

'Je voegt aan de top toe, dus valt er aan de onderkant van de markt iets af'



Stadskantoor van 50.000 vierkante meter dat in het stationsgebied komt. Dat laat kantoorpanden van de gemeente Utrecht elders in de stad, zoals het grote complex aan de Ravellaan, leeg achter. Huischmakers: 'Die panden zijn uit de jaren zestig, zeventig. In de huidige kantoormarkt zijn ze afgeschreven. Renoveren is net zo duur als nieuwbouw en je kun je afvragen of je op die locaties nog kantoren wilt. Het is wellicht beter om die locaties helemaal opnieuw te ontwikkelen, met woningbouw bijvoorbeeld.'

Raadsele De uitzonderingspositie voor het stationsgebied wordt bevestigd door marktpartijen. 'Het centrum van Utrecht kan dit embleem hebben', zegt Cuno van Steenhoven partner bij bedrijfsmakelaar DTZ Zadelhoff. 'De markt voor dit soort locaties is vrij krap. Het stationsgebied trekt nieuwe organisaties van buitenaf en speelt vooral in op de arbeidsvraag.' Voor de andere kantoorlocaties in Utrecht ligt dat heel anders. Papendorp, een van de succesvolste nieuwe kantoorterreinen van Nederland, trekt vrijwel uitsluitend bedrijven die nu al elders in Utrecht en omringende gemeenten zijn gevestigd. De verwachting is dat hetzelfde effect uit zal gaan van nieuwbouw in Leidse Rijn - centrum. 'De nieuwbouw op Papendorp kan bijlevert de bestaande Utrechtse kantoorlocaties', aldus Van Steenhoven. 'En wie al die vierkante meters op Leidse Rijn moet gaan vullen, is mij een raadsel.'

Utrecht staat zich voor op een 'scherp' ontwikkelingsbeleid op kantoorgebied. Planen krijgen pas het groene licht als voor drekwaar van de nieuwe vierkante meters een eindgebruiker is vastgelegd. Het idee is om zo nieuwbouw voor de leegstand te voorkomen. Want nu al blijft de toch sterk gegroeide vraag in Utrecht ver achter bij het aanbod. Er wordt echter niet gekeken naar de ei indagebruiker van de nieuwe

vandaan komt. Als die al in de stad is gevestigd, wordt slechts leegstand op een oude locatie gereëerd.

Gevolg van deze ontwikkelingen is dat zich een scherpe tweedeling in de Utrechtse kantoormarkt begint af te tekenen. Aan de ene kant hoogwaardige nieuwbouw die snel wordt verhuurd tegen prijzen die al jaren vrij constant zijn. Aan de andere kant verouderde tot rondtuit verlopen panden uit de jaren zestig en zeventig die blijven leegstaan, ondanks dalende huurprijzen. In Utrecht geldt momenteel de helft van het aanbod als incourant en een eufemisme voor onverhuurbaar.

Ondernemersrisico Voor de gemeente is het vooralsnog geen reden om vol op de rem te gaan staan bij de verdere ontwikkeling van kantoorlocaties. 'We hebben geen keuze', zegt Klaas Berda, kantorenspecialist bij de afdeling economische zaken van de gemeente Utrecht. 'We kunnen wel zeggen "We bouwen niet bij", omdat we eerst de minder populaire kantoren in de stad verhuurd willen zien, maar dan raken we onze concurrentiepositie kwijt. Dan drukken andere gemeenten ons uit de markt.'

Utrecht wil de komende jaren ongeveer 50.000 vierkante meter nieuwbouw aan de markt toevoegen. Dat is ruiter onder wat er momenteel in de planning staat. Maar zelfs al blijft het bij die 50.000 vierkante meter, dan nog zaddelt de stad zichzelf met een probleem op: leegstaand op minder gewide locaties. Want tachtig procent van die 50.000 meter is vervangingsvraag. Berda: 'Dat is een logische gang van zaken. Je voegt aan de top toe, dus valt er aan de onderkant van de markt iets af. Met die locaties aan de onderkant moet iets gebeuren. Een deel kun je opknappen. Dat is niet onmogelijk, zo bewijst het nieuwe

CNV-kantoor bij station Overvecht. Maar een deel zal helemaal als kantoorlocatie afvallen, dat is een natuurlijke ontwikkeling. Probleem is wel dat het zomaar tien jaar kan duren voordat de leegkomende panden, of soms hele terreinen, worden herontwikkeld. In de tussentijd zijn het pausen in het stedelijk landschap met een negatieve uitstraling naar omringende terreinen en wijken.

Utrechts opinie is zijn ontwikkelingsbeleid op kantoorgebied onder de loep aan het leggen. De economische effectrapportage van het stationsgebied dateert alweer van vijf jaar geleden, toen de kantoormarkt in Utrecht een stuk krappert was. Concreet plannen voor een structurele aanpak van het groeiend aantal leegstaande oudere panden heeft Utrecht echter niet, al wordt er in de nieuwe ontwikkelingsstudie wel expliciet naar gekeken. 'Ik denk dat je als gemeente niet te snel moet klaarstaan met een zak met geld om die panden te lopen of opnieuw te ontwikkelen', zegt Berda.

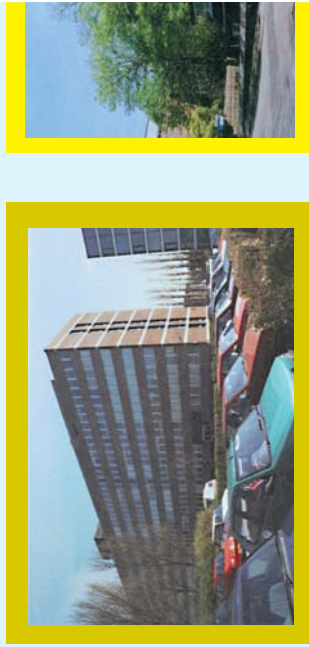
'De eigenaren dragen zelf het ondernemersrisico. Ze hebben die panden vaak voor te veel geld in de boeken staan. Wij je op die plaats iets nieuws gaan doen, dan moet de eigenaar eerst een reële waarde van zijn bezit hanteren.'

Makelaar Cuno van Steenhoven vindt dat de gemeente zich te makkelijk afmaakt van de herontwikkeling van leegkomende panden. 'Alle gemeenten zijn gefixeerd op nieuwbouw, Utrecht ook. Ze trekken zich weinig aan van wat dat betekent voor bestaande kantoorlocaties. Een eig opportunistische manier van denken. Kijk, kantoorgebruikers zijn een voortdurend circus. Ze gaan naar de aantrekkelijkste plek. Toen Utrecht heel terughoudend met nieuwbouw was, profiteerden Nieuwegein, Maarssen en Houten. Als straks al die nieuwbouw plannen in Utrecht doorgaan, komen die gemeenten serieus in de problemen. Ⓞ

TRANSFORMATIE > Het ombouwen van lege kantoorpanden tot woningen gebeurt nog maar mondjesmaat. Veel beleggers wachten liever tot zich alsnog een huurder aandient. In een groot aantal gevallen ijdele hoop, zeggen deskundigen.

Kantoorpolitie

De moeizame transformatie van kantoorgebouwen



PHILIP BROUWER

In het noordelijk deel van de Randstad zijn zede twijfel voorbij de kantorenmarkt verkeert in een crisis en er is vooralsnog een enkel uitzicht op een structurele verbetering. Vandaar dat de Noordvleugel-gemeenten - vertegenwoordigd in het Platform Bedrijven en Kantoren (Plakeba) - onlangs het drastische besluit namen om tot 2020 3,5 miljoen vierkante meter geplande nieuwbouw aan kantoorruimte te schrappen. Bijna een halvering van de oorspronkelijke plannen. Het besluit tref vooral de gemeenten Amsterdam, Haarlemmermeer en Almere.

