



ACTIEPROGRAMMA

AANPAK

KANTORENLEEGSTAND

IVBN, NEPROM & VASTGOEDBELANG

21 09 2011

INHOUD

1. Probleem
2. Bevindingen
3. Kortom
4. Advies aan het Rijk
5. Bijlagen

The background features a large, light gray arrow pointing from left to right, starting from the left edge and ending near the right edge. Overlaid on this are several smaller, darker gray geometric shapes, including rectangles and squares of various sizes, some of which are partially obscured by the arrow or each other. The word "PROBLEM" is written in a bold, dark gray, sans-serif font across the middle of the image, positioned over the arrow and some of the smaller shapes.

PROBLEM

AANBODOVERSCHOT

- Enorm aanbodoverschot m2 kantooroppervlak in Nederland (15% van de huidige voorraad)
- Vraag vanuit het rijk om vanuit de praktijk met bewijslast te komen voor maatregelen
- Analyse van drie gebieden;
 - Amstel III, Amsterdam, ca 28% aanbod, waarvan 65% structureel
 - Merwestein, Nieuwegein, ca 35% aanbod, waarvan 75% structureel
 - Beukenhorsten, Hoofddorp, ca 24% aanbod, waarvan verwacht eind 2011 79% structureel*

* Zie bijlagen voor de drie rapporten van de experimenteergebieden

HOOFDPROBLEMEN

- Leegstand uit zich op de volgende manieren
 1. **Financiële** problematiek; bij vastgoed- en grondeigenaren, incl. gemeente
 2. (Angst voor) **verloedering**; geen 'ogen op straat', onverzorgde OR, onveilig(er) gevoel
- Beide problemen versterken elkaar; negatieve spiraal leidt tot **slecht imago** en een **negatief vestigingsklimaat**



BEVINDINGEN

1. OP PANDNIVEAU NIET OP TE LOSSEN

- Het aanbodoverschot wordt als structureel ervaren, echter partijen blijven steken op pandniveau, waardoor reductie overschot niet realistisch is:
 - ‘Costs of the alternative’ is te hoog; waarde van het pand wordt nog te hoog geacht voor herontwikkeling of sloop. Verwachting is dat prijsdaling nog verder zal doorzetten, waarna alternatieven financieel aantrekkelijk worden; de bodem in de markt is nog niet bereikt
 - Er wordt gewacht op de ‘witte raaf’, die zeldzame huurder die iedereen wil hebben
 - Prisoner’s dilemma: er wordt gekeken naar de buurman. Wie als eerste gaat acteren, lost deels het probleem van de ander op
- Vastgoedoverstijgende aanpak is nodig om overschot te reduceren

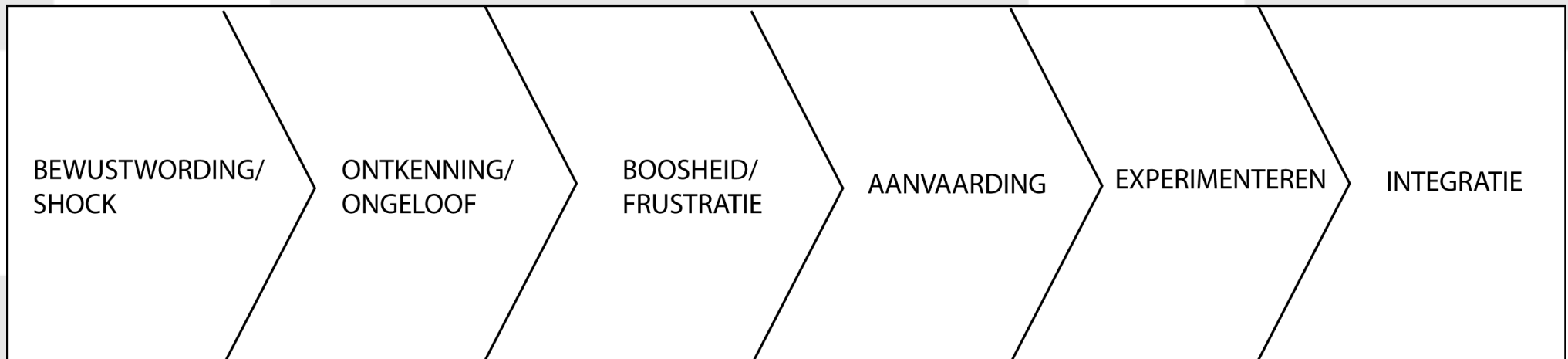
1. OP PANDNIVEAU NIET OP TE LOSSEN

STATEMENT

1. Een richtinggevende strategie op gebiedsniveau is noodzakelijk
2. De gemeente moet pro-actief kaders stellen om marktpartijen perspectief te kunnen bieden
3. Er moet gestuurd worden op een positief vestigingsklimaat

2. URGENTIE WORDT VERSCHILLEND ERVAREN

- De werkelijkheid is structureel veranderd
- Verschillende eigenaren zitten momenteel in verschillende stadia van het veranderproces
- Iedere partij heeft zijn eigen tijd nodig om dit proces te doorlopen
- Dit geldt ook voor gemeenten: de tekorten op de grondexploitaties, wel of geen grondposities en de reeds ingecalculerde inkomsten die niet meer komen, zorgen voor diverse urgentie



2. URGENTIE WORDT VERSCHILLEND ERVAREN

STATEMENT;

4. Partijen hebben tijd nodig, om onnodige financiële drama's te voorkomen; help ze hoogstens de goede richting op
5. Sommige partijen kunnen de verandering niet aan en zullen failliet gaan
6. Er moet samengewerkt worden aan een gebiedsstrategie met de partijen die al naar de toekomst kijken. Het organiseren van input van marktpartijen die in het gebied aanwezig zijn, is hierbij noodzakelijk. Er kan gebruikgemaakt worden van voorbeelden die reeds succesvol zijn, zoals het Rotterdam Central District en de Amstel III-coalitie.*

* Zie bijlagen voor de visie van het RCD en het persbericht coalitie Amstel III

3. TYPEN EIGENAREN EN LOCATIES ZIJN STERK VERSCHILLEND 1/3

- Diverse typen eigenaren
 - Institutionele beleggers
 - Particuliere beleggers
 - Vastgoedfondsen
 - Gebruiker/eigenaar
 - Ontwikkelaars
 - Banken

3. TYPEN EIGENAREN EN LOCATIES ZIJN STERK VERSCHILLEND 2/3

- Diverse financiële urgentie
 - Herfinancieringsmoment bij bank
 - Eigen Vermogen of (deels) Vreemd Vermogen
 - FBI vs. BV (verplicht verlies doorbelasten of compensatie verlies met winst)
 - Verplicht afwaarderen of niet?
 - Type financier

3. TYPEN EIGENAREN EN LOCATIES ZIJN STERK VERSCHILLEND 3/3

- Diversiteit locaties
 - Specifieke ontwikkelrichtingen van het gebied
 - Transformatie naar bijvoorbeeld (studenten)woningen is niet zomaar een optie
 - Specifieke kansen en bedreigingen vanuit directe omgeving
 - Specifieke kansen middels tijdelijke invullingen
- Er wordt meer vanuit portefeuilles gedacht dan vanuit de gebieden waarin het vastgoed staat

3. TYPEN EIGENAREN EN LOCATIES ZIJN STERK VERSCHILLEND;

STATEMENT

7. Partijen moeten zelf tot het punt komen dat verlies genomen wordt
8. Partijen moeten gefaciliteerd worden wanneer ze tot actie willen overgaan
9. De problematiek van de leegstand moet geagendeerd en gefaciliteerd worden op basis van de specifieke eigenschappen van eigenaar en pand
10. Om dit mogelijk te maken moet dit vertaald worden naar beleidsmatige en juridisch/planologische kaders
11. Uitnodiging tot gesprek vanuit de gemeente kan leiden tot bewustwording van de problematiek bij de eigenaren. Er kan gebruikgemaakt worden van voorbeelden die reeds succesvol zijn, bijv de Kantorenloods Amsterdam, waar de tien vastgoedeigenaren met de meeste m² leegstand worden uitgenodigd*
12. Locatie-specifieke gebiedsstrategieën zijn noodzakelijk om een nieuw perspectief aan eigenaren en investeerders te bieden.
13. Er moet ruimte gegeven worden aan tijdelijke invullingen, met name in plinten, om nieuw perspectief te kunnen creëren

* Zie bijlage voor een selectie uit het werkplan van de Kantorenloods Amsterdam

4. FINANCIERINGSPROBLEEM BLOKKEERT OPLOSSINGEN

- Banken zijn nog niet zichtbaar in de leegstandsproblematiek
- Banken stellen bij aflopende termijnen zwaardere eisen of verplichte aflossing inzake financieren. Rekenvoorbeeld:
 - Stel: een pand van 5000 m² staat voor 7 miljoen euro in boeken en is voor 5,5 miljoen euro extern gefinancierd. Het pand staat twee jaar leeg met een slecht perspectief. Herontwikkelen naar wonen levert een nieuwe waarde op van 8 miljoen euro, maar vergt een investering van 4 mln. Dan is huidige waarde 4 miljoen in plaats van 7 miljoen. Los van het eigen vermogen van 1,5 miljoen, dat is verdampt, komt de bank ook nog minimaal 1,5 miljoen vragen, voor er over nieuwe financiering kan worden gepraat. Daarnaast kan er minder financiering verkregen worden: waar voorheen investeringen voor gemiddeld 80% uit vreemd vermogen mochten bestaan, is dit tegenwoordig 60 á 70% ivm het verlagen van de loan-to-value ratio die men tegenwoordig te hoog acht.
- Banken willen nieuwe investeringen niet financieren
- Indien een bank wel wil financieren is deze afhankelijk van afspraken met banken onderling (syndicaten)

4. FINANCIERINGSPROBLEEM BLOKKEERT OPLOSSINGEN;

STATEMENT

14. Op rijksniveau moeten afspraken gemaakt worden met de grootste vastgoedfinanciers over spelregels van financiering; bijvoorbeeld over hoe banken het beleid op lokaal niveau van groei- en krimpgebieden kunnen stimuleren
15. Er moet worden gezocht naar nieuwe financieringsmodellen
 - Beleggen in transformatieprojecten, voorbeelden zijn een Revolving Fund voor particuliere beleggers dat VastgoedBelang onderzoekt of het Revolving Fund op nationaal niveau voorgesteld door Plabeka*
 - Nieuwe financiers
16. Er moeten randvoorwaarden door de overheid gecreëerd worden waardoor alsnog kan worden gefinancierd (bv garantiestellingen door provincies)

* Zie bijlage voor een selectie uit de uitvoeringsstrategie Plabeka 2010-2040

5. HELDERHEID OP DIVERSE NIVEAUS NOODZAKELIJK

- Partijen verwachten dat gemeenten op gebiedsniveau helderheid geven, oa voor welke kantoorlocaties wordt gekozen en waar nieuwbouw wel of niet is toegestaan
- Gemeenten maken reeds ogenschijnlijk harde keuzes maar niet hard en duidelijk genoeg
- Gemeenten hebben kaders op hoger niveau nodig om keuzes te kunnen maken
- Op provinciaal niveau wordt er eveneens te weinig gesneden en geen helderheid gegeven
- Provincies hebben kaders op hoger niveau nodig om niet met elkaar te concurreren

5. HELDERHEID OP DIVERSE NIVEAUS NOODZAKELIJK;

STATEMENT

17. Er moeten duidelijke groei en krimp regio's worden gedefinieerd, op lokaal niveau door gemeenten, op regionaal niveau door provincies en rijk
18. Het aantal m2s kantooroppervlak moet worden vastgelegd, ook wat gereduceerd moet worden en waar nog bijgebouwd mag worden; op lokaal niveau door gemeenten, op regionaal niveau door provincies en rijk
19. Bij krimpregio's moet ook daadwerkelijk gestuurd worden op krimp (voorraadbeleid):
 - Lege percelen wegbestemmen
 - Lege voorraad wegbestemmen (binnen de gebiedsstrategie)
 - Planvoorraad schrappen
 - Er mag alleen nieuwbouw plaatsvinden tbv een kwaliteitsslag als er minimaal zoveel m2s gereduceerd worden in diezelfde krimplocatie
20. Bij groeiregio's moet ook daadwerkelijk gestuurd worden op groei (geen quota dus):
 - De vraag die er is accommoderen
 - De kwalitatieve vraag moet geïnventariseerd worden en waar nodig kan kwaliteit toegevoegd worden door nieuwbouw of upgrading
21. Voor krimpregio's moet een nieuw perspectief vervaardigd worden. Provincies dienen hierin pro-actief te worden en met heldere perspectieven voor diverse regio's te komen. De planologische mogelijkheid van structuurplannen en verordeningen zijn hiervoor geschikt, ook kunnen provincies hierbij gebruik maken van hun actieve ontwikkelingsbevoegdheid en bestemmingsplanbevoegdheid.

6. HELDERE ORGANISATIE IS NOODZAKELIJK

- Overheden ontbreekt het aan heldere aanspreekpunten met verantwoordelijkheden
- Eigenaren zijn in eerste instantie slecht en in sommige gevallen helemaal niet bereikbaar
- Veel eigenaren blijken ontwikkelkracht te missen; een kantoorbelegger is geen ontwikkelaar van woningen

6. HELDERE ORGANISATIE IS NOODZAKELIJK;

STATEMENT

22. Er is 1 gemeentelijk loket met verantwoordelijkheden nodig als aanspreekpunt voor partijen die willen investeren. Als voorbeeld dient de gemeente Amsterdam: een kantoorloods is prima en werkt goed. Daarnaast dienen dan niet ook nog eens H-teams, Initiatieventteams, enzovoorts te bestaan. Dat werkt contraproductief.
23. Als partijen hulp nodig hebben bij het organiseren van ontwikkelkracht, moet capaciteit en kunde voor eigenaren en gemeente voorhanden zijn



KORTOM

DE **ESSENTIËLE BELEMMERINGEN** VOOR PARTIJEN OM IN ACTIE TE KOMEN OM HET AANBODOVERSCHOT M2S KANTOOROPPERVLAK TE REDUCEREN ZIJN :

1. Het **gebrek** aan (onderling) **vertrouwen** en **perspectief**
2. **Angst** voor de (toekomstige) **financiële problematiek**.

ALS **ANTWOORD** HIEROP:

1. Moet er een **gezamenlijke gebiedsstrategie** vervaardigd worden,
2. Binnen **kaders** op **regionaal** en **nationaal** niveau om duidelijk voorraadbeleid te kunnen voeren;
3. Moeten **gebiedscoalities** gestimuleerd worden met voldoende **transparantie** onderling;
4. Moet **financiering** georganiseerd worden;
5. Moet **actie gefaciliteerd** worden middels **procedure-versnelling** en een duidelijk **aanspreekpunt** bij de gemeente met verantwoordelijkheden.

- Partijen hebben hun eigen **tijd** nodig om het veranderproces door te gaan
- Gun hen die tijd, maar **stimuleer** hen met **maatwerk** om wel naar de toekomst te kijken.
- Partijen werken alleen mee als er **duidelijkheid** is waaraan ze dan meewerken
- Daartoe is er een **gebiedsstrategie** nodig, binnen de scherpe **kaders op gemeentelijk, regionaal en nationaal niveau**
- Als partijen in actie willen komen, moet hier **financiering** en een helder **aanspreekpunt** met verantwoordelijkheden voor georganiseerd worden



ADVIES AAN HET RIJK

ADVIES AAN HET RIJK (1/2)

1. Erken dat het probleem dermate complex is dat het alleen op de lange termijn aan te pakken is
2. Maak afspraken/spelregels inzake financiering met de banken
3. Onderzoek fondsvorming op nationaal niveau met als doel reductie van het totaal aanbod m2s kantooroppervlak
4. Schep kaders met specifieke krimp- en groeiregio's
5. Onderzoek in hoeverre planschadeclaims te voorkomen danwel te minimaliseren zijn

ADVIES AAN HET RIJK (2/2)

6. Dwing af dat op provinciaal en gemeentelijk niveau harde afspraken gemaakt worden inzake aantal (kwantitatief) en soort (kwalitatief) m2s middels contigentering en laat voorraadbeleid ontwikkelen
7. Zie erop toe dat provincies pro-actief gaan handelen en middels structuurplannen, verordeningen en bestemmingsplannen heldere kaders scheppen voor krimp - en groeigebieden.
8. Creëer één kenniscentrum in samenwerking met de branche-organisaties uit de markt waar alle partijen gebruik van kunnen maken
9. Er zijn geen 7 pilots meer nodig om het probleem helder te krijgen. Er moet nu ingezet worden op de vervaardiging van gebiedsstrategieën voor de circa 30 probleemlocaties in het land
10. Er zijn geen fiscale, juridische of financiële maatregelen op rijksniveau nodig. Wat partijen nodig hebben zijn kaders, transparantie en perspectief.



SITE urban development



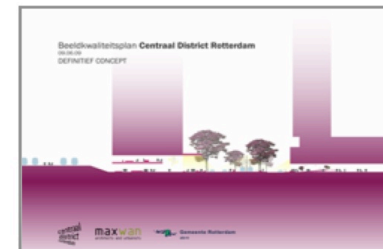
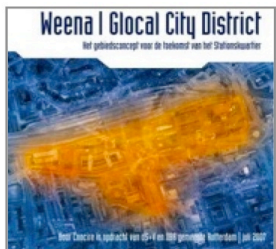
BIJLAGEN

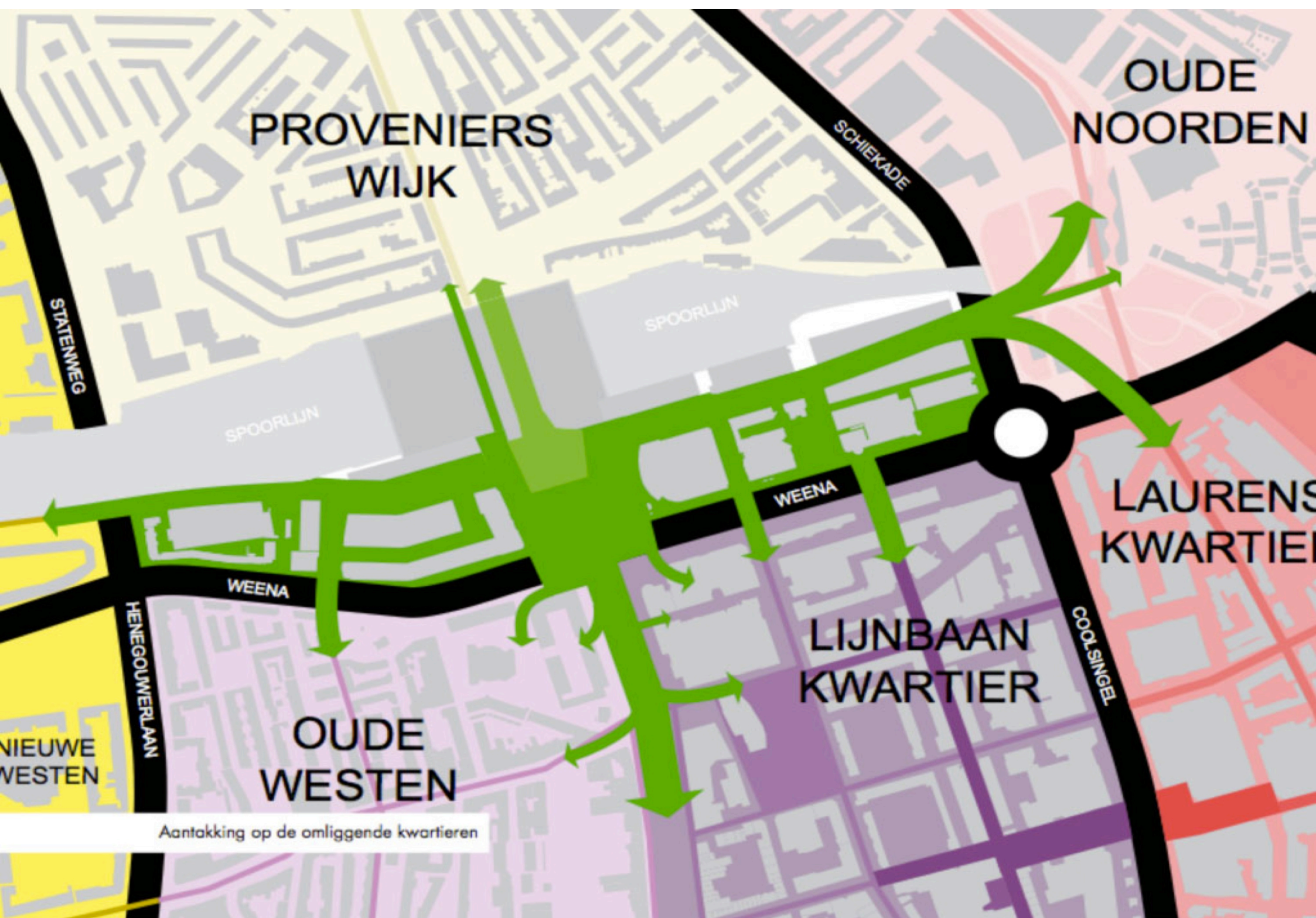
VISIE ROTTERDAM CENTRAL DISTRICT

Uit: Rotterdam Central District, Downtown hub in a european metropolitan network, Powerpointpresentatie RCD, 2011

Visie & ambitie

- Publiek en privaat werken samen aan 1 masterplan
- Focus op kwaliteit; zowel voor vestiging- als verblijfsklimaat
- Mix van functies: wonen & werken & leven
- 24/7 economy; bruisende centrumlocatie





PROVENIERS
WIJK

OUDE
NOORDEN

SPOORLIJN

SCHIEKADE

STATENWEG

SPOORLIJN

WEENA

LAURENS
KWARTIER

WEENA

HENEGOUWERLAAN

NIEUWE
WESTEN

OUDE
WESTEN

LIJNBAAN
KWARTIER

COOLINGEL

Aantakking op de omliggende kwartieren

PERSBERICHT COALITIE AMSTEL III

Gemeente Amsterdam, 8 juli 2011

Nieuwe aanpak Amstel III

Eigenaren en huurders uit kantorengedebiet Amstel III en gemeente Amsterdam gaan zich structureel verenigen om Amstel III positief op de kaart te zetten. Het doel van deze coalitie is om Amstel III vitaal te maken en de huidige kwaliteiten van het gebied uit te dragen. Dit hebben zij besloten tijdens een bijeenkomst met Maarten van Poelgeest, wethouder grondzaken van Amsterdam.

De coalitie is het resultaat van een pilot over Amstel III binnen het Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren, oftewel de Kantorentop. De vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen (NEPROM), de vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland (IVBN) en Vastgoed Belang hebben het op zich genomen om ieder een kantorengedebiet in Nederland te analyseren en met oplossingen te komen voor de leegstand. Namens gemeente Amsterdam werkt projectbureau Zuidoostlob samen met NEPROM en gebouweigenaren en huurders aan Amstel III.

Levendige omgeving leidt ook tot beter vestigingsklimaat

De samenwerking moet leiden tot snelle en concrete acties op het gebied van marketing, openbare ruimte en leegstands aanpak. Eén van de eerste acties van de coalitie is het verzamelen en realiseren van initiatieven voor ondersteunende functies in het gebied, zoals een tennisbaan, een basketbalveld en openbare horeca. Met het verder terugdringen van de leegstand krijgt het gebied

een beter vestigingsklimaat. Nu al werken 26.500 mensen in Amstel III. Er zijn meer dan 600 bedrijven gevestigd, waaronder een aantal internationale hoofdkantoren. Dankzij de zeer goede bereikbaarheid per openbaar vervoer en auto blijft Amstel III ook in de toekomst een belangrijk deel van Amsterdam. Een gebied waar werken en voorzieningen gecombineerd worden en in de toekomst ook gewoond kan worden.

Landelijk initiatief

De kantorentop is een initiatief van de minister van Infrastructuur en Milieu, overheden en vertegenwoordigers van marktpartijen en heeft tot doel de groeiende leegstand van kantoren in Nederland terug te dringen.

SELECTIE WERKPLAN KANTORENLOODS AMSTERDAM 2011-2014

Paul Oudeman, Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam, eind 2010

Actieplan

De wethouder Grondzaken & Ruimtelijke Ordening heeft namens het College van B&W de raad over het onderstaande Actieplan aanpak leegstand kantoren middels een brief d.d. 12 oktober geïnformeerd.

De actiepunten worden momenteel uitgewerkt in het kader van de structurele grootschalige leegstand van kantoren.

1. Pilotproject Oud voor nieuw;
2. Pilotproject in het kader van het traject Onorthodoxe maatregelen (ism ministerie van Infrastructuur en Milieu, voorheen ministerie van VROM)
- 3. Leegstandsgesprek van de wethouder met de tien kantooreigenaren met de meeste leegstand;**
4. Amsterdam gaat voorop in de strijd: Een Transformatieteam gaat de wettelijke en beleidsmatige grenzen opzoeken en kennis delen;
5. De Gemeente organiseert een Open (leegstaande) kantorendag.

[...]

3. Leegstandsgesprek van de wethouder met de tien kantooreigenaren met de meeste leegstand

De tien vastgoedeigenaren met de meeste m2 leegstand krijgen ieder kwartaal een uitnodiging om met de wethouder Grondzaken en Ruimtelijke Ordening te komen praten over hun leegstaande kantoren. Deze tien kantooreigenaren vertegenwoordigen circa 30% van het totale leegstandsprobleem. De wethouder zal alle medewerking aanbieden die binnen zijn bereik ligt om transformatie, hergebruik of herontwikkeling mogelijk te maken. In dat kader heeft de wethouder gemeentelijke Traineepool 12 opdracht gegeven onderzoek te doen naar de transformatiemogelijkheden van het langdurig leegstaande Amsterdam Business Centre aan de Nieuwpoortstraat in Amsterdam West. Eigenaar Uni-invest heeft een verdieping van het pand beschikbaar gesteld aan de Traineepool.

SELECTIE UITVOERINGSSTRATEGIE PLABEKA 2010-2040

Uit: “Snoeien om te kunnen bloeien, Uitvoeringsstrategie Plabeka 2010-2040”,
24 mei 2011

Revolving fund (Investeringsfonds leegstand)

Status van instrument	- Groen
Effectief op welk schaalniveau	- Regionaal/nationaal
Doelgroep	- Ontwikkelaar
Initiator	- Banken/beleggers/overheden
Type instrument	- Fiscaal/financieel
Soort prikkel	- Positief

Bij een aantal projecten is gebleken dat het exploitatierisico van nieuwe functies bij transformatie erg groot kan zijn, waardoor eigenaren besluiten niet tot transformatie over te gaan. Dat geldt des te meer bij monofunctionele kantoorlocaties. Daarnaast zijn banken op dit moment terughoudend bij het geven van financiering.

Een oplossing hiervoor kan gevonden worden in de oprichting van een “revolving fund”. Dit is een door de overheid opgezet fonds waaruit investeringen mogelijk zijn die anders niet of slechts moeizaam van de grond komen. Door aflossing (en eventueel rentebetaling) komt het uitgeleende geld weer terug in het fonds en is weer beschikbaar voor nieuwe leningen. Het voordeel hiervan is dat de middelen in principe oneindig inzetbaar blijven. Het nieuw op te richten fonds richt zich op het haalbaar maken van transformatie en herontwikkeling van incurante kantoren. Vanwege de zachte voorwaarden van de financiering, kan dit fonds publieke en private investeerders over de streep trekken om actie te ondernemen.

Een bekend voorbeeld van een dergelijk fonds zijn de gemeentelijke fondsen die zijn ondergebracht bij stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeente (SVn).

RAPPORTEN EXPERIMENTEERGEBIEDEN

1. AMSTEL III, AMSTERDAM
2. BEUKENHORSTEN, HOOFDDORP
3. MERWESTEIN, NIEUWEGEIN

The background is a vibrant red field with large, white, stylized geometric shapes that resemble the letters 'K' and 'A'. These shapes are composed of thick, angular lines, creating a modern, architectural feel. The text is positioned diagonally across the center, following the negative space between the large letters.

KANTORENLEEGSTAND AMSTEL III

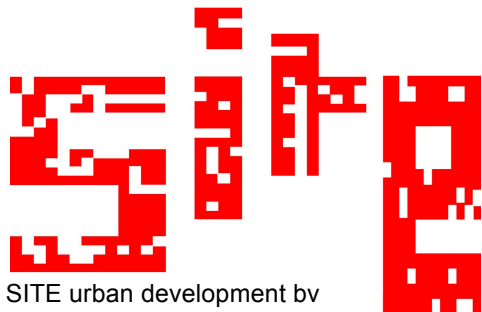
KANTORENLEEGSTAND AMSTEL III

In het kader van het Actieprogramma Aanpak Kantorenleegstand

Dit rapport is tot stand gekomen met de volgende personen

Nicole Maarsen	NEPROM
Margriet Schepman	NEPROM
Geurt van Randeraat	SITE urban development
Wouter Spijkerman	SITE urban development

September 2011



Berenstraat 17
1016 GG Amsterdam
020 6231 459
www.site-ud.nl
info@site-ud.nl

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	6
Samenvatting	8
DEEL 1, UITVOERING EN ANALYSE	13
Uitvoering Pilot experimenteergebied Amstel III	14
Wat viel op tijdens de uitvoering van de pilot	14
Advies ten behoeve van uitvoering experimenteergebieden	15
Wat is het leegstandsprobleem van Amstel III ?	16
Ogenscheinlijke oplossingen	16
Sloop	16
Transformatie	17
Beter verhuren	18
Vrees voor dubbele negatieve spiraal	19
Gebiedscoalitie Amstel III en gezamenlijke strategie	20
DEEL 2, BEVINDINGEN EN ADVIES	23
Probleem overaanbod te groot voor simpele oplossingen	24
Advies:	24
Wildgroei teams, commissies en initiatieven werkt verlamdend	24
Advies:	24

Samenwerking tussen eigenaren en gemeente noodzakelijk	25
Advies:	25
Kantorenstrategie vertalen naar Amstel III	25
Advies:	26
Financieringsprobleem blokkeert oplossingen	27
Advies:	27
Herverkaveling komt niet tot stand	27
Advies:	28
Ontwikkelmentaliteit noodzakelijk	28
Advies:	28
Maatregelen ter bevordering transformatie	29
Advies:	29
Bijlage	31

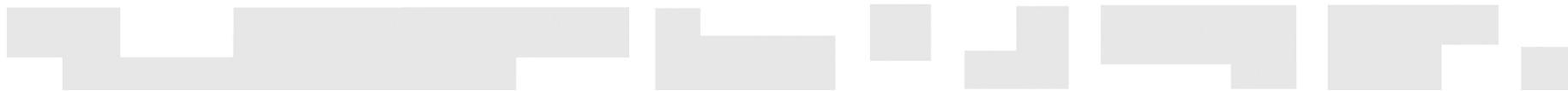
INLEIDING

In mei 2010 is een 'Kantorentop' gehouden door zowel publieke partijen als marktpartijen. Hierin is de leegstandproblematiek van kantoren in Nederland besproken.

Na de zogenaamde Kantorentop is er een Actieprogramma Kantorenleegstand in het leven geroepen. Vanuit dit Actieprogramma zijn de branche organisaties IVBN, VB en NEPROM verzocht een studie te doen naar een drietal gebieden, te weten Amstel III in Amsterdam, Merwestein in Nieuwegein en Beukenhorst in Hoofddorp. Het doel hiervan is vanuit een lokale studie inzicht te krijgen in de feitelijke problematiek van leegstand in die gebieden, hoe diverse belangen werken en wat mogelijke oplossingen en blokkades hiervoor zijn. Het is de bedoeling dat door de drie pilotgebieden te bestuderen er leerpunten getrokken kunnen worden voor het uitvoeren van onderzoek naar meerdere experimenteelgebieden. Uit deze onderzoeken dient ook een advies aan de Minister van I+M te resulteren over de maatregelen die op rijksniveau zouden kunnen bijdragen aan de aanpak van de kantorenleegstand in Nederland.

SITE is door de NEPROM gevraagd de pilot naar Amstel III uit te voeren. Tevens is SITE door de partijen IVBN, VastgoedBelang en NEPROM gezamenlijk gevraagd de overall eindrapportage van de drie pilots tezamen te maken.

In de voor u liggende notitie zijn de bevindingen van SITE met betrekking tot het gebied Amstel III opgeschreven.



SAMENVATTING

Kenmerken Amstel III

Amstel III is een monofunctioneel kantorengedebied met relatief veel kleine kantoren.

Er staan in totaal zo'n 120 panden met circa 80 verschillende eigenaren.

In Amstel III staat ruim 700.000 m² kantooroppervlak waarvan circa 200.000 m² leeg staat, waarvan 130.000 m² structureel leeg staat.

Amstel III is in korte tijd gerealiseerd. Het gebied kenmerkt zich daarom door veel kantoren uit een zelfde tijdsperiode. In het gebied zijn diverse deelgebieden te onderscheiden.

Amstel III ligt tussen Schiphol/Zuidas en Utrecht in en is zowel met openbaar vervoer als voor de auto zeer goed ontsloten. In Amstel III is er een overmaat aan parkeerplaatsen wat een positief concurrentie effect heeft.

De ligging tussen het Arena winkel – en kantorengedebied aan de ene kant en het AMC aan de andere kant levert kansen voor Amstel III.

Amstel III heeft last van een slecht imago. Het gebied oogt rommelig en heeft een gebrekkige interne ontsluiting voor langzaamverkeer en het ontbreekt aan routing en signing.

De aansluiting met het Arena gebied biedt kansen voor nieuwe ontwikkelingen en transformatie naar horeca, hotelfuncties en kleinschalige voorzieningen.

De aansluiting met het AMC biedt kansen voor transformatie naar studentenhuysvesting of huysvesting voor medewerkers van het AMC.

Leegstand leidt tot negatieve spiraal

In Amstel III staat 130.000 m² kantooroppervlak leeg. Er is sprake van een structureel overaanbod. Dit leidt tot allerlei imago problemen en beheer problemen. Dit vergroot de kans op verloedering en onveiligheid.

Deze verloedering en onveiligheid is momenteel nog beperkt zichtbaar, maar de angst bij eigenaren hiervoor is groot. Het wordt gezien als het grootste probleem van Amstel III.

Sloop

Sloop van gebouwen komt in Amstel III niet tot stand en zal ook geen oplossing bieden voor het probleem van het structurele overaanbod. Er is in Amstel III nog voldoende marktdynamiek die ervoor zorgt dat bij lage waarden kantoren toch weer in de verhuur genomen worden.

Er is in Amstel III veel ondernemerschap bij eigenaren en gebruikers. Op allerlei plekken ontstaan hieruit alternatieve businesscases voor de verhuur van kantoren.

Transformatie

Transformatie van kantoren naar alternatief programma biedt onvoldoende om het structurele overaanbod in Amstel III op te lossen.

Kansrijk voor transformatie zijn de gebieden rondom de Arena en rondom het AMC. Het gebied rond de Arena biedt kansen voor horeca, hotel, voorzieningen. Het gebied rond AMC biedt kansen voor studentenhuysvesting.

