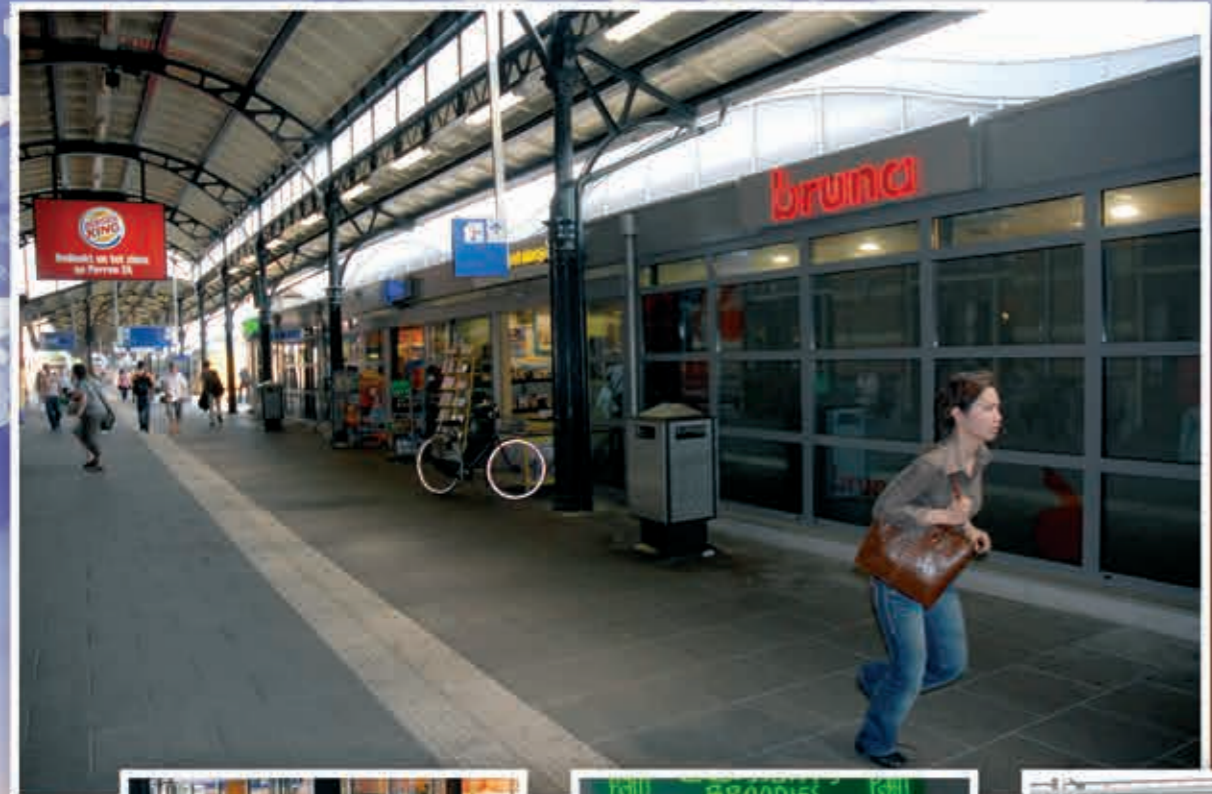


Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007




VASTGOEDrapport
 groningen | assen

www.vastgoedrapport.nl




VASTGOEDrapport
 groningen | assen

De verschijning van het Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007 is mede mogelijk gemaakt door:



Colofon

Het Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007 is een uitgave van de Stichting Vastgoedrapportage regio Groningen-Assen.

Eindredactie

Nelleke Visscher
Kate Eaton

Interviews

Jos Kemps
Daan Erkelens

Fotografie

George Groote
Maarten de Kok
Susan Schuls

Ontwerp

Studio Imago, Amersfoort

Druk

Scholma Druk, Bedum

Internet

www.vastgoedrapport.nl

Oplage

2.000 exemplaren

ISBN 9789078093039

Versijning

November 2007

Copyright

Overname van gedeelten uit deze uitgave is toegestaan mits met bronvermelding 'Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007'.