De leegstand van kantoren in Schiphol-gemeente Haarlemmermeer baart zorgen, zegt Groenlinks-wethouder Herman Tuning. Het schrappen in nieuwbouwplannen is daar om niet meer dan logisch. 'Net zoals het bekijken van de mogelijkheden om bestaande, leegstaande panden een andere functie te geven.'

Het chronische tekort aan goedkope huurwoningen bracht Tuning al enkele jaren geleden op het idee om een kantoorpand om te vormen tot een woonflat voor jonge, niet al te draagkrachtige huurders. Zijn

huisvest - bij de plannen te betrekken. Tuning: 'Planologisch en juridisch gezien moet er natuurlijk wel het een en ander worden geregeld, maar daar kwamen we met behulp van de provincie wel uit. Grote probleem was het geld. Verwelius wilde dit project bekostigen door vlakbij het kantoorpand een aantal duurdere huizen te bouwen. Dat kon niet doorgaan omdat de gemeenteraad niet had besloten geen nieuwe woningbouw toe te staan in de directe omgeving van de gemeedijk.



Arcade, Leidsechendam: appartementencomplex

'Daarmee viel de kostendrager onder het project weg en zaten we met een gat van enkele miljoenen in onze begroting', vertelt Tuning. 'Als we zouden vasthouden aan ons plan, zouden we als gemeente per huurovername van de provincie subsidie bij moeten doen. Dat kan ik echt niet verantwoorden tegenover de raad.' Voor Intermezzo was dat reden af te haken. Verwelius en de gemeente bezonnen zich op een alternatief. Besloten werd om het kantoorpand in plaats van in goedkope

Transformatiometer

TU-Delftenaren Rob van der Voordt en Rob Geraedts hebben samen de zogenoemde transformatiometer ontwikkeld. Dat is een methode om aan de hand van verschillende criteria te bepalen of een kantoorpand geschikt is voor transformatie. Van der Voordt: 'De meting doen we in lagen. We beginnen met een quickscan. Als een pand dan nog niet is afgevallen gaan we verder. De tweede ronde is al wat gedetailleerder en in de laatste fase worden er plattegronden gemaakt en een begroting opgesteld.' De methode - hoewel inmiddels verbeterd - bestaat al sinds 1999, toen de kantorenmarkt in het slop zat. 'Er was ons vanuit de markt gevraagd een dergelijk instrument te ontwikkelen. Toen we er bijna mee klaar waren, trok de kantorenmarkt weer aan en was er eigenlijk geen belangstelling meer voor.'

Residentie Hoog Banka, Den Haag: appartementsgebouw



GAK-kantoor, Rotterdam: woongebouw



GCD-gebouw Granida, Eindhoven: woongebouw



huurwoningen op te splitsen in goedkope koopappartementen met een gezamenlijk dakterras. Het project werd eind vorig jaar opgeleverd. De zeventig wonen heden zijn allemaal verkocht.

Tuning kan goed leven met de vloop. 'Maar het blijft jammer dat het niet is gelukt met huurwoningen. Mijn belangrijkste frustratie zit 'm er in dat er vanuit Den Haag niets wordt gedaan om dit soort processen financieel aantrekkelijker te maken. Bijvoorbeeld met subsidies of fiscale regelingen.'

Penthouse Het project in Haarlemmermeer is een voorbeeld van een geslaagde transformatie. Daar zijn er meer van. Collin Oudijk - student aan de TU Delft - ging voor het kortgeleden verschenen boek *Transformatie van kantoorgebouwen op zoek naar meer voorbeelden*. Hij kwam tot een totaal van 302.

Nóg wat cijfers: in de notitie *Wonen op de zaak* - dat vorig jaar door het ministerie van Vrom is uitgebracht - wordt gesteld dat er sinds 1990 hooguit 4500 woningen zijn gerealiseerd in verouderde kantoorpanden. Dat komt neer op zo'n 250 woningen per jaar. Van dat aantal neemt Rotterdam met 1750 woningen - voornamelijk gemaakt voor studenten - het leeuwendeel voor haar rekening. In een begeleidende brief bij de notitie - die aan de Tweede Kamer werd

factor, je moet dan denken aan de afstand van de kolommen, de draagstructuur en de fundering. Is die verrot, dan heb je er heel veel geld nodig om het te repareren. Aan de andere kant moet je kijken of je het gebouw nog kunt uitbreiden door bijvoorbeeld een penthouse op het gebouw te plaatsen. Want dat kan weer geld opleveren.'

Ontkenning Betrouwbare cijfers hoeveel lege kantoorpanden zich lenen voor transformatie zijn er niet. Van der Voordt: 'Bijna elke makelaar DTZ Zadelhoff zegt dat hooguit vier procent van de totale leegstand transformeerbaar is. Iemand als Jean Baptiste Bernaard, directeur van Stadswonen Rotterdam, die heel veel ervaring heeft met dit soort bouwprocessen, houdt het daarentegen op 25 tot dertig procent. Het is niet te zeggen wie van hen gelijk heeft, want goede studies zijn er niet naar gedaan. De waarheid zal wel ergens in het midden liggen.'

Het verschil in inzicht over de mate waarin kantoren succesvol zijn om te bouwen tot woonwoningen, draagt niet bij tot het enthousiasme van eigenaren en beleggers om aan transformaties mee te werken. Dat de beste panden moeten worden afgestoten en dus in de boeken worden afgewaardeerd, is voor veel beleggers eveneens een weinig aantrekkelijk perspectief. Bovendien is lang niet iedereen overtuigd van de ernst van de crisis waarin de kantorenmarkt zich bevindt.

Cor Brandsma, die sinds 1 oktober als kantorenloos belast is met de transformatieplannen van leegstaande gebouwen in Amsterdam, vindt die ontkenning van de problematiek zelfs een van zijn grootste frustraties er nu toe. Steeds moet hij makelaars er van overtuigen dat de kantorenmarkt oververzadigd is, vertelde hij vorige week in Utrecht tijdens het congres *Wonen in kantoren*. Brandsma: 'Zelden ken ik iemand die die structurele leegstand een probleem van de bureaus is en dat zij hun panden nog wel kunnen verhuren.'

Dat optimisme is vooral gestoeld op de situatie die zich ruim een decennium terug voerde. Ook toen zat de kantorenmarkt in een flinke dip maar loste het probleem zich vanzelf op. Dar zal dit keer niet gebeuren, voor spilt Rudy Stronk, opman van projectontwikkelaar ICN Property Project, en eveneens spreker op het congres. 'We hebben vorig jaar voor het eerst na de Tweede Wereldoorlog meegemaakt dat de bevoorkoming in ons land is gedaald. Het aandeel van de kantorensector is weliswaar stijgende, maar het positieve effect daarvan kun je weer wegstrepen tegen het feit dat het gemiddelde ruimegebruik per werknemer afneemt. Heus, het is crisis.'

Zijn woorden worden onderschreven door Eddy Halter, adjunct-directeur van DT



Twintex Toren
Enschede: appartementengebouw

Zeldhoff. Volgens hem wijst alles erop dat er sprake is van schefgroei tussen vraag en aanbod. 'We hebben in Nederland zo'n 40 miljoen m² aan kantoorruimte. Daarvan staat ruim 6 miljoen - dus zeg maar vijftien procent - momenteel leeg. 2,5 miljoen m² daarvan zelfs structureel, dus langer dan twee jaar. Dat is echt een ander stuk uit de dan in de jaren negentig, toen het vaak ging om kortdurende leegstand. Tegenwoordig moet je als makelaar echt van alles doen om een huurder binnen te halen. Ik ken voorbeelden van bedrijven die de eerste drie jaar van hun huurcontract gratis van een pand gebruik kunnen maken.'

