

# Naar hoogwaardige kantorenlocaties

A. Bongenaar en R.T. Lie\*

*De concurrentiekracht van een stad als vestigingsplaats voor kantooractiviteiten wordt voor een groot deel bepaald door de aanwezigheid van hoogwaardige vormen van zakelijke dienstverlening, de contactmogelijkheden met andere ondernemingen en organisaties en de bereikbaarheid. Op grond van deze criteria is de Randstad niet vergelijkbaar met metropolen als Londen of Parijs, omdat de kantorenlocaties te veel verspreid zijn over relatief kleine steden. Het overheidsbeleid voor kantorenlocaties moet verdere versnippering tegengaan en zich concentreren op hoogwaardige locaties rond de gemakkelijk te bereiken stations.*

Het belang van een goede kantorenlocatie wordt van verschillende kanten benadrukt. Kantoorgebruikers, met name in het hoogwaardige segment, zijn zich meer bewust van aspecten als bereikbaarheid en de omgevingskwaliteit die aan een goede locatie zijn verbonden. De rijksoverheid haakt hierop in, mede in de hoop (internationale) bedrijvigheid aan te trekken. De *Vierde nota over de ruimtelijke ordening* en diverse stedelijke revitaliseringsprojecten geven hiervan blijk. Ook de beleggers, die in Nederland jarenlang zijn geconfronteerd met lage rendementen, worden kieskeuriger in de locatiekeuze. Over de criteria waaraan een goede locatie moet voldoen wordt in deze bijdrage aan de hand van buitenlandse voorbeelden gepoogd duidelijkheid te verschaffen. De mogelijkheid om, conform de beleidsdoelstellingen, in Nederland tot meer hoogwaardige kantorenlocaties te komen wordt besproken. Er zal worden aangetoond dat het in deze discussie niet realistisch is in Nederland zogenaamde toplocaties te ontwikkelen. Een analyse van het begrip toplocatie met behulp van gegevens uit het buitenland maakt dit duidelijk.

## Toplocatie

Een toplocatie wordt veelal gezien als een locatie met een optimale gebruikswaarde voor hoogwaardige, liefst internationaal georiënteerde, kantooractiviteiten op het gebied van de financiële en zakelijke dienstverlening en topmanagement. Een toplocatie kan dus worden gezien als een type produktiemilieu en kan als volgt worden gedefinieerd: een gebied in een metropool met een hoog ontwikkelde stedelijke economie en een sterk gediversifieerde zakelijke dienstverlening waar zich een sterke concentratie van hoogwaardige kantoorfuncties voordoet. De hoge gebruikswaarde van een toplocatie is grotendeels het gevolg van deze sterke concentratie en komt tot uiting in een goede interne bereikbaarheid en een hoge status van de locatie<sup>1</sup>.

De eerste voorwaarde heeft betrekking op de kwaliteit van het stedelijke produktiemilieu. De concurrentiekracht van een stad als vestigingsplaats voor kantooractiviteiten wordt voor een groot deel bepaald door de aanwezigheid van hoogwaardige vormen van zakelijke dienstverlening, de contactmogelijkheden met andere ondernemingen en organisaties en de bereikbaarheid ten opzichte van andere steden, waarbij met name de luchtverbindingen van belang zijn<sup>2</sup>. De aanwezigheid van gediversifieerde en gespecialiseerde zakelijke dienstverlening of 'professional services' is een sleutelfactor<sup>3</sup>. De consequentie hiervan is dat steden met een gediversifieerde dienstensector voor veel bedrijven aantrekkelijk zijn als vestigingsplaats. In deze steden zien we 'complexes of corporate activities' ontstaan. De context van toplocaties voor hoogwaardige kantooractiviteiten is dus die van de 'nodal' of 'global city': centrale plaatsen in de steeds internationaler wordende diensteneconomie. De toplocatie is een ruimtelijke uitwerking van stedelijke economische ontwikkeling. Een goed bereikbare plek met een paar mooie gebouwen is op zichzelf nog geen toplocatie. De gebruikswaarde van een toplocatie is het gevolg van goede bereikbaarheid en de kwaliteit van de omgeving. De bereikbaarheid ten opzichte van klan-

\* De auteurs zijn verbonden aan de Sector Stedelijk Ontwikkelingsmanagement (SOM) van het Instituut voor Ruimtelijke Organisatie TNO, respectievelijk de Universiteit van Amsterdam, het Tinbergen Instituut en het NETHUR.

