar eerder. Echter is er na dit hoogtepunt

een soort constante ontstaan in dit aantal met een aantal van 308 in 2010. Dit is een stijging van 63% ten opzichte van 1990.

Het aantal bedrijven in kantoorpanden kent een forsere stijging op Lage Weide. De absolute toename in 2000 ligt bijna net zo hoog als die van de vorige categorie terwijl het hier heel duidelijk om een bedrijventerrein gaat. Deze toename van 65 bedrijven tot een totaal van 114 (ten opzichte van 49 in 1990) is een stijging van 133%. In 2010 is dit aantal zelfs gestegen tot 141 bedrijven (een stijging van 92) waardoor de relatieve toename maar liefst 188% bedraagt.

**Tabel 2.6: Kerngegevens aantal bedrijven Lage Weide naar type pand (1990-2010)**

	1990	2000		2010			
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspannd</b>	189	265	76	+ 40 %	308	119	+ 63 %
<b>Kantoorpand</b>	49	114	65	+ 133 %	141	92	+ 188 %
<b>Grijze gebied</b>	7	17	10	+ 143 %	26	19	+ 271 %
<b>Totaal</b>	245	396	151	+ 62 %	475	230	+ 94 %

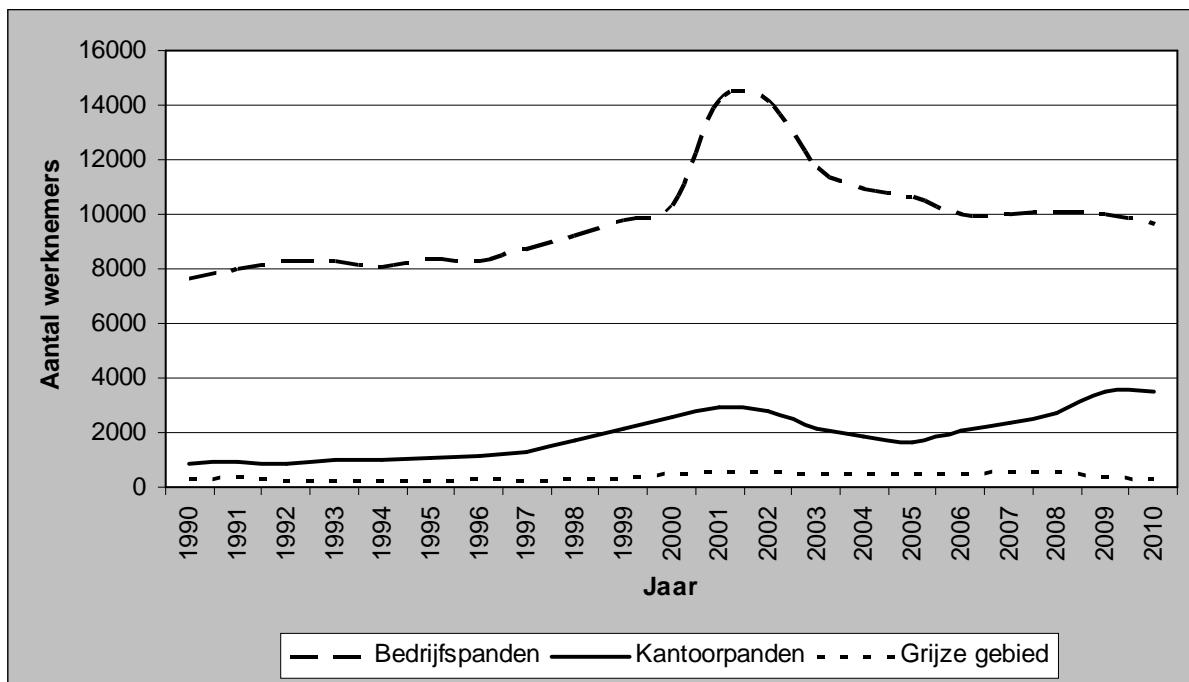
*Bron: Eigen bewerking PAR, 2011*

In 1990 bestond 77% van Lage Weide uit bedrijven in bedrijfspanden, 20% uit bedrijven in kantoorpanden en 3% uit bedrijven in het grijze gebied. In 2010 lagen deze percentages respectievelijk op 65%, 30% en 5%. Er is dus een duidelijke afname zichtbaar van het aantal bedrijven in bedrijfspanden en een duidelijke toename van het aantal bedrijven in kantoorpanden.

### Werknemers

Figuur 2.6 toont het aantal werknemers per type pand in de periode 1990 tot 2010 op Lage Weide. Opvallend is de geleidelijke stijging van het aantal werknemers in bedrijfspanden vanaf 1996 waarbij er vanaf 2000 tot en met 2002 een forse toename zichtbaar is. Vervolgens daalt het aantal werknemers weer sterk tot en met 2006 waarna een relatief stabiele periode aanbreekt van rond de 10.000 werknemers in bedrijfspanden. Het aantal werknemers in kantoorpanden kent een stijging vanaf 1997 tot en met 2002, een daling van 2003 tot en met 2006 waarna opnieuw een stijging zichtbaar is tot en met 2010.

Figuur 2.6 : Aantal werknemers Lage Weide naar type pand (1990-2010)



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

In tabel 2.7 is een aantal exacte gegevens en een aantal relatieve gegevens zichtbaar vanuit bovenstaande figuur. Zo is het totale aantal werknemers in bedrijfspanen in twintig jaar slechts met 26% gestegen op Lage Weide: van 7.654 personen in 1990 tot 9.678 personen in 2010. Het hoogste aantal werd bereikt, zoals ook duidelijk zichtbaar in de grafiek, in de jaren 2001 en 2002 met meer dan 14.000 werknemers in bedrijfspanen. Dit werd veroorzaakt door de vestiging van een groot bedrijf in de sector 'Productie/distributie/handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht' en waardoor het aantal werknemers alleen al met 1.000 personen toenam en door een forse groei van het aantal bedrijven en werknemers in de sector 'Bouwnijverheid'.

**Tabel 2.7: Kerngegevens aantal bedrijven Lage Weide naar type pand (1990-2010)**

	1990	2000		2010			
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspand</b>	7.654	10.314	2.660	+ 35 %	9.678	2.024	+ 26 %
<b>Kantoorpand</b>	830	2.559	1.729	+ 208 %	3.475	2.645	+ 319 %
<b>Grijze gebied</b>	268	465	197	+ 74 %	260	- 8	- 3 %
<b>Totaal</b>	8.752	13.338	4.586	+ 52 %	13.413	4.661	+ 53 %

Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

Het aantal werknemers in kantoorpanden is de afgelopen twintig jaar wel fors toegenomen. In 2000 was dit aantal al gestegen van 830 naar 2.559 (+ 208 %) en in 2010 is dit verschil uiteindelijk 2.645 werknemers met een totaal van 3.475. Dit is een toename van 319% ten opzichte van 1990.

Het totale aantal werknemers op Lage Weide is met iets meer dan 50% toegenomen tot een totaal van 13.413 werknemers in 2010.

In 1990 werkte 88% van de werknemers in een bedrijfspand, 9% in een kantoorpand en 3% in een pand in het grijze gebied. In 2010 zijn deze percentages respectievelijk 72%, 26% en 2%. Er is dus duidelijk een toename zichtbaar van het aantal personen dat op Lage Weide op een kantoor werkt. Ten opzichte van 1990 is er een stijging van 319% zichtbaar en als percentage van alle werknemers op het terrein is er een stijging zichtbaar van 17% (van 9% in 1990 tot 26% in 2010).

#### Conclusie Lage Weide

- Er is zowel een toename van het aantal bedrijven in bedrijfspanden als van het aantal bedrijven in kantoorpanden. Maar de toename van laatstgenoemde is relatief gezien een stuk forser met een toename van 188% ten opzichte van de 63% toename in eerstgenoemde categorie. Ook het aandeel kantoorhoudende bedrijven op Lage Weide ten opzichte van het totaal kent een opvallende stijging. Bestond in 1990 nog 20% uit kantoorhoudende bedrijven, in 2010 is dit ruim 30%. Dit gaat ten koste van het aandeel bedrijven in bedrijfsruimte.
- Het totale aantal werknemers is fors toegenomen en wederom is het aantal werknemers in kantoorpanden het meest toegenomen met een stijging van 319%. Dit is fors te noemen vergeleken met de stijging van het aantal werknemers in bedrijfspanden van slechts 26% in de afgelopen twintig jaar. Werkten in 1990 nog 9% van de werknemers op Lage Weide in een kantoorpand; in 2010 is dit aandeel gestegen tot 26%.

- In 1990 werkten er gemiddeld 40,5 FTE per bedrijf in een bedrijfspand en 16,9 FTE in een bedrijf in een kantoorpand. In 2010 zijn deze aantallen respectievelijk 31,4 FTE en 24,6 FTE en daarmee is Lage Weide het enige terrein waarbij er gemiddeld meer mensen per bedrijf werken dan per kantoor. Het aantal werknemers per bedrijf in een bedrijfspand is dus afgenomen terwijl het aantal werknemers per kantoorhoudend bedrijf is toegenomen.

### 3.4.4 Conclusie mate van verkantoring

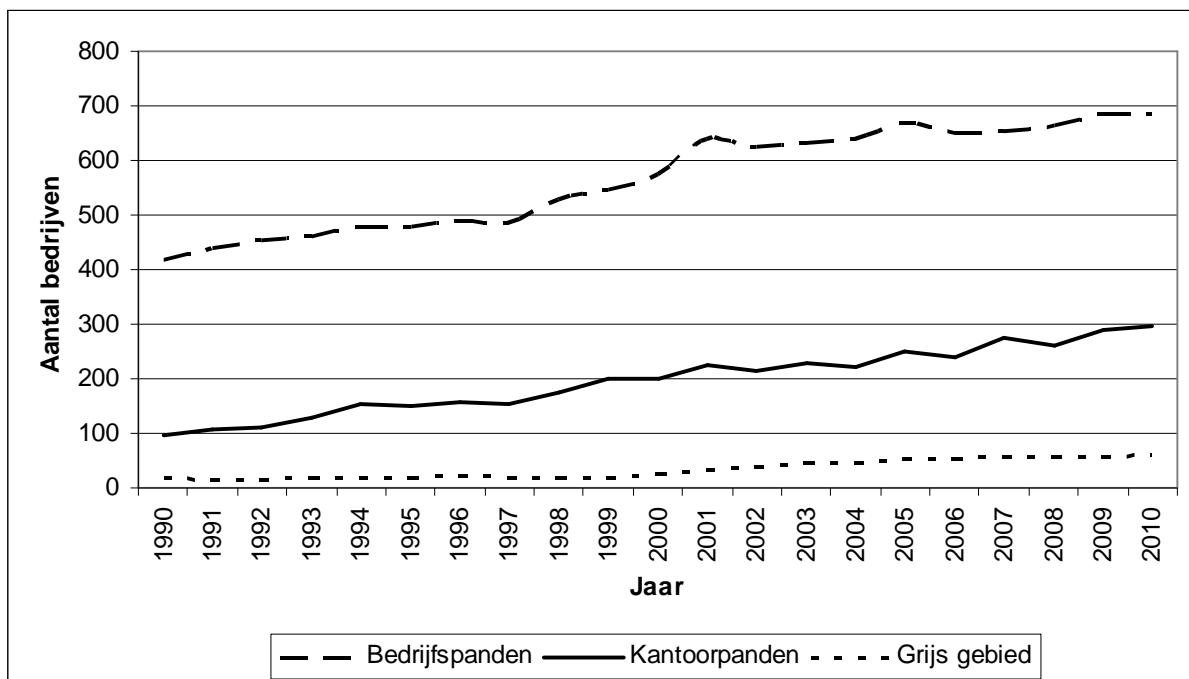
In dit hoofdstuk zijn tot nu toe de drie oudere bedrijventerreinen van Utrecht afzonderlijk behandeld. Gekeken is naar de ontwikkeling van het aantal bedrijven in kantoorpanden en het aantal bedrijven in bedrijfspanden alsmede de ontwikkeling van het aantal werknemers in beide type panden. Om een totaaloverzicht te geven zijn in deze paragraaf de gegevens van de terreinen samengevoegd.

#### Aantal bedrijven

In figuur 2.8 is de ontwikkeling van het aantal bedrijven zichtbaar. Opvallend is de stijging in alle categorieën, die logischerwijs ook volgt uit de stijging in de andere figuren. Het aantal bedrijven in bedrijfspanden kent een vrij geleidelijke stijging met een duidelijk forsere stijging tussen 1997 en 2001, waarna het aantal bedrijven redelijk stabiel is te noemen.

Het aantal bedrijven in kantoorpanden kent vanaf 1990 tot en met 2010 eigenlijk een voortdurende stijging waarin jaren van lichte afname direct gevolgd worden door jaren van toename. Zichtbaar is dat in twintig jaar tijd dit aantal van rond de 100 bedrijven gestegen is tot een aantal van rond de 300 bedrijven.

**Figuur 2.8: Aantal werknemers totaal naar type pand (1990-2010)**



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

In tabel X is een aantal kerngegevens zichtbaar vanuit bovenstaande grafiek. Over de drie terreinen is een aantal conclusies te trekken op basis van de verzamelde en verwerkte gegevens.

**Tabel 2.9: Kerngegevens aantal bedrijven totaal naar type pand (1990-2010)**

	1990	2000		2010			
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspand</b>	417	576	159	+ 38 %	686	269	+ 65 %
<b>Kantoorpand</b>	98	200	102	+ 104 %	296	198	+ 202 %
<b>Grijze gebied</b>	17	25	8	+ 47 %	60	43	+ 253 %
<b>Totaal</b>	532	801	269	+ 51 %	1.042	510	+ 96 %

*Bron: Eigen bewerking PAR, 2011*

- Totale toename aantal bedrijven

Op de drie bedrijventerreinen tezamen is het aantal bedrijven bijna verdubbeld (+ 96%) van 532 bedrijven in 1990 tot 1.042 bedrijven in 2010.

- Bedrijven in bedrijfspanden

Dit aantal is in de afgelopen twintig jaar vrij geleidelijk toegenomen van 417 bedrijven in 1990, naar 567 in 2000 tot 686 in 2010. Dit zijn stijgingen ten opzichte van 1990 van respectievelijk 38% en 65 %. In absolute zin is de toename het grootst met in 2010 269 bedrijven meer dan in 1990.

- Bedrijven in kantoorpanden

Dit aantal is de afgelopen twintig jaar eveneens toegenomen, zij het forser dan de bedrijven in bedrijfspanden. In 1990 was dit aantal nog 98 bedrijven, in 2000 werden er 200 bedrijven geregistreerd en in 2010 kwam het aantal uit op 296. Dit zijn stijgingen ten opzichte van 1990 van respectievelijk 104% en 202%. Het aantal bedrijven in kantoorpanden is dus verdrievoudigd in twintig jaar.

- Bedrijven in het grijze gebied

In deze categorie is met name de laatste tien jaar een forse toename zichtbaar alleen is het lastig hier verder uitspraken over te doen aangezien onduidelijk is in welke categorie deze bedrijven vallen.

- Verhouding op de terreinen

In 1990 waren er op de drie terreinen 532 bedrijven gevestigd waarvan 417 in een bedrijfspand, 98 in een kantoorpand en 17 in een pand in het grijze gebied, wat neerkomt op respectievelijk 78%, 18% en 4% van het totaal.



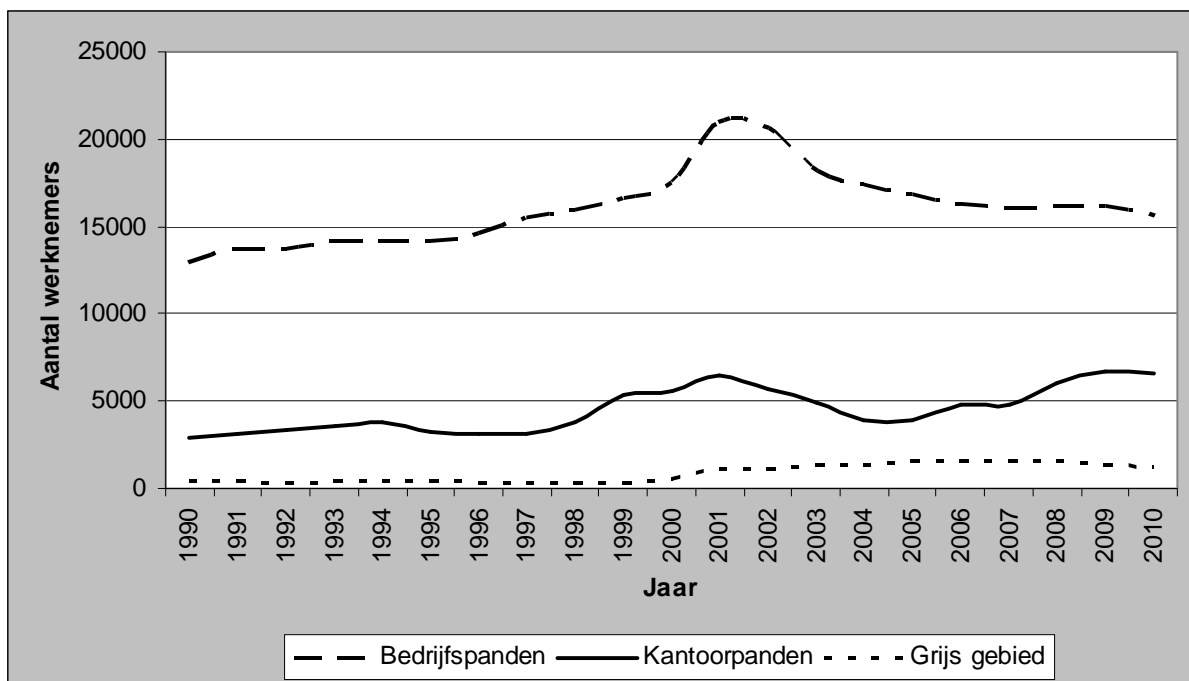
In 2010 waren er in totaal 1.042 bedrijven gevestigd op de drie terreinen waarvan 686 in een bedrijfspand, 296 in een kantoorpand en 60 in een pand in het grijze gebied, wat neerkomt op respectievelijk 66%, 28% en 6% van het totaal.

### Aantal werknemers

In figuur 2.9 is het aantal werknemers van de drie terrein tezamen zichtbaar in de afgelopen twintig jaar. De opvallende toename van het aantal werknemers in bedrijfspanden in de periode 2000-2002 is ook terug te zien in dit figuur. Na deze 'piek' is er een daling zichtbaar die zich doorzet tot en met 2010.

Het aantal werknemers in kantoorpanden kent een eerdere periode van forse toename tussen 1997 en 2002 waarna eveneens een daling zichtbaar is. Echter is vanaf 2006 weer een stijgend aantal zichtbaar tot en met 2010.

**Figuur 2.9: Aantal werknemers totaal naar type pand (1990-2010)**



Bron: Eigen bewerking PAR, 2011

In tabel 2.10 is een aantal kerngegevens terug te vinden over het totaal aantal werknemers op de drie terreinen.

**Tabel 2.10: Aantal werknemers totaal naar type pand (1990-2010)**

	1990	2000		2010			
	N	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990	N	Vershil t.o.v. 1990	% Verschil t.o.v. 1990
<b>Bedrijfspannd</b>	12.995	17.513	4.518	+ 35 %	15.616	2.621	+ 20 %
<b>Kantoorpand</b>	2.881	5.598	2.717	+ 94 %	6.556	3.675	+ 128 %
<b>Grijze gebied</b>	477	567	90	+ 19 %	1.249	772	+ 162 %
<b>Totaal</b>	16.353	23.678	7.325	+ 45 %	23.421	7.068	+ 43 %

*Bron: Eigen bewerking PAR, 2011*

- Totale toename aantal werknemers

Het aantal werknemers in totaal is met 43% toegenomen in de afgelopen twintig jaar. In 2010 lag het aantal werknemers net iets onder het aantal in 2000.

- Werknemers in bedrijfspannen

Dit aantal kent een toename in de periode 2000-2002 maar vanaf 2003 een duidelijke afname. Uiteindelijk werken er in 2010 2.621 personen meer in bedrijfspannen op de drie bedrijventerreinen dan in 1990. Dit is een toename van 20%.

- Werknemers in kantoorpanden

Dit aantal is zowel in relatieve zin als in absolute zin fors toegenomen. In 2010 werkten er 3.675 personen meer in een kantoorpand ten opzichte van 1990. In 2000 was de stijging reeds 94% en in 2010 is het verschil met 1990 zelfs 128%.

- Verhouding op de terreinen

In 1990 werkten er in totaal 16.353 personen op de bedrijventerreinen waarvan 12.995 in een bedrijfspannd, 2.881 in een kantoorpand en 477 in een pand in het grijze gebied. Dit zorgt voor een verdeling over de verschillende type panden van respectievelijk 79%, 18% en 3%.

In 2010 is het aantal werkzame personen op de bedrijventerreinen gestegen tot 23.421 waarvan 15.616 in een bedrijfspannd, 6.556 in een kantoorpand en 1.249 in een pand in het grijze gebied. Dit komt neer op respectievelijk 67%, 28% en 5%.

Dit betekent dat het aandeel werkzame personen in een bedrijfspannd op de bedrijventerreinen is afgenomen van 79% naar 67% terwijl het aandeel werkzame personen in een kantoorpand is gestegen met 10% van 18% naar 28%.

## 3 Mismatch op de Utrechtse kantorenmarkt en bedrijfsruimte markt

### 3.1 Nationaal beeld

#### Lessen van Noordanus

Nederland staat de komende jaren voor een belangrijke ontwikkelingsfase wat de bedrijventerreinen betreft. In september 2008 is het rapport *Kansen voor Kwaliteit* verschenen van de *Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen*. Dit rapport is een advies aan de ministers van VROM en EZ en betreft een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerreinen. Het rapport geeft de kern van de problematiek weer, geeft voorwaarden voor een oplossing en strategische lijnen voor de aanpak. Samengevat luiden deze als volgt:

#### Kern van de problematiek:

- te snelle veroudering van bedrijventerreinen
- te ruim en goedkoop aanbod van nieuwe uitleglocaties
- onvoldoende vraaggestuurd en dus gedifferentieerd terreinaanbod
- matige ruimtelijke kwaliteit en landschappelijke inpassing van de greenfields

#### Kern van de voorwaarden voor een oplossing:

- de structuur van de bedrijventerreinenmarkt
- de zwakke ruimtelijke regie op regionaal niveau
- de financiële voorwaarden

#### Strategische lijnen voor de aanpak:

- Economische stadvernieuwing
- Verzakelijken van ontwikkeling en beheer van bedrijventerreinen
- Positionering in een regionale arena

Wat veelal opvalt in rapportages en onderzoeken naar bedrijventerreinen in Nederland is de nadruk die gelegd wordt op leegstand en verpaupering en daarmee de noodzaak tot herstructurering (o.a.: CPB, 2000; STOGO & City Beautiful, 2006; Gordijn et. al. 2007; van Dinteren, 2008; VROM-raad, 2009). Ook het rapport van Noordanus neemt dit als uitgangspunt

voor een ontwikkelingsstrategie voor de bedrijventerreinen, maar noemt tevens de regionale verschillen die aanwezig zijn. Het rapport heeft zijn uitwerking niet gemist. Provincies en gemeenten komen, zij het traag, in beweging om de veroudering en verpaupering tegen te gaan. Vele herstructureringsprogramma's zijn inmiddels van start gegaan.

### **Greenfields en brownfields**

Er is een belangrijk verband tussen de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen (greenfieldontwikkeling) en de herstructurering van oude bedrijventerreinen (brownfieldontwikkeling) en deze relatie wordt door de Taskforce (2008) uitgelegd aan de hand van kwantitatieve en kwalitatieve ontwikkelingen. Wat de kwantitatieve kant betreft zorgt een stimulering en duidelijke medewerking aan greenfieldontwikkelingen over het algemeen niet voor een versnelling van de herstructureringsopgave. Toch dienen de ruimtelijke mogelijkheden van greenfieldontwikkelingen niet beperkt te worden, maar wordt meer gepleit voor een directe koppeling tussen de greenfield- en brownfieldontwikkelingen. Dit op grond van verschillende maatregelen waaronder regionale verevening, een duidelijk grondprijnsbeleid en een selectieve gronduitgifte; alles in overeenstemming met de gedachten achter de SER-ladder<sup>2</sup>.

**Figuur 3.1: Brownfield op bedrijventerrein Cartesiusweg, Utrecht**



*Bron: L. Wiltink, 2010*

<sup>2</sup> Volgens de SER-ladder moet eerst worden bekeken of er op de bestaande bedrijventerreinen nog ruimte beschikbaar is, of er door herstructurering nog ruimte kan worden gemaakt en of het mogelijk is de ruimte effectiever te benutten. Pas als die mogelijkheden zijn benut, mag er tot de aanleg van een nieuw bedrijventerrein worden besloten. (SER, 2009)

De relatie heeft ook een kwalitatieve kant doordat er een constante behoefte bestaat aan nieuwe economische, ruimtelijke en marketingconcepten voor bedrijven waardoor er voortdurende hersegmentering en vernieuwing nodig is van het 'product' bedrijventerrein. De oplossingen voor dit probleem zijn minder direct maar sturen wel aan op een verzakelijking van de markt alsmede marktgestuurde productvernieuwing.

### Kader 3.1: Brownfields

#### Definitie brownfield

Volgens de Amerikaanse National Brownfield Association is het begrip brownfield gemakkelijk te herkennen maar moeilijk te definiëren. De National Brownfield Association is van mening dat het bij het vormen van een brownfield gaat om voormalige en verlaten industriële plekken (National Brownfield Association, 2008). Brownfields zijn dus bepaalde landschappen met een verlaten en vaak vervuild karakter die gevormd zijn door een vroegere bestemming.

De typologie brownfield geeft aan dat het gaat om een gebied dat in de toekomst een herontwikkeling zal ondergaan. Het Engelse Concerted Action on Brownfields and Economic Regeneration (CABERNET, 2008) geeft nog een iets bredere definitie van de Europese Brownfields:

*'Brownfields zijn verlaten gebieden die zijn aangetast door voormalig gebruik van het gebied en de omgeving. Het zijn voornamelijk vervuilde gebieden die gelegen zijn in ontwikkelde stedelijke gebieden die een herbestemming nodig hebben'.*

#### Drie typen brownfields

Rafson (1999) geeft in *Brownfields: Redeveloping Environmentally Distressed Properties* al aan dat brownfields zijn als vingerafdrukken: geen enkele is hetzelfde. Het is dan ook lastig om eenduidig te zijn ten aanzien van brownfields. In de wetenschappelijke literatuur is een driedeling te vinden in de typologie van brownfields (Franz et al., 2006):

- **Levensvatbare gebieden.**

In deze economisch levensvatbare gebieden liggen kansen voor private partijen om zonder de hulp van de publieke sector de brownfields te hervormen. Deze hervorming vinden over het algemeen plaats in dynamische regio's waarin economische activiteit ervoor zorgt dat de investeringen uit de private sector rendabel zijn.

- **Nauwelijks levensvatbare gebieden**

Hierbij gaat het om brownfields die niet alleen door de private sector kunnen worden hervormd. De verregaande vervuiling en de daarmee gepaard gaande kosten zijn dermate hoog dat investeringen vanuit de publieke sector niet rendabel zouden kunnen zijn. Daarnaast kan het zijn dat het gebied nauwelijks infrastructurele toegangswegen kent of extreem lage grond en onroerend goed prijzen. Deze factoren ontmoedigen investeringen in het gebied. Publieke gelden zijn dus nodig om private investeringen voor deze brownfields te vinden. Voorbeelden hiervan zijn terug te vinden in het Duitse Ruhrgebied waar met de hulp van publieke subsidies leisure en winkelgerelateerde bedrijvigheid is gerealiseerd op voormalige zware industrie gebieden.

- **Niet levensvatbare gebieden**

De niet levensvatbare brownfields bevatten extreme verontreinigde gronden en weinig economische potentie vanwege hun ongunstige liggingen. Aanzienlijke publieke steun is dan ook vereist bij de regeneratie van brownfields teneinde de gronden opnieuw in gebruik te nemen. Deze gebieden krijgen uiteindelijk door overheidsinvloed een 'groen karakter'. Dikwijls wordt er op deze brownfields in rurale gebieden herbebossingen gerealiseerd.

Landelijk is er de afgelopen jaren sprake van een stijgende trend in de uitgifte van bedrijventerreinen welke met name wordt veroorzaakt door het aanbod; er is sprake van een jaarlijkse groei van de direct uitgifbare en bouwrijpe bedrijventerreinen. Dit zorgt ervoor dat er

landelijk gezien de komende jaren nog voldoende aanbod is. Maar landelijke cijfers zeggen in dit geval niet zo veel. Juist de regionale aantallen zijn van belang bij het gemeentelijke of regionale beleid. Ook de gemeente Utrecht heeft allerlei plannen met de bedrijventerreinen die in en rond de stad gelegen zijn. Daar waar sprake is van brownfields is eigenlijk in Utrecht in alle gevallen sprake van levensvatbare gebieden. Dat betekent dat deze terreinen nog voldoende kansen en mogelijkheden bieden voor herontwikkeling of nieuwe ontwikkelingen. De provincie Utrecht onderscheidt zich daarnaast door nog slechts een beperkte hoeveelheid direct uitgeefbaar terrein aan te bieden (Gemeente Utrecht, 2008). Over dit regionale beleid van de gemeente Utrecht zal in het volgende hoofdstuk verder worden ingegaan.

### **Kantorenmarkt in Nederland**

De kantorenmarkten in binnen- en buitenland vertoont vaak gelijkenissen met de zogenaamde varkenscyclus. Deze cyclus dankt zijn naam aan een verschijnsel dat zich veel voordoet in deze branche. Wanneer de prijs hoog is (en de prijs van varkensvlees schommelt nogal) reageren varkensfokkers door een uitbreiding van hun veestapel te realiseren. De uitbreiding neemt enkele jaren in beslag en tegen de tijd dat deze uitbreiding doorwerkt is dit zo massaal dat de prijs weer gaat dalen. Er komt teveel, tegelijk op de markt. Verschillende bedrijven worden gesloten of ingekrompen, het aanbod daalt, de prijs stijgt weer en de cyclus begint opnieuw. Wat tevens meespeelt in de cyclus is de traagheid van de markt. Er kan niet direct op veranderingen ingesprongen worden; ontwikkelingen zullen pas velen jaren later op de markt gebracht worden, wat het gevaar met zich meebrengt dat de marktsituatie geheel veranderd is. Over het algemeen wordt een varkenscyclus begrensd door periodes van zeven jaar, maar het is ook mogelijk dat het cycli van vijf of acht jaar betreft. Wanneer er nauwkeurig geanalyseerd wordt blijkt deze 'timing' van de cyclus nog steeds bijna perfect te kloppen. (SCK, 2009)

Zoals gesteld wordt de kantorenmarkt ook vaak vergeleken met een varkenscyclus, hoewel sommigen dit ontkennen of minder serieus nemen. (Neprom, 2008) In ieder geval heeft de economische crisis, die in het vastgoed is doorgedrongen vanaf 2008, de cyclus danig verstoort. Gesteld kan worden dat de crisis eigenlijk een uitgestelde recessie is vanuit de teruggang van de interhype. Tijdens de 'booming' jaren '90 is er veel kantoorontwikkeling in gang gezet vanwege deze hype, waarvan een gedeelte achteraf (vanaf 2002) een overschot bleek te zijn of ervoor zorgde dat er elders overschotten en leegstand begon te ontstaan; met name in het segment van de

oudere en monumentale panden. Toch kon de markt zich daarvan nog zeer goed herstellen door de financiële injectie van centrale banken en daarmee het herstel van de financiële markt en de economie. Het kantoraanbod in Nederland kon daardoor stijgen tot het hoogste aanbod ooit in 2007 (Dynamis, 2010; DTZ, 2010). Er kwam in die tijd (en nu nog steeds) heel veel op de markt maar daarentegen daalde de vraag wel in sneltreinvaart. Door de crisis, waar Nederland vanaf 2008 echt in belandde, is er sprake van een sterke afwijking van de normale varkenscyclus: er is sprake van een enorm diep dal na een top van slechts 2-3 jaar.