Haller denkt dat transformatie in woon- en bedruim een klein deel van het probleem is, maar een groot deel van het leegstandsprobleem kan oplossen. 'Er zijn veel complicerende factoren. Wat je vaak ziet is dat een kantoorpand niet geheel maar, slechts gedeeltelijk structureel leeg staat. Daarnaast vind je de meeste leegstand op de locaties langs de snelwegen terwijl de kantoren in de binnenstedelijke randzone juist nog wel in trek zijn. Maar dat zijn weer niet aantrekkelijke locaties voor transformatie.'

Lui Stroink wijkt naar de overheid als een van de verantwoordelijke partijen voor de huidige situatie. Ten tijde van de rec-hype werd de ene bouwvergunning na de andere afgegeven. Alle gemeenten dachten dat die bedrijven zich bij hen zouden vestigen. Maar niemand maakte het totaalsommetje. Lange tijd heeft de overheid haar verantwoordelijkheid in de kantoormarktkrisis ontkend. De gedachte leek bij vele gemeenten te overheersen dat de lege kantoren niet van hen zijn en het probleem dus ook niet. Pas als de leegstand leidt tot verdedering van de directe omgeving, komen gemeenten in actie. Hoogleraar Theo van der Voordt: 'Een van mijn studenten heeft geprobeerd in beeld te brengen hoe de lagere overheden met de problematiek omgaan. Er zijn natuurlijk goede voorbeelden. Rot-

ZUIDASOERNEMING > Op de Amsterdamse Zuidas wordt de komende twintig jaar onder meer één miljoen vierkante meter kantoor opgeleverd. Een voor Nederlandse begrippen uniek consortium van overheid en bedrijven tekent voor de ontwikkeling. Elco Brinkman is president-commissaris van de Zuidasonderneming in oprichting.

'Topkwaliteit kent



Tekening > Bas Beentjes/H.H.

nenkort wordt bekend wie er geselecteerd zijn. Brinkman laat weten dat er tientallen gegadigden zijn.

Topsegment Hoe ervoor te zorgen dat de Zuidas een aanvulling wordt en geen concurrent van andere gebieden? Dat was volgens de president-commissaris een van de eerste vraagstukken waarvoor marktpartijen en overheid zich gesteld zag en. 'Op zich heeft de regio Amsterdam een enorme economische aantrekkingskracht en dat zal iedere Nederlander wel accepteren. Maar als het puur om verplaatsing van werkgelegenheid zou gaan, schiet dat niet op. Vandaar dat we aan marktkenningsgedaan, hoewel de markt natuurlijk nooit helemaal te voorspellen is. We willen voor het topsegment bouwen, voor bedrijven met een internationale component. Naast multinationals, kleinere internationale opererende ondernemingen. Er is al veel belangstelling uit binnen- en buitenland.'

Er staat in Nederland naar schatting vijftien miljoen vierkante meter kantoorruimte leeg. Als veel nationale ondernemingen besluiten vanuit elders in het land naar de Zuidas te verhuizen, neemt de totale leegstand nog verder toe. Wordt daar binnen de Zuidas onderneming bij stilgestaan?

'Niemand heeft baat bij het zeer grote aantal vierkante meters dat leegstaat. Maar wat zich in de kantorenmarkt voltrekt is nog vluchtiger geworden dan wat er in een productieve omgeving plaatsvindt. Machines verplaats je nu eenmaal minder makkelijk dan een medewerker met een laptop. En of een ondernemer in Doetinchem, Amsterdam of Londen wil zitten, is een vrije keuze. De kantorenmarkt is daarom slechts in beperkte mate te sturen. Je kunt als over-

ver twintig jaar heeft het gebied rondom het Amsterdamse renaissancecomplex te metamorfoseren onderaan. Over de snelwegen en spoorrails komt een overkapping. Op en rond deze overkapping krijgen nieuwe gebouwen.

'Niet alleen kantoorloftoken. De Zuidas moet een heel nieuw stadsdeel worden, zegt oud-minister en CDA-fractievoorzitter Brinkman, die als informateur van het Zuidasproject overheid en bedrijfsleven bij elkaar heeft gebracht. 'Dat betekent dat het er aangaan moet zijn. Ook 's avonds en bij minder goed weer. Met een aantrekkingskracht voorzieningsniveau, zoals kinderspeelplaatsen, cafés en een theater. In totaal gaat het project naar verwachting zeventien tot twintig miljard euro kosten. Rijk, provincie en gemeenten hebben voor de infrastructuur en de overkapping tot nu toe bijna een miljard euro gereserveerd.

Niet alleen de omvang van het project is bijzonder. De overheid en bedrijven zijn overeengekomen het gebied gezamenlijk te ontwikkelen, waarbij de marktpartijen zestig procent van de aandelen in handen hebben, een op deze schaal uniek arrangement in Nederland. 'Dat percentage is in Amsterdam wel plukker', zegt Brinkman met een knipoog naar de weigering van de hoofdstad het meerderheidsbelang in Schiphol op te geven. Dat de overheid geen 51 procent van de aandelen in handen heeft, zoals gebruikelijk, is volgens Brinkman symbolisch. 'Er is heel nadrukkelijk tegen bedrijven gezegd: jultje zijn geïnteresseerd in dit gebied, dus kom maar op.'

Het publiekprivate consortium, de Zuidas-onderneming, is nog in oprichting, omdat nog niet bekend is wie de private investeerders zijn. Beleggers konden de afdelingen op de aandelen inschrijven en bin-

MARTIJN VAN DER KOOIJ

terdam die met stimuleringsmaatregelen werkt en Amsterdam die een kantorenloos aanstelt - maar in het algemeen zijn er maar weinig gemeenten die echt beleid voeren op over terwijz te best iets zouden kunnen doen aan transformatie. Soepel meewerken aan bestemmingsplanwijziging en bijvoorbeeld. Of als bemiddelaar optreden tussen de verschillende partijen.'

Wethouders die wel wat willen, lopen meer dan eens op tegen allerlei problemen, die dikwijls met geld te maken hebben. De frustraties van wethouder Tuning van Haarlemmermeer staan niet op zichzelf. Tijdens het congres in Utrecht vertelde wethouder Willy Wagenvoort van de gemeente Houten dat het hem maar niet lukte de corporaties te overtuigen naar transformatie van kantoorpanden mee te werken. 'Ik krijg steeds te horen dat het financieel niet uit kan. Een opvatting die corporaties wel vaker hielden, maar die lang niet altijd recht doet aan de realiteit. 'Juist corporaties zijn eerder in de positie om transformatie te proberen uit te voeren dan beleggers, zegt Hans Vos van de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting (SEV). 'Commerciële partijen rekenen vaak niet verder dan over een periode van vijf jaar. Als een project binnen dat tijdsbestek een negatief rendement oplevert, vinden ze het niet interessant. Corporaties kunnen die zaken over een veel langere termijn bekijken. Vaak zie je dat transformatieprojecten pas na een langere periode wel rendabel zijn. Daarom zou het in sommige gevallen helemaal niet slecht zijn als corporaties en beleggers een soort joint venture vormen. Waarbij bijvoorbeeld het eigendomsrecht van de panden in de loop der tijd wordt overgedragen aan de corporaties.'