1. R.T. Lie en A. Bongenaar, *Toplocaties: produktiemilieu en investeringsmilieu. Nederland in internationaal perspectief*, SBV, Amsterdam, 1990, blz. 14.

2. Zie J.H. Dunning en G. Norman, The theory of multinational enterprise: an application to multinational office location, in: *Environment and Planning A*, 1983, vol. 15.

3. J.G. Lambooy en P.P. Tordoir, Professional services and regional development: a conceptual approach, in: S. Illeris (red.), *The present and future role of services in regional development*, FAST occasional papers, Brussel, 1986.

ten en relaties speelt een rol, evenals het woon-werkverkeer. Voor de zakelijke dienstverlening en het hogere management, de toplocatiedoelgroep, is vooral de eerste factor van grote betekenis. Men moet in korte tijd een zakenrelatie kunnen bezoe- ken. Het belang van onderlinge nabijheid wordt be- nadrukt in de omvangrijke hoeveelheid contactstu- dies. Voor hoogwaardige, oriënterende informatie zijn persoonlijke, 'face to face'-contacten van groot belang, ondanks de toegenomen (tele)communica- tiemiddelen<sup>4</sup>.

De omgevingskwaliteit bestaat uit een aantal sterk met elkaar samenhangende elementen, namelijk re- presentativiteit, status, sfeer en voorzieningen- niveau. Het is opvallend dat deze moeilijk te kwanti- ficeren factoren zo onderbelicht zijn gebleven in het locatie-onderzoek, vooral ook omdat de bereikbaar- heidsfactoren het locatiepatroon vaak slecht verkla- ren. De voornaamste elementen zijn status en voor- zieningenniveau. Status is het aanzien dat een locatie geniet. Een adres in de City van Londen of in Marunouchi in Tokio geeft een bedrijf status, onge- acht de representativiteit van het pand. De voorzie- ningen in de beloofbare omgeving, met name res- taurants, cafés en winkels waar het personeel in de lunchpauze inkopen kan doen, dragen vervolgens sterk bij tot de aantrekkelijkheid van een locatie. De waarde die aan bovenstaande toplocatie-eigenschap- pen wordt gehecht kan per bedrijfstak en per cultuur verschillen. Uit marktonderzoek naar de kan- torenmarkt van de City van Londen blijkt bij voor- beeld dat buitenlandse banken bijzonder grote waar- de hechten aan de status van een adres in de City, terwijl voor de zakelijke dienstverlening de nabij- heid ten opzichte van klanten de belangrijkste loca- tiefactor is<sup>5</sup>.

Kanttekening bij het bovenstaande is dat de vesti- gingsplaatskeuze van multinationale ondernemin- gen zich in drie stappen lijkt af te spelen. Eerst wordt voor een land gekozen, vervolgens voor een bepaalde stad en pas dan voor een specifieke loca- tie in die stad<sup>6</sup>. De aanwezigheid van een hoogwaar- dige locatie met allure is niet bepalend voor de keuze van de stad, maar het kan voor sommige be- drijven uit statusoverwegingen wel een must zijn zich daar te vestigen.

#### Massa en concentratie

Uit het voorgaande blijkt dat het toplocatiebegrip gezien moet worden in samenhang met concentratie van kantoren. Uit oogpunt van onderlinge bereik- baarheid en voor de totstandkoming van externe schaalvoordelen is concentratie noodzakelijk. Geva- rierde voorzieningen en ondersteunende diensten kunnen op locatieniveau slechts bij een bepaalde omvang functioneren. Ten slotte is een zekere mas- sa gewenst voor het bereiken van een hoge status van een locatie.

