

Bereikbaar vastgoed

door Ed Nozeman

Ergens kunnen komen is een thema van alle tijden.

De boodschapper die de overwinning van de Grieken op de Perzen bij Marathon aan het volk in Athene moest overbrengen, had moeite die stad te bereiken door de afstand, de hitte en de beschikbaarheid over alleen het eigen voetenwerk. De Romeinen hadden bij de expansie van hun rijk de beschikking over een uitgekiend planningstelsel om hun vestigingen aan het water gelegen gemakkelijk te kunnen bereiken. De toegankelijkheid van Rome zelf voor inwoners en vervoermiddelen liet echter zwaar te wensen over. De Inca's, zonder schrift of wiel trouwens, waren in staat om boodschappen vanuit de hoofdstad in enkele dagen tijd overal in hun rijk te verspreiden dankzij een uitgekiend stelsel van verversingsplaatsen voor de ruiters en hun lama's.

Kortom, de worsteling met bereikbaarheid is er altijd geweest omdat er steeds beperkingen en barrières zijn. Afstanden, terreingesteldheid, de kwaliteit van de beschikbare vervoermiddelen: ze stellen vaak grenzen aan het vermogen om de gewenste plek in een redelijke tijd met een redelijk gemak te bereiken. Mogelijk dat de factor tijd een ander gewicht had dan nu, maar duidelijk is wel dat er toen al het belang was van communicatie. Bereikbaarheid is trouwens nooit een doel op zich geweest, maar steeds een middel om doelen van hogere orde te bereiken (verbreding van nieuws, machtsuitoefening, handel).

Samenlevingen hebben zich uitgeput in het investeren in bereikbaarheid. Waar die middelen ontbraken, bleef het modderen of ondergingen plaatsen economische neergang. Waar men voortvarend te werk ging, ontstonden brandpunten van handel, kennisuitwisseling en cultuur, niet zelden geholpen door gunstige vestigingscondities.

Wat is nu de relatie met vastgoed?

Verschillen in de mate van bereikbaarheid hebben hun effect op vastgoed. Als vervoer ontbreekt of je ergens alleen met grote moeite kunt komen, is daar het prijsniveau van gebouwen ook lager of komt vastgoed simpelweg niet tot stand.

Soms werkt het andersom. Als het betreffende goed maar zeldzaam of waardevol genoeg is, wordt in de bereikbaarheid fors geïnvesteerd. Denk eens aan de ongelooflijke investeringen in het zoeken naar nieuwe handelsroutes door de VOC, aan de bouw van spoorlijnen ten behoeve van delfstoffen of graanschuren, aan nieuwe luchthavens bij toeristische trekpleisters.

Bereikbaarheid heeft zijn waarde door de eeuwen heen bewezen. Voor de vastgoedsector is het een uitdaging om de grenzen af te tasten wat bedrijfs- en private huishoudens daarvoor over hebben, welke groepen daar extra gevoelig voor zijn en of dat in de tijd verandert. Bereikbaarheid: een boeiend en blijvend thema.

Prof. dr. E.F Nozeman is voorzitter van de VOGON, directieadviseur bij ING Real Estate en bijzonder hoogleraar Vastgoedontwikkeling aan de RUG.

In de volgende editie van PropertyNLresearchquarterly staat het thema creatieve steden centraal. Vooruitlopend hierop vernemen we graag uw mening over de volgende stelling:

Actieve overheidsbemoeyenis met de creatieve industrie betekent ook meteen het einde van de creatieve industrie.

Politici, beleidsmakers maar ook projectontwikkelaars tonen grote belangstelling voor het gedachtegoed van geograaf Richard Florida, die met zijn boek *The rise of the creative class* de creatieve klasse - variërend van kunstenaars tot consultants - op de kaart zette. Hij betoogt dat steden de creatieve klasse nodig hebben voor economische groei: ze zorgen voor Talent, Technologie en Tolerantie. In hun woon- en leefomgeving zoeken ze naar authenticiteit.

In hun wens om deze economisch belangrijke creatieve klasse te behouden of te kweken, buigen vele gemeenten zich momenteel over de vraag in hoeverre de creatieve sector moet worden gefaciliteerd - ook op het gebied van bedrijfshuisvesting. Moeten er broedplaatsen worden gerealiseerd? Of floreert de echte creatieve klasse juist bij het ontbreken van enige vorm van koestering? Moeten de kraakpanden met rust worden gelaten? Is Nederland doorgeschoten in het opruimen van de stedelijke rafelranden? Biedt ons planologisch instrumentarium wel de mogelijkheden die de creatieve industrie nodig heeft om zich te ontwikkelen? Of vindt u de discussies rond de creatieve klasse modieus en van voorbijgaande aard?

U kunt uw reactie sturen aan vogon@propertynl.com.

De stelling wordt ook per e-mail naar alle VOGON-leden gezonden.

Bereikbaarheid is echt belangrijker dan gebiedskwaliteit

De duurzame inrichting en parkmanagement ten spijt, de bereikbaarheid bepaalt de aantrekkelijkheid van locaties. Het Forum is eensgezind: het merendeel van de reacties op de stelling 'Bereikbaarheid is belangrijker voor de aantrekkelijkheid van bedrijfslocaties dan gebiedskwaliteit' is van positieve aard. De lijstjes van vestigingsplaatsfactoren, waarop bereikbaarheid en parkeren immer bovenaan prijken, kloppen blijkbaar.

door Kees van Elst

De bewijsvoering is meerledig. Sipke Gorter, hoofd Beleid en Strategie OG van Philips pensioenfonds, zoekt zijn argumenten in eerste instantie in het verleden. 'Op knooppunten van land- en waterwegen zijn onze dorpen en steden ontstaan als centrumplaats van handel en wonen. Naarmate deze centrumplaatsen zich vanuit deze handelsstromen hebben kunnen ontwikkelen, hebben deze dorpen en steden aan kwaliteit gewonnen.' Gorter projecteert deze zienswijze vervolgens op de toekomst: 'De structuur zal blijven gelden, althans voorzover de stromen van mensen en goederen niet in dataverkeer omgezet kunnen worden.' Zijn boodschap is derhalve '...de bereikbaarheid te borgen als basis voor de verdere ontwikkeling van onze dorpen en steden. Alle investeringen in meer asfalt, beter asfalt, scheiding van bestemmingsverkeer van doorgaand verkeer, alternatieve verkeerssystemen en beprijzing van weggebruik dragen hieraan bij.'

Jos van Oyen van Agora scherpt de stelling vanuit een ander perspectief aan: 'Er is vast wel een bedrijventerrein in ons land dat vanwege de gebiedskwaliteit geslaagd mag worden genoemd, maar grosso modo wil je er niet gezien worden.' In zijn betoog wijst hij ook op de gemiste kansen van stationslocaties als bedrijvententra. 'De knooppunten van openbaar vervoer zijn in de stedelijke gebieden niet bereikbaar.' En: 'Het grootste kwaad is de parkeernorm'. Pieter Lardinois van Nadorp nuanceert Van Oyen's mening enigszins. Hij is het grotendeels eens met de gedropte stelling maar: 'De kwaliteit van de locatie zelf moet niet geheel worden uitgevlakt.' Ondernemers - gebruikers van vastgoed - willen volgens hem blijkbaar zowel een goede bereikbaarheid als een goede gebiedskwaliteit.

De tegenpartij in deze is Strabo's Jeroen Verwaaijen, zelf ondernemer en immer prikkelend reagerend op stellingen van VOGON's Forum. Hij komt dan ook met harde argumenten - 'de beste haringverkoper van Amsterdam staat voor de deur' - die zijn belang van de gebiedskwaliteit aantonen. Strabo is gevestigd in de Amsterdamse binnenstad en daar kan uiteraard weinig tegen op. Het gebrek aan autobereikbaarheid wordt gecompenseerd door 'een inspirerende wandeling tijdens de lunchpauze, volop keuze voor een borrel na het werk en klanten die met plezier langskomen.'

Desondanks blijft Verwaaijen in de minderheid: haringkarren, café's en grachten ten spijt, de harde vestigingsfactoren (reistijden voor personeel, klanten en leveranciers) blijven prevaleren boven zachte factoren als 'sfeer'. Het wachten is op de locatie die beide weet te verenigen.

Wat heeft de gebruiker over voor bereikbaar vastgoed?

Wat bepaalt de waarde van vastgoed? Deze vraag houdt wetenschappers al geruime tijd bezig. Het antwoord is bepaald niet eenvoudig. Vastgoeddeskundigen in de praktijk denken daar anders over. Locatie, locatie, locatie: die factoren bepalen de waarde. Hoe helder het antwoord ook lijkt, zo simpel is het toch ook weer niet. Want wat is dan een goede locatie? Als we het onderzoek naar vestigingsplaatseisen van ondernemers ernaast leggen, komt één aspect steeds weer terug: de bereikbaarheid. Hierbij gaat het vooral om de bereikbaarheid over de weg in combinatie met voldoende ruimte voor parkeren. Ondanks alle pogingen van de overheid om de het gebruik van het openbaar vervoer te stimuleren, scoort de bereikbaarheid per openbaar vervoer minder hoog.

In dit nummer van PropertyNLresearchquarterly besteden we vanuit een aantal invalshoeken aandacht aan de invloed die bereikbaarheid heeft op de ontwikkeling van vastgoed. In dit themanummer proberen Michiel de Bok en Co Poulus evenals Michiel Pellenburg de invloed van bereikbaarheid op de huurprijzen van kantoren te kwantificeren. De verschillen in de uitkomsten, die samenhangen met het geografische schaalniveau van de analyse, geven aan dat er nog aanvullend onderzoek nodig is om een definitief oordeel te kunnen vellen. Als het gaat om het verbeteren van de bereikbaarheid stellen Albert Cath en Bouwe Kuik de klant en de gebruikers centraal. Zij laten zien dat verschillende vormen van dienstverlening de bereikbaarheid kunnen verbeteren en dat dit vaak meer effecten heeft dan het aanleggen van nieuwe infrastructuur.

Meervoudig ruimtegebruik op stationslocaties staat centraal in de bijdragen van Sebastiaan de Wilde en Caroline Rodenburg. Sebastiaan de Wilde gaat dieper in op de milieutechnische mogelijkheden en beperkingen van verdichting rond stations, Caroline Rodenburg vraagt zich af of werknemers op een goed bereikbare locatie als de Zuidas in Amsterdam ook bereid zijn te betalen voor andere voorzieningen in de buurt van hun werk. Klamer, Gorter en Nijkamp nemen een goed bereikbaar winkelcentrum aan de rand van de stad onder de loep en onderzoeken de effecten ervan op het stadscentrum.

Het thema komt niet alleen op de hierna volgende pagina's aan de orde. In reactie op de stelling over vastgoed en mobiliteit blijkt dat onze lezers heel verschillend denken over de waarde van bereikbaarheid. Tijdens de studiemiddag op 17 september 2004 heeft een aantal VOGON-leden hun tanden nog eens in het vraagstuk gezet met lezenswaardige conclusies. Daarvan wordt op pagina 65 verslag gedaan. PropertyNLmagazine tenslotte publiceert een interview met Rudy Stroink (TCN Property Projects) en Friso de Zeeuw (Bouwfonds én Raad voor Verkeer en Waterstaat) over de wenselijkheid om ontwikkelaars te laten meebetalen aan een betere bereikbaarheid. Hoogleraar mobiliteitsethiek Francine Houben toont in het magazine voorts hoe Nederland er vanaf de snelweg zou moeten en zou kunnen uitzien.

Wat kost een beetje bereikbaarheid?

Dat bereikbaarheid belangrijk is voor ondernemers is voor velen een feit. Maar hoe belangrijk is bereikbaarheid precies? Dit artikel beschrijft een huurprijsmodel waarmee de invloed van bereikbaarheid op de huurprijs van kantoren kan worden gekwantificeerd. De analyse bevestigt allereerst de invloed van bereikbaarheid op de huurprijs en toont verder aan dat het complexe begrip bereikbaarheid zich op verschillende wijzen manifesteert in de huurprijs. De meest belangrijke locatiespecifieke factoren blijken de bereikbaarheid via internationale luchthavens en de bereikbaarheid over de weg te zijn.

door Michiel de Bok en Co Poulus

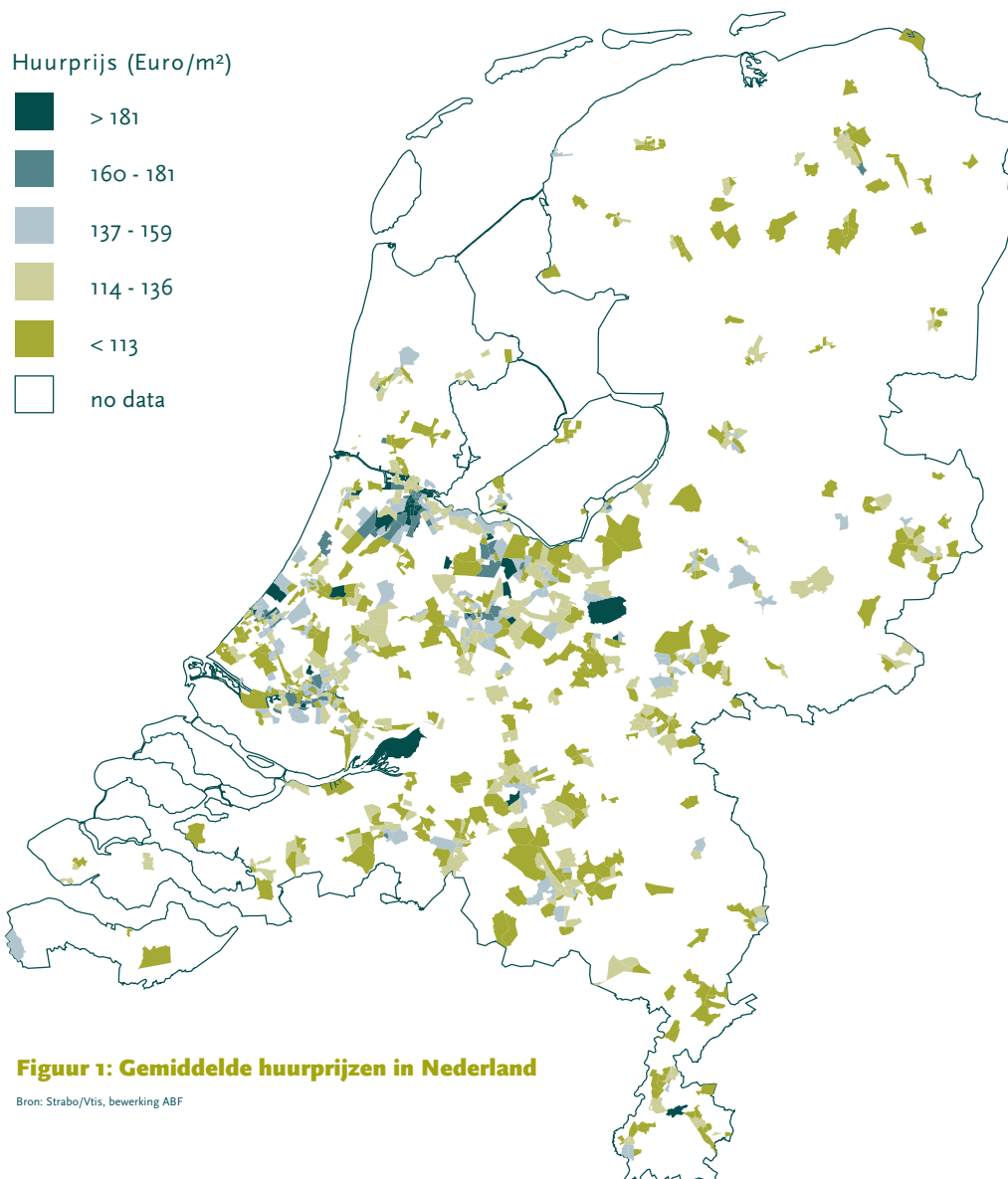
Voor het vestigingsklimaat van bedrijven wordt bereikbaarheid over het algemeen beschouwd als een van de belangrijkste invloedsfactoren. Zo concludeert Louw (1996) in zijn proefschrift dat de bereikbaarheid van kantoorlocaties veruit het belangrijkste selectiecriteria is voor bedrijven die op zoek zijn naar een vestigingslocatie. Behalve bereikbaarheid en andere locatiespecifieke factoren spelen gebouwspecifieke factoren natuurlijk ook een belangrijke rol bij de keuze van een vestigingslocatie. In dit onderzoek is echter geprobeerd de huurprijs die ondernemers bereid zijn te betalen, te verklaren aan de hand van locatiespecifieke factoren, en dan met name bereikbaarheid. Een vergelijkbare aanpak is eerder uitgevoerd door Bruinsma et. al. (1993) in een casestudie naar de opening van de Ringweg Amsterdam. Bereikbaarheid was in het betreffende onderzoek gekwantificeerd als de afstand tot fysieke infrastructuur. Dit onderzoek probeert een dergelijke analyse uit te breiden door allereerst rekening te houden met meerdere typen bereikbaarheidsmaten en voorts gebruik te maken van een landsdekkend onderzoeksbestand.

De relatie tussen huurprijs en de omgeving

De relatie tussen de bereikbaarheid van locaties en de huurprijzen van kantoren is al eens eerder besproken in het kwartaalbericht van ABF Research (de Bok et.al., 2001). In die analyse was gebruik gemaakt van vier verschillende bereikbaarheidsmaten:

- internationale bereikbaarheid via luchthavens
- internationale bereikbaarheid via de HSL
- nationale bereikbaarheid via de auto
- nationale bereikbaarheid per openbaar vervoer.

Er werd echter geen rekening gehouden met andere locatiespecifieke factoren. De NEPROM en DTZ Zadelhoff geven in de aanbodmonitor kantoren (NEPROM/DTZ Zadelhoff, 2002) al aan dat naast bereikbaarheid ook andere locatiespecifieke factoren van invloed zijn op de huurprijs van kantoren, zoals parkeervoorzieningen, bouwjaar, het type werkmilieu of het stadsdeel. Daarom is de analyse die beschreven is in dit artikel, uitgebreid met een set verklarende variabelen die de overige locatiespecifieke kenmerken beschrijven. Om de relatie tussen huurprijs en deze locatiespecifieke kenmerken te kwantificeren is een lineair regressiemodel geschat.



Figuur 1: Gemiddelde huurprijzen in Nederland

Bron: Strabo/Vtis, bewerking ABF

De huurprijs van kantoren

De huurprijswaarnemingen zijn afkomstig uit het VastView-bestand waarin mutaties in de commerciële vastgoedmarkt (waaronder kantoren) zijn opgenomen. Voor ieder jaar zijn de waarnemingen binnen een postcodegebied omgerekend tot een gemiddelde huurprijs (gewogen naar het vloeroppervlak van de waarneming). De waarnemingen zijn in zoverre niet landsdekkend dat alleen daar waar transacties hebben plaatsgevonden een huurprijs kon worden berekend. Om zoveel mogelijk waarnemingen in de analyse mee te nemen, zijn de waarnemingen in de periode van 1990 tot en met 2002 omgerekend tot

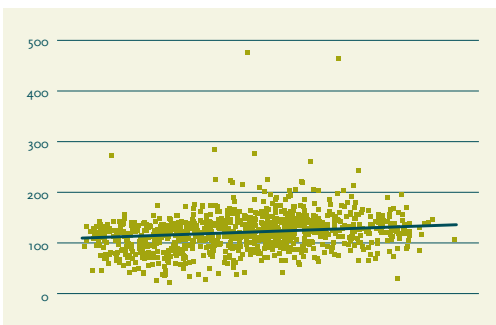
één gemiddelde huurprijs. Hierbij is gecorrigeerd voor inflatie-invloeden door het landelijk gemiddelde in een bepaald jaar om te rekenen naar het landelijk gemiddelde van 2002. Deze bewerking heeft uiteindelijk geresulteerd in 1008 postcodegebieden waar minimaal 1 kantoorlocatie is waargenomen in de gehele periode. Figuur 1 toont voor deze postcodegebieden de berekende gemiddelde huurprijs van kantoren.

Bereikbaarheid gespecificeerd

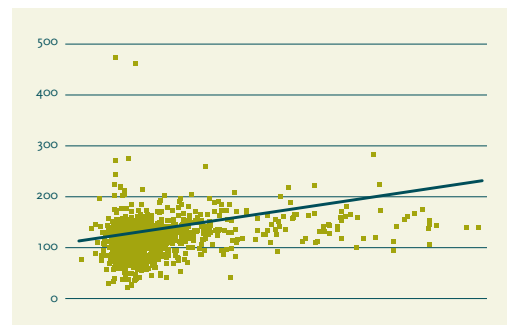
Bereikbaarheid is niet eenduidig te definiëren. Geurs en Ritsema van Eck (2001) geven in een recent overzicht een uitgebreide beschrijving van de veelheid aan definities voor bereikbaarheidsmaten en waarvoor deze gebruikt kunnen worden. Het spreekt voor zich dat een echtpaar op leeftijd andere eisen stelt aan bereikbaarheid bij het zoeken van een woning dan een ict-ondernemer die zoekt naar een vestigingslocatie en die voor zijn bedrijfsuitvoering erg afhankelijk is van de 'face-to-face' contacten met klanten of leveranciers. Om rekening te houden met de vele gezichten van bereikbaarheid is in deze analyse gebruik gemaakt van een set met vele bereikbaarheidsmaten waarvan verondersteld kan worden dat deze iets beschrijven wat belangrijk is voor ondernemers. Allereerst is een onderscheid gemaakt tussen bereikbaarheid op een nationale schaal en bereikbaarheid op een internationale schaal.

De nationale bereikbaarheid is gekwantificeerd met een dertigtal contourmaten. Een contourmaat beschrijft het aantal mogelijke herkomsten of bestemmingen bereikbaar binnen een bepaalde tijdsgrens met een bepaalde modaliteit; bijvoorbeeld het aantal banen in de commerciële dienstverlening bereikbaar over de weg binnen 15 minuten. Een dergelijke bereikbaarheidsmaat kan worden gebruikt als schatter voor de bereikbaarheid van potentiële klanten of toeleveranciers. De set bereikbaarheidsvariabelen bleken onderling echter sterk gecorreleerd. Om toch alle informatie mee te nemen die in de bereikbaarheidsvariabelen verborgen zit, is een factoranalyse uitgevoerd waarmee deze bereikbaarheidsvariabelen zijn teruggebracht tot een tweetal ongecorrleerde bereikbaarheidsfactoren. Deze bereikbaarheidsfactoren kunnen worden geïnterpreteerd als een bereikbaarheid per trein en een bereikbaarheid per auto. Figuur 2 en 3 tonen het spreidingsdiagram van deze twee nationale bereikbaarheidsmaten en de huurprijzen voor alle waarnemingen in de dataset. Naast deze twee samengestelde bereikbaarheidsmaten is ook de afstand tot een intercitystation toegevoegd aan de set verklarende variabelen.