Een ander probleem met het enorm gestegen aanbod is de kwalitatieve mismatch met de vraag. Het aanbod dat op de markt komt, sluit niet aan op de vraag naar kantoorruimte. Naast deze mismatch is de verwachting dat ook de structurele vraag zal afnemen. Enerzijds doordat er een krimp van de beroepsbevolking zal plaatsvinden in de loop van de 21<sup>e</sup> eeuw en anderzijds door de uitplaatsing van kantooractiviteiten. Deze uitplaatsing houdt in dat in Nederland gevestigde bedrijven in de toekomst over het algemeen kleiner en gespecialiseerder zullen worden en de grotere vestigingen toch naar het buitenland (en dan met name lagelonenlanden) verplaats zullen worden; een ontwikkeling die zich in de industrie al enige tijd geleden heeft voorgedaan. Ook zal het uitplaatsen van kantooractiviteiten vorm krijgen door nieuwe vormen van kantoororganisatie zoals thuiswerken en desk-sharing (het met meer personen delen van hetzelfde bureau binnen de huisvesting van een onderneming en gespreid in de tijd gedurende de werkweek werken).

### **Geluiden vanuit de markt: verandering is noodzaak**

Hoe groot het probleem nu werkelijk is, blijkt uit de cijfers die Dynamis in januari van 2010 presenteerde in het jaarlijkse rapport Sprekende Cijfers Kantoren. In totaal is er inmiddels meer dan zes miljoen vierkante meter kansloze kantoorruimte in Nederland (Dynamis, 2010) en deze ontwikkeling zal zich alleen nog maar verder doorzetten. In 2011 zal zelfs één op de vijf kantoren leeg staan is de, niet al te rooskleurige, voorspelling.

DTZ Zadelhoff rapporteerde in maart 2010 nog minder positief in het rapport 'Het aanbod veroudert' waarin gesteld wordt de kantorenmarkt in Nederland te ruim is en het aanbod- en opnameniveau ver uit elkaar liggen waarbij de verwachting is dat dit de komende jaren niet zal veranderen. Daarnaast is ondanks het ruime aanbod kwalitatief goed vastgoed op goede locaties nog steeds schaars. DTZ berekent dat 28% van het aanbod structureel van aard is (langer dan drie jaar als aanbod op de markt) wat neerkomt op 1,9 miljoen m<sup>2</sup>. Eind 2010 zal dit percentage nog

meer toenemen aangezien het vastgoed dat nu 2-3 jaar op de markt is tot het structurele aanbod gaan behoren waarmee dit structurele aanbod stijgt tot 44%.

Over de te treffen maatregelen is lang niet iedereen het eens, hoewel de meeste stemmen opgaan voor een duidelijke inzet op herontwikkeling in plaats van nieuwbouw. Maar veelal zijn de ideeën er wel, tot echte maatregelen komt het maar zelden. In plaats van breed in te zetten op herontwikkelingsplannen, komen deze nauwelijks van de grond in tegenstelling tot plannen voor nieuwbouwonwikkeling. Volgens Rudy Stroink van TCN komt dit door de natuurlijke neiging van de vastgoedsector om problemen voor alles te ontkennen en in een bepaald sentiment blijven hangen waarin wordt gedacht dat het binnen afzienbare tijd wel weer goed komt. (SCK, 2010). Eigenaren van vastgoed moeten gaan inzien dat dit probleem zich niet vanzelf gaat oplossen en dat er actie ondernomen moet worden omdat met een deel van het structurele aanbod nauwelijks iets te beginnen is omdat het met name objecten zijn op minder goede locaties (DTZ Zadelhoff, 2010).

Een ander probleem, dat vaker ter sprake komt, is dat de prijzen op de kantorenmarkt, voor bepaalde segmenten van de kantorenmarkt, veel te hoog liggen. Hoge prijzen op deze markt zorgen ervoor dat bedrijven minder snel geneigd zijn te verhuizen dan wanneer de prijzen lager gehouden zouden worden. Bedrijven migreren dus minder snel naar betere kantoorlocaties en blijven vaak zitten waardoor er geen ruimte is om bepaalde 'kansloze' kantoorpanden aan te pakken, er zit immers nog een gebruiker in. Er schuilt echter wel een behoorlijk probleem in het verlagen van de prijs per vierkante meter van kantoorruimte. Dit leidt namelijk tot kapitaalvernietiging, wat voor bepaalde partijen uiteraard een pijnlijke ontwikkeling zal zijn. Helaas is er alleen geen andere oplossing mogelijk wanneer er van een bepaald product teveel is gemaakt of ontwikkeld. Net zoals in andere industrieën en markten is er dan niet te ontkomen aan kapitaalvernietiging.

Als de prijzen eenmaal verlaagd zijn ligt er een belangrijke taak voor de projectontwikkelaars. Zij moeten er dan voor zorgen dat de herontwikkeling op gang komt en goede concepten bedenken om daar inhoud aan te geven. Vooral de kansloze kantoren hebben een creatieve input nodig om nieuwe vorm en inhoud te krijgen. Er is van alles mogelijk zoals sloop, herontwikkeling, herbestemming of transformatie. De creativiteit die gewenst is bij deze ontwikkelingen laat helaas nog regelmatig te wensen over. Stroink: *"De aandacht was wel heel erg gericht op geld verdienen. Daardoor is de echte creativiteit, het echte 'bloed, zweet en tranen' niet zo ontwikkeld in het*



vak". (SCK, 2010). Verder is hij van mening dat de nadruk veel minder op sloop en nieuwbouw moet liggen maar veel meer op herontwikkeling van bestaande panden. Belangrijk bij de totstandkoming hiervan is de samenwerking tussen de verschillende partijen. TCN werkt met name in platforms waarbij coalities van partijen gezamenlijk een project tot stand brengen. Uiteraard liggen er risico's in het herontwikkelen van bestaande en vaak kansloze kantoorpanden maar het biedt ook uitdagingen. Zo is er altijd wel iets speciaals aan een verouderd pand en kun je erg flexibel omgaan met het hergebruik, in tegenstelling tot het minutieus uitrekenen en plannen van iedere centimeter bij nieuwbouw. Gezamenlijk met risico's ontwikkelen dus, maar in de huidige economische situatie zijn velen ertoe bereid concessies te doen. En niet alleen in de huidige situatie want de vraag naar vastgoed zal structureel laag blijven. De tijd is gekomen om te stimuleren, producten te bedenken, uitvindingen te doen en gehoor geven aan de wensen en eisen van de klant. Er moet meer en meer gericht worden op de vraag in plaats van op het aanbod. Een voorbeeld daarvan is garanties durven afgeven over een gebouw, bijvoorbeeld wat de kwaliteit in het heden en in de toekomst betreft, de duurzaamheid en het laag kunnen houden van de lasten. (SCK, 2010) Ook DTZ Zadelhoff (2010) ziet kansen in het 'verduurzamen van kantoren' waardoor er minder risico op leegstand ontstaat. Duurzaam vastgoed is voor beleggers interessant omdat er schaarste is aan duurzame kantoorgebouwen en voor gebruikers omdat het kostenbesparingen oplevert. Geduld is daarbij wel een schone zaak aangezien een dergelijke investering meestal pas na vijf tot tien jaar rendement oplevert.

Ook de overheid ontkomt niet aan de veranderingen die noodzakelijk zijn. Ook zij zal moeten deelnemen aan de coalities die gesloten gaan worden en daarmee haar klassieke rol achterwege laten. De tijd van besturen en beheersen en af en toe stimuleren en subsidiëren is voorbij hoewel ook binnen de coalities het houden van toezicht nog steeds de belangrijkste taak is. Een ander belangrijk punt waar professionele vastgoedpartijen vaak tegenaan lopen is de starre regelgeving en bureaucratische instelling van de overheid en juist nu moet er door middel van efficiënte regelgeving en procesbegeleiding gezorgd worden voor een versnelling van het proces. Met name binnenstedelijk is de overheid zeer traag en één van de voornaamste faalfactoren. *"Als je een prachtig plan hebt, en er vervolgens zes jaar over doet om alle procedures te doorlopen, kan de markt zomaar zijn teruggelopen. Of het gebied is inmiddels zodanig verpauperd, dat iedereen terugkrabbelt."* (SCK, 2010). Ook het probleem met de grondprijzen is een belangrijke factor bij de rol die de overheid speelt in het geschetste probleem. Immers: de gemeentelijke overheid verdient geld met de gronduitgifte voor nieuwbouw.

Uiteraard komen niet alle leegstaande panden in aanmerking voor herstructurering. Monumentale panden hebben wel vaak meer potentie om op een succesvolle manier opnieuw ontwikkeld te worden. Ook de ligging van het pand, de economische en technische houdbaarheid en de vernieuwbaarheid spelen een rol. Jan van Susante van Bouwfonds REIM (SCK, 2010) wil ook het liefst niet slopen:

*"Slopen is een ultimum remedium, herontwikkelen kan in negen van de tien gevallen ook. Er zijn alleen teveel prikkels om nieuw te bouwen (...) want nieuwbouw is sexy, dan ben je een grote jongen, dan hoor je erbij. Herontwikkelen wordt doorgaans gezien als iets voor de mindere jongens. Een topman rijdt niet in een tweedehandsje. En dat resulteert niet zelden in een blinde vlek voor de potentie van een gebouw om succesvol te worden hergebruikt of herontwikkeld, ondanks evidente potenties daarvoor. "*

Verder waarschuwt hij nadrukkelijk voor de tendens die heerst waarin een grote groep klanten de herontwikkeling van vastgoed typeert als een hype, waarbij men denkt vanuit het gedachtegoed van wereldverbetering in plaats van rendement, oftewel het aloude geld verdienen wat men altijd heeft gedaan in het vastgoed. In een omgeving waar beleggers en ontwikkelaars de dienst uitmaken geldt nog steeds: *Money talks, bullshit walks!*

De vastgoedmarkt moet als gehele sector verstandig keuzes maken en zien te voorkomen dat het structurele aanbod in de toekomst nog verder toeneemt. Datgene wat nu ontwikkeld wordt is meer dan regelmatig een ontwikkeling voor de leegstand. Mogelijke oplossingen hiervoor zijn leegstandspreventies in de vorm van bijvoorbeeld een 'verwijderingsbijdrage' of een 'leegstandstax' voor vastgoed. (DTZ Zadelhoff, 2010)

## **3.2 Utrechtse situatie**

### **3.2.1 Kantorenmarkt**

*“Utrecht gaat voorop in malaise kantorenmarkt! Aldus een kop van een artikel op de website van de Volkskrant in juni 2009. Het artikel vervolgt met “Arm Utrecht. Nergens anders in West-Europa werden begin dit jaar minder nieuwe huurcontracten ondertekend dan juist daar.”* (Volkskrant, 2009)

De kop zegt genoeg. De kantorenmarkt in Utrecht krijgt zware klappen en het einde is nog niet in zicht. Zeker Utrecht zal hard moeten werken om uit dit dal te komen. De maatregelen om tot oplossingen voor deze malaise te komen zoals besproken in het voorgaande hoofdstuk zullen dus ook, of juist, in Utrecht ter harte genomen moeten worden. Op de kantorenmarkt is dus een geheel andere ontwikkeling gaande dan op de bedrijventerreinenmarkt.

De gemeente hanteert voor kantoorontwikkeling momenteel de ‘Brochure Utrecht sterke kantorenstad 2009’ waarin de ontwikkelingsplannen van 2008 tot en met 2015 ontvouwd worden. Volledig in tegenstrijd met de kop van dit hoofdstuk wordt, in dit vigerende plan van de gemeente, het volgende gemeld:

*“In vergelijking met andere Europese steden, doet Utrecht het erg goed. De stad is populair door haar aantrekkelijke woonmilieu, de historische binnenstad, het ruime culturele aanbod en de grootste universiteit van Nederland.”*

Ten tijde van het schrijven van dit ontwikkelingsplan was er blijkbaar sprake van een compleet andere situatie dan de huidige of wellicht was er sprake van een geheel ander beoordeling van de situatie door de gemeente Utrecht. Hoe de gemeente Utrecht over de situatie denkt komt in dit onderzoek nog uitgebreid aan de orde. Allereerst zal nog wat inleidende informatie gegeven worden over de verschillende kantoorlocaties in Utrecht.

Utrecht ken een aantal typische kantoorlocaties, zoals Papendorp, Rijnsweerd en de stationsomgeving, met daarnaast nog kantoorontwikkeling in een gemengde omgeving en kantoren op bedrijventerreinen.

De Gemeente Utrecht onderscheidt haar kantoorlocatie in de volgende deelgebieden:

- Binnenstad en Oost (met name omgeving Maliebaan)
- Rijnsweerd
- Kanaleneiland en Westraven
- Galgenwaard
- Lunetten NS
- Overvecht NS
- Papendorp
- Stationsgebied
- Leische Rijn Centrum

Science-park De Uithof valt moeilijk te definiëren en bevindt zich tussen de verschillende categorieën in.

Van deze locaties is Papendorp momenteel de belangrijkste en tevens het grootste zorgenkindje. Het is een pure kantoorlocatie waar nog niet alles volledig is uitgegeven en waarbij de ontwikkelingen niet zo verlopen zoals de gemeente en de verschillende vastgoedpartijen eigenlijk hadden gewild. De vraag die dan ook regelmatig wordt gesteld is of het beleid dat gevoerd is om van Papendorp de 'Zuidas van Utrecht' te maken wel het juiste beleid was.

Kanaleneiland (of de Merwedestrook) zal op termijn een gemengd gebied gaan worden waarbij een functiemenging van wonen en werken gerealiseerd gaat worden. Bepaalde delen van het gebied zijn vooral kantoorgebouwen met een hele duidelijke kantoorfunctie.

Momenteel is dus Papendorp de enige locatie met echte kantoorontwikkeling. Ten eerste komt dat door de regionale afspraken van de gemeente waardoor het ook nergens anders kan. Ten tweede is er op andere plekken ook niet echt de ruimte voor, althans op dit moment niet en ten derde wil de gemeente ook geen kantoorruimte over-realiseren omdat het gevaar dan ontstaat dat er *voor de leegstand* gebouwd gaat worden. Om het laatste punt te voorkomen is er met het BRU afgesproken dat er binnen de gemeente Utrecht pas gebouwd wordt als er 75% voorverhuurd is. Deze voorverhuureis betekent dat er pas gebouwd wordt als de klant in beeld is.

De gemeente Utrecht streeft er naar om kantoren die zich nu willen vestigen te concentreren in Utrecht Centrum, Papendorp en in de toekomst in Leidsche Rijn Centrum. Dat komt mede doordat er afspraken zijn gemaakt bij het Bestuur Regio Utrecht (BRU) over de ontwikkeling van bedrijventerreinen en kantoren. Kort gezegd staat er in die afspraken waar en hoeveel kantoren er tot 2015 ontwikkeld mogen worden. Voor de stad Utrecht zijn dat dus de stationsomgeving en Leidsche Rijn Centrum. Papendorp is reeds in uitgifte, dus die behoort tot de oudere plannen die nu uitgevoerd worden. De verwachting is dat deze nieuwe locatieplannen verschoven zullen worden naar 2020. Elders mogen dus geen kantoren gerealiseerd worden en mocht de gemeente dat wel doen moet er een boetebeding betaald worden aan het stadsgewest.

### Aanbod en opname kantorenmarkt Utrecht

Dat de afgelopen jaren, en dan met name het jaar 2009, een moeilijk jaar is geweest vanwege de economische crisis is ook goed terug te zien in de cijfers die in deze paragraaf behandeld zullen worden<sup>3</sup>. Er is sprake van een zeer sterke teruggang als gevolg van de kredietcrisis en er zijn rake klappen gevallen in de vastgoedbranche.

Het aanbod in de regio Utrecht is in 2009 fors gestegen wanneer dit wordt vergeleken met de vier jaren hiervoor. Zoals zichtbaar in tabel 3.1, is het totale aanbod per januari 2010 met 22% gestegen ten opzichte van een jaar eerder. Het gaat hierbij om een aantal van 319 kantoorpanden in aanbod met een gemiddelde grootte van 1.927 vierkante meter.

**Tabel 3.1: Aanbod (in m2) aan kantoorruimte Utrecht 2006-2010**

	Jan 2006	Jan 2007	Jan 2008	Jan 2009	Jan 2010
Aanbod in m2 vvo (<500m2)	554.100	577.00	553.600	502.800	614.600
Percentage t.o.v. vorig jaar	+ 3 %	+ 4%	- 4%	- 9%	+ 22%

*Bron: Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars, 2010 (eigen bewerking)*

Ondanks deze forse toename in het aanbod van kantoorruimte staat er nog een aantal grote kantoorontwikkelingen op stapel. Zo is er de herontwikkeling van het Utrechtse stationsgebied waarmee in 2009 gestart is. Er lopen in dit omvangrijke plan verschillende vastgoedprojecten: de bouw van 1.890 woningen, 42.800 vierkante meter aan winkelruimte, een nieuwe OV-terminal

<sup>3</sup> De cijfers die gebruikt worden zijn afkomstig van Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars. Als onderdeel van het afstudeertraject heb ik gedurende 4,5 maand als junior Researcher op de Research afdeling van Dynamis gewerkt en daarmee ben ik mede verantwoordelijk voor de totstandkoming van de rapportages alsmede de dataverzameling.

maar ook 178.500 vierkante meter aan kantoorruimte (Gemeente Utrecht, 2003). Ook in Leidsche Rijn en Nieuwegein staan nieuwbouwplannen voor kantoren op de agenda van respectievelijk 80.000 en 100.000 vierkante meter.

Het totale aanbod in de regio Utrecht<sup>4</sup> per januari 2010 bedraagt 614.600 m<sup>2</sup>, waarbij het wel van belang is te melden dat het gaat om panden met een metrage boven de 500 m<sup>2</sup>. Voor een groot gedeelte is dit aanbod afkomstig uit de gemeente Utrecht zelf; ruim 58%, wat neerkomt op een aanbod van 358.900 m<sup>2</sup>. De overige 42% (255.700m<sup>2</sup>) is afkomstig uit de omliggende kernen en gemeenten.

De focus van dit onderzoek ligt op de gemeente Utrecht, vandaar dat er, wat de aanbodcijfers betreft, nog een uitsplitsing naar deelgebieden binnen de gemeente Utrecht wordt gemaakt.

In tabel 3.2 zijn de verschillen tussen de deelgebieden zichtbaar wat het aanbod betreft; de rode en groene cijfers in de tabel laten respectievelijk een af- en toename van het aanbod zien in 2010 ten opzichte van 2009. In het centrum en in Utrecht-Oost is sprake van een afname, terwijl in de rest van Utrecht het aanbod is toegenomen.

**Tabel 3.2: Aanbod (in m<sup>2</sup>) naar deelgebieden Gemeente Utrecht 2006-2010**

	Jan 2006	Jan 2007	Jan 2008	Jan 2009	Jan 2010
<i>Centrum</i>	36.700	9.300	23.200	46.900	26.500
<i>Maliebaan e.o.</i>	7.000	8.100	6.600	3.500	11.700
<i>Noord-West</i>	44.300	27.800	30.300	24.700	32.500
<i>Oost</i>	60.600	58.300	34.500	49.500	44.300
<i>Papendorp</i>	31.100	32.800	49.800	40.900	57.100
<i>West</i>	63.300	60.600	67.100	68.000	87.800
<i>Zuid</i>	95.100	99.500	71.300	49.600	56.600
<i>Leidsche Rijn</i>	22.700	35.200	49.000	34.600	42.400
<b>Totaal</b>	<b>360.800</b>	<b>351.600</b>	<b>331.800</b>	<b>317.700</b>	<b>358.900</b>

*Bron: Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars, 2010 (eigen bewerking)*

<sup>4</sup> Er wordt hier gesproken over de regio Utrecht en hieronder vallen de volgende gemeenten: Utrecht, Bunnik, de Bilt/Bilthoven, Houten, Maarssen, Nieuwegein, Leische Rijn en Zeist/Driebergen.

In alle andere deelgebieden steeg het aanbod fors waarbij met name de toename op zowel Papendorp als in Utrecht-West opvallen. Relatief gezien is er ook een stuk meer aanbod aan kantoorruimte op de Maliebaan en omstreken. Papendorp, waar veel om te doen is in Utrecht, kent als sinds 2006 een stijging van het aanbod. Na een daling in 2009 steeg het aanbod dit jaar tot recordhoogte (57.100 m<sup>2</sup>).

Zoals valt te verwachten uit de aanbodcijfers hebben er in het jaar 2009 ook een stuk minder transacties plaatsgevonden dan een jaar eerder. Het totale aantal transacties bedroeg namelijk 55 ten opzichte van 101 in 2008. Ook zijn er beduidend minder grote transacties (< 2.000 m<sup>2</sup>) uitgevoerd en ligt de gemiddelde transactiegrootte ook een stuk lager. (Dynamis, 2010).

### 3.2.2 Bedrijfsruimtemarkt

#### Regionale afspraken

In navolging van het rapport Noordanus is het 'Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020' ondertekend door alle gemeenten, provincies en het Rijk. Alle provincies hebben voor april 2010 een visie opgesteld over welke locaties binnen de provincie geherstructureerd moeten worden en wat het nut en de noodzaak daarvan is. Er is dus getracht een bepaalde prioritering aan te brengen in het te voeren beleid. Eén van de zaken die aan de orde komt is de regionale samenwerking tussen gemeenten, hoewel de exacte invulling van dit beleidspunt niet altijd even duidelijk is. Het voorbeeld van de ontwikkelingsmaatschappijen in Brabant (Brabantse Ontwikkelings Maatschappij) en Limburg (Ontwikkelingsmaatschappij Parkstad Limburg) wordt in Utrecht nog niet gevolgd. Daar wordt er intensief samengewerkt tussen gemeenten, worden budgetten samen geregeld en wordt de herstructurering gezamenlijk aangepakt terwijl in Utrecht de gemeente het zelf probeert te regelen. Het uitgangspunt van bovenstaande ontwikkelingsmaatschappijen is dat iedereen daar zijn opbrengsten van de terreinen in stopt en dat deze opbrengsten vervolgens weer geherinvesteerd worden in herstructurering. Momenteel liggen de nieuwe terreinen die Utrecht uitgeeft met name in Leidsche Rijn en Leidsche Rijn heeft een eigen grondexploitatie. Het hebben van een eigen grondexploitatie betekent dat de winsten die daaruit voortvloeien direct worden geïnvesteerd in speeltuinen, groenvoorziening en maatschappelijke ontwikkelingen binnen Leidsche Rijn zelf. De ontwikkelingen daar lopen nog wel vijftien jaar voordat het uitontwikkeld is en de gemeente is niet van plan dit open te breken (Gemeente Utrecht, 2009).

Een belangrijke reden voor het uitblijven van intensieve samenwerking kan gevonden worden in het feit dat de verhoudingen in de regio wat de omvang betreft nogal scheef zijn. Utrecht is verreweg de grootste gemeente in de regio en daarom is het voor de gemeente de vraag in hoeverre een intensieve samenwerking wat kan opleveren. Utrecht heeft in ieder geval van nature al meer aantrekkingskracht voor bedrijven dan omliggende gemeenten. Bedrijven hebben nu eenmaal liever Utrecht op hun naamkaartje staan dan de naam van een kleine buurgemeente.

De samenwerking die beoogd wordt door het rapport Noordanus is veel interessanter voor buurgemeenten van Utrecht (zoals Nieuwegein, Houten, Maarssen en IJsselstein) dan voor Utrecht zelf. De gemeente Utrecht (2009) beschrijft dit momenteel als 'tien stappen te ver', wat al ondubbelzinnig aangeeft hoe lastig dit te realiseren is in de regio. Op Lage Weide is de gemeente



wel intensief bezig om samen te werken met het bedrijfsleven aldaar, maar om dingen echt regionaal op te pakken gaat hen nog 'een brug te ver'.

Toch denkt niet iedereen er zo over (Brecheisen, 2009). Er liggen best wat mogelijkheden voor samenwerking tussen Utrecht en Nieuwegein omdat beide steden dicht tegen elkaar aanliggen en Nieuwegein ook behoorlijk wat terrein heeft tegen de grens met Utrecht aan. Er is onderling ook behoorlijk wat overloop geweest. Toen het in Utrecht behoorlijk vol zat wat kantoorruimte betreft, keek men dikwijls naar mogelijkheden in Nieuwegein. Momenteel is dat weer een stuk minder en staat ook een heel groot deel van Nieuwegein leeg. Er is genoeg ruimte en om op termijn delen van het vastgoed te gaan vervangen. Een goede optie is een terrein op de grens van Utrecht en Nieuwegein ontwikkelen bestemd voor milieucategorie vier bedrijven waarbij allebei de gemeenten een deel van het terrein 'nemen'.

Maar zoals gezegd ziet de gemeente Utrecht de meerwaarde hiervan niet. Het zou misschien voor een aantal kleine gemeenten heel handig zijn maar Utrecht is erg groot en de problematiek is ook geheel anders. Astrid Renne (gemeente Utrecht, 2009): *"Ik kan me ook voorstellen dat als wij bijvoorbeeld zouden samenwerken met Nieuwegein en Houten, dat zij ons ook aankijken van: moeten wij nu investeren in jullie oude terreinen? Want Nieuwegein heeft er nog wel een paar maar Houten heeft al helemaal geen oude terreinen. De terreinen daar zijn allemaal van 40 jaar later. Lage Weide dateert uit een tijd dat Nieuwegein nog helemaal niet bestond. De problematiek is dus totaal anders."*

Rudo Verhoef van het BRU (2011) denkt er hetzelfde over: *"Een ontwikkelingsmaatschappij is zo'n groot ding en als je ziet wat Utrecht voor kennis heeft, die hebben daar niets aan. We hebben weleens gemeenten ondersteund, dan regelen wij dat een aantal specialisten zoals managers projectleiders en bestemmingsplanexperts worden ingehuurd. Als we dat doen zitten zij voor 80% van de tijd in de kleine gemeenten rond Utrecht. Utrecht bezit die capaciteit en kennis zelf al. Utrecht heeft geld genoeg, zijn zelfstandig en professioneler dan de andere gemeenten."*

Duidelijk is dus in ieder geval dat regionale samenwerking niet zomaar tot stand kan komen en daarnaast verschilt het ook per regio wat de mogelijkheden zijn. In Utrecht ziet het er de komende jaren in ieder geval niet naar uit dat er intensief regionaal samengewerkt gaat worden.

Daar is de stad Utrecht te verschillend en te groot voor in vergelijking met haar omgeving. Het levert eerder problemen en spanningen op dan dat er vooruitgang geboekt kan worden en het een meerwaarde heeft, is de vigerende gedachte.

### **Herstructurering op de bedrijfsruimtemarkt**

Aangezien Utrecht een aantal verouderde bedrijventerreinen kent, zijn er ook hier problemen met de veroudering, verpaupering en in sommige gevallen leegstand. Zoals gezegd, valt het afgezet tegen de landelijke situatie nog enigszins mee. In het verleden hebben gemeenten in Nederland te weinig rekening gehouden met de kosten van onderhoud en de levensverwachting van bedrijventerreinen. In Utrecht worden nu ook veel nieuwe terreinen aangelegd terwijl de oudere terreinen voor het grootste gedeelte nog in gebruik zijn in verband met de grote vraag en het tekort aan aanbod in de regio. Waar in andere gemeenten sloop en grootschalige herstructurering hoog op de agenda staat is dit in Utrecht in veel mindere mate aan de orde (Gemeente Utrecht, 2009). Het probleem door de krapte is met name dat bedrijven in Utrecht waarschijnlijk al blij zijn als ze iets vinden ongeacht of dit op een verouderd of een nieuw terrein is. Daarnaast kunnen sommige bedrijven het zich niet veroorloven om zich op een nieuw terrein te vestigen. Hierdoor blijven onder andere de economisch zwakkere bedrijven achter op verouderde terreinen. Vaak wordt bij herstructurering vooral gekeken naar de fysieke omgeving van het terrein en de gebouwen maar niet zozeer naar een vernieuwing van de gevestigde bedrijven. Met andere woorden: veroudering van een bedrijventerrein wordt niet altijd veroorzaakt door zichtbare factoren als bebouwing, leegstand en onderhoud maar kan ook veroorzaakt worden door de kenmerken van de bedrijven die in de panden gevestigd zijn. De markt is structureel aan het veranderen waardoor er steeds meer behoefte gaat komen aan hoogwaardige terreinen en logistieke bedrijfsruimte in plaats van aan gemengde terreinen.

### **Ontstaan van de problemen**

De meeste bestaande bedrijventerreinen in Utrecht stammen uit de jaren '60 en '70 van de vorige eeuw. Deze terreinen waren bestemd als uitgifte van grond voor bedrijven die op dat moment in de stad zelf gevestigd waren. De stad was bezig met urbanisatie en deze terreinen lagen aan de stadsranden. De ontwikkelingen van hinder,- en milieucategorieën zorgden in de woongebieden voor problemen met bewoners. Het idee was erg simpel: er werd door de gemeente een polder ontwikkeld, vervolgens kon de grond opgekocht worden en daarna worden uitgegeven en een

bedrijf kon zich vestigen. Dit stemde alle partijen tot tevredenheid. Over het algemeen werden kleinere bedrijfshallen aangeboden van 300m<sup>2</sup> bedrijfsruimte en 150m<sup>2</sup> kantoorruimte daarbij. Deze hallen sloten goed aan op de behoeften van de vertrekkende bedrijven uit het stadscentrum en de woonwijken. Bovendien kostte het weinig geld. Veel van dit soort bedrijfspanden staan er nog steeds, maar zijn volstrekt gedateerd. Er is tussendoor regelmatig aan geklust en verbouwd maar de kwaliteit blijft matig. Het grote probleem is tevens dat er wel nog steeds nieuwe grond werd uitgegeven waarop nieuwe, relatief goedkope, bedrijfsruimte werd ontwikkeld. Dit resulteerde de afgelopen decennia regelmatig in het fenomeen dat van Dinteren (2008-3) treffend omschrijft als 'bedrijven als sprinkhanenplaag': de huidige bedrijfshuisvesting voldoet niet meer, er wordt nieuwe grond uitgegeven, bedrijven pakken hun spullen op en vertrekken naar de nieuwbouw omdat het er daar weer netjes uitziet. En tien jaar later herhaalt het fenomeen zich weer.

### **Upgraden van bedrijventerreinen**

Een belangrijk middel om dit soort ontwikkelingen in de toekomst te kunnen voorkomen is het upgraden van terreinen en dan met name de nieuwe terreinen. Een goed voorbeeld hiervan zijn verschillende bedrijventerreinen in Houten (Ronde Deel en de Schaft) waar de gemeente zorgt voor een hoogwaardige gevel bij de panden die sterk bijdraagt aan een betere uitstraling van het totale terrein (zie figuur X). De voorzijde doet denken aan het aanzicht van een kantoor terwijl duidelijk zichtbaar is dat daarachter een 'normale' bedrijfsshal ligt. De bedoeling was om het bij praktisch alle bedrijfspanden daar te realiseren, maar dat is helaas enigszins afgezwakt doordat niet alle bedrijven aan de eisen van de gemeente konden voldoen.

**Figuur 3.2: Bedrijfspand met kantoorachtige façade in ontwikkeling (Houten)**



*Bron: Postma Makelaars, 2010*

Toch zijn daar over het algemeen bedrijven gevestigd met een kantoorachtige façade terwijl daarachter ‘gewoon’ een bedrijfshal gevestigd is, die in dit geval een stuk minder opvalt. Zo wordt op een relatief simpele manier een stuk meer cachet aan een bedrijventerrein gegeven.

### **Huidige herstructurering Utrecht**

Een belangrijke herstructurering die momenteel in Utrecht in uitvoering is betreft de bedrijfsterreinen Lage Weide en Cartesiusweg. In uitvoering houdt daarbij in dat er gewerkt wordt aan de wegen, groenvoorziening, parkeergelegenheid en andere zaken die vallen onder de openbare ruimte. Een andere belangrijk onderdeel van de herstructurering is de haven die Lage Weide bezit aangezien dit één van de grootste binnenhavens van Nederland is qua omzet en overslaghoeveelheid (Gemeente Utrecht, 2009). De haven was sterk verouderd aangezien de schepen te groot zijn geworden voor de diepgang die het Uraniumkanaal biedt, en de kades te zwak en niet langer ingericht waren op de toenemende overslag. Om dit te verhelpen zijn de afgelopen twee jaar de kades aangepast en versterkt en zijn er diepere damwanden geslagen. In 2009 is tevens begonnen met het uitdiepen van het kanaal zodat ook de diepere zeeschepen binnen kunnen varen. Een andere belangrijke herstructurering betreft het bedrijfsterrein Overvecht. In samenwerking met het bedrijfsleven aldaar is een visieontwikkeling opgesteld om te bekijken wat de mogelijkheden zijn. Als de herstructurering op Lage Weide en Overvecht gerealiseerd is zal er pas gekeken worden naar Oudenrijn.