Ten aanzien van de begrippen massa en concentratie wordt ter illustratie het volgende opgemerkt: het me- trage op de belangrijke, centrale kantorenlocaties (CKL) belooft enkele miljoenen (zie tabel 1). Vrijwel altijd zijn deze gebieden ontsloten door zeer hoog- waardige knooppunten van openbaar vervoer. Rond dergelijke knooppunten wordt in vastgoedkringen een straal in acht genomen van 400-500 meter, waar- binnen de bereikbaarheid optimaal kan zijn<sup>7</sup>. Het

|             | totaal                  | CKL        |
|-------------|-------------------------|------------|
| Parijs      | 35.000.000              | 13.000.000 |
| Londen      | 25.000.000 <sup>a</sup> | 15.000.000 |
| Frankfurt   | 7.200.000               | 5.200.000  |
| Brussel     | 6.500.000               | 3.950.000  |
| Amsterdam   | 4.200.000               | 730.000    |
| Madrid      | 4.000.000               | 2.100.000  |
| Den Haag    | 3.300.000               | 1.600.000  |
| Rotterdam   | 2.600.000               | 1.226.000  |
| New York    | n.b.                    | 29.000.000 |
| Los Angeles | 17.800.000              | 2.600.000  |
| Chicago     | 14.900.000              | 10.000.000 |
| Baltimore   | 2.600.000               | 1.000.000  |
| Tokio       | 45.000.000 <sup>b</sup> | 4.000.000  |
| Hongkong    | 5.300.000               | 2.800.000  |
| Sydney      | 3.200.000               | 2.300.000  |

a. Bij dit cijfer, afkomstig van Jones Lang Wootton, zijn de vele locaties langs de M25 niet meegeteld.

b. Exclusief overheidsgebouwen.

grondoppervlak binnen een straal van 500 meter be- draagt 785.000 m<sup>2</sup>. Hiervan is grofweg eenderde on- bebouwbaar in verband met infrastructuurvoorzienin- gen en de inrichting. Bij een in het buitenland voorkomende Floor/Area Ratio (FAR) van 10 (of Floor/Space Index (FSI) van 1.000) betekent dit bij een theoretische optimale benutting een massa van ruim 5 miljoen m<sup>2</sup><sup>8</sup>.

Voor een belegger wordt de locatiekeuze altijd voor- afgegaan door een analyse van het investeringskli- maat waarbij de macro-economische situatie, het be- lastingniveau, transactiekosten, bepaling over de ruimtelijke ordening en dergelijke worden beoor- deeld<sup>9</sup>. Vervolgens wordt een marktanalyse uitge- voerd waarin de vraag- en aanbodsituatie op een markt wordt geanalyseerd. De marktsituatie is bepa- lend voor het rendement op de investering en staat daarom centraal in de investeringsbenadering van het begrip toplocatie.

**Tabel 1. Kan- tooroppervlak totale agglom- meratie en in de centrale kantorenlocaties (CKL), 1990, in m<sup>2</sup>**

4. R.T. Lie en A. Bongenaar, op.cit., 1990, blz. 16, 17.

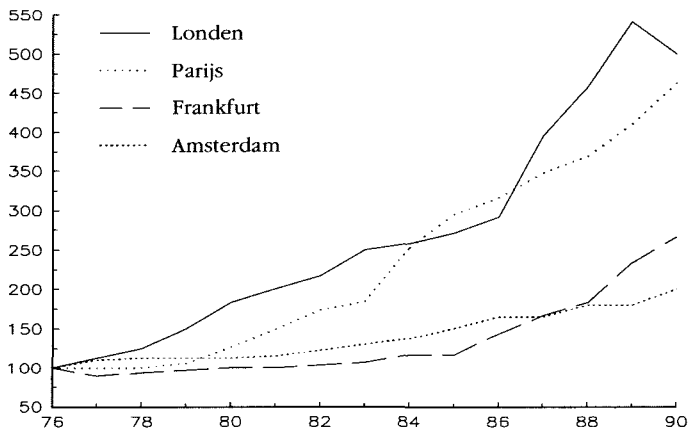
5. Richard Ellis Research, *The growing city, a study of futu- re office demand*, Londen, 1988.

6. A. Loeve, *Buitenlandse ondernemingen in regionaal perspectief*, KNAG/Geografisch Instituut RUU, Amsterdam/- Utrecht, 1989, blz. 202, 213; McKinsey & Company, *The at- tractiveness of the Netherlands for foreign investors, an opi- nion survey of foreign companies*, Amsterdam, 1988.

7. Bij grotere afstand tot het knooppunt treedt duidelijk kwaliteitsverlies op, wat tot uiting komt in een sterke da- ling van het huurprijsniveau. Zie onder meer P. Motha, *Sin- gapore real property guide*, Singapore University Press, Sin- gapore, 1989.