Vastgoedrapport

Groningen | Assen 2007



Inhoud

Voorwoord	3
Samenvatting	4
Summary	6
1. Sociaal-economische ontwikkelingen	8
1.1 Bevolking	9
1.2 Werkgelegenheid	9
1.3 Verhuisbewegingen en migratie	11
1.4 Bedrijfsleven	11
1.5 Visie op de toekomst	13
2 Infrastructuur	14
2.1 Landelijke ontwikkelingen	15
2.2 Verbindingen van (inter)nationale betekenis	15
2.3 Wegverbindingen	15
2.4 Vaarverbindingen	16
2.5 Luchtverbindingen	16
2.6 Spoorverbindingen	17
2.7 Fiets- en openbaar vervoerverbindingen	17
2.8 ICT-infrastructuur	19
3 Woningmarkt	20
3.1 Landelijke ontwikkelingen	21
3.2 Regionale ontwikkelingen	22
3.3 Huurwoningmarkt	23
3.4 Nieuwbouw	24
3.5 Toekomstige ontwikkelingen	26
4 Winkelmarkt	30
4.1 Landelijke ontwikkelingen	31
4.2 Regionale ontwikkelingen	32
4.3 Toekomstige ontwikkelingen	36
5 Kantorenmarkt	38
5.1 Landelijke ontwikkelingen	39
5.2 Regionale ontwikkelingen	40
5.3 Huurprijsontwikkelingen en leegstand	42
5.4 Toekomstige ontwikkelingen	43
6 Bedrijfsruimtemarkt	46
6.1 Landelijke ontwikkelingen	47
6.2 Regionale ontwikkelingen	48
6.3 Huurprijsontwikkeling	50
7 Bedrijventerreinen	52
7.1 Landelijke ontwikkelingen	53
7.2 Regionale ontwikkelingen	54
7.3 Prijsontwikkelingen	56
7.4 Kwaliteit van bedrijventerreinen	56
7.5 Herstructurering	56
8 Toekomstscenario	58
Seniorenstad tussen camping en costa	59
Bijlagen	61
Begrippen	61
Onderzoeksverantwoording en bronnen	62
Totstandkoming	64
Founders en sponsors	<i>binnenzijde omslag</i>
Colofon	<i>binnenzijde omslag</i>

Voorwoord

De verschijning van het Vastgoedrapport Groningen | Assen is opnieuw een feit. Niet zonder trots presenteert het bestuur van de Stichting Vastgoedrapportage regio Groningen-Assen voor de derde maal dit rapport met regionale vastgoed-informatie. Het team van bachelorstudenten van de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen onder leiding van prof. dr. Ed. F. Nozeman is er weer in geslaagd een prachtige kwaliteitsrapportage voor de regio neer te zetten.

Het rapport en de Vastgoedmanifestatie 2007 zijn mede mogelijk dankzij onze founders, sponsors, adviseurs en de begeleidingscommissie. Het bestuur heeft de voorbereiding voor de Vastgoedmanifestatie ook dit jaar met veel plezier gedaan en hoopt op een stimulerende uitwisseling van informatie en contacten.

Het Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007 vraagt veel aandacht voor het verkeer en vervoer in de regio. Verheugend zijn de bouw in Groningen van het station Euroborg en de voorbereidingen voor de aanleg van de eerste tramverbinding tussen het Zernikecomplex en het hoofdstation Groningen. Maar de drastisch verslechterde verkeerssituatie in en rond de stad Groningen en de capaciteitsproblemen van de A28 tussen Groningen en Assen hebben helaas nog niet geleid tot daadkrachtige initiatieven. De huidige wegverbeteringen zijn slechts een druppel op een gloeiende plaat. Een goede doorstroming van het verkeer is van groot belang voor de stedelijke en regionale economie. Regionale en landelijke overheden dienen hierop alert te zijn.