### **Verrommeling**

Vanuit het Rijk wordt gehamerd op het tegengaan van de verrommeling van Nederland. Een belangrijke oorzaak van deze verrommeling is het feit dat er overal in het land grote ‘distributiedozen’ worden neergezet die langzaam aan elkaar vastgroeien. De aanleg van deze ‘dozen’ is relatief goedkoop dus wordt veelal voorbijgegaan aan het feit dat er wellicht nog geschikte bestaande locaties zijn en maar gewoon nieuw(bouw) ontwikkeld. Omdat de metrages van deze distributiecentra zo groot zijn gaat het bij de leegstand vaak ook direct over een fors aantal meters. Probleem bij deze panden is ook nog eens dat ze vaak ontwikkeld zijn voor een specifieke gebruiker. Deze specifiek ontwikkelde projecten kunnen, als er niet veel aanpassingen worden gedaan, moeilijk gebruikt worden voor een eventuele tweede gebruiker. Als bijvoorbeeld een grote distributeur vertrekt uit een enorme hal, dan is deze hal helemaal op distributie toegespitst. De enige optie, naast sloop of grootschalige herstructurering, is dan dat er een hele

grote andere distributeur intrekt. Die zijn er wellicht wel, maar die moeten maar net de behoefte hebben om te verhuizen en niet onlangs elders gevestigd zijn, kortom die kans is erg klein. Als zoiets lagere tijd duurt, komen de ontwikkelaars in beeld. Het pand staat structureel leeg, de huurprijzen dalen en beleggers komen erachter dat deze ontwikkeling absoluut niet goed is voor hun vastgoedportefeuille.

Deze zogenaamde oudbouw, en dan zowel de grote distributiehallen als ook de kleinere panden, raakt men aan de straatstenen niet meer kwijt. Deze panden staan leeg, zijn zwaar verouderd, vaak te laag, moeilijk indeelbaar en ook de infrastructuur is niet meer goed. Vaak is de enige optie deze panden slopen en er iets nieuws voor in de plaats zetten. Als dit op grote schaal gebeurt is er wellicht niet eens een compleet nieuwe bedrijfsterreinenstructuur nodig maar voldoen deze meters al grotendeels aan de vraag. Uiteraard geldt dit niet voor de hele grote distributiebedrijven; deze hebben grote buitenterreinen nodig voor hun huisvesting, wat ook vaak een lastiger opgave blijkt te zijn.

### **Toekomstige ontwikkelingen**

De stad Utrecht kan het zich ruimtelijk niet veroorloven om overal maar gewoon vastgoed te ontwikkelen. Het heeft daarvoor simpelweg niet de ruimte. In Utrecht wordt daarom meer gesproken over inbreiding in plaats van uitbreiding. Om deze reden wordt fors geïnvesteerd in bestaande locaties, en dan vooral in Lage Weide, waar veel distributiebedrijven gevestigd zijn.

Dit betekent niet dat er geen nieuwe terreinen in ontwikkeling of uitgifte zijn in Utrecht, want zoals eerder in dit hoofdstuk aangegeven zijn die er wel degelijk. Met name aan de kant van Leidsche Rijn wordt een aantal locaties ontwikkeld. Het gaat dan om Haarrijn (hoogwaardig bedrijventerrein met een lage milieuhinder categorie), Wetering-Noord (gemend bedrijventerrein wonen en werken) welke bijna geheel is uitgegeven en Wetering-Zuid welke eigenlijk het midden houdt tussen kantoorlocatie en bedrijventerrein. Laatstgenoemde is nog in uitgifte waarbij het gaat om de bouw van een ziekenhuis met daaromheen gezondheidsinstituten om een zogenaamd 'gezondheidscluster' te creëren.

### **3.3 Bedrijfsverzamelgebouwen: vorm van verkantoring**

#### **Inleiding**

Binnen de markt van vastgoed nemen bedrijfsverzamelgebouwen een belangrijke plaats in, in de gemeente Utrecht. De gemeente Utrecht (Vastgoedmonitor Utrecht, 2009) hanteert voor bedrijfsverzamelgebouwen de volgende definitie:

*'Een door één instantie beheerd gebouw met een centrale entree, waarin kantoorruimte en/of bedrijfsruimte wordt aangeboden aan een substantieel aantal kleinschalige (< 150 m<sup>2</sup>) zelfstandige ondernemingen, eventueel aangevuld met gemeenschappelijke diensten.'*

Ieder bedrijfsverzamelgebouw heeft eigen specifieke kenmerken maar over het algemeen gelden wel een aantal overeenkomsten:

- De ruimtes die aangeboden worden zijn flexibel. Dat betekent dat er units van verschillende grootte beschikbaar zijn en tevens dat een bedrijf dat zich snel uitbreidt, de gehuurde ruimte ook vaak gemakkelijk kan uitbreiden.
- De huurcontracten in bedrijfsverzamelgebouwen zijn over het algemeen voor een korte periode en er is een grote flexibiliteit in het opzeggen hiervan. Zo is de drempel om een unit te huren laag en kan een bedrijf ook gemakkelijk vertrekken, mocht dat om wat voor reden dan ook nodig zijn.
- Er worden gemeenschappelijke services en diensten aangeboden zoals een centrale receptie, vergader- en andere gemeenschappelijke ruimtes, beveiliging- en schoonmaakkosten, gebruik van apparatuur, et cetera.

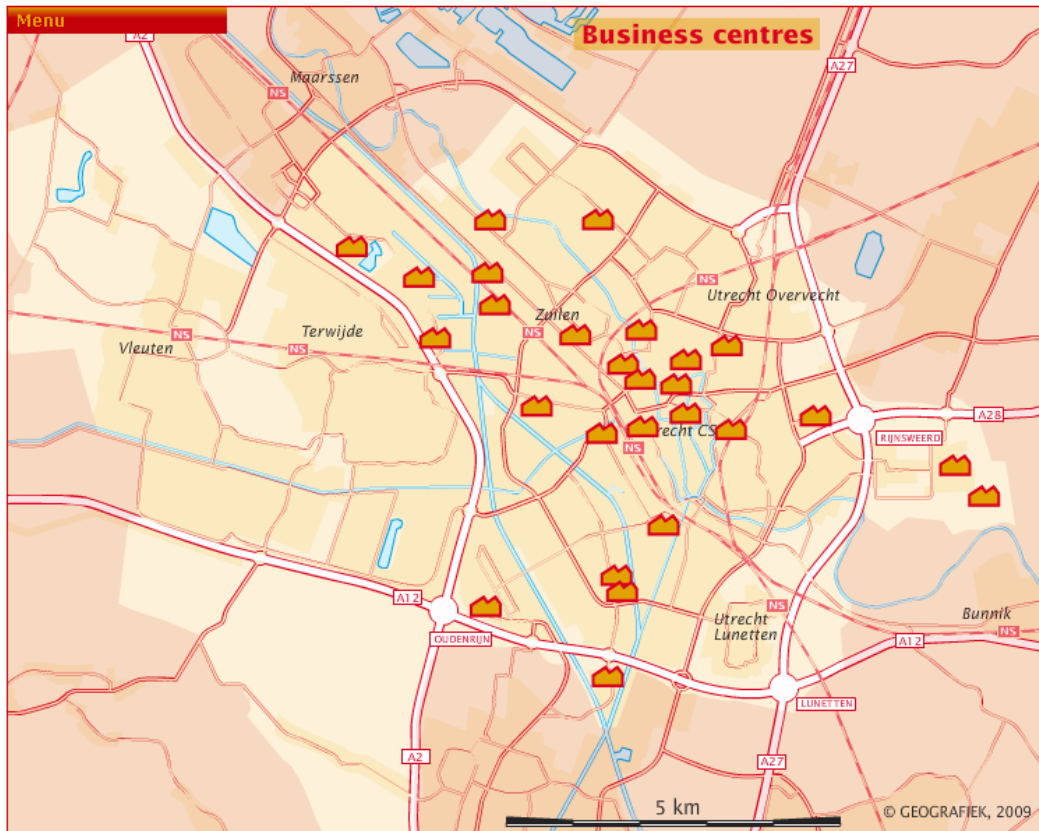
Een lastig probleem bij het aanduiden van bedrijfsverzamelgebouwen is aan te geven wat voor type gebruikers er nu in zitten, en wat dus de doelgroep is, of zou moeten zijn. Over het algemeen zijn het dienstverlenende bedrijven die je zou kunnen omschrijven als kantoorhoudend. Toch is er regelmatig een atelier of opslagruimte aanwezig wat dus meer neigt naar een bedrijfsuitstraling. Bedrijven in bouw, productie, installatie, onderhoud of handel zijn over het algemeen niet geschikt om te vestigen in een bedrijfsverzamelgebouw. Zij krijgen logistieke problemen, zeker als het gaat om laden en lossen. Een eigen ingang op de begane grond is dan bijvoorbeeld vaak een minimale vereiste.

### 3.3.1 Bedrijfsverzamelgebouwen in Utrecht

De gemeente Utrecht onderscheidt, naar aanleiding van de eigen definitie, vijftien bedrijfsverzamelgebouwen in de stad (figuur X). Daarbinnen hebben er tien een algemene functie, dus geschikt voor allerlei verschillende soorten bedrijvigheid, en vijf hebben een specifieke functie, dus geschikt voor bedrijven met een specifiek concept, uit een bepaalde sector of met een bepaalde doelgroep. Van de tien algemene gebouwen zijn er zes met overheidssteun tot stand gekomen, van de specifieke vijf is dat er slechts één. Dit is het Utrecht Science Park op de Uithof, de andere vier richten zich op het bovensegment van de kantorenmarkt. Die overheidssteun is bedoeld om de huur, de doelgroep en de verblijfsduur te reguleren en te zorgen voor een goede doorstroming. Door bepaalde voorwaarden te stellen probeert de overheid de beschikbare ruimte zoveel mogelijk ten goede te laten komen aan kleinschalige, startende en doorstartende ondernemingen in Utrecht.

Het totale oppervlak netto verhuurbare ruimte in de bedrijfsverzamelgebouwen in Utrecht bedraagt bijna 44.000m<sup>2</sup>.

**Figuur 3.3: Utrechtse bedrijfsverzamelgebouwen**



Bron: Gemeente Utrecht, 2009

### Algemene bedrijfsverzamelgebouwen

In figuur 3.3 zijn enkele kenmerken van de algemene bedrijfsverzamelgebouwen in Utrecht getoond. In de tien algemene bedrijfsverzamelgebouwen die Utrecht kent, waren medio 2009 in totaal 412 bedrijven gevestigd en waren ongeveer 2.000 mensen werkzaam. Deze aantallen zijn sterk variërend aangezien de kantoorruimte varieert en de bedrijven zich vaak ook nog in de opstart- of ontwikkelingsfase bevinden. Ook de oppervlakte van de verschillende units verschilt per gebouw. Zo is de kleinste unit die wordt aangeboden een unit in het gebouw Ultra Trajectum (10 m<sup>2</sup>) en de grootste unit is er één bij de Goeman (1.000 m<sup>2</sup>). Het aantal units varieert ook van 21 (Ultra Trajectum) tot 139 in Bedrijvensentrum Lombok. Het totale aantal units is ongeveer 700. (Vastgoedmonitor Gemeente Utrecht, 2009).

**Figuur 3.3: Kenmerken algemene bedrijfsverzamelgebouwen**

Algemene bedrijfsverzamelgebouwen in Utrecht per september 2009						
	op- levering	Kantoor/ Bedrijf/ Combi- natie	vvo (m <sup>2</sup> )	grootte units (m <sup>2</sup> vvo)	aantal units	aantal werkzame personen 2008 (PAR)
Bedrijvensentrum NewElement Utrecht Zuid	1987/9	K	4.426	24 – 300	flexibel	284*
Bedrijvensentrum Hooghiemstra	1990	C	5.130	20 – 150	90	197
Bedrijvensentrum Vechtenstein	1993	C	1.222	17 – 105	25	79
Office2start Business Centre – Utrecht	1995	C	4.961	v.a. 25	60	125
Ultra Trajectum	1997	K	500	10 – 25	21	8
Bedrijvensentrum Vondelparc	2001	K	5.460	19 – 100	75	194
Bedrijvensentrum Lombok	2001	K	3.791	14 – 63	139	243
Lumax	2004	C	2.350	19 – 110	44	123
Ondernemerscentrum Trade Point	2006	C	4.000	v.a. 25	>100	782
Bedrijvensentrum NewElement De Goeman	2008	K	5.610	22 – 1.000	100	284*

Bron: Gemeente Utrecht, Provinciaal Arbeidsplaatsen Register  
\*aantal werkzame personen New Element Utrecht Zuid + De Goeman

Bron: Gemeente Utrecht, 2009



### Specifieke bedrijfsverzamelgebouwen

In figuur 3.4 zijn enkele kenmerken van de specifieke bedrijfsverzamelgebouwen in Utrecht getoond. Van de vijf specifieke bedrijfsverzamelgebouwen zijn er vier gericht op het topsegment van de kantorenmarkt. Het grote verschil met de algemene gebouwen is dat de aanbieders van de specifieke ruimtes ingerichte kantoorruimte aanbiedt. Daarnaast is de flexibiliteit van de ruimte, het contract en de eventuele diensten voor veel kantoorhoudende bedrijven aantrekkelijk. In Utrecht zijn deze gebouwen onderdeel van internationale ketens. Drie van de vier zijn onderdeel van Regus en één van Taminiau. Beide organisaties hebben zowel in Nederland als internationaal honderden business centers of anderszins vergelijkbare locaties.

**Figuur 3.4: Kenmerken specifieke bedrijfsverzamelgebouwen Utrecht**

	op- levering	Kantoor/ Bedrijf/ Combinatie	vvo (m <sup>2</sup> )	grootte units (m <sup>2</sup> vvo)	aantal units	aantal werkzame personen 2008 (PAR)
Regus Business Center (Hojel City Center)	1994	K	1.400	16 – 120	24	183
Regus Business Center (Zengebouw)	1999	K	1.521	16 – 50	59	291
Taminiau Business Service	1991	K	800	16 – 50	32	31
Biopartner Center Utrecht (Incubator)	2004	C	2.000	20 – 200	variabel	180
Regus Business Center Papendorp	2008	K	690	8 – 22	81	

Bron: Gemeente Utrecht, Provinciaal Arbeidsplaatsen Register

Bron: Gemeente Utrecht, 2009

Het type bedrijf dat zich in de specifieke bedrijfsverzamelgebouwen vestigt verschilt uiteraard van de bedrijven die zich in de algemene gebouwen vestigen. Er is toch meer sprake van echte kantoorfuncties. De crisis heeft er enerzijds voor gezorgd dat er links en rechts wat ruimte wordt afgestoten maar doordat er veel beweging is op de markt levert het aan de andere kant van de markt ook weer nieuwe vraag op. Bedrijven die een eigen kantoor hadden betrokken moeten regelmatig, en zeker in economisch mindere tijden, terugkeren naar tijdelijke, flexibele kantoorruimte vanwege noodzakelijke inkrimping. Regus verwacht de komende tijd twee keer zoveel opzeggingen maar daarnaast ook twee keer zoveel aanvragen en ook Taminiau geeft aan dat er voorlopig nog voldoende aanvragen zijn, maar ook voldoende ruimte om aan deze vraag te kunnen voldoen. Flexibiliteit in deze markt is hetgeen de huurders nu nodig hebben. Het is immers veelal lastig in te schatten hoe de markt, en daarmee de bedrijven, zich de komende jaren zullen ontwikkelen. (Vastgoedmonitor Gemeente Utrecht, 2009).

### 3.3.2 Ontwikkelingen op de markt voor bedrijfsverzamelgebouwen

De markt voor bedrijfsverzamelgebouwen in Utrecht heeft zich de laatste jaren stormachtig ontwikkeld. Deze ontwikkeling doet zich de laatste tien jaar al voor met nog een extra stroomversnelling in de afgelopen paar jaar. Het pand van Hooghiemstra (figuur 3.5) was één van de eerste panden dat in gebruik werd genomen als bedrijfsverzamelgebouw en momenteel huisvest het gebouw ruim 90 kantoren. Het is bedoeld voor kleine metrages (tussen de 20 m<sup>2</sup> en 100 m<sup>2</sup>) waar dus logischerwijs ook kleine bedrijven in gevestigd zijn. De trend in vastgoedontwikkeling van de laatste jaren is geweest dat het verhuren met name om grote metrages ging met één huurder en voor langere tijd. De ontwikkeling in de economie is alleen dat bedrijven steeds meer gaan outsourcen en dus eerder een minder grote onderneming worden. Steeds meer kleine bedrijven doen voor hen de dienstverlening en bepaalde services. Er zijn, en met name ook in Utrecht, al veel van dit soort bedrijven maar de markt daarvoor is dus alleen maar groeiende, mede veroorzaakt door een grote hoeveelheid zelfstandige ondernemers. (Van Barendrecht, 2009). Er zijn verschillende partijen die in dit segment van de markt actief zijn en ieder mikt ook op een bepaald doelgroep. Zo is Regus een partij die zich met name bezighoudt met flexibele kantoorruimte voor zakelijke dienstverlening, dus de bovenkant van de markt, terwijl Hooghiemstra zich meer richt op de andere kant van de markt in de vorm van kleine zelfstandigen en de creatieve sector.

**Figuur 3.5: Bedrijfsverzamelgebouw Hooghiemstra**



*Bron: website Hooghiemstra, 2010*

Tussen deze beide uitersten zit nog een heel scala van bedrijfsverzamelgebouwen en bedrijven die een bepaald profiel hebben en zich deels of geheel richten op een bepaald marktsegment.

De stormachtige ontwikkeling komt dus eigenlijk simpelweg omdat aan de ene kant meer bedrijfjes zijn en de grote vastgoedpartijen dit laten liggen. Partijen zoals Regus of een stichting als Hooghiemstra pakken het wel op en veranderen een oud bedrijfsgebouw of oude bedrijfshal om tot kantoorgebouw, of delen een nieuw pand zo in dat er allerlei verschillende gebruikers, die slechts een klein gedeelte nodig hebben, in kunnen (Multi-tenant). Flexibiliteit is voor deze partijen ook geen enkele probleem terwijl grote vastgoedpartijen dit vaak niet kunnen bieden.

Het lijkt erop alsof de markt voor bedrijfsverzamelgebouw/kleinschalig kantoorruimte profiteert van de mismatch die er is op de kantorenmarkt. Het onderzoek van Atzema et al. (2006) onderschrijft dit in ieder geval. Daarin wordt gesteld dat bedrijfscentra vooral voorzien in de behoeften van kleine jonge bedrijven waarvoor de 'gewone' kantorenmarkt te weinig huisvestingsmogelijkheden voor biedt. De traditionele verhuurders, in de vorm van institutionele beleggers, zijn niet erg happig op zeer kleine huurders vanwege onzekerheden, risico's en hoge kosten bij kleine eenheden. Anderzijds zien de huurders zelf ook op tegen de lange huurcontracten die deze beleggers willen afsluiten. Er zijn wel aanbieders van flexibele kantoorruimte (zoals Regus) maar die zitten in het hoogwaardige segment, dat voor veel kleine en startende bedrijven te duur is.

Toch zijn er meer aspecten aan verbonden en is het de vraag of het wel helemaal een verkeerde match is. Het blijft altijd een situatie die aan vele factoren onderhevig is; zo zou een bedrijfsverzamelgebouw als dat van Hooghiemstra bijvoorbeeld op Papendorp hoogstwaarschijnlijk niet vollopen, terwijl een pand van Regus waarschijnlijk wel een succes zou kunnen zijn. Zij zitten in de zakelijke dienstverlening en die willen het liefst op Papendorp zitten. In een onderzoek van de Universiteit Utrecht (Atzema et al, 2006) is, in opdracht van Hooghiemstra, onder huurders gevraagd waarom zij uiteindelijk hebben gekozen voor een bedrijfsverzamelgebouw. De bedoeling van het concept is in principe dat het bedrijf een springplank wordt geboden door het aanbieden van flexibele huurcontracten (opzegtermijn van een half jaar), aantrekkelijke huurprijzen (startsubsidie in huurprijs gedurende eerste vijf jaar) en diverse 'in-house' voorzieningen (receptie, vergaderruimte, parkeergelegenheid et cetera).

De voornaamste reden van vestiging is uiteindelijk de locatie gebleken, gevolgd door de factor prijs. Een schitterende locatie met een te hoge prijs zal voor dit soort bedrijven toch ook niet aantrekkelijk zijn. En een locatie is toch ook op verschillende manieren te beoordelen. Midden in

het centrum van Utrecht heeft voordelen qua uitstraling en centrale ligging maar ook nadelen qua bereikbaarheid met de auto en parkeergelegenheid. Een locatie dicht tegen het centrum aan is eigenlijk het beste voor bedrijfsverzamelgebouwen. (Van Barendrecht, 2009) Dit wordt beaamt door TCN (2009) waarbij wordt afgevraagd wat nu eigenlijk de binnenstad van Utrecht is gezien de huidige ontwikkelingen en uitbreidingen. Als het gaat om het stadscentrum is dat uiteraard een mooie locatie maar ook één waar gemiddeld zes euro per uur betaald wordt om de auto te kunnen parkeren en daarnaast lastig te bereiken. De andere kant is dat de aanrijdroute wel weer wat anders is dan wanneer een pand buiten het stadscentrum gevestigd is. Representativiteit is overigens ook een belangrijke factor. Bedrijvencentra zijn prima locaties om klanten te ontvangen en bedrijven maken hier dankbaar gebruik van de gedeelde voorzieningen.

### **3.3.3 Van bedrijfspand naar verzamelgebouw**

Het komt regelmatig voor dat van een bedrijfspand een verzamelgebouw wordt gemaakt hoewel dat bij echte bedrijfshallen toch vaak wat lastiger is vanwege vergunningen en technische ongemakken (zoals bijvoorbeeld een geveldoorbraak). Het kan alleen in bepaalde panden die een goede 'schil' hebben, door er nieuwe vloeren in te leggen. Een pand met als 'schil' een staalconstructie kan problemen opleveren als er in de toekomst kantoor gehouden moet worden. De enige optie is dan om het hele dak open te maken; of er moet een bouwvergunning aangevraagd worden om de gevel te wijzigen. Het laatste kan bij een lokale overheid nog regelmatig tot problemen leiden. Als er namelijk ergens kantoren ontwikkeld worden bij het bedrijfsleven dat daar al gevestigd is, ontstaan er problemen. Het gaat nu eenmaal niet goed samen als een oplegger van twintig meter een bedrijventerrein op wil rijden en er staan 200 geparkeerde auto's die dat nagenoeg onmogelijk maken. Het kan eventueel wel een oplossing zijn voor panden waar anders eigenlijk niets meer mee gedaan kan worden. (Brecheisen, 2009) Toch blijkt het in de praktijk vaak lastig dit soort panden te vinden. De leegstaande panden die er zijn, zijn vaak geen alternatief want deze staan meestal op minder geschikte locaties en zijn niet representatief genoeg. (Atzema et al, 2006). Toch betekent dit dat er wel degelijk kansen liggen als er een pand in de nabije toekomst vrij lijkt te komen. De markt kennen en bovenop de ontwikkelingen zitten is dus een absolute vereiste om de eventuele 'parels' die beschikbaar komen te verbouwen of om te zetten naar een bedrijfsverzamelgebouw.

Het atelierbeheer in Utrecht, waaronder Stichting Sofia en SWK ateliers, vertimmerd ook regelmatig oude scholen en oude fabrieken naar ateliers voor kunstenaars en ambachtslieden die van alles fabriceren, kloppen, boren, zagen, schilderen en dergelijke; meestal op tijdelijke basis. Deze sector, mits de geluidsoverlast niet te groot is, kan wel redelijk goed gecombineerd worden met zowel bedrijfsfuncties als kantoorfuncties. Sommige complexen worden al jarenlang op deze manier gebruikt, zeker wanneer het gaat om een monumentaal pand dat niet zomaar gesloopt kan worden. (Brecheisen, 2009)

In veel van dit soort panden is het wel begonnen met echte ambacht en fabricage met de hand maar inmiddels gaat ook daar bijna alles met de computer en is van echte bedrijfsruimte geen sprake meer: er vindt een verschuiving plaats waarbij kleinschalige bedrijfsruimte steeds meer opschuift richting een functie als kantoorruimte.

Eén van de doelen van een bedrijfsverzamelgebouw is om een bepaalde synergie te creëren tussen de verschillende bedrijven die gevestigd zijn in een pand. Het is voor netwerkvorming een pre als je in een centrum bedrijven met aanvullende specialisaties zijn gehuisvest. Of dit op grote schaal plaatsvindt, is ten eerste lastig te onderzoeken en ten tweede hangt het sterk van het type ondernemers en bedrijven af. Bedrijfsverzamelgebouwen hebben over het algemeen een bepaalde uitstraling die je ook terugziet in het grootste gedeelte van de gebruikers. Zo heeft Hooghiemstra een meer creatieve uitstraling, waar ontwerpers en kunstenaars onder andere zitten, waardoor het wat hipper en meer trendy is dan bijvoorbeeld Vondelparc (figuur 3.6) waar meer zakelijke dienstverlening (advocaten, consultants) gevestigd is. Bij eerstgenoemde zoekt men elkaar op voor bepaalde zaken en werkt men af en toe samen terwijl dat bij laatstgenoemde veel minder het geval is, met name doordat het daar gaat om een andere soort ondernemer.

**Figuur 3.6: Bedrijfsverzamelgebouw Vondelparc**

*Bron: website Vondelparc, 2010*

Naast het creëren van synergie tussen de verschillende bedrijven in een bedrijfsverzamelgebouw dient het pand, zoals eerder aangehaald, met al haar mogelijkheden en faciliteiten en ondersteuning ook als springplank voor jonge, kleine ondernemingen. Het idee van een springplank is daarbij dat de bedrijven gaan groeien en uiteindelijk als volwassen en zelfstandig bedrijf vertrekken om zich elders te vestigen. Toch wijst onderzoek in de bedrijfsverzamelgebouwen Hooghiemstra en Vondelparc (Atzema et al, 2006) uit dat meer dan de helft van de bedrijven aldaar vrijwel geen groei van de werkgelegenheid vertoont gedurende het verblijf in het bedrijfsverzamelgebouw. Daartegenover staat wel dat 60% van de bedrijven realiseert over de laatste drie jaar een omzetgroei van meer dan 20%. Bovenstaande cijfers kunnen deels worden toegeschreven aan het feit dat veel ondernemers geen groei nastreven. Er zijn wel ambitieuze ondernemers die wel groei van personeel en omzet nastreven maar ook velen die alleen de omzet willen laten stijgen (de uitbesteders) en de grootste groep (50%) die eigenlijk niet echt overtuigd één van beide doelen nastreeft (de tevreden ondernemers). Eén van de conclusies is dan ook dat groei van de bedrijven niet kan worden toegeschreven aan het al dan niet vestigen in een bedrijfsverzamelgebouw.

Een bijkomend probleem voor groeiende bedrijven in bedrijfsverzamelgebouwen is de beperkte ruimte die beschikbaar is. Als een bedrijf groeit heeft het vaak ook meer ruimte nodig en het is

vaak niet mogelijk een tweede ruimte in hetzelfde pand te betrekken, laat staan dat deze ruimtes naast elkaar gelegen zijn. Bovendien zal een bedrijf meer en meer gebruik willen maken van de beschikbare algemene ruimtes maar deze zijn uiteraard lang niet altijd op de gewenste momenten beschikbaar en dit betekent tevens dat de huur omhoog gaat. Bij voortgaande groei ziet een bedrijf zich dus vaak genoodzaakt om te vertrekken, terwijl het hier misschien nog net niet helemaal klaar voor is. Dit min om meer gedwongen vertrek van levensvatbare bedrijven ontkent de gunstige marktervaring die bedrijven tijdens hun verblijf in een bedrijfsverzamelgebouw opdoen en die mede tot uiting komt in het onderling netwerken van de in het gebouw gevestigde bedrijven. De doorstroming stagneert als gevolg van een te krap aanbod van kleine metrages en het uitblijven van investeringen van de commerciële markt om hier verandering in te bewerkstelligen. Het resultaat is dat een aanzienlijk deel van de ooit gestarte bedrijven na afloop van de gestelde contracttermijn terugkeert naar de woning. Deze bedrijven zijn vaak rijp en stabiel en van groot belang voor de stedelijke economie. Wellicht is het een mogelijkheid voor bedrijvencentra om zich niet alleen op de startende bedrijven te richten maar ook op die van rijpe, stabiele bedrijven die willen doorgroeien, naar het lijkt een duidelijke nichemarkt. Er moet dus een verruiming komen in het aanbod voor huurders in het middensegment en omdat de vrije markt hier eigenlijk niet op inspringt, liggen er wellicht mogelijkheden voor de bedrijfsverzamelgebouwen. Een goede mogelijkheid hiervoor zou zijn om een nieuw pand in te richten speciaal gericht op deze bedrijven. Dit zou dan een bedrijvencentrum kunnen worden met alle voordelen van de bedrijfsverzamelgebouwen zoals die nu al aanwezig zijn maar dan met een permanente verblijfsduur, marktconforme prijzen en eventueel in samenwerking met een commerciële vastgoedpartij.

Het vestigen in een bedrijfsverzamelgebouw is over het algemeen wel aan regels gebonden. Hooghiemstra en Vondelparc hanteren een maximale verblijfsduur van drie keer vijf jaar dus vijftien jaar maximaal. Een jaar voordat een vijfjarig periode afloopt wordt er gesproken over een eventuele verlenging en na deze periode moeten bedrijven in principe vertrekken. Uiteraard kan in bijzondere gevallen besloten worden om de regels hiervoor te versoepelen, bijvoorbeeld ten tijde van een recessie waarbij men de bedrijven juist graag langer vast wil houden om eventuele leegstand te voorkomen. Maar voorlopig is dat niet aan de orde en bestaan er juist wachtlijsten voor bedrijven die in een bedrijfsverzamelgebouw willen trekken.

De dienstverlenende sector in Nederland blijft groeien dus ook, en wellicht zelfs met name, ook in Utrecht. Utrecht zal dus in de toekomst eerder meer dan minder een kantoorstad worden. Van nature is Utrecht altijd al een stad van kennis en cultuur geweest. Er leven vele studenten en er is veel creativiteit aanwezig maar er wordt misschien wel te weinig gedaan om nieuwe bedrijven en ondernemingen aan de stad te binden. Studenten die net afgestudeerd zijn of iets nieuws beginnen moeten kansen en mogelijkheden geboden worden om dat op een goede manier in Utrecht te doen. Utrecht heeft veel potentie, en hoewel het wat dit betreft hoogstwaarschijnlijk nooit als Amsterdam zal worden, liggen er zeker nog uitdagingen en valt er ook nog een behoorlijke winst te behalen. Zoals eerder aangehaald valt één van de speciale bedrijfsverzamelgebouwen wat uit de toon. Dit is het Bio Partner Center Utrecht op de Uithof waar in ieder geval wel een handreiking wordt gedaan naar studenten of net afgestudeerden die graag willen ondernemen.