8. Een FAR van 10 wil zeggen dat op iedere vierkante me- ter van een te bebouwen perceel tien bouwlagen mogen verrijzen. Wordt de helft van het perceel bebouwd dan mag in de regel tot twintig verdiepingen gebouwd worden. In het CKL van Tokio bedraagt de FAR 10, en wordt verho- ging tot 20 overwogen, in Manhattan gelden FAR's van 15 tot 18.

9. Zie voor een uiteenzetting van de landen- en achtergron- danalyse C.A. van Lammeren, Beleggen in commercieel on- roerend goed, *ESB*, 25 maart 1987.



**Figuur 2. Geïndexeerde maximum huren op A1-locaties, 1976=100**

### Permanente schaarste

Een toplocatie voor vastgoedinvesteringen is op te vatten als een homogeen gebied dat zich kenmerkt door permanente schaarste en bijgevolg gunstige verwachtingen inzake huur- en waardestijgingen. Met permanente schaarste wordt niet bedoeld dat de vraag- en aanbodverhouding geen verandering ondergaat, maar dat de aantrekkelijkheid van de locatie op de lange termijn geen fundamentele wijziging zal ondergaan en dat daardoor op de lange termijn van schaarste sprake zal zijn. Schaarste is in de eerste plaats een gevolg van het feit dat de omvang van het gebied aan grenzen is gebonden door de eis van de onderlinge bereikbaarheid. De schaarste kan aan de aanbodkant verder in de hand worden gewerkt door bij voorbeeld restricties ten aanzien van bouwhoogte of door beperkende bestemmingsplannen en aan de vraagkant door het ontbreken van aantrekkelijke alternatieve locaties.

De gevolgen van deze schaarste zijn hoge grondprijzen (waarop niet behoeft te worden afgeschreven), een gering kwaliteitsrisico door verbeteringsprocessen en 'goede' huurders en een voor vastgoed grote liquiditeit van de objecten. Daartegenover staat dat de aanvangsrendementen laag tot zeer laag zijn. Waardestijging is dus noodzakelijk voor het behalen van een acceptabel totaalrendement. Hiervoor heeft de belegger soms een lange adem nodig.

### Locaties vergeleken

In Nederland zijn vergeleken met het buitenland geen toplocaties voor hoogwaardige kantoorgebruikers. Uitgaande van de Randstad kan gesteld worden dat het produktiemilieu van hoge kwaliteit is: de economie is gediversifieerd en internationaal georiënteerd, hoewel er weinig internationale schakelpunctfuncties zijn, de infrastructuur is van goede kwaliteit, het arbeidspotentieel en het fiscaal klimaat voor bedrijven is goed. Er is echter geen sprake van ruimtelijke concentratie van hoogwaardige kantooractiviteiten. De totale kantorenvoorraad in de Randstad als geheel wordt geschat op 15 mln. m<sup>2</sup> en is aanzienlijk groter dan de voorraad van bij voorbeeld Boston, Frankfurt of Brussel. Het aanwezige vloeroppervlak in Parijs, Londen of New York is weer aanzienlijk groter dan dat in de Randstad. De kantoorlocaties zijn zowel binnen de Randstad als binnen de agglomeraties in de Randstad sterk verspreid. Een sterke concentratie van hoogwaardige kantoorfuncties doet zich nergens voor. Een Los An-

geles-achtige structuur is ontstaan waarin complexvorming eerder op Randstedelijk niveau voorkomt (met weliswaar de belangrijkste kern in Amsterdam), dan op stedelijk niveau, zoals in de Londense City of het Bankenviertel in Frankfurt<sup>10</sup>.

Wat betekent dit nu voor de kwaliteit van de Nederlandse kantorenlocaties? De spreiding van hoogwaardige functies over vier steden beperkt de onderlinge bereikbaarheid. Aan dit gegeven kan een concentratie in elk van de steden geen verandering brengen. De voordelen van concentratie voor de intra-stedelijke bereikbaarheid zijn gering: in tegenstelling tot de vaak veel grotere buitenlandse steden is iedere andere kantorenlocatie buiten de spits met de auto binnen een kwartier te bereiken. Wanneer deze afstanden met het openbaar vervoer worden afgelegd is minimaal van een tijdsverdubbeling sprake. Met name in het zakelijk verkeer speelt het openbaar vervoer in Nederland dan ook geen enkele rol, en in het woonwerkverkeer een ondergeschikte.