Figuur 2 en 3: spreidingsdiagrammen bereikbaarheid en huurprijs



Bereikbaarheid per auto

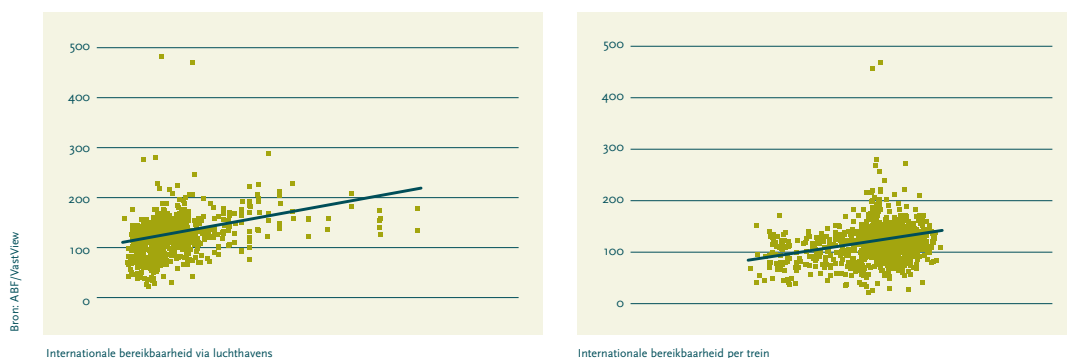


Bereikbaarheid per openbaar vervoer

Bron: ABF/VastView

De internationale bereikbaarheid is gekwantificeerd met behulp van een shimbel-index. Dit type bereikbaarheidsmaat is gebaseerd op het klassieke zwaartekrachtmodel: de bereikbaarheid van een locatie is afhankelijk van de massa van een mogelijke bestemming en de reistijd tot die bestemming (ook wel: massa/reistijd). De internationale bereikbaarheid per trein is gekwantificeerd met behulp van de reistijd tot een aantal West-Europese metropolen met als massagrootheid het inwonertal van deze metropolen. Bij de internationale bereikbaarheid via luchthavens is de reistijd tot Schiphol en een aantal grote luchthavens in de Benelux en Noordwest-Duitsland bepaald en is als massagrootheid het aantal jaarlijkse reizigers gebruikt. Figuur 4 en 5 tonen het spreidingsdiagram van deze twee internationale bereikbaarheidsmaten en de huurprijzen voor alle waarnemingen in de dataset.

Figuur 4 en 5: spreidingsdiagrammen internationale bereikbaarheid en huurprijs



Overige locatiespecifieke factoren

Om meer aspecten van de omgeving in de analyse mee te nemen, is onder meer gebruik gemaakt van de woonmilieudatabase 2002 (DGVH, RPD en SCP). Allereerst is de bouwperiode van een vastgoedobject van belang: uit opgaaft van de NEPROM en DTZ Zadelhoff (2002) blijkt dat vooroorlogse panden zich kenmerken door een hogere huurprijs dan naoorlogse panden. Gegevens met betrekking tot de ouderdom van de kantoren zijn echter niet in het huurprijsbestand zelf opgenomen. Daarom is de bouwperiode van woningen in het postcodegebied gebruikt om een indicatie te krijgen van de bouwperiode van alle vastgoedobject in het postcodegebied. De verschillende bouwjaarklassen zijn samengevat in tabel 1. Daarnaast is ook het type werkmilieu toegevoegd als locatiekenmerk. Het werkmilieu is afgeleid uit een gedetailleerde locatietypologie uit de woonmilieudatabase. Deze indeling is teruggebracht naar 5 werkmilieu-categorieën, zoals beschreven in tabel 1. Alle genoemde categorieën zijn als dummy-variabelen aan het huurprijsmodel toegevoegd.

Tabel 1: Bouwjaarklassen en werkmilieus Bron: DGVH, RPD en SCP, bewerking ABF

Kenmerk:	Bouwjaarklasse	Werkmilieu
Categorieën:	voooroorlogs 19e eeuw	Centrum stedelijk
	voooroorlogs 20e eeuw	Stedelijk werken
	voooroorlogs gemengd	Stedelijk gemengd
	vroeg na-oorlogs (1945-1970)	Stedelijk wonen
	laat na-oorlogs (1971-1990)	Buiten stedelijk
	na-oorlogs gemengd	-
	recent (na 1970)	-
	nieuwbouw (na 1990)	-

Gegevens over de parkeergelegenheid op locaties waren in dit onderzoek niet direct voorhanden. Teneinde toch grip te krijgen op deze factor is parkeerdruk als verklarende variabele gebruikt. De parkeerdruk is afgeleid van de hemelsbrede afstand vanaf het centrum van een postcodegebied naar de dichtstbijzijnde parkeergarage en het dagtarief in deze parkeergarage.

Resultaten van de regressieanalyse

Tabel 2 toont de schattingsresultaten voor het huurprijsmodel waarin alleen significante variabelen zijn opgenomen. Het geschatte model verklaart 22% van de variantie in huurprijs (gecorrigeerde R^2). Om het belang van de afzonderlijke variabelen onderling te vergelijken, kan de gestandaardiseerde β -coëfficiënt gebruikt worden. Hoewel het gehele model een bescheiden verklarende waarde heeft, laten de schattingsresultaten zien dat bereikbaarheid in de totstandkoming van de huurprijs veruit de belangrijkste locatiespecifieke factor is. Daarnaast valt op dat bereikbaarheid zich op verschillende manieren manifesteert. De internationale bereikbaarheid via luchthavens en de bereikbaarheid via de weg zijn de twee belangrijkste variabelen in het huurprijsmodel. Daarnaast blijken locaties op kleinere afstand van een intercystation ook gekenmerkt te worden door een hogere huurprijs.

De β -coëfficiënten in tabel 2 drukken uit met hoeveel euro de huurprijs verandert als één van de variabelen één eenheid toeneemt. De eenheid van de bereikbaarheidsvariabelen is over het algemeen vrij abstract, op de afstand tot een intercystation na. Dit maakt de interpretatie van effecten van bereikbaarheidsverandering op de huurprijs lastig. Laten we echter als voorbeeld een situatie nemen van twee identieke kantoren: één kantoor op een kwartier reistijd van Schiphol en één kantoor op een reistijd van 1 uur. De shimbel-index van de 34 miljoen jaarlijkse passagiers van Schiphol van het kantoor op 1 kwartier is het viervoud van die voor het kantoor op 1 uur: 34/15 in plaats van 34/60. Als dit bereikbaarheidsverschil wordt vermenigvuldigd met de β -coëfficiënt van de internationale bereikbaarheid via luchthavens (10,217) dan is een reistijd naar Schiphol van 1 kwartier in plaats van 1 uur, equivalent aan een kantoorhuur die € 17,40 per m² hoger ligt. Uit de β -coëfficiënt van de afstand tot een intercystation blijkt dat de huurprijs van een kantoor met € 1 per m² afneemt met iedere 1000 meter die het kantoor verder af ligt van een intercystation.

Behalve bereikbaarheid is het type werkmilieu ook van invloed op de huurprijzen. Een kantoor in een gemengd werkmilieu blijkt, evenals centraal-stedelijke locaties, een hogere huurprijs te hebben dan een kantoor in het referentiemilieu (niet-stedelijk): € 8,89 resp.

€ 7,75 per m². De andere werkmilieus bleken niet significant te verschillen van de huurprijs van het referentiemilieu. Behalve het werkmilieu blijkt ook de bouwperiode van verklarende waarde voor de huurprijs: panden in vooroorlogse wijken blijken inderdaad een huurprijs te hebben die € 12,10 per m² hoger ligt dan de andere bouwperiodes. De eerder genoemde aanbodmonitor kantoren bevestigt de hogere huurprijs van kantoren uit deze bouwperiode. Tenslotte blijkt parkeerdruk ook van significante invloed op de huurprijs.

Tabel 2: Schattingsresultaten huurprijsmodel

	coeff. β	(gestand.) coeff. β	t-waarde	significantie
Constance	100,493		32,772	0,000
internationale bbh. via luchthavens	10,217	0,191	5,460	0,000
bereikbaarheid per auto	6,078	0,176	5,237	0,000
afstand tot IC station	-0,0009	-0,123	-4,044	0,000
stedelijk gemengd werkmilieu	8,894	0,111	3,702	0,000
bouwperiode VO 20e eeuw	12,122	0,085	2,932	0,003
bereikbaarheid per trein	1,965	0,085	2,331	0,020
parkeerdruk	0,323	0,085	2,312	0,021
centrum stedelijk werkmilieu	7,754	0,072	2,238	0,025

Discussie

Het gepresenteerde onderzoek bevestigt de invloed van bereikbaarheid op de totstandkoming van huurprijzen. Het ontwikkelde model kan antwoord geven op de vraag in hoeverre een verbeterde bereikbaarheid tot uitdrukking kan komen in de huurprijs. In de praktijk zou een dergelijk model gebruikt kunnen worden bij onderzoek dat zich richt op de mogelijkheden voor financiering van infrastructurele projecten. De beschreven aanpak biedt namelijk mogelijkheden om een prijskaartje te hangen aan eventuele reistijdwinsten die het gevolg zijn van infrastructurele investeringen. Met betrekking tot reistijdverbetering laat de analyse bijvoorbeeld zien dat een kantoor op 15 minuten van Schiphol een huurprijs heeft die € 17,40 per m² hoger ligt dan een identiek kantoor op 60 minuten van Schiphol. Bij de resultaten moet natuurlijk wel worden opgemerkt dat deze strikt genomen alleen geldig zijn in de waarnemingsperiode. Bij ingrijpende wijzigingen in het transportsysteem is enige terughoudendheid in het toepassen van de gepresenteerde resultaten vereist.

De gevolgde hedonistische aanpak is sterk aanbodgericht: het huurprijsmodel geeft slechts een indicatie van de huurprijs waarbij verondersteld wordt dat iedere ondernemer bereikbaarheid op dezelfde manier waardeert. Of dit ook werkelijk zo is, moet natuurlijk nog worden gezien. Een interessante onderzoeksvraag zou dan ook kunnen zijn: wie zijn eigenlijk bereid tot het betalen van een hogere huurprijs in ruil voor een betere bereikbaarheid? Om dit te kunnen beantwoorden, moet een aanpak worden toegepast die meer inzicht geeft in de vraagzijde van de kantoormarkt. Mogelijk dat gedragsmodellen, zoals discrete keuzemodellen, inzicht kunnen geven in verschillen tussen de locatievoorkeur van verschillende typen bedrijven.

Over de auteurs Michiel de Bok is als onderzoeker werkzaam bij ABF Research en is voorts verbonden als promovendus aan de afdeling Transportation and Planning van de Technische Universiteit Delft. Co Poulus is algemeen directeur van ABF Research.

Literatuur

- Bruinsma (1993). Economische uitstraling opening Ringweg Amsterdam: effecten op de kantorenmarkt en bedrijfsverplaatsingen. Amsterdam: Vrije Universiteit.
- de Bok, M., S. Borsboom en H. Gordijn (2001). Effecten van bereikbaarheid op de huurprijzen van kantoren. In: Kwartaalbericht ABF Research 04/2001, pp. 17-19. (www.abfresearch.nl)
- Geurs, K.T. en J.R. Ritsema van Eck (2001). Accessibility measures: review and applications, Bilthoven: Rijksinstituut voor Volksgezondheid en Milieu.
- Louw (1996). Kantoorgebouw en vestigingsplaats: een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties. Delft: Onderzoeksinstituut OTB.
- NEPROM / DTZ Zadelhoff (2002). Aanbodmonitor kantoren 2002. Voorburg: NEPROM/DTZ Zadelhoff.

De bereikbaarheidsbonus

Gevraagd naar de belangrijkste vestigingsfactoren geven bedrijven doorgaans 'bereikbaarheid' en 'infrastructuur' als antwoord. Ook spelen deze factoren desgevraagd een grote rol bij de afweging van bedrijven om te verhuizen. Reden genoeg om eens te kijken of het gewicht dat bedrijven (en ook overheden) geven aan het aspect bereikbaarheid ook doorklinkt in de vastgoedwaarde van locaties. Uit een korte studie van Sinfore blijkt dat maar in zeer beperkte mate het geval.

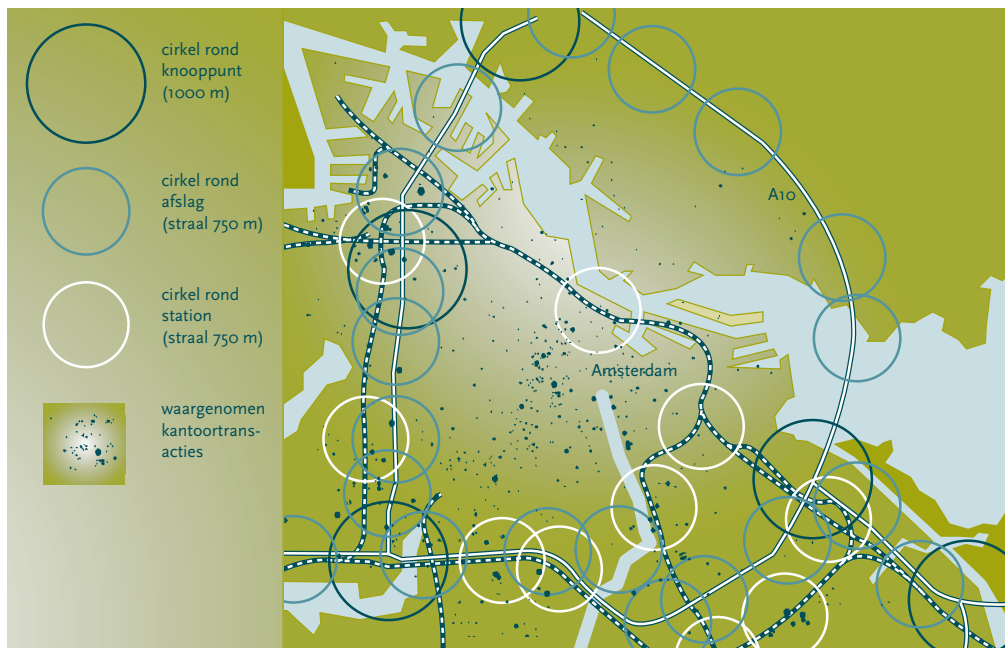
door Michiel Pellenbarg

We hebben een eenvoudige analyse uitgevoerd: van een dataset van vastgoedtransacties (gebruikers en beleggingen) en vastgoedaanbod is nagegaan hoe het bereikbaarheidsprofiel is van de locaties waar de individuele objecten zich bevinden. Zo kan worden afgeleid of er - binnen regio's - een waardeverschil is tussen de beter en minder goed ontsloten locaties.

Bereikbaarheid

Bereikbaarheid is in de analyse benaderd vanuit de nabijheid van infrastructuur: afslagen van snelwegen en NS-stations. De analyse behelst daarmee een eerste verkenning: voor een uitgewerkt beeld van de invloed van bereikbaarheid op vastgoedwaarde zou een uitgebreide studie per locatie moeten worden gemaakt. Immers, de aanwezigheid van een afslag op een bepaalde afstand betekent niet in alle gevallen dat een locatie ook goed bereikbaar is. Dat is in praktijk afhankelijk van de lokale situatie (onderliggend wegennet). Daarnaast is er altijd de spanning tussen de aanwezigheid van 'infrastructuur' en de daadwerkelijke 'bereikbaarheid'. In veel onderzoeken naar vestigingsfactoren wordt hierin nauwelijks onderscheid gemaakt, terwijl dagelijkse files sommige snelweglocaties toch behoorlijk 'onbereikbaar' maken. Tegelijk moeten we dan erkennen dat - op die manier bezien - de slechtst bereikbare locaties (zoals omgeving Schiphol/Zuidas) in de kantoren-hausse eind jaren '90 toch de grootste aantrekkingskracht op bedrijven hadden. Een simpele nabijheidsanalyse van infrastructurele knopen lijkt dus in eerste instantie een goede optie.

De bereikbaarheid hebben we als volgt 'gedefinieerd': is er binnen 750 meter van het kantoorpand een afslag van het rijkswegennet of een NS-treinstation? Beide (afslagen/stations) zijn vervolgens in de analyse onderverdeeld naar rangorde. Bij afslagen van snelwegen is gekeken of er al dan niet sprake is van een knooppunt van snelwegen (voor de knooppunten is overigens een straal van 1000m gehanteerd, vanwege het ruimtebeslag van het verkeersplein). Bij de stations is gekeken naar de situering van het station binnen de stad of kern waarin het is gelegen. Ter illustratie: onderstaande kaart geeft de indeling voor Amsterdam:



Kantorenmarkt

Voor informatie over de lokale kantorenmarkt binnen de 'cirkels' wordt in eerste instantie gebruikt gemaakt van de databases van Strabo BV uit Amsterdam: VTIS en BTIS. Deze databases bevatten een veelheid aan gegevens over circa 32.000 transacties (gebruikstransacties en beleggingen) in de periode 1985-2004. Om tot een goede dekking per gebiedstype te komen, wordt gekeken naar het totaal van transacties in de periode 1998 t/m 2003, ook ten opzichte van de voorgaande periode 1992 t/m 1997. Het actuele kantorenaanbod op de locaties wordt benaderd vanuit de aanbodmodule van www.PropertyNL.com: een download ultimo april 2004 (ruim 5300 objecten), welke is vergeleken met eenzelfde download van april 2003.

Tabel 1: Transacties en aanbod: parameters locaties-bereikbaarheidsprofiel

	Totaal	Snelwegen			Stations				
		Totaal	Totaal	Afslagen punten	Knoop- stations	Alle	Centraal	Stadsrand	Perifeer
Transacties VTIS+BTIS									
Aantal transacties	31.789	7.239	5.387	1.852	7.825	4.515	3.074	236	
Volume transacties	43.129.669	10.974.058	7.524.318	3.449.740	13.909.263	7.126.093	6.611.908	171.262	
Aandeel volume totaal	100	25	17	8	32	17	15	0,4	
Aanbod PropertyNL.com									
Aantal aangeboden objecten	5.320	1.202	896	306	1.276	741	489	46	
Volume van het aanbod	9.717.578	2.713.538	1.857.635	855.903	2.571.981	1.202.543	1.323.926	45.512	
Aandeel volume totaal	100	28	19	9	26	12	14	0,5	

Een kwart van de transacties vindt plaats op snelweglocaties en bijna eenderde op stationslocaties (tabel 1). Het huidige aanbod is in verhouding tot het transactievolume relatief iets groter op de snelweglocaties dan op stationslocaties, wat misschien geen nieuws is voor wie het laatste jaar naar het aantal 'Te huur'-borden langs de snelweg heeft gekeken.

Huurniveau en prijsontwikkeling

Tabel 2 geeft het gemiddelde huurniveau op de verschillende type locaties voor de periode 1998-2003. Zowel snelweglocaties als stationslocaties laten een huurniveau zien dat boven het gemiddelde ligt. De mate waarin is echter zeer beperkt: waar het gemiddelde lag op 139, scoren snelweglocaties en stationslocaties respectievelijk 142 en 146. Als we dat vergelijken met het verschil tussen regio's, lijkt de verklarende waarde van het bereikbaarheidsprofiel nauwelijks van belang. De regionale ligging (wel/niet in een stad, wel/niet in de Randstad) is vele malen meer van invloed op het prijsniveau dan de eventuele situering bij infrastructurele voorzieningen.

Tabel 2: Gemiddeld huurniveau 1998-2002

	Totaal	Snelwegen			Stations			
		Totaal	Afslagen	Knooppunten	Alle stations	Centraal	Stadsrand	Perifeer
Nederland	139	142	136	156	145	134	156	96
Steden	143	146	140	159	148	137	159	101
Overig: regio's	115	119	121	113	116	115	123	95
Noordvleugel	157	162	157	170	165	155	169	103
Zuidvleugel	135	135	129	153	141	138	143	92
Intermediair	118	117	116	120	125	127	123	102
Periferie	108	107	107	109	115	111	131	77

Bij de snelwegen valt op dat knooppunten van snelwegen (bijvoorbeeld de aansluiting van de A1, A2 en A9 op de ring van Amsterdam) een hoger huurniveau laten zien, in tegenstelling tot 'gewone' afslagen. Dit effect is met name in de Randstad (Noordvleugel en Zuidvleugel) aanwezig; daarbuiten lijkt dit onderscheid voor het huurniveau indifferent. Het betreft ook vooral de stedelijke gebieden waar de knooppunten goed scoren.

Bij de stations zien we een scherper onderscheid: de stations aan de randen van de steden scoren aanmerkelijk hogere huurniveaus dan de centrale stations (bijvoorbeeld: Amsterdam RAI, Bijlmer). De omgeving van de centrale stations scoort in veel gevallen zelfs lager dan het gemiddelde van de regionale markt. Het effect van marginale autobereikbaarheid en vooral ook de schaarste van parkeermogelijkheid klinkt hierin wellicht door. Een andere reden zou kunnen worden gevonden in het feit dat zich rondom veel centrale stations een verouderde voorraad kantoren bevindt. Als we echter kijken naar alleen de nieuw gerealiseerde objecten, blijven de stations aan de stadsranden een hoger huurniveau realiseren dan bij de centrale stations. Alleen in de Noordvleugel van de Randstad en de 'intermediaire zone'¹ scoren stationslocaties in de sommige stedelijke centra hoger dan aan de randen (Amsterdam, Amersfoort, Eindhoven, Breda). Sleutelproject-locaties als de centrale stations van Rotterdam, Den Haag en Utrecht scoren

¹ De 'intermediaire zone' betreft de ring rondom de Randstad: globaal Zwolle, Apeldoorn, Arnhem/Nijmegen, Brabantse stedenrij.

ook met de nieuwbouwprojecten nog onder de huurniveaus van de stadsrandlocaties.

Tabel 3: Gemiddeld huurniveau objecten 1998-2003

	Totaal	Snelwegen			Stations			
		Totaal	Afslagen	Knoop- punten	Alle stations	Centraal	Stads- rand	Perifeer
Nederland	161	166	163	171	170	158	177	111
Steden	166	171	169	173	172	160	179	91
Overig: regio's	133	132	134	123	137	127	149	112
Noordvleugel	182	184	189	179	188	199	187	91
Zuidvleugel	153	152	143	170	164	156	173	106
Intermediair	135	126	126	124	143	148	128	115
Periferie	128	126	126	124	137	128	145	

De perifere stations laten in alle gevallen een lage huur zien: zelfs voor buitenstedelijke gebieden nog aan de lage kant. Waarschijnlijk is voor kantoren buiten het stedelijk gebied ligging ofwel bij weginfrastructuur ofwel in gebouwde omgeving belangrijker dan de aanwezigheid van een (vaak laag bediend) regionaal station.

