



DE MARKT VOOR KLEINSCHALIGE BEDRIJFSRUIMTEN

EEN ONDERZOEK VAN NVM BUSINESS

De markt voor kleinschalige en multifunctionele bedrijfsruimten heeft in de afgelopen tien jaar een sterke expansie te zien gegeven. Toch heeft de vastgoedresearch tot nu toe nauwelijks enige belangstelling getoond voor deze specifieke huisvestingsvorm. Dat is opmerkelijk, want kleinschalige bedrijfsruimten bieden onderdak aan vele duizenden ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf. Een en ander vormde – mede gelet op het grote marktaandeel van NVM Business in deze sector – aanleiding om de structuur en de ontwikkeling van dit type vastgoed nader onder de loep te nemen. Het resultaat is neergelegd in dit rapport, dat voor zover bekend de eerste landelijke publicatie is over kleinschalige bedrijfsruimten.

Structuur en ontwikkeling

Een vorm van bedrijfshuisvesting die in Nederland de laatste jaren een grote vlucht heeft genomen, is het zogenoemde bedrijfsverzamelcomplex. Daarbij gaat het om afzonderlijke bedrijfsunits die geschakeld zijn gebouwd en die een gemeenschappelijke buitenruimte hebben. Deze kleinschalige bedrijfsunits zijn bestemd voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf die een volledig zelfstandige en flexibele bedrijfsruimte willen, zonder te hoeven zorgen voor de omliggende infrastructuur. Vestiging in een bedrijfsverzamelcomplex heeft bovendien als voordeel dat de ondernemer ‘thuis’ en ‘werk’ goed gescheiden kan houden en dat hij of zij kan werken vanuit een omgeving met een professionele uitstraling.

De populariteit van het bedrijfsverzamelcomplex als huisvestingsvorm heeft – mede onder invloed van de economische groei en de toename van het aantal kleine bedrijven – aanleiding gegeven tot een enorme bouwproductie die vooral gedurende de periode 2007–2009 uitzonderlijk hoog is geweest. Uit door NVM Business verzamelde gegevens blijkt dat in de afgelopen tien jaar zo’n 6.600 kleinschalige bedrijfsunits zijn gerealiseerd, waarvan voor zover bekend bijna 4.000 in de periode 2007–2009. Overigens hebben niet alle regio’s in ons land evenveel aan de sterke nieuwbouwactiviteit bijgedragen. Op grond van de cijfers die NVM Business heeft verzameld, kan worden vastgesteld dat de nieuwbouw zich vooral heeft voltrokken in de provincies Noord-Holland en Zuid-Holland. Daarnaast laten de cijfers zien dat ook de provincies Utrecht, Noord-Brabant en Gelderland de afgelopen tien jaar een belangrijke rol hebben vervuld bij de totstandkoming van nieuwe bedrijfsverzamelcomplexen.

Hoe groot de totale voorraad is, valt moeilijk te zeggen. Alleen een uitgebreide inventarisatie zou op dat punt meer duidelijkheid kunnen brengen, maar was gegeven de beperkte tijd en middelen die ter beschikking stonden niet mogelijk. Naast de 6.600 units die in de periode 2001–2010 zijn gerealiseerd, heeft NVM Business nog eens een paar duizend units kunnen registreren uit de periode voor 2001. Volgens Stijnenbosch zijn er in totaal ongeveer 30.000 kleinschalige units, in bedrijfsverzamelcomplexen met minimaal 10 units. Een verdere expansie van het aantal bedrijfsverzamelcomplexen is onvermijdelijk. Door het huidige overaanbod zal die groei minder uitbundig zijn dan in de afgelopen jaren.