Het SEV is met de TU Delft en de corporatie Stadsvernieuwing Rotterdam in initiatieven van de oprichting van het Transformatieplatform dat kennis over het transformeren

Meer informatie in het in 2007 verschenen boek 'Transformatie van kantoorgebouwen' (uitgeverij 010) of op de website www.woninginformatie.nl

...een prijs'

'Overheid en bedrijfsleven hebben elkaar nodig om hun ambities te realiseren'

heid wel een bepaald gebied aantrekkelijk te maken, bijvoorbeeld door bepaalde voorzieningen aan te leggen of de bereikbaarheid van een gebied te vergroten.'

Een aantal maanden geleden heeft u na een vijfde excursie boven de kanstad haide noten gekraakt over het verrommelde landschap en de leifheid van veel gebouwen. Op de Zuidas straten de plannen allere uit, maar hoe zorgt u ervoor dat er voor goede architectuur daadwerkelijk genoeg geld wordt vrijgemaakt?

'De Zuidasontwikkelingsprobleem aan de aandeelhouders duidelijk te maken dat topkwaliteit een prijs kent. Het gebied moet niet over vijf jaar weer in de steigers staan. Een stedenbouwkundig advies team gaat er op toezien dat de topkwaliteit er komt. In het bijzonder op straatniveau. Want waarom is het vaak zo aantrekkelijk om in een heel drukke volle stad te verkeren? Door de kleinschaligheid: terrasje, binnenplaatsje, winkeltje. Daar streven we naar op de Zuidas. We willen geen kolossaal gebouw neerzetten waar je overal en nergens in- en uitloopt, zoals Hoog-Catharijne in Utrecht.'

Het was nog even onzeker of er voor de overkruizing van de wegen en het spoor, het zogenaamde dokmodel, wel voldoende geld beschikbaar zou zijn. Hoe belangrijk is dit model voor het slagen van het project?

'Erg belangrijk. Anders blijft er een enorme bundel aan spoor en wegen bovengronds liggen. In veel gemeenten wordt niet voor niets over 'achter het station' gesproken. Eigenlijk is het maar dat we onze infrastructuur zo apart hebben aangelegd. We zouden moeten overwegen op meer plekken over het spoor en de snelweg heen te

bouwen. Dat betekent naast grondwinst dat de geschieden delen van een stad weer bij elkaar komen. Dan is er pas echt sprake van de opwaardering waar zo naar gestreefd wordt. En zo grootschalig als op de Zuidas hoeft natuurlijk niet overal.'

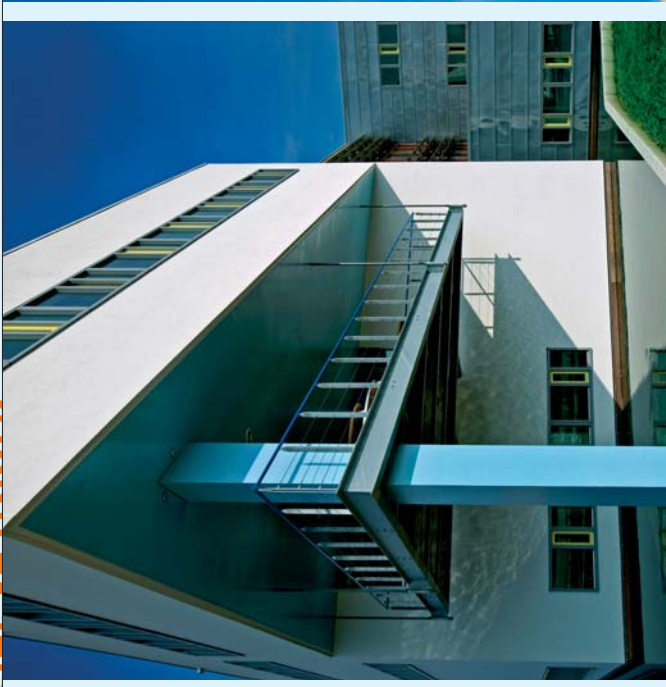
In Nederland is publiek-privé samenwerking schaars. Waarom komt het op de Zuidas wel van de grond?

'Topvoorzieningen verlangen maar er geen geld voor over hebben, kan niet. Internationaal allere naastreven zonder te bedenken hoe de mensen op die plekken moeten komen, werkt evenmin. Overheid en bedrijfsleven hebben elkaar nodig om hun ambities te realiseren. Natuurlijk heeft dat in het geval van de Zuidas het nodige praatwerk gekost. Het was zeker niet makkelijk. Iedereen wil altijd graag aan tafel zitten. Als het echter op betaalen aankomt, hebben mensen wel een grote mond maar een kleine portemonnee.'

Als ik u zo hoor, dan moet publiek-privé samenwerking op veel meer plekken mogelijk zijn.

'Dat denk ik ook. Maar dan moet het debat erover eerst van zijn ideologie of ontstaan worden. Publiek-privé samenwerking heeft niets te maken met het privatiseren van overheidszaken. De overheid is in een aantal dingen goed en heeft een aantal taken. Dat geldt voor de markt evenzeer. Er mag toch wel geld verdienen worden? Een deel van de winst gaat wellicht naar de Verenigde Staten of China, maar waar het om gaat is dat Amsterdam voordeel heeft bij activiteit op de Zuidas. Mijn advies: ga als overheid geen gesprek over samenwerking met bedrijven in met het idee dat je alleen met goede aantallen zit. ☺

BOUWHAUZE > Van het totale kantorenbestand van 44 miljoen vierkante meter, staat zo'n 6 miljoen leeg, de oppervlakte van 100.000 klaslokalen. Toch gaat de bouw van kantoorgebouwen maar door en blijven beleggers, waaronder veel buitenlandse, geld in zakelijk vastgoed steken.



Politiebureau IJsselland in Deventer

Dansen op de

ED LOF

B r is iets vreemds aan de hand met het vastgoedbruik in Nederland. Als klein, dichtbevolkt land kamp je met een chronisch gebrek aan woningbouwlocaties, wat als een van de hoofdoorzaken geldt van het tekort aan woningen en de explosieve stijging van de huizenprijzen. Maar overal wordt kantoorruimte te huur aangeboden, zijn kantoorloft in aanbouw en worden terreinen voor bedrijfsvestiging aangeboden. Tegelijkertijd blijven veel oude, verlaten bedrijfspanden en roestige loodsen op slonzige terrein je vol met barendse 8-Van Es-achtige neogotische staan, soms midden in versleutelde gebieden. De gelukkige die een kaveltje weet te bemachtigen om zelf

den moet en kansloze meters, zie je dat de laatste categorie ongeveer 1,5 miljoen meter bedraagt. Die kansloze gebouwen moeten volgens berekening gewoon gesloopt worden; dat zijn vooral gebouwen die niet meer aan de huidige eisen voldoen. De eigenaren hebben hun vertrek al te pakken, al willen ze dat misschien niet geloven als ze naar de boekwaarde in hun jaarsstukken kijken. Voor 4,5 miljoen geldt dat deze uiteindelijk wel weer huurders kunnen vinden. Je mag ongeveer vijf procent, dat is 2,2 miljoen, frictiegraad hebben, dat is gemakkelijker in verband met verhuizingen en deegelijke. Dan is er 2,3 miljoen echt beschikbaar. Bij een gemiddeld ruimtegebruik van dertig meter per werknemer komt dat overeen

een huis te bouwen, betaalt in Amsterdam (Ijburg) al gauw duizend euro per vierkante meter, en in het ruimbeetmen Almere minstens 350 euro. Bedrijven kunnen zelfs in de Randstad vaak al voor honderd euro terecht. Tom Berkhout, hoofd van de Vastgoedkade aan het Universiteit Nyenrode Real Estate Center (Nyrec) en hoofd van het Vastgoedkenniscentrum van de Belastingdienst, relatiewert dit beeld. 'De meningen lopen uiteen', stelt hij vast. Het totale kantorenbestand bedraagt 44 miljoen vierkante meter, vertelt hij, waarvan zo'n 6 miljoen leeg staat. 'Dat is een enorme hoeveelheid, dus vragen veel mensen zich af of dat wel weer goed komt.' Maar als je onderscheid maakt naar kansrijke meters, een mid-

'De bedrijfstak is hier sterk geconcentreerd in een handjevol grote projectontwikkelaars en bouwers.'