### **3.3.4 Zoom 1: BioPartner Center Utrecht**

Dit center valt zoals gezegd buiten de andere vier speciale bedrijfsverzamelgebouwen. Het is gevestigd op de Uithof, waar ook de Universiteit Utrecht en het Universitair Medisch Centrum gevestigd zijn. Deze beide instellingen stonden ook aan de basis van de ontwikkeling van het Center. Het wordt gezien als een zogenaamde incubator; een verzamelgebouw waar startende bedrijven en ondernemingen zich gemakkelijk kunnen vestigen en daar ondersteund worden om een groeispurt te kunnen krijgen. Het pand heeft zowel kantoor- als laboratoriumruimte tot de beschikking en daarnaast faciliteert het op het gebied van bepaalde diensten als vergaderruimte en apparatuur. Voor starters is er tevens de mogelijkheid om begeleiding en advies te krijgen bij het opstarten van een bedrijf. Hoewel de Incubator qua aangeboden ruimte kleiner is dan de vraag wordt er niet gewerkt met wachtlijsten. Als er geen ruimte is voor een bedrijf vertrekt deze meestal naar een Science park in een andere (universiteits)stad. Vergelijkbare projecten zijn er bijvoorbeeld in Amsterdam, Wageningen en Leiden. Afgaande op de huidige vraag zou er voldoende ruimte zijn om een nieuw pand te kunnen vullen maar een belangrijke voorwaarde is wel dat deze dan eveneens op de Uithof gesitueerd zal moeten zijn. Een idee zou kunnen zijn om een soort gebouw te ontwikkelen waar bedrijven kunnen vestigen die toe zijn aan een vervolgstap in hun bedrijfsvoering. Momenteel neemt namelijk de verblijfsduur in het gebouw toe, terwijl dat oorspronkelijk niet de bedoeling was, omdat er geen doorstroommogelijkheden zijn op de Uithof. De Provincie Utrecht, de gemeente Utrecht, de Universiteit Utrecht en het ministerie van



Economische Zaken ondersteunen en financieren het Center. (Vastgoedmonitor Gemeente Utrecht, 2009)

Een belangrijk doel van ontwikkelingen als deze, in een gebied als de Uithof, is het creëren van een plek waar onderwijs, onderzoek en kennisintensieve bedrijven elkaar, door de geografische nabijheid, onderling versterken. De bedoeling is dus om een bepaald kennisklimaat te ontwikkelen met een hoge mate van uitwisseling zodat een netwerk van innovatieve bedrijven ontstaat die op hun beurt weer een bakermat kunnen vormen voor nieuwe kennisintensieve bedrijvigheid. (Utrecht Science Park, 2010)

Qua vraag is er dus voldoende ruimte om een soortgelijk pand op te zetten voor jonge creatieve ondernemers. Van Barendrecht (2009) ziet voldoende mogelijkheden en niet eens per definitie op de Uithof. Lage Weide, Cartesisusweg en Kanaleneiland behoren ook tot de mogelijkheden. Het probleem is alleen het vinden van een geschikt pand. Dat is in Utrecht lastig; een stuk lastiger dan in Amsterdam, Rotterdam en Den Haag waar de schaal veel groter is. En als er wordt gezocht naar iets karakteristieks wordt het nog lastiger. Op de Uithof is dat uiteraard überhaupt niet te vinden en moet het dus altijd zelf gebouwd worden. Het is ook een lastige situatie om een geschikt pand te vinden. Strategisch interessante gebieden worden opgekocht door grote partijen die met gemak 5-10 jaar kunnen wachten tot het gebied een andere bestemming krijgt (bijvoorbeeld woningbouw). Heel anders dan dit waarbij er een gebouw gezocht wordt dat direct ontwikkeld kan worden. Hooghiemstra zit bijvoorbeeld ook niet echt in de vastgoedsector aangezien ze ook een maatschappelijke doelstelling hebben. Het is een stichting en zij zijn er om startende bedrijven te ondersteunen, zowel financieel als niet-financieel. Uiteraard is er wel een goede samenwerking nodig met professionele vastgoedpartijen.

### **3.3.5 Zoom 2: GameCenter Utrecht**

Utrecht profileert zich als 'Game City' en daardoor krijgt de gaming-industrie speciale aandacht vanuit de gemeente en de provincie. Een aantal gamebedrijven en -organisaties was al verzameld in een pand in de Drieharingenstraat in Utrecht, onder de naam 'Dutch Game Garden', maar dit pand bleek veel te klein en daarnaast zijn er in de stad in andere kleine ruimtes en 'op zolderkamers' nog vele bedrijven en initiatieven te vinden. Daarom is er door de gemeente Utrecht, de provincie Utrecht en de Dutch Game Garden samengewerkt om een uitbreiding mogelijk te maken en dit is gerealiseerd in het oude pand van ABN-Amro op de Neude. In totaal komt er in het pand 2750m<sup>2</sup> vrij. De gemeente en de provincie dragen respectievelijk € 612.500,-

en € 800.000,- bij en daarnaast loopt er nog een aanvraag voor een subsidie vanuit het Europese fonds voor regionale ontwikkeling van € 2,6 miljoen.

De verhuizing zorgt ervoor dat op de Neude de grootste concentratie van gamebedrijven en – organisaties een feit is. Er is gezorgd voor een samenwerking met culturele partners (Utrechts Archief en het Hollands Animatie Festival) en kennisinstellingen (Hogeschool voor de Kunsten, Universiteit Utrecht, Hogeschool Utrecht en de Taskforce Innovatie Regio Utrecht). In het pand zitten zowel gevestigde gamingbedrijven, die (inter)nationaal naam hebben gemaakt en prijzen hebben gewonnen, als beginnende bedrijven (ondersteund door de Game Company incubator) en er zijn vele mogelijkheden voor studenten via de Developersclub.

Kortom, het pand en daarmee de verzameling van de verschillende bedrijven sluit uitstekend aan op de doelen van Utrecht om op het gebied van Gaming een belangrijke stad te worden. (Dutch Game Garden, 2010).

### 3.3.6 De gemeente Utrecht over bedrijfsverzamelgebouwen

De gemeente stimuleert een toename van bedrijfsverzamelgebouwen. Niet zozeer op kantoorlocaties maar juist op bedrijfsterreinen of los in de stad, of bijvoorbeeld op Cartesiusweg. Er zijn bepaalde plekken waar dat gestimuleerd wordt en dat wordt gerealiseerd door een combinatie van Economische Zaken en de Dienst Maatschappelijke ontwikkeling. Zij gaan over maatschappelijk vastgoed en proberen een pand te vinden waar een aantal bedrijven zich kan vestigen. Ondanks dat wijst de gemeente ook op alternatieven.

*“Onderschat ook het principe van thuiswerken niet. Wat we ook steeds meer doen is woon-werk eenheden uitbreiden. Eerst was dat niet mogelijk in het bestemmingsplan, dan kon je alleen maar wonen. En het wordt nu steeds meer mogelijk om kantoren aan huis te houden in een ruimte met bijvoorbeeld vier werkplekken. Dat is er nu nog niet heel veel maar in zoveel mogelijk nieuwe bestemmingsplannen wordt geregeld dat dat mogelijk is. En dat is steeds meer een oplossing voor startende ondernemers. Bij steeds meer werk heb je alleen nog een computer en een telefoon nodig.”* Tonia Koops, Gemeente Utrecht

De wachtlijsten voor bedrijfsverzamelgebouwen nemen niet af, zo blijkt uit de ervaring van Hooghiemstra (2009). De door de gemeente geschetste mogelijkheden is slechts een alternatief om hier een oplossing voor te bedenken.

De gemeente waarschuwt ook voor een toenemend aantal bedrijfsverzamelgebouwen.

*“Zomaar een groot bedrijfsverzamelgebouw op bijvoorbeeld Cartesiusweg neerzetten betekent ook (bij 250 units) een enorme verkeersaantrekkende werking. Waarschijnlijk meer dan 500 vervoersbeweging per dag erbij. Waarschijnlijk zelfs 750, dan is de vraag of Cartesiusweg dat wel aankan. Het ligt aan de ring die eigenlijk al helemaal vol zit. Of er zou intensief gebruik gemaakt moeten worden van het station dat daar ligt.”* Tonia Koops, Gemeente Utrecht

Belangrijke vragen bij dergelijke ontwikkelingen blijven altijd, hoe lossen we het op met parkeren en ontsluiting. Want parkeren moet volgens het uitgangspunt van de gemeente altijd op het eigen terrein gebeuren en vaak is daarvoor slechts een beperkte ruimte beschikbaar. Stedenbouwkundigen en planologen sturen daar ook op bij vastgoedontwikkeling: zorg voor voldoende parkeercapaciteit voor het eigen personeel. Bedrijfsverzamelgebouwen zijn een oplossing voor een bepaald gedeelte van de vraag en daar kan op gestuurd worden. Of het dan ook een optie is voor op bedrijventerreinen ligt aan de categorisering. Een bedrijfsverzamelgebouw voor kantoorfunctie ligt dan net weer anders dan een bedrijfsverzamelgebouw voor bedrijfsfunctie. Maar juist die scheiding is in dit segment lastig aan te brengen.

### **3.3.7 De toekomst**

Van Barendrecht (2009) ziet de toekomst redelijk positief in en deelt met TCN (2009) de visie dat de scheiding tussen werk en privé in de toekomst steeds kleiner zal worden. Die visie werkt ook door op de ideeën die er zijn rondom de ontwikkeling van bedrijfsverzamelgebouwen. Zij verwachten dat mensen in de toekomst op de plek waar ze werken ook een broodje kunnen eten, dat er kinderopvang aanwezig is en dat het een omgeving is waar je ook kunt ontspannen. Er komen ook steeds meer ZZP'ers in Nederland die aan de ene kant vaak een ruimte thuis willen hebben om te werken maar daarnaast ook ruimtes zoeken om te kunnen overleggen en vergaderen op een professionele manier in een professionele werkomgeving. Dit alles moet ook plaatsvinden op een mooie locatie, net als dat men in de privésituatie ook mooi wil wonen wil men op het werk ook een soort van thuiskomen (TCN, 2009).

Van Barendrecht (2009) voorziet zelfs concepten, of dit nu gaat om nieuwe of oude panden, die echt een bepaalde vlucht gaan nemen. Of zij dat zelf willen doen is nog maar de vraag, maar over de crisis heen verwacht hij bedrijfsverzamelgebouwen die meer op een community gaan lijken. Dit alles in een groot verzamelgebouw waar veel verschillende soorten bedrijven zitten

(dienstverleners, kappers, restaurant et cetera) en waar men 24 uur per dag, zeven dagen in de week naar binnen kan en kan werken. *"Dat zie ik eigenlijk meer gebeuren dan dat je op Papendorp op zaterdagochtend een kanon kunt afschieten, omdat er niets gebeurt."* (Van Barendrecht, 2009).

### **3.4 Beleid van de gemeente Utrecht**

#### **Bestemmingsplannen Lage Weide en Cartesiusweg**

De afgelopen jaren zijn er verschillende kantoren gevestigd op Lage Weide terwijl dit gebied volgens het bestemmingsplan een bedrijventerrein is. Het gebied heeft momenteel speciale aandacht van de gemeente onder andere door het actualiseren van het bestemmingsplan op zowel Lage Weide als Cartesiusweg (dat is voor de gemeente één plangebied). Het huidige bestemmingsplan van Lage Weide bestaat uit circa zeven deelplannen en is nog steeds vigerend. Het grote probleem hierbij is dat dit bestemmingsplan niet meer overeenkomt met de werkelijkheid. Het klopt niet meer met wat er daadwerkelijk plaatsvindt en gevestigd is op Lage Weide en de gemeente loopt hier tegenaan. Volgens het bestemmingsplan zijn kantoren niet mogelijk op Lage Weide, maar deze zitten er wel. Deze kantoren zijn daar gevestigd in de jaren '80 van de vorige eeuw toen de regionale kantoorafspraken niet zo streng waren. Ook behoorde een deel van Lage Weide nog bij Maarssen, waar weer andere regels golden, en dat deel is pas sinds 2002 onderdeel van de gemeente Utrecht. Maar niet alleen op het deel dat voorheen bij Maarssen hoorde, maar op geheel Lage Weide, zijn panden te vinden die wel degelijk in gebruik zijn als kantoor. Momenteel wil de gemeente beginnen met de panden die voor 80-100% in gebruik zijn als kantoor, maar niet als zodanig bestemd zijn in het bestemmingsplan, inventariseren en aanpakken. Er moet iets mee gebeuren want de gemeente kan het niet negeren en er maar gewoon een bedrijfsetiket opplakken. Het is een ontwikkeling geweest die zich in de loop der jaren langzaam heeft ontwikkeld en het moment is gekomen dat de gemeente daar tegenaan loopt. Een goed voorbeeld kan zijn dat wanneer een eigenaar of belegger wil investeren in zijn pand, bijvoorbeeld door er een etage bovenop te bouwen, er problemen ontstaan. Het pand heeft al tien jaar een uitstraling en gebruik als kantoor maar wanneer de vergunning en de aanvraag bij de gemeente wordt ingediend loopt het vast op het feit dat het pand eigenlijk een bedrijfsbestemming heeft. De gemeente kan vasthouden aan deze bestemming maar dat houdt dan in dat de eigenaar of belegger wellicht toestemming krijgt tot een aanpassing of verbouwing onder de voorwaarde dat er wel een bedrijf in gevestigd wordt. Aangezien het gebouw al lang een kantooruitstraling heeft gaat het dan niet door met een grote kans dat het pand leeg komt te staan en er verder ook niets meer aan zal gebeuren. De gemeente snijdt zich daarmee dus behoorlijk in de vingers en is eigenlijk met terugwerkende kracht de dupe van verslachte regelgeving en controle in de voorbije jaren.

Het gebied Cartesiusweg is dermate verouderd en versnipperd door verschillende soorten gebruikers dat het niet meer voldoet aan de hedendaagse maatstaven. Er zitten bijvoorbeeld milieucategorieën op die helemaal niet meer van toepassing zijn. Cartesiusweg was 30-40 jaar geleden het einde van Utrecht, maar door de recente ontwikkelingen (met name Leidsche Rijn) is het eigenlijk een binnenstedelijke ontwikkeling geworden die zowel qua ligging als qua ontsluiting, vergeleken met de andere terreinen, het dichtst tegen het centrum van Utrecht aanligt. Maar voor de bedrijven waarvoor het destijds bedoeld was, wordt het daardoor juist steeds minder interessant. Transportbedrijven bijvoorbeeld, voelen zich steeds meer ingesloten omdat ze minder direct aan de rijkswegen gelegen zijn en dus eigenlijk niet echt meer op de juiste plaats gevestigd zijn. Er ontstaat een verschuiving van bedrijven die langere tijd op Cartesiusweg hebben gezeten (variërend van 10-30 jaar) en nu vertrekken doordat het daar gevestigd blijven alleen maar duurder wordt. Het gebied gaat dus langzaam een andere invulling krijgen en doordat het tegen het centrum aanligt, zou dit kunnen betekenen dat het een plek voor toeleveranciers wordt voor producten of diensten in de stad in plaats van een logistiek knooppunt voor een veel grotere schaal.

Problemen zijn er echter wel met de ontwikkeling van het gebied. De gemeente Utrecht wil vaak vasthouden aan het feit dat er een bepaald bestemmingsplan vigeert waar ze zich aan moeten houden terwijl er vele mogelijkheden liggen voor nieuwe industrieën die er tegenwoordig zijn. Er liggen eventueel mogelijkheden voor de creatieve industrie, voor broedplaatsen die ergens een plek moeten krijgen. Het gebied zou er geschikt voor kunnen zijn; er is ruimte vanwege behoorlijk wat leegstand en de huurprijzen zijn dermate laag dat het voor die partijen zeker interessant is. Van een ontwikkelaar is slechts een minimale investering nodig om het voor de genoemde bedrijven voor de komende vijf tot tien jaar een interessant gebied te maken.

Het soort creatieve bedrijven dat zich daar dan eventueel zou kunnen vestigen is vrij divers. Zo kunnen het kleine bedrijfjes zijn (ZZP'ers, eenmanszaken), de genoemde creatieve partijen (architecten, internetbedrijfjes, websitebouwers, kunstenaars) of publieke partijen die afhankelijk zijn van een bepaalde subsidiestroom. Deze subsidie is een potje van de gemeente waaruit zij alles dienen te financieren, dus ook de huisvesting. Voor hen is het dus een keuzemogelijkheid om 300m<sup>2</sup> te huren op Papendorp of 700m<sup>2</sup> op Cartesiusweg. Iedere organisatie maakt daarin een eigen afweging qua middelen, wensen, eisen en behoeften. De locatiebehoefte is daarbij natuurlijk sterk afhankelijk van het type bedrijf. Een zakelijke dienstverlener of belastingconsulent zoekt

met name op Papendorp en Rijnsweerd en zal minder snel naar een gebied als Cartesiusweg trekken. Belangrijkste reden daarvoor is het al dan niet hechten van waarde aan de uitstraling van een gebied, de omgeving en de panden die er staan. Op Cartesiusweg blijf je nu eenmaal naast het pand van de stadsverwarming zitten. Die diversiteit in het gebied is voor bepaalde partijen geen enkel probleem en juist een pre, terwijl andere partijen de versnippering aan bedrijven niet kunnen accepteren als bedrijfsomgeving.

Achter het pand van Nuon heeft TCN een pand aangekocht (dat vroeger eigendom was van Nuon) dat nu een bedrijfsverzamelgebouw is geworden met architecten, een stadstimmerplaats en nog wat kleinschalige bedrijvigheid (zie afbeelding X). Daarnaast zit een pand van Eneco dat ook voor 80-100% in gebruik is als kantoor, voorheen nog geen kantoor aanduiding had, maar die nu wel gaat krijgen. De rest van het terrein bestaat voornamelijk uit bedrijvigheid en distributie en ook nog enkele woningen. Het grootste pand is een groot oud industrieel pand en ook eigendom van TCN (zie afbeelding X).. Dit pand staat momenteel leeg maar er zitten diverse plannen voor de ontwikkeling hiervan in de pijplijn. Ook de gemeente heeft nog wat diensten gevestigd op het terrein in de vorm van vuilopslag, havenwerken et cetera. Kortom: een echt gemengd terrein dat in de toekomst wellicht enigszins van kleur zal veranderen door toenemende kleinschalige bedrijvigheid.

### **Voorbeelden van ander gemeentelijk beleid**

In Amsterdam is het langzaam aan een trend aan het worden om oude gebouwen (fabrieken en bedrijfshallen) te renoveren en om te bouwen tot bedrijfsverzamelgebouw of voor een andere herbestemming.

In Groningen heeft TCN een ontwikkeling gehad met de Media Centrale Groningen. Dat pand had een stijl van de industriële revolutie, en is herontwikkeld tot een soort bedrijfsverzamelgebouw van 15.000 m<sup>2</sup>, vlak achter voetbalstadion Euroborg. In dit bedrijfsverzamelgebouw klitten allerlei kantoorgebruikers samen. Het is een soort minisamenleving geworden waar bedrijven elkaar stimuleren en aantrekken. Het is nu vooral een mediacuster, deels doordat de eerste gebruikers in deze sector actief waren en de eerste gebruikers vaak bepalend zijn voor de verdere ontwikkeling van een pand. Bij creatieve bedrijven werkt dit goed terwijl het voor een advocatenbureau of makelaar een stuk minder interessant zou zijn.

Een ander voorbeeld van een soortgelijke ontwikkeling buiten Utrecht is de transformatie van de oude kauwgomfabriek van Maple Leaf in Amsterdam (figuur 3.7). De fabriek werd in 1958 geopend en heeft tot 2003 dienst gedaan. Na drie jaren leeg te hebben gestaan heeft ontwikkelaar Lingotto het gebouw in 2006 gekocht en in een jaar getransformeerd naar een verzamelgebouw voor creatieve en extraverte gebruikers. Het is een enorm succes gebleken en het gebouw zat al snel vol waardoor er zelfs een dependance van 'de kauwgomballenfabriek' is geopend. (*website kauwgomballenfabriek, 2010*).

**Figuur 3.7: Toen en nu: transformatie kauwgomballenfabriek**



Bron: *www.kauwgomballenfabriek.nl, 2010*

Eveneens in Amsterdam is het oude Trouw gebouw veranderd in een horeca/conferentiecentrum met business- en kantooractiviteiten. In het gebouw is de drukhal met de kranen en dergelijke intact gehouden en slechts mooi overgespoten. Het ziet er enigszins robuust uit, maar met een hippe bar en de juiste aankleding is het geworden tot een uitstekende locatie voor allerlei leisure- en businessactiviteiten.

Wat in Groningen en Amsterdam kan, kan in Utrecht ook, daar zijn makelaars en ontwikkelaars het over eens (Hol & Molenbeek, 2009; TCN, 2009; Brecheisen, 2009) maar dan moet de gemeente ook op de juiste manier meewerken. De gemeente Amsterdam geeft regelmatig een bepaalde vrijstelling van huur of belasting voor een bepaalde periode (meestal één of twee jaar) en daarmee zorgen ze voor het stimuleren van een herbestemming van een kantoorgebouw. Dit gebeurt nog weinig in Utrecht. Bij grote leegstaande vastgoedobjecten (zoals het pand op figuur X) is de kans natuurlijk vrij klein dat er een gebruiker komt die een dergelijk pand in zijn geheel in gebruik wil nemen omdat de uitstraling aan het profiel voldoet en het bedrijf er precies inpast. Dus als middel voor de bestrijding van structurele leegstand met de optie tot eventuele herbestemming van het



vastgoed zijn dit soort projecten een zeer goede invulling. De gemeente Amsterdam geeft dan een dergelijke vrijstelling op acht locaties, gebouwen die anders leeg zouden staan omdat het specifieke gebouwen zijn op rare plekken, en na twee jaar zullen er van die acht gebouwen hoogstwaarschijnlijk nog drie of vier levensvatbaar zijn. Die krijgen dan een vergunning en de rest van de panden komt terug bij de gemeente. Zo kan de gemeente reguleren maar stimuleert zij tevens tot creatieve ontwikkeling. (Hol & Molenbeek, 2009)

Zulke ontwikkelingen spelen ook binnen de gemeente Utrecht maar dit soort panden is sterk afhankelijk van de staat waarin het verkeert. Als deze goed is stapt de markt er vanzelf op af. In veel andere gevallen dient er eerst een herstructurering of in ieder geval investering plaats te vinden om een pand geschikt te maken voor marktpartijen. Voor die tijd is het vaak nog niet aantrekkelijk, sfeervol of geschikt voor andere functies.

## 4. Actorenonderzoek<sup>5</sup> bedrijfterreinen: overheid versus markt

### 4.1 De kwestie van twee zijden bezien

Er is duidelijk sprake van verkantoring op de onderzochte drie bedrijventerreinen in Utrecht. Het aandeel bedrijven in kantoren op de bedrijventerreinen is met 202% toegenomen in de afgelopen twintig jaar terwijl het aantal bedrijven in bedrijfspanden 'slechts' met 65% toenam in dezelfde periode.

Jarenlang werd kantoorontwikkeling gedoogd op Lage Weide maar vanaf 2010 is hier een duidelijke verandering in gekomen. De panden, die voor 80-100% in gebruik zijn als kantoor, zijn in beeld gebracht. Deze panden, die dus ook een dergelijke uitstraling hebben, gaat de gemeente in het nieuwe bestemmingsplan een kantooraanduiding geven. Hier wordt op ingezet waarbij duidelijk opgemerkt dient te worden dat het hier gaat om een kantooraanduiding en niet om een kantoorbestemming. De verschillen zijn juridisch van aard maar het komt er simpelweg op neer dat een aanduiding wat 'lichter' is dan een bestemming. Mocht het pand ooit leeg komen te staan is het dan in ieder geval gemakkelijker terug te draaien naar bedrijfsruimte. Er is dus duidelijk gekozen voor Lage Weide als bedrijventerrein en de gemeente wil dit in de toekomst ook juist alleen maar versterken. Dus alleen de panden waar nu voor geldt dat ze in gebruik zijn als kantoor krijgen de aanduiding en daar blijft het ook bij. De gemeente wil geen centimeter meer kantoor ontwikkelen op Lage Weide en Cartesiusweg. Sterker nog: omdat er vrij veel vraag is naar distributieruimte wil de gemeente die functie verder versterken op Lage Weide, temeer aangezien Lage Weide ook het enige terrein is binnen Utrecht dat dergelijke kavels tot haar beschikking heeft (> 1,5-2 ha). Deze ruimte is er simpelweg niet op de andere terreinen maar de vraag hiernaar blijft wel groeien. De gemeente wil hier zuinig op zijn en dus deze bedrijfsfunctie sterk houden omdat zij verwacht dat Utrecht, vanwege haar centrale ligging, ook in de toekomst een belangrijke vestiging voor distributiecentra zal blijven. Kortom, de gemeente wil een duidelijk

---

<sup>5</sup> In dit hoofdstuk zal er meer aandacht besteed worden aan de bedrijventerreinen Lage Weide en Cartesiusweg en kantoorlocatie Papendorp dan aan andere werklocaties. De verklaring hiervoor is dat de geïnterviewde personen vooral over deze terreinen veel te vertellen hadden en tevens is het respectievelijk het grootste bedrijfterrein en de grootste kantoorlocatie van Utrecht.

signaal afgeven: geen kantoren er meer bij op Lage Weide en Cartesiusweg, daar de bedrijfsfunctie behouden en versterken en nieuwe kantoren naar stationsomgeving, Papendorp en Leidsche Rijn centrum.

Deze plannen zijn gemaakt terwijl er wel leegstand bestaat op de oudere bedrijventerreinen. De gemeente wijt dit aan het feit dat deze panden gewoon slecht in de markt liggen vanwege veroudering of specifieke gebruiksmogelijkheden waardoor de investeringen fors zijn om deze panden weer geschikt te maken voor gebruik. Ook al zouden er mogelijkheden liggen deze panden te ontwikkelen tot kantoorlocatie wordt dit per definitie uitgesloten door de gemeente; bedrijfspanden worden niet meer omgezet naar kantoren. De reden dat deze panden er nu wel zijn heeft niet te maken met een verandering van beleid. De gemeente heeft deze ontwikkeling nooit legaal toegestaan hoewel het in het verleden wel her en der is gebeurd. Vanaf nu gaat er strenge controle plaatsvinden om dit te voorkomen. Gezien de huidige malaise op de kantorenmarkt zou het ook zorgen voor andere problemen. Als kantoorontwikkeling op bedrijventerreinen wordt toegestaan zorgt dat voor problemen op de huidige kantoorlocaties want die zijn sowieso niet geschikt voor andere functie en zouden daardoor meer concurrentie krijgen en nog minder aantrekkelijk worden. Een kantoor op een bedrijfslocatie is nu eenmaal goedkoper dan eenzelfde kantoor op een (hoogwaardige) kantoorlocatie. De typen bedrijven op Lage Weide zijn ook regelmatig van de zwaarste hinder- en milieucategorie en naar dat soort locaties is nog voldoende vraag. In zowel de stad als de provincie Utrecht zijn weinig alternatieven voor dat soort bedrijven dus dergelijke terreinen moeten gekoesterd worden.

Maar het hardnekkig vasthouden aan deze filosofie wordt niet door iedereen gedeeld. Hoewel Lage Weide er momenteel nog niet helemaal rijp voor is ziet Hol & Molenbeek (2009) het als het gebied in Utrecht met de meeste potentie. De verbreding van de snelweg is een feit, het ligt nog dichterbij Amsterdam en er zijn al mooie ontwikkelingen langs de rand richting Leidsche Rijn. Voor op termijn is het een hele goede locatie, vooralsnog werkt met name de tijd enigszins tegen. Voor de crisis waren er reeds bedrijven (ING, Delta Lloyd en Fortress (Hol & Molenbeek, 2009)) die erover aan het nadenken waren om daar een positie te krijgen omdat zij verwachtten dat het daar gaat komen in de toekomst. Zij verwachtten dat de industrie daar juist langzaam zal wegtrekken en zodra de economie gaat aantrekken gaat Lage Weide voor die ontwikkelingen

weer in beeld komen. En dat zijn geen kleine projecten maar over het algemeen hele interessante gebouwen en objecten.

Voor de gemeente lijkt de enige reden voor een kantoor om zich te vestigen op Lage Weide de prijzen die gehanteerd worden. De bereikbaarheid van Lage Weide is ongeveer gelijk aan die op bijvoorbeeld Papendorp (het ligt allebei aan de A2), terwijl de uitstraling van Papendorp een stuk beter is voor hoogwaardige kantoorvestigingen. Derhalve zullen advocaten- of accountantskantoren zich niet vestigen op Lage Weide. De prijs is dus doorslaggevend maar bij vestiging van een aantal kantoren op een bepaalde locatie beginnen er ook andere factoren mee te spelen waaronder agglomeratievoordelen. Hoge concentraties van bedrijven met een hoogwaardige uitstraling en een goede architectuur zorgen voor een goede kantoorlocatie en daarmee een aantrekkelijk vestigingsmilieu voor andere bedrijven. Maar deze ontwikkeling heeft de gemeente Utrecht in ieder geval niet voor ogen voor de bedrijventerreinen.

In het vigerende plan voor Lage Weide staat dus dat de verhouding kantoor-bedrijfsruimte 50/50 mag zijn. Dit dient veranderd te worden in het nieuwe bestemmingsplan omdat veel bedrijven als eerste gebruiker panden ten behoeve van het eigen gebruik hebben gebouwd in een bepaalde verhouding. Wat dan kan voorkomen is dat wanneer de eerste gebruiker het pand verlaat de kantoorruimte leeg komt te staan. De huidige regeling hieromtrent is dat kantoorruimte tot 1.000 m<sup>2</sup> solitair mag worden doorverhuurd aan derden en in het nieuwe bestemmingsplan is het de bedoeling om dit te verruimen naar 1.500 m<sup>2</sup>. Dit wordt puur en alleen toegestaan om de leegstand tegen te gaan want daar heeft uiteraard niemand iets aan. De panden staan er al en dus is dit een goede oplossing. Meer doorverhuren is geen optie en daarnaast ook niet mogelijk gezien de afspraken die gemaakt zijn met het BRU. Het BRU waarschuwt ook voor de gevaren van dit doorverhuren.

*“Onderhuur in een pand zorgt voor moeilijke verhuur aan een bedrijf dat zowel de bedrijfsruimte als de kantoorruimte wil gebruiken. Je bent eigenlijk aan het verkantoreren, de parkeerdruk gaat omhoog. En het is eigenlijk niet de bedoeling. Als er een contract gesloten wordt waarin duidelijk wordt aangegeven dat als de oorspronkelijke huurder vertrekt, de onderhuurder ook vertrekt is het in principe geen probleem. Anders wel, aangezien dan de kantoorhuurder in het pand blijft zitten.”* Rudo Verhoef, BRU

Gevolg hiervan is dus dat de gemeente problemen voorziet wanneer in deze 50/50 verhouding doorgebouwd wordt in de toekomst. Vandaar dat in het nieuwe bestemmingsplan een maximum van 30% kantoorruimte in een pand aanwezig mag zijn, logischerwijs ten opzichte van de overige 70% bedrijfsruimte. Deze regeling is er omdat men de verkantoring wil tegengaan (dat wil zeggen het voorkomen van kleine solitaire kantoorontwikkelingen die ontstaan op bedrijventerreinen) maar daarnaast signaleert de gemeente Utrecht de laatste vijf jaar ook nauwelijks nog vraag naar panden met een 50/50 verhouding en dus in hun ogen een reden temeer om dit niet meer toe te staan.

Niet iedereen is het met dit beleid eens. Volgens Hol & Molenbeek (2009) staan de kantoorontwikkelingen op Lage Weide nog wel in de kinderschoenen maar getuige de ontwikkelingen aan de rand (of eigenlijk de overkant) zoals 'the Wall' is er toch een bepaalde noodzaak om een goede entree in Utrecht te creëren en uiteindelijk de industrie aan het Amsterdamrijnkanaal 'uit te roken'.