Kenmerken

Een wezenlijk kenmerk van bedrijfsverzamelcomplexen is behalve de kleinschaligheid ook de flexibele indeelbaarheid. Doordat bedrijfsruimten een vrije hoogte hebben van 6 tot 8 meter, bestaat namelijk de mogelijkheid om deze al dan niet te voorzien van een gehele of gedeeltelijke verdiepingsvloer die eventueel kan worden gebruikt als kantoor. Overigens geldt dat niet alle bedrijfsunits casco worden opgeleverd; veel units zijn standaard al uitgerust met een inpandige verdiepingsvloer. Dit heeft echter als nadeel dat er ten opzichte van het bedrijfsdeel een relatief groot kantooroppervlak ontstaat, dat kan oplopen tot 50 procent van het totale vloeroppervlak. De ervaring leert dat een relatief groot percentage kantoorruimte niet altijd aansluit bij de ruimtebehoefte van bedrijven die zich in kleinschalige units vestigen. Er zijn namelijk nogal wat ondernemers die met weinig kantoorruimte kunnen volstaan. Naast het aanbrengen van een verdiepingsvloer kan het bedrijfsoppervlak ook worden vergroot door units onderling te schakelen. Ook binnen het bedrijfsverzamelcomplex zelf is in veel gevallen sprake van flexibiliteit. Zo zijn er vaak units van verschillende oppervlakten. Inclusief de bijbehorende kantoorruimte op de verdieping kunnen de oppervlakten van bedrijfsunits variëren van 100 tot 500 vierkante meter. Laten

we echter de verdiepingsruimte buiten beschouwing en gaan we uitsluitend uit van het grondoppervlak, dan blijkt dat ongeveer tweederde van de bedrijfsunits niet groter is dan 100 vierkante meter.

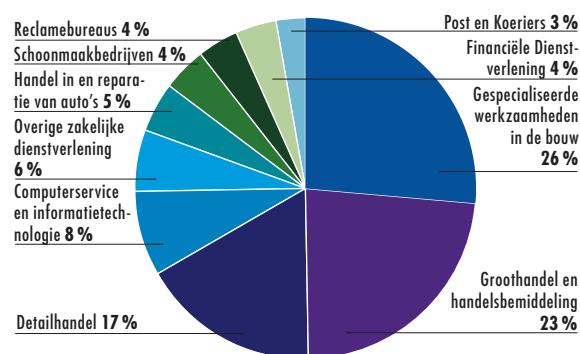
Ofschoon de meeste complexen qua opzet erg op elkaar lijken, zijn er voor wat de uiterlijke verschijningsvorm betreft wel duidelijke verschillen tussen de recent opgeleverde projecten en de wat oudere complexen. Projectontwikkelaars en bouwers besteden nu meer dan voorheen aandacht aan een representatieve uitstraling en het gebruik van moderne en duurzame materialen. Bij nieuwe projecten wordt bijvoorbeeld de begane grond van de bedrijfsunits traditioneel uitgevoerd in metselwerk en krijgen de verdiepingen een duurzame gevelbeplating. De kopunits van het bedrijfsverzamelcomplex hebben vaak een glazen pui, waardoor ze geschikt zijn voor gebruik als showroom. Voorts tracht men door gevarieerd kleurgebruik de units een eigen identiteit te geven. In enkele gevallen is er zelfs sprake van meervoudig grondgebruik in de vorm van een parkeerdek op het dak van de bedrijfsruimten. Dit is onder meer het geval bij het bedrijventrum B2B in Berkel en Rodenrijs en bij De Nieuwe Vaart in Amsterdam.

Parkeren bij het bedrijfsverzamelcomplex gebeurt in het algemeen op een gemeenschappelijk terrein voor of naast het complex. De gehanteerde parkeernormen liggen tussen 1:70 en 1:90 per vierkante meter brutovloeroppervlak. In concreto betekent dit dat de meeste units de beschikking hebben over twee of drie parkeerplaatsen. Doordat er veel parkeerplaatsen nodig zijn en er ook voldoende ruimte moet zijn om met bestelbussen en vrachtauto's te kunnen manoeuvreren, zijn complexen met kleinschalige units zeer terreinbehoevend; het bebouwingspercentage ligt gemiddeld rond de 40 procent. Daar staat echter tegenover dat dit soort complexen ruimtelijk goed inpasbaar is. Dat geldt niet alleen voor nieuwe bedrijfslocaties, maar ook voor bestaande terreinen waar de ontwikkeling van kleinschalige bedrijfsruimten kan bijdragen aan de revitalisering van verouderde bedrijfslocaties. Voorbeelden daarvan zijn onder meer te vinden in Den Haag, Weesp, Papendrecht en Uithoorn. Zo is in Den Haag een complex gerealiseerd op de terreinen die voorheen in gebruik waren bij Sligro.