Een zelfde patroon als bij de huurniveaus laat zich zien wanneer we kijken naar de toename van de gemiddelde huurprijzen (tabel 4). Vooral de knooppuntlocaties en de stadsrandlocaties laten een bovengemiddelde huurstijging zien. In dit geval is het regionaal effect echter minder sterk. Ook buiten de Randstad (en in het algemeen buiten de steden) stijgen de huren op de knooppuntlocaties en bij stadsrandstations wat sneller dan gemiddeld:

Tabel 4: Stijging gemiddeld huurniveau 1992-1997 en 1998-2003 (index)

	Totaal	Snelwegen			Stations			
		Totaal	Afslagen	Knoop- punten	Alle stations	Centraal	Stads- rand	Perifeer
Nederland	128	127	125	130	127	117	137	126
Steden	129	129	127	131	126	117	135	164
Overig: regio's	125	120	119	144	126	121	138	120
Noordvleugel	135	132	128	138	133	119	142	126
Zuidvleugel	123	121	120	124	130	126	132	134
Intermediair	126	125	124	140	126	124	137	120

Voor beleggers interessant is het regionale en lokale verschil in gerealiseerde bruto aanvangsrendementen. Hieruit kan het vertrouwen worden afgelezen dat beleggers hebben in investeringen op de verschillende locatietypes (lagere risico-inschatting = lagere aanvangsrendement). Tabel 5 laat zien dat ook de rendementen vooral variëren tussen landsdelen, en minder tussen de type locaties. De gemiddeld gerealiseerde rendementen liggen hoger op afslagen dan op knooppunten en hoger op centrale stationslocaties dan op stadsrandlocaties. Beleggers lijken deze locatietypes dus ook te prefereren. Maar ook hier geldt dat de regionale ligging veel meer invloed heeft dat de infrastructuur: het verschil tussen ligging binnen en buiten het stedelijk gebied is vooral erg fors.

Tabel 5: Gemiddeld aanvangsrendement 1998-2003

	Totaal	Snelwegen			Stations			
		Totaal	Afslagen	Knooppunten	Alle stations	Centraal	Stadsrand	Perifeer
Nederland	7,9%	7,8%	8,0%	7,6%	7,7%	7,9%	7,6%	8,5%
Steden	7,8%	7,8%	7,9%	7,6%	7,6%	7,8%	7,5%	9,3%
Overig: regio's	8,4%	8,4%	8,5%	7,8%	8,3%	8,8%	7,9%	8,4%
Noordvleugel	7,6%	7,6%	7,5%	7,6%	7,5%	7,9%	7,4%	8,2%
Zuidvleugel	8,0%	8,1%	8,3%	7,1%	7,5%	7,0%	7,8%	8,9%
Intermediair	8,3%	8,2%	8,3%	7,7%	8,3%	8,4%	7,8%	8,2%
Periferie	8,5%	8,7%	8,8%	8,6%	8,1%	8,2%	7,8%	11,1%

Aanbod: niveau en prijsontwikkeling

Het aanbodvolume² is in Nederland het afgelopen jaar met een kwart toegenomen. Opvallend is dat zowel de snelweglocaties als de stationslocaties een lagere groei van het aanbodvolume laten zien dan het totaal van de regionale markten (tabel 6). Het regionaal effect is hierbij juist erg klein: in alle regio's groei het aanbod ongeveer even hard, maar binnen regio's op de beter ontsloten locaties neemt het aanbodvolume juist minder snel toe. Waar het belang van infrastructurele voorzieningen voor het prijsniveau niet erg groot bleek, lijkt het voor de verhuurbaarheid (in een slechte marktsituatie) wel degelijk een verschil te maken. Dit is zeker opmerkelijk als we terugkijken naar de aanvangsrendementen: beleggers schatten immers het risico niet wezenlijk anders in.

Tabel 6: Toename aanbodvolume 2003-2004 (index)

Totaal	Snelwegen			Stations			
	Totaal	Afslagen	Knooppunten	Alle stations	Centraal	Stadsrand	Perifeer
Nederland	125	116	110	133	110	107	113
Steden	125	118	112	132	101	97	104
Overig: regio's	123	106	98	147	192	172	304
Noordvleugel	126	111	102	126	102	94	106
Zuidvleugel	120	115	108	137	119	113	128
Intermediair	128	129	123	175	110	109	113
Periferie	125	122	117	146	126	123	128

Als we kijken naar de snelwegen zien we dat bij knooppunten echter nog wel een forse toename van het aanbod is geweest. Waarschijnlijk is dit verklaarbaar doordat er juist bij knooppunten relatief veel nieuwbouw is gereedgekomen in de periode dat de vraag opeens een duikvlucht nam. Bij de stations zien we een duidelijk minder snel groeiend aanbod dan gemiddeld. In de steden is het aanbodvolume tijdens het afgelopen rampjaar in de kantorenmarkt zelfs nauwelijks toegenomen. Wellicht kan de reden ook worden gevonden in het feit dat - naast de grote objecten die tijdens de neergaande economie toch nog uit de ontwikkel-pijplijn zijn gekomen - de verouderde kantorenvoorraad verspreid over de stadswijken momenteel de meeste last van groeiende leegstand heeft.

² bron: downloads www.PropertyNL.com aanbodmodule, we bespreken hier het aanbod in het huursegment.

Als we kijken naar de ontwikkeling van de gevraagde huurprijzen zien we een opvallend beeld: de prijsontwikkeling op zowel snelweglocaties als stationslocaties ligt onder het gemiddelde (tabel 7). Het verschil is echter minimaal en wordt alleen buiten de Randstad veroorzaakt. Buiten de Randstad wordt gemiddeld over de gehele markt nog een lichte stijging van het gevraagde huurniveau gezien, waar in de Randstad het prijsniveau van het aanbod al fors daalt. Het lijkt erop dat de locaties buiten de Randstad die bij infrastructuur zijn gelegen meer meebewegen met de landelijke trend dan de overige locaties in de regio.

Tabel 7: Ontwikkeling gemiddelde huurprijs aanbod kantoren 2003-2004 (index)

Totaal	Snelwegen				Stations			
	Totaal	Afslagen	Knoop- punten	Stations	Alle Centraal	Stads- rand	Perifeer	
Nederland	97	96	95	98	92	86	95	98
Steden	97	96	94	97	92	85	96	100
Overig: regio's	99	99	99	100	109	102	120	97
Noordvleugel	91	96	93	99	90	78	94	118
Zuidvleugel	94	99	98	97	99	98	99	96
Intermediair	102	95	94	104	90	88	99	94
Periferie	103	99	98	102	101	101	98	105
Periferie	103	99	98	102	101	101	98	105

Resultaten

Wat is de conclusie wat betreft de kantorenmarkt op snelweg- en stationslocaties? Verwacht mocht worden dat de huurniveaus hoger liggen en de aanvangsrendementen lager. Dit blijkt maar in zeer beperkte mate het geval. Daarbij geldt deze marginale bonus ook alleen voor knooppunten van snelwegen en voor stations aan de rand van de stad. Op deze locaties blijft het prijsniveau van het huidige aanbod ook meer op peil, hoewel het aanbodvolume hier juist sterker is gestegen (waarschijnlijk vooral door nieuwe objecten die nog in de 'pijplijn' zaten).

De locaties bij 'gewone' afslagen (dus niet knooppunten) en bij de centraal gelegen stations scoren zelfs iets onder het marktgemiddelde. Resultaat van de verkenning is dan ook vooral het feit dat vastgoedwaarde in praktijk op regionaal niveau redelijk indifferent is ten aanzien van de aanwezigheid van snelweg- of spoorinfrastructuur in het algemeen. De regionale ligging (wel/niet Randstad, ligging binnen het regionaal stedelijk netwerk) is vele malen meer bepalend voor de vastgoedwaarde dan de lokaal beschikbare infrastructuur.

In deze analyse zijn de effecten op regionaal niveau tussen locaties gemeten. De grote verschillen in vastgoedwaarde tussen locaties binnen een regio - die er natuurlijk wel degelijk zijn - blijken maar in beperkte mate te kunnen worden verklaard vanuit het bereikbaarheidsprofiel. De vraag blijft natuurlijk welke kwaliteiten / inrichtingsaspecten dan wel bepalend zijn. Gelukkig maar.

Over de auteur: Michiel Pellenbarg is werkzaam bij Sinfore in Rotterdam.

Dok(ken) voor de Zuidas?

De aantrekkingskracht van een meervoudig ingericht gebied komt mede voort uit het optreden van synergie-effecten. Echter, de hoge ontwikkelingskosten maken realisatie vaak niet eenvoudig. Deze kosten kunnen deels worden terugverdiend doordat marktpartijen (hoge) grondprijzen willen betalen. Onderstaande analyse gaat in op de betalingsbereidheid van werknemers aan de Amsterdamse Zuidas voor de aanwezigheid van (winkel)voorzieningen nabij hun werk. De resultaten laten zien dat ze wel bereid zijn te betalen, maar dat het bedrag sterk verschilt per type werknemer.

door *Caroline Rodenburg*

Meervoudig ruimtegebruik staat hoog op de maatschappelijke agenda. Dit komt mede door de groeiende aandacht voor ruimtelijke kwaliteit, maar vooral door het bewustwordingsproces dat er grenzen aan de ruimte in Nederland zijn. Het huidige beleid is gericht op het mengen van functies, met een gelijktijdige verbetering in ruimtelijke kwaliteit.

Een voorbeeld van een meervoudig in te richten gebied is de Zuidas in Amsterdam. Dat een dergelijk gebied aantrekkelijk wordt gevonden als vestigingslocatie komt mede door het optreden van synergie-effecten. Deze kunnen ontstaan doordat meerdere (elkaar aanvullende of zelfs versterkende) functies tegelijkertijd worden uitgeoefend. Echter, er mag dan een hoop te zeggen zijn voor meervoudig ruimtegebruik, de realisatie ervan is vaak niet eenvoudig. Daar liggen verschillende oorzaken aan ten grondslag. Een van de belangrijkste factoren is de financiering; een meervoudige ontwikkeling van een gebied kost veel geld. Doordat verschillende marktpartijen een dergelijke inrichting zeer aantrekkelijk vinden, kunnen de hiermee gepaard gaande kosten voor deels terugverdiend worden via hoge huren en dus hoge grondprijzen. De vraag is echter wie er uiteindelijk (het meeste) profijt van zal hebben.

Om op dergelijke vragen een antwoord te kunnen geven is het belangrijk de meningen en wensen van de verschillende betrokken partijen bij een meervoudig ingericht gebied te horen. In deze bijdrage worden de resultaten gepresenteerd van een enquête over de inrichting van de Zuidas die vorig jaar is gehouden onder werknemers van bedrijven aan de Zuidas¹. Met behulp van de werknemersenquête is meer inzicht verkregen in de keuzes die werknemers maken bij het gebruik van voorzieningen in de directe nabijheid van hun werklocatie. De kennis over hoe werknemers denken over de invulling van een meervoudig ingericht gebied en over de waarde die hieraan wordt toegekend kan worden benut bij de inrichting van stedelijke locaties in de toekomst.

Algemene kenmerken respondenten

De werknemersenquête is via een interne mailing door de afzonderlijke bedrijven aan de Zuidas naar 6587 werknemers gestuurd, waarvan er 1953 hebben geantwoord (32%). Als

¹ In deze bijdrage zullen alleen de onderzoeksresultaten gepresenteerd worden. Voor nadere informatie over de gemaakte keuzes en de methoden van onderzoek wordt verwezen naar Rodenburg, 2004a.

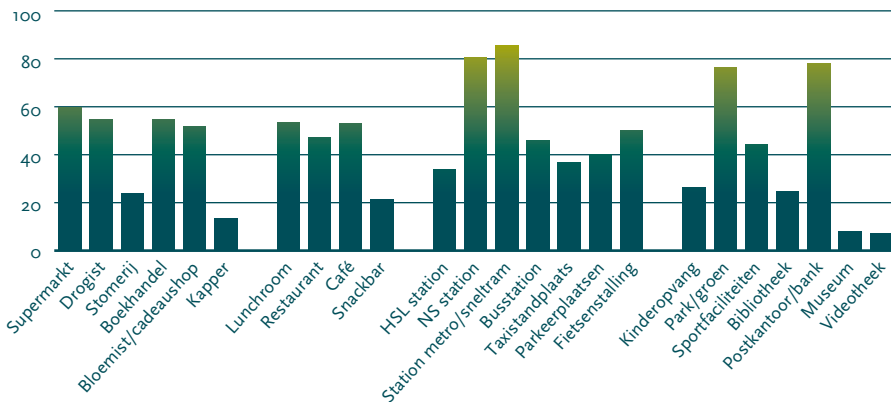
- we kijken naar de algemene kenmerken van de respondenten ontstaat het volgende beeld:
- 59% van de respondenten is man, 41% is vrouw; de gemiddelde leeftijd is 38 jaar.
 - Bijna 82% van de respondenten heeft HBO of universiteit als hoogst afgeronde opleiding; voor bijna 16% is dit Havo/VWO en voor 3% is dit LBO/Mavo.
 - 90% van de respondenten werkt 4 of meer dagen per week.
 - 30% van de respondenten heeft een netto persoonlijk inkomen tussen 2000 en 3000 per maand; voor 27% is dit hoger dan 3000 per maand.
 - 29% van de respondenten komt met de auto naar het werk, 38% met het openbaar vervoer en 30% met de fiets.
 - 38% van de respondenten woont samen met een partner en zonder kinderen, terwijl 34% samenwoont met een partner met kinderen.
 - Van alle respondenten die samenwonen met een partner heeft 51% een fulltime werkende partner.

Aanwezigheid voorzieningen

Om tot een goede inrichting van een gebied als de Zuidas te komen is het belangrijk meer te weten te komen over het belang dat werknemers hechten aan de aanwezigheid van bepaalde voorzieningen in de nabijheid van hun werklocatie. In de enquête werd onderscheid gemaakt in winkelvoorzieningen, restauratieve voorzieningen, infrastructurele voorzieningen en overige voorzieningen.

Figuur 1 laat zien hoeveel procent van de werknemers aangeeft de aanwezigheid van een bepaalde voorziening redelijk tot zeer belangrijk te vinden. Het eerste cluster betreft winkelvoorzieningen, het tweede horeca, het derde infrastructuur en het vierde overige voorzieningen.

Figuur 1: Percentage respondenten dat aangeeft de aanwezigheid van een bepaalde voorziening redelijk tot zeer belangrijk te vinden.



Uit de analyse blijkt dat de Zuidas een locatie is waar veel belang gehecht wordt aan de aanwezigheid van openbaar vervoer. De aanwezigheid van een NS-station en een station voor metro/sneltram wordt door respectievelijk 80 à 90% van de respondenten redelijk tot zeer belangrijk gevonden. Het is opvallend dat de waardering voor parkeerplaatsen en

fietsenstalling daar ver bij achter blijft. De aanwezigheid van een hogesnelheidstrein (HSL) wordt door slechts 34% van de werknemers (zeer) belangrijk gevonden. Uit onderzoek onder bedrijven aan de Zuidas is gebleken dat ongeveer 70% van hen verwacht dat de komst van de HSL een positieve invloed heeft op de verwachte lange-termijn winstgevendheid. Hetzelfde geldt voor positieve mutaties in auto-gerelateerde locatiefactoren. Bedrijven lijken hier (veel) meer waarde aan te hechten dan werknemers doen. In tegenstelling tot de werknemers lijkt bij bedrijven geen duidelijke voorkeur voor auto- of OV-gerelateerde locatiefactoren te zijn².

Opvallend is ook het belang dat werknemers hechten aan de aanwezigheid van stadsgroen in de nabijheid van de werklocatie. Dit zou pleiten voor (meer) aandacht voor de plaats van stadsgroen in de ontwikkeling van een meervoudig ingericht gebied.

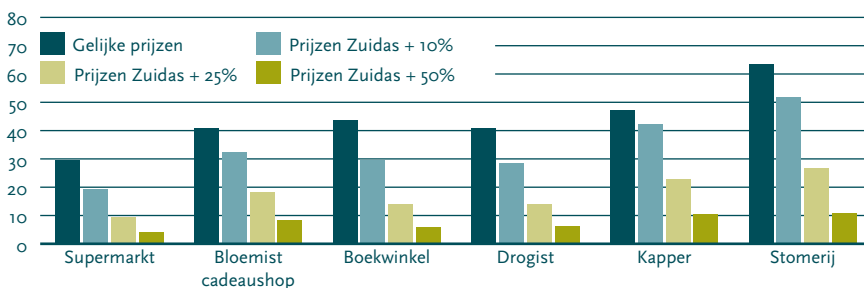
Door de bank genomen blijkt dat werknemers vooral gebruik maken van die voorzieningen die hetzij met werk te maken hebben (infrastructurele voorzieningen), hetzij zogenoemde 'gemakvoorzieningen': het snel even doen van een boodschap, of het nuttigen van iets te eten. Relatief weinig mensen lijken na hun werk in het Zuidasgebied aanwezig te blijven om gebruik te maken van voorzieningen die een grotere tijdsinvestering kosten, zoals sport, de bibliotheek of een museum.

Bestedingen

Om een meer gedetailleerd beeld te krijgen van hoe belangrijk de aanwezigheid van bepaalde winkelvoorzieningen gevonden wordt, is werknemers gevraagd naar hun bestedingen in bepaalde winkels bij verschillende prijsniveaus. Het ging daarbij om hun verwachte uitgaven in een winkel aan de Zuidas als percentage van hun totale bestedingen in dat type winkel (bijvoorbeeld supermarkten).

Uit de analyse blijkt dat werknemers gemiddeld 38,5% van hun totale uitgaven aan een specifiek winkeltype besteden in dat winkeltype aan de Zuidas. Dit percentage verschilt echter tussen de aangeboden winkelvoorzieningen. Voor supermarkten bijvoorbeeld geldt dat het gemiddelde percentage aankopen aan de Zuidas 29,3% is van de totale bestedingen in supermarkten, terwijl dit voor stomerijen 63,3% is. Dit geldt echter alleen als de prijzen aan de Zuidas gelijk zijn aan prijzen elders. Zodra de prijzen aan de Zuidas stijgen, bijvoorbeeld doordat winkelruimte daar relatief duurder is, neemt het percentage van hun uitgaven dat werknemers aan de Zuidas besteden af. Figuur 2 laat de gemiddelde bestedingen in bepaalde winkels aan de Zuidas zien bij verschillende prijsniveaus.

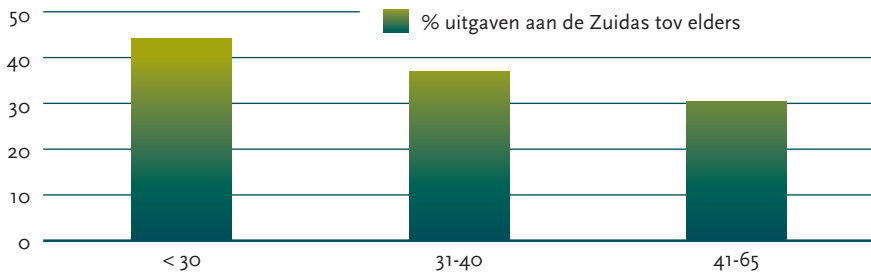
Figuur 2: Veranderingen in percentage uitgaven in het Zuidasgebied voor verschillende winkeltypes bij verschillende prijsniveaus



² De onderzoeksresultaten van het genoemde onderzoek onder bedrijven aan de Zuidas worden besproken in Rodenburg, 2004b. In een latere fase zal ook nog onderzoek plaatsvinden naar motieven van investeerders om te investeren in meervoudig ruimtegebruik. Uit het overkoepelende beeld wat dan ontstaat zal lering kunnen worden getrokken ten aanzien van de toekomstige ontwikkeling van locaties als de Zuidas.

Het is interessant te kijken of het uitgavenpatroon aan de Zuidas verschilt over verschillende groepen respondenten. Er blijkt een duidelijke relatie te bestaan tussen het percentage van hun totale uitgaven aan bepaalde winkelvoorzieningen dat werknemers besteden in winkels aan de Zuidas en hun leeftijd (zie figuur 3). Hoe jonger werknemers zijn, hoe hoger het percentage bestedingen in specifieke winkels aan de Zuidas. Deze bevinding lijkt een bevestiging van het huidig heersende idee dat met name jonge mensen het gemak van de aanwezigheid van (winkel)voorzieningen waarderen en daar dan ook gebruik van zullen maken. De relatie met inkomen is wat diffuser. De verwachte bestedingen zijn relatief hoog voor mensen met een inkomen tussen € 1000 en € 2000. Echter, deze mensen zijn wel relatief prijsgevoelig. Dat wil zeggen dat hun bestedingsaandeel snel daalt als prijzen aan de Zuidas stijgen. De hoogste inkomensgroep is minder prijsgevoelig.

Figuur 3: Leeftijd van werknemers versus percentage uitgaven aan winkelvoorzieningen aan de Zuidas

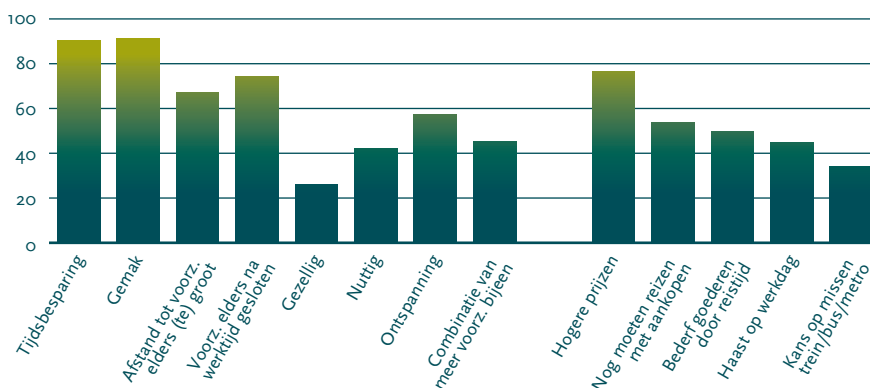


De mate waarin respondenten reageren op prijsveranderingen in het Zuidasgebied is berekend met behulp van elasticiteitsmaatstaven³. Zo blijkt de gemiddelde prijselasticiteit over alle respondenten -5,96 te zijn. Dit betekent dat een prijsstijging in winkels aan de Zuidas van 1% zal leiden tot een daling in de relatieve hoeveelheid aankopen door respondenten van bijna 6%. Dit kan worden verklaard door het feit dat gelijksoortige winkels buiten het Zuidasgebied goede substituten vormen voor die binnen het Zuidasgebied.

Redenen voor gebruik voorzieningen

Werknemers hebben in de enquête aangegeven dat tijdsbesparing en gemak de belangrijkste redenen zijn om gebruik te maken van de verschillende voorzieningen aan de Zuidas (zie linkerhelft figuur 4). Ongeveer 90% van de respondenten geeft aan deze redenen (zeer) belangrijk te vinden. Voor bijna de helft van de werknemers geldt het feit dat er een combinatie van meerdere voorzieningen aanwezig is als een (zeer) belangrijke reden om er gebruik van te maken. Dit geeft aan dat meervoudig ruimtegebruik meer gewaardeerd wordt als er een redelijk aandeel aan voorzieningen gerealiseerd wordt. Een belemmering om gebruik van voorzieningen te maken wordt gevormd door hogere prijzen. Deze worden door de meeste mensen gezien als de belangrijkste reden om géén gebruik van voorzieningen in het Zuidasgebied te maken (zie rechterhelft figuur 4).

³ Voor nadere informatie over de gebruikte maatstaven alsmede de genoemde waarde wordt verwezen naar Rodenburg, 2004a.

Figuur 4: Redenen om wel of geen gebruik van voorzieningen te maken

De kans op het missen van een aansluiting op het openbaar vervoer wordt door 34% als (zeer) belangrijke reden gezien om géén gebruik van de voorzieningen te maken. Als we echter alleen naar OV-gebruikers kijken, blijkt dit voor 57% een (zeer) belangrijke reden te zijn.