Plaats van zelf grond, te kopen voor bedrijfsveneren, denk bij, zouden de prijzen minder snel zouden verhuizen.

Beleidsdocument Ook Gert Middeldijk, directeur van Bureau Middelkoop dat zich bezighoudt met onderzoek en advies op het gebied van ruimtelijke ordening, wijft het overaansbod aan kantoren en bedrijfstreinen voor al aan het gevoerde beleid: 'De behoefte is consequent veel te ruim geramd, ook op nationaal niveau. Bijvoorbeeld in de Vijfde Nota waarin een inventarisatie is gemaakt van de ruimtelijke. Gemeenten vinden altijd dat grond op voorraad leverbaar moet zijn. En in tegenstelling tot de volkshuisvesting, is daarbij sprake van beleidsconcurrentie, uit angst dat bedrijven zich elders vestigen. Middelkoop voegt daaraan toe dat uit zijn onderzoek blijkt dat het bij 60 tot 80 procent van de nieuwe uitgiftes om verplaatsingen gaat.

Middelkoop verwijst naar Amsterdam dat een nieuw zakencomplex langs de IJ-oever plande en daar een locatie aanbod aan ABN Amro: 'Maar ABN dreigde naar Utrecht te verhuizen en dus stemde de gemeente in met vestiging langs wat nu de Zuidas is.' Daar komt bij, zegt hij, dat de zakelijke vastgoedmarkt een echte vakensectus kent: 'Als het even goed gaat, wordt het aanbod veel te sterk verrijkt. Doorgaans duurt die cyclus zo'n zeven jaar. Maar nu het aantal arbeidsplaatsen stagnert - door de demografie, maar ook door ontwikkelingen als tewerkstellen en uitbesteding - denk ik dat het overschot structureel zal blijven. De grote ende leegstand zal volgens hem bijvoorbeeld Amsterdam-Zuidoost treffen: 'Locaties die te weinig stedelijke uitstraling hebben. Nederland heeft weinig echte toplocaties en te veel locaties die dat pretenderen te zijn. Daarvoor zijn bedrijven hier veel fondsover dan bijvoorbeeld in Parijs, waar wel een paar echte toplocaties zijn.'

Toch gaat de bouw van kantoorgebouwen maar door en blijven beleegers, waaronder veel buitenlandse, geld in zakelijk vastgoed steken. Berkhout schrijft dit toe aan juchverhalen vanuit de branche. Vastgoed, zegt hij, reudeert de laatste jaren uitstekend, maar in hun beurskoersen van de objecten. Beleggers betalen dus meer dan het vastgoed waard is. Middeldijk schrijft de aanbouwende bouwmaatschappij toe aan de huidige gang van zaken in het verleden: 'In de

jaren zeventig stegen de huurprijzen sneller dan de inflatie, terwijl de rente lager was dan de inflatie. Als je een kantoor bouwde en verhuurde, tegen een gemiddelde huur, steg de waarde daarmee. Als je niet verhuurde, steg de waarde met de theoretische huurophengst. Dat is ook wat er in Japan gebeurde, tot de zaak daar in 1980 instortte. Het is dansen op de vulkaan.'

Fiscale aspecten spelen eveneens een rol. Berkhout legt uit dat een ondernemer bij verkoop van een object een deel van de winst kan reserveren als herinvestering reserve, te besteden aan een nieuw object (met dezelfde functie). 'Dat is een aantrekkelijke functie', zegt hij. Wel is recentelijk de mogelijke held tot fiscale afschrijving op gebouwen beperkt. De afschrijving van beleggingspanden is beperkt tot honderd procent van de Woz-waarde, afschrijving op panden in eigen gebruik tot vijftig procent van die waarde. (De Woz-waarde is de waarde in onverhuurd staat die vaak veel lager ligt dan de waarde in verhuurd staat).

Het aanhouden van oude kantoren wordt vergemakkelijkt doordat de onroerendezaakbelasting op leegstaande panden bescheiden is, terwijl gemeenten nieuwbouw aanmoedigen vanwege de verwachte extra oorzobengsten. 'En als de gemeente de grond betaalt, deelt zij in de winst', zegt Berkhout. Een andere factor is dat pensioenfondsen bij wet verplicht zijn een deel van hun vermogen in vastgoed te beleggen om hun risico te spreiden.

Kapitaalvernietiging

Gezien het woningtekort vooral in de grote steden, wordt regelmatig gepleit voor de bestemming van oude gebouwen of industrieterreinen voor bewoning of woningbouw, wat incidenteel ook gebeurt. Maar vaak stuit dit op grote barrières.

Kantoren zijn meestal ongeschikt voor bewoning en oude industrieterreinen zijn soms vervuild, zegt Berkhout. 'Het gaat doorgaans om een grote groep eigenaren, er staan vaak nog bedrijven die nog wel actief zijn en een goede andere locatie moeten krijgen. Het is een ingewikkeld, langdurig proces dat veel van de gemeente wegt.' Needham wijst op een andere factor: 'Vaak wil de eigenaar niet vrijwillig verkopen, al is het pand afgeschreven, omdat het bij oplevering meer zou opleveren, vanwege de potentieel hoogprijs. Nederland heeft wat dat betreft een heel specifieke jurisprudentie. 'Hij wijst op de praktijk in Valencia, waar wel veel nieuwe woningen worden gebouwd op oude bedrijfstreinen, mede

dank zij dwingendere overheidsregels. Ook moet vaak het bestemmingsplan worden gewijzigd. 'In Nederland geldt dat als door zo'n bestemmingswijziging de waarde terwijf als de waarde daalt, de overheid de schade moet vergoeden', zegt Middeldijk. 'Karakteristieke oude gebouwen op een mooie locatie zoals in de haweggebieden zijn nog wel in trek, en dan is herontwikkeling voor woningbouw wel lonend. Maar elders, bijvoorbeeld langs snelwegen, zijn de panden meestal niet geschikt, zowel qua locatie als kwalitatief, daar vind je eenvoudige prefab die gebouwd is voor vijftien jaar of zo.'

Wat moet er veranderen om de leegstand en verpaupering tegen te gaan en meer bouwlocaties te krijgen voor woningbouw? Gemeenten en provincies moeten minder royaal zijn in het beschikbaar stellen van (goedkope) bouwgrond voor kantoren en bedrijven en de beleidsconcurrentie zou betwogeld moeten worden. 'Als burger denk ik wel dat ze voorzichtig moeten zijn met het uitgeven van grond en ik voel er wel voor dat er vanuit de overheid meer invloed zou worden uitgeoefend om dit tegen te gaan', zegt Berkhout.

Needham is uitgesproken: 'Bouwen en verhuizen wordt te makkelijk gemaakt. Dat is kapitaalvernietiging, vooral maatschappelijk. Zowel wat bedrijventreinen als kantoren betreft zijn gemeenten te royaal, omwille van de werkgelegenheid of de opbrengst. Het is een typisch Nederlands verschijnsel dat ik niet goed begrip maar dat denk ik, te maken heeft met de corporatistische traditie, de nauwe samenwerking tussen betrokken partijen op een manier die niet transparant is. De bedrijfstak is hier sterk geconcentreerd in een handjevol grote projectontwikkelaars en bouwers.'