Gebruikers

Zoals de benaming reeds doet vermoeden, zijn kleinschalige en multifunctionele bedrijfsruimten vooral

BELANGRIJKSTE GEBRUIKERS VAN KLEINSCHALIGE BEDRIJFSRUIMTEN

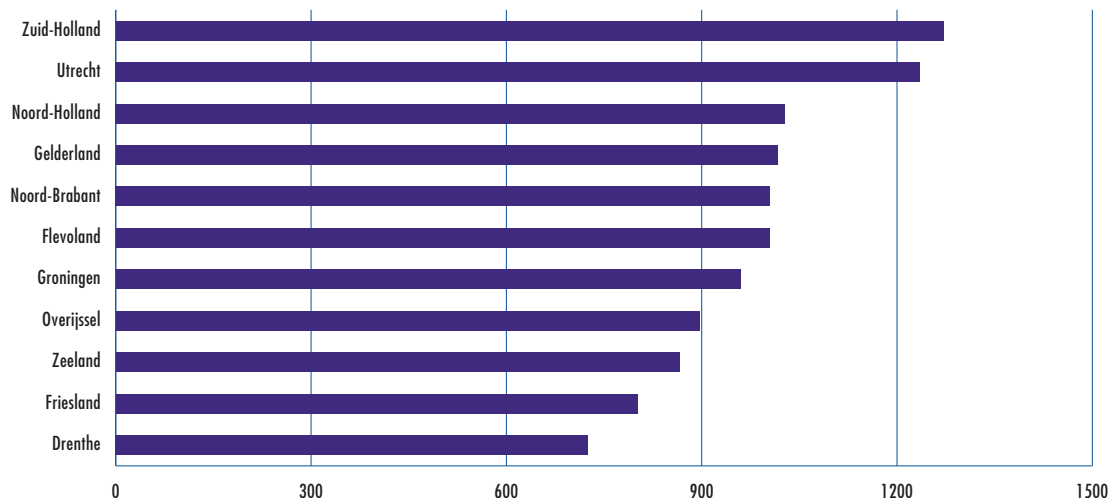


bron: NVM Data & Research

bedoeld voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf en voor zelfstandigen zonder personeel. De doelgroep bestaat ook uit kleine bedrijven die in de huursfeer zijn begonnen en eindelijk de mogelijkheid hebben een eigen pand te kopen. Kleinschalige bedrijfsunits worden gebruikt als opslagruimte, werkplaats of showroom, eventueel in combinatie met kantoorruimte. Echte detailhandel in de vorm van winkels is – behoudens een gemeentelijke vrijstelling – veelal niet toegestaan. Voor zover winkels wel zijn toegestaan, gaat het veelal om de verkoop van meubels, badkamers en keukens. Ook productieactiviteiten zijn onderhevig aan vergunningen en moeten door de gebruikers worden getoetst bij de plaatselijke overheid. Overigens vindt men in bedrijfsverzamelcomplexen nogal wat ondernemingen die zich bezighouden met internetverkoop en de bedrijfsruimten gebruiken voor de opslag van hun goederen. Dat verklaart waarom een belangrijk deel van de gebruikers van kleinschalige bedrijfsunits tot de detailhandel wordt gerekend. Andere belangrijke gebruikers van kleinschalige bedrijfsruimten zijn bedrijven die gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw uitvoeren (schilders, installateurs), groothandelsbedrijven, computerservicebureaus, zakelijke dienstverleners, autoreparatiebedrijven, schoonmaakbedrijven en reclamebureaus.