Betalingsbereidheid

Om een goed beeld te krijgen van de wensen van werknemers is het, naast het bestedingsaandeel aan de Zuidas, interessant te kijken naar de betalingsbereidheid van werknemers voor de aanwezigheid van zgn. niet-winkelvoorzieningen. Daarom is in de enquête de volgende vraag gesteld:

“Stel dat u om gebruik te mogen maken van de volgende drie voorzieningen (...) aan de Zuidas een “Zuidas werknemerspas” aan zou moeten schaffen. Daarbij is het daadwerkelijke gebruik van de genoemde voorzieningen aan de Zuidas even duur als de voorzieningen waar u buiten de Zuidas gebruik van maakt. Zou u € 25 per maand voor zo’n pas over hebben?”

Op basis van een dergelijke (hypothetische) vraag wordt inzicht verkregen in de waardering van werknemers voor de aanwezigheid van voorzieningen in de nabijheid van hun werklocatie. De in de vraag aangeboden voorzieningen waren afkomstig uit de groepen restauratieve voorzieningen, infrastructurele voorzieningen (uitgezonderd parkeerplaatsen) en overige voorzieningen.

De gemiddelde betalingsbereidheid van werknemers voor het gebruik van een specifieke bundel van drie voorzieningen blijkt € 6,88 per maand te zijn (d.w.z. gemiddeld € 2,30 per voorziening). Als we dit uitsplitsen over de verschillende voorzieningen blijkt dat de betalingsbereidheid het hoogst is voor kinderopvang (€ 8,90). Voor infrastructuurvoorzieningen is de betalingsbereidheid een stuk lager (zie tabel 1), maar ligt toch nog redelijk rond, tot zelfs iets boven, het gemiddelde. De betalingsbereidheid

voor o.a. een park en een bibliotheek is lager dan die voor infrastructuurvoorzieningen (respectievelijk € 0.80 en € 0.15).

Tabel 1: Betalingsbereidheid voor infrastructuurvoorzieningen

Infrastructuurvoorzieningen	Betalingsbereidheid (€)
Taxistandplaats	3,77
Fietsenstalling	3,05
Hogesnelheidstrein	3,03
Metrostation	2,35
Treinstation	2,09
Busstation	2,00

Bovenstaande bedragen geven aan wat werknemers bereid zijn te betalen voor de aanwezigheid van een bepaalde voorziening nabij het werk. Bij de meest meervoudige ontwikkeling van de Zuidas zouden er ongeveer 53.000 mensen werkzaam zijn (DRO, 2004). Bij dit aantal is de jaarlijkse bijdrage van werknemers aan de te ontwikkelen voorzieningen ongeveer € 4,4 mln. Dit bedrag is uiteraard wel afhankelijk van onder meer de uiteindelijk aangeboden combinatie van voorzieningen. Daarnaast kan het heel goed zijn dat bij een dergelijke ontwikkeling nog meer baten ontstaan waarvoor werknemers bereid zouden zijn te betalen, maar daar kan op basis van bovenstaand onderzoek geen uitspraak over gedaan worden.

Een andere indicatie voor de betalingsbereidheid is gegeven in de analyse van het bestedingsaandeel aan de Zuidas. Hier zagen we dat de bestedingen in winkels bij een prijsstijging substantieel dalen (gemiddelde prijselasticiteit is -6). Dit betekent dat winkeliers aan de Zuidas relatief weinig marktmacht hebben: zodra zij hun prijzen met 1% verhogen zal de vraag van werknemers naar hun producten met gemiddeld 6% dalen. Deze zgn. prijselasticiteit blijkt relatief laag voor jonge mensen, mensen met een hoog inkomen en mensen met een fulltime werkende partner. Als prijzen met 1% stijgen, neemt het budgetaandeel van werknemers jonger dan 31 jaar met 6,4% af, tegen 7,2% bij werknemers van 45 jaar en ouder. Bij werknemers met een netto inkomen van meer dan € 3000 neemt het budgetaandeel met 4,5% af, tegen 6,4% voor werknemers met een netto inkomen van minder dan € 1500. Voor werknemers met of zonder een fulltime werkende partner neemt het aandeel met respectievelijk 5,5 en 6,4% af.

Conclusie

Bovenstaande resultaten laten zien dat gebruikers van vastgoed bereid zijn te betalen voor het gebruik van (winkel)voorzieningen in een bepaald gebied, maar dat de hoogte van het bedrag sterk afhankelijk is van de aangeboden combinatie van voorzieningen en het type werknemer dat er werkzaam is. Wanneer met deze factoren rekening gehouden wordt en de, in de ogen van werknemers, meest optimale inrichting gerealiseerd wordt, zou dat voor vastgoedontwikkende partijen in het gebied voordeel kunnen opleveren. De uiteindelijke omvang van dit voordeel zal uiteraard echter deels afhankelijk zijn van de totale bijdragen van de verschillende belanghebbende partijen aan de ontwikkelingskosten.

Over de auteur Drs Caroline Rodenburg is verbonden aan de afdeling Ruimtelijke Economie van de Vrije Universiteit in Amsterdam.

Literatuur

- Dienst Ruimtelijke Ordening (DRO), 2004, Visie Zuidas; stand van zaken 2004, Projectbureau Zuidas, Amsterdam
- Rodenburg, C.A., 2004a, Measuring the Advantages and Disadvantages of Multifunctional Land Use; a questionnaire among employees, interne notitie, Vrije Universiteit Amsterdam.
- Rodenburg, C.A., 2004b, Measuring the Advantages and Disadvantages of Multifunctional Land Use; a questionnaire among employers, interne notitie, Vrije Universiteit Amsterdam.

Denk aan de software voordat je aan de hardware begint

Het verbeteren van de bereikbaarheid van locaties moet niet alleen tot stand worden gebracht door investeringen in infrastructuur of openbaarvervoersystemen - de hardware - zoals nu nog meestal het geval is. Verschillende vormen van dienstverlening - de software - kunnen de (gepercipieerde) bereikbaarheid van een locatie op korte termijn en tegen weinig kosten aanzienlijk verbeteren.

door Albert Cath en Bouwe Kuik

Winkels, bijvoorbeeld, zijn op te vatten als plekken in de geografische ruimte. Om de vraag te beantwoorden waarom winkels zijn gevestigd op de plek waar ze nu staan, is een aantal klassieke theorieën in omloop waarvan die van de geograaf Christaller wel de bekendste is. Drijver achter het gedachtegoed van Christaller is het verzorgingsgebied van een goed. De bereidheid van een consument voor een goed een zekere afstand te overbruggen, vormt binnen de theorie van Christaller de onderlegger voor een hiërarchisch netwerk van voorzieningenconcentraties.

In relatie tot deze denkbeelden dient ook de wet van Brever - wet van Behoud van REistijd en VERplaatsingen - in herinnering geroepen te worden. Die wet zegt dat mensen over de afgelopen twee eeuwen ongeveer evenveel tijd zijn blijven besteden aan reizen. Dit reistijdenbudget ligt op gemiddeld 1,1 uur per dag. Doordat reizen steeds sneller gaat - sinds 1800 is de gemiddelde snelheid met een factor 10 toegenomen - is de afstand die mensen per dag af leggen in de afgelopen eeuwen met een factor 10 toegenomen. De wet van Brever beperkt de mobiliteit van mensen. Wanneer reizen echter een overlap krijgt met werken of ontspannen, zal de mobiliteit verder stijgen tot meer dan het gemiddelde van 1,1 uur. Dit geldt met name voor het woon-werkverkeer. Uit de volkstelling van 2001 van het CBS blijkt dat mannen gemiddeld 30 kilometer rijden om bij hun werkgever te komen en vrouwen 24 kilometer. Deze explosie in woon-werkverkeer heeft ertoe geleid dat op dit moment ruim 51% van de beroepsbevolking niet meer werkt in de eigen woongemeente. Dat was dertig jaar geleden nog slechts 30%.

Bereikbaar = aantrekkelijk

De bovenstaande analyse illustreert dat het waarschijnlijk is dat de druk op het vervoersysteem de komende jaren verder zal toenemen. Verschillende onderzoeken wijzen uit dat bereikbaarheid een factor van belang is bij het bepalen van de keuze voor een bedrijfslocatie. In toenemende mate zal deze factor een concurrentiefactor op de vastgoedmarkt worden, want de schaarste van goed bereikbare locaties neemt alleen maar toe. Naar verwachting groeit in de Randstad het aantal auto's van 6 naar 8 miljoen en wordt de wachttijd per verreden kilometer twee keer zo groot. Ook het parkeerprobleem wordt alleen maar groter. Daarnaast leiden files tot verliesuren. Ook blijkt uit onderzoek dat bijvoorbeeld bereikbaarheid van de werkgever in toenemende mate een belangrijke factor

is in de aantrekkelijkheid van de ene werkgever ten opzichte van de andere - terwijl werkgevers veel geld uitgeven aan de mobiliteit van hun werknemers.

Verkleining verzorgingsgebieden

Deze ontwikkelingen betekenen dat verzorgingsgebieden van locaties in de meeste gevallen kleiner worden. Uiteraard ligt er een uitdaging voor de overheden om ervoor te zorgen dat het maximum aan financierbare infrastructurele uitbreidingen en aanpassingen wordt gerealiseerd. Deze maatregelen zijn echter zeer kostbaar en kennen lange doorlooptijden. Interessant is waar te nemen dat, mede ingegeven door de decentralisatiegedachte, er steeds meer concurrentie tussen regio's en locaties ontstaat. Met name de factor bereikbaarheid in de aantrekkelijkheid van een locatie speelt hierbij een steeds grotere rol. Zo heeft bijvoorbeeld Stadsgewest Haaglanden, in haar zoektocht naar alternatieven voor het traditionele infrastructurele en verkeerskundige instrumentarium, circa € 9 mln ter beschikking gesteld voor oplossingen in de sfeer van ICT en bijbehorende dienstverlening die de bereikbaarheid van Haaglanden vergroten.

Het werken aan het vergroten (of behouden) van het verzorgingsgebied van een locatie is echter niet alleen de verantwoordelijkheid van wegbeheerders en de overheid. Een

Relevante markttrends voor informatie-, mobiliteits- en bereikbaarheidsdiensten

Flexibilisering van arbeidsvoorwaarden

Steeds meer bedrijven flexibiliseren hun arbeidsvoorwaarden. Vaak krijgt de flexibilisering vorm in een zogenaamd cafetariamodel. Werknemers kunnen dan naar eigen inzicht en behoefte arbeidsvoorwaarden verkopen (de bronnen) of kopen (de doelen). Op basis van de gekozen bronnen kunnen werknemers periodiek een bepaalde bestedingsruimte voor onderscheiden doelen (waaronder mobiliteit) reserveren. Vervolgens kunnen zij binnen die budgetruimte bestedingen doen in de sfeer van de door hen gekozen doelen.

Uitbesteding van ondersteunende functies

Werkgevers zijn steeds meer geneigd activiteiten die niet tot hun primaire taakstelling horen, uit te besteden aan dienstverleners. Deze trend is gestart met het financieren van bedrijfsmiddelen, zoals auto's, kopieermachines en computerapparatuur. De volgende stap was dat leasemaatschappijen ook onderhoud, servicing en administratie aanbieden. Er ontstaat een marktvrage naar totaaloplossingen op het gebied van ondersteunende functies. Ook aan de aanbodkant van de markt is deze trend zichtbaar. Aannemers bijvoorbeeld zijn vanuit strategisch oogpunt meer geïnteresseerd in een contract waarin zij voor een bepaalde periode een bepaald serviceniveau op het gebied van huisvesting aan kunnen bieden in plaats van het realiseren van een gebouw. Deze trend zet zich door in het ontwikkelen van bedrijventerreinen. Voor deze terreinen worden dan diensten aangeboden op terreinniveau (parkmanagement). Voorbeelden van deze diensten zijn beveiliging, groenvoorziening en het delen van kantine- en vergadercapaciteit.

voorbeeld van een maatregel die locatie-exploitanten eenvoudig zelf kunnen realiseren, is het efficiënter benutten van parkeer capaciteit. Een parkeerplaats nabij de bestemming is van groot belang op de kwaliteitsbeleving van een locatie. Een recente inventarisatie op het Leidense Bioscience-park liet zien dat er is van over- en ondercapaciteit op het gebied van parkeren. Deze kunnen eenvoudig via een parkeermarkt onderling worden uitgewisseld.

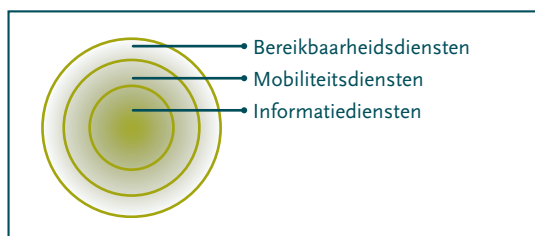
Nieuw instrument: mobiliteitsdienstverlening

Betrouwbare locatiebereikbaarheid door middel van het managen van drie niveaus van dienstverlening - informatie, mobiliteit en bereikbaarheid - ligt binnen handbereik. In dit perspectief wordt de gebruiker van een locatie centraal geplaatst en niet de infrastructurele en verkeerskundige aspecten. Dit betekent dat drie onderling verbonden producten worden ontwikkeld:

1. Producten op het gebied van tot informatie (voor mobilisten) verwerkte data, bijvoorbeeld routeadvisering in combinatie met actuele verkeersinformatie.
2. Producten op het gebied van mobiliteit zelf: multimodale vervoersabbonementen. Binnen het mobiliteitsperspectief wordt niet meer gedacht in termen van concurrerende modaliteitssystemen, maar wordt gezocht in hoeverre de verschillende modaliteiten zijn te combineren - 'modal merge' - tot één mobiliteitsvoorziening: ketenmobiliteit. Met name de integratie van de informatievoorziening over en organisatie van deze modaliteiten tot één dienst staat hierbij centraal. Een belangrijke katalysator van deze mobiliteitsmarkt is het beschikbaar stellen van een budget aan de werknemer, waaruit deze binnen zekere voorwaarden zelf in zijn mobiliteitbehoefte kan voorzien.
3. Producten op het gebied van bereikbaarheid zoals mobiliteitsdienstverlening, maar ook kinderopvang, boodschappendiensten en het faciliteren van thuiswerken. Binnen het bereikbaarheidsperspectief is de mobilist klant van een bestemming. Mobiliteit is slechts een onderdeel van het totale dienstenaanbod van de bestemming. Locatiebereikbaarheid stelt de vraag of de beoogde stedenbouwkundige en verkeerskundige hoogwaardigheid ook inderdaad leidt tot klantentevredenheid en daarmee tot de vereiste bereikbaarheid van de voordeur (voor bezoekers en klanten), zijdeur (voor werknemers) en achterdeur (voor leveranciers).

Informatiediensten zijn een belangrijk onderdeel van mobiliteitsdiensten. Mobiliteitsdiensten zijn op hun beurt weer onderdeel van een breed arsenaal van bereikbaarheidsdiensten (zie figuur 1). In deze visie op de verbetering van bereikbaarheid wordt in eerste instantie gefocust op het aanbieden van deze verschillende diensten aan twee hoofddoelgroepen, die probleemhebber zijn: de werkgevers en locatie-exploitanten. Daarmee hebben ook vastgoedexploitanten en -ontwikkelaars belang bij een goede bereikbaarheid. Het is een cruciale factor voor de aantrekkelijkheid van bestaande en nieuwe locaties en dus ook voor de huidige en toekomstige waarde van het vastgoed.

Figuur 1: de verhouding tussen informatie-, mobiliteits- en bereikbaarheidsdiensten



Denk aan de software, voordat je aan de hardware begint

Het uitgangspunt van het door DynaVision ontwikkelde Bereikbaarheid Kwaliteit Model (BKM) is dat de aanpak van het probleem zich niet moet beperken tot het treffen van louter verkeerskundige en infrastructurele maatregelen. Ten eerste omdat deze een lange doorlooptijd hebben, ten tweede omdat het vaak kostbare oplossingen zijn, met vaak minder effect dan beoogd. Als bereikbaarheid een schaars goed is, dan is er een markt voor oplossingen die een bijdrage kunnen leveren aan het verbeteren van de bereikbaarheid. Mensen hebben een 'vast' reistijdenbudget voor hun dagelijkse mobiliteit. DynaVision onderzocht of het reistijdenbudget uit te splitsen valt per bestemmingsmotief. Uit een enquête onder 1.100 bezoekers van het toenmalige Utrecht Centrum Project (UCP) werden 9 statistisch significante reistijdbudgetten (zie tabel 1) geïdentificeerd. Deze variëren van heel kort voor run-shoppen tot extreem hoog voor een meerdaags congres.

Tabel 1: Segmentering UCP-gebied

Segmenten	Kenmerken
Recreatief winkelen	Fun, vrije tijd, shoppen, middensegmenten. Grotendeels buiten spits. Max. afstand 12 km
Doelgericht kopen food	Vergeten boodschap, woont in binnenstad. Grotendeels buiten spits. Max. afstand 3 km.
Doelgericht kopen non-food	Efficiënt, kosten zo laag mogelijk. Grotendeels buiten spits
Passanten	Gehaast, komt voor ander doel dan winkelen. Deels in spits. Incl. overstappers
Werk kantoren	80% auto. Grotendeels in spits. Max. reisduur 45 min.
Bezoek kantoren	80% auto. Deels in spits, deel buiten spits.
Bezoek congressen	50% auto,
en vergadercentra	50% OV, afhankelijk van begintijden
Bezoek beurzen/ evenementen overdag	Deels buiten spits. Consumentenbeurzen 60% OV, vakbeurzen 70% auto.
Bezoek musical/ entertainment avond	Prijs belangrijk. Grotendeels buiten spits. Max. reisduur 1,5 uur.

Bron: Dynavision

Voor de economische exploitatie van een locatie zoals het Utrechtse centrum dient rekening te worden gehouden met het aantal bezoekers. Aan de hand van het reistijdenbudget is vast te stellen wat het verzorgingsgebied voor een specifiek bestemmingmotief op die specifieke locatie is. Deze resultaten zijn vervolgens gebruikt om aan de hand van dynamische verkeersmodellen te voorspellen hoe deze verzorgingsgebieden zich in de toekomst zullen ontwikkelen. Gekoppeld aan socio-demografische data is vast te stellen of er in deze gebieden voldoende mensen wonen die binnen het reistijdenbudget in staat zijn om de locatie te bereiken.

Met het BKM is vanuit het klantperspectief de bereikbaarheid van de locatie systematisch in kaart gebracht en geanalyseerd. De methodiek bevat onder meer de volgende elementen:

- de beeldvorming over bereikbaarheid bij klanten en de afwijking van de werkelijkheid;
- de bereikbaarheidskwaliteit die nodig is om het noodzakelijke aantal bezoekers te trekken en de locatie te kunnen exploiteren;
- de werkelijke bereikbaarheidskwaliteit: het aantal bezoekers dat de locatie binnen een

bepaalde tijd en met een bepaalde moeite kan bereiken via het beschikbare transportsysteem;

- het belang van de factor bereikbaarheid in de aantrekkelijkheid van de locatie;
- de rol van de verschillende bereikbaarheidsegmenten in de aantrekkelijkheid van de locatie;
- mogelijkheden voor kosten-effectieve investeringen door locatie-exploitanten.

Het Bereikbaarheid Kwaliteit Model in 10 stappen:

1. Mobiliteitsmarkt van een locatie in kaart brengen en specificeren van de vraag. **2.** Richten op 'laaghangend fruit'; combineren en verrijken van bestaande mobiliteitsdiensten en (verkeer)systemen. **3.** Selecteren en prioriteren van specifieke probleemlocaties binnen de locatie met hoge nood op het gebied van bereikbaarheid. **4.** Betrekken van relevante en substantiële doelgroepen (werkgevers, vastgoedexploitanten e.d.). **5.** Betrekken van overige stakeholders (met name ook lokale overheden, wegbeheerders en 'serviceproviders'). **6.** Specificeren van de definitieve dienstenpakketten voor de 'launching customers' op basis van de in kaart gebrachte vraag. **7.** Opzetten van de marketingorganisatie en sluiten van contracten met de uitvoerende relevante dienstverleners. **8.** Implementeren van de dienstverlening: 'proof of concept'. **9.** Monitoren van de effecten op de bereikbaarheid. **10.** Uitrollen en verder ontwikkelen van de businesscase.

In Utrecht was het resultaat van de analyse dat gegeven de toen voorliggende plannen het benodigde aantal bezoekers niet in staat zou zijn binnen hun reistijdenbudget de locatie te bereiken. De toepassing van de BKM-methodiek op het centrum van Utrecht toonde aan dat investeren in beeldvorming - bijvoorbeeld een communicatiecampagne - meer effect zal hebben dan investeren in dure infrastructuur.

Inhoud én proces

De locatiebereikbaarheid kan worden verbeterd door investeringen in 'hardware' zoals infrastructuur en openbaarvervoersystemen, maar ook door verschillende vormen van dienstverlening. Deze software kan de bereikbaarheid van een locatie op korte termijn en tegen weinig kosten aanzienlijk verbeteren. De benodigde aanpak bestaat, naast een inhoudelijke kwantitatieve analyse, ook uit een interactieve strategie om met de betrokken partijen tot een aanpak van het bereikbaarheidsprobleem te komen. De resultaten van dat proces - de concrete dienstenpakketten - worden dan getoetst bij de doelgroepen waarop zij gericht zijn. Met deze toets kan per pakket de rentabiliteit worden beoordeeld en de implementatie worden gestart.

Over de auteurs: Drs Albert Cath en drs Bouwe Kuik zijn verbonden als senioradviseur aan DynaVision Management Consultancy te Wassenaar. Beiden zijn werkzaam op het gebied van integraal veranderingsmanagement (mens, organisatie, maatschappij), strategieontwikkeling in relatie tot organisatieontwikkeling en scenarioplanning. De afgelopen jaren hebben zij zich bezig gehouden met beleids- en marktontwikkeling van het dienstenperspectief voor mobiliteit en bereikbaarheid.

Perifeer winkelcentrum bedient regionale runshopper

Hoewel de Nota Ruimte meer wil inspelen op de dynamiek in de markt, blijft het beleid voor detailhandel gericht op beperking van nieuwe winkelcentra op goed bereikbare locaties aan de randen van steden. Achtergrond hiervan is de angst dat het winkelaanbod in het stadscentrum schade zal ondervinden van de perifere winkelcentra. Deze angst is niet terecht. Uit onderzoek onder de bezoekers van Alexandrium II in Rotterdam blijkt dat dit perifere winkelcentrum de binnenstad niet beconcurrereert. Het winkelcentrum heeft vooral een regionale functie voor het runshoppen.

door Pim Klamer, Cees Gorter[†] en Peter Nijkamp

In veel landen is in de afgelopen jaren sprake geweest van een verschuiving van het winkelaanbod vanuit de centrale stadsdelen naar perifere buiten het stadscentrum gelegen winkelcentra. In Nederland heeft de nationale overheid op dit punt altijd een ontmoedigingsbeleid gevoerd. De Nederlandse regering beschouwt het als sociaal onwenselijk dat de oude (historische, culturele en sociale) stadscentra hun aloude detailhandel- en winkelfunctie moeten opgeven door de concurrentie van deze nieuwe winkelcentra. Hierbij speelt ook mee dat perifere winkelcentra andere regionale voorzieningen kunnen aantrekken, terwijl centrale locaties die juist nodig hebben. Als de traditionele functies van de centra neigen tot afbrokkeling, raken de oude centra waarschijnlijk nog meer beschadigd.