Gebiedscoalitie

Eigenaren in Amstel III zien veel heil in het oprichten van een coalitie tussen gemeente, eigenaren en gebruikers van het gebied. In samenwerking wil men



het imagoprobleem oplossen en het gebied aantrekkelijk houden voor investeerders.

Eigenaren willen in deze coalitie samen met de gemeente een gezamenlijk gedragen lange termijnstrategie voor Amstel III maken.

De Pilot Amstel III heeft geleid tot de eerste aanzet voor het oprichten van deze coalitie. De wethouder van de centrale stad heeft de betrokkenheid en de steun van de gemeente hierin toegezegd. De gemeente zal in de coalitie de bereidheid moeten tonen om haar eigen toekomststrategie aan de kant te schuiven en een nieuwe gezamenlijk gedragen gebiedsstrategie moeten maken.

In een van de workshops met eigenaren en gemeente is afgesproken dat de gemeente Amsterdam nogmaals alle recente voorstellen van eigenaren voor transformatie, betere verhuur, bestemmingsplanflexibiliteit, etc. zal verzamelen en opnieuw zal overwegen.

Door het oprichten van een gebiedscoalitie zijn quick wins te halen. Vooral problemen met betrekking tot het imago, teveel aan verhuurborden, signing, etc. zijn snel op te lossen.

1 loket vanuit de gemeente noodzakelijk

De gemeente heeft vele afdelingen tegelijk aan het werk met betrekking tot de leegstand in Amstel III. Dit werkt verwarrend voor eigenaren.

De beleidsdocumenten die de gemeente met al deze afdelingen produceert vinden geen draagvlak bij de eigenaren in het gebied.

De gemeente zou het aantal loketten moeten verminderen tot 1 helder aanspreekpunt. Het ligt voor de hand dat dit de projectmanager van het projectbureau Zuidoostlob is.

Uitvoeren Kantorenstrategie Amsterdam

De gemeente Amsterdam heeft in juli 2011 haar Kantorenstrategie vastgesteld. Hierin zijn groeigebieden en krimpgebieden aangewezen en is een nieuwbouwquotum van maximaal 40.000 m² per jaar benoemd.

Amstel III is aangewezen als krimpgebied.

De gemeente zou nu de vervolgstap op gebiedsniveau moeten nemen door de bestemming te wijzigen van nog beschikbare bouwkvelds die reeds een kantoorbestemming hebben.

Geen aanleiding voor algemene landelijke maatregelen

Uit de workshops met eigenaren blijkt dat de oplossing van het structurele overaanbod van kantoren in Amstel III vooral een lokale aangelegenheid is.

De gemeente Amsterdam heeft met haar reeds ingevoerde maatregelen in de Kantorenstrategie Amsterdam 2011 en beleidsinstrumenten op gebiedsniveau vanuit het Projectbureau Zuidoostlob in principe de middelen om eigenaren met hun specifieke vraagstukken te helpen.

De vraag van eigenaren richt zich vooral op flexibele kaders, bestemmingsvrijheden, ruimere erfpachtvoorwaarden, etc. Dit zijn instrumenten die op gemeentelijk niveau beschikbaar zijn.

De gemeente Amsterdam heeft in haar beleidsstukken aangekondigd deze middelen ook in te willen zetten in Amstel III.

Er is vanuit Amstel III geen directe aanleiding om op landelijk niveau nieuwe maatregelen te introduceren.

De gemeente zal op gebiedsniveau vooral met de eigenaren specifiek voor het gebouw en de eigenaar unieke pakketten van maatregelen moeten afspreken.

Adviezen

1. Het gaat tijd kosten. Aanpakken van het structurele overaanbod is een traject van zeer lange adem.
2. Gebruik en verzamel de aanwezige kennis.
3. Houd workshops ten behoeve van wederzijds begrip, draagvlak en coalitievorming.
4. Gemeente Amsterdam moet de coalitie Amstel III faciliteren en bestuurlijk ondersteunen
5. Breng gemeente en eigenaren bij elkaar en met elkaar in gesprek.
6. Vier successen, accepteer en juich het ondernemerschap toe
7. Ontwikkel een integrale visie/ gebiedsconcept voor Amstel III. Het gebied tussen de A9 en het AMC is op de lange termijn de meest kansrijke transformatieplek.
8. Stop als gemeente met zelfstandig visies en strategieën op Amstel III te ontwikkelen en bestuurlijk vast te stellen.
9. Eigenaren zijn sterk verschillend, hierdoor zijn o.a. pijn en urgentie mbt leegstand ook zeer uiteenlopend
10. Solidariteit tussen eigenaren is laag. Beleidsmaatregelen die van solidariteit uitgaan zullen niet slagen.
11. Er is nog geen urgentie om nieuwe instrumenten in het leven te roepen die gericht zijn op het mogelijk maken van herverkaveling/ruilverkaveling.
12. Houd rekening met de op verhuurtransacties gerichte mentaliteit van eigenaren en assetmangers.
13. Achterhalen van NAW gegevens van eigenaren kost veel tijd en energie. Sommige eigenaren zijn niet te traceren.

14. Bij herontwikkeling en transformatie is ontwikkelkennis en kunde noodzakelijk. Gemeente en branche organisatie Neprom zouden moeten onderzoeken of een faciliterend beleid kan worden opgezet, waarbij eigenaren tegen lage kosten gebruik kunnen maken van ontwikkelkennis en capaciteit die reeds aanwezig is binnen hun organisaties.
15. Ondersteun als gemeente vooral de partijen die willen meedoen in de gebiedscoalitie. Geef hen de mogelijkheid om gebruik te maken van lichtere eisen ten aanzien van bestemmingsplan, bouwbesluit, welstand, erfpacht, etc. Wees hierbij als gemeente bereid om per gebouw unieke maatwerk afspraken te maken.
16. Richt zogenaamde push maatregelen als gemeente niet op alle eigenaren, maar vooral op eigenaren die niet willen meedoen in de gebiedscoalitie.
17. Besef als gemeente dat eigenaren en assetmanagers visies, beleidsstukken e.d. niet lezen. Zet communicatie gericht in, via bijvoorbeeld de net gestarte coalitie.
18. Stel vanuit de gemeente 1 aanspreekpunt op gebiedsniveau aan.
19. Beperk aan gemeentezijde de hoeveelheid verschillende teams die zich met leegstand bezig houden. Niet alleen vanuit efficiëntie overwegingen, maar ook vanuit helderheid en aanspreekbaarheid
20. Gemeente Amsterdam dient de nieuwbouwplots binnen Amstel III de komende jaren op slot te zetten
21. Er zullen verdergaande uitspraken over de nu reeds beschikbare bouwlocaties gedaan moeten worden. Wijzigen van de bestemming kantoren voor de nog uitgeefbare locaties is noodzakelijk.



22. Nieuwbouw van kantoren op Amstel III is na wijzigen bestemming alleen nog mogelijk via sloop-nieuwbouw op een bestaande kavels.
23. De gemeente moet in overleg met de rijksoverheid bekijken of planschadeclaims, mbt wijzigen bestemmingen op kantorenlocaties, nietig te verklaren zijn.
24. Herontwikkelen moet mogelijk blijven voor kwaliteitsimpulsen, hierbij als eis stellen dat per saldo het metrage omlaag gaat draagt eveneens bij aan krimpdoelstellingen.
25. Gebruik (tijdelijke) bestemmingen als gemeente om de upgrading en functiemenging in gang te zetten
26. Onderzocht moet worden of 'Premie op Actie' kan worden ingezet om partijen tot herontwikkeling of transformatie aan te zetten. Garantstelling richting banken voor de financiering van herontwikkeling of transformatie kan oplossing bieden.
27. Ook op provinciaal en rijksniveau kan onderzocht worden in hoeverre 'Premie op Actie' garantstellingen mogelijk zijn.
28. De brancheorganisaties van eigenaren en ontwikkelaars zouden de mogelijkheid van fondsvorming op het vlak van 'Premie op Actie' moeten onderzoeken.

DEEL 1

UITVOERING EN ANALYSE



UITVOERING PILOT

EXPERIMENTEERGEBIED AMSTEL III

In de periode mei 2011 tot en met juli 2011 heeft adviesbureau SITE in opdracht van NEPROM het vraagstuk van kantorenleegstand in het gebied Amstel III in Amsterdam Zuidoost bestudeerd.

In eerste instantie is hiervoor contact gezocht met de gemeente Amsterdam, zowel met het projectbureau Zuidoostlob als met het Ontwikkelingsbedrijf en met de Kantorenloods. De gemeente Amsterdam heeft op verschillende fronten onderzoek gedaan naar de achtergrond van de leegstand in dit gebied en heeft vele analyses uitgevoerd. Deze analyses heeft SITE mogen gebruiken voor haar onderzoek.

Recent heeft de gemeente Amsterdam een aantal strategische beleidsnotities vervaardigd met betrekking tot de aanpak van kantorenleegstand in Amsterdam. De belangrijkste documenten zijn Plabeka en Plabeka 2 (2011), de Amsterdamse Kantorenstrategie en de Leegstandsverordening. Daarnaast is de gemeente Amsterdam bezig met het vervaardigen van een Strategiebesluit Amstel III. SITE heeft vroegtijdig inzicht in deze notities kunnen krijgen en tevens met de beleidsopstellers uitvoerig gesproken. Dit heeft de snelheid en de diepgang van het onderzoek bevorderd.

Het belangrijkste onderdeel van het onderzoek dat is gedaan, is een drietal workshops die zijn georganiseerd met de eigenaren en gebruikers van Amstel III. Er is door deze workshops direct contact geweest met het merendeel van de eigenaren in het gebied. Daarnaast is met een aantal eigenaren ook

bilateraal gesproken over de problemen die zij ervaren in Amstel III en met hun vastgoed.

In de derde workshop is het gesprek georganiseerd tussen de wethouder van de centrale stad Amsterdam dhr. Van Poelgeest en een twintigtal vastgoedeigenaren van Amstel III. In deze workshop zijn tussen de wethouder en de eigenaren afspraken gemaakt over het oprichten van een zogenaamde gebiedscoalitie Amstel III. Een platform waarin gemeente en eigenaren samen deelnemen en afspraken maken over de aanpak van de leegstand, de bevordering van het imago en de inrichting en het beheer van de openbare ruimte.

WAT VIEL OP TIJDENS DE UITVOERING VAN DE PILOT

De grote hoeveelheid onderzoek en analyses die de gemeente Amsterdam reeds heeft verricht, hebben het onderzoek versneld en meer diepgang gegeven.

De gemeente Amsterdam is zelf al op vele niveaus en met verschillende afdelingen bezig met de aanpak van de leegstand van Amstel III. Voorbeelden hiervan zijn: het team Plabeka, het team Kantorenloods, het team Kantorenstrategie, Projectbureau Zuidoostlob en deelname in verschillende commissies zoals de commissie Stroink en het zogenaamde H-team (Herstructurering).



Amstel III is reeds onderwerp van diverse wetenschappelijke onderzoeken waaronder een promotie onderzoek vanuit de TU Delft.

De vastgoedeigenaren binnen Amstel III zijn her en der zelf reeds met kleine initiatieven gestart. Eenmaal aan tafel en in gesprek zijn de eigenaren zeer open en welwillend om mee te denken over de verbetering van het gebied en aanpak van de leegstand.

Door de grote hoeveelheid en diversiteit van de eigenaren is het buitengewoon lastig gebleken om contact te leggen met eigenaren.

Sommige eigenaren zijn moeilijk te traceren omdat de juridische structuur een kerstboom aan diverse BV's en CV's is.

De buitenlandse beleggingsinstituten zijn moeilijk te bewegen om zich met een lokaal vastgoedvraagstuk bezig te houden. Binnen grote internationale portefeuilles heeft Amstel III te weinig prioriteit. De contacten lopen daarom met de lokale beheerders / assetmanagers.

Eigenaren verschillen in grote mate van elkaar. Zowel het type eigenaar (institutionele beleggers, vastgoedfondsen, particulieren) als de specifieke situatie van het gebouw (hoe gefinancierd, geheel of gedeeltelijk leegstaand, groot of klein, multitenant of singletenant, etc.) maken iedere casus uniek. Generieke beleidsinstrumenten blijken weinig effectief.

Door de grote hoeveelheid onderzoeken, commissies en bijeenkomsten is er een gebrek aan motivatie om nog eens mee te doen aan workshops of bilaterale gesprekken. De betreffende eigenaren houden in eerste instantie de

boot af en willen weten namens wie en wat je nu weer komt om ze te bevragen. Er is sprake van een bepaalde moeheid over het onderwerp leegstand.

De belangrijkste aanbevelingen die uit de workshops met eigenaren komen om het leegstandsprobleem in Amstel III te verkleinen zijn gericht op lokale maatregelen (erfpacht, bestemmingsplan) en samenwerking tussen gemeente en eigenaren. Weinig aanbevelingen uit de workshops zijn gericht op maatregelen die het rijk of provincies zouden moeten nemen. Het is dus vooral een lokale aangelegenheid.

Advies ten behoeve van uitvoering experimenteergebieden

- Maak gebruik van alle analyses en gegevensverzamelingen die reeds gedaan zijn door de gemeentelijke overheid en onderzoeksteams.
- Houd workshops ten behoeve van wederzijds begrip voor elkaars problemen, ten behoeve van draagvlak en ten behoeve van eerste coalitievorming.
- Breng gemeente en eigenaren bij elkaar en met elkaar in gesprek.
- Houd rekening met het feit dat eigenaren sterk verschillend zijn en ook de pijn van leegstand en daarmee de urgentie om in actie te komen verschillend ervaren.
- Houd rekening met het feit dat het achterhalen van NAW gegevens van eigenaren veel tijd en energie kost en sommige eigenaren niet te traceren zijn.
- Houd er rekening mee dat vele eigenaren en instanties een zekere moeheid kunnen ervaren over het onderwerp leegstand en minder graag willen mee doen en mee praten. Zorg er daarom voor dat duidelijk is namens wie de gesprekken gevoerd worden en wat het doel van de gesprekken is.

- Een beperking van het aantal gemeentelijke diensten, commissies, onderzoeksteams, studenten, etc. die zich met de leegstandproblematiek bezighouden kan de effectiviteit van de onderzoeken naar experimenteelgebieden vergroten.

WAT IS HET LEEGSTANDSPROBLEEM VAN AMSTEL III ?

In Amsterdam staat momenteel circa 1.400.000 m2 kantoren leeg. Amstel III is een van de grootste leegstandsgebieden in de stad. In Amstel III staat circa 200.000 m2 kantoren leeg. Hiervan staat circa 130.000 m2 structureel leeg (langer dan 3 jaar).

Amstel III is een groot kantorengedebied in Amsterdam Zuidoost. Het ligt ten zuiden van de Amsterdam Arena, nabij de snelwegen A2 en A9. Amstel III wordt goed door openbaar vervoer ontsloten middels meerdere treinstations. Amstel III is een monofunctioneel kantorengedebied. Er staan relatief veel kleinschalige kantoorgebouwen en zogenaamde multitenant gebouwen.

In Amstel III staan circa 120 gebouwen, verdeeld over 80 eigenaren. Van die 120 gebouwen staan er circa 10 voor 100% leeg. Veel leegstand in Amstel III bestaat uit gedeelten van panden (bijvoorbeeld 1 van de 3 verdiepingen is verhuurd).

Er blijkt uit de onderzoeken van het gemeentelijk projectbureau Zuidoostlob in Amstel III geen correlatie tussen de leegstand en aspecten als ouderdom van het pand, beschikbaarheid parkeerplaatsen, ligging in het gebied,

zichtbaarheid, etc. De leegstandproblematiek in Amstel III is op pandniveau uniek. Zo staat een nieuw pand al sinds de oplevering grotendeels leeg aan de Paasheuvelweg nr. 9, een prachtig nieuw pand, state of the art qua voorzieningen en installaties, in eigendom van een institutionele belegger.

De kantoorverhuur die nog plaatsvindt in Amstel III is beperkt qua omvang en betreft veelal interne verhuizingen. De huurprijzen lijken voor de buitenwereld nog relatief hoog, maar in de praktijk wordt tot 60% aan incentives gegeven. De gemeente, eigenaren en assetmanagers delen de gezamenlijke conclusie dat er in principe een groot structureel overaanbod aan kantoren is van circa 130.000 m2 in Amstel III.

OGENSCHIJNLIJKE OPLOSSINGEN

Er zijn feitelijk drie oplossingen voor het verminderen van het structurele overaanbod aan vastgoed in Amstel III: slopen, transformeren of beter verhuren. Zo simpel als deze oplossingen lijken, zo moeilijk blijkt het in de praktijk te werken.

Sloop

Tot op heden zijn er niet of nauwelijks gebouwen gesloopt in Amstel III (slechts 1 pand in de afgelopen jaren). Uit de workshops blijkt ook dat de eigenaren en assetmanagers hier absoluut niet mee bezig zijn en het voor hen geen optie is. Toch wordt in de workshops wel gezegd dat het weghalen van verouderde gebouwen wel een positief effect zou kunnen hebben. Opvallend is dat niemand het daarbij over zijn of haar eigen gebouw heeft, maar altijd naar dat van de burens kijkt. Veel panden in Amstel III zijn bouwtechnisch nog in prima



staat en relatief jong. Op het oog lijken weinig panden in aanmerking te komen voor sloop.

Zelfs voor gebouwen waar de waarde echt laag is, blijkt sloop niet plaats te vinden. Twee recente voorbeelden laten goed zien waarom dat zo is. Een kantoorgebouw in het deelgebied Hogehilweg stond langdurig leeg. Er is vervolgens zelfs brand binnen geweest. Hierdoor heeft de toenmalige eigenaar het pand in de verkoop gezet. Het pand is uiteindelijk voor een relatief lage waarde (ca. 250 euro/m²) verkocht aan een ontwikkelaar die het pand heeft opgeknapt en vervolgens met een innovatief verhuurconcept als kantoor in de verhuur heeft gedaan. Momenteel is het pand voor circa 50% verhuurd aan verschillende kleine bedrijven die deels ook van buiten Amsterdam gekomen zijn. Kortom, zelfs een pand met zeer lage waarde wordt niet gesloopt, maar vindt nog een alternatieve businesscase als kantoor.

Volgens de eigenaren in de workshops is de enige mogelijkheid om zo'n pand te slopen als de overheid de investering voor haar rekening zou nemen. Het opbouwen van een zogenaamd sloopfonds wordt niet reëel geacht vanwege de hoge bedragen die nodig zijn voor het opkopen. De gemeente Amsterdam geeft aan dat zij niet heeft overwogen het pand te kopen voor de sloop. Momenteel zijn hiervoor ook geen middelen beschikbaar bij de gemeente.

Een tweede voorbeeld betreft een pand dat eigendom is van de gemeente Amsterdam en nagenoeg is afgeboekt. Het pand is een relatief eenvoudig gebouw aan de rand van het gebied Zuidoost-Zuid tegen het AMC aan. De gemeente is momenteel bezig met een transformatieplan voor dit pand naar studentenwoningen. Uit de workshops kwam hierop ook kritiek. Eigenaren zeiden dat dit typisch een pand is dat gesloopt zou kunnen worden vanwege het gebrek aan boekwaarde. De studentenwoningen zouden dan in een ander leeg pand in dat zelfde gebied gerealiseerd kunnen worden.

Sloop bevorderende maatregelen, zoals een premie op sloop (sloopsubsidie) of fiscale maatregelen, lijken voor Amstel III geen oplossing te bieden. Er is simpelweg nog te veel economische dynamiek, de gebouwen nog te goed, er is vaak wel een deel van het pand verhuurd en er zijn alternatieven voorhanden zodra de waarde van een pand relatief laag wordt.

Opkopen van panden voor sloop vraagt te grote investeringen in een tijd waar weinigen investeringsruimte hebben. Oplossingen waarbij meerdere eigenaren samen besluiten om een slecht pand uit de markt te nemen vereisen samenwerking en solidariteit. Eigenaren in de workshops voorzien lange discussies over de waardebepaling en de mate van investeren. Terwijl vele eigenaren met het leegstaande vastgoed in Amstel III juist weinig investeringsruimte hebben.

Transformatie

Transformatie van kantoren naar andere functies heeft in Amstel III tot op heden slechts een enkele keer plaatsgevonden.

In Amstel III wordt al een aantal jaar gestudeerd op het transformeren van kantoren naar nieuwe functies zoals studentenhuisvesting, hotels, kinderdagverblijven, broedplaatsen voor startups etc. Slechts enkele van dit soort initiatieven zijn succesvol uitgevoerd, zoals delen van het project Atlas Arena. Echter veel van deze initiatieven blijken onhaalbaar en stranden vroegtijdig. Ook de gemeente Amsterdam heeft vanuit de Kantorenloodsfunctie een aantal studies naar transformatie mogelijkheden op gebouwniveau uitgevoerd, maar deze bleken uiteindelijk financieel niet haalbaar. Momenteel zijn er twee a drie gebouweigenaren bezig met serieuze transformatiestudies. Vooral het omzetten van kantoren naar studentenhuisvesting wordt onderzocht. Uit de gesprekken met de eigenaren en enkele initiatiefnemers van transformatiestudies blijkt dat ook hiervoor een forse afwaardering van het

pand noodzakelijk is. De fysieke verbouwing om alternatieve functies mogelijk te maken vraagt forse investeringen en de mogelijke opbrengspotentie is relatief laag. Dit zorgt ervoor dat veel initiatieven vroegtijdig sneuvelen.

In de workshops kwam ook naar voren dat er in Amstel III nauwelijks alternatieve programmamogelijkheden zijn. Wonen wordt door de eigenaren en assetmanagers maar op enkele plekken in het gebied mogelijk geacht. Voor horeca wordt wel enige marktruimte gezien, zowel voor café', restaurants en voor hotels. Ook voor grootschalige detailhandel (GDV/PDV) wordt marktruimte gezien.

De eigenaren geven in de workshops aan dat gemeentelijk beleid (bestemmingsplan, programmasturing, stedenbouwkundige eisen, etc.) hierin de grote remmende factor is. Meerdere initiatieven van eigenaren lijken hierop te zijn gesneuveld.

Niet alle deelgebieden binnen Amstel III zijn geschikt voor transformatie naar wonen, horeca of retail. In de workshops met de eigenaren werd geschat dat in het beste geval maximaal zo'n 30.000 m2 kantoor kan worden omgezet naar ander programma. Transformatie stimulerende maatregelen zijn dan wel nodig om dit te bereiken. Voorbeelden die in de discussies langs kwamen zijn: lage erfpacht, geen erfpachtwijziging door functiewijziging, bestemmingsplanvrijheden, geen welstandseisen, lagere bouwbesluiteisen, meer beleidsvrijheid voor bijvoorbeeld retailprogramma, etc. Uit de workshops werd ook duidelijk dat duidelijkheid beleid over programma vanuit de gemeente gewenst wordt door eigenaren. Ook is meer snelheid in procedures gewenst. De traagheid waarmee procedures worden doorlopen (26 weken termijn) sluit niet aan bij de snelheid van marktdeals.

Beter verhuren

De meest simpele oplossing voor het oplossen van leegstaande kantoren lijkt het proberen te verhuren van de ruimten. Uit de workshops blijkt dat het merendeel van de eigenaren en assetmanagers hier ook de focus op heeft. Desondanks blijkt het voor de algemene structurele leegstand nauwelijks effect te hebben. De structurele leegstand neemt niet af. Opvallend is dat de verhuuracties van de verschillende eigenaren niet gecoördineerd en niet in samenwerking gebeuren. Iedere eigenaar heeft hierin zijn of haar eigen strategie, neemt eigen acties en huurt zelf makelaars in. Het gevolg hiervan is dat in Amstel III een enorme hoeveelheid verhuurborden te zien is. Voor de uitstraling van het gebied is dit zeer slecht en dit wordt door de eigenaren ook onderkend.

Uit de gesprekken met eigenaren blijkt dat er gewoonweg niet voldoende markt is voor de verhuur van al die leegstaande meters. Momenteel worden de schaarse huurders verleid middels het weggeven van forse incentives (zelfs tot 60% van de contracthuur).

In een van de workshops bleek de gezamenlijke inschatting van de eigenaren dat met het optimaal proberen te verhuren van het vastgoed, met eventuele betere samenwerking, etc. er hooguit 25.000 m2 van de structurele leegstand kan worden afgehaald. Een strategie gericht op beter verhuren is geen oplossing voor het structurele overaanbod in Amstel III.



VREES VOOR DUBBELE NEGATIEVE SPIRAAL

Uit gesprekken met zowel de gemeente Amsterdam als met de eigenaren in het gebied blijkt, dat er weinig geloof is in het oplossend vermogen voor het probleem van het structurele overaanbod van de drie bovengenoemde voor de hand liggende maatregelen (sloop, transformatie, meer verhuren). Het overaanbod in Amstel III is te groot en structureel. Het is een samenhangend complex probleem en vergt een lange termijnstrategie.

Het probleem van een groot en structureel overaanbod uit zich in leegstaande panden, in eigenaren met grote financiële problemen, in een dreigende verloederings van de openbare ruimte, waardedaling, etc. Deze problemen versterken elkaar weer. Door de leegstand is er weinig investeringsruimte, daardoor ook weinig mogelijkheden om gebouwen of openbare ruimten te verbeteren, waardoor er beheerproblemen ontstaan en daardoor er minder goed verhuurd wordt, enzovoort.

De gemeente Amsterdam heeft de leegstandproblematiek hoog op de politieke agenda staan. Uit gesprekken met ambtenaren en bestuurders van de gemeente Amsterdam kan geconcludeerd worden dat er vrees is voor een terugloop van de inkomsten uit erfpacht op termijn (vrees is een halvering over komende 20 jaar) en dat door verloederings van de openbare ruimte, de leefbaarheid onder druk komt te staan en dat dit een negatief effect heeft op het vestigingsklimaat van Amstel III maar ook op de economische aantrekkelijkheid van Amsterdam als geheel.

De gemeente Amsterdam voelt ook een verantwoordelijkheid om als goed rentmeester met haar stad om te gaan. Tevens spreekt men het verantwoordelijkheidsgevoel uit dat de gemeente Amsterdam met de uitgifte van gronden in het verleden veel heeft verdiend aan dit gebied en dat dit daarom nu ook morele verplichtingen met zich mee brengt. Een niet vaak expliciet uitgesproken reden voor de bemoeienis met de leegstandproblematiek lijkt een bepaalde boosheid en frustratie jegens de vastgoedeigenaren, die na vele vette jaren nu amper lijken te willen bewegen. De gemeente Amsterdam heeft zich het probleem duidelijk aangetrokken. Dit uit zich in beleidsnotities en maatregelen zoals de Plabeka (oa schrappen van nieuwbouwplannen), leegstandverordening (verplichting om leegstand te melden met eventuele boete en een mogelijkheid voor de gemeente om alternatief programma aan te dragen), Kantorenstrategie, premie op actie (een kleine pot geld die ingezet kan worden voor de aanpak van de openbare ruimte of om erfpachtverzachting indien een eigenaar met initiatief tot investeren komt) en het initiatieventeam (een multidisciplinair gemeentelijk hulpteam waarop eigenaren beroep kunnen doen).

Opvallend is dat het lijkt alsof de gemeente Amsterdam zich veel meer zorgen maakt over de problematiek van Amstel III dan de eigenaren zelf. De grote hoeveelheid teams, commissies, rapportages, instrumenten, etc. die de gemeente Amsterdam de laatste tijd in het leven heeft geroepen, staan in schril contrast met het ogenschijnlijke gebrek aan echte urgentie bij de eigenaren.

Bij de eigenaren wordt de urgentie van het probleem in Amstel III verschillend ervaren. Vooral de manier waarop de financiering van het vastgoed geregeld is maakt het verschil.

Kleine eigenaren en partijen die met relatief veel eigen vermogen in het vastgoed geïnvesteerd hebben, zijn zich vol bewust van de omvang en impact van het probleem. Deze eigenaren blijken ook actief met nieuwe ideeën bezig om de leegstand tegen te gaan. De acties die zij ondernemen zijn echter vooral gericht op het beter verhuurbaar maken van het bestaande vastgoed. Hun grote zorg is het slechte totaalimago van Amstel III.

Grotere eigenaren en internationale institutionele beleggers erkennen wel dat de leegstand in Amstel III problematisch is, maar zijn op concernniveau niet of nauwelijks bezig met de lokale problematiek van Amstel III. Uit gesprekken met deze partijen blijkt ook dat het lastig is om de buitenlandse aandeelhouders te overtuigen om over te gaan op investeren in herontwikkeling en zeker niet in transformatie. De opdracht die zij meekrijgen van de aandeelhouders is om toch zo goed mogelijk te proberen te verhuren. In de gesprekken werd aangegeven dat pas wanneer er bij noodzakelijker herfinanciering de bank niet mee wil meedoen, en het vastgoed op de eigen balans van de aandeelhouders komt te staan, partijen open staan voor alternatieve strategieën.

Uit de workshops blijkt dat de eigenaren en assetmanagers zich vooral grote zorgen maken over het slechte imago van Amstel III en de dreiging van verloedering en toenemende beheervraagstukken. Doordat dit problemen zijn die het niveau van het eigen pand overstijgen, ervaart men het als zeer moeilijk hier zelf iets aan te doen. Omdat de leegstand in Amstel III al langer gaande is en partijen met grotere vastgoedportefeuilles op meerder plaatsen

leegstandproblemen hebben en vastgoedwaardes snel verdampen, is er weinig financiële ruimte bij eigenaren om nu fors te investeren in het opknappen van gebouwen, investeren in openbare ruimte of in transformatieplannen. Snel wordt er in de workshops gewezen naar de, in hun ogen, verantwoordelijkheid van de gemeente hierin.

Geconstateerd kan worden dat de angst voor het optreden van een dubbele negatieve spiraal zowel bij de gemeentelijke overheid als bij de eigenaren groot is. Gemeente en eigenaren zijn het in de workshops eens dat noch door afzonderlijke acties op gebouwniveau, noch door gemeentelijke visies te maken het echte probleem opgelost kan worden. Samenwerking tussen eigenaren en gemeente wordt noodzakelijk geacht om vraagstukken op gebiedsniveau, zoals het imagoprobleem, de kwaliteit van de openbare ruimte, etc. aan te pakken.

GEBIEDSCOALITIE AMSTEL III EN GEZAMENLIJKE STRATEGIE

Een van de belangrijke uitkomsten van de gehouden workshops is dat er een gezamenlijke behoefte is uitgesproken om een gebiedscoalitie op te richten. Een samenwerking tussen eigenaren, huurders, assetmanagers en de gemeente. In de afsluitende workshop hebben de aanwezige eigenaren en het bestuur van de gemeente Amsterdam zich gezamenlijk uitgesproken tot het oprichten van zo'n gebiedscoalitie.

Als belangrijkste eerste stap van deze gebiedscoalitie zien partijen het maken van een gezamenlijk gedragen gebiedsstrategie voor Amstel III. De eigenaren erkennen dat er een gezamenlijk gedragen toekomstperspectief nodig is. Een



perspectief dat gericht is op het creëren van een gezond investeringsklimaat in Amstel III op de lange termijn. De gemeente erkend in de workshops dat zo'n lange termijn gebiedsstrategie niet zomaar een plan voor over 30 jaar kan zijn, maar dat er samen met de eigenaren ook strategisch samenhangende acties voor korte en middellange termijn bedacht moeten worden.

De eigenaren hebben in de workshops verklaard het erg lastig te vinden om op gebouwniveau gezamenlijke afspraken te maken. Ze verschillen teveel van elkaar, de specifieke businesscases verschillen te veel, de pijn van de leegstand voelt iedereen anders, etc. Wel hebben de eigenaren in de workshops vrijwel unaniem gesteld dat ze gezamenlijke afspraken willen maken over het beheer van het openbaar gebied, de verbetering van de uitstraling, het verbeteren van de veiligheid, het efficiënter gebruiken van parkeerplaatsen, het verminderen van verhuurborden en het verlevendigen van plinten.

DEEL 2

BEVINDINGEN EN ADVIES



PROBLEEM OVERAANBOD TE GROOT VOOR SIMPELE OPLOSSINGEN

De circa 130.000 m² te veel aan kantoren in Amstel III is dusdanig veel dat er een pakket aan samenhangende maatregelen nodig is.

Strategieën gericht op sloop, transformatie en meer/beter verhuren alleen zijn onvoldoende om het structurele overaanbod naar gezonde proporties terug te brengen en een gezond investeringsklimaat in Amstel III te bewerkstelligen. Er is ook een strategische visie nodig op de langere termijn, een punt op de horizon en een bijhorende aanpak om het imago probleem om te buigen.

Advies:

- Houd er rekening mee dat Amstel III de komende decennia nog een structureel overaanbod zal kennen. Dit ombuigen is een traject van zeer lange adem.

WILDGROEI TEAMS, COMMISSIES EN INITIATIEVEN WERKT VERLAMMEND

Opvallend is dat de gemeente op vele plekken in haar organisatie tegelijk aan het probleem van de kantorenleegstand werkt.

Het is SITE opgevallen dat de verschillende ambtelijke teams die hiermee bezig zijn niet altijd volledig op de hoogte zijn van elkaars werkzaamheden.

Het is opmerkelijk dat de eigenaren en assetmanagers in de workshops aangeven niet of nauwelijks op de hoogte te zijn van de verschillende platforms en initiatieven van de gemeente. Dit zegt enerzijds iets over de

effectiviteit van de gemeentelijke communicatie hierover, anderzijds is het ook een typering voor het gebrek aan ontwikkelingsmentaliteit bij eigenaren. Ze zijn niet gewend om actief de gemeente op te zoeken.

De eigenaren in de workshops vragen nadrukkelijk om een aanspreekpunt bij de gemeente.

Meerdere eigenaren hebben bij de uitnodiging voor de deelname aan workshops aangegeven moe te worden van de vele brainstormsessies, workshops, gemeentelijke teams, actieprogramma's etc. De bereidheid om te praten en mee te doen was hierdoor in beginsel niet groot. De geloofwaardigheid van rapporten neemt ook af naarmate er meer verschijnen.

Advies:

- Beperk aan gemeentezijde de hoeveelheid verschillende teams die zich met het zelfde vraagstuk bezighouden. Dit niet alleen vanuit efficiëntie overwegingen, maar ook vanuit helderheid naar de buitenwereld.
- Stel vanuit de gemeente 1 aanspreekpunt op gebiedsniveau aan. Dit is logischerwijs de projectmanager van het projectbureau van het gebied.
- Besef als gemeente dat eigenaren en assetmanagers geen ontwikkelaars zijn en niet altijd zelf de weg naar het gemeenteloket zoeken. Beleidsstukken worden nauwelijks gelezen. Dit vraagt daarom een secuur communicatiemanagement vanuit de gemeente. De gebiedscoalitie is hiervoor een prima ingang.



SAMENWERKING TUSSEN EIGENAREN EN GEMEENTE NOODZAKELIJK

Gemeente en eigenaren hebben elkaar nodig om tot een aanpak van het structurele overaanbod te komen. Eenzijdige visies van de gemeente worden niet gelezen en niet gedragen door de partijen die het uit moeten voeren. Samenwerking tussen eigenaren waarbij de gemeente niet is aangesloten, leidt niet tot oplossingen op het noodzakelijke schaalniveau van het gehele gebied. Om het imagoprobleem van Amstel III aan te pakken is visievorming en gezamenlijke actie op het schaalniveau van het gehele gebied noodzakelijk.