Uiteraard is weer een analyse gemaakt van de ontwikkelingen op de kantorenmarkt, de winkelmart en de markt voor bedrijfsruimten en bedrijfsterreinen. Ook de woningmarkt krijgt veel aandacht. Dit is van groot belang omdat de discrepantie tussen vraag en aanbod voortduurt.

Het Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007 signaleert trends, voorziet deze van een cijfermatige onderbouwing, analyseert, en ondervraagt deskundigen uit een aantal deelmarkten over toekomstige ontwikkelingen. Over het geheel genomen valt te constateren dat de marktontwikkelingen in de regio Groningen-Assen voorspoedig verlopen. Het herstel van de economie doet zich gelden in alle deelmarkten van de vastgoedsector in onze regio.

Laten we met voortvarendheid verder bouwen aan een toekomst die met vertrouwen tegemoet kan worden gezien.

George Groot RT

Voorzitter Stichting Vastgoedrapportage regio Groningen-Assen

november 2007

Samenvatting

SOCIAAL-ECONOMISCH PERSPECTIEF

In de regio Groningen-Assen lag in de periode 2000-2006 de bevolkingsgroei iets boven het landelijk gemiddelde. De beroepsbevolking is eveneens iets sneller gegroeid. Het demografisch krimpscenario, voor tal van regio's thans of binnenkort aan de orde, speelt voor deze regio voorlopig niet. Zolang de woningbouw op peil blijft, zullen jongere en oudere huishoudens de voorkeur geven aan de meer stedelijke omgeving vanwege de nabijheid van werkgelegenheid en voorzieningen.

De werkloosheid, in het Noorden traditioneel boven het landelijk niveau, is het afgelopen jaar juist sterker gedaald dan landelijk. Zowel 2006 alsook 2007 laten een toename van het ondernemers- en consumentenvertrouwen zien en een grotere investeringsbereidheid. Ook is er de verwachting van een groeiende export door bedrijven in de regio en een toename van de consumentenbestedingen. De regionale economie is duidelijk de weg omhoog ingeslagen.

INFRASTRUCTUUR

De regionale verkeers- en vervoerssituatie vraagt om aandacht en daadkracht gezien de toegenomen mobiliteit en het ruimtelijk uitdijende stedelijk knooppunt. Netwerkanalyses maken duidelijk dat de capaciteit van het hoofdwegennet tekortschiet. Vooral de bereikbaarheid in en rond de stad Groningen vraagt om structurele maatregelen die door de lange voorbereidings- en uitvoeringstijd pas op termijn vrucht zullen afwerpen. Belangrijke infrastructurele projecten, ook voor het openbaar vervoer (Zuiderzeelijn) en het luchtverkeer (baanverlenging Groningen Airport Eelde), wachten op beslissingen van hogerhand. Uit- of afstel tast het vertrouwen van investeerders aan, hetgeen kan leiden tot een aantasting van de concurrentiepositie. Positiever nieuws heeft betrekking op de fietsverbindingen in de regio Groningen-Assen, waarvoor aanzienlijke investeringsmiddelen de komende jaren beschikbaar zijn ter bevordering van de ketenmobiliteit en de veiligheid. Dat geldt ook voor de aanleg van glasvezelnetwerken in de regio. Voor beide zaken hebben vooral de lagere overheden, al dan niet met private partijen, het initiatief en de financiering op zich genomen.