De nadelen van het huidige locatiepatroon moeten naast de bereikbaarheidsproblematiek en de milieubelasting gezocht worden in de lage omgevingskwaliteit, zoals in Amsterdam-Zuidoost en Rijswijk-Plaspolder. Het ontbreekt aan locaties met status en een hoog voorzieningenniveau. Slechts Amsterdam-Zuid en Den Haag-Centrum vertonen door hun ligging en karakter enige gelijkenis met buitenlandse toplocaties. De omgeving wordt als hoogwaardig en representatief ervaren en de bedrijvigheid, waaronder veel zakelijke dienstverlening, is over het algemeen hoogwaardig van aard. De waardering van deze locaties door de markt blijkt uit het relatief hoge huurprijsniveau.

Door het diffuse karakter van de kantorenmarkt en het grote aanbod in de Randstad als geheel hebben huur- en waardestijgingen nauwelijks plaatsgevonden. De tophuren hebben nominaal wel een stijging te zien gegeven (figuur 1), maar deze stijging heeft betrekking op enkele nieuwe of compleet gerenoveerde gebouwen. Van schaarste op de A1-locaties, gedefinieerd als het topsegment van een stedelijke markt gemeten naar huurniveau, is in de Randstad dan ook nauwelijks sprake. De huren op deze locaties verschillen bovendien niet veel van die op alternatieve locaties. Toplocaties voor beleggers zijn er in Nederland dan ook niet.

De huurstijgingen in Amsterdam-Zuid hebben van 1975 tot 1990 de inflatie net kunnen bijhouden (tabel 2). Wanneer de cijfers van de periode 1980-1990 als maatstaf worden genomen blijkt zelfs dat de huurstijgingen op de A1-locaties achter zijn gebleven bij de inflatie. De huren in de Randstad behoren tot de laagste ter wereld. In een vergelijking van huurprijzen in 41 steden bevinden de Randstedelijke A1-locaties zich in het onderste segment, samen met Auckland, Kuala Lumpur, Dublin, Lyon, Brussel, Dallas en Houston<sup>11</sup>. Deze laatste twee steden hebben als gevolg van de ingestorte energiesector

10. P.P. Tordoir, Advanced office-activities in the Randstad-Holland metropolitan region: location, complex formation and international orientation, in: P.W. Daniels, *Services and metropolitan development*, Routledge, New York, 1991.

11. R.T. Lie en A. Bongenaar, op.cit., 1990.

nog steeds een enorm overaanbod (leegstand ultimo 1989 respectievelijk 26,9% en 27,5%).

Een belegger gaat ervan uit dat een gering aanvangsrendement door een netto waardestijging wordt aangevuld tot een totaalrendement dat enkele procenten boven het rendement op staatsleningen uitkomt. Op uitzonderingen na zijn deze waardestijgingen op de Nederlandse A1-locaties uitgebleven.

Het aandeel van de grond van vastgoedinvesteringen is in de Randstad dan ook bijzonder klein, slechts 20 à 25%. In Londen en Parijs is dit ongeveer 75%, en in Tokio zelfs meer dan 90%.

Toplocaties kenmerken zich ten slotte door instandhoudings- en verbeteringsprocessen. De vele renovaties in de City van Londen zijn hiervan een voorbeeld. De locaties winnen hierdoor in de loop van de tijd aan kwaliteit. Dit vermindert het kwaliteitsrisico van beleggers en maakt de locatie aantrekkelijker voor de alluregevoelige gebruiker. In Nederland bestaan geen locaties waar sprake is van 'permanente' schaarste en daardoor op de lange termijn grote verwachte huurstijgingen en een hoge grondwaarde.