Opvallend is dat zeer recent (juli 2011) de gemeente Amsterdam een Concept Strategiebesluit Amstel III heeft gemaakt. In dit document wordt onder meer aangegeven dat de eerdere Visie 2040 niet meer realistisch is. Veel ideeën over de aanpak van de leegstand in dit Strategiebesluit stroken met de uitkomsten van de workshops met eigenaren. Ook wordt aangegeven dat de gemeente veel meer aan de markt en privaat initiatief wenst over te laten. Toch spreekt het Strategiebesluit zich ook stevig uit over de ruimtelijke en functionele kaders voor de komende tien jaar in Amstel III.

Uit de workshops blijkt dat visies van de gemeente niet landen bij de eigenaren. Eigenaren erkennen zich niet in de visies en willen veel meer en actiever betrokken worden bij het opstellen van dit soort producten.

De gemeente geeft met het vaststellen van dit Strategiebesluit een verkeerd signaal. Dit document kan inhoudelijk prima zijn, maar zal geen draagvlak vinden. De gemeente zou juist in samenwerking en co-creatie met de eigenaren tot een gezamenlijk gedragen toekomstvisie en strategie voor Amstel III moeten komen.

Advies:

- De gemeente zou moeten stoppen met zelfstandig visies en strategieën op Amstel III te ontwikkelen en bestuurlijk vast te stellen.
- De eerste stap tot het oprichten van een gebiedscoalitie Amstel III is reeds genomen. Eigenaren hebben hier wel hulp bij nodig. De gemeente Amsterdam speelt in deze initiatieffase een belangrijke rol. Het faciliteren met organisatiekracht (een tijdelijke trekker/duwer) en het bestuurlijk ondersteunen (de wethouder die af ten toe komt en in de krant vertelt hoe belangrijk het is) zijn daar onderdeel van.
- Maak in coalitieverband een gezamenlijk gedragen gebiedsconcept dat zowel het lange termijnperspectief voor Amstel III schetst als een samenhangende reeks acties beschrijft voor de korte en middellange termijn.

KANTORENSTRATEGIE VERTALEN NAAR AMSTEL III

Het structurele overaanbod van kantoren in Amstel III is zo groot, dat er naast strategieën om sloop en transformatie te bevorderen ook andere aanbod beperkende maatregelen nodig zijn. Er zal ook gestuurd moeten worden op een restrictief nieuwbouwbeleid.

Een totaal verbod op nieuwbouw van kantoren in Amstel III zal echter niet bijdragen aan een duurzaam gezond investerings- en vestigingsklimaat in Amstel III. Er zal kwalitatieve vervanging nodig blijven om niet verder en verder weg te zakken. Het toevoegen van netto vierkante meters kantoren (nieuwbouw zonder onttrekking) zou in Amstel III echter wel gestopt moeten worden.

De gemeente Amsterdam heeft in juli 2011 in de gemeenteraad de nota Kantorenstrategie Amsterdam 2011 vastgesteld. Deze kantorenstrategie richt zich op maatregelen om het evenwicht tussen vraag en aanbod te herstellen. Meer specifiek richt deze Kantorenstrategie zich op maatregelen die transformatie, sloop en herontwikkeling van leegstaande kantoren kan bevorderen en maatregelen die de nieuwbouw van kantoren in Amsterdam beperkt. Zo is onder meer een kantorenquotum (maximaal 40.000 m² nieuwbouw per jaar) ingesteld en zijn keuzes gemaakt tussen zogenaamde groei- en krimpgebieden. Ook zijn er kantoren geschrapt uit de planvoorraad. In totaal gaat het om een planreductie van circa 1 miljoen vierkante meter.

Hierbij valt op dat de Kantorenstrategie zich vooral richt op een kwantitatieve benadering van het kantorenvraagstuk. Een meer kwalitatieve benadering ontbreekt. Het is niet duidelijk hoeveel vraag naar vervangende bouw er de komende jaren is.

Verder valt op dat de gemeente weliswaar circa 1 miljoen vierkante meter uit de plannen schrapt, maar dat er desondanks nog steeds 1 miljoen vierkante meter meer aan planvoorraad overblijft dan dat er toekomstige kwantitatieve vraag is.

Amstel III heeft in de Kantorenstrategie de aanduiding 'krimpgebied' gekregen. Dit houdt in dat op termijn de hoeveelheid kantoren in Amstel III zou moeten verminderen. De Kantorenstrategie doet echter geen uitspraken op gebiedsniveau hoe er moet worden omgegaan met de beschikbare bouw kavels in Amstel III die reeds een bestemming kantoren hebben en waar een bouwvergunning niet zonder meer geweigerd kan worden. Voor deze nog

beschikbare bouwlocaties zou het bestemmingsplan gewijzigd moeten worden en de kantoorbestemming er af gehaald moeten worden.

De Kantorenstrategie doet uitspraken over de kantorenmarkt in Amsterdam. In de workshops bleek dat Amstel III uitmaakt van een economische regio die zich uitstrekt tot aan Utrecht. Eigenaren geven aan dat beleid gericht op restrictie van nieuwbouw alleen zal werken als dit op het niveau van de juiste economische regio gebeurt.

De eigenaren geven in de workshops aan dat zij de keuzes die de gemeente Amsterdam maakt ten aanzien van 'krimpgebieden' en nieuwbouwquota toejuichen, maar eigenlijk nog niet ver genoeg vinden gaan. Nog scherpere keuzes, nog minder 'groeilocaties' en nog meer planvoorraad schrappen vinden ze noodzakelijk.

Voor Amstel III zijn afspraken tussen de provincies Noord-Holland en Utrecht nodig of sturing op rijksniveau, om op het niveau van de juiste economische regio te kunnen sturen.

Advies:

- Het rijk en/of de provincies dienen in samenwerking met de markt op het niveau van economische regio's ofwel op landelijk niveau scherpe keuzes te maken ten aanzien van nieuwbouwrestrictie op kantorenlocaties.
- De gemeente Amsterdam dient de nieuwbouwplots binnen Amstel III de komende jaren op slot te zetten
- Om de Kantorenstrategie 2011 voor Amstel III (krimpgebied) te effectueren zullen verdergaande uitspraken over de nu reeds



beschikbare bouwlocaties gedaan moeten worden. Het wijzigen van de bestemming kantoren voor de nog uitgeefbare locaties is noodzakelijk. Nieuwbouw van kantoren op Amstel III is dan alleen nog mogelijk via sloop-nieuwbouw op een bestaande kavel.

- De gemeente moet in overleg met de rijksoverheid bekijken of planschadeclaims, mbt wijzigen bestemmingen op kantorenlocaties, nietig te verklaren zijn.
- Herontwikkelen moet mogelijk blijven voor kwaliteitsimpulsen, hierbij als eis stellen dat per saldo het metrage omlaag gaat draagt eveneens bij aan de krimpdoelstelling.
- Gebruik (tijdelijke) bestemmingen als gemeente om de upgrading en functiemenging in gang te zetten

FINANCIERINGSPROBLEEM BLOKKEERT OPLOSSINGEN

In de workshops is uitgebreid stilgestaan bij de problematiek van financiering en herfinanciering van leegstaand kantorenvastgoed. Steeds vaker ervaren eigenaren dat de bank bij aflopende termijnen niet meer wil herfinancieren. Het vastgoed komt dan ofwel op de eigen balans van de eigenaar, ofwel de eigenaar kan hierdoor failliet gaan en laat de bank met het vastgoed zitten. De verschillen tussen eigenaren zijn echter groot. De urgentie van het financieringsprobleem hangt met vele zaken samen; de mate waarin vreemd kapitaal is aangetrokken, het moment van afloop van de financieringsovereenkomst, het type eigenaar (institutionele belegger,

vastgoedfonds, particulier), de hoogte van de hypotheek in relatie tot de waarde van het pand, etc.

De meeste eigenaren geven in de workshops aan dat er al veel is afgewaardeerd op het vastgoed. Ook geven ze aan dat het buitengewoon moeilijk blijkt om financiële middelen vrij te maken (of te lenen bij de bank) om te investeren in het opknappen van het pand, de openbare ruimte of in transformatiestudies.

De problematiek van de leegstaande kantoren wordt hierdoor in een greep gehouden.

Advies:

- Onderzocht moet worden in hoeverre de gemeente Amsterdam de zogenaamde Premie op Actie middelen kan inzetten om partijen tot herontwikkeling of transformatie aan te zetten. Eventuele garantstelling richting banken voor de financiering van herontwikkeling of transformatie kan een oplossing bieden.
- Ook op provinciaal en rijksniveau kan onderzocht worden in hoeverre dit soort garantstellingen mogelijk zijn.
- De brancheorganisaties van eigenaren en ontwikkelaars zouden de mogelijkheid van fondsvorming op dit vlak moeten onderzoeken.

HERVERKAVELING KOMT NIET TOT STAND

Herverkaveling/ruilverkaveling, het gezamenlijk in een fonds of entiteit stoppen van panden en herverdelen of delen van de pijn, komt niet tot stand. Eigenaren geven aan dat dit nog een brug te ver is. De financiële pijn op gebouwniveau is hiervoor in Amstel III nog niet groot genoeg en de verschillen tussen panden

(ouderdom, verhuurbaarheid, kwaliteit, ligging) bemoeilijkt het vergelijk in waardering. Het verschil in achtergrond van partijen en hoe het vastgoed gefinancierd is vaak te groot om de problemen op een hoop te gooien. Partijen geven ook aan niet bereid te zijn om de pijn van een ander te verminderen indien dat vanuit hun eigenbelang niet strikt noodzakelijk is.

Partijen geven in de workshops aan dat fondsvorming in principe al mogelijk is en er geen nieuwe instrumenten noodzakelijk zijn. Men kan via privaatrechtelijke overeenkomsten tot fondsvorming komen, er kan gebruik gemaakt worden van het WOM instrumentarium of zoals bij gebiedsontwikkeling veelvuldig gebruikt een vorm van grondexploitatie maatschappij. De realiteitswaarde van deze ideeën over fondsvorming wordt echter sterk betwijfeld. Erkend wordt dat eigenaren zichzelf moeilijk weten te organiseren, gebrek aan solidariteit lijkt hiervoor de belangrijkste reden. De gemeente Amsterdam geeft aan momenteel geen middelen te hebben dan wel beschikbaar te willen stellen en ook geen risicodragende partij te willen zijn in zo'n fonds. Ook de investeringsmogelijkheden van eigenaren die probleemlanden hebben wordt in de workshops als showstopper gezien.

Advies:

- Houd er rekening mee dat er geen solidariteit is tussen de verschillende eigenaren. Beleidsmaatregelen die van solidariteit uitgaan zullen niet slagen.
- Het heeft voornamelijk geen zin om nieuwe instrumenten in het leven te roepen die gericht zijn op het mogelijk maken van herverkaveling/ruilverkaveling.

ONTWIKKELMENTALITEIT NOODZAKELIJK

Wat opvalt tijdens gesprekken en workshops is dat de meeste van de partijen aan tafel sterk transactiegericht zijn. Hierdoor zijn deze partijen meer gefocust op de korte termijn, op het pandniveau en het verhuren. Bij veel eigenaren is men binnen de organisatie nog helemaal niet bezig met ideeën over herontwikkelen of transformeren. Hiervoor mist men een ontwikkelmentaliteit. Ook wordt aangegeven door assetmanagers aangegeven dat de internationale aandeelhouders dit soort investeringsvoorstellen niet wenselijk vinden. Er wordt van hen verwacht dat ze zich richten op huurders zoeken en verhuren.

Tijdens de workshops bleek ook een groot verschil in mentaliteit en pro-activiteit tussen de gedelegeerd ontwikkelaars die in Amstel III momenteel actief zijn met herontwikkeling en de eigenaren en assetmanagers. De gedelegeerd ontwikkelaars waren weldegelijk goed op de hoogte van alle initiatieven van de gemeente en van de instrumenten die beschikbaar zijn. Ook hebben zij reeds veelvuldig contact met de gemeente en het projectbureau.

Advies:

- Houd rekening met de op verhuurtransacties gerichte mentaliteit van eigenaren en assetmanagers.
- Bij herontwikkeling en transformatie is ontwikkelkennis en kunde noodzakelijk. De gemeente en branche organisatie Neprom zouden moeten onderzoeken of een faciliterend beleid kan worden opgezet, waarbij eigenaren tegen lage kosten gebruik kunnen maken van ontwikkelkennis en capaciteit die reeds aanwezig is binnen hun organisaties.



MAATREGELEN TER BEVORDERING TRANSFORMATIE

In de gemeentelijke Kantorenstrategie Amsterdam 2011 is een scala aan maatregelen genoemd die ingezet kunnen worden ter bevordering van transformatie. In de verschillende workshops met eigenaren is hier veelvuldig over gesproken. Eerder in dit rapport over Amstel III is geconstateerd dat de verwachting is dat transformatie om verschillende redenen beperkt zal blijven. Zo is er weinig marktvraag voor eventueel alternatief programma. Transformatie naar woningen is op korte termijn slechts op een beperkt aantal plekken mogelijk. Er is nauwelijks investeringsruimte bij eigenaren om transformatieplannen te realiseren. Ondanks de (gedeeltelijke) leegstand blijft vaak het doorgaan met kantoorverhuur de meest rendabele businesscase.

Toch is het zinvol om na te gaan welke maatregelen getroffen kunnen worden om de kans op transformatie te vergroten. De gemeente heeft dat gedaan in haar Kantorenstrategie. De meeste maatregelen richten zich op het meer flexibel omgaan met bestemmingen, bouwbesluit en welstandseisen. In de workshops met eigenaren is gebleken dat hier veel vraag naar is. Een aantal initiatieven bleek vroegtijdig gesneuveld juist vanwege beperkingen op dit vlak.

Tevens gaat een aantal maatregelen in op het flexibeler omgaan met erfpachtvoorwaarden. Het blijkt uit de Kantorenstrategie dat de gemeente bereid is om op specifiek pandniveau vergaande afspraken over soepele erfpachtvoorwaarden te maken. In de workshops bleek dat er bij eigenaren behoefte is aan meer duidelijkheid en expliciete bewoordingen over de mogelijkheden ten aanzien van de erfpachtvoorwaarden.

In de workshops bleek een stevige weerstand tegen een aantal maatregelen die de gemeente Amsterdam heeft genomen. Vooral de onlangs ingestelde leegstandverordening, die partijen dwingt om leegstand te melden bij de gemeente en die de gemeente in staat stelt alternatieve huurders aan te dragen, wekt bij veel eigenaren weerstand op.

Tegelijkertijd was er bij eigenaren veel waardering voor de actieve poging van de gemeente om beweging in de problematiek te krijgen. Zo worden maatregelen toegejuicht als het instellen van een initiatieventeam (een multidisciplinair team dat faciliteert bij transformatie en herontwikkeling) en 'premie op actie' waarbij de gemeente een kleine pot geld heeft om mee te investeren (bijvoorbeeld in de openbare ruimte) indien een eigenaar tot investeren in transformatie of herontwikkeling over gaat.

De eigenaren die meedoen in de workshops stellen vooral prijs op dit soort zogenaamde pull maatregelen. Instrumenten die net dat ene duwtje in de rug kunnen geven om tot investeren over te gaan. De maatregelen die gericht zijn op dwang en boetes (push) worden met veel weerstand ontvangen. De eigenaren in de workshops geven aan dat ze juist al welwillend zijn en de gemeente met deze generieke en voor iedereen geldende maatregelen de bereidheid tot meedenken en meedoen verkleint.

Advies:

- Ondersteun als gemeente vooral de partijen die willen meedoen in de gebiedscoalitie. Geef hen de mogelijkheid om gebruik te maken van lichtere eisen ten aanzien van bestemmingsplan, bouwbesluit, welstand, erfpacht, etc. Wees hierbij als gemeente bereid om per gebouw unieke maatwerk afspraken te maken.

- Richt de zogenaamde push maatregelen als gemeente niet op alle eigenaren, maar vooral op eigenaren die niet willen meedoen in de gebiedscoalitie.
- Vier successen, accepteer en juich het ondernemerschap toe: afgewaardeerde panden worden verkocht, verhuurd als gevolg van nieuwe investeringen
- Ontwikkel een integrale visie (kantoren, wonen, leisure) voor Amstel III. Hierover is tijdens de workshops de conclusie getrokken dat het gebied tussen de A9 en het AMC, op de lange termijn, de meest kansrijke transformatieplek is binnen Amstel III



BIJLAGE

PERSBERICHT

8 juli 2011

Nieuwe aanpak Amstel III

Eigenaren en huurders uit kantorengedebiet Amstel III en gemeente Amsterdam gaan zich structureel verenigen om Amstel III positief op de kaart te zetten. Het doel van deze coalitie is om Amstel III vitaal te maken en de huidige kwaliteiten van het gebied uit te dragen. Dit hebben zij besloten tijdens een bijeenkomst met Maarten van Poelgeest, wethouder grondzaken van Amsterdam.

De coalitie is het resultaat van een pilot over Amstel III binnen het Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren, oftewel de Kantorentop. De vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen (NEPROM), de vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland (IVBN) en Vastgoed Belang hebben het op zich genomen om ieder een kantorengedebiet in Nederland te analyseren en met oplossingen te komen voor de leegstand. Namens gemeente Amsterdam werkt projectbureau Zuidoostlob samen met NEPROM en gebouweigenaren en huurders aan Amstel III.

Levendige omgeving leidt ook tot beter vestigingsklimaat

De samenwerking moet leiden tot snelle en concrete acties op het gebied van marketing, openbare ruimte en leegstandsaanpak. Eén van de eerste acties van de coalitie is het verzamelen en realiseren van initiatieven voor

ondersteunende functies in het gebied, zoals een tennisbaan, een basketbalveld en openbare horeca. Met het verder terugdringen van de leegstand krijgt het gebied een beter vestigingsklimaat. Nu al werken 26.500 mensen in Amstel III. Er zijn meer dan 600 bedrijven gevestigd, waaronder een aantal internationale hoofdkantoren. Dankzij de zeer goede bereikbaarheid per openbaar vervoer en auto blijft Amstel III ook in de toekomst een belangrijk deel van Amsterdam. Een gebied waar werken en voorzieningen gecombineerd worden en in de toekomst ook gewoond kan worden.

Landelijk initiatief

De kantorentop is een initiatief van de minister van Infrastructuur en Milieu, overheden en vertegenwoordigers van marktpartijen en heeft tot doel de groeiende leegstand van kantoren in Nederland terug te dringen.



519

Analyse leegstand Beukenhorst Hoofddorp definitief



Soort document

Rapport

Titel

Analyse leegstand Beukenhorst Hoofddorp

Opdrachtgever

IVBN en gemeente Haarlemmermeer

Opgesteld door

APPM Management Consultants

Plaatsnaam, datum

Hoofddorp, 19 september 2011



Inhoudsopgave

Voorwoord

1. Inleiding

- Aanleiding
- Doel
- Vraagstelling
- Aanpak

2. Analyse

- Landelijke ontwikkeling
- Metropoolregio Amsterdam (MRA)
- Plabeka 2010 – 2040
- Facts & figures
- Spelers en rollen
- Hoofdconclusies

3. Aanpak Beukenhorst

- Inleiding
- Randvoorwaarde: gezamenlijke urgentie
- Gebiedsperspectief
- Positionering en marketing
- Levendigheid en multifunctionaliteit
- Tijdelijkheid
- Transformatie
- Mogelijke samenwerkingsvormen

4. Conclusies en aanbevelingen

Voorwoord

Voor deze analyse hebben wij dankbaar gebruik gemaakt van de aangeleverde informatie en kennis en kunde van verschillende partijen. Wij danken Frank van Blokland en Serge Heere van IVBN en Martijn Bijl en Bert Uitterhoeve van de gemeente Haarlemmermeer voor hun medewerking en input.

Onze dank gaat tevens uit naar IVG, Syntrus Achmea, NSI, Tasman Properties, Modulus, Delta Lloyd, MN Services, Abderdeen en MPC Capital voor hun welwillende medewerking aan de interviews. Deze zijn van grote waarde geweest voor deze rapportage.

APPM Management Consultants

Hoofddorp, september 2011

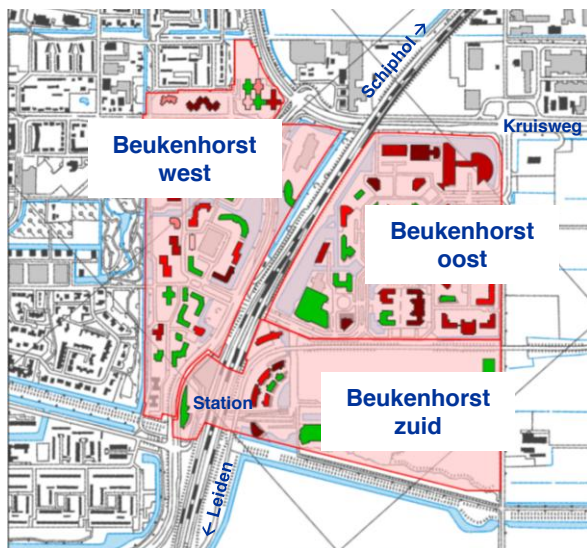
Jaap van Bezooijen

Hilco van der Wal

Pepijn van Wijmen



1. Inleiding (1)



Aanleiding

De Beukenhorst is een kantorengedebied aan de westkant van Hoofddorp, in de gemeente Haarlemmermeer. Dit gebied kampt met een substantiële leegstand en dreigt hierdoor achteruit te gaan. Het gebied bestaat uit drie deelgebieden: West, Oost en Zuid. De leegstand in deze gebieden is inmiddels opgelopen tot 108.150 vierkante meter bvo, 24% van het totaal van 449.900 vierkante meter bvo (peildatum 1 januari 2011).

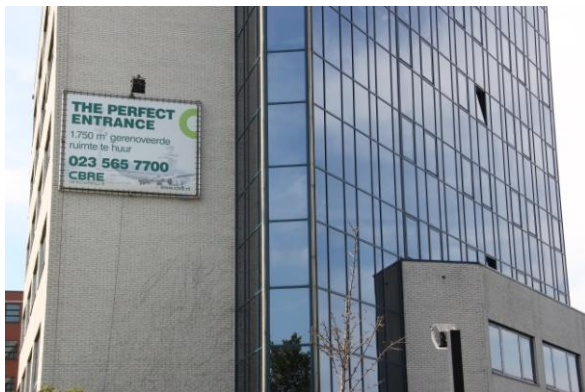
De ramingen van Plabeka 2011 (Platform Bedrijven en Kantoren) geven daarnaast duidelijk aan dat er een te groot aanbod is ten opzichte van de vraag¹. De beroepsbevolking neemt in de Metropoolregio Amsterdam nog wel toe maar de huidige leegstand en de nog altijd grote plancapaciteit betekenen dat er structureel overaanbod is. De noodzaak om iets te gaan doen is daarmee hoog. De enige structurele oplossing is dat er vierkante meters kantoorruimte uit de markt worden gehaald. Dit vraagt een duidelijke visie en daarnaast een andere aanpak, dan de betrokken partijen gewend zijn.

IVBN en de gemeente Haarlemmermeer trekken zich dit probleem aan. De betrokkenheid vanuit de IVBN komt in belangrijke mate voort uit het feit dat de Beukenhorst in het actieprogramma 'Aanpak leegstand kantoren' als pilotgebied is benoemd. IVBN trekt mede deze pilot omdat in Beukenhorst een aantal van haar leden ook eigendom heeft.

IVBN en gemeente hebben APPM gevraagd om deze pilot te ondersteunen door een analyse uit te voeren naar de leegstand en de mogelijkheden voor een structurele verbetering van het gebied. Deze analyse is afgestemd met het al lopende initiatief De Beuk Erin. In deze rapportage is deze analyse verder uitgewerkt.

¹ Het totale aanbod van bestaande kantoren in de MRA is 13,6 miljoen m², waarvan 2,2 miljoen m² leegstaat. De aanname is daarvan 50% (1,1 miljoen m²) incurant is. Daarbovenop is er nog 3,8 miljoen m² nieuw kantoor in ontwikkeling

1. Inleiding (2)



Doel

Overheden en marktpartijen gaan de structurele leegstand van kantoren samen aanpakken. Dit was de uitkomst van de Kantorentop die 25 mei 2010 is gehouden op initiatief van minister Huizinga van VROM en IVBN. In het Actieprogramma 'Aanpak leegstand kantoren' zijn de toen uitgesproken intenties concreet gemaakt. In het actieprogramma zijn drie actielijnen gedefinieerd:

- Pilot in experimenteergebieden;
- Verbeteren kantorenmarkt op lange termijn;
- Verbeteren regionale planning, programmering en afstemming.

Vanuit het actieprogramma zijn de kantoorgebieden Amstel III in Amsterdam, Merwestein in Nieuwegein en Beukenhorst in Hoofddorp aangewezen als experimenteergebieden. Het doel van de pilot in deze experimenteergebieden is om ervaring op te doen met het toepassen van bestaande en nieuwe instrumenten en methoden, gericht op de transformatie, sloop, ruilverkaveling en herontwikkeling van gebieden. De ervaringen moeten leiden tot aanbevelingen voor de aanpak van bovengemiddelde leegstand op andere locaties.

Het doel, dat bereikt moet worden met de uitvoering van de pilot Beukenhorst, is daarmee tweeledig:

1. Te bewerkstelligen dat er (nog meer) beweging op gang komt en dat de eigenaren, gebruikers en ondernemers uit het gebied zelf de handschoenen oppakken. Zij moeten samen aan de slag gaan om de Beukenhorst te versterken en leegstand tegen te gaan;
2. Het richting de partners uit het actieprogramma delen van de bevindingen met betrekking tot de kansrijke oplossingsrichtingen en barrières. IVBN wil hiermee ook lessen leren en stappen zetten op actielijn 2 uit het actieprogramma (structurele verbetering rond de werking tussen vraag en aanbod).

Deze analyse is bedoeld om ten aanzien van het experimenteergebied Beukenhorst invulling te geven aan de tweede doelstelling.

1. Inleiding (3)



Met de volgende eigenaren is gesproken:
*Aberdeen, Delta Lloyd, IVG, Modulus, MPC Capital, NSI,
 Pensioenfonds Metaal & Techniek, Syntrus Achmea,
 Tasman Properties, Uni-Invest.*

Vraagstelling

Maak een analyse van het kantorengedebied Beukenhorst, waarbij zowel de huidige situatie in kaart wordt gebracht als de kansrijke oplossingsrichtingen en de barrières om te komen tot een levendig gebied zonder structurele leegstand.

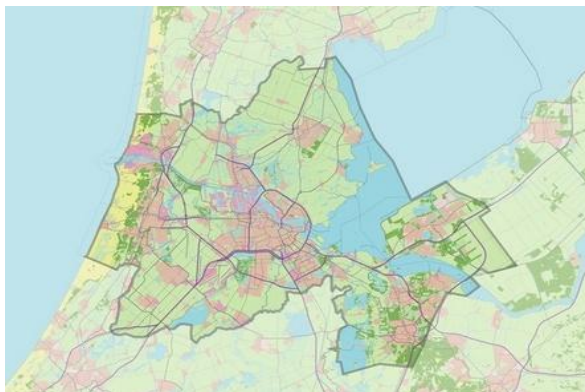
Aanpak

Voor deze analyse hebben we allereerst de eigenaren in het gebied gevraagd hoe zij aankijken tegen deze situatie en wat in hun ogen in Beukenhorst zou moeten gebeuren. In individuele gesprekken met 10 eigenaren is hun analyse en visie op het gebied doorgenomen.

De analyse is verder aangevuld met cijfers en ervaringen van de gemeente Haarlemmermeer en IVBN. Daarnaast hebben we gebruik gemaakt van de reflectie van het initiatief De Beuk Erin. De Beuk Erin is een initiatief van lokale ondernemers met als doel een start te maken met de verduurzaming van de bestaande kantoren- en bedrijvenlocaties in Haarlemmermeer.

Op basis van deze input hebben we, aangevuld met onze eigen ervaringen met ontwikkelingen in onder andere Binckhorst Den Haag, Amstel III Amsterdam en Plaspoelpolder Rijswijk, de analyse uitgevoerd.

2. Analyse (1)



Landelijke ontwikkeling

Van de 50 miljoen m² kantoorvastgoed in Nederland staat 14,6% of 7,3 miljoen m² bvo leeg². Dit is veel meer dan een gezonde frictieleegstand van zo'n 5%. De verwachting is bovendien dat de leegstand zal toenemen naar 20 tot 30%. Dit heeft te maken met trends als het Nieuwe Werken, een afnemende behoefte van het aantal vierkante meters per werknemer, de afname van de beroepsbevolking, nieuwbouw van kantoren en het inkrimpen van de Rijksoverheid.

In de afgelopen tien jaar is er in Nederland 7 miljoen m² bvo kantoren bijgebouwd. De vraagtoename in die periode bedroeg 1 miljoen m² bvo. De leegstand is daardoor in de voorbije 10 jaar toegenomen met 6 miljoen m² bvo.

Metropoolregio Amsterdam (MRA)

De Metropoolregio Amsterdam (MRA) is een internationaal aantrekkelijke vestigingslocatie vanwege de internationale concurrentiepositie van Nederland en de aanwezigheid van Schiphol en Amsterdam. Er zijn meerdere, grote kantoorlocaties in de regio, die ruimte bieden voor internationale, nationale en regionale bedrijven. De locaties, die in dat opzicht in de metropoolregio met de Beukenhorst concurreren, zijn onder andere Amstel III, Teleport, Riekerpolder en Almere. In de lokale omgeving is met name Schiphol Rijk concurrent van de Beukenhorst. Schiphol Plaza en de Zuidas bevinden zich ook in de regio, maar zijn gericht op een andere marktsegment.

Plabeka 2010-2040

"In de Metropoolregio Amsterdam is sprake van een hoge structurele leegstand van kantoorruimte, in zowel absolute als relatieve zin. Van de totale voorraad aan kantoren van 13,5 miljoen m² bvo staat maar liefst 17% leeg. Dit komt neer op 2,2 miljoen m² bvo. Ook in internationaal perspectief is de leegstand in de MRA opvallend hoog." *Snoeien om te bloeien, Uitvoeringstrategie Plabeka 2010-2040, 24 mei 2011.*

² Bron: Vastgoed Journaal, 2 september 2011.

2. Analyse (2)

De grote recessie van 2008 heeft het probleem van de Metropoolregio Amsterdam blootgelegd. Er is teveel aanbod en er zijn teveel plannen gebaseerd op overmatig optimisme. Deze ondergraven de kansen voor de regio om een aantrekkelijk en duurzaam vestigingsklimaat voor ondernemingen te bieden. En dat is een grote bedreiging voor de belangrijkste economische regio van Nederland. Er is nu geen geld voor een actieve door de overheid gestuurde aanpak om de situatie te verbeteren. Zodoende moeten er slimme keuzes gemaakt worden en strategisch worden gehandeld. Regionale coördinatie is noodzakelijk en het algemene belang van een optimale regionale ruimtelijke ordening moet boven de belangen van de individuele gemeenten en marktpartijen geplaatst worden. Tegelijk bieden de dalende prijzen van gebouwen en locaties een kans voor nieuwe en groeiende ondernemingen, de regio is een stuk betaalbaarder geworden. Dit advies stelt een visie, maatregelen en gereedschappen voor die het reeds ingeslagen beleid ondersteunen, maar waarin tevens nieuwe voorstellen worden voorgelegd om gebruik te maken van de kansen die de huidige situatie biedt. Tijd voor Plabeka 2.0.

Bron: Advies van de Adviescommissie Plabeka ("cie Stroink")

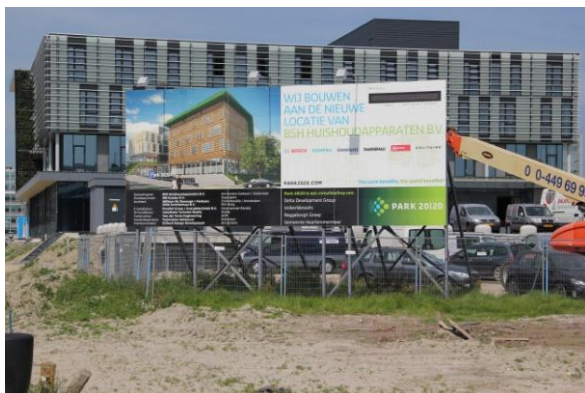
Op 23 juni 2011 hebben de samenwerkende lokale en regionale overheden binnen Plabeka een besluit genomen over de strategische aanpak van de mismatch van vraag en aanbod van kantorenlocaties en bedrijventerreinen. De aanpak moet de economische toppositie van de Metropoolregio Amsterdam in Europa versterken. De partijen hebben besloten om de bestaande kantoorlocaties en bedrijventerreinen meer te koesteren en scherpe keuzes te maken over nieuwe ontwikkelingen in de MRA. Het doel van de uitvoeringstrategie is om 2.200 hectare verouderde bedrijventerreinen te verbeteren via herstructurering en 1,5 miljoen m² bvo aan bestaande kantoren te herontwikkelen voor meer duurzame kantoorconcepten. Verder moeten nog eens 1,5 miljoen m² bvo aan incurante kantoorpanden aan de kantorenmarkt worden onttrokken voor andere dan kantoorfuncties³. Dit is voor zover bekend een aanname, die niet gebaseerd is op specifieke onderzoeksresultaten.

In de MRA zijn daarnaast afspraken gemaakt om in de periode tot 2040 van het planaanbod voor nieuwe kantoren 1,9 miljoen m² bvo te schrappen (40% van het totale planaanbod) en meer dan 500 hectare aan nieuwe bedrijventerreinontwikkelingen (23% van het planaanbod) te bevriezen. De MRA geeft met deze afspraken invulling aan de oproep van het Rijk om gezamenlijk de leegstand van kantoren aan te pakken binnen het Actieprogramma 'Aanpak Leegstand Kantoren'. Ten aanzien van Beukenhorst is concreet het volgende afgesproken. Het formele, gemeentelijke raadsbesluit over deze afspraak komt met de vaststelling van de Kantoren- en Bedrijvenstrategie in het najaar van 2011.

- *Beukenhorst Oost–oost*: 250.000 m² bvo planvoorraad geschrapt;
- *Beukenhorst Zuid* : 130.000 m² bvo planvoorraad behouden.

³Bron: Persbericht op www.metropoolregioamsterdam.nl/ec20100707PLABEKA.html.

2. Analyse (3)



Facts & figures

Beukenhorst Oost en West

Het gebied Beukenhorst heeft zich de afgelopen decennia ontwikkeld tot een kantorengedebied. In de kantorengedebieden Beukenhorst West en Beukenhorst Oost zijn vanaf begin jaren tachtig van de vorige eeuw kantoorpanden gerealiseerd. In Oost zijn de panden over het algemeen 10 jaar later gebouwd dan in West. De bebouwing op Beukenhorst Oost en West bestaat uit ruim opgezette, grootschalige kantoorgebouwen, In West is dat een mix van single- en multi-tenant gebouwen, in Oost zijn het veelal gebouwen met solitaire gebruikers.