Het doel van dit artikel is het in beeld brengen van de effecten van het grootschalige perifere winkelcentrum Alexandrium II op het economisch functioneren van de detailhandel in het stadscentrum van Rotterdam.¹ Centrale vraag hierbij is of Alexandrium II al dan niet fungeert als aanvulling op bestaande voorzieningen die zich in het centrum van de stad bevinden.

Run- versus funshoppen

Een veelgemaakte classificatie van motieven om te winkelen is gebaseerd op een onderscheid tussen run- en funshoppen. Funshoppen is verbonden met het bezoeken van verscheidene vergelijkbare winkels voor plezier en gezellig vermaak. Dit doet men vaak samen met anderen. Funshoppen komt het meest voor in geconcentreerde stadscentra waar een grote verscheidenheid aan winkels en goederen is, gecombineerd met veel mogelijkheden voor vrije tijd en uitgaan. In tegenstelling daarmee is de veronderstelling achter runshoppen dat het een efficiënte bezigheid is. Hierbij willen consumenten specifieke van te voren bepaalde goederen zo snel mogelijk kopen, bijvoorbeeld na werktijd, tijdens de reis van werk naar huis. Deze manier van winkelen vindt vooral plaats

¹ Het artikel is gebaseerd op het eerste en daardoor bijzondere enquêteonderzoek in het winkelcentrum Alexandrium II.

aan de rand van de stad. Hier kunnen consumenten naar goed bereikbare winkelcentra gaan, zonder noodzakelijkerwijs veel sociale atmosfeer. Tevens kunnen zij de gewenste goederen zonder enige tijdsvertraging kopen (Borchert 1995). Als consumenten blijven vasthouden aan winkelen om zowel run- als funredenen, en als de winkelcentra aan de stadsrand worden ontwikkeld om doelmatigheidsredenen, hoeft de traditionele detailhandel in het stadscentrum waarschijnlijk geen zware concurrentie te verwachten van deze nieuwe winkelcentra. Wanneer echter de twee keuzemotieven (run en fun) door elkaar gaan lopen bij zowel de winkelcentra binnen als buiten het centrum, kan dit de gehele stedelijke detailhandel bedreigen in haar bestaan. Overigens is het niet waar is dat stadscentra uitsluitend 'fun' winkelmotieven dienen. Daarmee is in de analyses rekening gehouden.

Ontwikkelen versus behouden

Beleidsmaatregelen die betrekking hebben op de detailhandel moeten aan twee belangrijke doelstellingen voldoen (Seip & Voogd 1998). In de eerste plaats het waarborgen van sectorgroei en -verandering en in de tweede plaats het behoud van de winkelfunctie van binnensteden.

In de praktijk is het moeilijk het ene doel te bereiken zonder daarbij het andere doel aan te tasten. De eerste doelstelling gericht op een dynamische economische ontwikkeling vraagt om deregulering (*laissez-faire*) van de detailhandel. Het bereiken van het tweede doel vereist actieve beleidsacties ten gunste van de detailhandel in de stadscentra. Deregulering is nodig voor de detailhandel om concurrerend te blijven op nationaal en internationaal niveau en om flexibiliteit in handelsstrategieën en de variëteit aan activiteiten en goederen te waarborgen. Regulering is nodig om de economische en mogelijk sociale ineenstorting van het stadscentrum te voorkomen. Dit kan aanleiding geven tot economische steun aan detailhandel die minder goed presteert (Bak 1994). Dit dilemma is in de praktijk moeilijk op te lossen. Een voorbeeld hiervan is de recente beslissing van de Nederlandse regering om wel meer ruimte te bieden aan de detailhandel, maar winkelcentra aan de rand van de stad alleen toe te staan, voor zover die niet de economische ontwikkeling van de stadscentra belemmeren. Het accent in het beleid ligt op de zorg voor voldoende aanbod van winkels en goederen (in zowel kwalitatieve als kwantitatieve zin) in voor consumenten beschikbare en toegankelijke stadscentra. De gedachte hierachter is dat de totale stedelijke kwaliteit zal verslechteren, als consumenten niet tevreden zijn met de detailhandel in de stadscentra en daardoor andere winkelcentra bezoeken. Dit kan zich uiten in stijgende criminaliteit, leegstaande winkelgebouwen en economische achteruitgang, zoals in sommige Amerikaanse steden zichtbaar is. Om de negatieve spiraalbeweging voor de Nederlandse steden te vermijden, blijft de Nederlandse regering voorwaarden opleggen aan de ontwikkeling van grootschalige buiten het centrum gelegen winkelcentra. Deze voorwaarden moeten voorkomen dat buiten het stadscentrum gelegen winkelcentra een echte economische bedreiging voor de detailhandel in de binnenstad vormen.

Bezoekersenquête

Omdat er weinig bekend is over de relatie tussen winkelcentra aan de rand van steden en winkels in de stadscentra, bestaat een duidelijke behoefte aan een juiste beoordeling van de consequenties van de recente veranderingen in Nederlands detailhandelbeleid. Er zijn

nauwelijks eerdere ervaringen met buiten het centrum gelegen winkelcentra, afgezien van de Maxis in Muiden. Wel is het mogelijk gebruik te maken van de resultaten van een in 1999 gehouden onderzoek onder bezoekers van het in 1995 geopende winkelgebied Alexandrium II in het noordoosten van Rotterdam.

Dit onderzoek beoogde te analyseren wat de beslissende factoren zijn voor de keuze van bezoekers tussen run- en funshoppes. Ook kwam de omvang van de marktgebieden bij run- en funshoppes aan de orde. Hierdoor is het mogelijk te onderzoeken of het winkelcentrum aan de rand van stad de regionale markt bedient voor de bedoelde redenen, dat wil zeggen voor 'runshopping'. Als laatste en meest cruciale punt was het onderzoek gericht op de centrale onderzoeksvraag: vervangen (potentiële) consumenten hun geplande bezoeken aan het centrum door winkeluitstapjes naar het perifere winkelcentrum, en zo ja, wat zijn de onderliggende oorzaken? Van bijzonder belang is dan het effect van het doel van het uitstapje (run- of funmotief) op het wegblijven van bezoekers uit het centrum. Als blijkt dat het funmotief een duidelijke invloed heeft op de beslissing om aan het stadscentrum voorbij te gaan, dan kan worden geconcludeerd dat de winkelcentra aan de randen van steden niet een aanvulling vormen op het stadscentrum, maar een echte concurrent zijn.

Het onderzoek is gebaseerd op zgn. binaire keuzemodellen om de aard van het individuele winkelbezoek vast te stellen en om te onderzoeken of de bezoekers aan Alexandrium II al dan niet voorbijgaan aan het centrum. De omvang van het marktgebied werd afgeleid uit een regressie-analyse. In overeenstemming met de factoren zoals die voorkomen in de marketingliteratuur over afzetgebieden werden hierbij drie verklaringsgronden verondersteld (Más Ruíz 1999):

- factoren die verband houden met eigenschappen van de bezoekers (leeftijd, geslacht, aantal medebezoekers, plaats van herkomst, reistijd).
- factoren die verband houden met het winkelcentrum (de subjectieve evaluatie van de sleuteleigenschappen van het winkelcentrum, zoals sfeer, omvang en verscheidenheid aan goederen, bereikbaarheid en parkeermogelijkheden).
- wijzen van vervoer die voor het uitstapje gebruikt zijn (auto, openbaar vervoer, fiets).

Regionale functie

Tabel 1 geeft de resultaten van de analyse van het doel van het uitstapje (run- tegenover funshopping). Drie factoren komen met betrekking tot de 'run'-aard van het uitstapje naar voren. Ten eerste blijkt dat wanneer bezoekers grote waarde hechten aan de omvang van de aangeboden goederen, zij het winkelcentrum vaker gebruiken om zo efficiënt mogelijk vooraf bepaalde goederen te kopen (runmotief). Dit duidt erop dat hoe groter het aanbod van goederen dat beschikbaar is op een winkelcentrum aan de rand van de stad, des te groter de kans is dat dit winkelcentrum wordt gebruikt voor zijn beleidsmatig bedoelde functie. Het tegenovergestelde geldt voor de sfeer van het winkelcentrum. Hoe meer sfeer des te kleiner de kans op runshoppes. Sfeer leidt immers tot funshoppes. Dit komt niet overeen met het idee van snel en efficiënt kopen. De derde factor van belang bleek - niet verwonderlijk overigens - de gemiddelde winkeltijd te zijn. Hoe korter het bezoek was, des te hoger de kans was op winkelen met runmotieven.

Tabel 1. Logit regressieresultaten van runwinkelen

Variabelen	Parameter	Significantieniveau (p)
Aantal mensen	-0.5366	0.1312
Omvang van goederen/artikelen	0.5744	0.0211
Bereikbaarheid	0.0723	0.8214
Parkeermogelijkheden	0.1564	0.3944
Sfeer	-0.3871	0.0939
Leeftijd van de bezoeker	0.0184	0.1880
Geslacht (man)	-0.1022	0.8251
Plaats van herkomst: ¹	0.0856	0.8925
Capelle a/d IJssel		
Plaats van herkomst:	-0.8005	0.1828
Andere regio's²		
Plaats van herkomst:	-0.1236	0.8623
Buiten het Groot-Rotterdamgebied		
Gemiddelde bezoektijd	-0.99	0.0073
Wijze van transport: Auto	0.7489	0.4315
Wijze van transport: Fiets/te voet	0.1464	0.8441
Wijze van transport: Openbaar vervoer	-0.7789	0.2863

1. De referentiegroep voor deze variabele op de plaats van herkomst is het centrum van Rotterdam

2. Andere regio's in het Groot-Rotterdamgebied zijn (behalve Capelle a/d IJssel) aan de buitenste rand: Maassluis, Delft, Zoetermeer, Gouda, Schoonhoven, Dordrecht, Spijkenisse.

Aantal waarnemingen = 130

Nagelkerke $R^2 = 0,344$

Stap 2 van het onderzoek schatte de invloed van het runmotief op de grootte van de actieradius van het winkelcentrum, zoals weergegeven in de gemiddelde en in de maximale reistijd voor het uitstapje. De geschatte regressiecoëfficiënten, verkregen door gewone kleinste-kwadratenmethoden, zijn weergegeven in de tabellen 2 en 3.

Tabel 2. Regressieresultaten (OLS) voor gemiddelde reistijd

Variabelen	Parameter	Significantieniveau (p)
Aantal mensen	5.573	0.092
Omvang van goederen/artikelen	-0.389	0.866
Bereikbaarheid	-0.545	0.851
Parkeermogelijkheden	-1.679	0.338
Sfeer	1.923	0.387
Leeftijd van de bezoeker	-0.114	0.361
Geslacht (man)	6.870	0.124
Runshopping	8.118	0.068
Gemiddelde bezoektijd	-6.136	0.013
Wijze van transport: Auto	-10.125	0.250
Wijze van transport: Fiets/te voet	-8.717	0.198
Wijze van transport: Openbaar vervoer	2.576	0.698

Aantal waarnemingen = 130

$R^2 = 0,277$

Tabel 3. Regressieresultaten OLS voor maximale reistijd

Variabelen	Parameter	Significantieniveau (p)
Aantal mensen	6.780	0.125
Omvang van goederen/artikelen	-1.207	0.694
Bereikbaarheid	1.561	0.681
Parkeermogelijkheden	-1.559	0.492
Sfeer	5.122	0.087
Leeftijd van de bezoeker	-0.127	0.439
Geslacht (man)	-1.590	0.787
Run shopping	4.568	0.448
Gemiddelde bezoektijd	-8.466	0.008
Wijze van transport: Auto	-15.719	0.198
Wijze van transport: Fiets/te voet	-18.506	0.060
Wijze van transport: Openbaar vervoer	-4.333	0.632

Aantal waarnemingen = 130

Nagelkerke $R^2 = 0,105$

Dit onderdeel van het onderzoek leidde tot belangrijke en relevante conclusies. Het runmotief heeft wel een significant effect op de gemiddelde reistijd, maar niet op de maximale reistijd. Waarschijnlijk is het doel van het winkelcentrum aan de rand van de stad om consumenten die verder weg wonen van dienst te zijn om hun gerichte winkelbehoeften zo efficiënt en snel mogelijk te vervullen. Met andere woorden, het winkelcentrum aan de rand van de stad vervult een regionale functie, die in de literatuur wel bekend staat als 'intervening opportunities': consumenten zijn gevoelig voor afstandskosten, met name wat dagelijkse goederen betreft. De mogelijkheden om het winkelgebied te vergroten voor runmotieven lijken beperkt. De ruimtelijke actieradius van het verzorgingsgebied kan volgens de uitkomsten in tabel 3 wel toenemen om andere redenen. Dit zal gebeuren wanneer bezoekers de sfeer van groter belang achten, of wanneer winkeltrips naar het perifere centrum korter zijn. Een andere belangrijke factor in de uitkomsten van het model die de werkelijke reistijd betreffen, werd aangetroffen bij mensen die gezamenlijk gaan winkelen (zogenaamde clubuitjes). Opmerkelijk is dat autogebruik betrekking had op zowel korte als lange uitstapjes naar het winkelcentrum.

Invloed van concurrentie

De laatste vraag richtte zich op de mogelijkheid van een vervangingseffect van traditionele winkelvoorzieningen in de binnenstad door nieuwe winkelcentra. Deze derde, centrale vraag is beantwoord door de determinanten te onderzoeken van het wegblijven van bezoekers van het stadscentrum. De geschatte resultaten van de kansen van vervanging van winkelbezoeken zijn weergegeven in tabel 4.

Tabel 4. Logit resultaten voor substitutietrips van het stadscentrum

Variabelen	Parameter	Significantieniveau (p)
Aantal mensen	-1.0786	0.0149
Omvang van goederen/artikelen	0.1075	0.6799
Bereikbaarheid	0.4119	0.3254
Parkeermogelijkheden	-0.2586	0.2046
Sfeer	0.1020	0.6601
Leeftijd van de bezoeker	-0.0198	0.1775
Geslacht (man)	-0.1508	0.7780
Plaats van herkomst: ¹	-0.7439	0.2884
Capelle a/d IJssel		
Plaats van herkomst:	-1.1215	0.0695
Andere regio's		
Plaats van herkomst:	-1.7030	0.0406
Buiten het Groot-Rotterdamgebied		
Gemiddelde bezoektijd	-0.0040	0.1845
Run shopping	0.0697	0.8917
Wijze van transport: Auto	2.1761	0.0466
Wijze van transport: Fiets/te voet	0.7593	0.3402
Wijze van transport: Openbaar vervoer	-0.1833	0.8206

1. Referentiegroep, zie voetnoot 2 van Tabel 1

Aantal waarnemingen = 130

Nagelkerke $R^2 = 0,465$

Ongeveer de helft van de bezoekers aan Alexandrium II zou deze goederen in het centrum van Rotterdam hebben gekocht, als ze niet naar het winkelcentrum aan de stadsrand waren gegaan. Maar wat beïnvloedt deze vervanging? Wat veroorzaakt de concurrentie tussen detailhandelsvestigingen op verschillende plaatsen in de stad? Tabel 4 wijst op de volgende belangrijke factoren:

- als bezoekers in groepen komen om sociale redenen, bijvoorbeeld in het geval van gezamenlijke bezoeken georganiseerd door clubs,
 - als ze een auto gebruiken om naar het winkelcentrum te gaan, en
 - als ze in het stedelijk gebied van Rotterdam wonen
- hebben zij de neiging om bij wijze van variatie het winkelbezoek in de binnenstad te vervangen door een bezoek aan Alexandrium II. De eigenlijke motieven voor het uitstapje, run of fun, spelen hierbij geen echt belangrijke rol. Dit houdt in dat de concurrentie die het centrumgebied het hoofd moet bieden, niet direct de oorzaak is van de vrije-tijdsraad van het winkelcentrum aan de stadsrand. De concurrentie is het gevolg van andere factoren. De conclusie is dan ook dat er geen direct, sterk bewijs is van een onbedoeld functioneren van het grootschalige winkelcentrum Alexandrium II in Rotterdam als winkelgebied voor vermaak, vrije tijd en plezier (fun).

Conclusies

Op het eerste gezicht wezen de uitkomsten van het onderzoek op een bedreigende situatie voor de detailhandel in de binnenstad. De helft van de bezoekers gaf aan dat ze

Alexandrium II bezochten om redenen van plezier (fun). Eveneens ongeveer de helft bezoekers gaf aan dat ze de aangeschafte goederen in het stadscentrum zouden hebben gekocht, als het winkelcentrum aan de rand van de stad niet zou hebben bestaan. Het analytisch onderzoek heeft echter nieuw licht op het winkelgedrag geworpen door de onderliggende determinanten van de omvang van het verzorgingsgebied en door de vervanging voor het winkelen in het stadscentrum te onderzoeken. Hieruit bleek dat het grootschalige buiten het centrum gelegen winkelcentrum aantrekkelijker is voor consumenten die op grotere afstand van het winkelcentrum wonen. Dit suggereert dat een winkelcentrum aan de rand van stad een regionale functie heeft. Daarnaast bleek dat de aard van winkeluitstapjes geen duidelijke invloed had op de mate van de keuze van de bezoeker om aan het winkelcentrum in de binnenstad van Rotterdam voorbij te gaan. We mogen daarom concluderen dat het winkelcentrum Alexandrium II zich tot een regionale markt voor funwinkelen heeft ontwikkeld.

Over de auteurs: Pim Klamer is verbonden aan Aareal Property Services te Amsterdam. Cees Gorter was tot aan zijn overlijden verbonden aan de Vrije Universiteit. Peter Nijkamp is hoogleraar regionale economie aan de Vrije Universiteit.

Literatuur

- Bak, L. (1994) Binnen 15 jaar gaan we perifeer winkelen, Vastgoed, 14, pp. 18-20.
- Borchert, J. (1995) Detailhandel op een tweesprong: Binnenstad of periferie, 'fun' of 'run'?, Geografie 14, pp. 21-32.
- Gorter, C., Nijkamp, P. & Klamer, P. (2003) The Attraction Force of Out-of-town Shopping Malls: a Case Study on Run-Fun Shopping in The Netherlands, Journal of Economic and Social Geography, Vol. 94 nr. 2, pp. 219-229.
- Más Ruíz, F.J. (1999) Image of Suburban Shopping Malls and Two-stage Versus Uni-Equitional Modelling of the Retail Trade Attraction, European Journal of Marketing 33 (5/6), pp. 512-530.
- Seip, M.M. & Voogd, H. (1998) Grootschalige Geconcentreerde Detailhandel: een binnenstadsprobleem? In: M.M. Seip & G.J. Ashworth, eds., Binnensteden: Analyse van Gebruik en Beheer, pp. 81-98, Samson: Alphen aan den Rijn.

Inspiratie voor ontwikkelingsgerichte planning

De Nota Ruimte zet in op uitvoerings- en ontwikkelingsgerichte planning met een grotere rol voor regionale partijen, publiek en privaat. Er is angst dat deze nieuwe sturingsfilosofie nog meer dan nu zal leiden tot 'Belgische toestanden' omdat verwacht wordt dat gemeenten niet in staat zullen zijn tegenwicht te bieden aan projectontwikkelaars. Een planningspraktijk gebaseerd op 'Growth Management' biedt ruimte voor de regio, zonder dat de ruimtelijke kwaliteit in het geding komt.

door Leonie Janssen-Jansen

In de Nota Ruimte wordt uitgegaan van decentrale ontwikkelingsplanologie, waarbij gemeenten en provincies een grotere en meer uitvoerende rol krijgen. Op deze manier moet beter worden aangesloten bij de lokaal-regionale opgaven. De WRR zette daar in haar advies Ruimtelijke ontwikkelingspolitiek uit 1998 ook sterk op in. Deze ruimte voor de regio is een duidelijke trendbreuk met voorgaande beleidsplannen, zoals de Vijfde Nota van minister Pronk, waarin de nadruk lag op conservering. Angst heerst dat deze nieuwe, ontwikkelingsgerichte sturingsfilosofie zal leiden tot het ongebreideld volbouwen van Nederland. Pieter Winsemius (2004), oud-minister van VROM, wijst er bijvoorbeeld op dat gemeenten absoluut niet zijn opgewassen tegen projectontwikkelaars, die gronden opkopen waar ontwikkelingen mogelijk zijn en deze naar eigen inzicht volbouwen, zonder dat gemeenten veel tegenwicht geven. In deze angst klinkt een groot vertrouwen door in de mogelijkheden van nationale sturing en de maakbare samenleving. Echter, het huidige restrictieve beleid, waarbij gedetailleerd is aangegeven wat er allemaal niet mag, biedt schijnzekerheid, omdat via de ene na de andere uitzondering op het plan (via de artikel 19-procedure) huizen, wegen en bedrijven worden gebouwd. En bij 'geconcentreerde' bebouwing in de Vinex-locaties, waarbij de nationale overheid een belangrijke rol heeft gespeeld in het planproces, worden vooral woningen gebouwd. Er wordt nauwelijks een relatie gelegd met andere functies en de infrastructuur is vaak ontoereikend. De noodzakelijke voorzieningen (zoals een goede ontsluiting, openbaar vervoer, parken en winkels) komen pas jaren later en lang niet altijd volgens het initiële plan. Ondanks alle regels, wetten en planprocedures blijkt de kwaliteit van de leefomgeving in Nederland niet voldoende gewaarborgd.

De huidige maatschappelijke dynamiek en de effecten daarvan vragen om een nieuwe planningsaanpak, waarbij er vanuit wordt gegaan dat ontwikkelingen niet tegen te houden zijn. Met de inzet op ontwikkelingsplanologie wordt dit nu in beleidskringen erkend. Maatschappelijk opdrachtgeverschap zal steeds belangrijker worden en het idee dat het aan de overheid is om ruimtelijk te sturen, moet worden losgelaten. Wel wordt het als taak van de planologie gezien om te zorgen voor een meerwaarde in de maatschappelijke processen, zodat de ruimtelijke kwaliteit toeneemt. In de zoektocht naar nieuwe praktijken en methoden van ruimtelijke planning blijkt de Amerikaanse beleidspraktijk van 'Growth Management' (tegenwoordig ook wel 'Smart Growth' genoemd), een

belangrijke inspiratiebron voor meer 'ondernemende' planningsprincipes. De volgende paragraaf gaat hierop in. Vervolgens komen ideeën voor een meer marktgerichte planning aan de orde. Het artikel besluit met een conclusie.

'Growth Management'

Het 'Growth Management'-beleidsconcept wordt wel gezien als de beste wijze van regionale planning op dit moment in de VS (Stein, 1993; Gainsborough, 2000; Knaap, 2001). De 'Growth Management'-benadering wordt vaak gezien als 'gecontroleerd economisch groeibeleid, met aandacht voor negatieve gevolgen voor milieu, bevolking etc.'. In deze ruime opvatting komt de planningswijze steeds meer op een Europese lijn. In strikte zin bevat de strategie echter planning-methodologisch een aantal interessante kenmerken voor nieuwe praktijken van regionale gebiedsplanung. De planning in de Verenigde Staten is zo interessant, omdat er veel variatie is: van nog rigider dan in Nederland (San Francisco, Portland (Oregon)) tot vrij en niet zo eenduidig.