'Het ontbreekt aan planning, er is teveel aanbod en er zijn weinig onderscheidende locaties. Het is alles 'goed egg', van Middeldijk samen. 'Er is geen initiatiefnemer voor het ensemble, zoals bij woningbouw waar grote projecten worden gemaakt (door goede architecten. Het gaat om het snelle geld, je zou de oplossing kunnen zoeken in meer grond in erfpacht kunnen, of leasing door de gemeente. Of door een belegger waaraan bepaalde eisen worden gesteld. Dat werkt bijvoorbeeld goed bij Schiphol. En soms ook bij een individuele belegger die eichter is van wil maken, zoals Stronk, die eigenaar van Media park in Hilversum. Zoals het nu gaat, wordt het steeds meer een steden-dans en op een gegeven moment stopt de muziek. ○

'Nederland heeft weinig echte toplocaties en te veel locaties die dat pretenderen te zijn'



Foto's > Studio Imre Csany

Vitens Kantoorgebouw, Leeuwarden

vulkaan

zal dezelfde hoeveelheid elders door sloop uit de markt gehaald moeten worden. 'De kantoorhuizen dalen al vijf jaar en je ziet dat veel eigenaren in tenten bieden zoals een jaar huurvrij. De komende drie jaar zullen we nog wel met leegstand blijven zitten.'

Berkhout, gezonder, doordat daar tachtig procent van het vastgoed door de gebruiker zelf wordt gebouwd en niet, zoals de meeste kantoren, voor de verhuur wordt ontwikkeld. Het totale areaal aan grond voor bedrijfsthuusvesting (exclusief zeehavens) bedraagt 90.000 hectare, waarvan 45.000 hectare is uitgegeven. Volgens hem is dat met het oog op de toekomstige behoefte redelijk. Wel zijn de overheid en bouwers

terughoudend met het bouwen op eigen risico. Berkhout wijst erop dat de Nota Ruime gemeenten en provincies meer ruimte geeft om te bouwen, maar tegelijk beperkingen stelt aan uitbreiding naar buiten het bebouwd gebied: veertig procent van de nieuwe locaties moet daarbinnen liggen. 'Dat is een goede zaak, anders krijg je 'ringen van verpaupering' zoals je in Amerikaans steden als Chicago goed kunt zien, doordat locaties nabij de binnenstad worden verlaten om nieuwe vestigingen verder buiten de stad te bouwen.'

Risico Barrie Needham, hoogleraar ruimtelijke planning aan de Nijmegen School of Management van de Radboud Universiteit, heeft een zorgelijke kijk op de situatie: 'Voor de gemeente zijn de kantoren en inkomstronbon, bijvoorbeeld voor de financiering van openbare vervoer en andere voorzieningen. Het probleem is dat daardoor elders leegstand ontstaat.'

Bij bedrijventreinen is de situatie volgens Needham nog scherper, omdat gemeenten veel meer amblieden en tegen veel te lage prijzen, dan commercieel verarm woord is. 'In sommige periferie gebieden gaat grond weg voor dertig euro per vierkante meter, dat dekt nauwelijks de rentelasten.' De gemeenten hopen zo werkgelegenheid aan te trekken, maar de meeste bedrijven die zich vestigen komen van binnen de regio. 'Binnen het ruimtelijke-ordeningsbeleid hebben gemeenten wat bedrijventreinen betreft altijd een veel grotere autonomie gehad dan bij de woningbouw en ze hebben het idee dat ze bedrijven altijd moeten kunnen accommoderen.'

Soms worden bedrijven door de gemeente zelf aangezet om te verhuizen, om ruimte in de binnenstad vrij te maken of vanwege milieufactoren of hinder. 'Dan moet zij natuurlijk een fatsoenlijk en betaalbaar alternatief bieden. Maar vaak verhuizen bedrijven uit eigen beweging, omdat de oude vestigings te klein wordt of niet meer aan de eisen voldoet. Daardoor lopen oude terreinen leeg. En die terreinen worden vaak niet opgenomen.'

De lage prijzen, zegt Needham, maken het voor projectontwikkelaars ook onaantrekkelijk om bedrijfstgebouwen loont het om te bouwen. 'Bij de woningbouw loont het om het risico te nemen grond te kopen, omdat venteren niet geldt dat niet; daar hebben de gemeenten door hun overaansbod de markt bedorven en bouwen gebruikers liever zelf. Als gemeenten zich zouden beperken tot het vaststellen van bestemmingsplannen in

met zo'n 77.000 kantoorpanden. Dat is niet onrealistisch als voorraad, vooral nu we in een opgaande conjunctuur zitten.'

Verpaupering

Toch is hij er niet helemaal gerust op: 'De vraag is moeilijk te voorspellen, de behoeften zijn erg wisselend. Enerzijds is er extra groei doordat er meer deelijdbanen komen, anderzijds is er een neiging de ruimte per werknemer wat in te krimpen, en krijg je te maken met de vergrijping. Berkhout schat dat de komende jaren een nieuwbouwproductie van zo'n 1 miljoen meter per jaar gewenst is om aangezien nieuwe gebouwen op goede locaties doorgaans wel attractief vinden bij bedrijven die dan oudere panden verlaten,

KANTOORINRICHTING > De moderne kenniswerker heeft volgens professionele kantoorinrichters behoefte aan een huiselijke en sociale werkomgeving. In navolging van het bedrijfsleven hebben ook gemeenten dat begrepen. Voorloper Den Bosch omhelsde het nieuwe kantoorleven als eerste.



Ben grand café als

LINDA VAN TILBURG

Ooit zaten de ambtenaren van Den Bosch ieder achter hun eigen kamertje, aan weerszijden van een gang. Ze dronken koffie uit plastic bekerjes en aten 's middags een broodje in de kantine. Maar het kantoor van toen is niet meer. De tussenmuren zijn gesloopt, de gangen verdwenen. In grote open ruimtes staan nu 'flexibele werkplekken' naar het bekende voorbeeld van Interpolis.

De werktafels zijn van hout, de stoelen van zachte stof - zonder wieljes. Wie wil, kan elke dag naast een andere collega zitten, van welke afdeling dan ook. En arbo-verantwoord, want het meubilair is elektronisch verstelbaar.

Elke verdieping heeft een huiskamer-tafel van dito design, voor de koffie en de dagelijkse krant. In de oranje kleuring keukenblokken staat servies van aardewerk. Er zijn hoekjes met sofa's en aan het plafond bevestigde schommelfauteuils. Heuse 'houn-be werkplekken', verstelbare zachte banken



'We hebben 3,5 kilometer papier weg kunnen gooien'



waarin de ambtenaar half onderuitgezaakt zijn nota's kan tikken. En de kantine maakte plaats voor een luxe 'werk-eetcafé' waar health food wordt geserveerd.