### Hoogwaardige locaties in Nederland

In de afgelopen decennia heeft in Nederland de nadruk gelegen op de ontsluiting van bedrijfsterrinen per auto. Niet alleen kantoorhoudende bedrijven met productie- en distributiefaciliteiten verlangden een situering langs rijkswegen of langs stedelijke uitval- en ringwegen, ook bedrijven met uitsluitend kantoorruimtebehoefte gaven hieraan de voorkeur. In de tweede helft van de jaren tachtig heeft parallel hieraan de ontwikkeling van het fenomeen zichtlocaties een grote vlucht genomen. Vrijwel alle grote en middelgrote gemeenten hebben de markt met plannen en brochures voor dit type locatie bestookt. Met name in de Randstad, waar de vraag naar kantoorruimte groot is, zijn talloze voorbeelden voorhanden: Amstelveen, Diemen, Hoofddorp, Nieuwegein, Zoetermeer, Rijswijk, Leidschendam, Capelle a/d IJssel, Gouda enzovoort. Ook op provinciaal niveau vonden de initiatieven weerklank. Gezien kan onder meer worden op onderzoek van de provincies Zuid-Holland en Gelderland naar de ontwikkelingspotenties van rijksweglocaties<sup>12</sup>. De polynucleaire structuur van de Randstad werd door deze versnippering uitgebreid en de dominantie van de auto werd erdoor versterkt.

Het ruimtelijk beleid van de rijksoverheid is sinds enige jaren tegen de achtergrond van de bereikbaarheids- en milieuproblematiek gericht op het vestigen van bedrijven met een hoog potentieel openbaar-vervoergebruik van werknemers en bezoekers (arbeidsintensieve bedrijven) op locaties die goed zijn ontsloten door openbaar vervoer<sup>13</sup>. Deze locaties worden als A-locaties aangeduid. Op locaties die zowel goed zijn ontsloten door het openbaar vervoer als over de (rijks)weg, de B-locaties, horen bedrijven thuis met een grote behoefte aan beide vormen van ontsluiting. Vestigingsbeperkende maatregelen zijn aangekondigd om arbeidsintensieve bedrijven te weren van de matig door openbaar vervoer ontsloten C-locaties. Opslag- en distributiebedrijven zijn aangewezen op dit type locatie<sup>14</sup>.

Onder invloed van het gewijzigde rijksbeleid is zich nu een zekere voorkeur aan het aftekenen voor kantoorontwikkelingen rond centraal gelegen (sta-

|           | Huur<br>1975 <sup>a</sup> | Huur<br>1990 <sup>a</sup> | Huur<br>stijging <sup>b</sup> | Inflatie <sup>b</sup> | Verskil |
|-----------|---------------------------|---------------------------|-------------------------------|-----------------------|---------|
| Londen    | £ 125                     | £ 650                     | 520                           | 349                   | 171     |
| Parijs    | FF 1000                   | FF 4400                   | 440                           | 298                   | 142     |
| New York  | \$ 140                    | \$ 555                    | 396                           | 236                   | 160     |
| Madrid    | Pts 6600                  | Pts 60000                 | 909                           | 557                   | 352     |
| Frankfurt | DM 360                    | DM 960                    | 267                           | 156                   | 111     |
| Amsterdam | f 200                     | f 400                     | 200                           | 166                   | 34      |

a. m<sup>2</sup> per jaar

b. 1975=100

tions)locaties, in zowel grote als middelgrote steden. Projectontwikkelaars en beleggers tonen in toenemende mate interesse voor centraal gelegen stationslocaties. In 1989 lagen er initiatieven voor ontwikkeling van meer dan 2 miljoen m<sup>2</sup> kantoorruimte rond stations, tegen 1 miljoen m<sup>2</sup> langs snelwegen<sup>15</sup>. De NS is momenteel met rond de tachtig gemeenten in gesprek over intensievere benutting van de stationsomgeving. Wanneer van voldoende concentratie sprake is kan deze ontwikkeling, met name in de grote steden, tot een bij clustering passend (hoogwaardig) produktiemilieu leiden. Naast eerder genoemde voordelen van centraal gelegen stationslocaties liggen aan deze ontwikkelingen nog andere overwegingen ten grondslag. Secundaire arbeidsvoorwaarden winnen bij de vestigingsplaatskeuze aan gewicht: de kwaliteit van de werkomgeving, het werkklimaat en het voorzieningenniveau rond de werkplek. Bij concentraties van bedrijvigheid, met name in de nabijheid van stadscentra en hoofdstations, zijn deze zaken meestal voorhanden. Voor beleggers biedt deze ontwikkeling perspectieven. Deze locaties hebben de potentie zich te ontwikkelen tot stabiele en hoogwaardige locaties, waar zich verbeteringsprocessen zullen voordoen. Reële huurstijgingen zijn bij een dergelijke ontwikkeling waarschijnlijk.