'Growth Management' is ontstaan in Amerikaanse steden als reactie op de negatieve gevolgen van groei, zoals de aantasting van de natuur en de kwaliteit van de leefomgeving door ongebreidelde 'sprawl'. In Los Angeles zijn bijvoorbeeld enorme woonwijken kilometers van het centrum verzezen. Dit leidde tot achteruitgang in de binnensteden. 'Growth Management' is een tegenreactie en beoogt groei te 'managen' in een meer gewenste richting. Over deze strategie - en de vraag of planners in Nederland daar iets van kunnen leren of dat het juist de Amerikaanse planners zijn die van 'ons' zouden moeten leren - is intussen veel gezegd en geschreven (Puijn, 2001, Sietsma, 2000; TNO-INRO, 2000). 'Growth Management' heeft vele gezichten, niet alleen qua aanpak en inhoud, maar ook door de tijd heen (zie hiervoor Stein, 1993; Janssen-Jansen, 2001). Dit verklaart wellicht de verschillende meningen. Sommige auteurs (Evers, 1997; Needham & Faludi, 1999; Evers e.a., 2000) zien het concept vooral als 'gecontroleerd groeibeleid', dat tendeert naar Europese planning, zodat de Amerikanen juist van 'ons' kunnen leren.

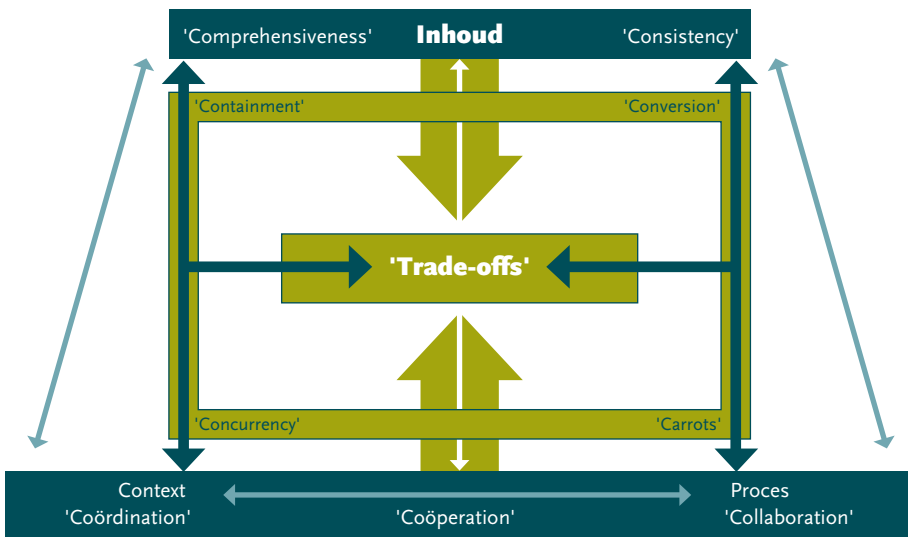
De 'Growth Management'-stroming in de Verenigde Staten komt het best tot uiting op het regionale schaalniveau. Dit sluit aan bij de constatering van Peterson (1981) dat bij het maken van beleid niet alleen van steden zelf moet worden uitgegaan. Het is juist belangrijk te beseffen dat de stad een onderdeel is van een groter geheel, zowel functioneel als ruimtelijk, politiek als economisch in uiteindelijk een nationaal verband.

Vooraf staat die sterke ontwikkelingsdruk kennen, zoals Florida, Californië, Maryland en Oregon hebben regionale 'Growth Management'-programma's geadopteerd. 'Growth Management' is een strategische methode waar ideeën van optimale, ruimtelijke afwegingen tussen economie, infrastructuur en de milieu- en leefomgeving, bovenlokale (regionale) planning, publiek-private samenwerking, financiële conditioneringen en onderhandelingen - ook met partners buiten het domein van ruimtelijke ordening - bij elkaar komen. Vanuit verschillende sectoren en bestuurslagen worden met uiteenlopende onderhandelingspartners - en door middel van een financiële noodzaak - tot zogenaamde 'trade-offs' gekomen. Een oplossing met een meerwaarde voor een bepaalde regio, waarin een balans is gevonden tussen de conflicterende belangen.

Door te zoeken naar duurzame oplossingen, waarbij ontsluiting voorafgaand of gelijktijdig bij een nieuwbouwwijk geregeld wordt en er bijvoorbeeld ter compensatie gezocht wordt naar investeringen in groen elders, krijgt de regio een kwaliteitsimpuls. Het is dus meer dan een 'zero sum'-spel, gericht op de proceskant zoals in Nederland vaak het

geval is. Juist de inhoud staat centraal. De uiteindelijke 'trade-offs' kunnen het resultaat zijn van strategische planning van hogere overheden die via 'top down'-regelingen samenwerking afdwingen, maar kunnen ook voortkomen uit niet-geplande 'bottom up'-processen. Hierbij gaat het om bewoners/bedrijven/instellingen die regionaal denken en om een (vrijwillige) regionale oplossing vragen. Dit maakt het voor Nederland, waar deze marktgerichte planningsmethoden een steeds grotere rol spelen, methodologisch gezien interessant. De beleidspraktijk van 'Growth Management' kent op een meer abstract niveau drie dimensies: inhoud, context en proces. Daarbinnen zijn de negen c-principes te onderscheiden. Het gaat hierbij om 'comprehensiveness' en 'consistency' gekoppeld aan de inhoud; en 'coordination', 'cooperation' en 'collaboration' behorende bij de context-proces dimensie. 'Containment', 'conversion', 'concurrency' en 'carrots' zijn verbindingsprincipes, waarvan de beide eerste zich vooral met de inhoud verbinden en de laatste met context-proces. De verbindingsprincipes spelen een belangrijke rol bij het komen tot de 'trade-off', een optimale regionale ruimtelijke afweging (zie figuur).

Model van 'Growth Management'



Bron: Janssen-Jansen, 2004: 123

'Comprehensiveness' zet in op beter op elkaar afgestemde plannen, waarbij wordt ingezet op compacte en 'mixed use'-ontwikkelingen. Er moet een evenwicht worden gevonden tussen wonen, werken, voorzieningen en het zo optimaal mogelijk benutten van infrastructuur. Dit betekent ook dat verschillend beleid, in bijvoorbeeld de Nota Ruimte en het Grotestedenbeleid, op elkaar zou moeten worden afgestemd. 'Consistency' zet in op het consistent zijn van de verschillende plannen die betrekking hebben op één gebied. Bestemmingsplannen, streekplannen en regionale visies zouden op elkaar afgestemd moeten zijn. 'Coordination' betekent verticale coördinatie (tussen bestuurslagen) met als doel de planningsdoelen te integreren (via randvoorwaarden en incentives) en de plannen

zo consistentere te maken. Bij 'cooperation' gaat het om translokale samenwerking, waarbij gemeenten samenwerken aan een ruimtelijke oplossing. 'Collaboration' zet in op een wijze van planning waarbij niet het bestuur de kern is, maar waarbij beleid tot stand komt met medewerking van betrokkenen, zoals burgers, maatschappelijke en private partijen. Publiek-private samenwerking speelt hierbij een belangrijke rol.

De verbindingsprincipes spelen een belangrijke rol bij het komen tot een 'trade-off', een optimale regionale ruimtelijke afweging, die in financiële afsprakenkaders is vastgelegd. 'Concurrency' is een gelijktijdigheidsprincipe, 'als dit, dan ook dat': stedelijke ontwikkeling mag alleen gelijk opgaan met de aanleg van bijvoorbeeld benodigde infrastructuur en andere voorzieningen. In Florida is bijvoorbeeld wettelijk vastgelegd dat een nieuwe ontwikkeling alleen mag plaatsvinden als er harde garanties zijn voor de aan te leggen infrastructuur. Met de Vinex-ontwikkeling in Nederland was dit ook beoogd, maar uiteindelijk blijkt de aanleg van de wegen en de realisering van het openbaar vervoer toch erg vertraagd te zijn. Hardere afspraken en een 'verbod' om te bouwen hadden dit kunnen voorkomen. Met de 'containment'-randvoorwaarde kunnen gebieden die waardevol worden gevonden, worden gevrijwaard van grootschalige ontwikkelingen, die niet binnen dat gebied passen (met een zogenaamde 'groene contour'). 'Containment' kan het beste kwalitatief en niet te absoluut worden gehanteerd, want soms kunnen marginale ontwikkelingen binnen een contour juist kwaliteitsverbeterend werken (beter groen bekostigen met rood). Dit rood-voor-groen, waarvan in Nederland al een aantal voorbeelden van zijn aan te wijzen (zoals bij de Tweede Maasvlakte), zal per geval moeten worden bekeken; het gaat om maatwerk. Hiermee verbindt zich het kwalitatieve 'containmentbegrip' met 'conversion', uitruilen, omdat waardeloos geworden ontwikkelingspotentiëlen in de 'non-growth areas' (zendgebieden) kunnen worden overgeheveld naar ontvangstgebieden, zodat een meer gewenste schikking van landelijk-stedelijk kan worden gerealiseerd. Dit worden ook wel 'transferable development rights' genoemd. Met Ruimte-voor-Ruimte wordt in Nederland al geëxperimenteerd met deze uitruilplanologie. Bij de sloop van een stal komt een bouwrecht vrij en afhankelijk van de provincie kan dit bouwrecht op de slooplocatie of een locatie elders worden ingewisseld. In Noord-Brabant zijn de sloop- en bouwlocaties losgekoppeld en regelt een publiek-private ontwikkelingsmaatschappij het ruimtelijk uitruilen. 'Concurrency' voorkomt een schuifproces, waarbij de 'containmentgrens' telkens wordt opgeschoven: de totale kwaliteit zou juist moeten toenemen. Met 'carrots' kunnen ontwikkelingen worden geleid in meer gewenste richtingen. Actoren worden dan beloofd voor hun inspanningen. Financiële motieven verbeteren ook vaak intergemeentelijke samenwerking, maar kunnen ook leiden tot meer publiek-private samenwerking. Conditionerende planning is op deze manier gericht op het geleiden van ontwikkelingen en op het regionaal 'afdwingen' van 'trade-offs', door dergelijke strikte randvoorwaarden te stellen of te zorgen voor een financiële noodzaak tot samenwerking.

Decentraal maar niet vrijblijvend

Een meer 'Growth Management'-achtige benadering impliceert een grotere betrokkenheid van de private partijen, omdat zij veel meer dan nu betrokken worden bij de regionale planning als geheel. Een projectontwikkelaar wordt expliciet mede verantwoordelijk gemaakt voor de goede ontsluiting van de wijk en een adequaat voorzieningenniveau en zal daardoor nauwer met de gemeente moeten samenwerken.

Een uitruilsysteem vraagt vaak om een ontwikkelingsmaatschappij of grondbank en het ligt voor de hand om dit publiek-privaat aan te pakken omdat de overheden niet voldoende middelen en expertise hebben om dit zelf te doen.

Angst voor de markt en daaraan gekoppeld het ontkennen van marktkrachten leidt nu vaak tot te gedetailleerde overheidsplanning. Hier is een andere manier van denken voor nodig, waarbij niet alleen wordt uitgegaan van publieke verantwoordelijkheden voor bijvoorbeeld infrastructuur. De overheid zou daarvoor moeten afstappen van een subsidieaanpak, en in plaats daarvan de partijen met (financiële) incentives stimuleren om tot een gezamenlijke aanpak te komen. Hier en daar gebeurt dit al (Noord-Holland) en gemeenten ervaren het als een behoorlijke omslag. Het financiële motief werkt echter wel en dwingt zo de gemeenten op een positieve manier van hun lokale eiland te komen en de regio in te kijken. Uit de Amerikaanse praktijk blijkt dat deze ontwikkelingsgerichte aanpak, in combinatie met conditionering, niet het einde van inhoudelijke sturing betekent. Met instrumenten als 'incentive zoning', waarbij gemeenten en/of ontwikkelaars worden beloond als zij bijdragen aan de kwaliteit van de leefomgeving met hun ontwikkelingen, bijvoorbeeld door te investeren in de openbare ruimte of in voorzieningen, kan een bijdrage aan de ruimtelijke kwaliteit worden geleverd. Beloningen kunnen financieel zijn (kortingen op heffingen), maar ook in de vergunningensfeer liggen, waarbij dichter bebouwd of hoger gebouwd mag worden in ruil voor meer kwaliteit of ook elders ontwikkelrechten worden gegund. Ook hierbij gaat het dus om uitruilen (Kreukels, 1999). Clusterontwikkeling (waarbij bebouwing wordt geclusterd ten bate van meer open ruimte elders) en unitontwikkelingen (waarbij ontwikkelaars meer ruimte wordt gegeven voor hun eigen ideeën, wat ook een extra bijdrage aan de kwaliteit kan leveren door innovatieve ideeën) als zij ook extra investeren in de leefomgeving, zijn meer gericht op procedurele beloningen.

Elk van deze instrumenten is gerelateerd aan de tegenmacht van de overheid bij de onderhandelingen in het proces van planning. In dit onderhandelingsmodel moeten overheden niet, zoals nu, de markt ontkennen. Zij moeten deze juist tegenspel bieden door randvoorwaarden op te stellen waarbinnen ontwikkeld mag worden en zo ontwikkelingen geleiden. 'Growth Management' is ook als ontwikkelingsplanologie te typeren, maar beoogt tegelijkertijd een kwaliteitsimpuls. Dit lijkt vooralsnog bij de uitvoering van de Nederlandse ontwikkelingsplanologie nauwelijks gewaarborgd. Hier ligt een belangrijke rol voor de provincies, die door het opstellen van genoemde strikte randvoorwaarden en het stimuleren van samenwerking ruimtelijke ontwikkelingen kunnen geleiden. Voor (inter)nationale belangen ligt hier een rol voor het rijk of zelfs Europa. Tezamen met de zachte grenzen van de verschillende belangen, definiëren de randvoorwaarden (kwalitatieve en kwantitatieve) onderhandelingsruimte: op deze wijze kan wel decentraal, maar niet vrijblijvend worden ontwikkeld.

Plannen worden in dit geschetste perspectief niet als eindpunt van een proces beschouwd, maar juist als een wervend beginpunt, die publieke en niet-publieke partijen als startpunt nemen voor de regionale 'trade-offs', die in sluitende contracten worden uitgewerkt. Marktkrachten worden in deze pro-actieve, conditionerende planning niet langer ontkend, maar in een veel eerder stadium in het planproces betrokken en mede verantwoordelijk gemaakt voor de uiteindelijke ruimtelijke kwaliteit.

Een regionale aanpak vereist een vorm van regionale verevening, bijvoorbeeld in de vorm van regionale grondexploitaties. Financiële afspraken op het lokaal regionale niveau

komen tot nu toe in Nederland maar zeer moeizaam tot stand omdat het bestuurlijk-financiële systeem daar niet op is ingericht. De lokaal-regionale financiële autonomie is ook bijzonder gering en dit maakt het lastig om tot verevening te komen, of bijvoorbeeld deel te nemen in ontwikkelingsmaatschappijen. Een grotere financiële autonomie is noodzaak voor decentrale planologie. Dat de nota Ruimte hier niet over rept, is een gemiste kans.

Ontwikkelingsmaatschappijen, zoals die nu worden ingezet bij het Ruimte-voor-Ruimteproces lijken een goede mogelijkheid om ontwikkelingen een operationele invulling te laten krijgen. Ontwikkelingsmaatschappijen kunnen door de publieke en private deelname een strategische meerwaarde hebben voor een regio, omdat zij de koppeling zijn tussen ruimtelijke plannen en investeringsafspraken. Dit is nodig om tot 'trade-offs' te komen, waarbij het gezamenlijk handelen dwingt tot onderhandelen. Ontwikkelingsmaatschappijen maken ook flexibiliteit in de regio mogelijk. Ontwikkelingsfondsen, of ook wel 'projectenveloppen', waaruit 'zachte' regionale ontwikkelingen zoals natuurontwikkeling worden gefinancierd, kunnen hieraan worden gekoppeld. Het gaat hierbij om winstverdeling: overwinsten worden ingezet voor kwaliteitsverbetering. In feite gaat het om uitruilen. Dit zorgt voor een extra verankering op de lange termijn. Dit gebeurt bijvoorbeeld in Brabant bij Ruimte-voor-Ruimte: eventuele overwinsten van de woningbouwontwikkeling komen in een reconstructiefonds terecht, waarvan gemeenten profiteren.

Conclusie

Het blijft de vraag of in de Nota Ruimte genoeg wordt ingezet op een materiële en financiële invulling om tot een effectieve regionalisering van ontwikkelingsgerichte planning te komen. Angst dat gemeenten en 'de markt' geen verantwoordelijkheid kunnen dragen voor ruimtelijke kwaliteit zal alleen maar worden bewaarheid als deze verantwoordelijkheid bij hen wordt weggehouden en de 'ruimtelijke kwaliteit' wordt vastgelegd in ambitieuze en omvangrijke (rijks)plannen. Dergelijke plannen gaan nu vaak van een utopische eindsituatie uit. De ontwikkelingen in werkelijkheid worden daarin uit het oog verloren.

Ontwikkelingsplanologie vraagt om meer vrijheid voor decentrale overheden en ontwikkelaars, maar dit houdt geen vrijblijvendheid in. Laat projectontwikkelaars alleen woonwijken ontwikkelen als zij ook - en gelijktijdig - zorg dragen voor de voorzieningen en de kwaliteit van de open ruimte (al dan niet via kortingen op de grondprijs of andere bonussen). Sta een ontwikkeling pas toe als deze daadwerkelijk leidt tot een kwaliteitsverbetering (desnoods elders). Bescherm gebieden die echt te kwetsbaar zijn, zoals de Ecologische Hoofdstructuur, door op andere plaatsen wel - geconditioneerde - ruimte te bieden. En doordring de lokale partijen van een meer regionaal belang, door het creëren van een (financiële) noodzaak tot samenwerking. Via dergelijke principes en conditionerende planning kan de ruimtelijke kwaliteit echt een impuls krijgen.

Over de auteur Leonie Janssen-Jansen is als onderzoeker werkzaam bij AMIDSt (Amsterdam institute for Metropolitan and International Development Studies), Faculteit voor Maatschappij- en Gedragwetenschappen, Universiteit van Amsterdam. Zij houdt zich bezig met een onderdeel van het nationale Vernieuwend Ruimtegebruik-programma. Dit artikel is gebaseerd op haar proefschrift uit 2004 'Regio's Uitgedaagd, "Growth Management" ter inspiratie voor nieuwe paden van pro-actieve ruimtelijke planning', Assen: Van Gorcum.

Literatuur

- Evers, D.V.H. (1997), Growth management strategies in the Netherlands and Florida, an exploratory study of planning doctrine, Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Evers, D., E. Ben-Zadok, & A. Faludi (2000), 'The Netherlands and Florida: two Growth Management Strategies', in: International Planning Studies, volume 5[1], pp. 7-23.
- Gainsborough, J. (2000), Smart Growth and Urban Sprawl, Support for a New Regional Agenda?, Paper prepared for delivery at the 2000 Annual Meeting of the American Political Science Association, August 31-September 3, Washington D.C., Miami: University of Miami.
- Janssen-Jansen, L.B. (2004), Regio's Uitgedaagd, 'Growth Management ter inspiratie voor nieuwe paden van pro-actieve ruimtelijke planning, Assen: Van Gorcum.
- Knaap, G.J. (2001), Land Market Monitoring for Smart Urban Growth, Cambridge: Lincoln Institute of Land Policy.
- Kreukels, A.M.J. (1999), Marktwerking in het ruimtelijk beleid, Utrecht: Universiteit Utrecht/Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.
- Needham, B. & A. Faludi (1999), 'Dutch Growth Management in a changing market', in: Planning Practice & Research 14[4], pp. 481-491.
- Peterson, P. (1981), City Limits, Chicago: University of Chicago Press.
- Puijn, F. (2001), Regional Growth Management in the USA, Den Haag: Dutch School for Public Administration.
- Sietsma, H. (2000), The state of Regional Governance in some parts of the USA, Utrecht: BRU.
- Stein, J.M. (1993), Growth Management, the Planning Challenge of the 1990s, Newsbury Park, London, New Delhi: Sage Publications.
- TNO-INRO (2000), Growth Management: tussenrapportage, Delft: TNO-INRO.
- Winsemius, P. (2004), 'Stel eens een grens', in: De Volkskrant, 09 april 2004.
- WRR - Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (1998), Ruimtelijke Ontwikkelingspolitiek, 's-Gravenhage: Sdu-uitgeverij.

PPS en concurrentie zijn nodig bij locatie-ontwikkeling

Gemeenten zouden meer gebruik moeten maken van de concurrentie tussen marktpartijen door tenders, veilingen en prijsvragen e.d. en moeten niet automatisch naar ‘de ontwikkelaar om de hoek’ stappen, vindt het kabinet. Hierdoor zal het aanbod beter gaan aansluiten op de vraag en zal de prijs-kwaliteitverhouding van bijvoorbeeld woningen verbeteren. In dit artikel wordt ingegaan op de vragen die spelen rond dit onderwerp. Wat is de verhouding tussen publiek-private samenwerking (pps) en marktselectie in concurrentie? Is een verplichting tot marktselectie in concurrentie wenselijk? En moet worden ingegrepen in het zelfrealisatierecht van ontwikkelaars die gronden hebben aangekocht?

door Jean-Paul Schaay

Door een aantal ontwikkelingen, waaronder de onlangs verschenen Nota Ruimte van het ministerie van VROM en de parlementaire enquête over de bouwfraude, is de aandacht voor publiek-private samenwerking (pps) bij gebiedsontwikkeling toegenomen. De Nota Ruimte kan een positief effect hebben op pps. In de Nota Ruimte worden ontwikkelingen in principe aan regionale overheden overgelaten (“decentraal wat kan, centraal wat moet”). Daarbij staat ontwikkelingsplanologie centraal: niet langer schrijft het Rijk voor wat er waar moet worden gebouwd, er wordt gekozen voor een gebiedsgerichte aanpak die wordt getrokken door lokale overheden en private partijen. Pps wordt daarbij genoemd als een belangrijk instrument voor de uitvoering. Dat valt ook te verwachten. Decentrale overheden zullen veel gebruik maken van marktpartijen voor hun kennis van de markt en de risico’s en hun ervaring met procesmanagement. Die kennis en ervaring zijn bij de (kleine) gemeenten en provincies vaak minder aanwezig. Ook wordt voor de uitvoering van de Nota Ruimte naast de publieke financiering meer en meer gekeken naar de mogelijkheden van financiële verevening tussen publieke en private projectonderdelen. Naast deze tendens van een toenemend belang van pps is ook een tendens zichtbaar dat publieke en private partijen, mede als gevolg van de enquête over de bouwfraude, zorgvuldiger met elkaar omgaan. In praktijk is dat bijvoorbeeld zichtbaar in de wijze waarop lokale overheden hun private samenwerkingspartner selecteren. Hiervoor wordt vaker dan voorheen gebruik gemaakt van competitieve selectieprocedures. De vraag is of dat niet altijd het geval zou moeten zijn.