Beukenhorst Zuid

Vanaf 2003 zijn direct tegen het station aan in Beukenhorst Zuid de gebouwen Southpoint, Avenuebuilding en de Zuidtoren gerealiseerd (totale oppervlakte 55.000 m²). Sinds 2009 zijn onder andere de ontwikkelaars OVG en Delta Development Group, samen met de gemeente, bezig met de verdere ontwikkeling van Beukenhorst Zuid. Duurzaamheid is het leidende thema bij deze ontwikkeling. De gemeente hanteert een hoog prijsniveau voor de grond en stelt hoge eisen aan de kwaliteit van de gebouwen, wat de drempel voor nieuwbouw verhoogt. Waar mogelijk stelt de gemeente de eis van 70% voorverhuur.

Inmiddels zijn hier de kantoren ontwikkeld voor onder andere Dura Vermeer, TNT en Irdeto. Deze bedrijven waren hiervoor gevestigd in Beukenhorst West. Op dit moment is Delta bezig met de ontwikkeling van Park 20/20 met onder andere BSH (samenvoeging vier locaties in Zoetermeer, Hoofddorp en Amsterdam), Fox (vervanging kantoor in Nieuw-Vennep) en Fifpro (nieuw mondiaal hoofdkantoor, vervanging kantoor in de Zuidtoren) als toekomstige gebruikers. OVG werkt aan de realisatie van de kantoren voor Asics (nieuw Europees hoofdkantoor, vervanging kantoor aan de Kruisweg in Hoofddorp) en Schneider Electric (nieuw hoofdkantoor, vervanging kantoor in Haarlem).

2. Analyse (4)

	m ² bvo	bouwjaren
Beukenhorst West	169.800	1981-1991
Beukenhorst Oost	205.600	1991-2001
Beukenhorst Zuid	74.500	2003-heden
totaal Beukenhorst	449.900	
totaal gemeente	1.423.100	

	jan. '08	jan. '09	jan. '10	jan. '11
West	15,4%	15,4%	21,3%	22,8%
	26.200 m ²	26.100 m ²	36.100 m ²	38.650 m ²
Oost	20,7%	16,6%	16,7%	26,1%
	42.500 m ²	34.200 m ²	34.400 m ²	53.700 m ²
Zuid	44,0%	26,2%	28,7%	24,5%
	24.200 m ²	14.400 m ²	18.500 m ²	15.800 m ²
Totaal	21,6%	17,4%	20,2%	24,0%
	92.200 m ²	74.700 m ²	89.000 m ²	108.150 m ²

Oppervlaktes

In heel Beukenhorst zijn 87 panden aanwezig van in totaal 48 eigenaren met een oppervlak van 449.400 m² bvo. In Beukenhorst West is 169.800 m² bvo aanwezig, in Oost 205.600 m² bvo en in Zuid 74.500 m² bvo (peildatum 1 januari 2011). In Beukenhorst Zuid wordt op dit moment gebouwd aan een toevoeging van 42.400 m². Verder is daar nog een planvoorraad van ruim 70.000 m² aanwezig.

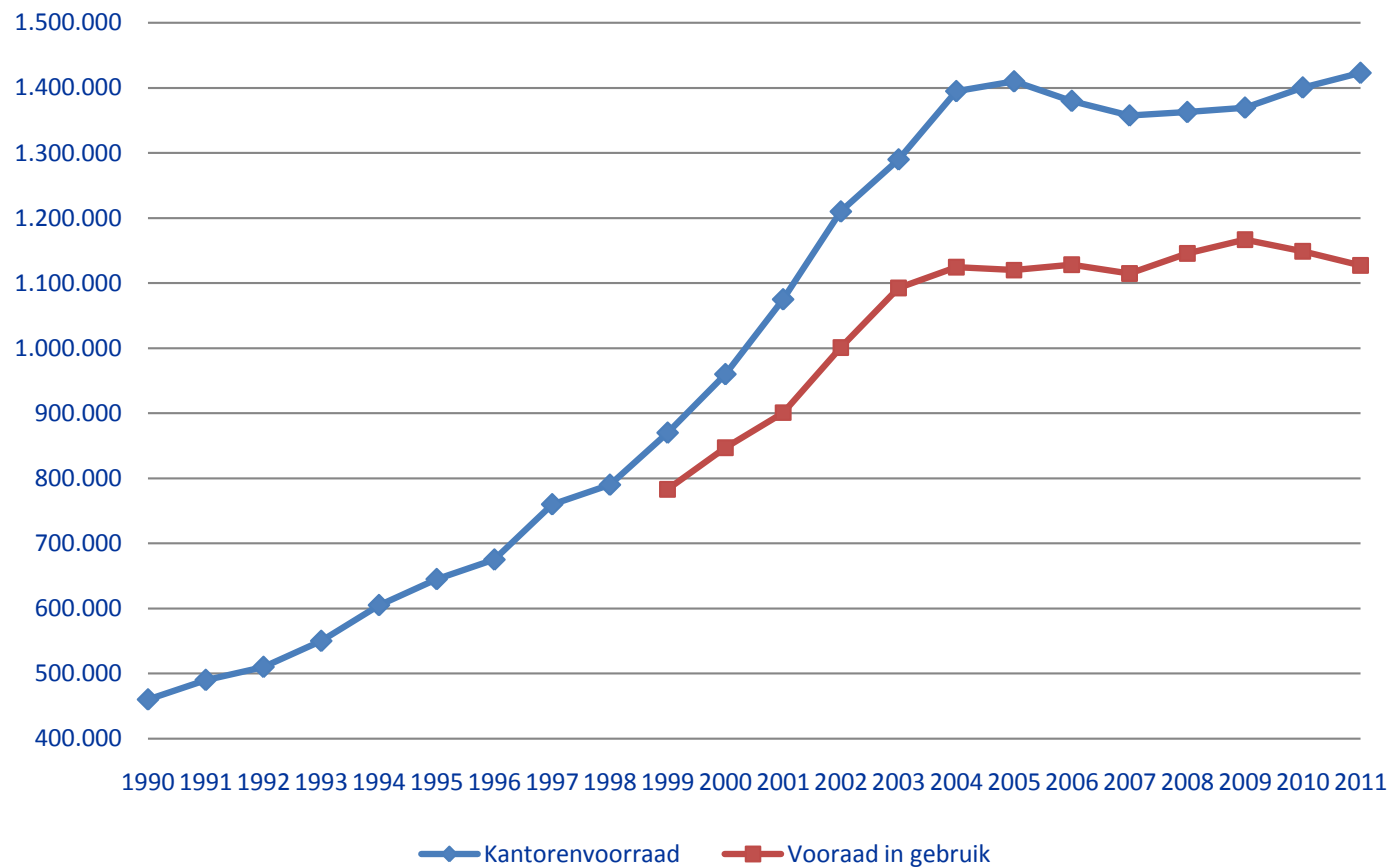
Leegstand

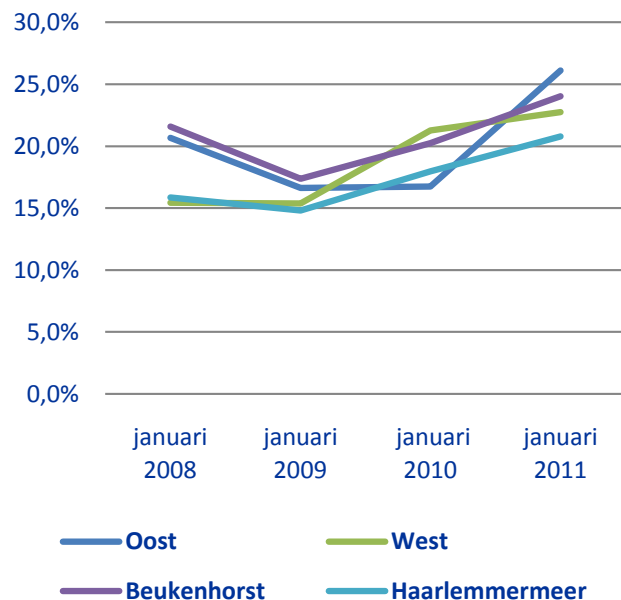
Sinds 2007 (Plabeka I) laat de gemeente de leegstand jaarlijks uitgebreid onderzoeken door Kantorenmonitor B.V. Deze onderzoeksmethode wordt inmiddels binnen de hele MRA toegepast. Voor die tijd werd dit bij de gemeente Haarlemmermeer niet in deze mate gedaan. De resultaten van de verschillende onderzoeken zijn daarmee niet helemaal vergelijkbaar. Op basis van de analyse van Kantorenmonitor is echter de trend vast te stellen dat de leegstand in beukenhorst sinds 2009 fors aan het toenemen is.

Al in 2008 lagen de leegstandspercentages op het huidige, landelijke leegstandsniveau. Sinds die tijd is de leegstand in Beukenhorst opgelopen tot 24% van het totale bruto vloeroppervlak. Op de volgende pagina's is dit grafisch weergegeven. In 2009 is nog een lichte daling van de leegstand te constateren door een (tijdelijke) opleving. Verschillende panden hebben in dat jaar een nieuwe huurder gekregen. Daarna nemen de leegstandspercentages in alle gebieden echter toe.

In de onderzoeken van Kantorenmonitor wordt de zogenaamde contractuele leegstand niet meegenomen. Bij bijvoorbeeld de voormalige kantoren van Canon en Irdeto in Beukenhorst West is er sprake van leegstand maar met een nog doorlopend huurcontract. Uit een onderzoek van Schenk Makelaars van maart 2011 blijkt dat, als deze contractuele leegstand wél wordt meegenomen, de leegstandspercentages zelfs oplopen tot 39% in Beukenhorst West, 23% in Beukenhorst Zuid en 35% in Beukenhorst Oost. De totale leegstand in de Beukenhorsten komt dan niet uit op 24% maar zelfs op 34%.

Ontwikkeling kantorenavoorraad in Haarlemmermeer





2. Analyse (5)

De leegstand in Beukenhorst Zuid fluctueert erg door de realisatie van nieuwe kantoorpanden en is om die reden niet weergegeven in de grafiek hiernaast. De geconstateerde, meer structurele leegstand in Zuid zit niet in deze nieuwe panden maar in de oudere gebouwen rond het station (Zuidtoren en Southpoint).

Structurele leegstand

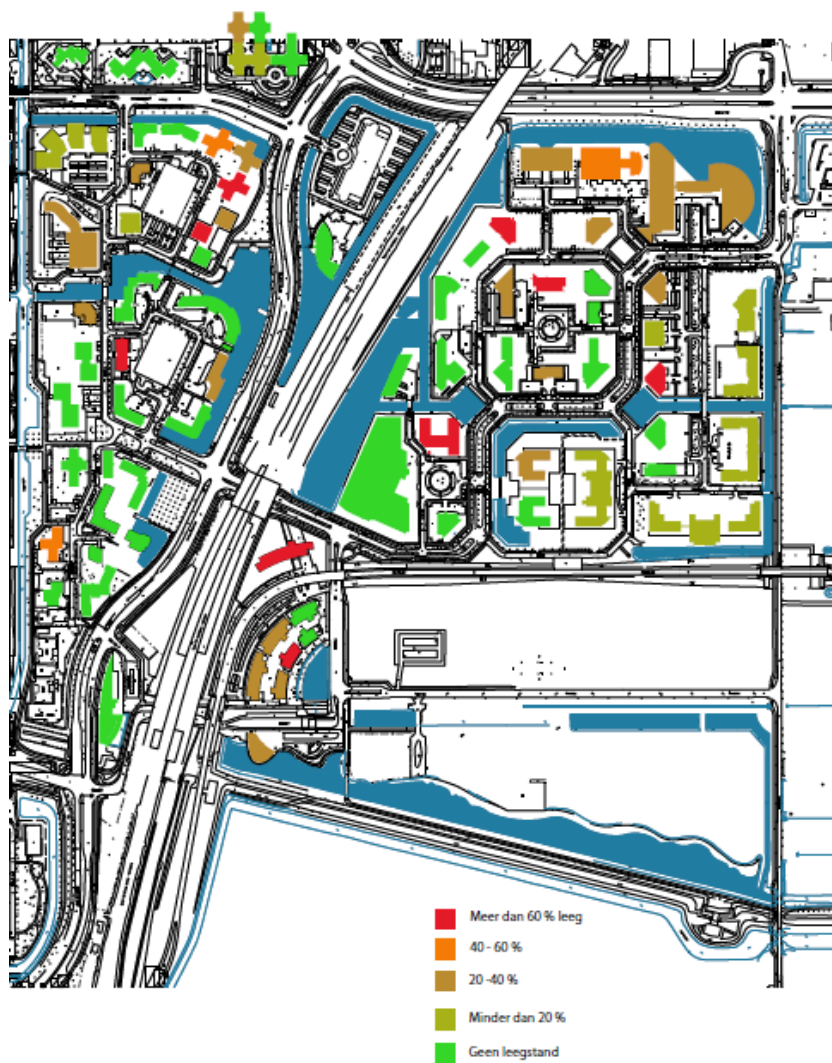
Onder structurele leegstand verstaan we een leegstand, die meer dan drie jaar aanwezig is. De structurele leegstand is op dit moment relatief beperkt. Uit de cijfers hiernaast komt naar voren dat de leegstand pas sinds 2009 echt oploopt. Die leegstand staat dus nog niet aangemerkt als structurele leegstand aangezien de periode korter is dan drie jaar. Als we de leegstand van 2009 al geheel aanmerken als structurele leegstand (omdat de leegstand sindsdien alleen maar is toegenomen) komt de verwachte, structurele leegstand op circa 17%. De verwachting is dat de feitelijke, structurele leegstand in de komende jaren veel meer zal stijgen en naar de huidige leegstand 'toe zal kruipen'.

Functies

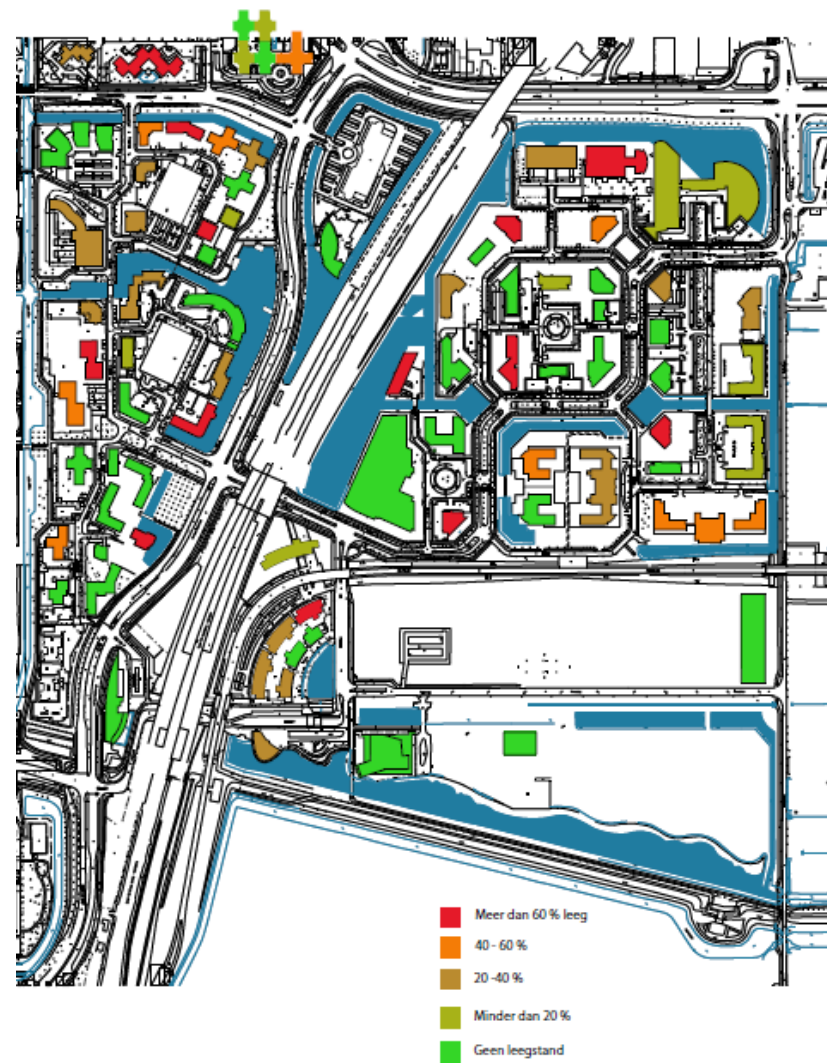
Het gebied Beukenhorst is een monofunctioneel gebied met vrijwel alleen kantoorfuncties. In Beukenhorst zitten ondermeer Sanoma Uitgevers, Abott, Hertz, Intergraph, L'Oreal, Buma Stemra, TNT en ING. Binnen Beukenhorst is daarmee geen sprake van clustering naar type bedrijvigheid. Veel bedrijven zijn internationaal georiënteerd, gezien de nabijheid van Schiphol en MRA.

Uit de interviews is gebleken dat Syntrus Achmea met Alcatel een huurcontract heeft afgesloten voor het pand aan de Antareslaan (Centrecourt). IVG heeft verder fors geïnvesteerd in het Holland Office Center aan de Kruisweg. Het pand is inmiddels bijna geheel gevuld met kleinschalige huurders.

Leegstand in Beukenhorst – percentueel (januari 2008 versus januari 2011)



2008



2011

2. Analyse (6)



Naast de kantoorfuncties zijn de laatste jaren enkele panden getransformeerd. Op Beukenhorst West is het voormalig kantoorgebouw Meerveste getransformeerd tot starterswoningen. In het Transpolisgebouw is recent brasserie DéGé gerealiseerd en in het Crown Business Center aan de Planetenweg zit een restaurant. In The Boxx aan de Spicalaan is sinds 2000 een kinderdagverblijf gevestigd. Op de hoek Saturnusstraat – van Heuven Goedhartlaan heeft InHolland een vestiging voor de Pabo-opleiding. Het Crowne Plaza Hotel Amsterdam Schiphol Airport zit op de Planetenbaan en Ping Properties heeft recent het pand aan de Jupiterstraat (Pluspoint) omgebouwd tot een Holiday Inn Express hotel.

Initiatieven

Voor zover bekend spelen verder de volgende initiatieven.

- AM Real Estate Development is de ontwikkelaar van het 400 kamers en vier sterren tellende hotel en congrescentrum in Beukenhorst Zuid;
- InHolland is van plan om de Pabo-opleiding in Hoofddorp op te heffen. De onderwijslocatie verdwijnt hiermee. Of zij ook het pand aan de Saturnusstraat gaan verlaten, is nog niet bekend;
- Voor een pand in Beukenhorst West is de eigenaar in onderhandeling over een transformatie naar een terminal-linked hotel;
- De gemeente is met verschillende partijen bezig met de oprichting van het Ondernemershuis voor ZZP-ers. Dit huis wordt waarschijnlijk gevestigd in Beukenhorst.

Huurprijzen

Het huidige niveau van de huurprijzen ligt tussen € 125/140,- per vierkante meter (West), € 165/185,- per vierkante meter (Oost) en € 200,- per vierkante meter (Zuid) . Dit zijn geadverteerde tarieven, exclusief servicekosten. Uit de interviews komt naar voren dat incentives van 20 tot 30% worden gehanteerd.

2. Analyse (7)



Parkeren

Het parkeren in het gebied vindt voornamelijk plaats op het eigen terrein. In Beukenhorst West wordt vooral op maaiveld geparkeerd of in de twee collectieve (private) parkeergarages. In Oost wordt deels op maaiveld en deels (uit het zicht) in gebouwde parkeervoorzieningen onder het gebouw geparkeerd. In Beukenhorst zuid is vooralsnog alleen sprake van gebouwd parkeren onder de gebouwen. Voor parkeren in openbaar gebied moet worden betaald. Het aantal parkeerplaatsen in openbaar gebied is beperkt.

De gehanteerde parkeernorm voor kantoren per gebied varieert doordat de gebieden gedurende meerdere jaren ontwikkeld zijn. In West geldt een norm van 1 parkeerplaats per 2,5 arbeidsplaats, in Oost van 1 parkeerplaats per 45 m² bvo. In Zuid wordt een minimale norm van 1 parkeerplaats per 90 m² bvo en een maximale norm van 1 parkeerplaats per 50 m² bvo aangehouden. Goede parkeervoorzieningen zijn voor veel bedrijven een belangrijke vestigingsvoorwaarde. De parkeernormen in Beukenhorst zijn in vergelijking met concurrerende kantoorgebieden in Amsterdam ruim.

Bij wijziging van de kantoorfunctie naar een meer publieksfunctie als horeca is de kans aanwezig dat het aantal aanwezige parkeerplaatsen niet meer voldoet aan de nieuwe norm. In West kan dit (deels) worden opgevangen in de twee particuliere parkeergarages. Op dit moment worden, voor zover bekend, geen parkeerproblemen ervaren. Dit kan onder meer te maken hebben met de aanwezige leegstand.

2. Analyse (8)

Spelers en rollen

Eigenaren

Grofweg zijn er een paar soorten eigenaren te onderscheiden.

- *Grote institutionele beleggers:* deze eigenaren zijn of beheren vaak namens pensioenfondsen. Zij beheren vaak in meerdere sectoren waarmee hun (financiële) armslag groter is dan andere eigenaren. In Beukenhorst zijn dit onder andere AXA, Syntrus Achmea, Delta Lloyd, Pensioenfonds voor Metaal & Techniek;
- *Andere beleggers:* het vastgoed van deze eigenaren is niet gefinancierd vanuit pensioenen en verzekeringen. Het gaat hier om beursgenoteerde beleggers (o.a. Uni-Invest, Abderdeen, Vastned), (gesloten) particuliere gefinancierde fondsen (o.a. IVG, iii, MPC) en vastgoedfondsen van grote bedrijven. In Beukenhorst zijn dit bijvoorbeeld Ping (IKEA), Stena Realty en European Organization for Nuclear Research. Het vastgoed is vaak ondergebracht in een (gesloten) fonds. Als het fonds onvoldoende heeft gerendeerd, is het voor deze partijen lastiger om extra financiële middelen vrij te maken;
- *Particuliere beleggers/ontwikkelaars:* dit is een breed speelveld. Sommige partijen hebben veel vastgoed, andere maar één pand. Met even uiteenlopende strategieën. In Beukenhorst zijn dit onder andere Modulus, De Raad en Tasman Properties;
- *Gebruiker – eigenaar:* in Beukenhorst zitten weinig partijen, die zowel eigenaar als gebruiker zijn (Omron). Over het algemeen kennen deze partijen weinig tot geen leegstand aangezien ze zelf gebruik maken van het pand. Deze partijen hebben, meer nog dan de andere eigenaren, belang bij een levendig en goed functionerend gebied.



“MN sluit graag aan bij een collectief en zoekt daarmee ook aansluiting met omliggende initiatieven en ontwikkelingen. Daarnaast komt ze graag in gesprek met de gemeente over haar eigen plannen”
Philip Bischof, MN Services

2. Analyse (9)



“Huurders willen vooral voorzieningen in combinatie met een prettige omgeving. Dit hoeft niet direct een groene omgeving te zijn. Bedrijven zoeken, mede door de (aanstaande) krapte op de arbeidsmarkt, een inspirerende omgeving voor hun kantoor.”
Rick Christiaanse , Syntrus Achmea

Gebruikers/huurders

Zoals aangegeven zijn de bedrijven, die in Beukenhorst zijn gevestigd, zeer divers. De kern van de opgave in Beukenhorst is dat de (huidige) ondernemers tevreden zijn of blijven. Als niemand meer weggaat, neemt de leegstand in elk geval niet toe. De tendens is dat bedrijven kleiner worden en het Nieuwe Werken introduceren. Door flexibele werkconcepten neemt de behoefte aan vierkante meter werkplek per werknemer af. De inschatting van de effecten lopen uiteen van 5-6% (De Beuk Erin) tot 20-30% (Twinstra Gudde) en 15 tot 30% (DTZ Zadelhoff). Deze behoefte daalt bovendien nog meer door de dalende beroepsbevolking in de komende jaren .

Gemeente

De primaire, maatschappelijke rol van de gemeente is gericht op het publieke belang en het zorg dragen voor een aantrekkelijke, leefbare en veilige leefomgeving. Vanuit dit perspectief is de gemeente betrokken bij de ruimtelijke gevolgen, die leegstand kan hebben.

Een andere rol, waarin de gemeente zich afgelopen jaren heeft begeven, is die van ontwikkelaar van bouwrijpe kavels. De financiële middelen, die dit oplevert in combinatie met de regulerende planologische rol en optimistische vraagamingen, heeft een aanjagende werking gehad op de ontwikkeling van nieuwe kantoren. Met een meer adequate regionale afstemming en vraagaming wordt momenteel gepoogd de regulerende, planologische rol adequaat in te vullen.

IVBN

De Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland (IVBN) is een belangenbehartigingsorganisatie voor institutionele beleggers in Nederlands vastgoed. Vanuit deze rol is de IVBN in het actieprogramma ‘Aanpak Leegstand Kantoren’ betrokken bij de leegstandsproblematiek. IVBN is trekker van de pilot Beukenhorst en heeft in Beukenhorst specifiek het doel om lessen te leren uit de hier aanwezige problematiek en oplossingen.

2. Analyse (10)



“De focus zou niet alleen op eigenaren en gemeente moeten liggen, maar vooral op de gebruikers. De eisen en wensen van de gebruikers zijn belangrijk als we de kantoorlocaties willen vitaliseren.”
Maarten Briët, MPC Capital

De Beuk Erin

De Beuk Erin is een initiatief van Bouwland Regio Schiphol. Dit initiatief wordt getrokken door drie lokale ondernemers (Laurens Schenk, Paul Bos, Joost Valk). Het doel is een start te maken met de verduurzaming van de bestaande kantoren- en bedrijvenlocaties in Haarlemmermeer. Hiervoor zijn ze in 2009 gestart met een visietraject tegen leegstand en voor verduurzaming van de bestaande kantorenparken ‘De Beukenhorst’ in Hoofddorp. De visie moet een sterke impuls geven aan het tegengaan van verdere leegloop. De eerste fase van deze visie, die is ontwikkeld met lokale experts, is gepresenteerd op 22 maart 2011.

De Beuk Erin wordt ondersteund door de zogenaamde founding-fathers. Dit zijn Rabobank Regio Schiphol, Kamer van Koophandel, AM/BAM Utiliteitsbouw, Essent en AW Groep.

Banken

De rol van banken als financier van vastgoed is momenteel gering. Zij komen slechts in tweede instantie via de eigenaren in beeld. De banken zouden veel meer direct betrokken worden bij de urgentie, de scenario's en vanaf het begin bij de financiering c.q. de businesscase.

Ondernemersvereniging Hoofddorp

Ondernemend Hoofddorp - op 6 oktober 1976 opgericht als Ondernemersvereniging Hoofddorp - stelt zich ten doel het op brede schaal behartigen van de belangen van de bij haar aangesloten ondernemers. Het is de grootste ondernemersvereniging van Haarlemmermeer met zo'n 400 aangesloten bedrijven. Er is jaarlijks een schouw van de openbare ruimte in Beukenhorst met vertegenwoordigers van de ondernemersvereniging.

Haarlemmermeers Ondernemers Platform (HOP)

In 2005 is het Haarlemmermeers Ondernemers Platform, kortweg HOP, opgericht. Hierbij werken vrijwel alle ondernemers- en winkeliersverenigingen in Haarlemmermeer, alsmede Kamer van Koophandel, VNO-NCW West en MKB Haarlemmermeer-Schiphol, samen om gemeenschappelijke belangen te behartigen.

2. Analyse (11)



“Ook in West moeten kantoren kunnen blijven, wellicht in een iets goedkoper segment dan Oost.”
Henno van Eijk, Uni-Invest

Plabeka

Sinds 2005 is in de Metropoolregio Amsterdam ‘Plabeka’ actief: het Platform Bedrijven en Kantoren. In dit regionale samenwerkingsverband stemmen de provincies Noord-Holland en Flevoland samen met de Stadsregio Amsterdam en de gemeenten hun werklocaties zo goed mogelijk op elkaar af. Op 23 mei 2011 is door de partijen, naast het voor de tweede keer gezamenlijk snijden in het planaanbod, besloten dat wordt ingezet op het beter benutten van de bestaande voorraad. Samenwerking met private partijen is hierbij noodzakelijk en onmisbaar. De overheid wil initiatieven vanuit de markt optimaal faciliteren. De markt is bij het opstellen van Plabeka II echter nauwelijks betrokken geweest.

Provincie

De provincie heeft een rol in de regionale afstemming van vraag en aanbod. Deze rol wordt in het kader van Plabeka al (deels) ingevuld. Met de sturing van ruimtelijke en juridisch-planologische ontwikkelingen kan de provincie hier verder invulling aan geven.

2. Analyse (12)

Hoofdconclusies

Op basis van de voorgaande analyse trekken we twee hoofdconclusies⁴. Deze vormen de basis voor de volgende hoofdstukken.

1. De aantrekkelijkheid voor huurders en gebruikers staat door de toenemende leegstand en mono-functionaliteit onder druk. Deze aantrekkelijkheid dient door het verbeteren van de kwaliteit en de levendigheid in het gebied vergroot te worden;
2. De structurele leegstand gaat toenemen. Om deze aan te pakken, dienen er vierkante meters kantoor uit de markt te worden genomen.



“De aanpak van de leegstand is zinloos zolang er nieuwbouw wordt gepleegd.”

Gijs Albada Jelgersma, IVG

⁴ Deze conclusies zijn getrokken op basis van de voorgaande analyse en op basis van de benoemingen van de sterke en zwakke punten van de gebieden, zoals opgenomen in bijlage 1.

3. Aanpak Beukenhorst (1)



Inleiding

In het vorige hoofdstuk sloten we af met de hoofdconclusie dat de opgave in essentie is terug te leiden tot het verkleinen van het aanbod aan vierkante meters kantoorruimte en tegelijk aan het verbeteren van de kwaliteit en aantrekkelijkheid van de Beukenhorsten. Om hier concreet invulling aan te geven is een aantal oplossingsrichtingen denkbaar. In de volgende paragrafen hebben we deze verder uitgewerkt.

- Opstellen gebiedsperspectief;
- Positionering, marketing;
- Vergroten levendigheid en multifunctionaliteit;
- Tijdelijk gebruik leegstaande gebouwen en kavels;
- Herontwikkelen, transformeren en slopen.

Op basis van deze beknopte analyse kan niet meer dan een voorzet voor een aanpak gegeven worden. Het is ons inziens absoluut een voorwaarde dat een degelijke aanpak met de partijen uit het gebied zelf wordt opgesteld. Het doel van deze aanpak is vervolgens vooral om te schetsen wat verschillende partijen kunnen doen, welke redenen er zijn waardoor deze acties niet zomaar van de grond komen en hoe deze barrières doorbroken zouden kunnen worden.

“Het is de vraag of Dura Vermeer in deze tijd ook de keuze had gemaakt om te verhuizen naar een nieuw kantoor.”

Cees Busscher, NSI

3. Aanpak Beukenhorst (2)



Randvoorwaarde: gezamenlijke urgentie

Momenteel heeft een groot deel van de vastgoedeigenaren het beeld dat transformatie niet nodig is en dat hun pand (op termijn) prima verhuurbaar is. Per eigenaar is dit een logische redenering, voor het gehele gebied gaat het echter niet op. Het vasthouden aan deze strategie, waarmee alleen korte termijn acties worden genomen, leidt naar verwachting tot toenemende structurele leegstand. En leidt tot een markt waarin onder meer scherp op prijs geconcentreerd zal worden, zonder dat de structurele problemen worden opgelost. De voor de hand liggende, individuele aanpak is daarmee op termijn voor de meeste spelers niet het beste scenario.

Het nog beperkte urgentiebesef is te verklaren uit het feit dat de structurele leegstand nog relatief laag is en de leegstand bovendien verspreid is. Veel panden staan 'slechts' gedeeltelijk leeg. Hierdoor houden eigenaren vast aan de kans dat het pand weer goed verhuurd wordt. De businesscase voor andere functies is bovendien (nog) te onrendabel.

Het probleem van de leegstand op de kantorenmarkt kan alleen worden aangepakt wanneer er een gezamenlijk beeld is van de urgentie en partijen bereid zijn om stevige consequenties te nemen. Voor een gezamenlijke aanpak, die zowel op korte termijn de levendigheid en aantrekkelijkheid vergroot maar ook het structurele probleem van het overaanbod oplost, is een gezamenlijke urgentie noodzakelijk.

Er zal kantoorruimte uit de markt genomen moeten worden, er moet worden getransformeerd en nieuwbouw zou niet tot extra aanbod moeten leiden. Alle betrokken partijen dienen gezamenlijk deze analyse van de huidige situatie met elkaar te delen. Op basis hiervan moet de gezamenlijke urgentie worden vastgesteld. Daarna kunnen pas afspraken worden gemaakt over de manier waarop de leegstand worden aangepakt. Wanneer sprake is van een collectief bewustzijn en verantwoordelijkheid, kan gezamenlijk succes worden geboekt.

3. Aanpak Beukenhorst (3)



“Er is teveel grond voor kantoren uitgegeven in dit gebied. Beukenhorst is een B-locatie ten opzichte van A-locaties als Schiphol en Amsterdam. De gemeente moet stoppen met de uitgifte van nieuwe gronden en soepel omgaan met functiewijzigingen.”
Maarten Boskma, Tasman Properties

Gebiedsperspectief

Het doel van een gebiedsperspectief is niet om aan te geven wat er precies moet gebeuren. Maar om aan te geven wat een kansrijke ontwikkelingsrichting is voor verschillende deelgebieden en om de planologische ruimte en de investeringen te richten. In deze rapportage geven we een voorzet voor dit perspectief. Een perspectief, dat richting geeft en kracht heeft, moet door de betrokken partijen zelf worden opgesteld.

De deelgebieden van de Beukenhorst hebben een verschillend karakter en vragen om verschillende maatregelen. De leeftijd van de gebouwen, de fysieke en procedurele mogelijkheden, de kwaliteit van de openbare ruimte, de leegstand en de stedenbouwkundige positie zijn van invloed op welke maatregelen wenselijk zijn. Per pand kan met verschillende kleuren worden aangegeven welke kansen daar liggen.