De markt voor hallenprojecten waar de gemeente het over heeft, betreffende de panden die voor 50% in gebruik zijn als kantoor en voor 50% als bedrijfsruimte, is daarnaast ook nog niet verzadigd (Brecheisen, 2009; Hol & Molenbeek, 2009). Deze zijn volop te vinden op Lage Weide maar bijvoorbeeld ook op Overvecht (U-point). Dat was toen het gebouwd werd een groot succes. Niet alleen startende bedrijven wilden hierin trekken; ook gevestigde bedrijven die ervoor kozen om hun hypotheek af te lossen en dus betaalbaar hun bedrijf te huisvesten. Er waren ook aannemers die drie hallen kochten en de muren doorbraken om zo wat groter te kunnen zitten. Een simpel stuk grond, goedkope halletjes erop ontwikkeld door ontwikkelaars en de gemeente stond het toe. Dat soort bedrijven dijen langzaam uit en inmiddels komen veel bedrijven die daar zes tot tien jaar geleden in zijn getrokken met de vraag naar meer ruimte omdat zijn eruit gegroeid zijn. (Hol & Molenbeek, 2009)

**Figuur 4.1: Hal met 50/50 kantoor en bedrijfsruimte op Lage Weide**

*Bron: website Funda, 2010*

Een aantal van dit soort projecten wordt wel op risico gebouwd. Er is een grote hoeveelheid ZZP'ers en kleine zelfstandigen dat een voorraad nodig heeft en daarnaast een klein kantoor voor administratie en dergelijke gebruikt, en tegelijkertijd dicht op de stad wilt zitten. Maar de garanties zijn niet heel erg groot, want in tijden van crisis vallen dat soort kleine bedrijven achter elkaar om. Daarom wordt er ook niet fors geïnvesteerd in dit soort projecten en verouderen deze gebouwen ook relatief snel.

*“Eigenlijk geldt hoe goedkoper hoe beter. Dit wordt de zogenaamde snelbouw genoemd waarvan het voordeel is dat het er ook weer vrij gemakkelijk ‘vanaf geveegd’ kan worden. Het betekent overigens niet dat de panden daardoor qua uitstraling van een bedenkelijk niveau zijn. Het is simpel en effectief gebouwd met een prima uitstraling voor een aantal jaar.”*

Jan-Theo Verwaaijen, Brecheisen

Een andere afweging die gemaakt moet worden door gebruikers van onroerend goed is of er gehuurd of gekocht dient te worden. In het buitenland wordt de vastgoedmarkt gedomineerd door huur terwijl in Nederland koop nog altijd veelvuldig voorkomt. Op bepaalde terreinen is de kans echter klein dat een ondernemer nog geld overhoudt als hij, bij vertrek, de grond (al dan niet met bebouwing) wil verkopen. Van Papendorp had niemand ingeschat dat het erg moeilijk zou worden dus daar waren alle posities ook snel verkocht, ondanks de besproken verplichte

verhouding. Destijds was de kantorenmarkt groeiende, maar het blijft een uitzondering op de regel.

*“Ondernemers die bijvoorbeeld een stuk grond hebben gekocht op Lage Weide en daar een eigen bedrijf op hebben gebouwd willen dat nu graag verkopen omdat zij ook inzien dat ze beter kunnen huren en hun eigendom kapitaliseren omdat het niet meer rendabel is. Hierbij moet wel vermeld worden dat dit erg tijdgevoelig is. Het economisch klimaat kan zo weer omslaan waarbij er partijen aankomen die zonder problemen verschillende hallen aankopen onder het motto: baat het niet dan schaadt het niet.”* Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

Maar de algemene tendens, en zeker die van de grote partijen, is om hun onroerend goed te vervreemden en vervolgens weer terug te huren. Dit wordt het ‘Sale and Lease Back’ principe genoemd. Hierbij wordt een vastgoedobject verkocht waarna het direct weer wordt teruggehuurd voor een bepaalde tijd. Het vastgoed gaat van een eigenaar-gebruiker naar een belegger. De voormalig eigenaar wordt vervolgens voor een bepaalde tijd huurder van het object, maar niet in alle gevallen van het gehele object. Het is ook mogelijk dat de huurder bij het ‘terugleasen’ slechts een gedeelte van het pand wil gebruiken en dan wordt er dus voor de overige metrages een andere huurder gezocht. (Scheers, 2009)

## **4.2 De overheid**

### **4.2.1 Gemeentelijk beleid en strategie**

Een belangrijke vraag is hoe de gemeente concreet wil omgaan met haar bedrijventerreinen. Het gedoogbeleid van de afgelopen jaren is geaccepteerd maar de plannen zijn nu gemaakt om het harder te gaan spelen. De panden die voor 80-100% in gebruik zijn als kantoor, en ook die uitstraling hebben, zijn in beeld gebracht en die zullen in het nieuwe bestemmingsplan een kantooraanduiding krijgen. Dit is het plan van de gemeente want voordat het zover is moet er nog een heel traject afgelegd worden, het plan moet nog worden uitgekristalliseerd en het moet nog bestuurlijk besloten worden. De gemeente praat heel duidelijk over een kantooraanduiding in plaats van een kantoorbestemming; mocht het pand ooit weer leeg komen te staan is het dan gemakkelijk terug te draaien naar een bedrijfsruimte.

*“Het is een juridische kwestie maar het is een lichtere aanduiding dan een kantoorbestemming en daar is bewust voor gekozen omdat Lage Weide nog steeds wordt gezien als een puur bedrijventerrein, ook voor de toekomst. Het blijft bij de panden die nu een kantooraanduiding zullen krijgen, meer komen er zeker niet bij.”*

Astrid Renne, Gemeente Utrecht

Omdat bepaalde grote kavels elders niet beschikbaar zijn, ook niet op de nieuwe terreinen, ondanks dat er wel vraag naar is, wil de gemeente zuinig omgaan met deze ruimte en dus de bedrijvenfunctie eerder omhoog bijstellen. De stad Utrecht wordt, met name door haar centrale ligging, nog steeds gezien als een belangrijke vestiging voor distributiecentra. Daarnaast is een bijkomend voordeel dat Utrecht ongeveer op de grens ligt, voor bijvoorbeeld vrachtwagens, om naar Duitsland te kunnen rijden gezien de beperkingen die opgelegd zijn wat het maximale aantal kilometers achtereen betreft.

*“Naast dat wij geen centimeter kantooruimte meer willen toevoegen aan de bedrijventerreinen willen we juist de bedrijfsfunctie aldaar versterken. Er is vrij veel vraag naar distributieruimte en andere grotere bedrijfssectoren en Lage Weide is eigenlijk het enige bedrijventerrein binnen Utrecht dat nog grote kavels beschikbaar heeft (kavels van 1,5-2 ha en meer)”. Astrid Renne, Gemeente Utrecht*



Kortom: de gemeente wil harde regels stellen en de kantoorontwikkeling op bedrijventerreinen een halt toe roepen en alleen de bestaande kantoren nog gedogen. Om dit te doen liggen er plannen om bepaalde terreinen (zoals Lage Weide/Cartesiusweg) opnieuw te bestemmen, in overleg met de omliggende gemeenten en het BRU. Met laatstgenoemde wil de gemeente duidelijke afspraken maken wat de kantoorontwikkeling betreft wat anders blijft het gedogen. Het doel is om het goed vast te leggen, goed te regelen en voor de toekomst een stop er op te zetten: geen kantoren meer op bedrijventerreinen, maar daar bedrijfsfunctie behouden. Nieuwe kantoren kunnen zich vestigen in Leische Rijn, op Papendorp of bij de Stationsomgeving.

*“Een ontwikkelaar heeft al eens tegen ons gezegd dat hij ‘met twee vinger in zijn neus’ van Cartesiusweg een heel mooi kantoorgebied zou kunnen maken. Maar dat is iets dat vijf jaar geleden speelde, toen de markt nog een stuk beter was, de gemeente niets hoefde te doen, en marktpartijen naar ons toekwamen. Nu is de situatie totaal veranderd. In het verleden werd er regelmatig gemopperd op de gemeente vanwege het strenge beleid aangaande kantoren want er was enerzijds leegstand op bedrijventerreinen en anderzijds een tekort aan kantoren.”*

Astrid Renne, 2009

De vraag aan de gemeente was dus met name waarom het bestemmingsplan niet ‘gewoon’ open gegooid kon worden.

*“De visie van de gemeente is in ieder geval nu dat er minder leegstand is op de kantorenmarkt doordat zij destijds zo streng zijn geweest; een bevestiging van de juistheid van het destijds gevoerde beleid.”* Astrid Renne, 2009

Op de vraag of het wellicht wel verstandig was geweest om dit open te gooien als er geen crisis was geweest beantwoordt de gemeente eveneens ontkennend aangezien de verwachting dan zou zijn dat er een nog groter probleem zou zijn ontstaan op Papendorp en in Leidsche Rijn centrum. Als de gemeente had toegestaan dat er meer en meer kantoren op Lage Weide en Cartesiusweg dan had Papendorp veel langzamer gelopen of was het nu misschien wel veel minder ontwikkeld geweest. Leidsche Rijn centrum had wellicht zelfs helemaal niet door kunnen gaan. De daaropvolgende vraag was dan geweest waar de bedrijvigheid heen had gemoeten omdat er altijd een brede economische structuur in een stad aanwezig dient te zijn; dus niet alleen de hoogwaardige bedrijvigheid.

Er wordt door de publieke dienst handhavend opgetreden. In ieder geval, als de gemeente met een bestemmingsplan bezig is eens in de vijf a tien jaar, wordt gekeken wat de stand van zaken is en wat er nog klopt aan het vigerende bestemmingsplan. In eerste instantie wordt er vanuit milieuhandhaving opgetreden als er iets niet volgens het bestemmingsplan gebeurt. Voor Lage Weide is alles in kaart gebracht. Daaruit is gekomen dat in het centrum met name nog de zware industrie zit en daaromheen wordt het minder, qua categorieën, maar het is nog steeds bedrijventerrein. Aan de randen zit meer kantoor, maar echt aan de rand en in het noorden. Daar is ook echt gebouwd als kantoor waardoor het veel moeilijker is om een regeling vast te stellen.

Wat ook belangrijk is aan de ontwikkeling van kantoren op bedrijventerreinen is dat de infrastructuur aldaar ook niet berekend is op kantoorontwikkeling. Zowel de aanvoer van openbaar vervoer als de parkeerdruk vormt vaak een probleem.

#### **4.2.2 Planologische factoren**

Een belangrijk onderscheid tussen kantoren en bedrijvigheid is dat bij laatstgenoemde het milieu en de milieuwetgeving een belangrijke rol speelt. Dat kan inhouden: lucht, geluid en vooral veiligheid.

*“Qua lucht en geluid moet er een bepaalde afstand worden gehouden. Dat geldt vooral voor woningbouw maar ook voor grote groepen mensen en dus kantoren. Het verschil met bedrijfsruimte is dat er veel mensen op een locatie werken. Dat duidelijke onderscheid in werklocaties heeft dus met name met het milieu te maken. Van oudsher is daarom een scheiding aangebracht in het kader van externe veiligheid. Bedrijven hebben anders ook niet de mogelijkheid om uit te breiden als daar een kantoor naast staat.”*

Tonia Koops, Gemeente Utrecht

Wat meespeelt bij Lage Weide is de gemeente al lang bezig is om daar een nieuw bestemmingsplan voor te maken. Het gaat om een bepaalde planologische regeling waardoor er heel veel onzekerheid heerst wat direct voelbaar is onder de ondernemers. Die onzekerheid zorgt ervoor dat er daar heel veel leegstand is want mensen durven daar niet te investeren.

*“Binnenkort zal er een bestemmingsplan naar buiten komen en dat zal meer zekerheid geven. Dan weet men wat men daar kan doen. En daarin zal ook worden gesteld dat LW zoveel*

*mogelijk bedrijventerrein moet blijven. Er zijn plekken waar kantoorontwikkeling mogelijk is maar in de meeste gevallen bestaat daar al kantoorbebouwing. Met name aan de noordkant zit aardig wat kantoorontwikkeling maar voor de rest is Lage Weide met name opslag en industrie.”*

Tonia Koops, Gemeente Utrecht

Dit geldt uiteraard niet voor alle bedrijven op een bedrijventerrein. De meeste bedrijven vallen niet in een zware hindercategorie en zijn gemengde bedrijven in categorie drie of lager. Lage Weide is ook door de provincie aangewezen als locatie voor grote industriële bedrijven samen met ‘het Klooster’ in Nieuwegein.

*“Dat is ook één van de redenen dat gezegd wordt dat Lage Weide echt een bedrijventerrein moet blijven. We zijn nu wel bezig met een nieuw bestemmingsplan voor Lage Weide. Rond het havengebied, dat is echt voor zware industrie en langs de randen is dat een stuk minder en daar kunnen ook kantoren.”*

Tonia Koops, Gemeente Utrecht

Cartesiusweg wordt wel gezien als een ander verhaal. Dat was van oudsher een industrieterrein maar wordt nu steeds meer gekleurd. De gemeente heeft daar verder niet echt een grote rol, alleen voor het onderhouden en aanpassen van de openbare ruimte.

*“We kunnen wel dingen toestaan, door in het bestemmingsplan dingen aan te geven. Maar we hebben het verder niet in eigendom, op een paar posities na, zoals bijvoorbeeld de afvalscheiding.”*

Tonia Koop, Gemeente Utrecht

De bedrijven die al een kantoor aanduiding hebben zullen dit ook blijven. Als er een kantoorpand leegstaat en deze wordt weer gevuld door een kantoorhoudend bedrijf is dat geen probleem. Dan staat er ook in het bestemmingsplan dat het een kantoorlocatie is. Als de gemeente dat bij aanpassing van het bestemmingsplan ineens bedrijfsfunctie maakt wordt die grond direct een stuk minder waard. Dan gaat de eigenaar van de grond verhaal halen bij de gemeente en eist geld wegens waardevermindering. De gemeente wil dat niet betalen dus blijft het kantoor in het bestemmingsplan, om planschade te voorkomen.

Er is een groot verschil tussen de verschillende terreinen in Utrecht, maar op de terreinen die zijn aangewezen als bedrijventerrein mag zich geen verdere verkantoring voordoen. Dat heeft onder andere te maken met de BRU-afspraken die zijn gemaakt. Als de gemeente over een

bepaalde hoeveelheid kantoor heengaat qua ontwikkeling moet er een boete betaald worden aan het BRU. Dus ondanks dat er leegstand bestaat kan de gemeente hier geen kantoren ontwikkelen omdat is afgesproken dat er op andere plekken kantoor wordt ontwikkeld.

### 4.2.3 Regionale afstemming en de BRU-afspraken

Het BRU handelt volgens een Regionaal Structuur Plan dat is uitgewerkt als een soort structuurplan, zoals die gemaakt wordt door de provincie, maar dan op kleinere schaal. Dit plan is opgehangen aan Besluit Locatiegebonden Subsidie vanuit het Rijk waarvoor 63 miljoen euro subsidie is gekregen en die krijgt de regio als er 24.000 woningen gebouwd zijn in de periode 2005-2010. Deze termijn is reeds verstreken maar de norm is wat verschoven door de overheid.

*“Het geld was eigenlijk puur voor woningbouw maar wij als BRU hebben gezegd dat we ook geld willen voor bedrijventerreinen en kantoorlocaties en infrastructuur en groenprojecten. Wij hebben dat geld van het rijk uitgesmeerd over woningbouwprojecten en groenprojecten en dat ook een beetje in elkaar verweven.”* Rudo Verhoef, BRU

Met dit geld had BRU uiteraard macht in handen en zij hebben afgesproken met de gemeenten dat als die meewerken met onder andere het bedrijventerreinenbeleid dan krijgen zij geld voor de woningbouw. Voor bedrijventerreinen is een maximum programma geschreven door het BRU. Opvallend is dat BRU het aandeel van de bedrijventerreinen markt minder belangrijk acht dan dit door de gemeente Utrecht wordt gezien. Zij zien veel meer het belang van Utrecht als kantorenstad.

*“We zijn niet echt een bedrijventerreinen regio. Die zijn er natuurlijk wel maar het stelt niet zoveel voor in vergelijking met de kantorenmarkt. We hebben dus een maximum aan hectare voor bedrijventerreinen en kantoren aangegeven. Iedere gemeente wil zoveel mogelijk kantoren bouwen want dat levert veel geld op. De onderling concurrentie tussen gemeenten moeten wij zien te voorkomen. Als Utrecht als stad alle kantoren gaat ontwikkelen lopen andere gemeenten tegen problemen aan doordat zij hun kantoren niet kwijt raken of kunnen ontwikkelen.”*

Rudo Verhoef, BRU

Toen deze afspraken gemaakt werden was er nog het heilige geloof dat ieder kantoor geld op zou leveren en daar zijn de verschillende partijen wel van teruggekomen. De hele kantorenmarkt is aan het veranderen (thuiswerken, leegstand, financiële crisis). Gesteld zou kunnen worden dat

alle plannen voor kantoren overboord kunnen ondanks dat daar heel hard over onderhandeld is. Iedere gemeente wilde zoveel mogelijk programma, meer dan zij konden krijgen.

Voordat het BRU er was, bestond het idee dat gemeenten toch 'zomaar' ontwikkelden zonder echte visie of afstemming. Er werd ook echt gebouwd volgens de varkenscyclus. In het uitvoeringscontract van het BRU is vastgelegd hoeveel kantoren er ontwikkeld mogen worden. Dat is 1,1 miljoen tussen 2005-2015 en dus meer dan 100.000 m<sup>2</sup> per jaar en duidelijk toegewezen aan bepaalde locaties. Op dit moment zijn deze aantallen niet meer haalbaar.

De planning van het uitvoeringscontract loopt nu achter de feiten aan en is niet meer actueel. Dat liep deze eigenlijk al toen deze gemaakt werd. Doordat het minder goed gaat met de vastgoedmarkt blijven alle gemeenten onder het afgesproken aantal. Aan de ene kant goed, aan de andere kant klopt het dus niet meer.

*"Het klopt dat er wellicht een nieuw plan moet komen. Die locaties blijven natuurlijk wel overeind maar de getallen zouden geactualiseerd moeten worden. De planning en de programmering moet veranderd worden. Ook gemeenten hebben al eens aangegeven aan het BRU dat ze een nieuwe behoefte-raming nodig hebben omdat het nu niet meer klopt. De huidige plannen zijn namelijk te groot en te ambitieus, dat gaan we niet meer redden."*

Rudo Verhoef, BRU

Er is een analyse uitgevoerd in opdracht van BRU. Daarin komt onder andere naar voren dat als er nu alleen wordt doorgegaan met het uitvoeren van de huidige plannen voor kantoren en geen nieuwe plannen worden ontwikkeld, de regio nog tien jaar vooruit kan.

Aan de programmering moet gesneden worden omdat het teveel is en er niet meer flexibel ingespeeld kan worden op nieuwe ontwikkelingen. Ook aan de achterkant moet iets gedaan worden aan de leegstand; er moeten meters uit de markt gehaald worden.

De analyse van het BRU wordt als nulmeting gezien en als alle gemeenten daarmee akkoord gaan kan in 2011 verder gegaan worden met het aanpassen van de cijfers.

*"Het was een tienjaren plan maar halverwege is gebleken dat het echt kansloos is. Die grafiekjes en tabelletjes zijn waardeloos en je kunt niet meer met droge ogen vertellen dat dit je programma is."*

Rudo Verhoef, BRU

Als gemeenten kantoor willen ontwikkelen buiten de gebieden die zijn toegestaan moeten ze 175 euro per m<sup>2</sup> boete betalen. Utrecht kan als gemeente makkelijker geld bijleggen. Een bedrag als in Bunnik is voor hen een heleboel geld terwijl het voor Utrecht een stuk gemakkelijker in het licht van de grotere gebiedsontwikkeling over meerdere posten weggeschreven worden.

De gesprekken binnen het BRU vinden plaats met één vertegenwoordiger per gemeente en als zij er onderling niet uitkomen wordt ook de wethouder erbij gehaald. Gemeenten willen het liefst voorkomen dat een bepaalde ontwikkeling besproken wordt. Als het gebeurd is het met name vanwege het niet naleven van een vooraf gemaakte kantoorafpraak.

*“Als voorbeeld: Rabobank heeft 38.000 m<sup>2</sup> ontwikkeld aan het nieuwe kantoor in het stationsgebied. Als zij daar nu 50.000 van willen maken mag dat niet van ons. De gemeente zal dat wel willen maar dan moeten ze met een heel goed verhaal komen en die 10.000 m<sup>2</sup> ergens anders vanaf halen. Wij moeten namelijk kijken naar het grotere geheel, en dus ook naar de omliggende steden. Dus als de andere gemeenten zeggen dat ze het een logisch verhaal vinden dan kan het goedgekeurd worden maar als je dat soort dingen loslaat kan het overal gaan gebeuren. Er zijn plekken waarbij ik denk dat het niet helemaal klopt maar of dat opzettelijk is of niet laat ik in het midden. Maar meestal is er sprake van goede wil en komen we er wel uit. Het belangrijkste is dat wij voor die negen gemeenten controleren of iedereen zich houdt aan de afspraken die gemaakt zijn.”* Rudo Verhoef, BRU

#### **4.2.4 Maatschappelijke verantwoordelijkheid overheid**

De gemeente heeft de taak om altijd de veiligheid en milieueisen vast te houden en daarbij de positie van zwakkere bedrijven te ondersteunen.

*“Je moet nu eenmaal als regio een plek hebben waar je je afval kwijt kunt en natuurlijk hebben dat soort bedrijven minder financiële kracht dan een ontwikkelaar die kantoren wil ontwikkelen. We hebben als regio afgesproken dat Lage Weide die plek is samen met ‘het Klooster’ in Nieuwegein dus voor de zware industrie. Je hebt nu eenmaal ruimte nodig voor bedrijven die je liever niet in je stad wilt hebben maar die noodzakelijk zijn. En logistiek is wel handig om dicht bij de stad te hebben. Dat is de plek waar het meeste verkeer samenkomt en overslag ideaal is. Eigenlijk zou je het niet willen want er is veel meer ruimte in het buitengebied.”* Tonia Koops, Gemeente Utrecht

Ook het BRU vindt bescherming van bedrijvigheid belangrijk:

*“Een groot probleem van verkantoring is dat als een aantal kantoren gevestigd is op een bedrijventerrein en het gaat goed met de economie, dan worden die bedrijven er langzaam uitgeduwd. Dat willen we niet. We zijn als regio al meer een kantorenmarkt in Utrecht, met veel hoogwaardige werkgelegenheid. Als bedrijvigheid weggeduwd wordt door hoogwaardige werklocaties gaat je economie scheef groeien.”* Rudo Verhoef, BRU

De taak is om milieuwetgeving te handhaven, de ontwikkeling van zwakkere bedrijven te ondersteunen en daarnaast het groene gebied groen te houden terwijl de stad zich optimaal kan ontwikkelen, dus de stad roder te maken. En kantoorbebouwing in samenwerking met ontwikkelaars hoort daar ook bij, waarbinnen de gemeente probeert dit zo optimaal mogelijk te organiseren.

Net als dat er altijd wateropslag nodig is en daarvoor is weer groen nodig. Een terrein kan dus nooit volledig worden verhard. Anders ontstaan problemen met overstromingen en dergelijke.

*“Ze kunnen ook onder de grond onder het pand nog meerdere parkeerlagen bouwen maar dat willen ze niet, dat kost teveel geld. Of op het dak, dat wordt al af en toe gedaan. Mensen die daar werken redeneren als gebruikers en geven soms minder om ruimtelijke kwaliteit. Maar als beheerder, bijvoorbeeld van een kantoor op Papendorp, vind je kwaliteit ook belangrijk en moet er een bepaalde mate van groen zijn. Er is ooit een plan gemaakt voor Papendorp en daar is iedereen toen mee ingestemd.”* Tonia Koops, Gemeente Utrecht

## **4.3 De marktzijde**

### **4.3.1 Ontwikkelaars: de kansen van verkantoring**

De visie van de gemeente is duidelijk aangaande de toekomst van de bedrijventerreinen. Echter, het is slechts een ontwikkelingskader voor de toekomst en geen echte oplossing voor de huidige problematiek aldaar, aldus verschillende makelaar en ontwikkelaars (TCN, 2009; Hol & Molenbeek, 2009, Brecheisen, 2009). De vraag is dan wat er wel moet gebeuren op deze terreinen om de leefbaarheid te vergroten, de leegstand tegen te gaan en het gebied economisch weer sterker te maken. Problemen op bedrijventerreinen, een ingestorte vastgoedmarkt en een wat te bureaucratische overheid vraagt om creativiteit. Creatieve ideeën en creatieve oplossingen door ontwikkelaars en investeerders.

Een goed voorbeeld van een creatieve ontwikkelaar is ontwikkelaar TCN, onder andere actief op het terrein Cartesiusweg qua ontwikkeling, en zelf ook aldaar jarenlang gevestigd geweest. Hun oude pand aan de Keulsekade, in het oude kantoorgebouw van NUON, was een zwaar verouderd pand in een gebied dat zwaar verouderd was. Dit kantoorpand is gevestigd naast de energiecentrale zelf en gebouwd in de jaren '50 van de vorige eeuw. Het heeft 4 ½ maand gekost om dat te upgraden naar een kantoor met een 21<sup>e</sup>-eeuwse uitstraling.

*“TCN heeft een bepaalde filosofie, en dat is eigenlijk een Engelse gedachte, dat als wij daar zouden gaan zitten er vanzelf steeds meer andere partijen aangetrokken zouden worden. Dus met geloof in eigen kracht een oud industrieel pand herontwikkelen tot een modern kantoor met een industriële look om vervolgens met het gehele bedrijf het pand betrekken. Het ideale uithangbord voor een ontwikkelaar, om te laten zien waar je goed in bent, is de uitstraling van je eigen pand..”*

Jan-Willem van den Besselaar, TCN

De visie is altijd geweest dat als een andere kantoorgebruiker interesse zou hebben in het pand dan zou TCN dit aan hen verhuren en zelf een ander pand zoeken omdat het hoofddoel toch ontwikkelen blijft. Dit is in 2010 gebeurd en zij zijn zelf verhuisd naar een pand op Lage Weide.

De bedoeling van de toenmalige vestiging was, en is, om dit gebied 'schoon te vege'. Nu moet hierbij wel vermeld worden dat Cartesiusweg niet helemaal te vergelijken is met bepaalde



gedeelten van Lage Weide waar de echte zware industrie gevestigd is, hoewel er ook plannen zijn om daar aan de slag te gaan. Maar uiteraard is TCN niet zomaar gestart met een project om Cartesiusweg te ontwikkelen. Zoals eerder aangegeven is de huidige geografische locatie niet meer te vergelijken met die tijdens de aanleg van het terrein. Nu is het eigenlijk verworpen tot een binnenstedelijke ontwikkeling. Alle facetten zijn eigenlijk al aanwezig in het gebied. Aan de ene zijde het Amsterdam-Rijnkanaal, aan de andere zijde de toegangswegen naar het centrum. Er is groenvoorziening, er is ruimte en het hele gebied is al ingericht qua infrastructuur. Het openbaar vervoer (GVU) is reeds aanwezig want de buslijnen lopen al via het gebied en op korte afstand ligt het nieuwe treinstation Zuilen. Eigenlijk is alles aanwezig om een zakelijke woonomgeving te creëren.

*“Om het gebied heen zit allemaal woningbouw, dus waarom kijk je niet voor de toekomst naar een soort mixed-use variant van wonen en werken. Waar zou dat elders in Utrecht mogelijk zijn? Op Papendorp kun je niet wonen en werken. Vanuit onze visie is er juist in Utrecht veel vraag naar wonen en werken op één plek. Daarmee creëer je niet alleen een gemixte functie maar ook een bepaalde publieke veiligheid.”* Jan-Willem van den Besselaar, TCN

### **Kansen Cartesiusweg**

Op bedrijventerrein Cartesiusweg ligt een voormalig pand van Eneco Energiemaatschappij, die dat in gebruik had als kantoorruimte met een stuk bedrijfsmatige invulling. Daaromheen ligt een groot buitenterrein voor opslag van allerlei materialen en tevens is er een grote parkeerplaats naast. TCN heeft dat ruim twee jaar geleden gekocht en er een invulling aan gegeven naar wat de markt op dat moment nodig had.

*“Wij keken heel bewust naar de directe behoefte in plaats van een plan maken voor de behoefte over tien jaar. Het is een hele directe manier van ontwikkelen: er is een pand dat leeg staat; waar heeft de markt behoefte aan. De eerste die zich daar vestigde was een uitvindingsorganisatie die een plek zochten waar zij 24 uur per dag naar binnen konden, waar zij ieder experiment dat zij wilden uitvoeren direct buiten zouden kunnen uitvoeren en wanneer zij, naar behoefte, ook een feestje konden geven door middel van het plaatsen van een grote tent. Een op het eerste gezicht wat vreemd behoefteprofiel maar ideaal geschikt voor een vestiging op Cartesiusweg. De wensen die in een andere kantooromgeving onmogelijk te vervullen zijn kan daar dus wel. Deze organisatie huurde als eerste een gedeelte van het gebouw maar als snel trok*

*dat andere gebruikers aan. Een jaar later was ongeveer 80% van het gebouw verhuurd aan verschillende gebruikers, waaronder publieke en creatieve partijen maar ook een commercieel reclamebureau.”.* Jan-Willem van de Besselaar, TCN

Ook anderen zien perspectief op Cartesiusweg en zijn ervan overtuigd dat het daar kan. De ontsluiting is vaak goed en er is geen parkeerdruk zoals op heel veel andere plekken in Utrecht wel het geval is. Het zijn zeer interessante terreinen maar wat nodig is voor de ontwikkeling is een flinke dosis lef.

*“Het blijft een bepaald risico en het rendement is niet gegarandeerd. Als bedrijven daar in eerste instantie heen gaan zet men daar vaak vraagtekens bij. Men vraagt zich af wat een bedrijf als TCN in het gebouw van de stadsverwarming doet, achter de Amsterdamsestraatweg met allerlei stinkende fabriekspijpen eromheen. Na ontwikkeling van het pand, en eventueel na een bezoek, wordt er opeens gepraat over een mooi monumentaal pand. Dit geeft aan hoe cognitief en subjectief de beeldvorming van een terrein of een bepaald pand kan zijn en ook hoe snel dit kan veranderen. Architecten die eerst gevestigd waren in een mooi pand aan de Krommenieuwegracht kiezen ervoor om te verhuizen naar Cartesiusweg. Er worden in eerste instantie vraagtekens gezet bij die verhuizing maar die bedrijven zitten in een opgeknapte hal, met veel meer ruimte, en betalen slechts de helft van hun eerdere huurprijs.”*

Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

Er zijn natuurlijk bedrijven die bang zijn hun klanten te verliezen wanneer zij vertrekken van een goede locatie naar een dergelijke meer gewaagde locatie. Zo zal een conventionele kantoorgebruiker waarschijnlijk afknappen op een dergelijke locatie. Maar er zijn ook voldoende bedrijven die bijvoorbeeld internet gerelateerd werken of weinig klanten hoeven te ontvangen en waarvoor een locatie dus minder belangrijk is. Maar ook als dat niet het geval is hoeft het nog geen probleem te vormen om op een bedrijventerrein als Cartesiusweg te vestigen. Als een (oud) pand op een creatieve manier wordt verbouwd kan het juist positief werken. Bijvoorbeeld klanten van een architect die naar het bedrijf toegaan, verwachten uiteraard ook iets van de ‘looks’ van het bedrijf zelf. Bij zulke creatieve partijen bestaat nu eenmaal een bepaald verwachtingspatroon van het eigen pand. Het is de eerste indruk en een visitekaartje. Een gebouw in een eigen stijl ontwikkelen, zodat het een eigen gezicht krijgt, is ook echt iets van de huidige tijd. Iedereen wil

graag bijzonder zijn en vooral anders dan anderen. Je als bedrijf kunnen onderscheiden is een pre en dus is de locatie en het eigen pand daarvoor een goed middel.

Een gemixte branchering is goed voor een dergelijk terrein want het zorgt voor een stuk meer levendigheid. Een gebied als Cartesiusweg, en met name bepaalde gebouwen, associëren niet direct met veiligheid en 's avonds lopen er ook maar weinig mensen door het gebied. Om een gebied aantrekkelijker te maken is leefbaarheid en veiligheid een belangrijke peiler.