Concurrentie voorwaarde voor succesvolle pps

Binnen een pps staat de effectiviteit van de samenwerking tussen partijen centraal. De samenwerking heeft tot doel waardevermeerdering tot stand te brengen door een integrale benadering van de functies binnen het project (infrastructuur, bedrijvigheid, woningen,

groen etc.) en daarbij publieke en private investeringen op elkaar af te stemmen. De keuze van de juiste samenwerkingspartner is dus cruciaal voor de betrokken overheid. En daarmee is ook het belang van een goed selectieproces gegeven. De selectie van een private samenwerkingspartner moet overigens niet worden verward met de aanbesteding van publieke werken, zoals infrastructuur, waarop de Europese aanbestedingsrichtlijnen (met name de richtlijn Werken) betrekking hebben. Het gaat bij selectie om het in de beginfase van een project selecteren van een partner voor een gezamenlijke planvorming of, in een latere fase, om de keuze aan welke partijen de overheid grond uitgeeft voor de ontwikkeling van de commerciële functies (kantoren, woningen). Bij een pps is veelal sprake van een combinatie van beide: een publieke partij selecteert een private partij om gezamenlijk een plan te optimaliseren en om aan deze partij de grond uit te geven voor de realisatie van de commerciële functies.

Hoe verhoudt een competitief selectieproces zich tot publiek-private samenwerking? Bij marktpartijen valt nog wel eens te beluisteren dat concurrentie pps zou bemoeilijken, maar het omgekeerde is waar: concurrentie is een noodzakelijke voorwaarde voor het succesvol kunnen zijn van een pps. Dit is niet alleen in het belang van de overheid, maar ook van marktpartijen. Voor de overheid is het organiseren van concurrentie het middel bij uitstek om tot een keuze van de meest geschikte samenwerkingspartner te komen. Burgers hebben er ook recht op dat een overheid het meeste uit hun belastinggeld haalt. Zij mogen verwachten dat de gemeente die private partij selecteert die het beste plan heeft en/of de hoogste prijs voor de grond biedt. De noodzaak van het organiseren van voldoende concurrentie en transparantie is na de parlementaire enquête over bouwfraude alleen maar groter geworden. Daarnaast kan, wanneer een overheid gaat samenwerken met een marktpartij zonder een transparante en competitieve selectieprocedure, ook sprake zijn van (de schijn van) staatssteun. De (doorlooptijd van de) procedure daarvan kan een project volledig tot stilstand brengen en zelfs de das om doen, ook als achteraf blijkt dat geen sprake is van ongerechtvaardigde staatssteun. Marktpartijen, op hun beurt, zijn gebaat bij een open en transparante selectiemethode waardoor zij eerlijke kansen krijgen en overheden niet automatisch in zee gaan met 'de vaste ontwikkelaar op de hoek'. Dus duidelijkheid en transparantie in plaats van een 'black box' en willekeur.

Concurreren op of om de markt?

Ondanks de voordelen van selectie is in de praktijk vaak geen sprake van een competitief en transparant selectieproces. Soms vindt in het geheel geen selectie plaats, maar gaat de lokale overheid direct aan tafel met de spreekwoordelijke 'ontwikkelaar op de hoek'. Deze is bekend en vertrouwd voor de lokale overheid en met deze ontwikkelaar kunnen snel afspraken worden gemaakt. Als gevolg van de bouwfraude-enquête zit daar weliswaar verbetering in, maar selectie is nog lang niet de regel. Dit is een van de redenen voor de constatering in de Nota Grondbeleid van de ministeries van VROM en Financiën van januari 2001 dat de concurrentie op ontwikkelingslocaties onvoldoende is.

Daarbij moeten twee situaties worden onderscheiden. In het geval dat een lokale overheid, de gemeente, zelf de grond in eigendom heeft (bijvoorbeeld door het voeren van een actief grondbeleid), wordt door de gemeente te weinig gebruik gemaakt van de mogelijkheid om concurrentie tussen marktpartijen te organiseren. In het geval dat marktpartijen de grond in eigendom hebben (bijvoorbeeld omdat de gemeente een faciliterend grondbeleid heeft gevoerd), zijn de mogelijkheden voor de gemeente om concurrentie tussen marktpartijen

te organiseren veel beperkter. Wanneer de grond bezittende marktpartijen in staat zijn om de grond te ontwikkelen binnen de publiekrechtelijke kaders (bestemmingsplan e.d.), hebben zij het ontwikkelingsrecht daartoe. Dit beginsel staat bekend als het zelfrealisatierecht. De concurrentie tussen marktpartijen vindt dan plaats om de markt (grondposities) in plaats van op de markt (prijs-kwaliteitverhouding). De gemeente en de burger hebben hier echter weinig aan. Een goede concurrentie op de markt is nodig om het aanbod beter te laten aansluiten op de vraag en de prijs-kwaliteitverhouding van bijvoorbeeld woningen te verbeteren.

In de Nota Grondbeleid worden maatregelen voorgesteld om de concurrentie te bevorderen. Voor de situatie dat de gemeente de grond in eigendom heeft, werd voorgesteld om een verplichte marktselectie in concurrentie in te voeren. En voor de situatie dat de grond in handen van een marktpartij is, werd in overweging gegeven om het zelfrealisatierecht aan te pakken. Over beide voorstellen bereidt het Kabinet een standpunt voor, dat eind dit jaar naar de Tweede Kamer zal worden gezonden.

Selectieproces als maatpak

Zoals ik hierboven heb aangegeven, biedt marktselectie in concurrentie meerdere voordelen. Een andere vraag is of een dergelijke selectie verplicht moet worden voorgeschreven en zo ja, hoe die selectie er dan zou moeten uitzien. Het gaat erom dat decentrale overheden de beginselen van concurrentie, non-discriminatie en transparantie in acht nemen. Deze beginselen zijn ook verankerd in het Europese Verdrag en vormen de basis voor de Europese aanbestedingsrichtlijnen. Maar aanbesteden van de realisatie van een publiek werk zoals een weg is iets anders dan de selectie van een samenwerkingspartner waarmee de overheid een ontwikkelingsplan gaat uitwerken en/of waaraan de gemeente de grond zal uitgeven voor de ontwikkeling van commerciële functies. We moeten niet zo ver doorschieten dat voor dergelijke selecties gedetailleerde procedures worden voorgeschreven zoals voor de realisatie van publieke werken geldt. Daarvoor is het noodzakelijk om te weten welke selectiemethode voor welke soort opgave het meest geschikt is. Dat is nu nog niet duidelijk. Er moet ruimte worden gelaten voor maatwerk. Daarom zou aan de gemeente moeten worden overgelaten hoe zij vorm geeft aan de selectieprocedure. Dit past ook binnen de autonomie van de gemeente. Ook is niet voor alle gevallen een competitieve en transparante selectie nodig; projecten onder een bepaalde schaalgrootte zouden hiervan uitgezonderd moeten worden. Bovendien moet het houden van een marktselectie in concurrentie er niet toe leiden dat marktpartijen geen initiatieven meer nemen. Denkbaar is bijvoorbeeld dat zij, op voet van gelijkheid met andere door de gemeente aan te wijzen marktpartijen, meedoen aan de selectieprocedure en dat zij, als zij niet worden geselecteerd, een vergoeding krijgen voor de verrichte werkzaamheden.

Zowel overheden als marktpartijen hebben er belang bij dat marktselecties efficiënt en 'tailor made' worden vormgegeven, zodat partijen niet onnodig op tijdverlies en kosten worden gejaagd. Voor marktpartijen is het van belang dat zij vooraf weten op welke basis de overheid tot haar keuze van een samenwerkingspartner komt. De overheid moet precies aangeven wat zij wil van de deelnemers aan een selectie en de spelregels moeten helder zijn, zodat marktpartijen zich gericht kunnen voorbereiden. Ook moeten overheden competities niet teveel dichttimmeren om ruimte te bieden aan creativiteit van marktpartijen. Tenslotte zouden niet te veel marktpartijen uitgenodigd moeten worden om mee te doen aan de selectieprocedure. Het heeft bijvoorbeeld geen zin om 10

marktpartijen te vragen een masterplan uit te werken: dit drijft de kosten te hoog op. In de praktijk worden verschillende termen gebruikt voor marktselectie in concurrentie, afhankelijk van de werkzaamheden waarvoor een marktpartij wordt geselecteerd. De meest gebruikte termen zijn: ontwikkelingscompetitie, meervoudige adviesopdracht, meervoudige offerteaanvraag, meervoudige ontwikkel/ontwerp opdracht, prijsvraag, tender en veiling. Een interessant en veel besproken voorbeeld van een marktselectie in concurrentie is het project Wieringerrandmeer, een grootschalige en langjarige gebiedsontwikkeling in de kop van Noord-Holland met als onderdelen onder meer de aanleg van een randmeer, nieuwe bedrijfsvestigingsmogelijkheden, bollenteelt en woningbouw. Hierbij is gekozen voor een ontwikkelingscompetitie. Bij een ontwikkelingscompetitie nodigt de overheid meerdere ontwikkelaars uit om een plan op hoofdlijnen op te stellen op basis van een vastgestelde prijs of om een plan op hoofdlijnen en een daarbij behorende financiële aanbieding te doen. Het gaat om het maken van een afweging tussen het beste plan (kwaliteit) en de beste prijs. Bij het project Wieringerrandmeer hebben de betrokken overheden 5 (combinaties van) marktpartijen gevraagd een plan op hoofdlijnen met een bijbehorend financieel plaatje uit te werken. Overigens is dit aantal aan de hoge kant en had m.i. volstaan kunnen worden met 3 of 4 partijen. De selectie is gewonnen door Lago Wirense, een samenwerkingsverband van Volker Wessels Stevin en Boskalis. De betrokken overheden gaan samen met Lago Wirense het plan en het financiële plaatje uitwerken. Deze onderhandelingen moeten leiden tot het sluiten van een overeenkomst voor de gezamenlijke ontwikkeling van het gehele gebied.

Ontkoppeling van eigendomsrecht en ontwikkelingsrecht?

Voor de situatie dat niet de gemeente maar een marktpartij de grond in eigendom heeft, zou de concurrentie kunnen worden vergroot door het ontwikkelingsrecht los te koppelen van het eigendomsrecht. Het zelfrealisatierecht maakt concurrentie immers de facto onmogelijk: alleen als de grondeigenaar niet zelf kan of wil ontwikkelen, kan de gemeente de grond minnelijk of door onteigening overnemen en vervolgens in concurrentie uitgeven. Een dergelijke loskoppeling zou een flinke ingreep in het eigendomsrecht zijn. Voor de realisatie van publieke werken is een dergelijke inbreuk inmiddels door de Europese rechter goedgekeurd. Het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschap heeft hierover in 2001 uitspraak gedaan in de Scala-zaak. Het Hof maakt hierin duidelijk dat het feit dat een private partij eigenaar is van de grond waarop een publiek werk wordt gerealiseerd, niet betekent dat dit werk niet hoeft te worden aanbesteed. Kortom: geen zelfrealisatierecht voor de realisatie van publieke werken.

De vraag is of een dergelijke inbreuk op het eigendomsrecht ook gerechtvaardigd is voor de ontwikkeling van commercieel vastgoed. Ik concentreer me daarbij op nieuwe gevallen (bij eventuele aanpassing van het zelfrealisatierecht ligt schadevergoeding voor de desbetreffende ontwikkelaars voor de hand). Het antwoord op deze vraag hangt mede af van de omvang van het probleem en de baat die de maatschappij heeft bij meer concurrentie bij dergelijke situaties. Het middel, de inbreuk op het eigendomsrecht, moet wel proportioneel zijn en niet erger zijn dan de kwaal.

Hoe groot is die kwaal? Marktpartijen hebben in het verleden relatief omvangrijke grondposities ingenomen. Het risico daarvan was te overzien. Er lag immers een grote bouwopgave en de locaties waar mocht worden gebouwd, waren bekend (want aangewezen door het Rijk) en beperkt in aantal (restrictief beleid). Marktpartijen moeten

immers investeren in grond, zonder op voorhand precies te weten of hun grond bebouwd mag worden en zo ja, wanneer en met welke omvang en met welk programma. De investering drukt ook zwaar op hun balans. Als gevolg hiervan kopen marktpartijen niet zomaar ergens grond. Vraag is of marktpartijen in de nabije toekomst op dezelfde schaal grond blijven kopen. Als dat niet zo is, wordt de 'kwaal' vanzelf kleiner en is een zware ingreep steeds minder te rechtvaardigen. Nu de Nota Ruimte gemeenten toestaat voor eigen bevolkingsaanwas te bouwen en de bouwopgave niet meer concentreert op enkele grote locaties, wordt het risicovoller voor marktpartijen om anticiperend grond te verwerven. Tevens zullen met de in voorbereiding zijnde nieuwe Wet op de ruimtelijke ordening nieuwe instrumenten worden ingevoerd, die het decentrale overheden makkelijker maken om grond te verwerven (bijvoorbeeld het voorkeursrecht voor provincies). Bovendien hebben marktpartijen die grond hebben aangekocht, tot dusverre geen goudgerande rendementen kunnen behalen op hun totale grondportefeuille. Het ligt dus voor de hand dat marktpartijen minder anticiperende grondaankopen zullen gaan doen dan in het recente verleden. Een ingreep in het eigendomsrecht is tegen die achtergrond een te zwaar middel.

Conclusie

Voor een succesvolle publiek-private samenwerking is de keuze van de juiste samenwerkingspartner cruciaal. Het zou goed zijn als lokale overheden vaker in een competitief en transparant proces tot selectie van een samenwerkingspartner in een pps komen voor de gezamenlijke ontwikkeling van een locatie of gebied. Hoewel het zelfrealisatierecht van private grondeigenaren selectie in concurrentie onmogelijk maakt, lijkt een aantasting van dat recht te ver te gaan. De vraag is of, voor de situatie dat de gemeente de grond heeft of kan verkrijgen, een verplichting tot marktselectie wenselijk is of dat kan worden volstaan met het stimuleren van het organiseren van selecties. Het is in ieder geval niet wenselijk om voor alle gevallen tot marktselectie te verplichten en daarvoor uitgebreide procedures voor te schrijven. Het gaat erom dat lokale overheden de beginselen van concurrentie, non-discriminatie en transparantie toepassen. Het zou aan die overheden zelf kunnen worden overgelaten hoe zij die beginselen uitwerken in een concrete selectieprocedure. Zowel overheden als marktpartijen hebben er daarnaast belang bij dat er 'best practices' ontstaan met betrekking tot de wijze waarop en de projectfase waarin selecties kunnen worden georganiseerd. Zo hoeven ze niet telkens het wiel uit te vinden en blijven de kosten en het tijdsbeslag beperkt. Om een eerlijk verloop van selecties te bevorderen en enige eenvormigheid in selectieprocedures te bereiken, heeft het Kenniscentrum PPS een handleiding gemaakt voor overheden. In deze handleiding wordt voortgebouwd op het onder meer door de Neprom, Aedes, AVBB en VNG opgestelde Kompas bij ontwikkelingscompetities. Door gezamenlijk verder te werken aan 'best practices' kunnen selectieprocessen efficiënter worden georganiseerd, waardoor betere resultaten kunnen worden behaald en door zowel overheid als marktpartijen tijd en geld kan worden bespaard.

Over de auteur Mr Jean-Paul Schaay is verbonden aan het Kenniscentrum PPS van het ministerie van Financiën. Dit artikel is op persoonlijke titel geschreven.

Andere maatschappij vereist andere kijk op vastgoed

Funcziemenging is een van de mogelijkheden om de samenleving zo in te richten dat zij beter geschikt is voor de nieuwe werk- en leefpatronen, die het gevolg zijn maatschappelijke en economische veranderingen. De noodzakelijke differentiatie in het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting en woon-werkunits vormt een belangrijke uitdaging voor marktpartijen.

door [Martin Stijnenbosch](#)

Er ontwikkelt zich een nieuw economisch en sociaal systeem dat grote consequenties heeft voor de inrichting van de ruimte. Software, telecommunicatie, internet en B-2-B (business-to-business, de rechtstreekse handel tussen bedrijven) scheppen een nieuw economisch systeem. In dit systeem maken markten plaats voor netwerken. Concepten, ideeën en imago's nemen een steeds belangrijker plaats in. Schaalvoordelen verliezen aan betekenis. Kleine bedrijven kunnen gemakkelijker op de snelle en onvoorspelbare veranderingen in de vraag reageren dan grote bedrijven. Er treedt een proces op van verticale desintegratie, waarbij grote bedrijven zich opsplitsen en specialiseren. Hierdoor ontstaan hechte netwerken van producenten, toeleveranciers, financiers, marketeers en afnemers.

Internet/e-mail, breedband communicatie, database management systemen, videoconferencing en web-cams maken het steeds gemakkelijker om op vrijwel iedere locatie grote hoeveelheden data te verzamelen, te verplaatsen, te analyseren en met elkaar te bespreken. ICT geeft een werknemer de mogelijkheid om zijn werk af te stemmen op de andere aspecten in het dagelijks leven. Arbeid, zorg en vrije tijd zijn beter te combineren. Werk en privé zijn hierdoor steeds minder fysiek en virtueel te scheiden. De kunst van het combineren is daarom het toekomstige kernvraagstuk in onze samenleving. Het onderscheid tussen verschillende activiteiten vervaagt steeds verder. De werk- en leefstructuren veranderen onder invloed hiervan aanzienlijk. Uitingen hiervan zijn de opkomst van de 24 uurseconomie en het altijd bereikbaar moeten zijn via mobiele telefoon en internet (e-mail).

Traditionele vanzelfsprekendheden staan onder druk. De toename van werk in de dienstensector maakt een koppeling van woning en werkplek mogelijk. Daarbij wordt de toegang tot en het gebruik van informatietechnologie steeds belangrijker. Dit bepaalt in toenemende mate de mogelijkheden en kansen van de moderne mens. Immers de vaste hiërarchische structuren vallen uiteen en worden vervangen door netwerken, die in veel gevallen ook nog virtueel van aard zijn. Een sterke individualisering van de verhoudingen is het gevolg. Deze individualisatie van informatie is privé al terug te vinden in toepassingen als telebankieren en teleshoppen. Ook op de zakelijke markt komt dit steeds vaker voor. Voorbeelden zijn reisreserveringssystemen, (ver)kopen van huizen en arbeidsbemiddeling. De komst van internet maakt het mogelijk om optimaal van het integrerende vermogen van de multimedia te profiteren.

Veranderende maatschappelijke structuur

Onze nieuwe samenleving rust echter nog op oude fundamenten. In de oude samenleving was de logica dat de mannen moesten werken en dat de vrouwen thuis moesten blijven. Dit verschil verdwijnt in snel tempo. De samenleving heeft ook de inzet van beiden nodig. Dat is echter gemakkelijker gezegd dan gedaan. Uit onderzoek van de commissie Dagarrangementen blijkt dat in 2001 nog 87% van de (aanstaande) moeders minder gaat werken vanwege de opvang van haar kinderen. Naast gebrek aan opvangcapaciteit ervaren ouders de beschikbare tijd voor het combineren van activiteiten als een groot knelpunt. Geen aansluiting op en te weinig flexibiliteit in de openingstijden, grote afstanden tussen school, dagverblijf of buitenschoolse opvang en geen oplossing voor onverwachte gebeurtenissen. Het managen van de dagelijkse zorgtaken in combinatie met arbeid wordt steeds lastiger. Er moet een betere combinatie van werk en zorg, van werk en kinderen en van werk en persoonlijke behoeften komen. Betaald werken wordt een onderdeel van de dagelijkse activiteiten, zoals huishoudelijke taken, zorgtaken, opvoeding en maatschappelijke activiteiten.

Het aantal tweeverdieners is sterk gestegen. De zorg- en huishoudelijke taken worden meer en meer een gedeelde verantwoordelijkheid. De behoefte voor een bedrijf aan huis, of om hele dagen thuis te kunnen werken, nemen daardoor in belang toe.

Er is een aantal wettelijke regelingen gekomen, gericht op het beter combineren van de verschillende taken (ouderschapsverlof, calamiteitenverlof, verlofsparen, sabbatical leave, loopbaanonderbreking etc). Naast deze wettelijke regelingen zijn er op dit moment ook tal van experimenten gericht op de vraag of nieuwe concepten de hedendaagse, drukbezette mens in staat stellen zijn dagindeling te verbeteren. Er is behoefte aan een doorlopend aanbod van voorschoolse opvang, onderwijs, opvang tussen de middag en culturele, educatieve en sportieve activiteiten na schooltijd. Dit moet vooral de groep tussen de dertig en de vijftig jaar 'in het spitsuur van het leven' ontlasten. Voorzieningen moeten zich hieraan aanpassen. Nu rijden veel ouders hun kinderen na schooltijd een groot deel van de middag heen en weer van de muziekschool naar de bibliotheek, dan naar de sportclub en vervolgens naar ballet. Onderwijs, vrijetijdsvoorziening en opvang zouden daarom zo dicht mogelijk bij elkaar in één samenhangend pakket aangeboden moeten worden. Scholen beginnen zich daarop te oriënteren door een samenhang aan te brengen tussen school en opvang. Schoolgebouwen veranderen hierdoor van karakter. Het worden multifunctionele gebouwen met een meer huiselijke, gevarieerde omgeving, afgestemd op kleinere groepen en op individuele activiteiten. De school wordt van een leerplek een leefplek. Een dergelijk multifunctioneel centrum kan als het centrum van een buurt functioneren, net zoals gemeenschapshuizen dat doen in kleine kernen. Clustering van voorzieningen op één locatie betekent een besparing van haal- en brengtijden voor de ouders, minder mobiliteit en sluit aan bij het streven naar efficiënter gebruik van grond en gebouwen. De commissie 'Dagarrangementen' wil voor 2010 2.000 van dergelijke multifunctionele accommodaties gerealiseerd zien en heeft daarvoor een brochure 'Leidraad voor multifunctionele accommodaties' uitgebracht.

Veranderende ruimtelijke inrichting

De persoonlijke, sociale en zakelijke relaties van mensen en bedrijven reiken steeds vaker over de grenzen van een stad of stadsgewest. De actieradius van mensen en bedrijven neemt toe. Om die reden is in het ruimtelijk beleid het beleidsconcept 'stedelijk netwerk'

gelanceerd. De fysieke inrichting van een stedelijk netwerk moet ruimte bieden aan de komende netwerksamenleving. In het ruimtelijk beleid concentreert de aandacht zich tot nu toe op het hogere (bovenregionale) schaalniveau. Maar ook op het lagere (binnenstedelijke) schaalniveau spelen zich grote veranderingen af door de opkomst van de netwerkstad. De gebondenheid aan welke plek dan ook neemt af. Uiteraard moeten activiteiten ergens plaatsvinden, maar de keuze van de plek is een kwestie van vrije keuze of is afhankelijk van andere, niet-ruimtelijke afwegingen. Toch is het (nog) niet zover dat 'alles overal kan'. Wel is de economische noodzaak om zich in de stad te vestigen, afgenomen. De keuze voor de stad krijgt steeds meer een cultureel karakter. Het gaat om de 'immateriële' kwaliteiten van de stad in termen als kennisuitwisseling, sociale relaties, allure en sfeer.