Per deelgebied zou het perspectief er als volgt uit kunnen zien⁵:

- West biedt kansen om geleidelijk te transformeren naar een meer multifunctioneel, stedelijk gebied. Het aantal vierkante meters kantoor wordt dan fors teruggebracht. Dit volgt uit de kansen, die de locatie biedt tussen station en centrum enerzijds. En anderzijds vanuit de conclusie dat er teveel aanbod is. De leeftijd van de kantoren en het feit dat Beukenhorst Oost niet geschikt is voor wonen (in verband met het Luchthaven Indelingsbesluit) spelen hierin mee. Getracht moet worden om de huurders van kantoren, die een nieuwe functie zouden kunnen krijgen, geleidelijk naar Oost te verplaatsen (ruilverkaveling). Onderdeel van het perspectief is een helder, gemeentelijk kader. Hierin dient de gemeente aan te geven aan welke nieuwe functies zij (niet) wil meewerken, welke beperkingen (op hoofdlijnen) zij wil aanhouden en welke spelregels hierbij horen;
- Oost is en blijft gezien de ligging, de kwaliteit van de gebouwen en het openbaar gebied op langere termijn een goed kantoren/werkgebied. Om het kantorengedebied van de toekomst te worden, zou het minder monofunctioneel moeten worden en moet blijvend aan de kwaliteit gewerkt worden;

⁵ Dit perspectief is mede opgesteld op basis van de benoemingen van de sterke en zwakke punten van de gebieden, zoals opgenomen in bijlage 1.

3. Aanpak Beukenhorst (4)



- In Beukenhorst Zuid zou de uitgifte van kavels voor nieuwe kantoren nog veel strikter moeten gebeuren. Uit alle gesprekken met de eigenaren komt naar voren dat zij willen dat de gemeente stopt met de uitgifte van grond voor nieuwe kantoren. De gemeente en de ontwikkelaars hebben echter groot financieel belang bij Zuid. Dit staat het stoppen of het beperken van de uitgifte in Beukenhorst Zuid in de weg. Het is daarmee niet realistisch om dit zo hard en direct door te voeren.

Nieuwbouw en investeren in duurzame gebouwen is van belang. Dit hoeft echter niet op uitleglocaties te gebeuren, maar zou bij voorkeur binnen bestaand, bebouwd gebied moeten plaatsvinden. In een markt met gezonde leegstand kan het stoppen van nieuwbouw vernieuwing van bestaand vastgoed in de weg staan. In de huidige markt met structureel overaanbod haalt nieuwbouw juist investeringen in de herontwikkeling onderuit.

Met het huidige overschot en de opgave om dit terug te dringen, dient nieuwbouw kritisch te worden bekeken. Als nieuwbouw aan bod komt, dient geborgd te worden dat dit de situatie in de rest van Beukenhorst of zelfs Haarlemmermeer niet verslechtert. Dit kan door dit bijvoorbeeld financieel te koppelen aan bestaande kantoren in Oost of West (oud voor nieuw principe).

Om tot dit gezamenlijk perspectief te komen, zullen partijen de problemen scherp met elkaar moeten delen en samen de oplossingsrichtingen in beeld moeten brengen. De analyse in deze rapportage kan daar aan bijdragen.

3. Aanpak Beukenhorst (5)



“De bestaansreden van een gebied is belangrijk. Als deze er als kantoorlocatie niet is (of zelfs al was) dan moet daar niet de focus op liggen als toekomstige kantoorlocatie. Als er meters uit de kantoormarkt moeten worden gehaald, zou dat in de ‘slechte’ gebieden moeten gebeuren.”

Maarten Briët, MPC Capital

Aanbevelingen

- Stel een globaal en flexibel gebiedsperspectief op, waarin een aantal belangrijke keuzes worden gemaakt voor de toekomst van de Beukenhorst. Dit zou in een open samenwerking tussen ondernemers, eigenaren, De Beuk Erin en de gemeente tot stand kunnen komen. In bovenstaande schets van een toekomstperspectief stellen wij een focus voor op de volgende keuzes:
 - Oost is en blijft de kantoor- en werklocatie voor de toekomst. Overweging kan zijn om te komen tot clustering van type bedrijvigheid in delen van de Beukenhorst;
 - West kan transformeren naar een gemengd milieu, als verbinding tussen station en het centrum;
 - In Zuid wordt restrictief omgegaan met nieuwbouw, met een koppeling naar het bestaande vastgoed;
 - De knooppuntontwikkeling rond het station wordt zoveel mogelijk versterkt.
- Werk met eigenaren een ruilverkavelingsarrangement uit voor de Beukenhorst;
- Werk met gemeente en ontwikkelaars een oud-voor-nieuw regeling uit voor Beukenhorst Zuid.

3. Aanpak Beukenhorst (6)



Positionering en marketing

De sporen positionering en marketing, levendigheid en tijdelijke voorzieningen hangen met elkaar samen en zijn met name gericht op het vergroten van de aantrekkelijkheid op korte en middenlange termijn. Daarnaast vormt het de voedingsbodem om de structurele oplossingen haalbaar te maken en investeren aantrekkelijker te maken.

Eén van de oplossingen om de Beukenhorst aantrekkelijker te maken zit in het goed 'verkopende' van het gebied. Dit gaat enerzijds om het duidelijk positioneren van het gebied, op basis van het op te stellen gebiedsperspectief voor de toekomst. Door stevig uit te stralen waar het topkantorengedrag is, waar ruimte voor transformatie ligt en hoe bijvoorbeeld het knooppunt of de as centrum-station wordt versterkt, kan interesse worden gewekt bij ondernemers en investeerders. Ook op de huidige gebruikers kan dit een positieve uitwerking hebben. Het behoud van de bedrijven die er zijn, door het voor hen heel aantrekkelijk te maken om op de Beukenhorst te (blijven) zitten, is één van de belangrijkste thema's.

Op dit moment wordt de marketing en positionering van de Beukenhorst voorzichtig opgestart. Er is een jarenlange traditie geweest om vanuit gemeente en ontwikkelaar de marketing te richten op de nieuwbouwlocaties. Beleggers gaan bij de marketing van hun (leegstaand) vastgoed individueel te werk, wat vaak niet verder komt dan 'te huur'-borden van de makelaar. Een slimme marketingstrategie (buzz in plaats van billboards), die is gericht op het bestaande gebied, is gewenst. Via De Beuk Erin worden hiertoe al enkele initiatieven genomen. Het terugbrengen/weghalen van 'te huur'-borden, het bord bij de entree en een gepland diner in het gebied met gebruikers zijn daar goede voorbeelden van. Dit moet verder vorm worden gegeven. Er lijken geen hindernissen om dit te doen en uit de gesprekken blijkt dat hieraan belang wordt gehecht.

Aanbevelingen

Ontwikkel en implementeer een gerichte marketingstrategie op (deel-)gebiedsniveau voor de Beukenhorst (o.a. bottom up, met stakeholders, per deelgebied, per doelgroep, clustering, in te zetten middelen).

3. Aanpak Beukenhorst (7)



Een mooi voorbeeld van het gezamenlijk optrekken van eigenaren is de plintalliantie op de Zuidas, waar nu aan gewerkt wordt. Hierbij zijn de eigenaren gezamenlijk verantwoordelijk voor een aantrekkelijk invulling van de plinten.

Levendigheid en multifunctionaliteit

Zowel overheden, beleggers, ondernemers als financiers zijn het erover eens dat de kantoorlocaties van de toekomst goed en multi-modaal bereikbaar moeten zijn (OV, auto én fiets). Daarnaast zijn ze levendig en kennen ze duurzame gebouwen. De monofunctionele snelweglocaties zijn de gebieden waar de leegstandproblematiek het hardst aankomt. Om aansluiting te krijgen bij dit toekomstbeeld, betekent dat er een opgave ligt om de Beukenhorsten levendiger te maken met meer functies erin. Dit is in de gesprekken met eigenaren onderschreven.

Hierbij moet in elk geval gedacht worden aan kleine winkeltjes, meer horecavoorzieningen, hotels et cetera. De combinatie met wonen, zorg en onderwijs geeft tevens positieve reuring in het gebied.

Er zijn volgens ons verschillende redenen, waarom dit niet gebeurt:

- Het past niet in bestemmingsplannen;
- De businesscase is onrendabel, ofwel voor een eigenaar of voor een exploitant;
- De onbekendheid met de mogelijkheden en de positieve effecten.

Aanbevelingen

- Eigenaren zouden in samenwerking met de gebruikers veel actiever op zoek moeten gaan naar voorzieningen, die de aantrekkelijkheid van het gebied vergroten. Dit kan betekenen dat de huurwaarde fors omlaag gaat op een deel van het gebouw, maar de verhuurbaarheid (en dus waarde) van het gehele pand verbetert;
- Eigenaren zouden gezamenlijk kunnen optrekken om te zorgen dat dit gebeurt, eventueel met het delen van investeringen. Samen kunnen ze zorgen dat de voorzieningen op die plekken komen waar ze het meeste effect hebben op de aantrekkelijkheid van het gebied;
- De samenwerking tussen eigenaren zouden geformaliseerd moeten worden in een organisatievorm als een corporatie of een stichting. Dit borgt de samenwerking voor de toekomst. De Coöperatie Beukenhorst geeft hier al een eerste invulling aan;

3. Aanpak Beukenhorst (8)



“Focus je in principe alleen op de goede, kansrijke gebieden door onder andere daar de samenwerking aan te gaan. De Vereniging Rotterdam Central District is een goed voorbeeld daarvan.”

Matthieu Baer, Aberdeen

- De samenwerking kan uitmonden in een parkmanagementorganisatie, waarmee direct de mogelijkheid voor toepassing van een Bedrijven Investeringszones (BIZ) ontstaat. Een BIZ maakt het mogelijk voor ondernemers en vastgoedeigenaren om gezamenlijk te investeren in een aantrekkelijke en veilige bedrijfsomgeving, waar alle deelnemers in de zone aan meebetalen. De gemeente is verantwoordelijk om bij alle betrokkenen de BIZ-bijdrage te innen, ook bij diegene die niet hebben ingestemd met een BI-zone (het free-riders probleem is hiermee opgelost);
- Gemeente zou, als onderdeel van het op te stellen gebiedsperspectief, aan moeten geven aan wat voor soort functies medewerking wordt verleend en welke spelregels hierbij horen.

3. Aanpak Beukenhorst (9)



Tijdelijkheid

Tijdelijke functies kunnen een enorm positief effect hebben op de uitstraling van het gebied. Dit in tegenstelling tot langdurige leegstand, die voor een negatief imago zorgt. Door bijzondere functies in een leeg gebouw of op een braakliggende kavel te vestigen, ontstaat levendigheid. Er zijn tal van goede voorbeelden, enkele hiervan:

- Startende bedrijven in plaats van antikraak (bijvoorbeeld free2work Gouda, youngstartup);
- Theatervoorstelling in een leeg gebouw;
- Tijdelijke horeca op een braakliggende kavel.

Het is hierbij van belang om vanuit het gebiedsbelang (in lijn met het gebiedsperspectief en de marketingstrategie) functies te zoeken, die bijdragen aan de gezamenlijke doelstelling. Dit kan worden bewerkstelligd door er actief mee aan de slag te gaan. Voor veel gebouweigenaren is dit geen core-business. Dit kan via de gemeente of via gebiedsmanagement als De Beuk Erin worden geïnitieerd. Zij staan mogelijk meer in het netwerk van initiatiefnemers van tijdelijke voorzieningen.

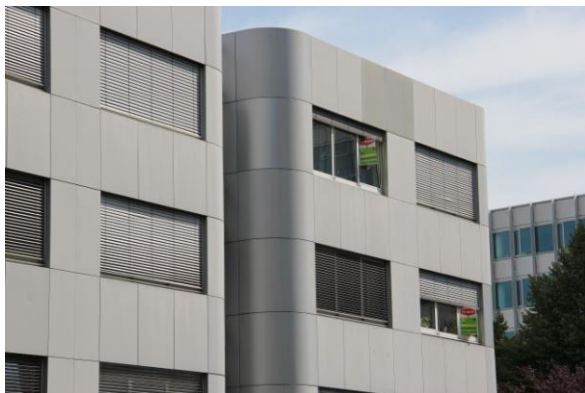
In sommige gevallen is het een zaak van de vastgoedeigenaar alleen. Soms kan een tijdelijke functie echter ook voor een individuele eigenaar niet interessant zijn, terwijl het wel van toegevoegde waarde is voor het gebied. Hiervoor is een goede samenwerking en een collectieve aanpak wederom van belang.

Aanbevelingen

Ga op gebiedsniveau gezamenlijk op zoek naar tijdelijke functies, die levendigheid brengen in het gebied. Verbindt creatieve initiatiefnemers met de eigenaren. Zorg in samenwerking met de gemeente voor een soepele implementatie in relatie tot de vigerende regelgeving.

3. Aanpak Beukenhorst (10)

Stel: een pand van 5000 m² staat voor 7 miljoen euro in boeken en is voor 5,5 miljoen euro extern gefinancierd. Het pand staat twee jaar leeg met een slecht perspectief. Herontwikkelen naar wonen levert een nieuwe waarde op van 8 miljoen euro, maar vergt een investering van 4 mln. Dan is huidige waarde 4 miljoen in plaats van 7 miljoen. Los van het eigen vermogen van 1,5 miljoen, dat is verdampt, komt de bank ook nog minimaal 1,5 miljoen vragen, voor er over nieuwe financiering kan worden gepraat. Op een matige portefeuille met de nodige leegstand betekent dit zeer waarschijnlijk het faillissement. Consequentie: belegger laat tegen beter weten in (en bij gebrek aan andere opties) het gebouw leeg staan zonder te investeren. De bank kiest ook voor deze strategie, omdat zij geen behoefte heeft aan talloze kansloze kantoorpanden en aan het verder afwaarderen van de vastgoedportefeuille.



Transformatie

Algemeen

De grote leegstand van kantoren in Nederland is een gezamenlijk probleem van alle betrokken partijen. Zowel het Rijk, de regio, de gemeentes, de vastgoedeigenaren, de ontwikkelaars als banken spelen een rol bij het oplossen van de leegstand. Het is een gezamenlijk probleem, dat vraagt om een collectieve aanpak. Iedere actor dient de verantwoordelijkheid te nemen, die past bij zijn rol en positie.

De leegstand is een structureel probleem. Dit vraagt om een structurele oplossing, waarbij de aanpak en de investeringen gericht zijn op de lange termijn. De huidige aanpak en horizon van betrokkenen lijkt nu echter vooral gericht te zijn op de korte termijn.

Beukenhorst West

- Op Beukenhorst West loopt al een aantal initiatieven, dat aansluit op het perspectief tot functieverandering van dit gebied, zoals het nieuwe hotel van Ping en de woningbouw bij het station. Tegelijk geeft een aantal eigenaren aan dat de urgentie niet zodanig is dat de kantoorfunctie opgegeven wordt. Het gevoel van urgentie is wisselend. Dit is een belangrijke oorzaak dat de transformatie nog niet (op grote schaal) op gang komt. Zonder die urgentie worden serieuze stappen niet gezet. Het transformeren naar nieuwe functies betekent namelijk dat fors moet worden afgewaardeerd. Wanneer naar eenzelfde oppervlak zou worden getransformeerd, zal de waarde niet veel hoger liggen dan de huidige (theoretische) waarde, die nu vaak nog in de boeken staat. Terwijl wel heel stevig moet worden geïnvesteerd in verbouw of zelfs sloop-nieuwbouw. De businesscase is, op basis van een eenvoudige rekenexercitie, negatief ten opzichte van de huidige situatie. Wanneer veel realistischer naar de toekomstwaarde van gebouw en gebied wordt gekeken, is de businesscase kansrijker. Allemaal blijven inzetten op de kans op een huurder, terwijl de leegstand toeneemt, leidt tot prijsdalingen en tot een lagere vastgoedwaarde voor het hele gebied. Hoewel dit begrijpelijk is vanuit het individuele belang, is dit op macroniveau niet handig;

3. Aanpak Beukenhorst (11)

Een ander probleem dat een effectieve collectieve aanpak in de weg staat is dat de juiste mentaliteit vaak ontbreekt. Enerzijds denkt/hoopt een deel van de eigenaren dat het wel weer aantrekt. Al wordt dit steeds kleiner. Daarnaast is het een zeer vrije markt waar fondsen met elkaar concurreren. Als de één omvalt, kan dat positief zijn voor een ander. Samenwerken in actieprogramma's is al nieuw. Collectief aankopen van gebouwen, gezamenlijk in een herontwikkelmaatschappij zitten, zijn zaken, die voor velen (nog) een brug te ver zijn.



“Wanneer een partij een collectieve aanpak op de goede manier brengt, een VVE opricht en een businesscase maakt, dan zou het kunnen. Delta Lloyd zou hieraan meedoen, uiteraard mits de aanpak goed is”
Louis de Roy van Zuydewijk, Delta Lloyd

- Transformeren werkt het best wanneer dit enige omvang heeft, zonder ineens een compleet plan voor het hele gebied te maken. Het transformeren op pandniveau is soms een goede mogelijkheid, maar vaak is de kwaliteit en daarmee de waarde van de nieuwe functie niet optimaal. Een schaal van drie tot zes percelen in een afgebakend gebied biedt vaak een goede schaal om een overzichtelijke herontwikkeling te realiseren.

Beukenhorst Oost

- Het probleem, dat bij transformatie op Beukenhorst West speelt, speelt ook in Oost. Een deel van de kantoren intensief aanpakken (herontwikkeling of transformatie) is op korte termijn waarschijnlijk minder rendabel dan niets doen. Zolang iedereen individueel nog een kans heeft zijn pand te verhuren, zal hij daarvoor gaan, zeker in de nieuwere en betere gebouwen op Beukenhorst Oost. Uit de gesprekken blijkt tegelijk dat een deel van de beleggers heel bewust is dat dit uiteindelijk geen goede strategie is. Een aanpak waarin bijvoorbeeld zes eigenaren in een helder deelgebied besluiten om samen één pand te transformeren of zelfs te slopen (en gezamenlijk het waardeverlies te nemen), en deze plek voor goed openbaar gebied (bijvoorbeeld park en horeca aan het water) te benutten, zal de waarde van het collectieve bezit groter maken dan wanneer ze elkaar alleen op prijs beconcurreren. Een deel van de eigenaren ziet deze ontwikkeling als wenselijk. Een deel hiervan zou er ook concreet mee aan de slag willen. In gesprekken met beleggers meer in het algemeen over de oplossingen tegen leegstand constateren we dat collectief investeren om een gebied beter te laten functioneren of zelfs bezit collectief maken in een vastgoedbank voor een steeds groter deel van de beleggers een realistisch perspectief is;
- Uit de gesprekken op Beukenhorst blijkt dat hier voor dit gebied wisselend over wordt gedacht. Hierdoor lijkt dit voor Beukenhorst Oost op korte termijn nog geen haalbaar scenario. De meningen erover zijn verdeeld, terwijl om het succesvol te maken een aaneengesloten gebied op zo'n manier moet worden aangepakt.

3. Aanpak Beukenhorst (12)

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) gaat in 2012 een themaonderzoek doen naar de waardering van vastgoedbeleggingen. Overgewaardeerd vastgoed zou de stabiliteit van het financiële systeem in gevaar brengen. De toezichthouder vindt dat financiers van vastgoed te weinig hebben afgewaardeerd.

Bron: Financieel Dagblad, 3 september 2011



“Stel een integraal en evenwichtig pakket aan fiscale maatregelen en instrumenten op. Geen losse maatregelen, die verdere verstoring opleveren.”

Bas Lubbers, Modulus

Aanbevelingen

Ga met eigenaren, banken en gemeente in Beukenhorst Oost en West actief op zoek naar een experiment om met enkele eigenaren voor een aaneengesloten gebied van enkele percelen collectief een ingreep/transformatie op gang te brengen.

Stimuleer vanuit de gemeente in samenwerking met andere overheden het onttrekken/slopen van incurante kantoorruimtes in Beukenhorst West en Oost.

Neem vanuit de gemeente het initiatief om de ontwikkeling van de as centrum-station in samenwerking met het gebied tot ontwikkeling te (laten) brengen als impuls en aanjager voor de transformatie van West.

3. Aanpak Beukenhorst (13)

Mogelijke samenwerkingvormen

De samenwerking tussen de eigenaren, de gemeente en de huurders is, zoals hiervoor beschreven, van wezenlijk belang voor de ontwikkeling van een gebied. Het is aan te bevelen om deze samenwerking te bestendigen in een formele organisatievorm. Dit vergroot de kans op een duurzame samenwerking en relatie. Hieronder hebben we ter inspiratie enkele voorbeelden opgenomen van dergelijke samenwerkingvormen. Deze samenwerkingsvormen gaan verder dan de parkmanagementorganisaties, waarin de partijen samenwerken. De ervaring is dat het thema leegstand binnen parkmanagementorganisaties niet tot nauwelijks aan de orde is. Als goede voorbeelden van onderlinge samenwerking worden wel de parkmanagementorganisaties bij het Havenschap Moerdijk, de Westelijke Mijnstreek, Flightforum Eindhoven en Nieuw-Vennep Zuid Haarlemmermeer genoemd.



Vereniging Rotterdam Central District

Ontwikkelaars, beleggers, gebruikers en gemeente hebben zich verenigd in de Vereniging Rotterdam Central District. De doelstellingen van de vereniging zijn: marketing en promotie om nieuwe gebruikers te werven, de attractie van het gebied duidelijk maken en het houden van netwerkbijeenkomsten. Dit is een brede organisatie, bedoeld om het gebied op de kaart te zetten en de samenwerking te bevorderen. Er bestaan drie lidmaatschappen: hoofdsponsors à € 25.000/jaar, premium corporates à € 7.500/jaar en businessleden à € 250/jaar.



Stichting Urbanisator Plaspoelpolder

De vastgoedeigenaren in de Plaspoelpolder in Rijswijk hebben de Stichting Urbanisator Plaspoelpolder opgericht. Het doel van de stichting is het versnellen van de herontwikkeling en het bieden van een aantrekkelijk vestigingsklimaat, dat past bij de eisen van de ondernemers, werknemers en andere huidige en toekomstige gebruikers. Het bestuur bestaat uit vastgoedeigenaren, met de gemeente als buitengewoon lid. De deelnemende eigenaren betalen per jaar naar rato van het bezit aan vierkante meters. De gemeente levert daarnaast een eigen, financiële bijdrage. De stichting voert met deze bijdragen het gezamenlijke opgestelde actieplan uit.



Coöperatie Beukenhorst

Het initiatief De Beuk Erin heeft onlangs de Coöperatie Beukenhorst opgericht. In deze coöperatie zijn onder andere gebouweigenaren, gebruikers, huurders betrokken maar ook partijen van buiten het kantorengedoe. De gemeente is (vooralsnog) geen deelnemer. Het doel van de coöperatie is het gezamenlijk opstellen van een visie tegen de leegstand en voor duurzaamheid.



Wijkontwikkelingsmaatschappij (WOM)

De WOM Den Haag is een samenwerkingsverband tussen de gemeente Den Haag en woningbouwcorporatie Staedion. De WOM knapt vastgoed op in de Stationsbuurt en het Oude Centrum. Door te investeren in het straatbeeld van de wijk, hoopt de WOM andere partijen uit te lokken ook in hun vastgoed te investeren. De WOM is nadrukkelijk gericht op de herontwikkeling van (deel)gebieden. Dit in tegenstelling tot bovenstaande samenwerkingsvormen, die in eerste instantie meer op korte-termijn maatregelen gericht zijn.



Om de volledig uit het lood geslagen kantorenmarkt weer enigszins in evenwicht te krijgen, zijn sloop en herontwikkeling van bestaande gebouwen onontkoombaar. Maar daarvoor zullen de eigenaren wel hun verlies moeten nemen, goedschiks of kwaadschiks.

Beleggers hebben leegstaande kantoren tegen een te hoge waarde in de boeken staan. Gebouwen zijn nog gewaardeerd op basis van de verwachting dat er vanzelf weer huurders komen bij een aantrekkelijke economie. Daarmee steken de eigenaren echter de kop in het zand, want een aanzienlijk deel van de kantoren-voorraad in Nederland zal eenvoudigweg nooit meer verhuurd worden. Vraag en aanbod lopen immers te ver uiteen om de leegstand terug te dringen, zo blijkt ook weer uit de meest recente marktcijfers van DTZ Zadelhoff en andere makelaars.

Bron: Vastgoedjournaal, 24 augustus 2011

4. Conclusies en aanbevelingen (1)

Conclusies

Algemeen

- De structurele leegstand gaat toenemen. Om deze aan te pakken, dienen er vierkante meters kantoor uit de markt te worden genomen;
- De leegstand van kantoren is een gezamenlijk probleem van alle actoren: Rijk, regio, gemeente, vastgoedeigenaren, ontwikkelaars én banken;
- Een gezamenlijk probleem, vraagt om een collectieve aanpak, waarin elke actor de verantwoordelijkheid neemt, die past bij zijn rol en positie;
- Betrokkenen erkennen weliswaar dat er sprake is van een structureel probleem, desondanks handelen de verschillende actoren daar onvoldoende naar. Dat geldt voor de gemeente, voor de vastgoedeigenaren, voor de ontwikkelaars én de banken;
- De banken zijn nog vrijwel geheel buiten beeld in de discussie over de aanpak van leegstand. Zowel figuurlijk én letterlijk hebben zij wellicht straks de sleutel in handen;
- Een structurele oplossing van het probleem vraagt om aanpak en investeringen gericht op de lange termijn. Dit is tegenstelling met de huidige aanpak en horizon van betrokkenen die vooral is gericht op de korte termijn. De focus van de eigenaren ligt op de korte termijn en het beter verhuurbaar maken van hun vastgoed;
- De eigenaren gaan over het algemeen graag de samenwerking aan met andere eigenaren. Zij zien graag een faciliterende rol van de gemeente, waarbij voldoende vrijheden worden gegeven.

4. Conclusies en aanbevelingen (2)



Beukenhorst

- Uit de gehouden interviews met de eigenaren komt naar voren dat de relatie tussen de eigenaren en de gemeente Haarlemmermeer goed is;
- Alle eigenaren geven aan dat de gemeente moet stoppen met de uitgifte van grond voor nieuwe kantoren;
- De levendigheid van het gebied staat door toenemende leegstand en mono-functionaliteit onder druk. Deze levendigheid is essentieel voor het goed functioneren van het gebied en dient door het verbeteren van de kwaliteit en aantrekkelijkheid vergroot te worden;
- In West is al transformatie te zien en dat biedt vanuit ruimtelijk/stedenbouwkundig perspectief goede mogelijkheden voor verdere transformatie. Het feit dat de panden hier 30 jaar oud zijn vergroot, zeker ten opzichte van Oost, de kansen;
- De transformatie in West biedt direct betere kansen voor Oost als werklocatie. Gezien de LIB-beperkingen lijkt het behouden en uitbouwen van Oost als werklocatie de beste optie. In Oost zijn nog steeds alle mogelijkheden aanwezig om ook in de toekomst een prettig en succesvol kantorengedrag te zijn;
- Er moet terughoudend worden omgegaan met nieuwbouw in Zuid. Daar waar nieuwbouw wordt gepland dient de relatie met het bestaand vastgoed in Oost of West te worden gelegd (oud voor nieuw);
- Uit de interviews is geen duidelijk behoefte bij de eigenaren naar voren gekomen in het veranderen van juridische of fiscale regelingen. Dit kan echter te maken hebben met het feit dat deze pas duidelijk naar voren komen bij transformatie. Deze transformatie is voor de meeste eigenaren (nog) niet aan de orde.

4. Conclusies en aanbevelingen (3)



“De rol van verhuurder of vastgoedbeheerder schuift steeds meer op naar de rol van de duurzame huisvestingspartner.”

Cees Busscher, NSI

Aanbevelingen

Voor wat betreft mogelijke interventies zijn vijf relevante niveaus te onderscheiden: het overkoepelende niveau, het regionale niveau, het gemeentelijke niveau, het gebiedsniveau en het perceelniveau. Hoewel het een gezamenlijke opgave van alle betrokken partijen is, is er per niveau *een dominante actor* aan te wijzen die de regie heeft. Onderstaand worden de vijf niveaus successievelijk behandeld.

Overkoepelend

- Het verdient aanbeveling om met alle relevante actoren te komen tot een manifest waarin partijen de problematiek erkennen en zich committeren aan een gedragscode om de vereiste structurele verandering op gang te helpen. Het gaat hierbij om de betrokken overheden (provincies en gemeenten), vastgoedeigenaren (IVBN, vastgoedbelang), ontwikkelaars (Neprom) en tot slot de banken (NVB). Te denken valt aan een set aan spelregels die partijen overeenkomen om de problematiek aan te pakken;
- In het verlengde van het bovenstaande verdient het aanbeveling om met de genoemde actoren te komen tot een integrale set aan (fiscale) maatregelen om de huidige marktverstoring integraal aan te pakken.

Regio

- De regionale schaal is de schaal waarop gestuurd wordt op vraag en aanbod. Het primaat *ligt bij de regio of de provincie*. In de MRA voorziet Plabeka hier uitstekend in. Het is zaak om met publieke en private partners te komen tot harde afspraken op regionaal niveau. Aanbeveling is om hier de markt van beleggers en ontwikkelaars nadrukkelijker bij te betrekken en te committeren aan de gemaakte afspraken;
- Afspraken zijn kwantitatief (aantal m² bvo kantoren en bedrijven) en kwalitatief (welk type bedrijvigheid/clustering doen we waar). Hierbij kan onderscheid worden gemaakt tussen toekomstige kantorengedebieden en transformatiegebieden;

4. Conclusies en aanbevelingen (4)



- Het afsprakenkader dient doorvertaald te worden naar het perspectief van de gemeente. In deze doorvertaling worden de afspraken met de desbetreffende gemeente helder vastgelegd.;
- Het afsprakenkader dient te worden aangevuld met een stringent monitor- en handhavingregime. Dit moet een systeem zijn van prikkels. Met straffen voor degene die afspraken schenden en een stimulans voor hen zij die zich houden aan de gemaakte afspraken. Het is van belang om deze taak expliciet te benoemen en te beleggen. Onafhankelijkheid is hierbij van belang.

Gemeente

- De regionale afspraken dienen op lokaal niveau te worden vertaald in concreet, gemeentelijk beleid. Het primaat ligt *bij de gemeente*. Wel is het zaak om dit beleid vorm te geven in samenspraak met eigenaren, banken en ontwikkelaars, die lokaal actief zijn;
- Enerzijds gaat het om kwantitatieve quota per locatie en indien relevant een koppeling tussen toe te voegen en te onttrekken m². Anderzijds gaat het om het maken van scherpe keuzes per locatie. Wat is de toekomst van een betreffende locatie. Blijft het een kantorenlocatie, is transformatie aan de orde of op termijn sloop? Wat voor type bedrijvigheid gaat het om?

Gebied

- Op gebiedsniveau moeten de feitelijke ingrepen worden gepleegd om de leegstand aan te pakken. Het primaat ligt *bij de eigenaren* in het gebied. Het is van belang om een gezamenlijke aanpak vorm te geven samen met de gebruikers van het vastgoed én de gemeente. Een geïnstitutionaliseerde vorm van samenwerking maakt een professionele, collectieve en effectieve aanpak mogelijk. Hierbij kan worden aangesloten bij de al opgerichte Coöperatie Beukenhorst. De schaal en de samenstelling van het collectief is gebiedsafankelijk. Wel is het zaak om alle actoren adequaat te betrekken;
- Alhoewel de overheid niet het voortouw zou moeten nemen op gebiedsniveau, kan zij wel overwegen om de aanpak op gebiedsniveau te stimuleren;

4. Conclusies en aanbevelingen (5)



- Als basis voor een aanpak maken partijen samen analyse om te komen tot een scherpe, gezamenlijke urgentie. Vervolgens is het zaak om met alle actoren te komen tot een gedragen gebiedsperspectief. Wat is de toekomst van het gebied en de verschillende deelgebieden? Wat zijn de maatregelen voor de korte termijn en wat zijn de maatregelen voor de lange termijn? Wat gaan de verschillende actoren doen om het gebiedsperspectief te realiseren? Dit perspectief dient de gemeente juridisch-planologisch te faciliteren door aan te geven aan welke nieuwe functies zij (niet) wil meewerken, welke beperkingen (op hoofdlijnen) zij wil aanhouden en welke spelregels hierbij horen. Wij stellen een focus voor op de volgende keuzes:
 - Oost is en blijft de kantoor- en werklocatie voor de toekomst. Overweging kan zijn om te komen tot clustering van type bedrijvigheid in delen van de Beukenhorst;
 - West kan transformeren naar een gemengd milieu, als verbinding tussen het station en het centrum;
 - In Zuid wordt restrictief omgegaan met nieuwbouw, met een koppeling naar het bestaande vastgoed;
 - De knooppuntontwikkeling rond het station wordt zoveel mogelijk versterkt.
- De korte termijn ingrepen richten zich op het versterken van de huidige situatie:
 - *Profilering en branding*: ontwikkel en implementeer een gerichte marketingstrategie op (deel)gebiedsniveau voor de Beukenhorst (onder andere bottom up, met stakeholders, per deelgebied, per doelgroep, clustering, in te zetten middelen);
 - *Levendigheid en multifunctionaliteit*:
 - Eigenaren zouden in samenwerking met de gebruikers veel actiever op zoek moeten gaan naar voorzieningen, die de aantrekkelijkheid van het gebied vergroten. Dit kan betekenen dat de huurwaarde fors omlaag gaat op een deel van het gebouw, maar de verhuurbaarheid (en dus waarde) van het gehele pand verbetert;

4. Conclusies en aanbevelingen (6)



- Eigenaren zouden gezamenlijk kunnen optrekken om te zorgen dat dit gebeurt, eventueel met het delen van investeringen. Samen kunnen ze zorgen dat de voorzieningen op die plekken komen waar ze het meeste effect hebben op de aantrekkelijkheid van het gebied;
- De samenwerking tussen eigenaren zouden geformaliseerd moeten worden in een organisatievorm als een corporatie of een stichting. Dit borgt de samenwerking voor de toekomst.
 - *Tijdelijkheid*: ga op gebiedsniveau gezamenlijk op zoek naar tijdelijke functies, die levendigheid brengen in het gebied. Verbindt creatieve initiatiefnemers met de eigenaren. Zorg in samenwerking met de gemeente voor een soepele implementatie in relatie tot de vigerende regelgeving;
- De lange termijn ingrepen richten zich op meer structurele oplossingen van de problematiek door renovatie, transformatie of sloop/nieuwbouw;
- Het is zaak om per gebied één gemeentelijke regisseur aan te wijzen, die de schakel is tussen initiatieven uit het gebied en de gemeentelijke organisatie en haar afdelingen;
- De gemeente dient nieuwbouw in Beukenhorst Zuid hard te koppelen aan herontwikkeling of transformatie elders. Hiervoor dient zij een oud-voor-nieuw principe uit te werken;
- Alhoewel het geen publieke verantwoordelijkheid is om structureel te investeren in leegstaand vastgoed, kan de overheid wel dynamiek stimuleren en faciliteren:
 - Het richten en bundelen van bestaande en voorziene publieke uitgaven op gebiedsniveau en in samenspraak met gebiedscollectief meest effectieve besteding zoeken;
 - Elke euro privaat geld, die op gebiedsniveau wordt ingezameld, wordt 'gematched' met een euro publiek geld. Het gaat hierbij niet om investeringen in vastgoed.

4. Conclusies en aanbevelingen (7)



Deelgebiedniveau

- Om doorbraken te forceren zou het interessant zijn om samenwerking van enkele eigenaren tot stand te brengen, die gezamenlijk een deelgebied structureel aanpakken.