*“Een eerste stap door het terrein zoveel mogelijk open te laten zijn. Geen hekken, alles goed verlichten en alles beveiligen met camera's. De aanwezigheid van een hek om een terrein of een gebouw wekt bepaalde (negatieve) associaties op bij mensen. Het weghalen van dergelijke omheining en in plaats daarvan bijvoorbeeld een rij bomen plaatsen wekt juist een welkom gevoel op. Zeker wanneer iedereen 'gewoon' overal kan komen en dwars over een terrein kan lopen ongeacht wat voor dag of tijdstip het is. Dat draagt constructief bij aan de leefbaarheid van een gebied. De volgende stap is een publieke functie naar het terrein halen waardoor er ook mensen doordeweeks na vijven en in het weekend komen..”* Jan-Willem van den Besselaar, TCN, 2009

Sport is daar bijvoorbeeld een goed idee voor en onlangs heeft een internationaal theatergezelschap daar een tijdlang geoefend. Zij kunnen dan 24 uur per dag helemaal hun gang gaan omdat er voldoende ruimte aanwezig is. Nadien hebben zij besloten om voortaan iedere zomer drie weken lang voorstellingen te gaan geven in het openbaar gebied op het Cartesiusterrein. Een goed voorbeeld van hoe het gebied levendiger gemaakt kan worden.

*“Mensen uit de stad, maar ook van daarbuiten, komen bijvoorbeeld op zondagmiddag met de fiets naar het terrein om naar de voorstellingen te kijken en krijgen dankzij deze publieke functie een heel ander beeld van het Cartesiusterrein. Veel mensen uit Utrecht zijn nog nooit in die hoek van de stad geweest en ergens moet dus een begin gemaakt worden. Een herontwikkeling of gebiedsontwikkeling vindt ook niet zomaar plaats, daar gaan wel enkele jaren overheen. In die jaren dient niet alleen het gebied zelf te veranderen maar ook de naam die het terrein heeft en de perceptie van mensen over het terrein.”* Jan-Willem van de Besselaar, TCN

Een begin is nu gemaakt met een klein gedeelte van het terrein, enkele partijen zijn aangetrokken en die lijn moet zich dus nu door gaan zetten. Het moet een veilig gevoel geven om daar te zijn

waarbij verlichting, toegankelijkheid en bereikbaarheid een belangrijke rol spelen. Als zo iets op een gegeven moment gaat lopen komen de andere partijen en daarmee de verdere ontwikkeling vanzelf op gang.

*“Het is het aloude verhaal dat wanneer iemand zijn eigen tuin goed onderhoud, het gras maait en de boel goed opruimt, diegene ervoor zorgt dat zijn buurman vaak hetzelfde doet of gaat doen. Op die manier ontstaat een soort katalysator.”* Jan-Willem van de Besselaar, TCN

TCN heeft momenteel slechts een aantal posities op Cartesiusweg maar wel van strategische waarde en vindt dit voorlopig ook voldoende. Een heel terrein in bezit hebben is waarschijnlijk onmogelijk en ook niet nodig. Met de posities die momenteel in bezit zijn dient een vertaalslag gemaakt te worden om een katalysatoreffect te genereren. En daarbij is het geen enkel probleem als er een bedrijf tussen zit dat niet creatief is. TCN noemt dat ‘papa-en-mama-bedrijfjes’ wat refereert naar de ouderlijke functie van deze bedrijven, aangezien deze hier al gevestigd waren, en hun bijdrage aan de lokale Utrechtse economie. Het gaat dan om loodgieters, schilders, autobedrijfjes die daar ook juist moeten blijven zitten vanwege de eerder genoemde gemixte branchering. Zij functioneren economisch prima, zijn geen storende factor voor andere bedrijven en geven een economische boost aan het gebied.

Achter het voormalige pand van TCN staat een groot gebouw leeg dat vroeger diende als een werkspoor hal (zie figuur 4.1, rechts). Dat is een grote hal uit de jaren '20 waar vroeger treinen gecontroleerd en gerepareerd werden. Deze hal en buitenruimte heeft in totaal een oppervlakte van 9.000 m<sup>2</sup> en heeft een goede hoogte om bepaalde ontwikkelingen mogelijk te maken. Van het gebouw wordt nog sporadisch gebruik gemaakt, zoals recentelijk door *Holiday on Ice* die er trinden op een grote ijsvloer (TCN, 2009). Toch zijn er wellicht andere invullingen mogelijk. Het is namelijk een goede plek, een markant gebouw, er is veel ruimte, het is nabij het water, kortom: er zijn voldoende mogelijkheden. De vraag is of er een ontwikkelaar is die het op durft te pakken en er geld in durft te steken om een dergelijk pand weer nieuw, en tevens heel ander, leven in te blazen.

**Figuur 4.2: Zicht van hoofdingang oude kantoor TCN (L), werkspoorhal aan de achterzijde (R)**

Bron: L. Wiltink (2010)

Voorwaarde is natuurlijk wel dat een ontwikkelaar een duidelijke visie moet hebben en uitstralen wanneer deze iets wil bereiken in een gebied. Als op een goede manier getoond wordt hoe dingen veranderd kunnen worden kan het voor ander partijen interessant zijn om daarin mee te gaan. Dat niet alle eigenaren en bedrijven op een dergelijk terrein op één lijn zitten is evident, maar de gelegenheid om 'mee te varen' in een bepaalde koers kan wel geboden worden.

Nu gebeurt het nog alleen met de bestaande bouw maar de mogelijkheden en de ruimte is er om het eventueel ook met nieuwbouw te doen, wanneer de bestaande bouw verhuurd is en een functie heeft gekregen. Als er eenmaal gestart wordt met nieuwbouw ondergaat het terrein echt langzaam een transformatie en begint de herbestemming werkelijkheid te worden.

*“Nu is het niet zo dat wij ter plekke een soort parkmanagement wil uitvoeren zoals dat in het buitenland veel gebeurt. Het is meer het bieden van bepaalde tools, daar zelf ook mee beginnen en anderen proberen te motiveren om mee te doen. Zo kan er hard gewerkt worden met en aan de strategische posities en kan een buurman exact hetzelfde doen, doordat hij geïnspireerd wordt door datgene wat gaande is op het terrein. Eventueel kan hij daarbij geholpen en ondersteund worden zodat er gezamenlijk gewerkt kan worden aan de verbetering van een gebied..”* Jan-Willem van de Besselaar, TCN

## Kansen Lage Weide

Vroeger was bedrijventerrein Lage Weide niet goed ontsloten ten opzichte van de snelwegen en ten opzichte van de stad Utrecht maar door de aanleg van de nieuwe afrit vanaf de A2 is de verwachting dat er een hoop teweeg gebracht gaat worden in het gebied. Momenteel is er nog een hoop leegstand maar de verwachting is dat dit in de nabije toekomst zal gaan veranderen. (TCN, 2009) Het herontwikkelen van panden in dit gebied is ook duurzaam aangezien de gehele infrastructuur al aanwezig is. Er hoeft dus niets gesloopt of bijgebouwd te worden. Tegenwoordig zijn steeds meer bedrijven en mensen gecharmeerd van gebouwen met uitstraling en historie; dat wekt positieve gedachten op bij mensen (TCN, 2009; Hol & Molenbeek, 2009; Van Barendrecht, 2009; Brecheisen, 2009). TCN wil zelfs nog een stap verder gaan en wil graag dat men daadwerkelijk verbaasd is als men voor het eerst het pand betreedt waar zij in gevestigd waren:

*“Mensen die hier voor het eerst binnenkomen snappen het ook heel even niet. Dat is al een fantastisch effect wat je dan bereikt. Wij als TCN willen ook dat als je naar kantoor komt, dat je bij wijze van spreken thuis komt. Dat moet je het gevoel hebben dat je thuis bent want je werkt 40-60 uur op kantoor en dan is het niet prettig als je het gevoel hebt dat je zo snel mogelijk weer weg wilt”.* Jan-Willem van den Besselaar, TCN

Hoe deze verandering tot stand zal moeten komen, daar denken vastgoedpartijen anders over dan bijvoorbeeld de gemeente Utrecht. TCN ziet het vooral in sloop en nieuwbouw en voor een gedeelte herontwikkeling van verouderd vastgoed. Zo is het bedrijf Ziggo, wat een grote gebruiker is, een aantal jaar geleden naar Lage Weide gegaan met een paar honderd werknemers, precies in de tijd dat daar een nieuwe afrit kwam. Dit is een goed voorbeeld van blijvende kantoorontwikkeling. Weliswaar betrokken zij een bestaand kantoorpand, maar dit pand is redelijk verbouwd en zal de komende jaren dus een permanente kantoorfunctie behouden. De gemeente staat dit weliswaar toe (omdat het in het bestemmingsplan ook als kantoor staat aangeduid) maar wil dergelijke ontwikkelingen in de omgeving tegengaan. Dit terwijl het ook een mogelijkheid is om zulke ontwikkelingen te laten plaatsvinden en te laten ontwikkelen. Onder de bestaande kantoorruimte op Lage Weide (dus die ruimte die er altijd al is geweest en ook als zodanig beschreven staat in het bestemmingsplan) is ook wel enige leegstand te bespeuren wat zou duiden op minder vraag naar kantoorruimte aldaar maar dit is toch niet geheel juist. Ook hier gaat het om de geschiktheid van bepaalde panden. Als het profiel, de indeling of de uitstraling van

het pand aangepast kan worden, kan in veel gevallen de aantrekkelijkheid ook dusdanig vergroot worden dat de interesse van de markt gewekt wordt. Ook hier geldt dat een sneeuwbaaleffect gegenereerd kan worden. Door het aantrekken van bepaalde kantooractiviteiten wordt ook een bepaald soort economie aangetrokken. En dan gaat het niet om de bedrijven die naast een groot gedeelte bedrijfsruimte ook onderhevig nog een beetje kantoorruimte gebruiken maar meer de echte kantoorgebruikers. Deze gebruikers willen zich op Lage Weide vestigen vanwege de prijs. Het is er simpelweg een stuk goedkoper dan op de geplande kantoorlocaties. Deze optie is voor veel ontwikkelaars een zeer betrouwbaar scenario gezien de recente ontwikkelingen wat de bereikbaarheid met de auto betreft. Wanneer Lage Weide vanuit het westen bereikt moet worden zijn er geen knooppunten meer, vanuit het oosten is het wel nog steeds een lastig verhaal. Toch gaat door de verbetering de waardering voor het terrein met stappen omhoog en de aantrekkelijkheid loopt daarmee synchroon. De vraag lijkt daarmee gerechtvaardigd of de gemeente er wel goed aan doet de plannen en visies van ontwikkelaars en vastgoedpartijen te dwarsbomen.

### **Andere delen van Utrecht**

Uiteraard zijn Lage Weide en Cartesiusweg niet de enige terreinen in Utrecht waard dergelijke ontwikkelingen gaande zijn. Zo is er onlangs een grote deal geweest op Overvecht (Hol & Molenbeek, 2009) met de Hogeschool van Utrecht waarbij een groot pand dat leegstond door een ontwikkelaar herontwikkeld gaat worden tot school.

*“Het is een goede deal voor de Hogeschool maar tegelijkertijd een aanzet van de gemeente om Overvecht een positieve impuls te geven. De gemeente heeft hier een sterke hand in gehad en dit was zonder hen ook niet mogelijk geweest. Voor hen was het ook een ‘trigger’ om daarmee tevens allerlei andere diensten daaromheen te clusteren en langzaam de auto-industrie daar weg te krijgen aangezien het de bedoeling is deze naar de autoboulevard te verplaatsen.”*

Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

In Kanaleneiland is een woningboulevard en daar is lange tijd de kantooropname het hoogst geweest maar de kwaliteit gaat ook steeds verder omlaag. De gemeente wil er op termijn een gemengd gebied van maken, een functiemenging van wonen en werken. Bepaalde delen van het

gebied hebben een kantoorfunctie en verspreid zitten ook enkele losse kantoorgebouwen. Toch heeft de gemeente volgens anderen een dubbele pet op.

*“Leegstaande gebouwen wil de gemeente graag verhuurd zien, maar met de grond op Papendorp en in Leidsche Rijn kan nu eenmaal meer geld worden verdiend. Op deze manier verpauperen kantoren in Kanaleneiland, Rijnsweerd en Overvecht. Met wat meer creativiteit is het mogelijk deze panden aantrekkelijker te maken. Nu snijdt de vastgoedeigenaar in zijn eigen vlees. Na het vertrek van een huurder staat het pand vaak twee tot drie jaar leeg.”*

Jan-Theo Verwaaijen, Brecheisen

Hoewel de kantoorontwikkeling of kantoorvernieuwing in sommige gebieden misschien nog in de kinderschoenen staat zal er op termijn zeker iets gaan gebeuren omdat Utrecht steeds verder uitdijt.

*“Het begint met fitnesscentra en het Leger de Heils (in Overvecht) die daar in grote gesubsidieerde panden zitten. En op Lage Weide zijn kartbanen en ligt KidzCity. In eerste instantie gaat het niet altijd direct om bedrijfsruimte naar kantoor maar de ontwikkeling van een gebied kan ook ergens anders beginnen. De gemeente ontwikkelt niet in een gebied waar zij geen heil in ziet. Als je deze ontwikkelingen dus iets breder trekt is er wel degelijk, ook vanuit de gemeente van alles gaande en wordt er geld in gebieden gepompt om deze op te frissen.”*

Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

### **4.3.2 Nut en noodzaak**

De schijn moet nu niet gewekt worden dat ieder verouderd gebouw geherstructureerd kan worden tot bedrijfs- of kantoorverzamelgebouw en dat deze markt onverzadigbaar is. De markt is er zeker maar er bestaan ook genoeg echt kansloze panden waar absoluut geen toekomst meer voor is. Het is eigenlijk per project verschillend. Eerst moet een ontwikkelaar eventueel in samenwerking met een gemeente mogelijkheden zien en vervolgens moet gekeken worden of er markt voor is. Als besloten wordt te ontwikkelen kan het ook nog steeds alle kanten op. Bij het ene project kan ervoor gekozen worden iets industrieels af te werken, en te laten staan of hangen terwijl bij een ander project wordt besloten meer te slopen en wat extra units op die plek te bouwen. Bij hoge gebouwen kan ervoor gekozen worden de kantoor kamers tot aan het dak te bouwen, met allerhande lichtkoepels daarbij, maar net zo goed voor open ruimte met industriële



karakteristieken. Een dergelijk project wordt qua ontwerp overgelaten aan een architect en de ontwikkelaar moet daarbij opletten dat deze niet doorslaat in het ontwerp, het is immers voor de architect zelf ook een visitekaartje en een mooie referentie. Als het project af is wordt aan kleine bedrijven de mogelijkheid geboden om voor een goede prijs ergens te kunnen zitten passende bij de branche waarin zij actief zijn. Een notaris gaat niet naar een bedrijventerrein met zijn kantoor, hoe mooi het gebouw ook is. Branches die er wel gevoelig voor zijn, zijn ICT, media, reclame en andere 'hippe' bedrijven. Vaak zijn deze bedrijven wel erg trendgevoelig waardoor de betrouwbaarheid op de langere termijn minder groot is en de kans bestaat dat zij na verloop van tijd iets anders gaan doen.

Kleine bedrijven kunnen uitstekend profiteren van de voordelen van vestiging in bijvoorbeeld een oude fabriekshal die mooi herontwikkeld is. Direct bij binnenkomst is er al voldoende reden tot gesprekstof aangezien het niet echt een conventionele oplossing is terwijl een bedrijf slechts een klein gedeelte huurt. Het gebouw heeft bepaalde 'looks' waar alle huurders gebruik en misbruik van maken. Het samenklitten van kleine bedrijven is voor een ontwikkelaar ook erg interessant want zodra er één wegvalt is het niet direct een probleem. Er is namelijk sprake van een groot aantal contractjes in één pand. Bij bijvoorbeeld een groot distributiecentrum is dat juist wel zo. Zodra deze vertrekt staat in één keer het hele pand leeg en is het vaak lastig een volgende gebruiker te vinden.

## 5. Actoren onderzoek Papendorp: overheid versus markt

Eerder in dit onderzoek is naar voren gekomen dat er problemen zijn op de landelijke vastgoedmarkt. Zowel op de kantorenmarkt als op de bedrijfsruimtemarkt is sprake van leegstand en teveel aanbod. De problemen doen zich zowel aan de kwalitatieve als kwantitatieve kant voor en zijn vaak structureel van aard. Utrecht kent haar eigen problemen en één van deze problemen kan beschreven worden aan de hand van een mismatch op de kantorenmarkt. Met een mismatch wordt bedoeld dat er tegelijk sprake is van vraag naar kantoorruimte en aanbod van kantoorruimte maar dat deze twee niet op elkaar aansluiten; er is geen match tussen deze twee. De focus bij het actoren onderzoek naar de kantorenmarkt is Papendorp.

### 5.1 De verwachtingen en problemen op Papendorp

Met het analyseren van Utrechts meest recent ontwikkelde kantoorlocatie Papendorp wordt een gevoelige kwestie aangesneden. Het gaat niet goed met de vastgoedmarkt en de problemen op Papendorp zijn actueel en staan hoog op de gemeentelijke agenda. Huisvesting is één van de grotere kostenposten bij bedrijven en dat werkt in allerlei branches door, waaronder uiteraard de vastgoedmarkt.

Papendorp is ontwikkeld in de tijd dat het niet opkon en had als bestemming één van de highlights van Nederland te worden. Het zou de Zuidas, of eigenlijk de mini-zuidas, en de entree van Utrecht worden.

*"Het feit dat het gebied vernoemd wordt naar een ander gebied is eigenlijk al een zwaktebod te noemen."* Jan-Theo Verwaaijen, Brecheisen

De gebouwen die er zijn ontwikkeld stralen dit desalniettemin wel uit en de locatie heeft een bijna campusachtige uitstraling. Het is eigenlijk een unieke locatie voor Utrecht want de stad kende eigenlijk niet een dergelijke kantoorlocatie met dit type bebouwing. De hoogwaardige kantoorlocaties waren, vóór de ontwikkeling van Papendorp, met name in het gebied rond de Maliebaan en het Wilhelminapark te vinden. Rijnsweerd is dan wel een soortgelijke locatie, maar in een veel eerder stadium ontwikkeld en daardoor van een hele andere orde, met een ander soort gebouwen. In de tijd van de ontwikkeling en uitgifte van Rijnsweerd was dit gebied een enorme hit en de verwachtingen bij Papendorp waren vergelijkbaar.

Toch is er tot op heden niet geworden van het gebied wat men ervan gehoopt had. Ten tijde van uitgifte was er in Utrecht behoefte aan een nieuwe kantoorlocatie want er was altijd sprake van krapte. Tot grote verbazing van ontwikkelaars en makelaars besloot de gemeente echter om een verhouding toe te passen op het gebied waarbij 70% als bestemming kantoor mocht hebben en 30% moest bestaan uit bedrijfsruimte. Deze regel werd toegepast juist in een tijd dat de markt voor kantoorruimte 'booming' was en het in die verhouding in de bedrijfsruimtemarkt niet gezocht hoefde te worden. De verhouding 70-30 is voor de partijen die op de metrages van Papendorp zitten (veelal rond de 10.000 m<sup>2</sup>) veel te weinig mochten het überhaupt al kantoren zijn die bedrijfsruimte nodig hebben.

*“Kantoorgebruikers die zich op Papendorp vestigen zijn namelijk of pure kantoorgebruikers (ICT, verzekeraars, banken, consultancy et cetera.) die geen bedrijfsruimte nodig hebben of hoofdkantoren van multinationals die aan 30% bedrijfsruimte veel te weinig hebben omdat zij grote distributiecentra gebruiken voor al hun andere activiteiten.”*

Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

Panden die daadwerkelijk deze verhouding hebben kunnen wellicht ontwikkeld en in gebruik zijn door een eigenaargebruiker maar dan zal het gaan om een bedrijf met een gedeelte assemblage of opslag van een product. Dit zou geen problemen opleveren als het bedrijf zich daar decennia lang vestigt. Maar als het pand, door veranderende marktomstandigheden, na drie jaar leeg komt te staan ontstaat er een probleem.

*“Welke gebruiker gaat er dan dit pand betrekken; wie heeft deze combinatie nodig? Een bedrijf dat eerste instantie in deze combinatie paste zal wellicht nog af en toe gevonden worden maar een eventuele tweede gebruiker zal een probleem gaan opleveren.”*

Jan-Theo Verwaaijen, Brecheisen

De verhouding die de gemeente heeft bedacht geldt in principe voor geheel Papendorp. En dat is vreemd aangezien het een pure kantooromgeving is. Uiteindelijk zijn er toch ook ontwikkelaars gekomen (onder andere Kroon Vastgoed (Hol & Molenbeek, 2010)) die eindeloos met de gemeente hebben onderhandeld om een verruiming van deze verhouding te bedingen en ook gebruikers zelf zijn creatief aan de slag gegaan om deze verhouding te kunnen hanteren. Bedrijven en ontwikkelaars zijn gaan zoeken naar oplossingen om zich daar toch te kunnen

vestigen, op zichzelf al een teken dat er dingen niet helemaal liepen zoals de gemeente dat voor ogen had. Men is zich gaan afvragen wat nu eigenlijk bedrijfsruimte is: parkeerruimte, fitnessruimte, archief, spreekkamers et cetera. De vraag was vooral hoe er met deze verhouding omgegaan moest worden.

Zo heeft de Belastingdienst op een creatieve manier haar archief en restaurantruimte aangeduid als bedrijfsruimte om te voorkomen dat er niet voldaan zou worden aan de voorwaarden van de gemeente. Een ander voorbeeld hiervan is autofabrikant Daimler-Chrysler die op Papendorp behoorlijk heeft uitgelopen. Vanaf de A12 is het gebouw duidelijk zichtbaar en voor de gemeente was het ook een 'grote vis' om binnen te halen, maar ook zij hadden uiteraard met die verhouding te maken. Dit terwijl ze hun fabrieken elders hebben staan en er qua toelevering ook geen bedrijfsruimte nodig is op Papendorp. Voor dat soort activiteiten is Papendorp een veel te dure locatie. Omdat zij zich toch graag op Papendorp wilden vestigen zijn zij uit noodzaak hun allerduurste auto's daar gaan afmonteren.

*"Er is een hal ontwikkeld, eigenlijk gewoon een showroom, met allerlei dure auto's waar nog enkele kleine handelingen aan verricht moeten worden. Voor de bezoekers is dit geen probleem maar eerder een extra dimensie en belevenis aan het kantoor van Daimler-Chrysler, maar vanuit de gemeente is dit natuurlijk nooit op deze manier de bedoeling geweest. Het is een goed voorbeeld van hoe er, zeker in de beginfase, geworsteld is met de regels op Papendorp."*

Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

Maar nog steeds speelt dit probleem een belangrijke rol in ontwikkelingen op Papendorp. Partijen worden heel creatief in het registeren van de gewenste bedrijfsruimte door algemene ruimte te gaan opnemen als bedrijfsruimte of loze kantoorkaart als bedrijfsruimte aan te merken. De uiteindelijke conclusie die hieruit getrokken kan worden is dat er los van de zichtbare leegstand, onder de markt dus nog ongeveer 80.000 m<sup>2</sup> leegstand is, op een zeer goede locatie. (Hol & Molenbeek, 2010)

*"Het is 'vlees nog vis'. Er dient een keuze gemaakt te worden: of kantoorontwikkeling, of een bedrijventerrein. Maar duidelijke niet een peperduur kantoor, met een hoogwaardige uitstraling, en dan een bedrijfshal eraan vast. Zeker niet wanneer deze bedrijfsruimte slechts ter opvulling gebruikt wordt als kantine of iets dergelijks. Een bedrijf dat zich vestigt dient dan dus al een probleem op te lossen terwijl dat eigenlijk niet nodig zou moeten zijn."*

Jan-Theo Verwaaijen, Brecheisen

## **5.2 Visie van de gemeente**

De vraag die gesteld dient te worden is hoe de gemeente deze regel heeft kunnen toepassen terwijl, naar het blijkt, dit absoluut niet het gewenste effect sorteert. De filosofie van de gemeente is geweest dat de markt toch 'booming' was, waardoor het absoluut geen kwaad zou kunnen, en vanuit het Rijk werd er opgelegd dat er zonder een verhouding tussen kantoren en bedrijfsruimte geen ontwikkeling plaats mocht vinden.

*"We moeten beamen dat deze verhouding geen succes is en heel slecht loopt, en er wordt nu gekeken wat er aan veranderd zou kunnen worden. Door de goede uitstraling van het gebied en het feit dat het goed in de markt staat is er nog wel vraag naar puur kantoor op Papendorp maar naar kantoren en ontwikkelingen in het gebied waar die verhouding geldt is momenteel nauwelijks vraag. Bij nader inzien had die verhouding idealiter 100% kantoorruimte moeten zijn."*

Astrid Renne, Gemeente Utrecht

Voor hen is het ook geen geheim dat kantoren die daar nu zitten die verplichte 30% opvullen met van alles, behalve op de manier zoals het oorspronkelijke plan was. Hierdoor ontstaan de eerder beschreven geforceerde en gekunstelde constructies.

*"Wat je ziet is dat het pand de eerste keer vaak nog wel verhuurd kan worden, want dan kan de gebruiker zijn eigen pand bouwen of zo aanpassen als hij het wil hebben maar als deze na een jaar of vijf weggaat komt het pand leeg te staan en gebeurt er niets meer mee. De gemeente Utrecht zegt ook: dit doen we echt nooit meer. Als zo'n pand op maat gebouwd wordt gebeurt het natuurlijk vaak dat een tweede gebruiker daar net niet in past."* Rudo Verhoef, BRU

Het grote probleem is volgens de gemeente geweest dat deze plannen ontwikkeld zijn met een bepaalde visie, vijf jaar later is het plan in uitgifte gegaan en de uitgifte zelf duurde ook nog eens vijf jaar. Kortom: de marktsituatie is behoorlijk veranderd. Momenteel is er een groeiende behoefte aan kleinschalige kantoorruimte die op Papendorp bijna niet aanwezig is (het gaat dan om kantoorruimte van 400-1000 m<sup>2</sup>) en te overwegen valt of hier een oplossing voor te bedenken valt.

*"Er zijn inderdaad kleinschalige kantoorachtige bedrijven die zich op Papendorp willen vestigen, puur voor de uitstraling. Probleem hierbij is dus dat het ontbreekt aan voldoende passende kantoorruimte en de prijs ligt daarnaast veelal te hoog voor dit soort kleinere bedrijven."*

Astrid Renne, Gemeente Utrecht

Het is niet zo dat de schuld direct bij de gemeente neergelegd kan worden maar een zekere verruiming zou wel gepast zijn. Er moet proactief worden omgegaan met de markt. In de beginperiode, toen de markt nog erg goed was, werden er nog oplossingen bedacht voor de verhouding (zoals de voorbeelden van de Belastingdienst en Daimler-Chrysler).

*“Nu de markt minder is en de ideeën van de grote partijen op zijn moet de gemeente niet de creatieve ideeën van de ontwikkelaars in de weg gaan staan. Die ontwikkelaars hebben plannen maar een eventuele huurder loopt al snel tegen de verplichte 30% bedrijfsruimte aan, en deze kan daar over het algemeen weinig mee. Zeker in tijden van crisis moet eigenlijk alles aangegrepen worden om de economie te stimuleren zolang het maar binnen de kaders van redelijkheid en goed bestuur valt.”* Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

Het verplicht koppelen van een bepaald percentage bedrijfsruimte aan kantoorruimte werkt dus eigenlijk niet en zorgt alleen maar voor kunstgrepen van huurders om het sluitend te krijgen. De gemeente zou er ook voor kunnen kiezen om bedrijven toe te staan hun overbodige kantoorruimte te verhuren. Het gebeurt al aan de lopende band en de gemeente grijpt niet echt in wat niet betekent dat ze het officieel toestaan. Maar vanuit de verhuurder gezien is het erg nadelig om dit niet te mogen verhuren. Stel dat een bedrijf met 50 werknemers een kantoorlocatie betreft waar, door een economisch mindere periode, na twee jaar nog maar tien personen van over zijn. Dat betekent een enorme ruimte overbodige kantoor, leegstaande ruimte onder de markt. Naast dat het uiteraard vervelend is voor het bedrijf zorgt dit soort leegstand ook vaak voor een vertekend beeld van een terrein aangezien het niet daadwerkelijk te huur of te koop staat. De enige manier om dan te zorgen dat je nog kosten bespaart als eigenaar of huurder is zorgen dat er huur binnenkomt door het door te verhuren. Tegelijkertijd worden andere partijen ook geholpen aangezien deze een kleine ruimte kunnen huren op een locatie waar ze anders hoogstwaarschijnlijk niet hadden kunnen zitten. Het zou eigenlijk altijd mogelijk moeten zijn om met deze constructies te werken maar er loert wel een gevaar. Het zou kunnen zijn dat aan de kant van de vraag zogenaamd een kantoor wordt gebouwd omdat een gebruiker dat nodig heeft voor zijn bedrijf en werknemers, om dit vervolgens te gaan verhuren. Of dat een gebruiker bewust een te groot pand huurt om de rest door te kunnen verhuren. Een bedrijf zou zich zelfs kunnen inschrijven bij de Kamer van Koophandel en beweren dat er een bepaald aantal werknemers in dienst is om een gemeente toestemming voor de bouw te laten verlenen (als de gemeente een bepaalde voorverkoop vereist), met de gedachte dat het tegen de tijd dat het

gebouwd is toch wel verhuurd zal worden. Als het pand gebouwd is en het blijft toch leeg staan, en de gemeente vraagt om opheldering over het bedrijf dat het pand zou betrekken, kan aangegeven worden dat deze helaas failliet is gegaan.

De gemeente is over het algemeen een lastige partij geweest in en rond de ontwikkelingen op Papendorp. De situatie is eigenlijk ook per casus verschillend. Er is eigenlijk altijd sprake van een politieke spagaat en Utrecht toont weinig slagvaardigheid.

*“Het is zelden zo dat van de ene op de andere dag een besluit wordt genomen maar in plaats daarvan verzandt men altijd in studies en praatgroepen en gebeurt er weinig constructiefs.”*

Jan-Theo Verwaaijen, Brecheisen

*“Wat opvalt, is dat er op het niveau van Burgemeester en Wethouders vaak wel de wil is om mee te werken om de economische ontwikkeling te stimuleren maar vervolgens wordt er wel doorverwezen naar ‘de man achter het loket’ die daar ook zijn plicht vervult en het bestemmingsplan in enge zin leest en vanwege die verhouding die daarin verplicht wordt aangeeft dat er een procedure gevolgd dient te worden.”*

Gert-Jaap van Keulen, Hol & Molenbeek

Deze procedure is onderdeel van de nieuwe wet op de Ruimtelijke Ordening en daarmee is dit instrument alleen maar logger geworden. Een typisch voorbeeld van bureaucrativering van de gemeente Utrecht welke belemmerend werkt om economische vooruitgang te bewerkstelligen. Maar ook andere partijen kunnen roet in het eten gooien. Er kan bijvoorbeeld iemand zijn van de brandweer die aangeeft dat bepaalde plannen misschien wel goed ontwikkeld zijn voor een gebied maar dat deze gemaakt zijn door mensen die geen verstand hebben van brandpreventie en daar dus niet over kunnen oordelen. Dan kan het bijvoorbeeld voorkomen dat er nog vier maanden allerlei aanpassingen gedaan moeten worden. Uiteraard is zulke preventie goed om wildgroei van panden te voorkomen en brandveilige panden te ontwikkelen maar dergelijke partijen zijn vaak een last voor ontwikkelaars die daardoor een groot project moeten uitstellen of er helemaal van af moeten zien en in hun boekjaar in de problemen komen.

*“Wellicht moet er juist tegen de gemeente gezegd worden dat ze níét teveel mee moeten denken en het juist over moeten laten aan private partijen. Deze partijen hebben een bepaald idee, een bepaalde knowhow, een visie en de mogelijkheid om sneller bepaalde trajecten in te vullen op een adequate manier. Simpelweg kijken naar de vraag, dat afzetten tegen de markt en vervolgens het bestemmingsplan bekijken en daarbij de mogelijkheden om dit te verruimen. Te vaak is het probleem van gemeentelijke bemoeienis dat er wordt vervallen in ambtenarij”*

Jan-Willem van den Besselaar, TCN

Dit geldt niet alleen voor losse panden en bestemmingsplannen maar ook voor hele (plan)gebieden. Als er over een gebied een bepaalde visie bedacht en uitgewerkt dient te worden gaat daar zo tien jaar overheen. En in die tijd wordt er met name veel overlegd, vergaderd en gediscussieerd over regels en wetgeving terwijl een mogelijke gebruiker alleen maar kan wachten. De gebruiker moet ook duidelijkheid krijgen dus moet gekeken worden wat de vraag is en vervolgens of het wel of niet aangeboden kan worden. Een goede stap is in ieder geval het kritisch kijken naar de bestemmingsplannen die vigerend zijn en daar een verruiming toepassen waar noodzakelijk. Zo is het vigerende bestemmingsplan op Cartesiusweg er één uit 1948 (waarbij vermeld moet worden dat deze wel twee keer is herzien). De invulling daarvan is dus totaal niet meer van toepassing op de bedrijven die er zitten. Er zit een milieucategorie vier op het gebied maar de kans is erg klein dat een bedrijf in die milieucategorie zich daar nog zal gaan vestigen.