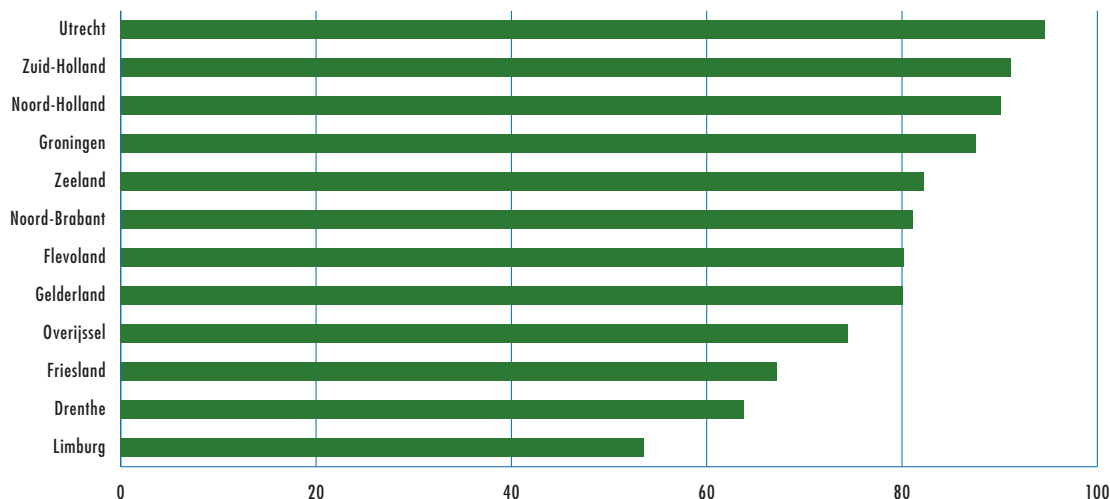
Opvallend is dat de gebruikers van kleinschalige bedrijfsruimten bereid zijn om over relatief grote afstand te verhuizen. Uit een schriftelijke enquête die NVM Business onder 170 bedrijven in de regio Utrecht heeft gehouden, blijkt dat de gemiddelde verhuisafstand 11 kilometer bedraagt. Dit betekent onder meer dat de projectontwikkelaars die zich bezighouden met de bouw van kleinschalige bedrijfsruimten, hun klanten binnen een grote actieradius kunnen zoeken. Hoewel van een bevredigende respons mag worden gesproken, kunnen uit de enquête geen afzonderlijke conclusies per bran-

GEMIDDELDE KOOPPRIJZEN IN EURO



bron: NVM Data & Research

GEMIDDELDE HUURPRIJZEN IN EURO



bron: NVM Data & Research

che worden getrokken. Niettemin bestaat de indruk dat met name detailhandelsbedrijven (internetverkopers) en gespecialiseerde bedrijven in de bouw grotere afstanden overbruggen.

Prijsvorming en financiering

Voor wat de gewenste eigendomsvorm betreft geven veel ondernemers in het midden- en kleinbedrijf de voorkeur aan koop boven huur. Geheel verwarderlijk is dat niet, want voor hen biedt een eigen bedrijfsunit niet alleen zekerheid in huisvesting, maar ook een pensioen-

voorziening voor later. Daarmee is trouwens niet gezegd dat alle ondernemers hun bedrijfsruimte willen kopen. Er is ook een groep ondernemers die haar kapitaal- of kredietruimte geheel voor de bedrijfsvoering wil aanwenden en niet wil investeren in stenen. Wat daarbij tevens een rol speelt is dat deze ondernemers flexibel willen zijn met hun toekomstige huisvesting. Hoe huur en koop zich in de praktijk tot elkaar verhouden is niet precies bekend. Een mogelijke indicatie kan worden gevonden in het soort units dat momenteel via de bedrijfsmakelaardij wordt aangeboden. Van de bijna 600 units die NVM Business in het kader van dit onderzoek heeft geanalyseerd, blijkt het in ongeveer de helft van de gevallen te gaan om huur. Overigens zijn er wel

regionale verschillen aanwijsbaar. Zo is het aandeel huur relatief hoog in de provincies Flevoland, Gelderland en Noord-Holland. In de zuidelijke en noordelijke provincies daarentegen domineert het aantal koopunits. De prijzen waarvoor kleinschalige bedrijfsunits worden verkocht, variëren van € 650 per vierkante meter tot € 1.650 per vierkante meter. De grote verschillen in prijs hangen uiteraard samen met de ligging en het uitrustingsniveau van de units. Ook het aandeel kantoorruimte in het totale bedrijfsoppervlak speelt een niet onbelangrijke rol. Naarmate immers het aandeel kantoorruimte toeneemt, stijgt ook de vierkantemeterprijs.

In het algemeen vindt men de duurste units op bedrijventerreinen in de Randstad. Vooral Zuid-Holland en Utrecht spannen qua prijsvorming de kroon. Zoals min of meer te verwachten valt, zijn de meer perifere gelegen regio's in ons land verhoudingsgewijs het goedkoopst. In Drenthe en in Friesland ligt de gemiddelde verkoopprijs van een unit tussen de € 700 en € 800 per vierkante meter. Het aandeel van de grondkosten ligt gemiddeld op zo'n 35 procent.