Perceelniveau

- De structurele investeringen vinden plaats *door de eigenaar* op perceelniveau. Deze investering kent verschillende verschijningsvormen:
 - *Herontwikkeling*: het verbeteren van bestaand vastgoed;
 - *Transformatie*: het ombouwen van bestaand vastgoed naar nieuwe functie(s);
 - *Sloop/nieuwbouw*: de sloop van bestaand vastgoed en eventueel nieuwbouw met nieuwe functie(s).
- Het verdient aanbeveling om de haalbaarheid van een transformatiefonds te onderzoeken. Een investeringsfonds met een lange horizon en een laag rendement waarin zowel private partijen als publieke partijen zouden kunnen participeren. Een dergelijk fonds kan als breekijzer fungeren bij het haalbaar krijgen van transformaties;
- De huidige waarderingssystematiek zou aangepaste moeten worden. Ga met eigenaren en betrokken banken in gesprek om te komen tot een reële waardering van het vastgoed.

Bijlage 1 Sterke en zwakke punten gebieden (1)



Algemeen

- De locatie blijft prima, met nabijheid Schiphol en MRA en dichtbij spoor, Zuidtangent en A4.

Beukenhorst West

- De stedenbouwkundige opzet voldoet nog steeds;
- Het omliggende groen en aanwezige andere functies (wonen, kinderboerderij, horeca, tennisbanen) vormen een goede basis voor een transformatie van kantoren naar andere functies als wonen;
- In het gebied loopt de route tussen station en centrum. Deze biedt mogelijkheden voor publieksfuncties als onderwijs en stadhuis (?). Deze route moet wel verbeterd worden (voor langzaam verkeer);
- De aansluiting/relatie met het station dient verbeterd te worden. Bij het station liggen kansen voor een betere knooppuntontwikkeling (nieuwe entree Hoofddorp via Taurusavenue, mogelijke nieuwe aansluiting HOV Alphen-Schiphol en Bollenstreek-Schiphol via dit station, Hoofddorp station wordt mogelijk nog eens intercitystation). Deze knooppuntontwikkeling biedt kansen voor nieuwe functies als congres/ en vergaderfaciliteiten, retail, horeca etc.;
- Het gebied kent al enige dynamiek wat betreft transformatie (hotel, wonen, onderwijs);
- De kantoorpanden zijn uit begin jaren '80 en daarmee ouder dan in Oost. De panden zijn daarmee eerder afgeschreven. Er is in West in kleinere schaal gebouwd dan Oost of Zuid;
- Het aantal parkeerplaatsen mis hoog dus biedt ruimte voor andere functies met andere parkeernormen;
- Het gebied is vrij krap ingericht, er is relatief weinig openbare ruimte.

Bijlage 1 Sterke en zwakke punten gebieden (2)



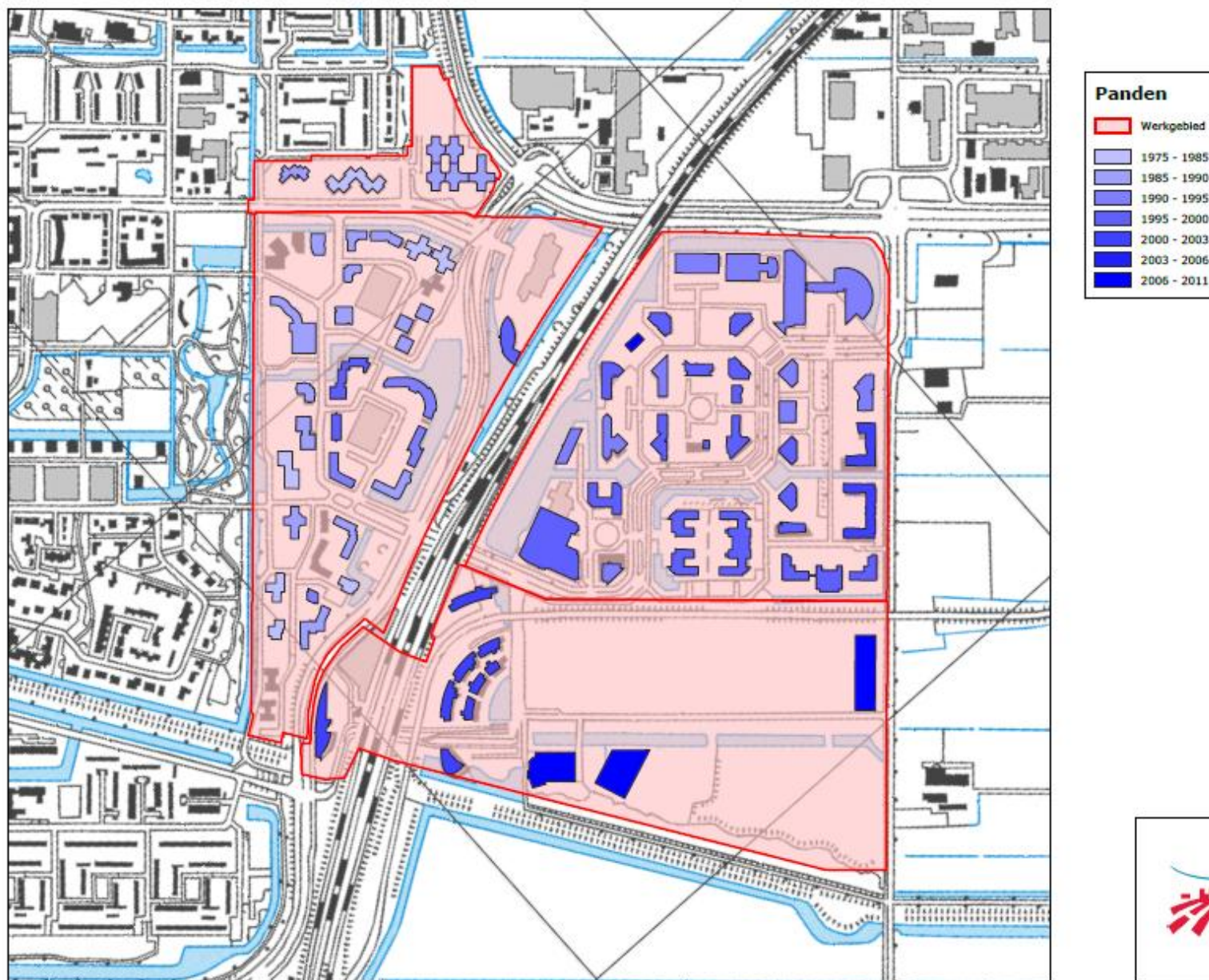
Beukenhorst Oost

- De stedenbouwkundige opzet voldoet nog steeds;
- Het gebied kent beperkingen vanuit het LIB (Luchthaven Indelingsbesluit) Schiphol voor gevoelige bestemmingen als wonen en onderwijs;
- Er is een minder directe aansluiting op station, maar wel goede halte Zuidtangent aanwezig. De aansluiting met West ontbreekt door de barrièrewerking van de infrabundel rond het spoor;
- De aansluiting op de snelweg (A4) is goed en wordt nog beter door de nieuwe afslag van de A4 en de rechtstreekse route richting over de Taurusavenue en de Van Heuven Goedhartlaan;
- Veel groen en gebouwd parkeren;
- Er zijn veel grote, single-tenant gebouwen.

Beukenhorst Zuid

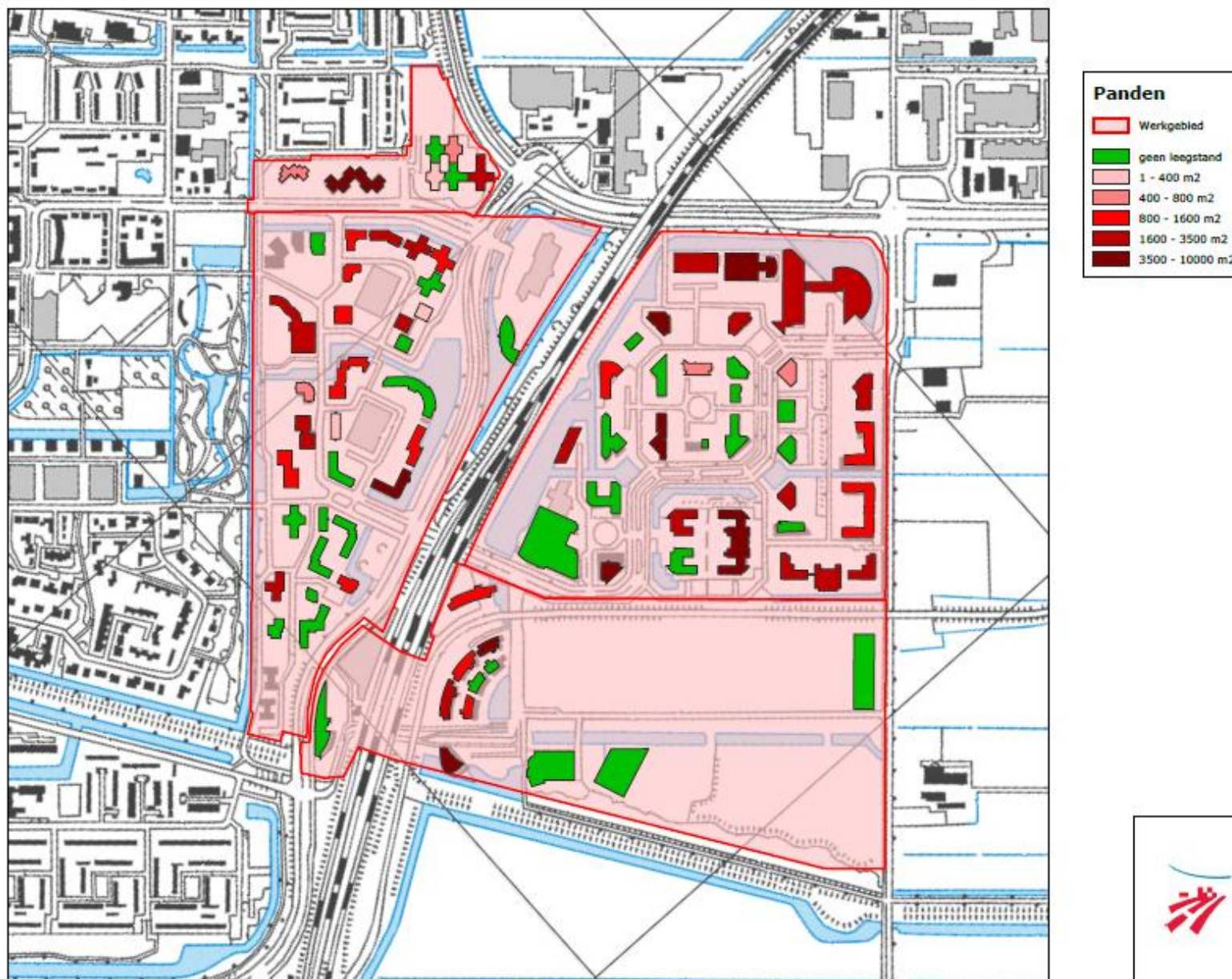
- Het gebied heeft een goed duurzaamheidsprofiel;
- Er is een directe aansluiting op station en Zuidtangent aanwezig;
- De stationsomgeving is slecht ontwikkeld (uitstraling, retail, aansluitingen);
- De nieuwe hoofdentree voor de auto naar Hoofddorp toe loopt straks via Zuid over de Taurusavenue;
- De aansluiting met Oost en West is lastig met respectievelijk de Zuidtangent en het spoor;
- Er is sprake van alleen gebouwd parkeren en een ruime opzet;
- Het gebied heeft een mooie aansluiting op het toekomstig Geniepark rondom de bestaande Geniedijk.

Bijlage 2 Bouwjaren kantoren

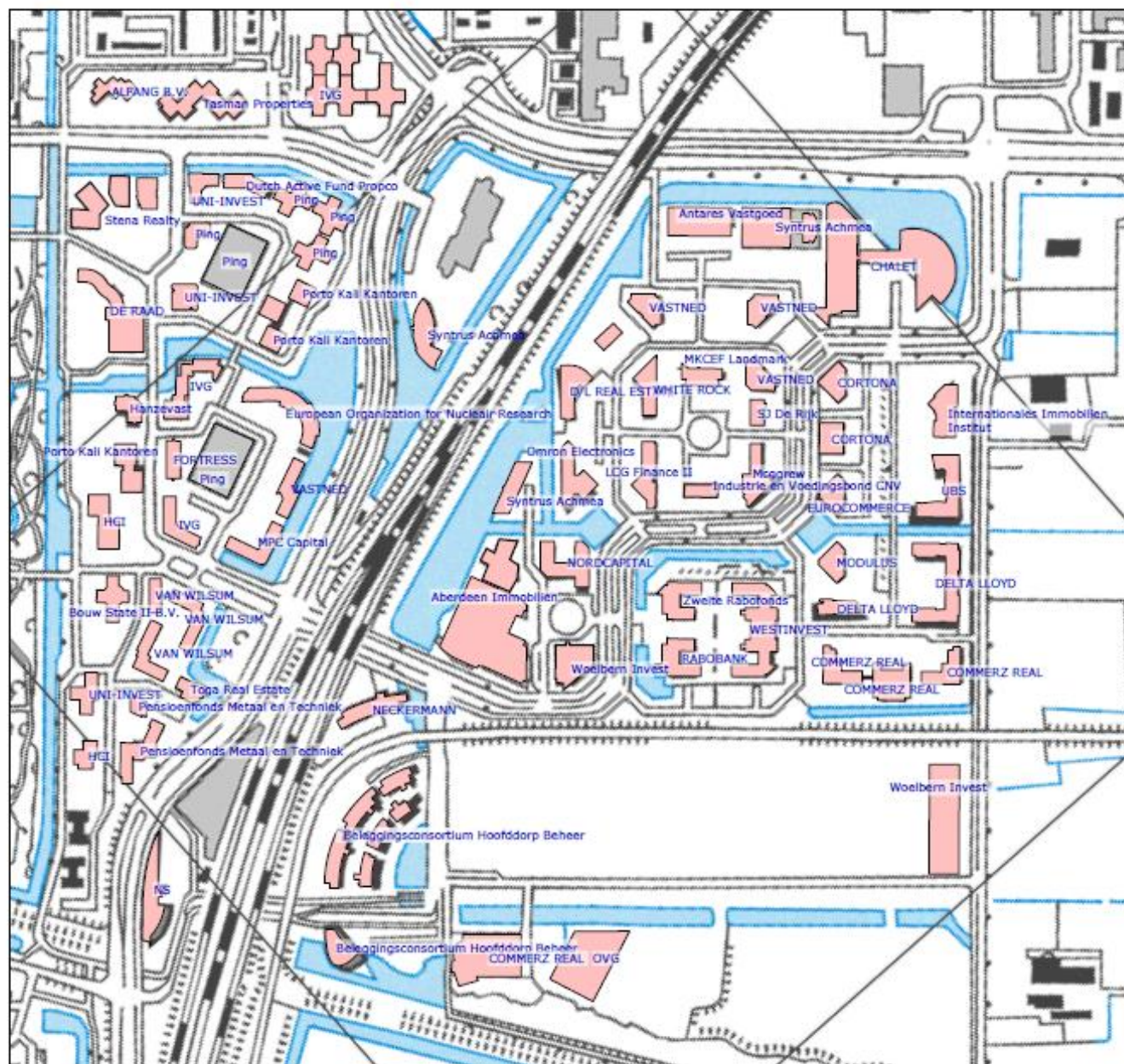


Bijlage 3 Leegstand in vierkante meters

peildatum 1 jan. 2011



Bijlage 4 Eigenaren





KANTORENLEEGSTAND MERWESTEIN

KANTORENLEEGSTAND MERWESTEIN

In het kader van het Actieprogramma Aanpak Kantorenleegstand

Dit rapport is tot stand gekomen met de volgende personen

Hein Bos	VastgoedBelang
Dionne Baaré	Gemeente Nieuwegein
Igor Sanjee	Provincie Utrecht
Leo Versteijlen	SITE urban development
Coen-Martijn Hofland	SITE urban development

Augustus 2011



SITE urban development bv

Berenstraat 17
1016 GG Amsterdam
020 6231 459
www.site-ud.nl
info@site-ud.nl

INHOUDSOPGAVE

INLEIDING	6
-----------	---

DEEL 1, UITVOERING EN ANALYSE	9
-------------------------------	---

Uitvoering experimenteergebied Merwestein	10
---	----

Advies ten behoeve van uitvoering experimenteergebieden	10
---	----

Wat is het leegstandsprobleem?	10
--------------------------------	----

Structureel aanbodoverschot m2s kantooroppervlak	10
--	----

Traditionele oplossingsrichtingen	13
-----------------------------------	----

Probleem is complexer dan aanbodoverschot m2s kantooroppervlak	14
--	----

Negatief vestigingsklimaat, neerwaartse spiraal	15
---	----

Gemeenschappelijke strategie	15
------------------------------	----

DEEL 2, ELEMENTEN GEBIEDSSTRATEGIE	19
------------------------------------	----

1. Bewustzijn van verschillen in urgentie	20
---	----

Verschillende typen eigenaren	20
-------------------------------	----

Herfinanciering	21
-----------------	----

Tijd	21
------	----

Advies 1: Accepteer de diverse financiële urgenties	21
---	----

2. Push en Pull	22
-----------------	----

Advies 2: Trek op met partijen die wel willen: pull	23
---	----

Advies 3: Biedt pull-maatregelen op maat	24
--	----

Advies 4: Oplossingsgerichte push	25
-----------------------------------	----

3. Financiering	26
-----------------	----

Advies 5: Activeer alternatieve financieringsmogelijkheden	26
--	----

4. Helderheid op regionaal niveau	27
-----------------------------------	----

Advies 6: Maak op regionaal niveau scherpe keuzes middels restrictief	
---	--

beleid en het koersen op onttrekking	28
--------------------------------------	----

5. Helderheid op gemeentelijk niveau	28
--------------------------------------	----

Advies 7: Maak op gemeentelijk niveau scherpe keuzes middels	
--	--

restrictief beleid en het koersen op onttrekking	29
--	----

Advies 8: Bied helderheid met vaste aanspreekpunten en eensluidend	
--	--

beleid	30
--------	----

6. Integraal perspectief voor Merwestein	30
--	----

Advies 9: Werk nieuw imago Merwestein uit op basis van gedeelde	
---	--

analyse	32
---------	----

7. Ontwikkelmentaliteit	32
-------------------------	----

Advies 10: geef ontwikkelcompetenties een plek in de organisatie	33
--	----

En nu?	33
--------	----

Samenvattend:	34
---------------	----

INLEIDING

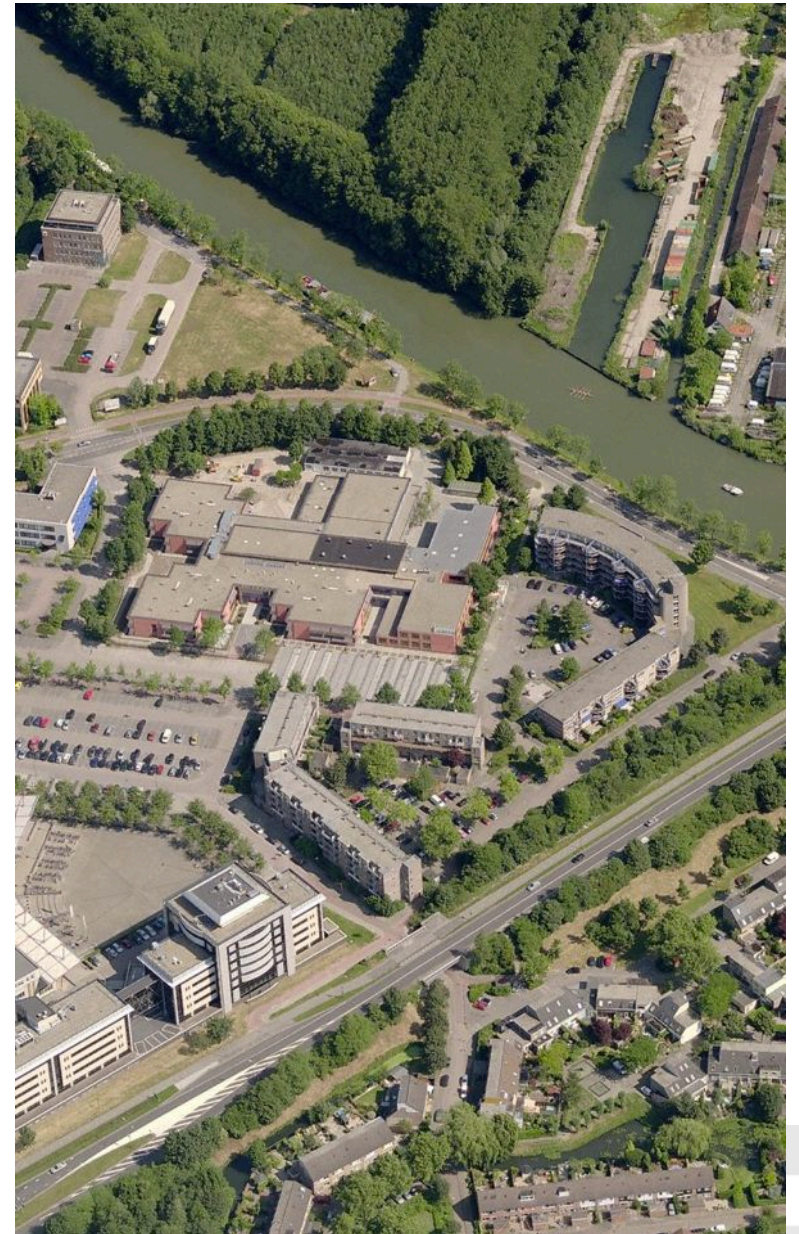
In mei 2010 is een 'Kantorentop' gehouden door zowel publieke als marktpartijen. Hierin werd gesproken over de grote omvang van de structurele leegstand van kantoren in Nederland. Dit moest met vereende krachten aangepakt worden!¹ Uit deze Kantorentop is zodoende een Actieprogramma Kantorenleegstand voortgekomen. Eén van de acties uit dit programma is een onderzoek naar de leegstandsproblematiek in een aantal zogenaamde experimenteergebieden. Het doel hiervan is een inzicht te verkrijgen in de problematiek van kantorenleegstand op het lokale niveau, de diverse belangen, de mogelijke oplossingen en de blokkades hiervan. Merwestein te Nieuwegein is één van de eerste drie gebieden die zijn onderzocht. Merwestein is in tegenstelling tot de andere twee experimenteergebieden gemengd van karakter, met kantoren, voorzieningen met een bovenwijkse functie, en woningen (voornamelijk in de sociale huursector). Bovendien is Merwestein een relatief klein gebied in korte nabijheid van het centrum.

¹ Bestuurlijke Werkgroep, Actieprogramma leegstand kantoren, februari 2011



DEEL 1

UITVOERING EN ANALYSE



UITVOERING EXPERIMENTEERGEBIED MERWESTEIN

Allereerst is er van de gemeente Nieuwegein veel informatie verkregen over het gebied; er is door de gemeente reeds veel analyse verricht. Ook onderzoek naar de kantorenmarkt van geheel Nieuwegein en Regio Utrecht (BRU) is ontvangen. Deze cijfers zijn gebruikt als uitgangspunt voor de probleemanalyse.

Er heeft een aantal gesprekken plaatsgevonden tussen SITE en de opdrachtgevers VastgoedBelang en de Provincie Utrecht, plus de projectleider van de gemeente Nieuwegein. Deze gesprekken zijn gebruikt om de richting van het onderzoek te bepalen, en de resultaten af te stemmen.

Er zijn twee workshops georganiseerd met de diverse stakeholders. De eerste heeft voor een verdieping in de probleemverkenning gezorgd in samenwerking met een beperkt aantal kantooreigenaren; het bleek lastig om de daadwerkelijke eigenaren aan tafel te krijgen. De tweede workshop is ingegaan op het in gezamenlijkheid bespreken van elkaars probleemervaring en de mogelijke oplossingen die voorhanden zijn. Deze laatste is gehouden met de diverse stakeholders, zoals eigenaren, exploitanten, corporaties en bewoners.

VastgoedBelang heeft zeven gesprekken gevoerd met vertegenwoordigers van de kantooreigenaren in Merwestein. Hier kon in een één-op-één gesprek soms dieper op de (financiële) materie ingegaan worden. Een lijst van gesproken personen is te vinden in de bijlage.

Bij het afronden van deze rapportage is besloten dat het eindresultaat door SITE urban development als onafhankelijke partij vervaardigd zou worden.

Advies ten behoeve van uitvoering experimenteergebieden

- Maak gebruik van alle analyses en gegevensverzamelingen die reeds zijn gedaan.
- Houd workshops ten behoeve van wederzijds begrip voor elkaars problemen, ten behoeve van draagvlak en, indien noodzakelijk, ten behoeve van eerste coalitievorming
- Eén op één gesprekken blijven nodig voor verdieping in de problemen van de kantooreigenaren.
- Houd rekening met het feit dat het tijd en moeite kost om daadwerkelijk de 'juiste personen' van de diverse kantooreigenaren aan tafel te krijgen. De betrokkenheid van een wethouder heeft veel invloed op de bereidheid van eigenaren om in gesprek te gaan over een mogelijke gezamenlijke aanpak.
- Zorg ervoor dat de eindrapportage onafhankelijk van alle betrokken partijen vervaardigd kan worden.

WAT IS HET LEEGSTANDSPROBLEEM?

Structureel aanbodoverschot m2s kantooroppervlak

In Nederland is sprake van een flink aanbodoverschot van het aantal meters kantorenoppervlak. Begin 2011 is de leegstand ongeveer 7.000.000 m2 (ca



15 % van de kantorenvoorraad, waarbij 5 % gewenst is)². Figuur 1 laat zien dat de verhouding tussen opname en aanbod de laatste jaren buitenproportioneel gestegen is. De prognose is dat de komende jaren de leegstand zal blijven toenemen vanwege veranderende werkbehoeftes zoals het nieuwe werken en krimpende organisaties. Ook de voorspellingen inzake de krimp van de beroepsbevolking geeft geen positief beeld, figuur 2. Kortom, het overaanbod van m2s kantooroppervlak is structureel.

De regio Utrecht kent een kantorenleegstand van 560.000 m2 (13,6% van haar voorraad)³. Daarnaast is er sprake van een enorme planvoorraad in de regio Utrecht.

In Nieuwegein is er een aangeboden hoeveelheid van 32% (166.890 m2) van het bestaande kantooroppervlak, waarvan 69% structureel (langer dan 3 jaar leeg)⁴. Hiermee bevindt Nieuwegein zich in de top 10 van Nederlandse gemeenten met de hoogste leegstand⁵. Naast bovengenoemde macro-economische trends, zorgt een verwachte migratie naar Utrecht, zeer waarschijnlijk voor een nog hogere leegstand in de nabije toekomst.

Merwestein kent een kantorenvoorraad van 45.000 m2, verdeeld over 18 panden, eigendom van 16 eigenaren. Hiervan staat momenteel ruim 35% leeg,

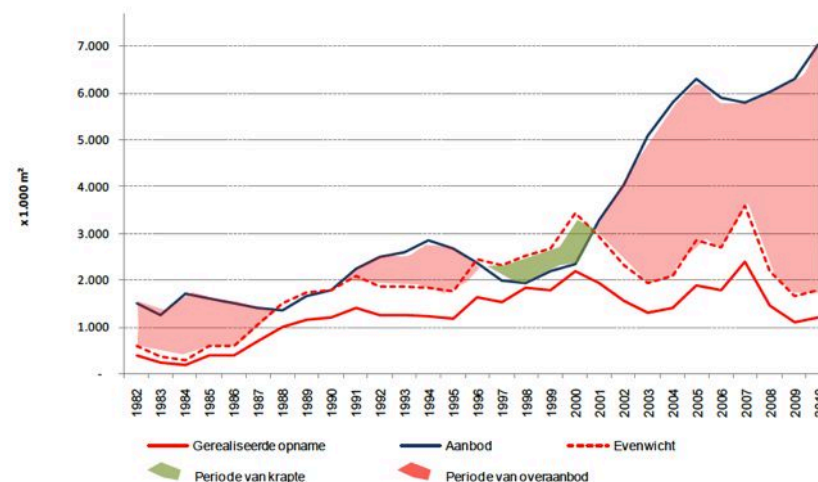
² NVM Business, <http://nieuws.nvm.nl/business/nieuws/2011/20110726kantoren.aspx>, 26 juli 2011

³ STOGO, BRU kantorenmarktonderzoek, november 2010

⁴ BAK, Cijfers kantorenmarkt Nieuwegein, juli 2011

⁵ DTZ Zadelhoff, Van veel te veel, januari 2011

waarvan 75% zelfs langer dan drie jaar, verdeeld over 7 panden⁶. Leegstand is onafhankelijk van bouwjaar, figuur 3. De verhuur die in Merwestein heeft plaatsgevonden kwam voort uit extra ruimtebehoefte van een zittende huurder. Inmiddels is men reeds flink in de huurprijs gezakt om huidige huurders te behouden, naar een niveau van rond de 90€ per m2.

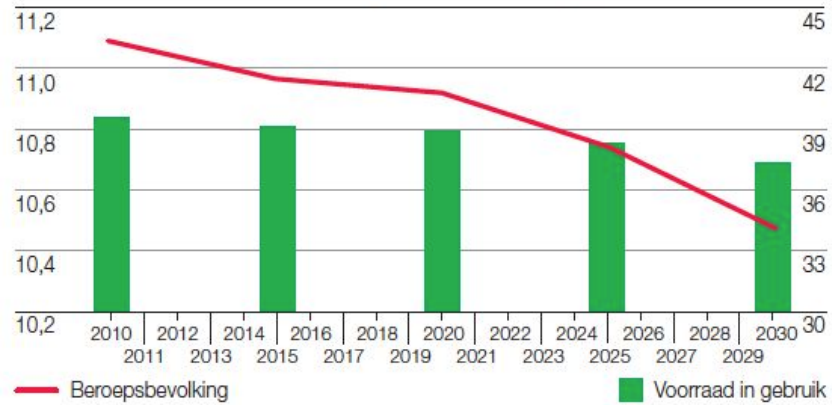


Figuur 1, Verhouding vraag en aanbod Nederlandse kantorenmarkt, Tweedeling in de Kantorenmarkt, P.B. van Dijk, februari 2011

⁶ oa BAK, Cijfers kantorenmarkt Merwestein, juli 2011; navraag bij eigenaren zelf

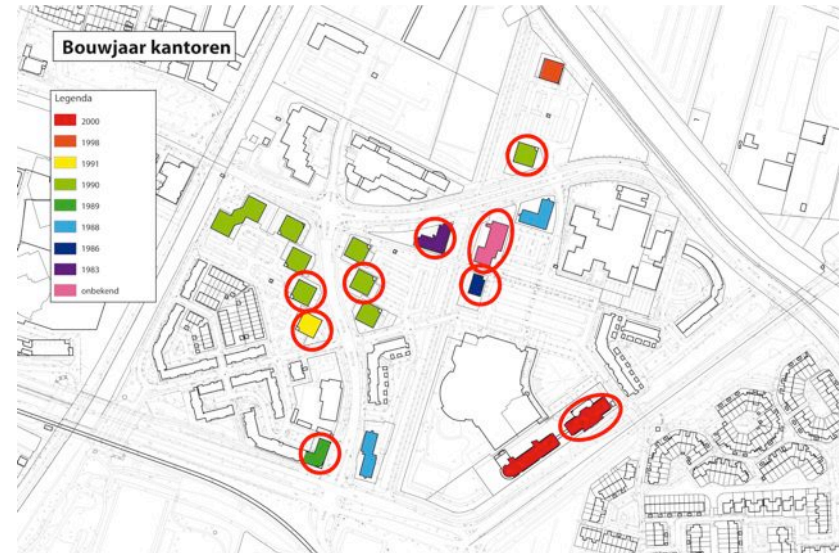
Nederlandse kantorenmarkt

Voorraad in gebruik en beroepsbevolking 2010 - 2030 (x miljoen)



Bron: ABF Research en DTZ Zadelhoff, 2010

Figuur 2, Geprognoseerde afname beroepsbevolking ten opzichte van Nederlandse in gebruik zijnde kantorenvorraad, Van veel te veel, DTZ Zadelhoff, januari 2011



Figuur 3, Omcirkelde panden kennen leegstand; dit is dus onafhankelijk van bouwjaar, Gemeente Nieuwegein, bewerking SITE

TRADITIONELE OPLOSSINGSRICHTINGEN

Voor het reduceren van het overschot aan m2s kantoorruimte zijn er per definitie drie mogelijkheden:

1. alsnog verhuren,
2. slopen, of
3. transformeren.

Verhuren

In de huidige en te verwachten markt voor Merwestein blijkt de verhuur-richting geen oplossing: bestaande huurders worden verplaatst, er komt geen toenemende vraag, waardoor het probleem van leegstaande m2s hoogstens verplaatst wordt.

Slopen

Slopen wordt als mogelijkheid in Merwestein niet overwogen. Eigenaren willen hier vooralsnog niet aan: het blijft kapitaalvernietiging. Het is aantrekkelijker gedeeltelijk te verhuren of tegen sterk gereduceerde huren. Daarnaast kijkt men tevens naar de buurman (prisoner's dilemma): als die zijn pand sloopt, is de kans groter dat het gehandhaafde pand mogelijk wel weer (deels) verhuurd kan worden. Zodoende wordt er afzonderlijk niet gesloopt.

Transformeren

Bij transformatie zijn de financiële consequenties zwaar voor de eigenaar. Uit een aantal quickscans die gedaan zijn voor panden in Merwestein, blijkt nog altijd een enorm gat tussen de verwachte verkoopprijs van de eigenaar en de

residuele verwervingswaarde bij transformatie⁷. Een gat van 30% is geen uitzondering. Momenteel wordt een eerste kantoorpand naar woningen getransformeerd. Dit bleek mogelijk doordat de eigenaar dit tegen een zeer lage prijs aangeboden heeft aan een ontwikkelaar. Overigens blijkt in de directe omgeving van Merwestein een kantoorpand te zijn verhuurd voor €45,-/m2. Dit zou een prijstechnisch vliegwieltje kunnen betekenen voor panden in Merwestein (verhuurders moeten van €90,-/m2 duiken naar €45,-/m2), waardoor verkoop ten behoeve van transformatie financieel haalbaar kan worden.

Het organiseren van financiering voor transformatie is lastig, aangezien de banken momenteel huiverig zijn voor het aangaan van nieuwe leningen in verband met verkoop- of verhuurrisico's.

Daarnaast blijken de kantooreigenaren helemaal niet te zitten te wachten op herontwikkelingsopgaven: zij beleggen in kantoorvastgoed, niet in bijvoorbeeld studentenhuysvesting. Dit is een totaal andere tak van sport voor de kantooreigenaren.

Kortom, de traditionele oplossingsrichtingen om kantorenleegstand tegen te gaan blijken niet te werken. Op pandniveau blijven de eigenaren opportunistisch. Daarnaast is het ook voor alle partijen duidelijk dat er geen markt is om alsnog alle m2 kantoren in Merwestein te kunnen verhuren. Dit is paradoxaal, maar waar.