Hoe daarmee om te gaan is uiteraard een grijs gebied maar biedt des te meer uitdagingen om oplossingen te vinden. Wellicht is het nodig voor een bepaald gebied om er een andere bestemming aan te geven dan (ooit) gepland, om zo het gebied weer economisch op te laten bloeien. Juist in economisch moeilijker weer is een flexibele (lokale)overheid, en overheidgerelateerde partijen, een belangrijke factor en stimulans om bepaalde ontwikkelingen te verwezenlijken. Wanneer een dergelijke procedure meerdere malen gevolgd wordt komt wellicht wel duidelijk naar voren dat er verandering noodzakelijk is, maar feitelijk staat een ontwikkelaar dan achteraan de rij. Een bedrijf dat zich op Papendorp wil vestigen richt zich veelal niet alleen op Utrecht en kiest in de hiervoor geschetste situatie net zo gemakkelijk voor een vergelijkbare locatie elders. Gemiste kansen dus, zowel qua economische impuls voor de stad en regio als qua oplossing voor de problemen op Papendorp.



## **Nieuwbouw en leegstand**

Dat de nieuwbouw er is gekomen op Papendorp is op zich niet vreemd aangezien bepaalde ondernemingen om de vijf á tien jaar toch vaak de behoefte hebben aan een nieuwe omgeving, aan nieuwe kantoren. Nieuwbouw zal er dus altijd blijven komen en voor een deel altijd betrokken worden. Maar het probleem zit nu in de bestaande bouw, zowel nu als in de toekomst. De grote partijen die vertrekken naar Papendorp, bijvoorbeeld grote zakelijke dienstverleners als Cap Gemini of Hewlett Packard, laten hun gebouw achter en de vraag is wat daar mee te doen. Twintig jaar geleden zaten dat soort ondernemingen op Kanaleneiland omdat dat de plek was voor ICT en Consultancy terwijl die nu naar Papendorp zijn vertrokken. De panden die zij achterlaten moet een nieuwe functie aan worden gegeven of die moeten worden herontwikkeld en daarmee interessant worden gemaakt voor de markt. Dat kan door middel van de prijsvoering maar ook door wat er wordt aangeboden en vooral hoe flexibel daarmee wordt omgegaan.

De panden die nu leeg staan op Papendorp en de (achtergelaten) lege panden op bijvoorbeeld Kanaleneiland hebben een goede bestemming nodig. Zo zijn er ontwikkelaars die ruimte aanbieden tot hoeveel ruimte een gebruiker wil huren en daarnaast zonder verplichting om dan ook direct bijvoorbeeld tien jaar te huren. Als bedrijven voor een jaar willen huren kan dat soms ook (TCN, 2009).

TCN heeft bijvoorbeeld in hun vorige pand andere partijen benaderd die via korte en flexibele contracten eveneens intrek namen in het pand en waarbij het mogelijk zou zijn om bij toekomstige groei het gehele pand weer in gebruik te nemen. Naast de volledige benutting van het pand, en daarmee voorkomen van leegstand, wordt ook de synergie tussen verschillende kleine partijen in hetzelfde pand als een positief punt gezien. Het is een combinatie van heel erg verschillende partijen (creatief versus zakelijk; publiek versus privaat; commercieel versus non-profit; publieke functie versus kantoorfunctie) die je toch op verschillende plekken in het pand tegenkomt. Dit wordt mede gestimuleerd door gemeenschappelijk ruimtes (restaurant, receptie, besprekkamers) die intensief door alle bedrijven gebruikt worden. Dat soort gezamenlijke faciliteiten maken het aantrekkelijk voor bijvoorbeeld bedrijven die zelf maar 300 m<sup>2</sup> kantoor nodig hebben maar wel eens per maand een grote vergaderruimte nodig hebben om een presentatie te geven. Als zij dat zelf ergens zouden huren zijn zij veel duurder uit terwijl ze de ruimte maar eens per maand nodig hebben. Nu gebeurt dat samen en worden de basiskosten gezamenlijk gedeeld en betaal je verder alleen kosten naar gebruik.

Toch kan het ook als een positieve ontwikkeling worden gezien dat er regelmatig nieuwe panden ontwikkeld worden en op de markt komen want bijvoorbeeld de zakelijke dienstverlening wil om de vijf a tien jaar een ander pand betrekken. Bedrijven zien die tijdspanne over het algemeen niet alleen als noodzakelijk om qua pand te vernieuwen maar gebruiken het tegelijkertijd vaak ook om de organisatiestructuur te verfrissen. Maar bij een bedrijfsverplaatsing wordt er altijd een pand achter gelaten. Dit kan leegstand veroorzaken, er kan een nieuwe gebruiker inkomen maar regelmatig wordt in de tweede of derde fase van een gebouw een onderverdeling gemaakt tussen verschillende huurders. Vloeren en muren worden gesplitst of doorgetrokken en het pand veranderd van single tenant naar multi tenant. Een idee voor de toekomst is wellicht om bij de bouw van dergelijke panden al rekening te houden met deze ontwikkeling naar multi tenant. Huidige panden worden veelal gebouwd voor één gebruiker met de gedachte dat deze er tien tot vijftien jaar in zal zitten, en wat daarna komt is van later zorg.

Vastgoedpartijen twijfelen regelmatig aan het gedrag van de gemeente als het om de verdiensten van gronduitgifte gaat. De gemeente bevindt zich in een erfpachtsituatie en verdient dus aan de grond die ze uitgeeft. Bijvoorbeeld op Papendorp wordt er verdiend aan bedrijven die daarheen trekken en dus zal de gemeente dit logischerwijs stimuleren. Uiteraard is het een positieve ontwikkeling als bedrijven van buiten Utrecht naar de stad trekken omdat dit een economische impuls kan geven. Maar voor de gemeente is het ook interessant wanneer bedrijven vanuit de stad zelf naar Papendorp trekken omdat ze daar ook geld aan verdienen door middel van de verkoop van grond. Het gevaar van 'bedrijven als sprinkhanenplaag' ligt hier uiteraard op de loer en van een zeer gedegen vastgoedbeleid is dan ook niet echt sprake.

Het lijkt er soms op alsof de gemeente meer aandacht schenkt aan Papendorp dan aan andere terreinen omdat ze daaraan kunnen verdienen. Als de gemeente dit soort gronden in erfpacht zou uitgeven zou er een geheel andere situatie ontstaan met een veel gemêleerder aanbod van bedrijven. Als er gebouwd wordt vanuit een bepaalde grondprijs moet er ook een bepaalde huurprijs gerealiseerd worden anders komt de financiering en het hele plan überhaupt niet rond. Als het in erfpacht uitgegeven wordt kunnen locaties op een andere manier ingevuld worden. (TCN, 2009). In hoeverre Papendorp voor de gemeente een succes is, is moeilijk te bepalen. Uiteraard is Papendorp destijds met een bepaalde visie ontwikkeld hangende op een bepaald scenario. Maar voorlopig is het nog lang niet geworden wat het eigenlijk zou moeten zijn: 'de zuidas van Utrecht'.

### **Parkeerprobleem op Papendorp**

Naast de leegstand speelt er ook nog een ander probleem op Papendorp namelijk de parkeermogelijkheden. (Brecheisen, 2009; TCN, 2009) Wat de visie van een kantoor of een gemeente voor een terrein ook is, gebruikers willen gewoon met de auto naar kantoor kunnen komen en deze daar dan ook fatsoenlijk kwijt kunnen en daar schort het nog behoorlijk aan. Een oplossing zou kunnen zijn om delen van de openbare ruimte en groenvoorziening op te offeren maar dat komt de kwaliteit van het terrein als geheel natuurlijk absoluut niet ten goede. Een andere oplossing is wellicht een parkeerlaag onder het eigen kantoor maar voorlopig is het probleem nog op grote schaal aanwezig. Auto's staan regelmatig in de berm geparkeerd omdat er nergens anders een plaats beschikbaar is. De parkeernorm op Papendorp is 1:90 (wat betekent dat er per 90 m<sup>2</sup> één parkeerplaats dient te zijn) maar in de praktijk zijn er veel meer parkeerplaatsen nodig. Vaak hebben bedrijven een norm van 1:20 (wat betekent dat één werknemer ongeveer 20 m<sup>2</sup> gebruikt). Wanneer dit doorgerekend wordt heeft een pand van 1.000 m<sup>2</sup> ongeveer 50 werknemers en slechts elf parkeerplaatsen. Dat is niet te doen en de match tussen deze twee ontbreekt totaal. Het openbaar vervoer zou een oplossing kunnen zijn maar is voorlopig ook verre van ideaal naar deze plaats, los van het feit of werknemers überhaupt bereid zijn om het openbaar vervoer te verkiezen boven de eigen auto.

Ter vergelijking met deze informatie: op bedrijventerrein Cartesiusweg wordt een parkeernorm van 1:30 aangeboden; dus één parkeerplek per 30 m<sup>2</sup> gehuurde kantoorruimte. Voor de Utrechtse norm is dit een erg goede verhouding en dit is mogelijk doordat er in de huidige situatie nu eenmaal ruimte zat is op Cartesiusweg. De normale en gemiddelde verhouding in Utrecht is ongeveer 1:60/65 en op Papendorp is de verhouding dus nog groter.

Het parkeerprobleem en de leegstand samenvoegend betekent dat het opdelen van grote leegstaande gebouwen voor kleine zelfstandigen ook voor problemen zorgt. Het enorme parkeerprobleem en de matige logistieke bereikbaarheid en openbaar vervoersmogelijkheden zouden dan alleen maar voor meer problemen zorgen. Met de huidige parkeerdruk gaat het al mis en als al die kleine zelfstandigen dan ook met de auto zouden komen dan is dat onmogelijk. Hoe veel er ook gepromoot wordt om te reizen met het openbaar vervoer; veel mensen blijven toch de auto verkiezen. Parkeren in Utrecht is een 'hot item' en dat zal het waarschijnlijk ook altijd blijven.

## **Waarom bouwen**

Er is lange tijd gepusht dat er gebouwd en gebouwd moest worden tot op een bepaald moment bleek dat er overal panden en delen van panden te huur stonden, tot wel 80% op sommige plekken. De vraag hoe zoiets ooit kan gebeuren is lastig te beantwoorden maar toch lijkt het af en toe op ondoordacht beleid. Er moet altijd goed gekeken worden wat de vraag is, maar ook hoe deze zich naar verwachting zal ontwikkelen en vervolgens voor wie er iets neergezet gaat worden. Wat gaat er gebeuren en wat moet er gebeuren zijn kernvragen die beantwoordt moeten worden. Het is natuurlijk prachtig om een aantal kantoortorens naast de snelweg te bouwen (Papendorp) maar als er geen behoefte aan is, waarom wordt het dan neergezet? Deze, deels op frustratie gebaseerde gedachte, speelt bij veel partijen die actief zijn op de vastgoedmarkt van Utrecht.

De meeste panden op Papendorp zijn voor een bepaalde gebruiker gebouwd, met name de grote kantoortorens en –gebouwen. Zo is het gebouw (of eigenlijk mini-campus) van Atos Origin speciaal voor hen gebouwd. In 2008 heeft dit bedrijf één van de panden teruggegeven en inmiddels loopt het huurcontract bijna af en is door hen aangegeven dat zij in een gedeelte van het pand blijven zitten maar dat zij de rest teruggeven. Bij Cap Gemini is een vergelijkbare situatie ontstaan waar zij een gebouw hebben dat gebouwd is voor henzelf maar waarvan zij binnenkort een toren gaan afsplitsen. Het pand van Hewlett Packard was voor Hewlett Packard gebouwd, zij hebben er kort ingezet en zijn toen naar Amsterdam verhuisd. Het hele pand kwam dus leeg te staan. Een deel is opgevuld door de Belastingdienst en er komt ook een onderdeel van de Rijksgebouwendienst in, maar die panden zijn oorspronkelijk gebouwd voor een bepaalde gebruiker. In het geval van Hewlett Packard wordt het pand toch weer gebruikt, hoewel nu in Multi-tenant vorm, maar in andere gevallen blijft het pand leeg. Het is ook niet gemakkelijk om een bedrijf te vinden dat precies past in het reeds gebouwde kantoor.

## 6. Conclusie en aanbevelingen

Om een antwoord te vinden op onderstaande probleemstelling is een aantal onderzoeksvragen opgesteld die terug zijn gekomen in de verschillende hoofdstukken van dit onderzoek. De probleemstelling luidde als volgt:

*In hoeverre zijn de verouderde bedrijventerreinen Lage Weide, Oudenrijn en Overvecht in de stad Utrecht onderhevig aan 'spontane' verkantoring, wat is de invloed van een mismatch op de kantorenmarkt hierop en wat zeggen actoren over de mogelijke oplossingen?*

### Onderzoeksvragen

#### 1. Wat wordt verstaan onder 'spontane' verkantoring en wat zijn de gevolgen hiervan voor de vastgoedmarkt?

De bedrijventerreinenmarkt in Nederland kent een aantal problemen die voor een groot gedeelte ook voor de Utrechtse markt gelden. Zo vindt er een te snelle veroudering plaats en zijn nieuwe locaties vaak te ruim en goedkoop. Het aanbod sluit niet goed aan op de vraag en is tevens onvoldoende gedifferentieerd. Voorwaarden voor een oplossing liggen in het aanbrengen van een duidelijke structuur in de markt en een betere ruimtelijke regie op regionaal niveau.

Een stimulering van nieuwe bedrijfslocaties (greenfields) zorgt over het algemeen niet voor een versnelling van de herstructurering van oudere locaties (brownfields). Er dient dus een goede koppeling te zijn tussen beiden onder andere door middel van regionale verevening, een goed afgewogen grondprijnsbeleid en selectieve gronduitgifte, dit alles in overeenstemming met de SER-ladder. Er zal altijd een behoefte blijven bestaan aan nieuwe ruimtelijke en economische concepten voor bedrijven waardoor een voortdurende hersegmentering en vernieuwing nodig is van de 'producten' bedrijventerrein en kantoorlocatie. Goede oplossingen daarvoor zijn een verzakelijking van de markt en marktgestuurde productvernieuwing.

De veroudering van een bedrijventerrein wordt niet altijd veroorzaakt door zichtbare factoren als bebouwing, leegstand en onderhoud maar kan ook veroorzaakt worden door de kenmerken van

de bedrijven die in de panden gevestigd zijn. Een structurele verandering van de markt zorgt er tevens voor dat er in de toekomst hoogstwaarschijnlijk steeds minder behoefte zal zijn aan gemengde terreinen, en in plaats daarvan behoefte aan hoogwaardige terreinen en logistieke bedrijfsruimte.

De gemeente Utrecht is momenteel bezig met de herstructurering van Lage Weide en Cartesiusweg waarbij moet worden opgemerkt dat dit werkzaamheden in uitvoering aan de openbare ruimte betreft. Dus de aanpak van wegen, openbaar groen, parkeerplekken en algemeen onderhoud. Door de verandering in de economie, en daarmee de opkomst van nieuwe economische bedrijvigheid, groeit ook de behoefte aan bedrijfspanden met een kantoorachtige uitstraling.

Het komt steeds vaker voor dat bedrijven in een pand gehuisvest zijn dat niet geheel afgestemd is op hun behoeften. Dit kan het gevolg zijn van de veranderende behoeften van bedrijven door de tijd heen (als gevolg van kantoorautomatisering, thuiswerken, flexwerken of uitbesteden) maar ook vanwege het feit dat een bedrijf een tweede of latere gebruiker is van een pand dat op maat is gemaakt voor een eerste gebruiker. Eén van de gevolgen is nu regelmatig dat wanneer een tweede of volgende gebruiker een pand betreft de aanwezige verhouding bedrijfsruimte-kantoorruimte niet precies aansluit op de behoefte.

De gemeente Utrecht hanteert in haar bestemmingsplannen voor bedrijventerreinen een maximaal kantoorvolume van 50% en deze 50/50 verhouding wordt in nieuwe bestemmingen in de bestemmingsplannen en -voorschriften verankerd. Op grootschalige bedrijventerreinen wordt het kantoorvolume meestal zelfs op maximaal 30% vastgelegd. Een veel voorkomend verschijnsel is dat bedrijven kantoorruimte in hun eigen pand over hebben en daarom kantoorhoudende bedrijven of organisaties bij zich in het pand laten vestigen.

Het onderscheid tussen bedrijfsruimte en kantoorruimte wordt steeds vager wat betekent dat er eigenlijk per geval bekeken moet worden hoe de ruimte te definiëren en beoordelen. Voor het onderzoek werd vastgehouden aan de bestaande beoordelingssystematiek waar kantoorwerkzaamheden zoveel inhoud als administratieve werkzaamheden inclusief bijbehorende activiteiten als vergaderingen et cetera. Eigenlijk zijn er voor de gemeente drie

opties om op te treden tegen deze problematiek. Ten eerste het strikt handhaven van de vigerende bestemmingsplannen wat inhoudt dat de betreffende bedrijven direct dienen te vertrekken. Dit leidt echter tot (structurele)leegstand, inefficiënt ruimtegebruik en verpaupering op de terreinen. Ten tweede kan de gemeente het strijdige gebruik gedogen wat echter leidt tot ongelijke behandeling wanneer gevestigde bedrijven mogen blijven zitten terwijl nieuwe aanvragen geweigerd worden. De gemeente kiest daarom voor een derde optie waarbij onder voorwaarden de ingebruikname van zelfstandige kantoren wordt toegestaan. Er wordt gebruik gemaakt van de eerder genoemde projectbesluiten (voorheen artikel-19 procedures).

Het gaat om het ontstaan, of eigenlijk de toename van het aantal kantoren dan wel kantoorhoudende bedrijven, in plaats van andere gebouwen dan wel bedrijven. Het gaat dus zowel om de toename van de zichtbare kantoren als de toename van de kantoorhoudende bedrijven. Dit is een belangrijk verschil aangezien kantoorhoudende bedrijven niet altijd in een kantoorpand hoeven te zitten. Het kan dan gaan om een absolute toename of een relatieve toename.

Verkantorisering kan dus worden omschreven als het steeds meer ontstaan en ontwikkelen van kantoren dan wel kantoorhoudende bedrijven ten koste van andere typen bebouwing.

## **2. In hoeverre is er in Utrecht sprake van een duidelijke verkantorisering van bedrijventerreinen en wat zijn de eventuele voor- en nadelen ervan?**

Utrecht is duidelijk onderhevig aan verkantorisering van de onderzochte bedrijventerreinen. Vergeleken met 1990 is er zowel een absolute als relatieve toename van het aantal bedrijven in kantoorpanden ten opzichte van het aantal bedrijven in bedrijfspanden. Het aandeel bedrijven in kantoren op de bedrijventerreinen is met 202% toegenomen in de afgelopen twintig jaar terwijl het aantal bedrijven in bedrijfspanden 'slechts' met 65% toenam in dezelfde periode. Ook het aantal werknemers in kantoorpanden nam sterk toe ten opzichte van 1990. Hier is sprake van een toename van 128% ten opzichte van een toename van 20% van het aantal werknemers in een bedrijfspand.

Voordelen van verkantorisering zijn meer inkomsten voor ontwikkelaars en makelaars aangezien kantoorpanden meer geld opleveren dan bedrijfspanden. Daarnaast is de uitstraling van

kantoorpanden vaak beter dan de uitstraling van bedrijfspanden en tevens veroorzaken kantoorpanden minder overlast aan andere bedrijven of omwonenden dan bedrijfspanden. Nadelen van verkantoring zijn het nog gemakkelijker kunnen verhuizen van kantoor naar kantoor waardoor een situatie kan ontstaan dat bedrijventerreinen of kantorenparken worden opgevreten doordat bedrijven zich gedragen als een sprinkhanenplaag. Kantoren zorgen ook voor een veel grotere parkeerdruk dan bedrijfspanden en die parkeervoorzieningen zijn in Utrecht lastig te realiseren. Verder zorgt een verdere verkantoring ervoor dat bepaalde bedrijven (en dan met name de economisch zwakkere bedrijven en bepaalde noodzakelijke bedrijven) 'weggeduwd' worden van bepaalde terreinen terwijl ze dan niet willen en ook een bepaalde functie vervullen voor een stad. De gemeente moet er op toezien dat deze bedrijven kunnen blijven bestaan.

### **Regionale samenwerking**

Utrecht is verreweg de grootste gemeente in de regio en daarom is het voor de gemeente de vraag in hoeverre een intensieve samenwerking wat kan opleveren. Utrecht heeft in ieder geval van nature al meer aantrekkingskracht voor bedrijven dan omliggende gemeenten. Duidelijk is dus in ieder geval dat regionale samenwerking niet zomaar tot stand kan komen en daarnaast verschilt het ook per regio wat de mogelijkheden zijn. In Utrecht ziet het er de komende jaren in ieder geval niet naar uit dat er intensief regionaal samengewerkt gaat worden. Daar is de stad Utrecht te verschillend en te groot voor in vergelijking met haar omgeving. Het levert eerder problemen en spanningen op dan dat er vooruitgang geboekt kan worden en het een meerwaarde heeft, is de vigerende gedachte.

Er is een analyse uitgevoerd in opdracht van BRU. Daarin komt onder andere naar voren dat als er nu alleen wordt doorgedaan met het uitvoeren van de huidige plannen voor kantoren en geen nieuwe plannen worden ontwikkeld, de regio nog tien jaar vooruit kan.

Aan de programmering moet gesneden worden omdat het teveel is en er niet meer flexibel ingespeeld kan worden op nieuwe ontwikkelingen. Ook aan de achterkant moet iets gedaan worden aan de leegstand; er moeten meters uit de markt gehaald worden.



## Lage Weide

Veel vigerende bestemmingsplannen op Lage Weide komen niet meer overeen met de werkelijkheid. Het klopt niet meer met wat er daadwerkelijk plaatsvindt en gevestigd is op Lage Weide en de gemeente loopt hier tegenaan. Volgens het bestemmingsplan zijn kantoren niet mogelijk op Lage Weide, maar deze zitten er wel. De gemeente wil beginnen met de panden die voor 80-100% in gebruik zijn als kantoor, maar niet als zodanig bestemd zijn in het bestemmingsplan, inventariseren en aanpakken. Deze panden, die dus ook een dergelijke uitstraling hebben, wil de gemeente in het nieuwe bestemmingsplan een kantooraanduiding geven. Dit is iets wat de gemeente wil, maar waar nog een heel traject aan vooraf gaat. Het plan is nog lang niet uitgekristalliseerd en ook nog niet bestuurlijk besloten.

Eigenlijk snijdt de gemeente zich daarmee dus behoorlijk in de vingers en is met terugwerkende kracht de dupe van verslachte regelgeving en controle in de voorbije jaren.

Toch is er dus duidelijk gekozen voor Lage Weide als bedrijventerrein en de gemeente wil dit in de toekomst ook juist alleen maar versterken. Dus alleen de panden waar nu voor geldt dat ze in gebruik zijn als kantoor krijgen de aanduiding en daar blijft het ook bij. De gemeente wil geen centimeter meer kantoor ontwikkelen op Lage Weide. Ook al zouden er mogelijkheden liggen deze panden te ontwikkelen tot kantoorlocatie wordt dit per definitie uitgesloten door de gemeente; bedrijfspanden worden niet meer omgezet naar kantoren. De reden dat deze panden er nu wel zijn heeft niet te maken met een verandering van beleid. De gemeente heeft deze ontwikkeling nooit legaal toegestaan hoewel het in het verleden wel her en der is gebeurd. Vanaf nu gaat er strenge controle plaatsvinden om dit te voorkomen.

Of dit de juiste keuze is valt te betwijfelen. Ook al is Lage Weide er nu misschien nog niet rijp voor, het gebied heeft veel potentie voor de toekomst. Vastgoedexperts verwachten dat de industrie daar juist langzaam zal wegtrekken en zodra de economie gaat aantrekken gaat Lage Weide voor die ontwikkelingen weer in beeld komen. En dat zijn geen kleine projecten maar over het algemeen hele interessante gebouwen en objecten.

De gemeente onderscheidt wel kantoren en kantoorhoudende bedrijven, hoewel zelf ook aangegeven wordt dat er een groot grijs gebied bestaat. Laatstgenoemde mogen zich nog wel vestigen op Lage Weide mits minimaal 50% van de ruimte bestaat uit bedrijfsruimte. Als een bedrijf hier overheen gaat is het officieel een kantoor en mag het niet gevestigd zijn op Lage Weide. Om problemen in de toekomst te voorkomen wordt er dus niet doorgebouwd in deze verhouding maar wordt in het bestemmingsplan een maximum van 30% opgenomen. Deze

regeling is er omdat men de verkantoring wil tegengaan; dat wil zeggen het voorkomen van kleine solitaire kantoorontwikkelingen die ontstaan op bedrijventerreinen.

Door het aantrekken van bepaalde kantooractiviteiten wordt ook een bepaald soort economie aangetrokken. En dan gaat het niet om de bedrijven die naast een groot gedeelte bedrijfsruimte ook onderhevig nog een beetje kantoorruimte gebruiken maar meer de echte kantoorgebruikers. Deze gebruikers willen zich op Lage Weide vestigen vanwege de prijs. Het is er simpelweg een stuk goedkoper dan op de geplande kantoorlocaties. Deze optie is voor veel ontwikkelaars een zeer betrouwbaar scenario gezien de recente ontwikkelingen wat de bereikbaarheid met de auto betreft maar dus niet voor de gemeente.

### **Cartesiusweg**

Het gebied Cartesiusweg is dermate verouderd en versnipperd door verschillende soorten gebruikers dat het niet meer voldoet aan de hedendaagse maatstaven. Er zitten bijvoorbeeld milieucategorieën op die helemaal niet meer van toepassing zijn. De gemeente Utrecht wil echter vasthouden aan het feit dat er een bepaald bestemmingsplan vigeert waar ze zich aan moeten houden terwijl er vele mogelijkheden liggen voor nieuwe industrieën die er tegenwoordig zijn. Het gebied zou er geschikt voor kunnen zijn; er is ruimte vanwege behoorlijk wat leegstand en de huurprijzen zijn dermate laag dat het voor die partijen zeker interessant is. Voor een ontwikkelaar zelf is slechts een minimale investering nodig om het voor de genoemde bedrijven voor de komende vijf tot tien jaar een interessant gebied te maken.

Het is wel een totaal andere locatie door de andere gebruikers van het terrein. Die diversiteit in het gebied is voor bepaalde partijen geen enkel probleem en juist een pre, terwijl andere partijen de versnippering aan bedrijven niet kunnen accepteren als bedrijfsomgeving.

Zowel projectontwikkelaars als de gemeente Utrecht wil graag de uitvoerende hand hebben in de ontwikkeling van het gebied maar er zijn op bepaalde punten verschillende visies. Het doel is op sommigen punten gelijk, bijvoorbeeld dat het herontwikkeld moet worden voor meer creatieve en kleinschalige (kantoorachtige) bedrijvigheid. Het gebied is aantrekkelijk omdat het eigenlijk heel binnenstedelijk ligt, vlakbij het station en tegen het centrum aan. Ontwikkelaars hebben al vaker aangegeven potentie in het gebied te zien als kantoorlocatie, maar volgens de gemeente is dat nu ook al minder, vanwege de markt. Toen was er leegstand op bedrijventerreinen en een tekort aan kantoren. Die situatie is veranderd en volgens de gemeente is er nu minder leegstand

op de kantorenmarkt vanwege het strenge beleid destijds. De gemeente concludeert dat het open gooien van het bestemmingsplan destijds op de huidige markt grote problemen had veroorzaakt voor bijvoorbeeld Papendorp en Leidsche Rijn.

Wat er nu nodig is om Cartesiusweg te gaan ontwikkelen is lef. Het is een zeer interessant terrein vanwege de ligging en de ontsluiting maar het blijft een risico en het rendement is niet gegarandeerd. Het moeilijke aan het terrein zijn de eerste stappen die gezet moeten worden. Iedereen is het erover eens dat het potentie heeft en dat als het eenmaal gaat lopen, er ook een economisch sterk gebied ontstaat maar de eerste stap zetten blijft toch lastig. Momenteel is alleen TCN echt bezig op het terrein maar nog niet op grote schaal.

Een gemixte branchering is goed voor een dergelijk terrein want het zorgt voor een stuk meer levendigheid. Een gebied als Cartesiusweg, en met name bepaalde gebouwen, associëren niet direct met veiligheid en 's avonds lopen er ook maar weinig mensen door het gebied. Om een gebied aantrekkelijker te maken is leefbaarheid en veiligheid een belangrijke peiler. Een herontwikkeling of gebiedsontwikkeling vindt ook niet zomaar plaats, daar gaan wel enkele jaren overheen. In die jaren dient niet alleen het gebied zelf te veranderen maar ook de naam die het terrein heeft en de perceptie van mensen over het terrein.

Kortom: de gemeente wil harde regels stellen en de kantoorontwikkeling op Lage Weide en Cartesiusweg een halt toe roepen en alleen de bestaande kantoren nog gedogen. Om dit te doen liggen er plannen om het gebied opnieuw te bestemmen, in overleg met de omliggende gemeenten en het BRU. Met laatstgenoemde wil de gemeente duidelijke afspraken maken wat de kantoorontwikkeling betreft wat anders blijft het gedogen. Het doel is om het goed vast te leggen, goed te regelen en voor de toekomst een stop er op te zetten: geen kantoren meer op Lage Weide en Cartesiusweg, maar daar bedrijfsfunctie behouden. Nieuwe kantoren kunnen zich vestigen in Leidsche Rijn, op Papendorp of bij de Stationsomgeving.

Wat ontwikkelaars en makelaars zich afvragen is waarom er in andere steden een stuk minder kortzichtig wordt omgegaan met bepaalde ontwikkelingen door de lokale gemeenten. In plaats van verbieden kan er ook meegedacht en meegewerkt worden om samen tot oplossingen te komen. Er is een voorbeeld van Amsterdam aan de orde gekomen waarbij de gemeente Amsterdam regelmatig een bepaalde vrijstelling van huur of belasting voor een bepaalde periode (meestal één of twee jaar) geeft en daarmee zorgt voor het stimuleren van een herbestemming van

een kantoorgebouw. Er wordt dan een dergelijke vrijstelling gegeven op acht locaties, gebouwen die anders leeg zouden staan omdat het specifieke gebouwen zijn op rare plekken, en na twee jaar zullen er van die acht gebouwen hoogstwaarschijnlijk nog drie of vier levensvatbaar zijn. Die krijgen dan een vergunning en de rest van de panden komt terug bij de gemeente. Zo kan de gemeente reguleren maar stimuleert zij tevens tot creatieve ontwikkeling

### **3. In hoeverre is er een verband tussen de verkantoring van bedrijventerreinen en een kwalitatieve mismatch op de kantorenmarkt.**

Een probleem van het enorm gestegen aanbod is de kwalitatieve mismatch met de vraag. Het aanbod dat op de markt komt, sluit niet aan op de vraag naar kantoorruimte. Naast deze mismatch is de verwachting dat ook de structurele vraag zal afnemen door een krimp van de beroepsbevolking en uitplaatsing van kantooractiviteiten.

Een belangrijke conclusie die getrokken kan worden is dat er in de vastgoedsector vaak een mentaliteit heerst waarbij gedacht wordt dat het met de markt altijd binnen afzienbare tijd weer goed komt terwijl in dit geval het probleem zichzelf waarschijnlijk niet gaat oplossen en de problemen vaak structureel-structureel genoemd kunnen worden.