Het nieuwe Bossche stadskantoor, voltooid in 2003, is een schoolvoorbeeld van de laatste trend in kantoorinrichting: die volledig gericht is op het welzijn van de werknemer. Sinds een paar jaar domineert het wellness-kantoor de internationale vakbeurzen. Kenmerken zijn huiselijke materialen, fraaie



stadskantoor

Kraaijanger Urbis Architecten ontwierp het Stadskantoor Den Bosch. Met flexibele werkplekken en sfeervolle ontmoetings- en ontspanningsplekken belichaamt het gemeentehuis 'Het Nieuwe Kantoorleven'

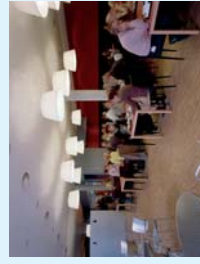
kleuren, flexibele werkplekken en sfeervolle ontmoetings- en ontspanningsplekken. De gedachte erachter: de kenniswerker kan zijn laptop tegenwoordig overal inpluggen en trotsert de files naar kantoor vooral nog voor het contact met collega's. Werkgevers die hun personeel aan zich willen binden doen er dus verstandig aan een kantoor te creëren dat aan die sociale behoefte tegemoetkomt. Bovendien, zo beweren inrichters die hun brood verdienen met het

nieuwe kantoor, levert een prettige werkomgeving organisaties grote voordelen, op: de arbeidsproductiviteit stijgt en het ziekteverzuim daalt.

Werkcultuur Den Bosch koos inder tijd voor het moderne kantoor uit ruimtegebrek. Door een gemeentelijke herindeling en groei van personeel werd het oude stadskantoor te krap. Berekeningen toonden aan dat het huidige kantoorconcept

op dezelfde vierkante meters meer ambtenaren kon herbergen. Al vroeg in het ontwikkelproces zag de organisatie echter ook voordelen voor de werkcultuur.

'We hadden de wens om alledingen meer samen te laten werken, noodzakelijk voor modern beleid', vertelt Jan van Schijndel, hoofd facilitaire zaken. 'Wat is daarvoor een betere manier dan de muren, leertijl, afbreken en mensen bij elkaar zetten?' Per verdieping zitten nu drie verwante afdelingen bij elkaar





en volgens Van Schijndel bevordert dat in elk geval dat collega's beter van elkaar weten waar ze mee bezig zijn. 'Je hoort en ziet dingen en maakt 'gemakkelijker' dan vroeger een praatje.'

Over het gunstige effect op productiviteit en zekerheidszinnig durf Van Schijndel geen uitspraken te doen. De gemeente heeft geen cijfers voor een betrouwbare vergelijking. Wel stelt hij vast dat de open werkomgeving de sociale controle bevordert. 'Mensen zien veel meer van elkaar dan toen iedereen nog achter zijn eigen kamerdour zat. Te laat komen, vaak ziek zijn, een spelletje spelen op de computer, het valt direct op.'

En ander voordeel voor de organisatie is dat er in het flexibele kantoor een stuk efficiënter wordt gewerkt. Van Schijndel: 'Voordat we overstapten op deze richting hebben we een ronde gemaakt langs alle afdelingen om te kijken welke papieren gedigitaliseerd of opgeruimd konden worden. Dat was een hele operatie, maar de moeite waard. We hebben 3,5 kilometer papier weg kunnen gooien.' Uit eigen ervaring weet hij dat vergaderingen korter duren nu collega's voortdurend met elkaar in contact staan. 'Je wist al snel even iets uit boven het bureau.'

Status Dat de Bossche ambtenaren floreren op hun moderne werkplek, inmiddels is bewezen. Een jaar na de ingebruikname van het nieuwe kantoor deed de gemeente een gebruikeronderzoek. Tachtig procent van de medewerkers meddele daarin zich prettig te voelen in de nieuwe omgeving. Drie jaar later is dat zelfs 95 procent. 'De grote valkuil van zo'n flexibele werkomgeving is dat mensen een eigen plekje en privacy missen', erkent Van Schijndel. 'Maar daar krijgen ze comfort en luxe voor terug. Bijikbaar telt



dat zwaardert. Bovendien zijn er al tijd nog afgesloten werkplekken waar mensen die in afzondering willen werken of overleggen zich kunnen terug trekken.'

Zijn er dan helemaal geen nadelen? Toch wel. Van leidinggeveend vereist het flexibele stadskantoor een radicaal andere manier van werken. In Den Bosch hebben de directoren en afdelingshoofden geen eigen kamer. Bij binnenkomst halen ze, net als hun medewerkers, hun locker uit de kast en zoeken ze een plek aan een bureau-eiland. Net als zij hebben ze tachtig centimeter persoonlijke archiefruimte. En als een privéwerkkamer bezet is door de jongste ambtenaar, moet het hoofd echt een deurfje verder lopen, Jan van Schijndel: 'Voor ego's, macho's en macht is geen plaats. Iedere werknemer, van hoog

'Voor ego's, macho's en macht is geen plaats'

tot laag, heeft exact dezelfde faciliteiten. Gelijkaardigheid en indermeel gedrag, dat is de code.'

Zeker in het begin ging dat niet alle bazen gemakkelijk af. 'Het is bij de gemeente niet anders dan bij de andere organisaties waar ik heb gewerkt', zegt Van Schijndel. 'Je hebt overal mensen die hun status uitgedrukt willen zien in hun spullen: een groter bureau dan de ondergeschikten, een telefoon met meer geheugen. Het was daarom extra belangrijk dat de leidinggevenden achter het nieuwe kantoorconcept zouden staan, want zij moeten het voorbeeld geven aan de rest. We hebben daar in de ontwerfkfase veel aandacht aan besteed. Inmiddels is men het gewend om zo te werken en heeft niemand er meer moeite mee.'

Heiligdom 'Den Bosch' geldt als successtory in overheidsland. De afgelopen jaren kregen Van Schijndel en zijn collega's tal van gemeentebesturen op bezoek die zich door het Bossche model hebben laten inspireren. Architect Dirk Jan Postel van het Rotterdamse bureau Knaalvanger Urbis kreeg naar aanleiding van het Brabantse voorbeeld een stroom aan nieuwe opdrachten voor overheidsgebouwen. Zo bouwde hij het nieuwe stadskantoor in Meppel, is hij bezig met de herinrichting van het provinciehuis Overijssel en werkt hij aan nieuwe kantoren voor Boxtel en Utrecht. Tot zijn spijt constateert hij wel dat niet iedereen het flexibele kantoorconcept tot in de uiterste consequentie in wil voeren.

'Velen begrijpen niet, zoals Den Bosch wel doet, dat bij de keuze voor zo'n kantoor een andere werkcultuur hoort', aldus Postel. Ze vinden het een interessant idee om innovatie uit te stralen, maar blijven voor een deel op de oude manieren werken. Bij een van mijn opdrachten geverns kreeg ik te horen dat de leidinggeveend een eigen kamer moesten behouden vanwege het gevoelige karakter van de functioneringsgesprekken. Maar dat plet juist voor flexibele kantoorruimtes. Samen met je leidinggevende plaatsnemen in een neutrale kamer komt heel wat minder bedreigend over dan in het heiligdom van de baas binnen stappen. Ⓞ

VASTGOEDMANAGEMENT > De Rijksgebouwendienst wil het huisvestingsbeleid van het rijk professionaliseren. Niet langer per klant een pand huren, maar strategisch omgaan met eigen bezit en inhuur.