Afhankelijk van de financiële gegoedheid van de koper kan tussen de 60 en 90 procent van de executiewaarde worden gefinancierd. Ondernemers die een bedrijfsunit kopen, kunnen deze soms tot 50 procent aflossingsvrij financieren, en zo op lagere maandlasten uitkomen. Ook voor de particuliere belegger zijn bedrijfsunits een interessante beleggingsvorm, aangezien hij zijn investering kan spreiden over een aantal units in een complex. Zo kan het effect van onverhoopte leegstand beperkt blijven. De door beleggers gerealiseerde bruto-aanvangsrendementen liggen momenteel tussen de 7,5% voor nieuwbouw en 9,5% voor bestaande bouw. De huurprijzen van units variëren van € 50 tot € 135 per vierkante meter. Net als bij de aanvangsrendementen geldt ook hier dat de hoogte sterk afhankelijk is van de locatie, de ligging, het opleveringsniveau en het percentage kantoorruimte. De hoogste huurprijzen worden betaald in de Randstad.

Marktcondities

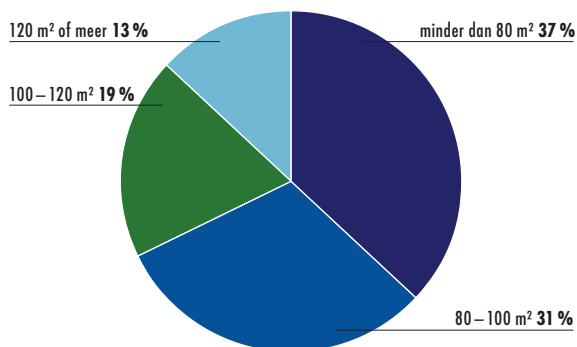
Sinds het begin van de economische crisis, eind 2008, is niet alleen de nieuwbouwproductie van kleinschalige bedrijfsunits flink gedaald, maar is ook de vraag naar dit soort ruimten sterk teruggelopen. Een belangrijk deel van die vraaguitval is toe te schrijven aan een terughoudende opstelling van de banken, als gevolg



waarvan potentiële gebruikers het nieuwe bedrijfspand niet kunnen financieren. De vraag naar kleinschalige bedrijfsruimten ondervindt bovendien hinder van een zekere aarzeling bij starters en zelfstandigen zonder personeel om hypotheekverplichtingen aan te gaan. Het resultaat is dat er nu in veel regio's van ons land sprake is van een overaanbod van kleinschalige bedrijfsunits. Overigens is in sommige gevallen niet de economische crisis de oorzaak van de leegstand, maar een verkeerde locatie van het bedrijfsverzamelcomplex. Breda heeft bijvoorbeeld nogal wat leegstaande units in zogenoemde 'uithoeken' – afgelegen plekken op verouderde bedrijventerreinen – wat de afzet van deze units bemoeilijkt.

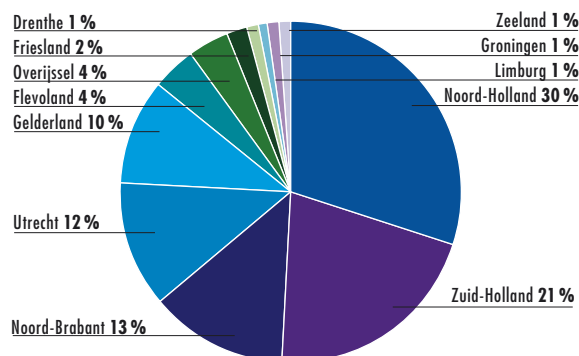
Het precieze aantal te huur of te koop staande bedrijfsunits laat zich, door het grote aantal aanbieders, moeilijk becijferen. NVM Business schat op basis van eigen aanbodgegevens dat tussen de 10 en 15% van de bedrijfsunits in Nederland leegstaat. Relatief veel aanbod is onder meer te vinden in de provincies Utrecht, Gelderland en Limburg. NVM Business verwacht voorlopig geen verbetering in de geschetste situatie, ook al duiden signalen erop dat de economie in Nederland weer aantrekt.