**Tabel 2. Huurstijgingen A1-locaties en inflatie**

### Vertragende factoren

In veel gemeenten is de potentiële capaciteit op A- en B-locaties echter niet of niet volledig tot ontwikkeling gekomen. Er zijn kennelijk factoren werkzaam die de processen van planvorming en planrealisatie rond openbaar-vervoerknooppunten vertragen. Grofweg zijn zes groepen van vertragende factoren aanwijsbaar.

De eerste groep betreft de aard van het huidige grondgebruik, de opstelling van de eigenaren/gebruikers, de procedures voor de verwerving van de

12. Research voor Beleid, *Rijksweglocaties in Zuid-Holland*, verslag van een onderzoek naar de ontwikkelingsmogelijkheden van rijksweglocaties in de provincie Zuid-Holland ten behoeve van kantoren en kantoorachtige bedrijven, 1989; Provincie Gelderland, *Zicht op bedrijfsterrinen, Snelweglocaties in Gelderland*, 1990.

13. Zie onder meer de *Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening*, 1988; *Structuurschema Verkeer en Vervoer*, 1990; de *Vierde Nota Extra*, 1990; en het hieraan ten grondslag liggende Werkdocument *Geleiding van de mobiliteit door een locatiebeleid voor bedrijven en voorzieningen*, 1990.

14. De bovenstaande indeling van locaties naar bereikbaarheidsprofielen houdt geen verband met de in de vastgoedwereld gangbare aanduidingen.

15. *VastGoedMarkt*, 16de jaargang, nr. 3, 17 maart 1989.

grond, de herinrichting en herstructurering, en eventuele bodemsaneringsperikelen.

Ten tweede zijn er vaak problemen bij de planning, te denken valt aan kwesties als functieverdeling, planopzet, planvoorschriften en de gecompliceerdheid van de bouwopgave.

De derde groep factoren betreft de planomgeving: bereikbaarheid per auto, ligging in een stad(sgewest), kwaliteit en capaciteit van de locatie.

Ten vierde kan de overheid een remmende factor zijn, wanneer bij voorbeeld de richtlijnen ten aanzien van het locatiebeleid voor de overheden op verschillende wijzen interpreteerbaar zijn.

Ten vijfde speelt de opstelling van de Nederlandse Spoorwegen, die de vervoerstaak primair stelt, een rol. In het geval van ruimtebeslag voor de spoorverdubbeling kan dit ten koste kan gaan van de intensivering van de stationsomgeving. Ook de status (intercity, sneltrein, stoptrein) van een station heeft grote invloed op de ontwikkelingspotenties van een stationslocatie.

Ten zesde moet worden gedacht aan vertragingen in de markt voor bedrijfshuisvesting, de vraag van gebruikers, ontwikkelaars en beleggers naar centraal gelegen stationslocaties. Deze vraag is mede afhankelijk van het concurrerend aanbod binnen de regio en de boven-regionale markt.

#### *Voorwaarden succesvol locatiebeleid*

Ontwikkeling van stationslocaties kan alleen slagen als aan een aantal voorwaarden wordt voldaan. Vanuit de vastgoedwereld is in dit verband gewezen op ruimtelijke capaciteit, bereikbaarheid per auto en parkeervoorzieningen<sup>16</sup>. De toedeling van bedrijven met een bepaald mobiliteitsprofiel aan locaties met een daarbij passend bereikbaarheidsprofiel is problematisch<sup>17</sup>. Wie bepaalt of de werknemers van een bedrijf veel op het zakelijk verkeer zijn aangewezen en wie bepaalt de 'mate van kantoorhoudendheid' van een bepaald bedrijf, op grond waarvan vervolgens een locatie wordt geselecteerd? Voor de ontwikkeling van de stationsomgeving is naar ons inzicht zowel een stimulerend als een regulerend beleid nodig om de locaties voldoende aantrekkelijk te maken voor de kantoorgebruiker en de belegger.

In de huidige situatie kunnen de ontwikkelingskosten slechts gedeeltelijk door de opbrengsten worden gefinancierd. Extra rijksoverheidsbijdragen zijn noodzakelijk en bundeling van bestaande investeringsstromen, zoals bij de sleutelprojecten in Amsterdam, Rotterdam en Den Haag, is hiertoe een eerste aanzet.