Niet langer pandje voor een klantje

ANDRÉ DE VOS

Dikwijls gaat het als volgt: een departement klopt aan bij de Rijksgebouwendienst (RGD) met het verzoek om kantoorruimte. Het ministerie heeft zelf al een gebouw op het oog en de maktehaar kan te meer vloeroppervlak, waarvan het overgrote deel in Den Haag, ruim tweedertde daarvan is rijkseigen, soms zeer specifieke objecten zoals gevangnissen of musea die voor andere doeleinden ongeschikt zijn. Meer dan de helft van het vloeroppervlak is echter in gebruik als kantoor. Daarmee is de RGD een eigen gebouw beschikbaar,

goedpartij in Nederland, maar werkt uitsluitend voor de overheid. De RGD regelt de huisvesting van departementen en andere rijksdiensten. De RGD heeft eigen gebouwen en huurt panden, in totaal zo'n tweeduizend gebouwen, goed voor zeven miljoen vierkante meter vloeroppervlak, waarvan het overgrote deel in Den Haag, ruim tweedertde daarvan is rijkseigen, soms zeer specifieke objecten zoals gevangnissen of musea die voor andere doeleinden ongeschikt zijn. Meer dan de helft van het vloeroppervlak is echter in gebruik als kantoor. Daarmee is de RGD een eigen gebouw beschikbaar,

van kantoren in Nederland als de grootste huurder. In totaal huurt de RGD 3,5 miljoen m², zo'n tien procent van de kantorenmarkt in Nederland, met een huurwaarde van 400 miljoen euro.

Slimmer Het regelen van huisvesting voor rijksdiensten gebeurt vaak ad hoc, zoals hierboven beschreven. Een departement of andere rijksdienst heeft behoefte aan kantoorruimte en klopt aan bij de RGD, die bekipt hoe het best in de behoefte kan worden voorzien. Heel soms heeft de RGD een eigen gebouw beschikbaar,

BINNENLANDS BESTUUR < SPECIAL VASTGOED

In opdracht van de Rijksgebouwendienst ontwierp DPE architectuurstudio het Walterbos complex voor de Belastingdienst. Apeldoorn dat in juni 2007 wordt opgeleverd.



Foto: Thea van den Heuvel



Foto: Martijn Beekman/H.H.

Kantoren van ministeries domineren het centrum van Den Haag

'Onze opdrachtgevers zoeken geen vierkante meters, maar werkplekken'

maar gezien de geringe leegstand in het eigen bezit van nog een één procent is dat zelden het geval. Dus moet er iets worden gebouwd, of in een enkel geval gekocht. Een huurovereenkomst wordt gesloten, het pand ingericht en er worden contracten gesloten met schoonmaker, cateraar en beveiliging. Dat kan dus beter, vindt de RGD, die graag afwilt van dit pandje voor een klant's systeem. Strategischer ongaan met de eigen gebouwen en met inhuur kost minder tijd, energie en geld. Voordelen kunnen op verschillende manieren worden bereikt. Zo wil de RGD met grote vastgoedpartijen, waarmee het nu zaken doet per pand, raamcontracten afsluiten voor het aanbieden van grote aantallen vierkante meters, ongeacht pand of locatie. Als dan een rijksdienst of departement kantoorruimte zoekt, kan binnen de bestaande contracten worden gekeken waar die ruimte beschikbaar is. Voordel: de RGD kan flexibeler omgaan met vraag en aanbod op de markt en hoeft niet steeds een nieuw contract af te sluiten. Poot: 'We zijn nu nog vooral reactief bezig, terwijl je veel ontwikkelingen op huisvestingsgebied ruim van tevoren ziet aankomen. Als een departement gaat verbouwen, weet je dat tijdijk extra ruimte nodig is. Dan kun je voor de duur van de verbouwing iets voor dat ministerie huren, maar je kunt de behoefte ook slimmer oplossen binnen de bezit wat je al hebt of huurt. Een andere dienst heeft rond dezelfde periode misschien tijdelijke leegstand, omdat een nieuw pand wordt betrokken. Of gaat ook verbouwen, zodat je voor langere tijd extra ruimte nodig hebt. Als je die ontwikkelingen rekening houdt en daarop je eigen bezit en inhuur voor langere termijn afstemt, kun je veel flexibeler opereren.'

Krokotten Voorbeeld van de nieuwe aanpak is de ontwikkeling van het Beatrixpark in Den Haag. Dat gaat de RGD

inrichten als een bedrijfsverzamelkantoort voor het rijk. Rijksdiensten die tijdelijk om ruimte verlegen zitten, kunnen er terecht. In het gebouw zal mogelijk al ten toe ruimte leegstaan, maar de kosten daarvan wegen niet op tegen het steeds op de markt moeten zoeken naar nieuwe kantoorruimte. De RGD biedt in het Beatrixpark, dat langdurig wordt gebouwd, geen vierkante meters aan, maar 1500 compleet ingerichte werkplekken, degeewant inclusief catering en schoonmaak. Want ook de reikwijdte van de contracten moet ruimer. Nu draaien contracten om vierkante meters, maar onze opdrachtgevers zoeken geen vierkante meters, maar werkplekken. En ze willen zo min mogelijk gedoe eromheen. We willen de zorg voor facilitaire zaken als schoonmaak uit handen nemen van de gebruiker. De verbouwing van het ministerie van Financien is kenmerkend voor de werkplekbenadering. Poot: 'We hebben daar een integraal contract gesloten met de opdrachtnemer. Het verbouwde gebouw wordt helemaal gebruiksklaar, met ingerichte werkplekken, opgeleverd. Zelfs de krokotten zitten al in het contract.'

Wil de strategische aanpak van de RGD lukken dan moet aan twee voorwaarden worden voldaan. De eerste heeft te maken met de rijksdiensten zelf. Die zijn nu weliswaar verplicht om voor kantoorruimte aan te kloppen bij de concernhuuswester RGD, maar beschikken over eigen facilitaire diensten die veel zelf regelen. Wil het strategisch vastgoedbeleid op rijksniveau slagen, dan zullen de departementen meer aan de RGD moeten overlaten.

Dominant Een ander knelpunt zit bij de markt. De aanpak van de RGD geldt in wasgoedland als vernieuwend en de markt kan nog niet inspringen op de wensen van de RGD. 'Bellegers zijn conservatief,' zegt Frank Hendriksen, operationeel directeur

van vastgoedbelegger KFN, een dochter van ABP. 'Het enige wat ze willen is vierkante meters aanbieden, de rest wordt zoveel mogelijk uitbestede of aan de huurder overgelaten. Zelf de inrichting of facilitaire diensten regelen is nog niet ingeburgerd, laat staan het denken in werkplekken.' KFN is een van de beleggers die al wel bezig is om ingerichte en gebruiksklare panden aan de huurder aan te bieden. Ook is het met de RGD in overleg over raamcontracten voor grote aantallen vierkante meters, los van bepaalde panden. Doordat het KFN-bezit (in totaal tachtig gebouwen) vaak op centrale locaties in de buurt van stations ligt, is KFN voor de RGD een interessante partner. De RGD is nu al de belangrijkste huurder van KFN. Hendriksen: 'Ik kan me voorstellen dat je op een gegeven moment contracten afsluit voor een x aantal vierkante meters in één stad, of beter nog, een x aantal werkplekken. Als de RGD dan tijdijk behoefte heeft aan meer werkplekken of werkplekken wil afsluiten kun je dat opvangen binnen dat contract. Hoe groter de klant, hoe flexibeler je je als belegger kunt opstellen.'

Volgens Poot en Hendriksen kan de strategische aanpak van de RGD ook door gemeenten worden gebruikt. Hendriksen: 'De gemeentelijke organisatie is vaak een zeer dominante partij binnen de eigen gemeente. Die moeten in staat zijn betere contracten af te sluiten met vastgoedbeleggers. Misschien kunnen ze zelfs samen met andere gemeenten raamcontracten met grote partijen afsluiten.' 'Strategischer denken over vastgoed is niet alleen een geldkwestie,' zegt Poot. 'De overheid heeft een maatschappelijke taak. Die moet je meenemen in je afwegingen. Je kunt een fantastisch pand op een prachtige locatie in bezit hebben voor een rijksdienst, maar soms kan het maatschappelijk relevanter zijn om daar woningen neer te zetten.'