NIEUWBOUW VAN KLEINSCHALIGE BEDRIJFSRUIMTEN NAAR GROOTTE



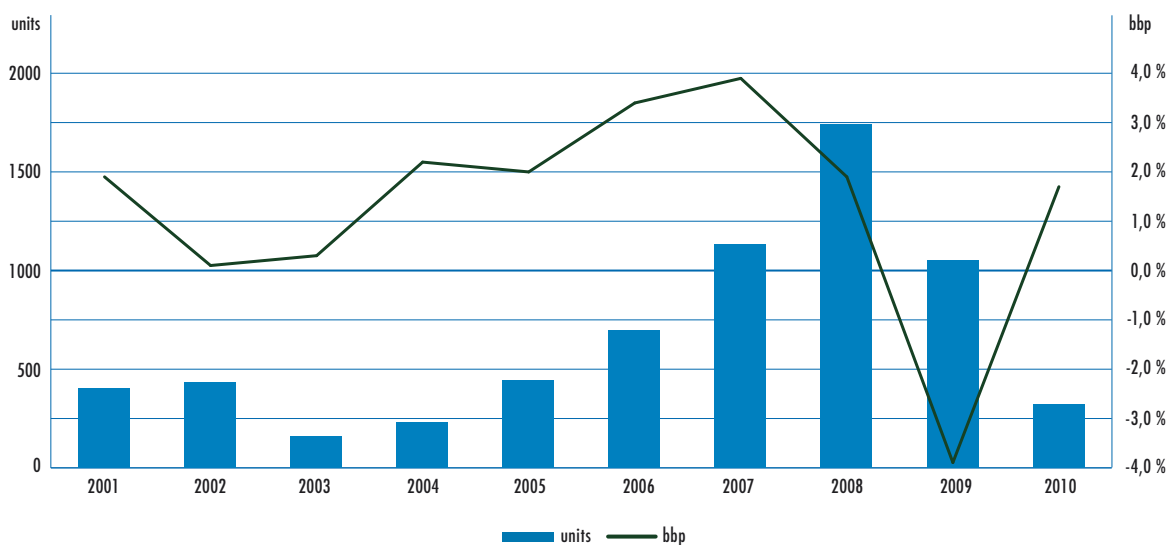
bron: NVM Data & Research

NIEUWBOUW VAN KLEINSCHALIGE BEDRIJFSRUIMTEN NAAR REGIO



bron: NVM Data & Research

NIEUWBOUW VAN KLEINSCHALIGE BEDRIJFSRUIMTEN IN NEDERLAND



bron: NVM Data & Research

Colofon

Samenstelling Drs. R.L. Bak, december 2010.

Bron gegevens NVM Data & Research, Nieuwegein.

Vormgeving Proof Reputation en Atelier van GOG, Amsterdam.

Fotografie Heembouw Ontwikkeling (omslag), R.L. Bak.

Aan deze rapportage, die is samengesteld door de afdeling Data & Research van de NVM, is medewerking verleend door: ABC Makelaars, Ans de Wijn Bedrijfshuisvesting, Arcuris, Barnhoorn Bedrijfsmakelaardij, Basis Bedrijfshuisvesting, Blaauwhof Makelaars, Bregman Bedrijfsmakelaardij, Colliers, De Boer Stori-mans & Partners, Erik Bessems Makelaardij, Fris Bedrijfsmakelaardij, Hoorn De Vos Metselaar & Sturop, Lupker-Bouckaert-Peeters Makelaardij, Midden Nederland Bedrijfsmakelaars, Meeus

Bedrijfshuisvesting, Overduin & Casander, RéBM Bedrijfsmakelaardij, REBO-Van der Worp Bedrijfsmakelaars, Reibestein en Partners, Rob Swart Bedrijfshuisvesting, Rozenhage Make-laardij, RSP Makelaars, Ten Hag Bedrijfsmake-laars, Thoma Bedrijfsmakelaars, Van de Water Bedrijfsmakelaars, Van der Sande Van Opstal Bedrijfsmakelaars, Van 't Hof Bedrijfshuisvesting, Van Vliet Bedrijfsmakelaars, Van Westrhenen Makelaars, Vlieg Bedrijfsmakelaars, Voorhout Makelaardij, Waltmann Bedrijfshuisvesting.