⁷ Transformatiescans diverse panden, TransformatieTeam, oktober 2010

PROBLEEM IS COMPLEXER DAN AANBODOVERSCHOT M2S KANTOOROPPERVLAK

In de workshops met de diverse stakeholders van Merwestein is het gebied geanalyseerd. Hieruit bleken verschillende problemen geconstateerd te worden.

Zo geeft de gemeente Nieuwegein aan, dat ze bang is dat het gebied verder verloedert en onveilig/onleefbaar wordt. Op dit moment scoort Merwestein al het laagst bij leefbaarheidsonderzoeken. De gemeente noemt de ruimtelijke uitstraling van het gebied en het hoge percentage sociale woningbouw als negatieve factoren. De gemeente geeft aan zich niet verantwoordelijk te voelen voor de daadwerkelijke leegstand van de diverse panden.

Ook blijkt onder de bewoners de angst te bestaan voor verdere verloedering. De voorzitter van de Bewonersvereniging Wijkplatform Centrum-Merwestein geeft aan dat met name het imago van de buurt slecht is. Tevens merkt hij weinig betrokkenheid onder bewoners; dit kan te maken hebben met het toewijzingsbeleid, waardoor mensen in Merwestein komen te wonen die tijdelijk onderkomen behoeven: zij weten dat ze hier niet lang zullen blijven en zijn zodoende niet betrokken bij het aanpakken van de verloedering. De voorzitter vraagt zich daarnaast af waarom er nog zoveel nieuwe kantoren gebouwd worden, terwijl er al zoveel leegstaat.

Bij de kantooreigenaren bleken met name financiële problemen de grootste zorgen te zijn. Leegstand zorgt voor huurdering, terwijl het gehele pand vaak

nog wel onderhouden en beheerd moet worden. Het pand blijkt minder waard dan beoogd, waardoor er geen rendement meer aan de aandeelhouders uitgekeerd kan worden. Financiering voor extra investeringen om leegstand tegen te gaan middels renovatie of transformatie, blijkt niet of nauwelijks te verkrijgen.

De kantoorgebruikers in Merwestein geven aan dat het imago van het gebied en Nieuwegein in het geheel slecht is: “Utrecht staat gewoon veel beter op het visitekaartje.” Ook Jones Lang Lasalle vermeldt in hun quickscan van de kantorenmarkt in Nieuwegein dat de vraag naar kantoorruimte opgedroogd lijkt, aangezien er voldoende ruimte in Utrecht zelf beschikbaar is⁸. Dergelijke verhuisbewegingen naar Utrecht hebben de afgelopen jaren reeds vanuit Nieuwegein plaatsgevonden, zoals huurder Bol.com.

De huurders noemen specifiek het parkeerbeleid van de gemeente als probleem: er is, in tegenstelling tot veel andere gebieden in Nieuwegein, sprake van betaald parkeren. Daarnaast worden geen extra parkeervergunningen verleend, waardoor de huurders en hun klanten dagelijks langs de parkeerautomaat moeten. Overigens geven andere partijen in het gebied aan dat er op zich wel voldoende parkeerplekken zijn in het gehele gebied, maar deze blijken ‘slecht verdeeld’ (te ver weg van hun specifieke adres).

De corporaties in Merwestein geven aan dat er een te eenzijdig woonaanbod is: 91% sociale huur. De angst bestaat dat de wijk op termijn zal verloederen.

⁸ Jones Lang Lasalle, Quickscan Kantorenmarkt Nieuwegein, april 2010



De slechte kwaliteit van de openbare ruimte werkt dit in de hand. Mitros geeft aan dat de buurt 'vlees noch vis' is; Merwestein bestaat uit eilandjes met functies, waar geen synergie tussen bestaat. Met name Jutphaas, dat geen bezit in Merwestein heeft, geeft aan het gesprek aan te willen gaan met partijen om gezamenlijk de wijk aan te pakken, eventueel middels transformatie van kantoorgebouwen. Het was opvallend dat in diezelfde workshop de pandeigenaren hier passief op reageerden.

De voorzitter van de Belangenvereniging ZZP-ers Nieuwegein is van mening dat met name de eigenaren van de kantoren momenteel nog niet in oplossingen willen denken; dit houdt volgens hem de aanpak van de bestaande voorraad tegen.

Negatief vestigingsklimaat, neerwaartse spiraal

Bovenstaande problemen tonen aan dat er op dit moment sprake is van een negatief vestigingsklimaat voor kantoren in Merwestein. Het gebied kent een slecht imago, en alle partijen zijn bang dat dit verder verslechtert. Het imagoprobleem is breder dan alleen de marktpositie van Merwestein, het gaat ook over de ruimtelijke kwaliteit, de parkeerproblematiek, de grote hoeveelheid sociale woningbouw en de minimale betrokkenheid van de huurders.

Eenzijds blijven kantoorhuurders weg door de slechte leefbaarheid, waardoor het gebied nog onleefbaarder wordt; er zijn minder 'ogen op straat', en is er minder levendigheid in de publieke ruimte. Mensen voelen zich niet meer veilig en mijden het gebied liever dan er te vertoeven. Lege kantoorpanden worden niet meer onderhouden en verpauperen. Men is bang dat het gebied in een negatieve spiraal raakt.

Anderzijds ontstaat er een negatieve financiële spiraal: leegstand trekt leegstand aan. Kantoorgebruikers kunnen kiezen waar ze willen zitten en gaan niet naar een gebied waar het al half leegstaat. Bestaande huurders hebben een gunstige onderhandelingspositie en kunnen lagere huren of voordelige incentives afdwingen; sommige trekken weg. De huurderiving verergert, de waarde van het vastgoed daalt nog harder.

Beide neerwaartse spiralen beïnvloeden elkaar ook nog eens: een onleefbaar gebied schrikt nieuwe huurders af en jaagt bestaande huurders weg; zonder financiële ruimte bij de eigenaren (of gemeente) wordt er ook niet meer geïnvesteerd in het opknappen van het pand of de openbare ruimte, waardoor verdere verloedering optreedt.

GEMEENSCHAPPELIJKE STRATEGIE

Zoals hierboven reeds besproken, is de problematiek dermate complex, dat dit niet op pandniveau door kantooreigenaren individueel is op te lossen. Alle partijen zijn het hier tijdens de workshops over eens. Geconstateerd wordt dat er een gemeenschappelijk, gebiedsoverlappende visie op de toekomst van het gebied ontbreekt. Dit zou een door partijen omarmde strategie moeten zijn, die tracht de twee neerwaartse spiralen te kenteren, door weer een gunstig vestigings- en investeringsklimaat te scheppen.

Een dergelijke strategie is te bereiken door een intensief proces dat in gezamenlijkheid met actieve stakeholders wordt doorlopen. Gezamenlijk, zowel met pro-actieve bestaande eigenaren moet een aantrekkelijk vergezicht worden vervaardigd, zonder daarbij de korte termijn uit het oog te verliezen;

quick wins zijn noodzakelijk om de spiralen zo spoedig mogelijk af te kunnen buigen.

In de workshops zijn de belangrijkste elementen benoemd om zo'n gezamenlijke gebiedsstrategie te kunnen realiseren, inclusief de blokkades en de mogelijkheden om die blokkades weer te doorbreken. De belangrijkste elementen zijn:

1. Bewustzijn van verschillen in (financiële) urgentie
2. Push en pull
3. Financiering
4. Helderheid op regionaal niveau
5. Helderheid op gemeentelijk niveau
6. Integraal perspectief voor Merwestein
7. Ontwikkelmentaliteit

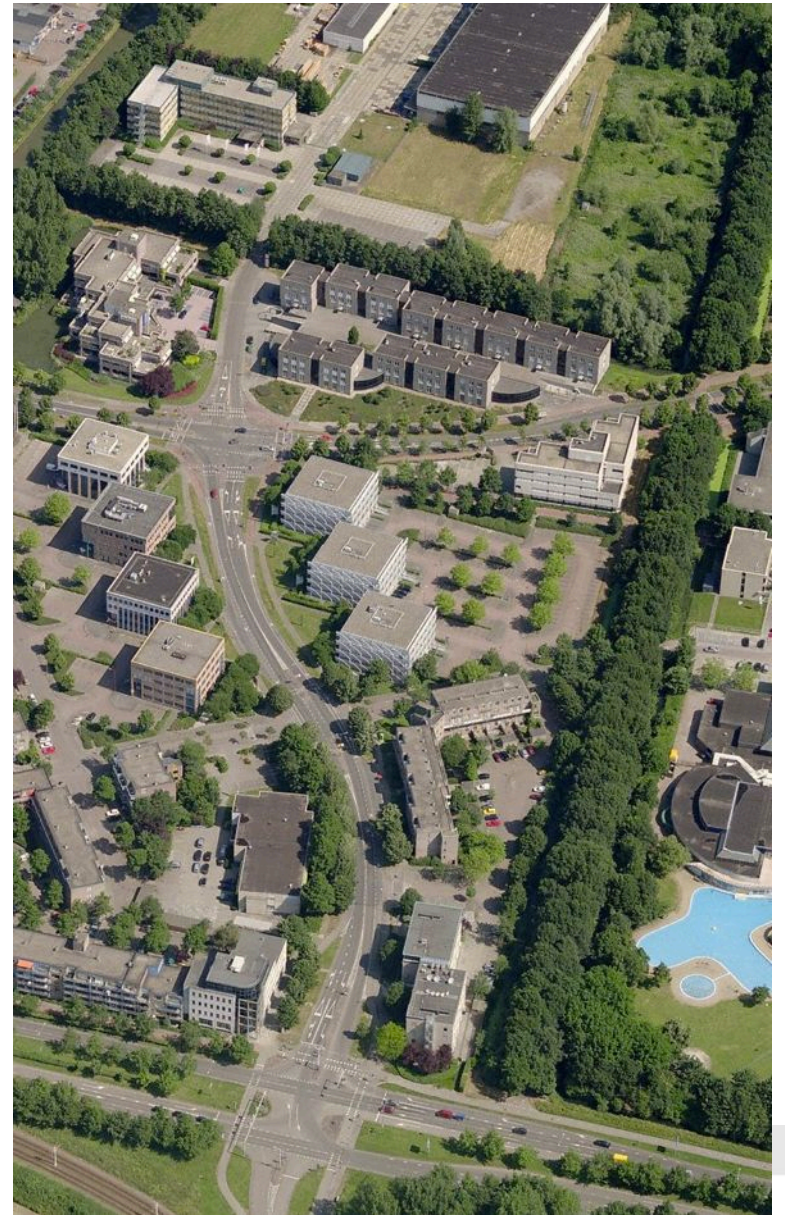
In de hierna volgende tekst zullen wij dit nader toelichten.



DEEL 2

ELEMENTEN

GEBIEDSSTRATEGIE



1. BEWUSTZIJN VAN VERSCHILLEN IN URGENTIE

Het blijkt bij Merwestein lastig om de daadwerkelijke eigenaren in workshop verband aan tafel te krijgen. De eigendomsstructuur van kantoorvastgoed in Merwestein is complex, de eigenaren zijn voornamelijk beleggingsfondsen. Afgevaardigd naar de workshops werden medewerkers van de beheerorganisaties of accountmanagers zonder daadwerkelijk mandaat. Het blijkt lastig om de mensen met de juiste bevoegdheden en inzicht te pakken te krijgen en in workshopverband laat men vaak niet het achterste van de tong zien. De gevoerde 1 op1 gesprekken leverden belangrijke aanvullende informatie, omdat daar wel met een paar 'bevoegde personen' is gesproken. Juist die personen gaven aan nog steeds voldoende verhuurd te hebben om te voldoen aan de rendementseisen van het fonds (op portefeuilleniveau). Zolang de financiële problematiek nog niet tot uitdrukking hoeft te komen in de boeken, met aanpassing van dividend-uitkering tot gevolg, en zolang het verlies wegvalt tegen winsten elders, waarom zou je het pand dan nu al willen afwaarderen? De urgentie voor herwaardering of investering is bij de meeste partijen in Merwestein (nog) niet aanwezig. Dit is tevens de reden dat veel beleggers nog niet overgaan tot transformatie of verkoop.

Verschillende typen eigenaren

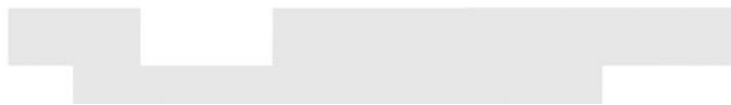
Uit gesprekken met beleggers/eigenaren komt naar voren dat de problematiek evenwel verschilt per type belegger. Beleggingsfondsen die indirect beleggen, gebruikmakend van de hefboomwerking van vreemd vermogen, hebben een probleem omdat de rente op het vreemde vermogen hoger is dan het behaalde

totaalrendement; de hefboomwerking werkt zodoende de verkeerde kant op. De ontwikkeling van de leegstand in de portefeuilles laat vaak geen winstuitkering meer toe. Soms moeten de aandeelhouders zelfs bijstorten: de banken vragen bij herfinanciering hogere rentes in verband met een verhoogde 'loan to value-ratio', omdat zij de (executie-)waarde van het vastgoed verlagen: het financieringsrisico wordt dus hoger. Daarnaast eisen ze soms aflossing van het geleende bedrag, terwijl het pand bij verkoop een stuk minder waard is geworden dan beoogd. Overigens zijn veel fondsen door de International Financial Reporting Standards (IFRS) verplicht op vaste momenten hun vastgoed te laten taxeren, waardoor verplicht moet worden afgewaardeerd. Mede hierdoor is de financiële problematiek urgent.

De financiële problematiek van een particuliere belegger die, zonder gebruik te maken van vreemd vermogen, vastgoed in bezit heeft, zit met name in de huurderiving. Zolang zij geen lening hebben bij een financier, kunnen ze langer hopen op betere tijden. Het probleem is nog steeds ernstig, maar minder urgent. Particuliere beleggers die in een fonds beleggen, zullen te maken krijgen met de urgente bovenstaande fondsproblematiek. Hierdoor worden zij soms gevraagd bij te storten. Een particuliere belegger die juist zijn pensioengeld in dit fonds had gestoken krijgt hierdoor een pijnlijke boodschap te verwerken; er is hier sprake van persoonlijk leed.

De verschillende typen eigenaren hebben hun eigen financiële systemen en bijbehorende risico's/kansen.

Veel institutionele beleggers zijn omvangrijk en hebben hun portefeuille gespreid over meerdere landen; dit spreidt ook hun financiële risico's: verlies in Merwestein wordt gecompenseerd met winst in bijvoorbeeld Duitsland. Vaak is



fiscale aftrek van afwaarderingsverliezen niet mogelijk doordat ze al vrijgesteld zijn van vennootschapsbelasting.

Besloten vastgoedfondsen hebben vaak een kleine portefeuille. De fiscale tegemoetkoming die voor hen als BV wel geldt, kan nauwelijks gebruikt worden, omdat er geen winst gemaakt wordt, waar het verlies van afgetrokken kan worden; de spreiding is vaak te beperkt.

Particuliere beleggers worden bij financiering bij een bank vaak ook gedwongen persoonlijk garant te staan. Daarnaast vallen hun beleggingen onder de inkomstenbelasting, waar geen fiscale tegemoetkoming is voor afwaarderingsverliezen. Hoogstens daalt hun belastingafdracht, omdat de waarde van het vastgoed daalt. Bij tegenvallende verhuur of afwaardering, kan de bank de particulier dwingen verlies te nemen en bij te storten.

Kortom, er kan niet gesproken worden over de eigenaren in het algemeen. Er kunnen zodoende ook niet algemene fiscale of financiële maatregelen getroffen worden om het aanbodoverschot te verlichten. Per type eigenaar, per gebied, moet specifiek bekeken worden wat de mogelijkheden zijn.

Herfinanciering

Partijen gaan actiever werken aan de toekomst, zodra financiële urgentie ontstaat. Die urgentie wordt voor een groot aantal partijen in 2012 verwacht, wanneer er met de banken over herfinanciering van het vastgoed gesproken moet worden. Bij veel panden blijkt dat de loan-to-value ratio te hoog voor de banken wordt omdat de waarde van het pand afneemt. Beleggers wordt bij herfinanciering gevraagd bij te storten of meer rente te betalen. Grote liquiditeitsproblemen bij beleggers kunnen leiden tot faillissement. Een geïnterviewde belegger blijkt hier reeds op af te koersen. Banken hebben er

echter geen belang bij dat onderpanden in hun bezit komen, waardoor zij een actieve rol moeten gaan spelen in vastgoed beheer dan wel grote verliezen moeten accepteren bij executieveilingen. Banken zijn er zodoende bij gebaat dat beleggers niet failliet gaan en zullen in overleg met de beleggers nieuwe financieringen aangaan, op maat gemaakt voor de afzonderlijke beleggers.

Tijd

Partijen geven in de interviews aan dat zij tijd nodig hebben. Partijen kunnen en willen verliezen niet in één keer nemen, maar boeken de waarde van het bezit stap voor stap af. Daarnaast speelt het psychische aspect bij de diverse partijen een belangrijke rol: financieel kan er nog wel afgewaardeerd worden, maar dat leidt niet vanzelfsprekend tot transformatie of sloop. Veel partijen blijven hoop houden op betere tijden en zijn nog niet toe aan een ultieme afwaardering; daar is tijd voor nodig.

Advies 1: Accepteer de diverse financiële urgenties

- De diverse typen eigenaren ervaren op verschillende tijden en op verschillende wijzen de financiële problematiek; accepteer dat en ga aan de slag met de eigenaren die nu al actief willen meedenken. Doorbreek het prisoner's dilemma door met actieve stakeholders gezamenlijk aan tafel te gaan.
- Voorkomen dient te worden dat partijen 'over het randje' worden geduwd; gun de verschillende partijen een 'zachte financiële landing' door geen afwaarderingen, sloop of aflossingen af te dwingen. De problemen worden ook bij de eigenaren vanzelf wel duidelijk, bij de een sneller dan de ander.

- Bekijk per eigenaar zijn specifieke financiële problematiek. Een 'zachte landing' kan alleen bereikt worden met maatwerk
- Accepteer dat sommige partijen deze landing niet meer mee kunnen maken: de financiële problematiek is dermate complex en omvangrijk, dat faillissementen onafwendbaar zijn.

2. PUSH EN PULL

Om in gezamenlijkheid met de diverse stakeholders een strategie te kunnen vervaardigen, dient de noodzakelijkheid hiervan onderkend te worden. De financiële problematiek bevindt zich voornamelijk bij de eigenaren van het vastgoed, dus zij zullen het gehele proces moeten doorlopen. Van met name hen worden acties verwacht, om de neerwaartse spiralen te kunnen keren.

Bij de gesprekken en workshops valt op dat de urgentie van het probleem bij verschillende eigenaren verschillend ervaren worden. Sommige partijen zijn nog afwachtend, voelen nog niet het probleem, terwijl anderen al de huidige waarde van hun vastgoed hebben geaccepteerd en tegen bodemprijzen hun pand hebben verkocht. In een één op één gesprek werd een eigenaar gevraagd hoe hij tegenover gebiedsfondsvorming of stedelijke herverkaveling⁹ stond, teneinde in gezamenlijkheid het probleem op gebiedsniveau aan te pakken. Hij gaf aan enerzijds al teveel pijn te moeten nemen, dus dat een extra investering in een fonds geen optie was; anderzijds werd herverkaveling alleen interessant gevonden 'wanneer de huurders dan in zijn pand werden geplaatst'. Uiteraard is dit niet het principe van herverkaveling, waarbij de financiële pijn wordt uitgesmeerd over alle eigenaren in het gebied; blijkbaar was hij hier nog niet 'aan toe'.

De diverse houdingen kunnen vergeleken worden met de fasen in een 'veranderproces':

⁹ Zie ook: Prof. Dr. Erwin van der Krabben, Aanpak leegstand kantoren met instrument stedelijke herverkaveling, 24 maart 2011



1. Bewustwording/shock; confrontatie met nieuwe werkelijkheid, discrepantie tussen verwachting en realiteit
2. Ontkenning/ongeloof; dit gebeurt mij niet, alleen anderen, gewoon doorgaan
3. Boosheid/frustratie; het is de schuld van anderen, zij hebben te veel grond uitgegeven
4. Aanvaarding; ik accepteer mijn verlies, zo is de realiteit
5. Experimenteren; hoe kan ik mijn verlies verzachten, hoe kan ik slim met de nieuwe werkelijkheid omgaan?
6. Integratie; processen/producten die succesvol blijken op grotere schaal implementeren, om kunnen gaan met de nieuwe realiteit.

De verschillende eigenaren bevinden zich in verschillende fasen van het hierboven omschreven proces. Zo zit één eigenaar van een pand dat al drie jaar leegstaat in de 'aanvaardingsfase', en kijkt richting de toekomst ("en nu?"), de 'experimenteringsfase'; de 'sense of urgency' is bij hem aanwezig. Een andere eigenaar is nog druk bezig om huurders vast te houden (fase 2, 'ontkenning/ongeloof'), terwijl een ander de schuld voor de leegstand geeft aan het parkeerbeleid van de gemeente (fase 3, 'boosheid/frustratie').

Het blijkt dat de meeste eigenaren in Merwestein zich nog in de beginfasen van het veranderproces bevinden. Daar zijn verschillende redenen voor te geven: een aantal pandeigenaren handelt vanuit opportunisme. Uit gesprekken blijkt dat de hoop nog aanwezig is dat ze hun gebouwen nog wel verhuurd krijgen, als ze er maar keihard hun best voor blijven doen. Daarnaast geven een paar eigenaren aan helemaal geen probleem te hebben, omdat hun pand nog voor minstens 2 tot 3 jaar voor 70% gevuld is. Diverse marktpartijen geven

tevens aan te verwachten/hopen dat de markt wel weer aantrekt. Zolang ze nog geen grote financiële druk ervaren, bijvoorbeeld wanneer herfinanciering ter sprake komt, wachten ze af tot de economie weer aantrekt. Blijkbaar hebben deze partijen tijd nodig om de nieuwe werkelijkheid te kunnen aanvaarden

De corporaties bleken zich overigens wel zeer bewust van de noodzaak tot een gebiedsgerichte aanpak. Het ontbreekt twee van hen echter aan middelen.

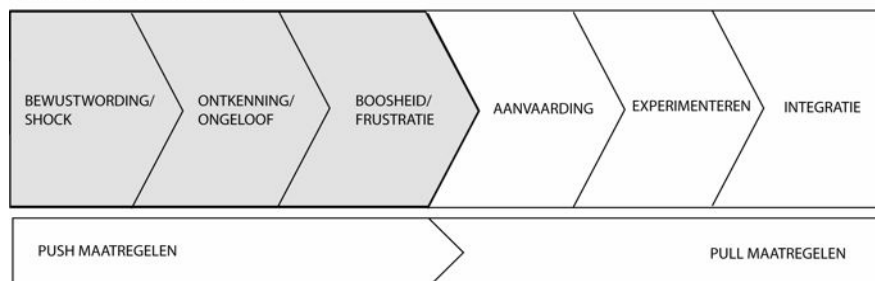
Zo lang partijen de realiteit niet geaccepteerd hebben is er geen draagvlak voor een gezamenlijke strategie mogelijk.

Advies 2: Trek op met partijen die wel willen: pull

- De gemeente Nieuwegein kan de trekkersrol pakken om de strategie te vervaardigen. Zij hoeft niet te wachten tot alle partijen hier aan toe zijn, maar zal dit wel met de partijen moeten opstarten die reeds wél naar oplossingen zoeken. Een corporatie die actief is in Nieuwegein, maar nog niet in Merwestein, heeft reeds aangegeven potentie in het gebied te zien. Ook het succesvolle sport- en evenementencomplex is een mogelijke partij om mede de strategie vorm te geven.

Partijen die willen zoeken naar oplossingen, zouden een extra steuntje in de rug kunnen gebruiken. Ook hier geldt dat dit maatwerk is: wat bij de ene partij een stimulans is om te transformeren, is voor een andere partij een reden om nog langer te wachten met ontwikkelen. Deze zogenaamde 'pull-factoren' kunnen ingezet worden bij partijen die zich daadwerkelijk bereid tonen tot investeren.

FASEN VAN HET VERANDERPROCES



Figuur 4, Fasen van het veranderproces, met push- en pullmaatregelen

Advies 3: Biedt pull-maatregelen op maat

- Speciaal voor partijen die willen investeren zouden maatregelen aangeboden moeten worden om hen net over de streep kunnen trekken om, binnen de gezamenlijke strategie, te gaan investeren in Merwestein.
- Voorbeelden van financiële pull-maatregelen:
 - Ontheffing van dubbele overdrachtsbelasting bij inbreng van vastgoed in een Wijk OntwikkelingsMaatschappij (WOM),
 - Ontheffing van extra zware milieu-eisen
 - Tijdelijke ontheffing geluidseisen bij transformatie
 - Organisatie van een WOM, waarbij verliezen verdeeld worden, waardoor er kansen ontstaan om op lange termijn gezamenlijk weer winsten te maken
 - Het vorige kabinet kende de 'van der Laan'-subsidies. Deze subsidies waarmee woningbouwprojecten in een korte periode werden vlotgetrokken hebben een groot effect gehad, met name omdat de subsidies het proces versoepelden: alle partijen streefden hetzelfde doel na. Voor transformaties of

herstructurering in combinatie met onttrekking van kantoorpanden zou een zelfde subsidieopzet gebruikt kunnen worden.

- Voorbeelden van overige pullmaatregelen
 - Vermijd dat de investeringskosten t.g.v. vergunningseisen transformatie onrendabel maken. Vergroot het mandaat om af te wijken van het Bouwbesluit.
 - Faciliteer in vergunningsverlening initiatieven maximaal.
 - Verruim het parkeerregime door beschikbaar stellen van extra plaatsen en opheffen of anders organiseren van betaald parkeren.

Marktpartijen hebben moeite om hun verlies te accepteren. Zolang dit verlies nog als een zwaard van Damocles boven het hoofd hangt, zijn zij absoluut niet bereid om extra financiële injecties te geven voor herontwikkelingen waarvan onduidelijk is of ze dit geld ook weer terug zullen verdienen.

Daarnaast zijn er partijen die in de workshops hun frustratie uiten naar elkaar (blame game). Zo wordt er door de voorzitter van de Belangenvereniging ZZP-ers Nieuwegein de beleggers verweten in het verleden veel te veel gespeculeerd te hebben met vastgoed. Sommige eigenaren geven weer de schuld aan de gemeente, dat zij veel te veel grond heeft uitgegeven puur voor de bijbehorende opbrengsten.

Zoals gezegd bevindt een groot gedeelte van de eigenaren zich nog in de eerste drie fasen van het veranderproces, terwijl, om uit die neerwaartse spiraal te geraken, juist naar oplossingen gekeken moet worden.



Advies 4: Oplossingsgerichte push

- Partijen zouden middels diverse pushmaatregelen aangezet kunnen worden om actiever na te gaan denken over oplossingsrichtingen. Effectieve pushmaatregelen zijn afhankelijk van type partij en in welke fase zij zich bevinden. Overheidsdwang en verwijten lijken hierbij niet de juiste inzet.
- Voorbeelden van pushmaatregelen:
 - **Leegstandsverordening.** Deze in Amsterdam reeds doorgevoerde verordening heeft als positief element dat het eigenaren van leegstaande panden verplicht in gesprek te gaan met de gemeente. Hiermee worden zij gedwongen om met elkaar na te denken over de toekomst, in de hoop dat zij zo sneller naar oplossingen willen kijken. De effectiviteit van deze maatregel is nog niet bewezen.
 - **Dwingen of verleiden tot afwaardering.** Bij de ene partij kan dit het beoogde effect hebben dat het pand dermate weinig waard wordt, dat er over nieuwe (ontwikkel-)opties gesproken kan worden. Echter, het kan bij sommige partijen ook net de klap betekenen dat ze failliet gaan; dit moet uiteraard voorkomen worden.
 - **Reële objectieve taxaties.** Als professionele beleggers de waarde van hun portefeuille baseren op jaarlijkse taxaties, dienen die taxaties ook reëel en objectief gemaakt te worden. Op dit moment wordt de taxatie-wijze niet transparant bevonden, waardoor er twijfels zijn of er wel juiste (lage)

waarden op tafel komen¹⁰. Wanneer de daadwerkelijke waarde van het vastgoedobject aangehouden wordt, bestaat de mogelijkheid dat er nieuwe ontwikkelopties financieel bereikbaar worden.

¹⁰ Zie ook de visie van wethouder Van Poelgeest over waardering van vastgoed in <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2011/08/19/AFM-benieuwd-naar-fictieve-waarden-kantoren>, 19 augustus 2011

3.FINANCIERING

Uit gesprekken met gebouweigenaren in Merwestein komt naar voren dat wanneer ze zover zijn om bijvoorbeeld na te denken over transformatie, de financiering van deze kosten een probleem blijken. Banken willen deze nieuwe kosten niet financieren, omdat onduidelijk is in hoeverre ze dit geld daadwerkelijk (met rente) terugkrijgen. Daarnaast zijn er verscherpte internationale eisen voor banken ingesteld naar aanleiding van de crisis (Basel III). Middels deze maatregelen wordt onder andere geëist dat de bank zelf meer eigen vermogen dient te hebben. Dit kan bijvoorbeeld verkregen worden door hogere rente te vragen, maar ook door het aantal leningen terug te dringen. Het aangaan van nieuwe transformatie-financiering is zodoende geen logische stap. Het terugtrekken van de SNS-bank uit vastgoedfinancieringen is een duidelijk signaal dat het bankwezen de vastgoedsector steeds risicovoller begint te vinden. Dit kan een showstopper blijken. Zodoende zal er naar andere financieringsconstructies gekeken moeten worden: onder welke voorwaarden wil de bank wél een lening geven, of moeten andere investeerders gezocht worden?

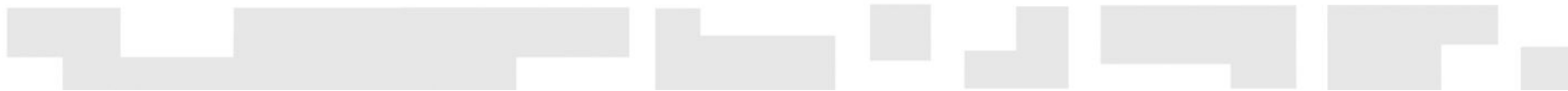
De provincie Utrecht geeft aan dat garantstelling door publieke en/of private partijen sterk kunnen bijdragen aan de financierbaarheid van de transformatiekosten. Hierdoor ontstaat er namelijk in de plan- en realisatiefase van herontwikkelingen en transformaties dekking voor de financier en worden initiatieven haalbaar. Bij tijdelijke transformaties van kantoorruimte kan de financiering tijdens de exploitatiefase stapsgewijs afgelost en de garantstelling afgebouwd worden.

VastgoedBelang geeft aan te willen onderzoeken in hoeverre er particulier geld te organiseren is in een specifiek vastgoedfonds, een revolving fund, dat juist belegt in nieuwe ontwikkelingen bij leegstaand vastgoed. Op deze wijze zou er via een andere weg aan geld gekomen kunnen worden.

Ook het gebruikmaken van de pro-activiteit van de corporaties die in Nieuwegein opereren, kan een oplossingsrichting zijn. Kortom: wellicht zullen andere financieringsstromen nodig zijn om in de nieuwe werkelijkheid te kunnen investeren.

Advies 5: Activeer alternatieve financieringsmogelijkheden

- Verschillende partijen zoeken naar manieren om andere geldstromen te genereren, zowel binnen de eigen organisatie als daarbuiten. Institutionele beleggers maar ook particuliere beleggers zijn actief in het aanbieden van eigen vermogen; daarnaast zijn er ook initiatieven voor nieuwe kanalen voor vreemd vermogen. VastgoedBelang wil een brugfunctie verzorgen van deze geldstromen naar de grote professionele beleggers.
- Garantieverstrekking van publieke partijen biedt openingen voor financiering bij banken; daarbij zullen de publieke partijen zelf ook moeten nagaan in hoeverre zij dit daadwerkelijk willen aanbieden.



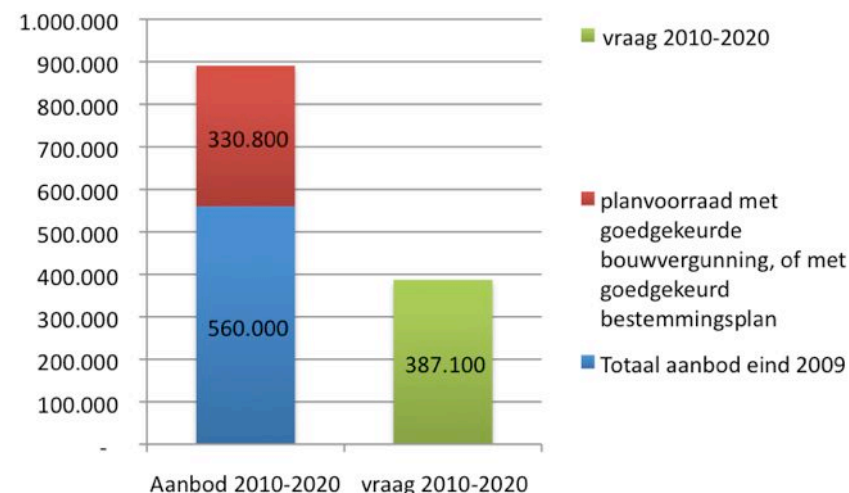
4. HELDERHEID OP REGIONAAL NIVEAU

Verschillende stakeholders geven aan te twijfelen aan Nieuwegein als kantorenstad. Binnen de regio Utrecht zijn er concurrerende randgemeenten, plus de meest aantrekkelijke vestigingsplek Utrecht zelf. Op regionaal niveau zouden keuzes gemaakt moeten worden, om heldere werkmilieus te kunnen realiseren, in plaats van half lege kantoorgebieden verspreid over de gehele regio.

Op regionaal niveau bestaat er reeds afstemmingsoverleg middels BRU (Bestuur Regio Utrecht). Sinds 1995 zijn er al regionale afspraken over de verdeling van kantorenmetres. In het “Uitvoeringscontract bij het Regionaal Structuurplan 2005-2015” zijn bijvoorbeeld afspraken gemaakt over locaties voor kantoren en bedrijventerreinen en de omvang daarvan. In het verleden zijn er veel kantoren gebouwd. Er gold immers vaak het principe ‘als onze gemeente geen kantoor toestaat, doet de buurgemeente dat en wij willen de bedrijven liever binnen onze gemeentegrenzen’. Met de regionale afspraken wordt getracht deze concurrentie terug te dringen. Onlangs heeft het dagelijks bestuur van BRU besloten om het kantorenbeleid van de stadsregio te actualiseren. Onduidelijk is hoe scherp deze actualisatie zal zijn en in hoeverre BRU pijnlijke keuzes durft te maken en kan afdwingen. Grafiek 1 laat het aanbod aan m2s kantoorruimte van de Regio Utrecht zien ten opzichte van de verwachte vraag tot 2020. Het aanbod is onderverdeeld in huidig aanbod en ‘harde’ planvoorraad. De grafiek laat zien dat alleen al het huidige aanbod theoretisch afdoende zou zijn voor de te verwachten vraag tot 2020¹¹.