WONINGMARKT

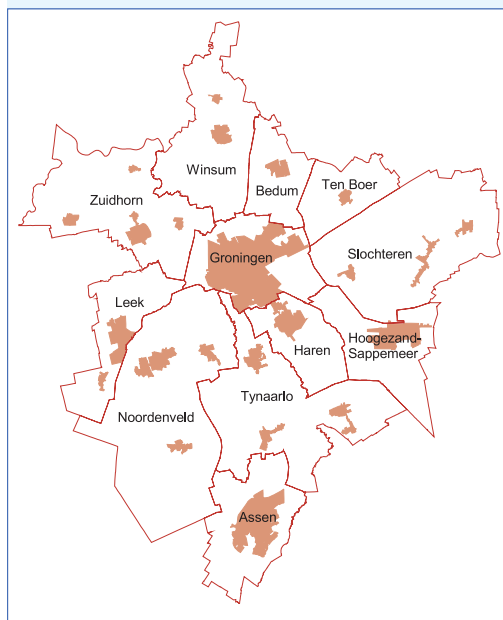
De gemiddelde koopsom van woningen in de regio neemt ten opzichte van Nederland iets minder sterk toe (respectievelijk 5,1% en 5,9%); het gemiddelde prijsniveau ligt echter nog steeds duidelijk lager dan dat van Nederland als geheel (-18,3%). Wat betreft de mediane verkooptijd was het beeld in 2006 iets gunstiger voor verkopers in de regio: 50 dagen in de regio ten opzichte van 82 dagen landelijk. De afstand tussen vraag- en verkoopprijs is het afgelopen jaar licht afgenomen; een weerspiegeling van een zekere ontspanning op de regionale koopwoningmarkt.

Het aantal opgeleverde nieuwbouwwoningen nam toe in de regio van 1.961 in 2005 tot 2.019 in 2006. Niettemin blijft dat aantal fors achter bij de afspraken met de rijksoverheid. Gezien de toename van de afgegeven bouwvergunningen valt een verdere stijging van de woningbouwproductie te verwachten, vooral in gemeenten waar de woningbouw zich conform het vastgestelde beleid dient te concentreren (Assen, Groningen, Hoogezand-Sappemeer, Leek-Roden). Het opvoeren van de woningbouwproductie is dringend nodig gezien het woningtekort dat de afgelopen jaren is opgelopen door achterblijvende nieuwbouw.

De woningmarkt laat grote verschillen zien tussen stad en ommeland. Daar waar het ommeland wordt gekenmerkt door een ruim aanbod aan grondgebonden koopwoningen met relatief lange verkooptijden, vertoont de stad een ernstig gebrek aan grondgebonden woningen. Zeker in de huursector zou meer gerealiseerd moeten worden.

WINKELMARKT

Schaalvergroting blijft de dominante trend binnen de retail. Het aantal detailhandelsvestigingen daalt al geruime tijd, terwijl het totale winkelvloeropp-



Overzichtskartaal regio Groningen-Assen

Bron: Projectbureau Regiovisie Groningen-Assen

Kerngegevens regio Groningen-Assen

Bevolking		Toe- of afname in %
Inwonertal regio per 1-1-2007	447.147	0,38
Aantal arbeidsplaatsen per mei 2006	223.923	+4,2
Aantal bedrijven/instellingen per mei 2006	23.813	+3,2
Woningen		
Woningvoorraad per 1-1-2007	193.698	+0,5
Aantal transacties 2006	5.948	+4,7
Gemiddelde koopsom 2006	€ 192.774	+5,1
Gemiddelde hypotheeksom	€ 213.280	+2,8
Mediane verkooptijd	50 dagen	-12,3
Gerealiseerde woningproductie 2006	2.019	+7,4
Detailhandel		
Aantal winkels per 1-1-2007	2.922	-0,4
Voorraad winkelruimte in m ² vvo	827.715	+2,2
Aanbod Assen en Groningen in m ² per 1-1-2007	43.945	n.b.
Top huurprijs kernwinkelgebied Assen 2006	€ 500	onv.
Top huurprijs kernwinkelgebied Groningen	€ 1.150	+1,0
Planvoorraad (medio 2006; projecten > 2.500 m ²)	107.400	+6,8
Kantoren		
Voorraad kantoorruimte in m ² bvo per 1-1-2007	1.243.315	+0,02
Aanbod Assen per 1-1-2007	31.300	-17,8
Aanbod Groningen per 1-1-2007	86.600	-26,2
Opname Assen 2006	16.100	+64,3
Opname Groningen 2006	33.000	-1,2
Top huurprijs per m ² in Assen	€ 125	onv.
Gemiddelde huurprijs per m ² in Assen	€ 115	onv.
Top huurprijs per m ² in Groningen	€ 160	+6,7
Gemiddelde huurprijs per m ² in Groningen	€ 135	+5,5
Planvoorraad (medio 2006; projecten > 2.500 m ²)	247.500	+4,8
Bedrijfsruimten		
Aanbod regio in m ² bvo per medio 2007	116.592	n.b.
Aanbod Assen	12.824	-41,8
Aanbod Groningen	58.782	+1,3
Opname regio 2006	110.344	+114,3
Opname Assen	21.340	+101,2
Opname Groningen	60.546	+67,5
Huurprijsniveau bedrijfsruimte Assen	€ 25-45	onv.
Huurprijsniveau bedrijfsruimte Groningen	€ 35-60	-13,5-0
Bedrijventerreinen		
Uitgifte in ha in 2005	25,7	-27
Terstond uitgeefbaar per 1-1-2006	130,7	+49,5
Op termijn uitgeefbaar per 1-1-2006	109,3	-21,2
Uitgifteprijsniveau Assen	€ 49-93	onv.
Uitgifteprijsniveau Groningen	€ 39-79	onv.