Voorts valt voor stationslocaties te denken aan bij voorbeeld aparte investeringsregimes, vergelijkbaar met de IPR-regeling, locatiegebonden fiscale voordelen voor ontwikkelaar en/of gebruiker, tijdelijk ruime parkeernormen met (op termijn, eventueel vastgelegde) alternatieve aanwendbaarheid van de parkeerfaciliteiten, en het hanteren van aparte FAR/FSI voor verschillende locaties. Hoge dichtheden zijn dan alleen rond stations toegestaan zodat de hogere ontwikkelingskosten worden terugverdiend met de hogere huur- en grondopbrengsten. Een moeilijk uit te voeren controlebeleid naar de gebruikers van snelweglocaties kan achterwege blijven. Uiteraard kunnen bovenstaande suggesties al-

leen in stadsgewestelijk verband worden gezien. Dat geldt evenzeer voor de noodzakelijke fasering en afstemming van kantorenlocaties in een stadsgewest, eventueel met regionaal opererende grondbedrijven<sup>18</sup>.

In de regulerende sfeer geldt dat rijksoverheid en provinciale overheid volgens de gangbare procedures bezwaar kunnen aantekenen tegen bestemmingsplanwijzigingen van gemeenten. Indien deze in strijd zijn met het nieuw geformuleerde rijksbeleid kan zo de ontwikkeling van met name kantorenparken langs snelwegen worden aangevochten. In de verhouding tussen het Rijk en de provincies geldt ten aanzien van streekplannen hetzelfde.

De situatie ten aanzien van het tegenhouden van de ontwikkeling van kantorenparken met honderdduizenden m<sup>2</sup> op basis van vigerende bestemmings- en streekplannen ligt echter gecompliceerd. De rijksoverheid beschikt over de 'aanwijzingsbevoegdheid'. Met behulp van een aanwijzing kan het Rijk aangeven wat er in een streek- of bestemmingsplan veranderd dient te worden. De kosten van totale 'sanering'<sup>19</sup> van snelweglocaties worden wel geschat op driekwart miljard<sup>20</sup> (hetgeen als een lage schatting moet worden beschouwd). Deze kosten worden voor een niet vaststaand deel door het Rijk, de provincie en de gemeente gedragen. Met het selecteren van enkele tot de verbeelding sprekende 'saneringsprojecten' zou de rijksoverheid provincies en gemeenten en particuliere betrokkenen de ernst van het beleid duidelijk kunnen maken. Hoewel de huidige directeur-generaal van het Ministerie van VROM in maart nog liet weten "het weinig populaire middel van de aanwijzing niet te zullen schuwen", is deze beleidslijn nu verlaten. In de Vierde nota deel 3, (blz. 88) staat dat snelweglocaties met bezoekersintensieve functies "waar mogelijk worden voorzien van een adequate openbaar-vervoerontsluiting". Een combinatie van stimulerend en regulerend kan pas een situatie van relatieve schaarste creëren, waardoor centrumlocaties een goede concurrentiepositie verkrijgen. Op termijn kunnen enkele locaties overeenkomsten gaan vertonen met buitenlandse toplocaties.

#### **A. Bongenaar**

#### **R.T. Lie**

16. Zie bij voorbeeld de reacties van de Raad voor Onroerende Zaken en de Vereniging van Nederlandse Projektontwikkeling Maatschappijen op de Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening Extra.

17. INRO-TNO, *Mobiliteitsprofielen van bedrijven en instellingen; Een onderzoek naar de mogelijkheden tot afstemming van mobiliteitskenmerken van bedrijven en bereikbaarheidsprofielen van bedrijfslocaties*, Rapport nr. 3, 1990.

18. Zie bij voorbeeld Stichting voor Beleggings- en Vastgoedkunde, *Kansen en knelpunten voor de ontwikkeling van commercieel onroerend goed in de 13 stedelijke knooppunten; rapportage naar aanleiding van de maatregelen zoals genoemd in de Vierde nota over de ruimtelijke ordening extra*, SBV, mei 1991.

19. Onder saneren wordt verstaan handhaven van de veelal agrarische bestemming of ontwikkelen voor opslag- en distributie-activiteiten.

20. Petersen-Consult, *Investeringskosten openbaar vervoer en bereikbaarheid bedrijven en de Vierde Nota Extra*, Petersen-Consult, Epse, 1990.