In de nieuwe netwerkeconomie vormen de eigen woning en de eigen woonomgeving het functionele centrum van waaruit de bewoners een groot ruimtelijk veld kunnen bestrijken. Thuis is de basis voor alles. Van hieruit ontstaan allerlei nieuwe, functionele lokale en regionale bindingen om te voorzien in specifieke levensbehoeften als boodschappen doen, uitgaan, sporten of onderwijs volgen. De invulling is individualistisch en gebonden aan leefstijlen. Dit heeft gevolgen voor de ruimtelijke inrichting van woonwijken. De ruimtelijke structuur wordt steeds opener. Flexibilisering van werk zal leiden tot kleinschalige of gespreide kantoren, met als gevolg minder en kortere woon-werkreizen. De menselijke maat komt centraler te staan.

Gebruiker centraler

Gevolg van deze veranderingen is dat de (geografische) scheiding van verschillende activiteiten, zoals wij die nu kennen, ten einde loopt. Door de opkomende digitale revolutie in de nieuwe economie zal de scheiding tussen wonen en werken afnemen. Vergeleken met vroeger zullen consumenten centraler komen te staan. Zij bepalen in toenemende mate de plaats, de indeling en de inrichting van de activiteiten. Mede hierdoor vindt - meer dan nu gebruikelijk is - clustering van functies plaats op locaties waar men in het dagelijkse verkeer regelmatig komt. Voorbeelden zijn scholen, supermarkten en werkplekken. Winkels, kleine bedrijven en voorzieningen maken in toenemende mate een essentieel onderdeel uit van het leven van alledag en kunnen (onder voorwaarden) wel degelijk weer gemengd worden met andere functies. Dit heeft gevolgen voor onze kijk op vastgoed.

Onder druk van de behoeften van gebruikers verandert ook het aanbod. Om direct te kunnen inspelen op de vraag van de werkende bevolking naar de aanwezigheid van commerciële voorzieningen is de laatste jaren een aantal initiatieven van aanbieders gelanceerd. Naast concrete voorbeelden van kantoorpanden waarin commerciële voorzieningen worden aangeboden, zoals World Trade Centers, zijn stations en pompstations voorbeelden van de trend dat men voorzieningen steeds meer naar de klant brengt in plaats van andersom. Deze 'convenience-winkels' - waarvan de AH-to-Go-formule een goed voorbeeld is - vormen een nieuw en interessant marktsegment. De toenemende marktwerking in bijvoorbeeld de gezondheidszorg zorgt ervoor dat de gebruiker consument wordt en de hulpverlener producent. Er wordt daardoor veel meer samengewerkt tussen zorg-, woon- en welzijnsinstellingen onder andere in woon-zorgprojecten en in woon-zorgzones.

Clustering en functiemenging noodzakelijk

Dit soort ontwikkelingen vraagt steeds meer om clustering. Deze clustering manifesteert zich momenteel het sterkst in het onderwijs bij een ontwikkeling die wordt samengevat onder de noemer 'Brede School Ontwikkeling'. Concreet gaat het er om dat er bij de basisschool een integraal aanbod van onderwijs, welzijnswerk en jeugdhulpverlening ontstaat. De gedachte hierachter is dat het samenbrengen van onderwijs, peuterspeelzalen, kinderopvang en jeugdzorg een doorgaande lijn in de ontwikkeling van kinderen kan garanderen. Clusteren van voorzieningen in wijken, zoals bij de brede school, is ook heel belangrijk voor een goede sociale structuur in de buurt. Het draagt bij aan het 'saamhorigheidsgevoel'.

Clustering betekent ook functiemenging. Functiemenging heeft de toekomst. Zo zal de markt voor grote woningen (met een in pandige bedrijfsruimte) toenemen, evenals de markt voor flexibele combinaties van woningen met kleine, maar gescheiden toegankelijke kantoor/praktijkruimten. Ook is het mogelijk bedrijfsunits op verschillende manieren te "koppelen" aan woonruimten. Daarvoor moet bij het ontwerp goed naar de doelgroep worden gekeken. Ook zijn er plannen om in gebouwencomplexen een mix te maken van kantoren met op de begane grond activiteiten als een zakenrestaurant, een broodjeszaak, een kinderdagverblijf, een reproductieruimte en een kantine.

Tevens zullen kantoren in de vorm van telewerkcentra op termijn in verschillende wijken verschijnen niet alleen als werkplek maar ook als ontmoetingsplek. Daarin kunnen ook laagdrempelige voorzieningen als een internetcafé, een digitaal trapveldje, een digitaal koffiehuis worden opgenomen als oplossing voor die groepen die nog een 'digitale' achterstand hebben. Een voorbeeld hiervan is het telewerkcentrum dat in Leidsche Rijn zal worden gerealiseerd. Vooral in de oude wijken is die behoefte er, omdat de woningen te klein zijn om er een bedrijf te voeren. Er zullen meer bedrijfsverzamelgebouwen komen die ruimten van 20 tot 25 m² aanbieden, omdat ruimten van deze omvang te klein zijn voor het reguliere circuit. Toegewijde verhuurorganisaties zorgen voor de verhuur en een goed beheer.

Nader onderzoek nodig

Uit het voorafgaande valt een aantal aspecten te destilleren die in de toekomst bij het plannen van commercieel vastgoed van belang zijn:

- met de nieuwe taakcombinerende gebruiker moet meer rekening worden gehouden;
- functies moeten zoveel mogelijk worden geclusterd op maatschappelijke knooppunten (scholen, supermarkten, gezondheidscentra etc).
- functiemenging wordt steeds belangrijker; het is echter niet de overheid maar de vrije markt die deze functiemenging bepaalt;
- feitelijk zou functiemenging het centrale uitgangspunt moeten zijn bij de stedelijke inrichting
- een integrale gebiedsaanpak moet daarom de sectorenaanpak vervangen; dat vergt een andere organisatie van vooral de gemeente (tegenaan verkokering);
- analoog aan de leefstijlbenadering is het gewenst een werkstijl-benadering te ontwikkelen;
- flexibiliteit in de inrichting van woningen wordt steeds noodzakelijker (ruime vloerplaat, grotere verdiepingshoogte en vallend onder een flexibel bestemmingsplan).

Voor het zover zal zijn, liggen er nog vragen waarop nog geen afdoende antwoord bestaat. Zo is er nog nauwelijks iets bekend over de condities waaronder bedrijven en voorzieningen bereid zijn te kiezen voor functiemenging. Functiemenging mag het functioneren van een bedrijf of een voorziening immers niet belemmeren.

Functiemenging zou moeten bijdragen aan een verbetering van het functioneren van een wijk en zou moeten leiden tot een betere ruimtelijke kwaliteit. Doordat het idee nog teveel een top-down benadering is, is er nog onvoldoende zekerheid en inzicht hoe groot het draagvlak in de wijk is.

Er is nog te weinig bekend over de meerkosten van functiemenging. Zo is er een spanning tussen de meerkosten op korte termijn en de verwachte opbrengsten op lange termijn en daaraan gekoppeld de vraag wie de meerprijs gaat betalen.

Obstakels in de vigerende regelgeving (bestemmingsplan, milieuvergunning, algemene en brandveiligheidsregelgeving, arbowetgeving en locatie en parkeerbeleid) lijken functiemenging te belemmeren. Conflicterende kwaliteitseisen vanuit de voorschriften kunnen de integratie van functies en dus de flexibiliteit in het gebruik van ruimten in de weg staan.

Ook moet er een verdere differentiatie in het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting komen naar type en aard. Te denken valt aan woon-werkunits, bedrijfsverzamelgebouwen met en zonder centrale voorzieningen, bedrijfsruimten in plinten/onderstukken en zelfstandige ruimten. Hiervoor zijn nieuwe onderzoeksideeën en is een nieuw onderzoekselan bij marktpartijen nodig.

Over de auteur: Martin Stijnenbosch is directeur van STOGO onderzoek + advies in Utrecht.

Voor u geselecteerd

*Samengesteld door Amsterdam School of RealEstate.
Voor actuele vakliteratuur zie www.vastgoedkennis.nl*

Delisting van beursgenoteerde vastgoedondernemingen: goedkope stenen als gevolg van een hoge discount? | M.B. ter Laak - Amsterdam, 2003.

Door delisting (einde beursnotering) is binnen Europa het aantal vastgoedfondsen met een beursnotering sterk teruggelopen. Een veelgenoemde oorzaak hiervan is de (hoge) discount waartegen een fonds genoteerd staat. In dit onderzoek komt waardecreatie door middel van een delisting-transactie aan de orde. Eenderde van de discount wordt verklaard met een regressiemodel met vijf variabelen. Belangrijke aandachtspunten bij delisting zijn vier van de vijf factoren uit het regressiemodel: focus op property type en regio, opname in een index en hoogte van het vreemd vermogen. Naar aanleiding van onderzoek met het regressiemodel van beursgenoteerde vastgoedfondsen in verschillende Europese landen, blijkt dat vooral fondsen uit Denemarken, Duitsland en Spanje in aanmerking komen voor delisting.

Scriptie Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie van de Universiteit van Amsterdam, zie ook www.vastgoedkennis.nl bij de rubriek Full Text

Lokken en sturen van niet-industriële bedrijvigheid in de regio Amsterdam: een geografisch onderzoek naar de kwalitatieve vestigingsplaatseisen van niet-industriële bedrijven in de regio Amsterdam, ten behoeve van de operationalisering van het regionaal locatiebeleid | Ruud van Diepen - Amsterdam, 2003.

Voor het ontwikkelen van een regionaal locatiebeleid moet een onderscheid gemaakt worden in verschillende typen bedrijfsactiviteiten. Per activiteit kan worden bepaald hoe de verdeling over de verschillende vestigingsmilieus in de regio Amsterdam moet zijn. Knelpunten hierbij zijn parkeren, bereikbaarheid over de weg, ruimtegebrek, monofunctionaliteit en (sociale) veiligheid. Op deze en andere punten voldoen de vestigingsmilieus in de regio niet aan de eisen van het bedrijfsleven en dienen deze beter te worden afgestemd op het type bedrijfsactiviteit en de bedrijfskenmerken.

Scriptie Faculteit der Economische Wetenschappen en Econometrie van de Universiteit van Amsterdam.

De markthuur van woningen | W. Wensing - Amsterdam, 2004

Een uniforme methode voor het vaststellen van de markthuur kan bijdragen aan verdere professionalisering van de woningbeleggingssector. Om gegevens van de woningmarkt op elkaar af te stemmen en te vergelijken, kan in eerste instantie de oppervlakte van woningen uniform worden geregistreerd. Institutionele beleggers zouden het goede voorbeeld moeten geven.

Thesis in het kader van de MSRE-opleiding aan de Amsterdam School of Real Estate. Zie ook www.vastgoedkennis.nl bij de rubriek Full Text.

Meer dan alleen m² vloeroppervlak: een onderzoek naar de bijdrage van value added services aan het behouden of aangaan van een duurzame relatie met de kantoorhuurder | Martine Vissers - Den Haag, 2003

De snelle ontwikkelingen binnen de vastgoedwereld leiden tot een verandering in de huisvestingswensen van de huurders van kantoorruimte. Vastgoed wordt hierdoor niet meer als beleggingsmiddel gebruikt om extra inkomsten te genereren, maar als bedrijfsmiddel, onderdeel van het bedrijfsproces. Om beter te kunnen anticiperen op de veranderende houding van de huurder, dient de verhuurder de focus te verleggen van het object naar de gebruikers. Voor de verhuurder is de huurder en de continuïteit van de verhuur de asset waarmee de beleggingsdoelstelling kan worden gehaald. Het vastgoedobject is een middel tot het verkrijgen van opbrengsten, investeringen en de exploitatie dienen plaats te vinden in het licht van de opbrengstwaarde. Onderzocht wordt of het aanbieden van services - zoals ict-diensten, kinderopvang, catering en energie-inkoop - bijdraagt aan de loyaliteit van de huurder en daarmee aan het behalen van de beleggingsdoelstelling. Door het ontwikkelen van activiteiten die bijdragen aan een duurzame relatie met de huurder kan echter een ondernemingsrisico ontstaan, dat in tegenstelling is met de beleggingsmotieven van de verhuurder, een vastgoedfonds. Scriptie Faculteit Bouwkunde, Technische Universiteit Eindhoven.

Meer dan winkelen alleen: innovatieve ondersteunende aanbodconcepten, die de functie van een winkelcentrum verbreden tot buiten de traditionele winkelfunctie | Sebastiaan Buvelôt - Den Haag, 2003. ISBN 90-6946-580-9

Een belegger zoekt een kans om zijn winkelcentra ten opzichte van concurrerende winkelcentra onderscheidend in de markt te zetten. Door Amerikaanse voorbeelden voor te leggen aan in Nederland actieve partijen, aan de vraag- en de aanbodzijde, zijn er per concept succes- en faalfactoren naar voren gekomen, die werkelijk meerwaarde hebben voor een winkelcentrum. Het toepassen van deze aanbodconcepten moet op de langere termijn leiden tot een maximalisatie van de aandeelhouderswaarde. Eerst moet de toegevoegde waarde worden geanalyseerd op de meerwaarde voor het winkelcentrum. In dit rapport wordt één concept aan de hand van een casestudy op het functionele, financiële en fysieke vlak getoetst. Scriptie Faculteit Bouwkunde, Technische Universiteit Eindhoven.

Performance-meting van direct vastgoed | R.A.R. Langbroek - Eindhoven, 2003.

Een onderzoek naar de toepassing van waardecreatie als financiële prestatie-indicator op beleggingen in direct vastgoed. Organisaties worden door beleggers en aandeelhouders afgerekend op hun prestaties en de geleverde performance. Naast waardecreatie als financiële prestatie-indicator, zijn er ook niet-financiële prestatie-indicatoren die van invloed zijn op de te nemen acquisitie- en dispositiebeslissingen. Centraal staat een methodiek voor zowel de beoordeling van de financiële performance in termen van waardecreatie, als de niet-financiële performance in termen van de kwalitatieve waardering van vastgoedobjecten en de bijbehorende portefeuille. Dit ter ondersteuning van beleggingsbeslissingen. Hierbij worden de gemeten financiële en niet-financiële prestaties getoetst aan een norm (de benchmark), zodat de relatieve performance kan worden bepaald. Aan de hand hiervan wordt bepaald welke objecten in aanmerking komen voor dispositie of acquisitie, om zo te zorgen voor hogere rendementen. Scriptie Faculteit Bouwkunde, Technische Universiteit Eindhoven.

Wonen boven winkels | Ingmar Box - Eindhoven, 2003.

In binnensteden is veel leegstand boven winkels in de kernwinkelgebieden. Dit bevordert sociale onveiligheid, kleine criminaliteit en verval van het vastgoed. Veel gemeenten proberen deze ruimtes weer voor bewoning geschikt te maken. De haalbaarheid van deze wonen-boven-winkelsprojecten is afhankelijk van organisatorische, technische, juridische en financiële factoren. Om deze projecten doeltreffend te kunnen uitvoeren, is een beslissingsondersteunend instrument nodig. In dit Decision Support System (DSS) worden een beslissingstabel voor de niet-financiële factoren en een rekenmodel voor de financiële factoren gebruikt om de beste manier van aanpak te geven en de haalbaarheid te bepalen. Daarnaast geeft het model ook een accuraat beeld van de te verwachten bouw- en investeringskosten. Het DSS kan zowel voor een individuele aanpak als voor een collectieve aanpak worden gebruikt.

Scriptie Faculteit Bouwkunde, Technische Universiteit Eindhoven.

Wie betaalt de bereikbaarheid?

Voor gebruikers van vastgoed is mobiliteit belangrijk - en dus ook voor beleggers, projectontwikkelaars, beleidsmakers, ontwerpers en planners. Verkeer en Waterstaat verwacht in 2020 drie keer zoveel files als in 1995. Bereikbaarheid en mobiliteit zullen anders moeten worden benaderd. De gebruiker speelt daarin een centrale rol, meer nog dan de ontwikkelaar of de eindbelegger.

door Rianne Dekkers

De zeventiende VOGON-studiemiddag concentreerde zich op de vraag welke relatie er bestaat tussen mobiliteit en vastgoed. Is investeren in bereikbaarheid lonend voor de vastgoedsector? En in welke mate draagt intensief/meervoudig ruimtegebruik bij aan het verbeteren van de bereikbaarheid? Drie sprekers gaven vanuit verschillende invalshoeken antwoord op deze vragen.

Bert Verkooijen, lid van de Raad van Verkeer en Waterstaat, lichtte in zijn presentatie de adviesnota van de Raad aan het ministerie van verkeer en waterstaat toe. Hij verdedigde de stelling dat locatiegebruikers verantwoordelijk zijn voor de eigen bereikbaarheid: de overheid trekt zich terug en zorgt louter voor de hoofdstructuur. Wie maatwerk wil in bereikbaarheid, moet daar zelf een bijdrage aan leveren. Deze zienswijze staat haaks op het traditionele patroon waarin overheidsbemoediging de bereikbaarheid bepaalt en er weinig samenwerking tussen partijen is. Verkooijen besloot zijn presentatie met de stelling dat bij het hervormen van het traditionele patroon prioriteiten moeten worden gesteld, en dat bewuste keuzes moeten worden gemaakt ten aanzien van overheidsinzet. Economische potentie, aanwezige bereikbaarheid, op te lossen knelpunten en de meetbare effectiviteit van de maatregel kunnen hiervoor criteria zijn.

Tweede spreker van de middag was hoogleraar mobiliteitsethiek Francien Houben. Aan de hand van het voorbeeld van de stad Almere, waar zij stadsbouwmeester is, lichtte zij het belang toe van het betrekken van mobiliteit in het ontwerpen van de nieuwe stad. In de presentatie werden hierop aan de hand van een aantal scenario's oplossingen aangedragen. Deze scenario's namen allen een deelgebied van de inrichting van de ruimte voor rekening. De uiteindelijke combinatie van de verschillende scenario's leverde een gedifferentieerd totaalbeeld van de stad op, zodat vanuit de infrastructurele assen een bewust beeld van een stad wordt gecreëerd.

Michiel Pellenburg publiceerde, vooruitlopend op zijn artikel dat tevens in dit nummer is opgenomen, de resultaten van een door hem verrichte studie naar waardeverschillen die ontstaan door verschillen in bereikbaarheid. Wat kost bereikbaarheid gebruikers en beleggers? Hij concludeerde dat goed bereikbare locaties slechts marginaal hogere huurwaarden kennen. Ook de vastgoedwaarde kent op regionaal niveau nauwelijks correlatie met infrastructurele voorzieningen. Andere factoren, zoals inrichtingskwaliteit, architectuur, parkeerruimte en imago zijn tevens belangrijke gewichten in de waardering van vastgoed.

Over de auteur: Rianne Dekkers is werkzaam bij Jones Lang LaSalle en tevens lid van de activiteitencommissie van de VOGON.

Agenda

Nota Ruimte & Vastgoed

13 oktober, Perscentrum Nieuwspoord Den Haag
Organisatie: Management Studiecentrum, www.managementabc.nl

Contracten maken in de bouw

12 en 13 oktober, Holiday Inn Leiden
Organisatie: Euroforum, www.euroforum.nl

Winstgevend omgaan met bodemverontreiniging bij locatie- en vastgoedontwikkeling

13 en 14 oktober, Mercure Hotel Zoetermeer
Organisatie: Studiecentrum voor Bedrijf en Overheid, www.sbo

Herstructurering en beheer van naoorlogse woonwijken

14/15 oktober en 18/19 november, De Reehorst Ede
Organisatie: OTB, www.otb.tudelft.nl

Ruimteconferentie

26 oktober, Cruise Terminal Rotterdam
Organisatie: Ruimtelijk Planbureau, conferentiepostbus@rpd.nl

Nationale conferentie landelijk gebied

28 oktober, Musis Sacrum Arnhem
Organisatie: Studiecentrum voor bedrijf en overheid, www.sbo

Particuliere beleggers en stedelijke herstructurering

29 oktober, Jachtslot Molenhoek
Organisatie: Vereniging Vastgoedbelang, www.vastgoedbelang.nl

Woningmarkt Nederland

11 november, Fortis Auditorium Utrecht
Organisatie: Management Studiecentrum, www.topontmoetingen.nl

Jaarcongres VOGON

12 november, Olofkapel Amsterdam
Organisatie: VOGON, 020 6681129

Vastgoedmarkt Regio Den Haag & Regio Rotterdam

18 november, Nederlands Congres Centrum Den Haag
Organisatie: Het Nederlands Vastgoedinstituut, www.vastgoed-instituut.nl

Mapic

17-19 november, Palais des Festivals, Cannes
Organisatie: Reed Midem, www.mapic.com

Leisure

8 december, Snowworld Zoetermeer
Organisatie: Arko Conferences, 030 602 8095

Richtlijnen voor auteurs

PropertyNLresearchquarterly

Doel van de wetenschapsbijlage PropertyNLresearchquarterly is het signaleren en becommentariëren van voor de vastgoedmarkt relevant wetenschappelijk onderzoek. Aan artikelen liggen bij voorkeur de resultaten van concreet onderzoek ten grondslag. Het kan zowel gaan om fundamenteel wetenschappelijk onderzoek als om toegepast wetenschappelijk onderzoek. De resultaten van onderzoek moeten breed toepasbaar zijn. Onderzoek dat betrekking heeft op individuele locaties of regio's, past niet in de formule. De redactie streeft naar korte artikelen met een maximale lengte van circa 2000 woorden. Artikelen beginnen met een korte, prikkelende inleiding (maximaal 75 woorden), waarin de belangrijkste conclusies staan. Daarna volgt de beschrijving van het onderzoek zelf. Daarbij ligt het accent op de wetenschappelijke betekenis van het onderzoek, op de belangrijkste conclusies en de betekenis van de onderzoeksresultaten voor de dagelijkse praktijk. Tevens wordt kort de onderzoeksmethodiek beschreven. Het verdient aanbeveling te vermelden op welke wijze geïnteresseerde lezers kennis kunnen nemen van de volledige resultaten van het onderzoek.

Auteurs dienen hun bronnen te vermelden. Artikelen moeten als Word-document worden aangeleverd. Daarin gebruikte illustraties (grafieken, tabellen, stroomschema's) dienen separaat te worden aangeleverd, de onderliggende data voor grafieken in Excel-bestanden (zonder formules).

Door het artikel aan te bieden aan de redactie van PropertyNLresearchquarterly verklaart de auteur dat hetzelfde niet tegelijkertijd elders ter publicatie wordt aangeboden. De uiteindelijke beslissing of en wanneer een artikel wordt geplaatst, wordt genomen door de redactie. De redactie kan altijd een artikel weigeren of inplannen voor een volgend nummer. De redactie kan een artikel, in overleg met de auteur, inkorten of wijzigen. Veranderingen in de tekst die slechts de leesbaarheid van een artikel ten goede komen, zonder noemenswaardige inhoudelijke gevolgen, kunnen door de redactie zonder overleg met de auteur worden aangebracht.

Artikelen kunnen digitaal worden aangeleverd via vogon@propertynl.com.

De e-mailadressen van de individuele redactieleden:

Kees van Elst: k.elst@tcnpp.com

Herbert Fens: h.fens@asre.uva.nl

Peter ter Hark: terhark@vastgoednetwerk.com

Gert-Jan Kapiteyn: gert-jan.kapiteyn@alteravastgoed.nl

Peter van Mierlo: p.vanmierlo@cmsderks.nl

Cees-Jan Pen: c.pen@zaanstad.nl

Monique Roso: roso@propertynl.com