Toe- of afname ten opzichte van het voorafgaande jaar
onv. = onveranderd
n.b. = niet bekend

pervlak blijft toenemen. Deze trend wordt nog versterkt door de verminderde belangstelling van ondernemerszijde voor vrijkomende kleinere winkelpanden. E-commerce laat verrassende groeicijfers zien en zal, gezien het belang van vitale binnensteden, nauwlettend moeten worden gevolgd. Het toenemende consumentenvertrouwen sinds 2004 manifesteert zich ook op de winkelmarkt. De leegstand ligt thans op een duidelijk lager niveau dan in de voorafgaande jaren en concentreert zich in de panden op C-locaties. Wat betreft de huurontwikkeling op A1-locaties is er sprake van beperkte stijging (Assen), dan wel stabilisering (Groningen), ondanks de blijvende belangstelling van (internationale) ketenbedrijven. De oprukkende 24-uurseconomie en de toekomstige 'grijze golf' vormen evenzoveel uitdagingen voor ontwikkelaars en retailers. Nieuwe initiatieven hebben zowel betrekking op centraal als op meer perifeer gelegen locaties binnen de stad.

KANTORENMARKT

Het herstel van de kantorenmarkt zette in 2006 door, evenals in 2007. Nationaal gezien neemt het aanbod niet meer toe, terwijl de opname onder invloed van het economisch tij krachtig stijgt, vooral van nieuwbouwpanden. De markt is echter nog niet gezond. Ten opzichte van het landelijk beeld scoren Assen en Groningen bepaald niet slecht. De kantorenmarktratio ligt boven het gemiddelde, het aanbod is krachtig afgenomen, terwijl de opname is gestegen dan wel op een gelijk niveau gebleven. Vooral kleinschalige kantoorruimten vinden snel gebruikers. Dat leidt ook tot een licht herstel van de huurprijzen, al dan niet via vermindering van de incentives.

Structurele vermindering van het verouderde aanbod is dringend gewenst. Maar de omvang van de onttrekkingen via transformatie verloopt vooralsnog erg voorzichtig. Een combinatie van behoedzaam beleid van overheidswege en van ingrijpende (transformatie-)beslissingen van eigenaren is vereist.

BEDRIJFSRUIMTEMARKT

De bedrijfsruimtemarkt in de regio volgde in 2006 en 2007 de landelijke trend. Er is sprake van een sterk stijgende opname, maar er is nauwelijks vermindering van het aanbod. De opname verdubbelde in 2006 ruim ten opzichte van 2005. Daardoor blijven de huurprijzen van bestaande bedrijfsruimten onder druk staan. Het prijsniveau verschilt overigens wel per locatie binnen de regio. In de stad Groningen varieert de huurprijs tussen € 35 per m² en € 60 per m²; in Assen wordt tussen € 25 per m² en € 45 per m² betaald. Voor een gezondmaking van deze markt zijn structurele oplossingen vereist.