Ook de prijzen op de kantorenmarkt liggen veel te hoog waardoor, met name kleinere bedrijven, minder snel geneigd zijn om te verhuizen en daarom alternatieven gaan bekijken (zoals vestiging op een bedrijventerrein). Als de prijzen verlaagd worden is het de taak voor de projectontwikkelaars om een goede herontwikkeling teweeg te brengen en goede concepten te bedenken, en dan met name zorgen voor een creatieve input voor de kansloze kantoren.

De tijd is gekomen om te stimuleren, producten te bedenken, uitvindingen te doen en gehoor geven aan de wensen en eisen van de klant. Er moet meer en meer gericht worden op de vraag in plaats van op het aanbod. Een voorbeeld daarvan is garanties durven afgeven over een gebouw, bijvoorbeeld wat de kwaliteit in het heden en in de toekomst betreft, de duurzaamheid en het laag kunnen houden van de lasten.

De bureaucratie en starre regelgeving dient versoepeld te worden om het proces van vernieuwing en ontwikkeling te kunnen versnellen. Efficiëntere regelgeving en procesbegeleiding in plaats van een trage overheid als voornaamste faalfactor voor ontwikkelingen. Bij de ontwikkeling van een gebied waar echt een visie bedacht en uitgewerkt moet worden kan het gemakkelijk tien jaar

duren voordat dit er doorheen is. De mogelijke gebruikers moeten wachten op de gemeente waar er vooral veel overlegd, vergaderd en gediscussieerd over regels en wetgeving. De gebruiker moet ook duidelijkheid krijgen dus moet gekeken worden wat de vraag is en vervolgens of het wel of niet aangeboden kan worden. Een goede stap is in ieder geval het kritisch kijken naar de bestemmingsplannen die vigerend zijn en daar waar mogelijke of wellicht zelfs noodzakelijk een verruiming toepassen.

Kantoorvestiging wordt door de gemeente Utrecht momenteel geconcentreerd in Utrecht Centrum, Papendorp en in Leidsche Rijn Centrum. Met het Bestuur Regio Utrecht (BRU) zijn hierover afspraken gemaakt en daar heeft men zich aan te houden anders moet er een soort boetebeding betaald worden. Er is afgesproken waar er hoeveel kantoren ontwikkeld mogen worden.

Het aanbod kantoor in Utrecht is in 2009 fors gestegen wanneer dit wordt vergeleken met de vier jaren hiervoor. Het totale aanbod per januari 2010 is met 22% gestegen ten opzichte van een jaar eerder. Het totale aanbod in januari 2010 bedraagt dus 614.600 m<sup>2</sup>, waarbij het wel van belang is te melden dat het gaat om panden met een metrage boven de 500 m<sup>2</sup>. Voor een groot gedeelte is dit aanbod afkomstig uit de gemeente Utrecht zelf; ruim 58%, wat neerkomt op een aanbod van 358.900 m<sup>2</sup>. Papendorp, waar veel om te doen is in Utrecht, kent als sinds 2006 een stijging van het aanbod. Na een daling in 2009 steeg het aanbod dit jaar tot recordhoogte (57.100 m<sup>2</sup>).

De grondprijzen zijn de afgelopen vijftien jaar verdubbeld tot zelfs verdrievoudigd. Deze stijging lijkt fors maar de prijs is nog steeds relatief laag, zeker wanneer deze vergeleken wordt met de woningbouwmarktprijzen. In veel regio's is de grondprijs lager dan de grondwaarde wat betekent dat de waarde van de grond feitelijk hoger is dan de prijzen die gemeenten vragen voor hun bedrijventerreinen. De prijs zou verder omhoog kunnen maar de gemeente Utrecht ziet dat niet als een goede optie gezien de economische situatie van dit moment.

Het gebruiken van grondprijzen als concurrentiemiddel voor locatierestiging herbergt een groot gevaar. Toch gebeurt het in omliggende gemeenten en dan met name op de kantorenmarkt. Bijvoorbeeld op Papendorp wordt er verdiend aan bedrijven die daarheen trekken en dus zal de gemeente dit logischerwijs stimuleren.

Over Papendorp kan geconcludeerd worden dat het niet geworden is wat ervan verwacht werd. Het zou een toplocatie worden voor kantoren, waarvoor men in de rij zou staan maar helaas is er nog een heleboel leegstand en zijn er allerlei randproblemen te signaleren. Grote problemen zijn ontstaan toen de gemeente besloot om een verplichte verhouding van 70% kantoor en 30% bedrijfsruimte op Papendorp in te voeren. Deze regel kwam er in een kantorenmarkt die juist op haar top was en er, zeker daar, geen behoefte was voor bedrijfsruimte. Daarnaast zitten de bedrijven die op de metrages van Papendorp gericht zijn ook helemaal niet te wachten op dergelijke verhouding aangezien het pure kantoorgebruikers zijn. Het gevolg was een zeer creatieve manier waarop bedrijven om zijn gaan met hun verplichte bedrijfsruimte.

De uiteindelijke conclusie die hieruit getrokken kan worden is dat er los van de zichtbare leegstand, onder de markt dus nog ongeveer 80.000 m<sup>2</sup> leegstand is, op een zeer goede locatie. De gemeente Utrecht beaamt dat deze verhouding geen succes is en heel slecht loopt, en is nu aan het kijken wat er aan veranderd zou kunnen worden. Door de goede uitstraling van het gebied en het feit dat het goed in de markt staat is er nog wel vraag naar puur kantoor op Papendorp maar naar kantoren en ontwikkelingen in het gebied waar die verhouding geldt is momenteel nauwelijks vraag. De gemeente geeft toe dat bij nader inzien die verhouding idealiter 100% kantoorruimte had moeten zijn. Voor hen is het ook geen geheim dat kantoren die daar nu zitten die verplichte 30% opvullen met van alles, behalve op de manier zoals het oorspronkelijke plan was. Hierdoor ontstaan de eerder beschreven geforceerde en gekunstelde constructies. Het grote probleem is volgens de gemeente geweest dat deze plannen ontwikkeld zijn met een bepaalde visie, vijf jaar later is het plan in uitgifte gegaan en de uitgifte zelf duurde ook nog eens vijf jaar. Kortom: de marktsituatie is behoorlijk veranderd.

In plaats van een schuldbewuste houding, of het probleem bij de veranderende markt neerleggen zou het een goede optie zijn voor de gemeente om een bepaalde verruiming toe te passen. Er moet proactief worden omgegaan met de markt. In de beginperiode, toen de markt nog erg goed was, werden er nog oplossingen bedacht voor de verhouding maar nu de markt minder is en de ideeën van de grote partijen op zijn moet de gemeente niet de creatieve ideeën van de ontwikkelaars in de weg gaan staan. Die ontwikkelaars hebben plannen maar een eventuele huurder loopt al snel tegen de verplichte 30% bedrijfsruimte aan, en deze kan daar over het algemeen weinig mee. Zeker in tijden van crisis moet eigenlijk alles aangegrepen worden om de economie te stimuleren zolang het maar binnen de kaders van redelijkheid en goed bestuur valt.

De gemeente is over het algemeen een lastige partij geweest in en rond de ontwikkelingen op Papendorp. De situatie is eigenlijk ook per casus verschillend. Er is eigenlijk altijd sprake van een politieke spagaat en Utrecht toont weinig slagvaardigheid. Het is zelden zo dat van de ene op de andere dag een besluit wordt genomen maar in plaats daarvan verzandt men altijd in studies en praatgroepen en gebeurt er weinig constructiefs. Het middel om hiermee om te gaan is de zogenaamde procedure. Deze procedure is onderdeel van de nieuwe wet op de Ruimtelijke Ordening en daarmee is dit instrument alleen maar logger geworden. Een typisch voorbeeld van bureaucrativering van de gemeente Utrecht welke belemmerend werkt om economische vooruitgang te bewerkstelligen.

Er moet juist tegen de gemeente gezegd worden dat ze níet teveel mee moeten denken en het juist over moeten laten aan private partijen. Deze partijen hebben een bepaald idee, een bepaalde knowhow, een visie en de mogelijkheid om sneller bepaalde trajecten in te vullen op een adequate manier. Simpelweg kijken naar de vraag, dat afzetten tegen de markt en vervolgens het bestemmingsplan bekijken en daarbij de mogelijkheden om dit te verruimen. Hoe daarmee om te gaan is uiteraard een grijs gebied maar biedt des te meer uitdagingen om oplossingen te vinden. Wellicht is het nodig voor een bepaald gebied om er een andere bestemming aan te geven dan (ooit) gepland, om zo het gebied weer economisch op te laten bloeien.

Juist in economisch moeilijker weer is een flexibele (lokale)overheid, en overheidgerelateerde partijen, een belangrijke factor en stimulans om bepaalde ontwikkelingen te verwezenlijken. Wanneer een dergelijke procedure meerdere malen gevolgd wordt komt wellicht wel duidelijk naar voren dat er verandering noodzakelijk is, maar feitelijk staat een ontwikkelaar dan achteraan de rij. Een bedrijf dat zich op Papendorp wil vestigen richt zich veelal niet alleen op Utrecht en kiest in de hiervoor geschetste situatie net zo gemakkelijk voor een vergelijkbare locatie elders. Gemiste kansen dus, zowel qua economische impuls voor de stad en regio als qua oplossing voor de problemen op Papendorp.

#### **4. Wat is de rol van bedrijfsverzamelgebouwen in de huidige kantorenmarkt?**

Een lastig probleem bij het aanduiden van bedrijfsverzamelgebouwen is aan te geven wat voor type gebruikers er nu in zitten, en wat dus de doelgroep is, of zou moeten zijn. Over het algemeen zijn het dienstverlenende bedrijven die je zou kunnen omschrijven als kantoorhoudend. Toch is er regelmatig een atelier of opslagruimte aanwezig wat dus meer neigt naar een bedrijfsuitstraling.

Bedrijven in bouw, productie, installatie, onderhoud of handel zijn over het algemeen niet geschikt om te vestigen in een bedrijfsverzamelgebouw.

De ontwikkeling in de economie is dat bedrijven steeds meer gaan outsourcen en dus eerder een minder grote onderneming worden. Steeds meer kleine bedrijven doen voor hen de dienstverlening en bepaalde services. Er zijn, en met name ook in Utrecht, al veel van dit soort bedrijven maar de markt daarvoor is dus alleen maar groeiende, mede veroorzaakt door een grote hoeveelheid zelfstandige ondernemers

De stormachtige ontwikkeling komt dus eigenlijk simpelweg omdat aan de ene kant meer bedrijfjes zijn en de grote vastgoedpartijen dit laten liggen. Partijen zoals Regus of een stichting als Hooghiemstra pakken het wel op en veranderen een oud bedrijfsgebouw of oude bedrijfshal om tot kantoorgebouw, of delen een nieuw pand zo in dat er allerlei verschillende gebruikers, die slechts een klein gedeelte nodig hebben, in kunnen (Multi-tenant). Flexibiliteit is voor deze partijen ook geen enkele probleem terwijl grote vastgoedpartijen dit vaak niet kunnen bieden.

Het kan betekenen dat er wel degelijk kansen liggen als er een pand in de nabije toekomst vrij komt. De markt kennen en bovenop de ontwikkelingen zitten is dus een absolute vereiste om de eventuele 'parels' die beschikbaar komen te verbouwen of om te zetten naar een bedrijfsverzamelgebouw.

Naast het creëren van synergie tussen de verschillende bedrijven in een bedrijfsverzamelgebouw dient het pand met al haar mogelijkheden en faciliteiten en ondersteuning ook als springplank voor jonge, kleine ondernemingen maar ook als bedrijven uit de beschikbare ruimte groeien of verplicht moeten vertrekken zouden er geschikte locaties moeten zijn. Nu gebeurt het nog te vaak dat bedrijven geen geschikte 'vervolg' locatie vinden. Dit min om meer gedwongen vertrek van levensvatbare bedrijven ontkent de gunstige marktervaring die bedrijven tijdens hun verblijf in een bedrijfsverzamelgebouw opdoen en die mede tot uiting komt in het onderling netwerken van de in het gebouw gevestigde bedrijven. De doorstroming stagneert als gevolg van een te krap aanbod van kleine metrages en het uitblijven van investeringen van de commerciële markt om hier verandering in te bewerkstelligen. Het resultaat is dat een aanzienlijk deel van de ooit gestarte bedrijven na afloop van de gestelde contracttermijn terugkeert naar de woning. Deze bedrijven zijn vaak rijp en stabiel en van groot belang voor de stedelijke economie. Wellicht is het een mogelijkheid voor bedrijvencentra om zich niet alleen op de startende bedrijven te richten



maar ook op die van rijpe, stabiele bedrijven die willen doorgroeien, naar het lijkt een duidelijke nichemarkt.

De dienstverlenende sector in Nederland blijft groeien dus ook, en wellicht zelfs met name, ook in Utrecht. Utrecht zal dus in de toekomst eerder meer dan minder een kantoorstad worden. Van nature is Utrecht altijd al een stad van kennis en cultuur geweest. Er leven vele studenten en er is veel creativiteit aanwezig maar er wordt misschien wel te weinig gedaan om nieuwe bedrijven en ondernemingen aan de stad te binden.

##### **5. Wat is de rol van de gemeente Utrecht en de verschillende vastgoedpartijen bij de ontwikkeling van vastgoed in Utrecht met betrekking tot de verkantoring van de stad Utrecht.**

Bij een bedrijfsverplaatsing wordt er altijd een pand achter gelaten. Dit kan leegstand veroorzaken, er kan een nieuwe gebruiker inkomen maar regelmatig wordt in de tweede of derde fase van een gebouw een onderverdeling gemaakt tussen verschillende huurders. Vloeren en muren worden gesplitst of doorgetrokken en het pand veranderd van single tenant naar multi tenant. Een idee voor de toekomst is wellicht om bij de bouw van dergelijke panden al rekening te houden met deze ontwikkeling naar multi tenant. Huidige panden worden veelal gebouwd voor één gebruiker met de gedachte dat deze er tien tot vijftien jaar in zal zitten, en wat daarna komt is van later zorg.

Het parkeerprobleem en de leegstand samenvoegend betekent dat het opdelen van grote leegstaande gebouwen voor kleine zelfstandigen ook voor problemen zorgt. Het enorme parkeerprobleem en de matige logistieke bereikbaarheid en openbaar vervoersmogelijkheden zouden dan alleen maar voor meer problemen zorgen. De huidige parkeerdruk is veel te hoog. Een moeilijk punt en naar verwachting zal parkeren in Utrecht altijd een hot item blijven. Iets wat veel moeilijkheden met zich meebrengt maar waar zeker rekening mee gehouden moet worden en zeker niet genegeerd kan worden.

Er is lange tijd gepusht dat er gebouwd en gebouwd moest worden tot op een bepaald moment bleek dat er overal panden en delen van panden te huur stonden, tot wel 80% op sommige plekken. De vraag hoe zoiets ooit kan gebeuren is lastig te beantwoorden maar toch lijkt het af en

toe op ondoordacht beleid. Er moet altijd goed gekeken worden wat de vraag is, maar ook hoe deze zich naar verwachting zal ontwikkelen en vervolgens voor wie er iets neergezet gaat worden. Wat gaat er gebeuren en wat moet er gebeuren zijn kernvragen die beantwoordt moeten worden. Het is natuurlijk prachtig om een aantal kantoortorens naast de snelweg te bouwen (Papendorp) maar als er geen behoefte aan is, waarom wordt het dan neergezet? Deze, deels op frustratie gebaseerde gedachte, speelt bij veel partijen die actief zijn op de vastgoedmarkt van Utrecht.

De gemeente Utrecht heeft een bepaalde taak wat de ruimtelijke ordening van de stad betreft. Zij moet er op toezien dat iedere vorm van bedrijvigheid zich ergens kan vestigen. Vandaar dat er duidelijke keuzes zijn gemaakt voor de functies van bepaalde werklocaties. Oudenrijn, Overvecht en Lage Weide zijn in ieder geval hele duidelijke bedrijfsterreinen waar zich geen kantoren meer mogen vestigen als dat niet in het bestemmingsplan staat. Papendorp, Leidsche Rijn centrum en het stationsgebied zijn de kantoorlocaties waar de gemeente zich op richt. Bij afwijking van deze duidelijke functiescheiding ontstaan er ook problemen met het BRU omdat er afspraken zijn gemaakt over waar er hoeveel kantoor ontwikkeld mag worden. Als de gemeente zich hier niet aan houdt moet het een boete betalen aan het BRU.

De marktpartijen begrijpen bepaalde keuzes van de gemeente Utrecht niet. Zij zijn zich er van bewust dat de gemeente ook een bepaalde publieke taak heeft maar zij vinden dat er teveel wordt vervallen in bureaucratie en daarnaast te weinig buiten de gebaande wegen wordt gedacht. Een open houding, het durven geven van verantwoordelijkheid en toestemming aan bijvoorbeeld bepaalde ontwikkelaars zou er voor kunnen zorgen dat bepaalde terreinen en gebieden op een constructieve manier verbeterd zouden kunnen worden. Een trage regelgeving en te strenge controle en naleving hiervan zorgt ervoor dat er niet altijd creatief kan worden omgegaan met bepaalde ruimtelijke ontwikkelingen waardoor bepaalde kansen onbenut blijven.

## Aanbevelingen

- De gemeente Utrecht en de professionele marktpartijen dienen op een constructievere manier samen te werken. De reden voor het aanwezige onbegrip en uitingen van frustratie komen voor een deel voort uit het gebrek aan regelmatig overleg. Een betere samenwerking kan leiden tot meer kennisoverdracht en een meer begripvolle verstandhouding waarbij er samen gekeken kan worden naar een verbetering van de Utrechtse vastgoedmarkt.
- De gemeente dient exact in kaart te brengen hoeveel kantoorhoudende bedrijven zich onrechtmatig op bepaalde plekken hebben gevestigd. Gedoogbeleid of meten met twee maten moet verleden tijd worden. De gemeente dient zich wel flexibel op te stellen naar deze bedrijven en naar alle redelijkheid en billijkheid eventuele aanpassingen te maken in het bestemmingsplan.
- De gemeente Utrecht dient zich te beraden op de functie van het BRU en dit eventueel aankaarten bij de provincie of het Rijk. Het BRU zou als overkoepelend bestuurlijk orgaan eventueel ondergebracht kunnen worden bij de provincie Utrecht. De stad Utrecht past qua verhouding niet echt in dit samenwerkingsverband. De verhouding zijn scheef en de macht van de stad zelf is te groot.
- Het BRU dient op zeer korte termijn een nieuw Uitvoeringscontract te ontwikkelen daar het vigerende plan absoluut niet meer strookt met de werkelijke situatie. Tegelijk met het eventueel ontwikkelen hiervan dient het functioneren van het BRU an sich bekeken te worden, het liefst door een externe partij.
- Bij veel problemen op de Utrechtse vastgoedmarkt komt de parkeerproblematiek ter sprake. Een goede optie is om een soort klankbordgroep op te zetten waarin de gemeente en vastgoedpartijen eens in de zoveel tijd overleg plegen en structurele oplossingen bedenken voor deze problematiek.
- Er moet actief gezocht worden naar panden die geschikt zijn als bedrijfsverzamelgebouw. Deze panden vullen een bepaald gedeelte van de kantorenmarkt en blijken in de meeste gevallen een groot succes te zijn gezien de uitgebreide wachtlijsten. Onderzocht moet worden of er animo is voor dit soort verzamelgebouwen op bedrijventerreinen (dus verder verwijderd uit het centrum) en of het een optie is om dit te realiseren in leegstaande kantoorgebouwen (bijvoorbeeld op Papendorp).

## Literatuurlijst

- Bosse, P.P., Rust, W.N.J. & E.M. in het Veld (2000). *Vastgoed, rekenen met spreadsheets*. Delftse Universitaire Pers
- Boschma, R.A., Frenken, K. & J.G. Lambooy (2002). *Evolutionaire economie. Een inleiding*. Coutinho, Bussum.
- Boykin, J.H. (1984). *Real Estate Counseling*. American Society of Real Estate Counselors.
- Cabernet (2008). *The Scale and Nature of European Brownfields*. Geciteerd op 18 oktober 2008  
Beschikbaar op het World Wide Web:  
<http://www.cabernet.org.uk/resourcefs/417.pdf>
- CBS (2006). Bodemgebruik in Nederland 1976-2006.
- Centraal PlanBureau (CPB) (2000). *Veroudering van bedrijventerreinen. Een structuur voor herstructurering*.
- Decisio b.v. (2006). *Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed*. Sdu uitgevers, Den Haag.
- Dijk, J. van & P.H. Pellenbarg (2000). *Firm relocation decisions in The Netherlands; an ordered logit approach*. Papers in Regional Science 79: 191-219.
- Dinteren, J.H.J. (1989). *Zakelijke diensten en middelgrote steden. Een vergelijkend onderzoek naar de vestigingsplaatskeuze en het functioneren van zakelijke dienstverleningsbedrijven in Noord-Brabant, Gelderland en Overijssel*. Nederlandse Geografische studies 90. Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap, Amsterdam/Nijmegen, 1989.
- Dinteren, J. van (2008-1). Oratie uitgesproken op 24 juni 2008: *Bedrijventerreinen als speelveld*. Rijksuniversiteit Groningen, faculteit ruimtelijke wetenschappen.
- Dinteren, J. van (2008). Ruimte = geld. In: PropertyNL Magazine nr. 14, 18 september 2008. P. 42-43.
- Dinteren, J. van (2008-3). *Bedrijven als sprinkhanenplaag. Duurzaamheid bij bedrijventerreinen breed beschouwd*. Real Estate magazine, 2008.
- DTZ Zadelhoff (2007). *De Nederlandse markt voor bedrijfsruimte 2007*. Oud voor nieuw. DTZ Zadelhoff, Utrecht.
- DTZ Zadelhoff (2007). *Factsheets kantoren- en bedrijfsruimtenmarkt januari 2007* Nederland compleet. DTZ Zadelhoff, Utrecht
- DTZ Zadelhoff (2007). *Factsheets kantoren- en bedrijfsruimtenmarkt medio 2007*. Nederland compleet. DTZ Zadelhoff, Utrecht
- DTZ Zadelhoff (2008). *Factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt 2008*. Nederland compleet. DTZ Zadelhoff, Utrecht
- DTZ Zadelhoff (2009). *Factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt 2009*. Nederland compleet. DTZ Zadelhoff, Utrecht

DTZ Zadelhoff (2010). Het aanbod veroudert. De Nederlandse markt voor kantoorruimte. Maart 2010. DTZ Zadelhoff, Amsterdam.

Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars (2007). *Dynamis in Business. Landelijk magazine voor bedrijfshuisvesting*. Dynamis, Amersfoort.

Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars (2007). *Sprekende Cijfers bedrijfsruimtemarkten medio 2006-medio 2007. Gefundeerd onderzoek naar de bedrijfsruimtemarkt in Nederland*. Dynamis, Amersfoort.

Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars (2008). *Sprekende Cijfers bedrijfsruimtemarkten medio 2007-medio 2008. Gefundeerd onderzoek naar de bedrijfsruimtemarkt in Nederland*. Dynamis, Amersfoort.

Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars (2010). *Sprekende Cijfers bedrijfsruimtemarkten medio 2009-medio 2010. Gefundeerd onderzoek naar de bedrijfsruimtemarkt in Nederland*. Dynamis, Amersfoort.

Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars (2010). *Sprekende Cijfers kantorenmarkten 2010*. Dynamis, Amersfoort.

Dutch Game Garden (2010). *Dutch Game Garden breidt uit naar ABN AMRO pand op de Neude*. 15 februari 2010. Geciteerd op 11 mei 2010.

Beschikbaar op het World Wide Web:

<http://www.dutchgamegarden.nl/news.php?item=151&view=>

Ebels, H.J. (1997). *Oudere stadsdelen en de ruimtelijke effecten van bedrijfsverplaatsingen*. Thesis Publishers, Amsterdam.

Etin Adviseurs in opdracht van de Gemeente Utrecht (2009). *Enquête revitalisering Bedrijventerrein Overvecht*. 's Hertogenbosch, mei 2009.

Fearon, D. (2001). Alfred Weber: Theory of the location of Industries, 1909. Centre for Spatially Integrated Social Sciences. University of California, Santa Barbara.

<http://www.csiss.org/classics/content/51>

FGH Bank (2007). *Vastgoed is beleven..* FGH Vastgoedbericht 2007.

FGH Bank (2009). *Met het oog op de stenen*. FGH Vastgoedbericht 2009.

Franz, M. e.a. (2006). *Sustainable development and brownfield regeneration. What defines the quality of derelict land recycling?* Geciteerd op 21 oktober 2008

Beschikbaar op het World Wide Web:

<http://www.informaworld.com/smpp/content-db=all-content=a755279223-tab=references>

Geffen, P. van & H. Hendriks (2009). *Grondprijzen bedrijventerreinen kunnen omlaag* in: Grondzaken in de Praktijk, april 2009.

Gemeente Amsterdam. Dienst belastingen & Boer Hartog Hooft, partner in Dynamis (2008). *We're Amsterdam. Bedrijfsruimte regio Amsterdam 2008*.

Gemeente Utrecht (2003). *Stationsgebied Utrecht. Masterplan samenvatting*.

Gemeente Utrecht (2006). *De Juiste Koers: Utrechtse Bedrijventerreinen 2006-2020*. Gemeente Utrecht, DSO afdeling EZ.

- Gemeente Utrecht (2007). *Vastgoedmonitor Utrecht 2007*.
- Gemeente Utrecht (2008). *Vastgoedmonitor Utrecht 2008*.
- Gemeente Utrecht (2009). *Vastgoedmonitor Utrecht 2009*.
- Geene, M., Kamps, P. & G. Menkhorst in opdracht van de Gemeente Utrecht (2005). *Herstructureringsprogramma bedrijventerreinen Lage Weide en Cartesiusweg*.
- Gool, P. van, Jager, P. & R.M. Weisz (2001). *Onroerend goed als belegging*. Wolters Noordhoff, Groningen.
- Gordijn, H., Renes, G. & M. Traa (2007). *Naar een optimaler ruimtegebruik door bedrijventerreinen. Een verkenning van enkele beleidsopties*. Ruimtelijk Planbureau, Den Haag.
- Hägerstrand, T. (1970). What about people in regional science?. In: Papers Regional Science Association 24, p. 7-21.
- Hart, H.W. ter & J.G. Lambooy (1989). *Stedelijke economische dynamiek. Een inleiding in de economische geografie*. Coutinho, Muiderberg.
- Jacobs, A.A. (2008). *Afstudeeronderzoek: Onderzoek naar de invloed van ontwikkelingsstadia van bedrijven op de huisvestingsbehoeften*. TU Eindhoven.
- Keeris, W.G. (2001). *Vastgoedbeheer Lexicon. Begrippen, omschrijving, toelichting*. Wolters Noordhoff, Groningen.
- Klaassen, L.H. & W.T.M. Molle (1983). *Industrial Mobility and Migration in the European Community*. Aldershot, Avebury.
- Louw, E. (1996). *Kantoorgebouw en vestigingsplaats. Stedelijke en Regionale verkenningen 12*. Delftse Universitaire Pers, Delft.
- Ministerie van Economische Zaken (2004). *Actieplan bedrijventerreinen 2004-2008. Samenwerken aan uitvoering*. Den Haag.
- National Brownfield Association (2008). *What is a brownfield?* Geciteerd op 18 oktober 2008.  
Beschikbaar op het World Wide Web:  
<<http://www.brownfielddassociation.org/Home/BrownfieldDefinition/tabid/69/Default.aspx>>
- Neprom, 2008. *Minder nieuwe kantoren*. Geciteerd op 7 februari 2010.  
Beschikbaar op het World Wide Web:  
<http://www.neprom.nl/nieuws-detail/minder-nieuwe-kantoren>
- O'Mara, M.A. (1999). *Strategy and Place. Managing corporate real estate and facilities for competitive advantage*. The Free Press, New York.
- Pater, B. de & H. van der Wusten (1996). *Het geografisch Huis. De opbouw van een wetenschap*. Coutinho, Bussum.
- Pellenbarg, P.H. (1976). *Bedrijfsmigratie in Nederland. Deel 1 Terreinverkenning*. Rijksuniversiteit Groningen: Geografisch Instituut.

- Pellenburg, P.H. (1977). *Bedrijfsmigratie in Nederland. Deel 2 Onderzoeksresultaten*. Stichting Noord Holland-Noord, Industrie commissie Hollands Noorderkwartier en Geografisch Instituut, Rijksuniversiteit Groningen.
- Pellenburg, P. (1985). *Bedrijfsrelocatie en ruimtelijke cognitie*. Proefschrift Sociaal Geografische Reeks nr. 33. Geografisch Instituut, Rijksuniversiteit Groningen.
- Pen, C.J. (2002). *Wat beweegt bedrijven. Besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven*. NGS 297. Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Groningen.
- Pred, A.R. (1966). *The spatial dynamics of urban-industrial growth 1800-1914*. Interpretative and theoretical essays. MIT Press, Cambridge.
- Pred, A.R. (1967). *Behaviour and location: foundations for a geographic and dynamic location theory*. Lund Studies in Geography nr. 27. University of Lund.
- Property NL (2009). *Het Grote Gemeentenboek 2009. 101 vestigingslocaties op een rij*. Grafisch bedrijf, Tuijtel.
- Rafson, H.J. en R.N. Rafson (1999). *Brownfields: Redeveloping Environmentally Distressed Properties*. McGraw-Hill Professional
- Raupp, M. (2008). *De gulden middenweg. Een onderzoek naar de knelpunten in de markt voor herstructurering van verouderde bedrijventerreinen binnen het kader van de nieuwe grondexploitatie wet*. Masterthesis ASRE.
- Rodigue, J.P. (1998). *Weber's Location Triangle*. Department of Global Studies & Geography, Hofstra University.
- Ruimtelijk Planbureau (2007). *Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid*. NAI Uitgevers, Rotterdam.
- SCK, 2009. Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars. *Sprekende Cijfers Kantorenmarkten 2009*. VDA Groep, Apeldoorn.
- SCK, 2010. Dynamis Vastgoedconsultants en Makelaars. *Sprekende Cijfers Kantorenmarkten 2010*. VDA Groep, Apeldoorn.
- Sociaal Economische Raad (SER), R. Kooistra, (2009). Nieuwe kansen voor de SER-ladder. Tegen de verrommeling van de open ruimte. SERmagazine, maart 2009.
- STOGO & City Beautiful (2006). *Nieuwe kansen voor verouderde bedrijventerreinen. Een verkenning van de financieel-economische haalbaarheid van de herontwikkeling en transformatie van verouderd vastgoed*. Utrecht, maart 2006.
- Taskforce Herontwikkeling Bedrijventerreinen (2008). *Kansen voor Kwaliteit. Een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerreinen*. Advies van de Taskforce aan de minister van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer en de Minister van Economische Zaken.
- Thomas, W.I. & D.S. Thomas (1928). *The child in America: Behavior problems and programs*. Knopf, 1928: 571-572, New York.

Utrecht Science Park (2010). Utrecht Science Park. Geciteerd op 25 juni 2010.  
Beschikbaar op het World Wide Web:  
<http://www.sciencepark-utrecht.nl/>

Volkskrant (2009). Utrecht gaat voorop in malaise kantorenmarkt. Geciteerd op 12 januari 2010.  
Beschikbaar op het World Wide Web:  
[http://www.volkskrant.nl/economie/article1241914.ece/Utrecht\\_gaat\\_voorop\\_in\\_malaise\\_kantorenmarkt](http://www.volkskrant.nl/economie/article1241914.ece/Utrecht_gaat_voorop_in_malaise_kantorenmarkt)

VROM-raad (2009). Grond voor kwaliteit. Voorstellen voor verbetering van overheidsregie op (binnen)stedelijke ontwikkeling.

### **Interviews:**

- Gemeente Utrecht (2009). Interview met mevr. Astrid Renne. Economische zaken.
- Gemeente Utrecht (2011). Interview met mevr. Tonia Koops. Stadsontwikkeling.
- Bureau Regio Utrecht (2010). Interview met dhr. Rudo Verhoef.
- Brecheisen Makelaars (2009). Interview met dhr. Jan-Theo Verwaaijen.
- Hol & Molenbeek Makelaars (2009). Interview met dhr. Gert-Jaap van Keulen.
- TCN (2009). Interview met dhr. Jan-Willem van den Besselaar.
- HoogHiemstra (2009). Interview met dhr. van Barendrecht.