¹¹ op basis van gegevens STOGO, BRU Kantorenmarktonderzoek, november 2010

Uiteraard is een dergelijke som niet zo eenduidig te maken: veel aanbod sluit niet aan op de huidige en toekomstige behoeften van de kantoorgebruiker. Desalniettemin is wel duidelijk dat er nog pijnlijke keuzes gemaakt moeten worden.



Grafiek 1, Aanbod en vraag m2 kantoorruimte BRU; SITE, brongegevens uit onderzoeken STOGO

Advies 6: Maak op regionaal niveau scherpe keuzes middels restrictief beleid en het koersen op onttrekking

- Actualiseer de regionale visie en het daarmee samenhangende kantorenbeleid op basis van reële cijfers.
- Leg het totaal aantal m2s kantoren per gemeente vast, zowel bestaand als nieuwbouw, met als resultante het aantal te onttrekken m2s per gemeente.
- Hanteer het wettelijk instrumentarium van de provincie om onttrekking en richtingbepaling af te dwingen. De provinciale structuurvisie legt de ambities vast, de provinciale verordening kan keuzes ook afdwingen bij de gemeenten.
- (RO-)instrumentaria zoals inpassingsplannen kunnen door de provincie ook gehanteerd worden, om het beleid te effectueren.

5. HELDERHEID OP GEMEENTELIJK NIVEAU

Om een goede visie op Merwestein te kunnen opstellen, zal de gemeente Nieuwegein tevens harde keuzes moeten maken welke gebieden van Nieuwegein de kantoorlocaties van de gemeente blijven, en welke gebieden niet. Momenteel zijn er circa negen kantoorlocaties, de één groter en mono-functioneler dan de ander, die alle min of meer te maken hebben met leegstand. Om een gunstig vestigingsklimaat te realiseren, is sturing gericht op het creëren van schaarste een voorwaarde¹².

¹² Zie ook: Adviescommissie Plabeka, De problemen van vandaag oplossen met de instrumenten van de toekomst, 21 april 2011, pagina 11

Naar aanleiding van een regionaal kantorenmarktonderzoek¹³, heeft de gemeente Nieuwegein STOGO gevraagd een verdere specificatie voor Nieuwegein te maken¹⁴. Op basis hiervan maakt de gemeente een Visie Kantorenlocaties Nieuwegein 2020. Deze visie tracht richting te bepalen waar wel en niet gefocust wordt op kantoren plus waar kantoor m2s onttrokken zullen worden van de voorraad. Grafiek 2 toont het aanbod kantoorruimte in Nieuwegein, onderverdeeld in huidig aanbod en 'harde' planvoorraad, afgezet tegen de verwachte vraag tot 2020. De grafiek geeft aan dat alleen met pijnlijke maatregelen het overaanbod aan kantoren aangepakt kan worden

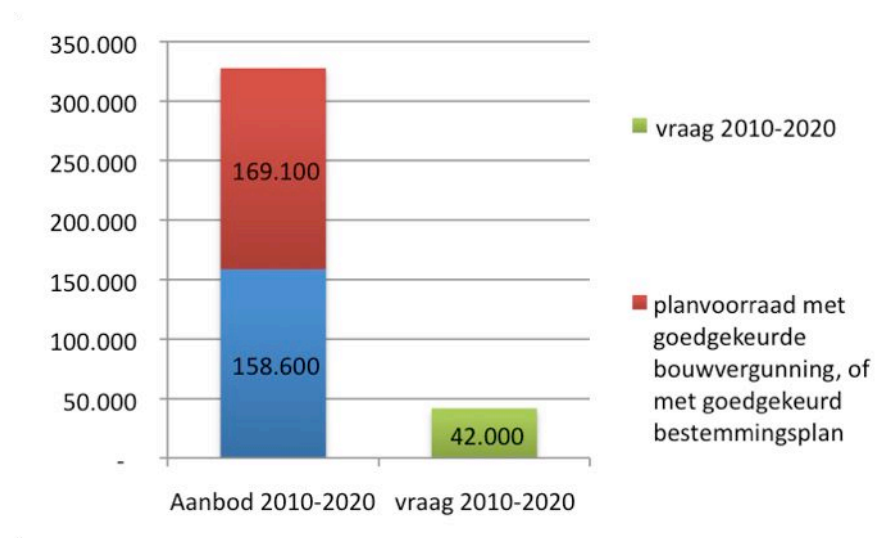
Er zal enorm geschrapt moeten worden, niet alleen in bestaande voorraad, maar ook in planvoorraad. Dit kan mogelijke planschadeclaims tot gevolg hebben. De vraag is in hoeverre deze worden toegekend: als er binnen een bepaalde periode geen nieuwbouwwontwikkelingen zijn, dan zal de financiële schade bij lang uitstel of afstel ook beperkt zijn. Oojk mag verwacht worden dat rigoureus schrappen in de planvoorraad effecten heeft op de grondexploitaties van de gemeente. Echter, de gemeente ontkomt er niet aan om ook op deze wijzen financieel bij te dragen om de negatieve spiraal in Merwestein te kunnen kenteren. Alleen helpen met ondersteuning zal niet afdoende zijn om het aanbodoverschot aan m2s kantooroppervlak ver genoeg terug te dringen. Hier tegenover zal de gemeente binnen Merwestein goed naar verdien capaciteiten moeten kijken. De opzet van de wijk is ruim, figuur 5: veel openbare ruimte is nog in eigendom van de gemeente. Te denken valt aan verkoop van ruimte voor parkeerplaatsen, of een ontwikkeling met overdekt

¹³ STOGO, BRU kantorenmarktonderzoek, november 2010

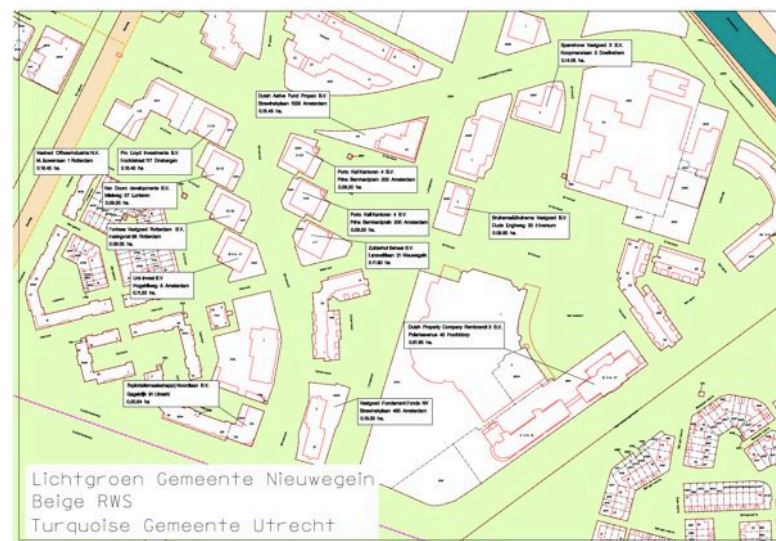
¹⁴ STOGO, Nieuwegein als kantorenstad, mei 2011



parkeren ter plaatse van het manifestatieterrein. Een dergelijke ontwikkeling dient uiteraard wel binnen de gebiedsstrategie te vallen: een nieuw kantoorgebouw roept wellicht weerstand op.



Grafiek 2, Aanbod en vraag m2 kantoorruimte Nieuwegein; SITE, brongegevens uit onderzoeken STOGO; ingeschatte m2s concept-Kantorenvisie obv interpretatie SITE



Grafiek 2, Aanbod en vraag m2 kantoorruimte Nieuwegein; SITE, brongegevens uit onderzoeken STOGO; ingeschatte m2s

Advies 7: Maak op gemeentelijk niveau scherpe keuzes middels restrictief beleid en het koersen op onttrekking

- Pas het concept kantorenbeleid aan op basis van reële cijfers;
- Maak een scherpe concurrentie-analyse van omliggende gemeenten en hun kantorenlocaties, zoals Leidsche Rijn Centrum, Papendorp of Houten. Baseer mede hierop de Kantorenvisie Nieuwegein 2020.
- Maak een doelgroepenanalyse voor de lokale en regionale markt om te onderzoeken bij wie nog wel vraag is naar vloeroppervlak.
- Maak de keuze voor een minimaal aantal kantorenlocaties; dit alles binnen het beleidskader van de regio en parallel aan de vervaardiging van de gebiedsstrategie Merwestein

- Leg het totaal aantal m2s kantoren per gebied vast, zowel bestaand als nieuwbouw, met als resultante het aantal te onttrekken m2s per gebied.
- Onderzoek welke (RO-)instrumentaria of subsidies gehanteerd kunnen worden, om het beleid effectief en op korte termijn te kunnen effectueren
- Reserveer als gemeente financiële middelen om terugdringen van m2s kantooroppervlak in zowel bestaande voorraad als planvoorraad ook daadwerkelijk te kunnen bespoedigen.
- Creëer financiële ruimte middels verdien Capaciteiten binnen het plangebied.

Wat positief wordt beoordeeld door diverse partijen, is het feit dat er bij vragen over Merwestein altijd één contactpersoon van de gemeente benaderd kan worden: de projectleider Merwestein. Een dergelijke helderheid wordt ook geboden voor ondernemers die 'iets' in Nieuwegein willen doen. Eén aanspreekpunt voor het gehele bedrijfsleven zorgt voor het optimaal faciliteren van kansen en mogelijkheden..

De diverse sectorale visies zijn niet altijd eensluidend in hun visie zijn. Logischerwijs ziet iemand van afdeling Wonen andere kansen voor Merwestein dan iemand van de afdeling Economische Zaken; daarbij hanteren beide het voordeel van de nabijheid van het nieuwe centrum met haar voorzieningen als argument. Om diverse potentiële partijen die willen investeren voldoende vertrouwen te geven dat ze aan Nieuwegein een veilig en stabiel investeringsklimaat hebben, is het van belang dat de gemeente Nieuwegein op korte termijn helderheid biedt: welke strategie wordt voor welke buurt gehanteerd? Dit dient een eensluidende, zich niet tegensprekende visie

te zijn. Een dergelijke visie kan er tevens voor zorgen dat er nieuwe initiatieven ontstaan: helderheid creëert richtingen voor partijen om over na te denken.

Advies 8: Bied helderheid met vaste aanspreekpunten en eensluidend beleid

- Vasthouden aan één projectleider Merwestein als aanspreekpunt voor alle ontwikkelingen in die wijk
- Vasthouden aan en optimaliseren van één loket voor midden- en kleinbedrijf, om alle potentiële kansen, investeringen of dreigende vertrekken zo effectief mogelijk te kunnen faciliteren respectievelijk het hoofd te kunnen bieden
- Zorg voor eensluidend gemeentelijk beleid op gebiedsniveau, waar alle beleidsafdelingen hun visie op hebben kunnen geven, maar waar uiteindelijk wel een scherpe, geaccepteerde richting in is gekozen.

6. INTEGRAAL PERSPECTIEF VOOR MERWESTEIN

Voor Merwestein is een SWOT-analyse gemaakt¹⁵. De wijk huisvest momenteel veel diverse functies, maar er is geen sprake van functiemenging, omdat de functies geen relatie met elkaar hebben en zodoende niet aanvullend werken. Uit de beleids- en wijkanalyse van de gemeente blijkt dit

¹⁵ Deze SWOT-analyse van Merwestein, tevens presentatie van Workshop 2, is te vinden in de bijlage



evenzo¹⁶. De aanwezige voorzieningen worden wel positief gewaardeerd. De openbare ruimte wordt erg stenig ervaren, de ruimtelijke uitstraling wordt negatief beoordeeld. De aanwezige woningbouw die uit 91% sociale huur bestaat, wordt eveneens minder goed gewaardeerd. De wijk scoort slechter dan andere wijken op onder meer overlast, woonkwaliteit, verkeersoverlast, onveiligheid en verloedering.

De potentie van de wijk, mede door de ligging naast de binnenstad van Nieuwegein, wordt breed erkend. Merwestein is typisch een gebied dat kansen biedt voor ander programma; dichtbij de binnenstad en succesvolle voorzieningen zoals het Calscollege en Sport- en Evenementencomplex Merwestein. Uit de eerste analyses, workshops en gesprekken lijkt een gemengd gebied met perifere, elkaar versterkende functies, woningen en voorzieningen, waarbij gesteund wordt op de nabijheid van het centrum een geprefereerde route. Daarbij hoort deels transformatie of herontwikkeling, maar ook het verbeteren van de kwaliteit van de openbare ruimte, het verbeteren van de parkeervoorzieningen en het voortbouwen op succesvolle programma's en initiatieven zoals het Sportcentrum en Kidz tower.

In de te ontwikkelen gebiedsvisie moet gedacht worden in termen van vestigingsklimaat, met andere woorden: creëer een aantrekkelijk en realistisch perspectief voor ondernemers om te investeren. Een visie die private investeringen uitlokt kan slechts ontwikkeld worden in samenspraak met de welwillende eigenaren in het gebied en ondernemers die pro-actief mee willen denken.

¹⁶ Gemeente Nieuwegein, Spoor 3 Kantoren; de bestaande situatie Merwestein, 1 juni 2011

Een verbetering van de openbare ruimte in Merwestein is een van de belangrijke sleutels tot imagoverandering. Het gaat niet alleen om een verbetering van de inrichting, maar ook om een actief beheer (schoon, heel en veilig). Dit is primair een gemeentelijke taak. Partijen die bereid zijn te investeren in het gebied zouden niet moeten worden verplicht om (via een exploitatieverordening) bij te dragen aan de kosten hiervan.

De beleving in Merwestein wordt sterk beïnvloed door de woningen en haar bewoners. Samenwerking met de corporaties is daarom essentieel. Gedacht kan worden aan het creëren van een meer diverse bevolkingssamenstelling door een gericht toewijzingsbeleid, meer betrokkenheid door uitponden, kwaliteitsverbetering door het opknappen van de gevels, sloop-nieuwbouw, etc.

De “te huur” borden zijn niet bevorderlijk voor een uitstraling die vertrouwen geeft in de toekomst. Partijen zouden gezamenlijk een communicatiestrategie moeten ontwikkelen en publieke uitingen moeten afstemmen.

Om een nieuw positief imago te bereiken, zal ook gezocht moeten worden naar ‘quick wins’: waar is snel mee te laten zien, dat het weer de goede kant op gaat met Merwestein? Te denken valt aan (hulp bij) snelle ontwikkeling van het braakliggend perceel aan het water bij de Meentwal, of het gebruik van het evenemententerrein voor een manifestatie over wat er allemaal te doen is in Merwestein. Het op korte termijn afschaffen van betaald parkeren, of het toestaan van vergunningen voor huurders, kan wellicht rekenen op veel goodwill vanuit die zijde.

Bovenstaande analyse van het gebied en de eerste stappen naar een nieuw imago zijn in de tweede workshop met de stakeholders gedeeld. Zaak is om dit in gezamenlijkheid verder uit te gaan werken.

Advies 9: Werk nieuw imago Merwestein uit op basis van gedeelde analyse

- Verdere uitwerking van eerste richting nieuw imago
- In gezamenlijkheid met alle actieve partijen
- In gezamenlijkheid met potentiële nieuwe investeerders
- Neem als gemeente verantwoordelijkheid
- Vaststellen gedeelde probleemanalyse
- Ga actief op zoek naar quick wins om te laten zien dat er iets positiefs gebeurt in Merwestein

7. ONTWIKKELMENTALITEIT

Een nieuw gunstig vestigingsklimaat voor Merwestein vraagt zeer waarschijnlijk om herontwikkeling van een aantal percelen. Dit kan bestaan uit sloop/nieuwbouw, of uit transformatie voor nieuw programma. Dit vraagt om andere competenties bij de eigenaren. Er wordt in kantorenvastgoed belegd vanwege twee redenen: het genereert vaste huurinkomsten en het pand wordt op termijn meer waard. Zodra beide redenen beginnen te haperen, wordt er op dat moment hard gezocht naar nieuwe kantoorhuurders: dit genereert weer huurinkomsten, plus een pand met huurders is meer waard dan een pand zonder huurders. Zolang men nog in deze strategie gelooft, wordt er niet naar andere ontwikkelmogelijkheden gekeken. Echter, wanneer de hapering van

structurele aard blijkt te zijn, zullen partijen op een andere manier met hun vastgoed om moeten gaan.

De organisatie van een belegger is nu geënt op verhuur van kantoorruimte. De werknemers zijn op bijbehorende competenties ook geworven. Herontwikkeling van het kantoorvastgoed vraagt echter om andere competenties. Dit nodigt uit tot een kritische blik op de eigen organisatie. Beleggers zouden zodoende moeten onderzoeken op welke wijze hun bedrijf de nieuwe werkelijkheid het slimst aan kan gaan. De status van fiscale beleggingsinstelling werkt daarbij belemmerend voor beleggers om ontwikkelactiviteiten te ontplooiën.

Daarnaast, als een eigenaar haar eigen pand al zou willen herontwikkelen of desnoods slopen om plaats te maken voor andere initiatieven, dan zal hij dit vaak met veel verschillende partijen moeten bespreken. Er is over het algemeen niet één eigenaar, maar er zijn fondsen, banken, particuliere beleggers, institutionele beleggers of buitenlandse aandeelhouders bij betrokken. Bij afwaardering, wat zal moeten geschieden om andere opties voor het pand of de plek mogelijk te maken om op de lange termijn weer winst te kunnen maken, zullen bijvoorbeeld aandeelhouders akkoord moeten gaan met bijstorten. Banken zullen scherpe voorwaarden stellen aan het verstrekken van een nieuwe financiering van bijvoorbeeld renovatiekosten en particuliere beleggers zullen het verlies moeten accepteren.



Advies 10: geef ontwikkelcompetenties een plek in de organisatie

- Nieuwe competenties binnen de beleggingsorganisaties zijn nodig om van transactie-cultuur naar (her)ontwikkel-cultuur te gaan. Leid intern potentiële werknemers hiervoor op, of haal het in huis
- Om ontwikkeling door te kunnen voeren, moet de gehele keten waarmee een eigenaar te maken heeft, hierop geënt zijn; loop deze hele keten door en probeer waar mogelijk de organisatiestructuur hierop aan te passen.

EN NU?

Vanuit de analyse van Merwestein, in gezamenlijkheid met de diverse stakeholders, hebben we allereerst de daadwerkelijke problematiek van leegstaande kantoren in Merwestein benoemd, elkaar versterkende spiralen van een onveilige/onaangename leefomgeving en de financiële problematiek bij de eigenaren van het vastgoed. De diverse stakeholders van het gebied ervaren deze problemen op diverse manieren. Dit varieert van een slecht imago, tot het niet in oplossingen willen denken, of tot het uitstellen van afwaardering van het vastgoed.

De problemen zijn volgens de verschillende partijen op te lossen door richting te bepalen/keuzes te maken voor Nieuwegein en regio, en een helder positief imago te scheppen voor Merwestein geheel.

Om dit te kunnen realiseren, zijn er blokkades die moeten worden opgeheven; niet alle partijen 'zijn zover', het blijft lastig om een slechte boodschap te verkondigen door pijnlijke keuzes te maken, en als je al verder wilt, is het lastig aan geld te komen. Het antwoord uit het experimenteelgebied is: geef een helder perspectief en ontwikkel een lokale strategie van push- en

pullmaatregelen die rekening houdt met verschillen tussen partijen en hen tijd gunt om zich aan te passen aan de veranderende werkelijkheid. De diverse betrokken stakeholders zouden uit de tien benoemde adviezen in dit rapport de acties kunnen herleiden, die zij de komende periode moeten oppakken. Om de problematiek van Merwestein het hoofd te kunnen bieden, zullen alle partijen haar steentje moeten bijdragen.

SAMENVATTEND:

- Activeer bestaande instrumentaria (zoals flexibele bestemmingsplannen, inpassingsplannen, provinciale verordeningen) om harde keuzes op alle schaalniveaus te effectueren en een nieuwe ontwikkelstrategie voor Merwestein efficiënt te implementeren
- Creëer een subsidie-pot op rijks- danwel regionaal niveau om bij te kunnen dragen aan het ombuigen van de negatieve spiraal binnen verloederende gebieden
- Creëer financiële middelen op gemeentelijk niveau om initiatieven van ondernemers die binnen de ontwikkelstrategie van Merwestein vallen, te kunnen bijstaan. Reken de financiële consequenties voor de gemeente door. Verkoop van grond voor de kantorenmarkt is een van de grootste opbrengsten geweest voor de gemeentelijke kas. Als de gemeente nu rigoureus besluit ontwikkelingen (in bijvoorbeeld de binnenstad) stop te zetten, dan zal dit enorm op de begroting drukken. Het aanpassen van de OZB-rekenmethodiek dan wel het verlagen van deze belasting genereert eveneens flinke inkomstendervingen voor de gemeente. Daarnaast zijn schadeclaims van ontwikkelaars of grondeigenaren te verwachten; deze kunnen overigens zeer laag uitvallen.
- Maak keuzes op nationaal niveau om concurrentie tussen regio's te voorkomen en helderheid te scheppen voor bijvoorbeeld buitenlandse bedrijven. Figuur 6 laat een voorstel zien voor gerichte werving van buitenlandse bedrijven, onderverdeeld naar de 'topsectoren' van Nederland. Dit zou nader uitgewerkt kunnen worden met m2s etc.
- Maak keuzes op regionaal niveau inzake de m2s kantooroppervlak, zowel kwantitatief (waar m2s onttrekken, waar focus) als kwalitatief (doelgroepen,

behoeften nieuwe gebruikers), om helderheid te scheppen voor alle partijen.

- Maak keuzes en schep helderheid op gemeentelijk niveau. Geef kaders waarbinnen (her)ontwikkelingen mogelijk zijn en faciliteer deze zowel met ondersteuning als met financiële bijdragen. De kaders dienen flexibel genoeg te zijn om diverse kansen een plek te bieden, maar dienen ook voldoende richting te geven om helderheid aan marktpartijen te kunnen bieden. De kaders moeten realistisch zijn.
- Realiseer een gebiedsstrategie voor Merwestein. Creëer hiervoor een coalitie met welwillende partijen, zowel binnen als buiten het plangebied. Organiseer een proces waarin draagvlak, helderheid en potentie gecreëerd wordt.
- Realiseer of faciliteer 'quick wins'; zet die in voor gebiedsmarketing
- Ga in gesprek met de beleggers die de nieuwe werkelijkheid hebben geaccepteerd en de opgave actief willen aanpakken.
- Biedt vanuit de publieke zijde push- en pullmaatregelen op maat om partijen bij te staan in het verwerkings- en aanpassingsproces. Dit specifieke pakket, per partij verschillend, moet publiekrechtelijk mogelijk zijn.
- Biedt de diverse partijen de tijd die ze nodig hebben. Versnel waar mogelijk, zonder de partijen een faillissement in te jagen.





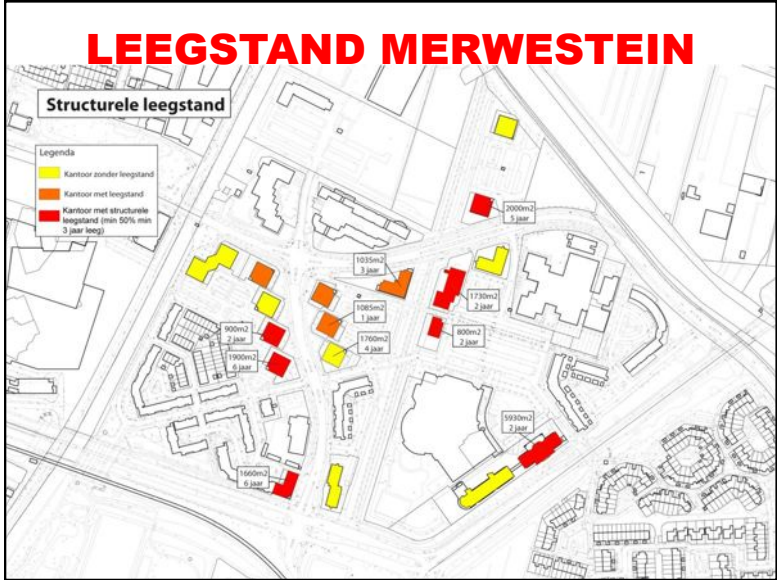
Figuur 6, Acquisitiekaart voor gerichte werving buitenlandse bedrijven, Topteam Hoofdkantoren juni 2011

BIJLAGEN, INTERVIEWS VASTGOEDBELANG EN SWOT-ANALYSE MERWESTEIN

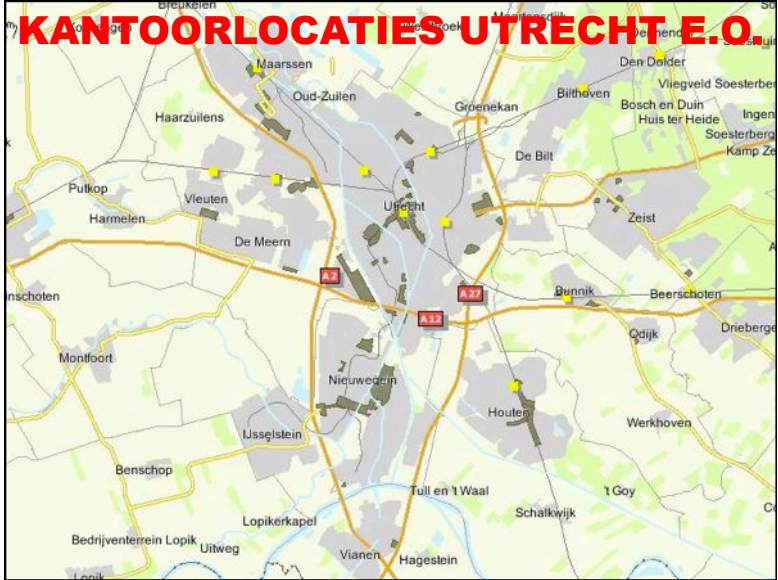
INTERVIEWS VASTGOEDBELANG

1. Pro Lloyd Investments B.V., David van der Wal
2. Uni-Invest B.V., Daan van der Veen
3. Fortress, Coen Dolk en Guy Boon
4. Zublin Real Estate Holding, Joost Bakker
5. Internos Real Investors, Daan Schuurman
6. VastNed, Marcel Veldkamp
7. AXA Real Estate, Alphons Spanink

PROBLEEMANALYSE



REGIO



ANALYSE REGIO BRU

- Voorraad kantorenmarkt BRU 4,2 mio m2 vvo, een echte kantoorregio
- Aanbod in 2009 13,6% van de voorraad (560.000 m2) (5% is gezond)
- 252.000 m2 langer dan 3 jaar leeg (45% structureel)
- Fors overaanbod kantorenmarkt in komende 10 jaar
- Utrecht heeft grootste aantrekkingskracht
- Hoogste leegstand in randgemeenten ("good locations (Utrecht) drive out bad locations")
- Veel concurrentie Nieuwegein met overige randgemeenten
- In perioden van krapte, vingen gemeenten als Nieuwegein, Houten en Maarssen 'overspill' op
- Vraaguitval lijkt van structurele aard; vraag voor Nieuwegein lijkt opgedroogd

GEMEENTE

KANTOORLOCATIES NIEUWEGEIN

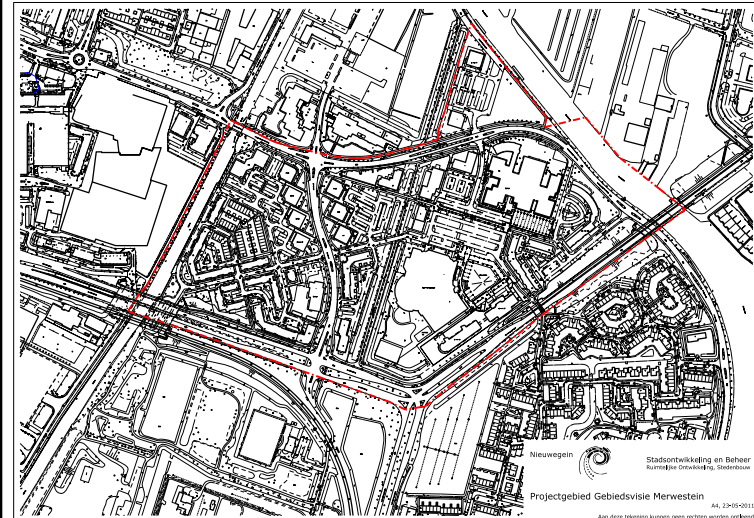


NIEUWEGEIN

- Kantorenvoorraad 520.000 m2
- Aanbod in 2009 25% van de voorraad (127.000 m2), neemt toe
- 50.000 m2 langer dan 3 jaar leeg (39% structureel)
- 172 panden, 30% heeft leegstand
- Huidig kantoraanbod (gem. 3.000 m2) sluit niet 1:1 aan op vraag (<1.000 m2)
- Hoge kantoordichtheid: relatief veel kantoren in de stad
- Grote spelers (Bol.com, Getronics, Allianz) trekken uit de stad

MERWESTEIN

PROJECTGEBIED



MERWESTEIN

- Kantoreenvoorraad 45.000 m2
- 18 panden, verdeeld over 16 eigenaren
- 38,7% leegstand (17.350 m2), verdeeld over 11 panden
- 12.770 m2 structureel leeg (76%), verdeeld over 7 panden
- Gebruikers met name ICT en zakelijke dienstverlening

SWOT MERWESTEIN

S
(STRENGTHS)

W
(WEAKNESSES)

O
(OPPORTUNITIES)

T
(THREATS)

STRENGTHS

GEMENGD GEBIED

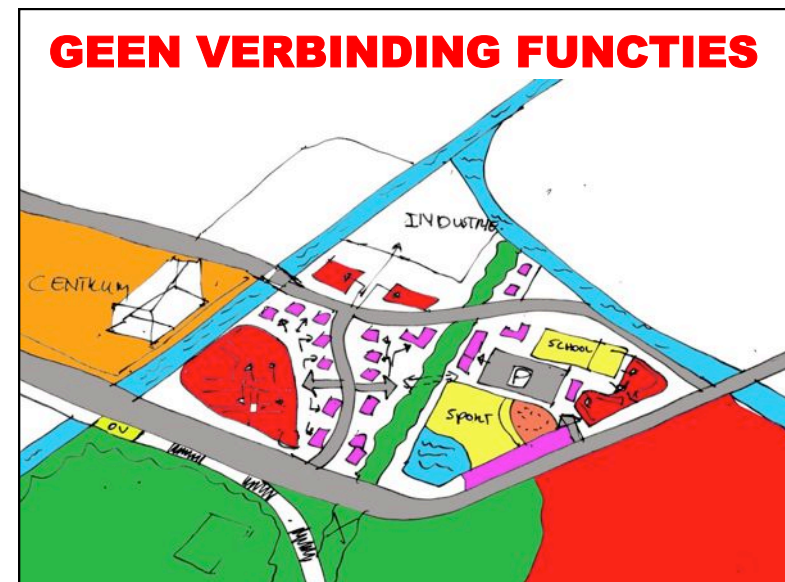


LIGGING AAN GROEN EN WATER



RUIM OPGEZETTE WIJK

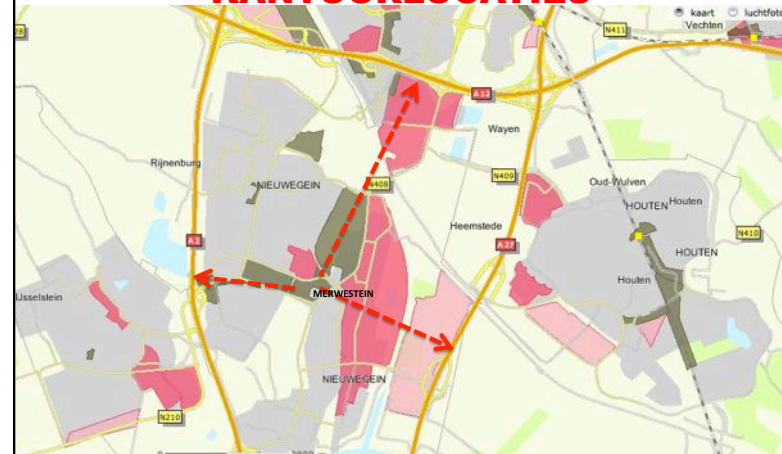




GEEN VERBINDING FUNCTIES



VER VAN A2/A12/A27 IRT ANDERE KANTOORLOCATIES

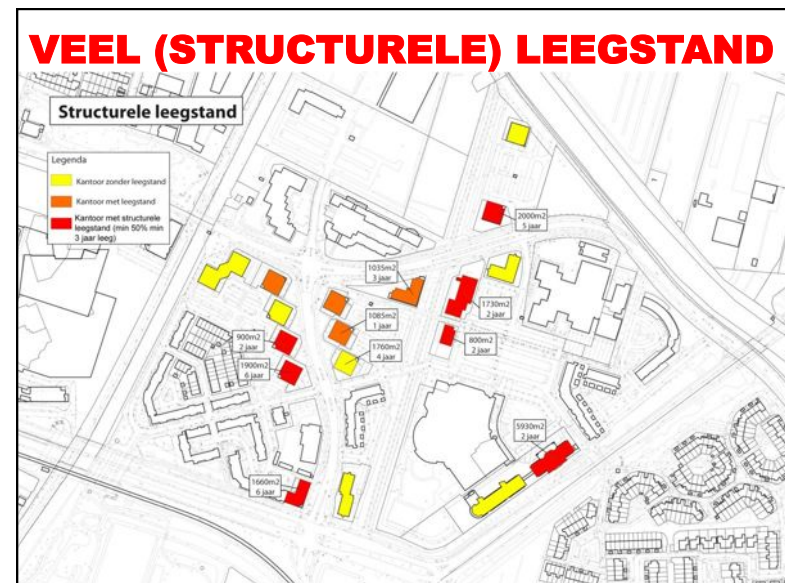


BETAALD PARKEREN



VEEL 'BLIK' OP STRAAT





VEEL (STRUCTURELE) LEEGSTAND



LEEFBAARHEID 'LAAGST' VAN NIEUWEGEIN



OPPORTUNITIES



VERBINDING OMGEVING







THREATS

**NIEUWEGEIN NIET DE BEOOGDE
KANTORENSTAD; STRUCTUREEL
OVERAANBOD KANTOREN M2S**



**NOG MEER M2S KANTOREN
DIRECTE OMGEVING**



**VERLOEDERING,
ONLEEFBAARHEID**

Dit gebouw wordt
tijdelijk beheerd door

Schrader & Schrader
Amsterdam bv

TIJDELIJK BEHEER O.G.

In geval van nood: tel. 020 - 609 00 00

KORTOM

- Enorme structurele leegstand; veel directe concurrentie
- Gemengd gebied, maar geen verbinding tussen (elkaar versterkende) functies
- Eenzijdig aanbod woningen
- Kansen in omgeving, maar slecht bereikbaar
- Leefbaarheid is het laagst voor Nieuwegein, angst voor verdergaande verloedering



510