BEDRIJVENTERREINEN

In de regio is in 2005 bijna 26 ha bedrijventerrein uitgegeven, een kwart minder ten opzichte van 2004. Per 1 januari 2006 was het aanbod aan uitgeefbaar terrein 240 ha, een toename van ruim 6%. Ruim de helft daarvan bevindt zich in de gemeenten Assen en Groningen. Het vraagstuk van de verouderde bedrijventerreinen heeft in de gemeenten van de regio een verschillende urgentie. Duidelijk is dat de planningsopgave van de oude en nog te ontwikkelen terreinen in samenhang opgelost moet worden.

SENIORENSTAD ALS TOEKOMSTSCENARIO?

Een verkenning van een nieuw vastgoedconcept – gebaseerd op Amerikaanse ervaringen – richt zich op 55-plussers die geïnteresseerd zijn in een zinvolle tijdsbesteding, een actief leven en gelijkgestemde ontmoetingen. Het betreft een woonmilieu waarin specifieke recreatieve- en zorgvoorzieningen beschikbaar zijn. Onderzoek geeft aan dat er bij de doelgroep een aanzienlijke verhuisbereidheid is naar woonlocaties die zijn opgezet volgens dit nieuwe concept. Zowel vanuit demografisch oogpunt als vanuit werkgelegenheidsoogpunt biedt dit concept bij uitvoering een aantrekkelijk perspectief voor de regio Groningen-Assen.

Summary

SOCIO-ECONOMIC PERSPECTIVE

In the Groningen-Assen region, in the 2000-2006 period, the rate of population growth was slightly higher than the national average. The professional population also grew somewhat faster. The scenario of demographic shrinkage, applicable or soon to be applicable to many other regions, is for the time being not at stake here. As long as the construction of new houses takes place at an adequate rate, both younger and older households will show a preference for more urban areas, due to the availability of jobs and facilities. Unemployment, traditionally higher in the north than in the nation as a whole, has dropped more sharply than the national average. In both 2006 and 2007 there has been an increase in entrepreneurial- and consumer-confidence and a greater willingness to invest. Exports by businesses in the region are expected to grow and consumer spending is expected to increase. The regional economy has clearly entered an upward path.

INFRASTRUCTURE

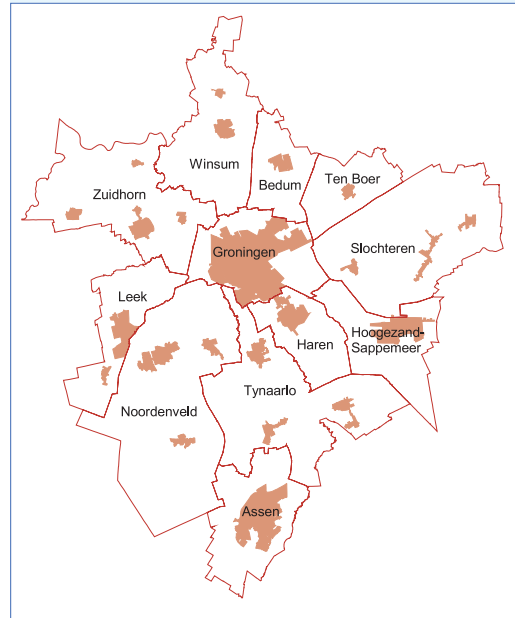
The regional traffic and transportation situation requires attention and a willingness to act with respect to increased mobility and an extending spatial urban node. Network analyses show clearly that the capacity of the highway system is inadequate. In particular, accessibility in and around Groningen requires structural measures which will only provide benefits over the long term, as a result of extensive planning and execution. Important infrastructural projects, for both public transportation (the 'Zuiderzeelijn') and air traffic (the lengthening of landing strips at Groningen Airport Eelde), are waiting for decisions from higher authorities. Delays or rejections have an effect on the confidence of investors, which can in turn have additional effects, damaging the competitive position. There is, however, more positive news with respect to transportation connection facilities for cyclists in the Groningen-Assen region, for which significant investment funds are available for the coming years for the improvement of both the transportation "chain" and safety. The same is true for the creation of a fibre-glass network for the region. For both of these matters, local governmental agencies, in some cases with the cooperation of private parties, have taken on themselves responsibility for initiation and financing.

THE HOUSING MARKET

The average purchase price for houses in the region is rising less sharply than the national average (respectively 5.1% and 5.9%); the average price level is still clearly lower than that of the Netherlands as a whole (-18.3%). With respect to the average time on the market, the situation for sellers in the region has improved in 2006: 50 days in the region compared with 82 days nationally. The difference between asking- and selling price has decreased slightly in the past year, a reflection of a certain relaxation in the regional residential property market.

The number of new houses coming onto the market rose in the region from 1,961 in 2005 to 2,019 in 2006. Nevertheless that number is far behind what was agreed with the national government. Considering the increase in the number of construction permits issued, a continued rise in the construction of new residential property can be expected, especially in municipalities where new housing construction is supposed to be concentrated, according to official policy (Assen, Groningen, Hoogezand-Sappemeer, Leek-Roden). The acceleration of residential property construction is urgently required, considering the housing shortage that has developed in recent years as a result of inadequate housing construction.

With respect to the housing market, striking differences exist between the city and the surrounding countryside. While the countryside is characterized by a sufficient supply of ground-level housing which is on the market for relatively long periods of time, urban areas are characterized by a serious shortage of ground-level housing. Certainly in the rental sector, more housing ought to be created.



General map of the Groningen-Assen region

Bron: Projectbureau Regiovisie Groningen-Assen

Basic statistics of the Groningen-Assen region

Population		Increase and decrease in %
Regional population as of 1-1-2007	447.147	0.38
Total employment positions as of May 2006	223.923	+4.2
Total businesses/institutions as of May 2006	23.813	+3.2
Residences		
Housing stock as of 1-1-2007	193.698	+0.5
Housing transactions in 2006	5.948	+4.7
Average sale price in 2006	€ 192.774	+5.1
Average mortgage value in 2006	€ 213.280	+2.8
Median time on the market in 2006	50 days	-12.3
Housing completions in 2006	2.019	+7.4
Retail space		
Number of stores as of 1-1-2007	2.922	-0.4
Retail stock in m ²	827.715	+2.2
Supply retail space, Assen-Groningen in m ² per 1-1-2007	43.945	n.a
Top rental price per m ² , central shopping district Assen 2006	€ 500	unch.
Top rental price per m ² , central shopping district Groningen	€ 1.150	+1.0
New space in planning (mid-2006; projects > 2.500 m ²)	107.400	+6.8
Office space		
Office stock in m ² as of 1-1-2007	1.243.315	+0.02
Supply office space, Assen as of 1-1-2007	31.300	-17.8
Supply office space, Groningen as of 1-1-2007	86.600	-26.2
Take-up of office space in Assen 2006	16.100	+64.3
Take-up of office space in Groningen 2006	33.000	-1.2
Top rental price per m ² , offices Assen	€ 125	unch.
Average rental price per m ² , offices Assen	€ 115	unch.
Top rental price per m ² , offices Groningen	€ 160	+6.7
Average rental price per m ² , offices Groningen	€ 135	+5.5
New space in planning (mid-2006; projects > 2.500 m ²)	247.500	+4.8
Industrial space		
Regional supply of industrial space in m ² (gross) mid-2007	116.592	n.a.
Supply, Assen	12.824	-41.8
Supply, Groningen	58.782	+1.3
Regional take-up 2006 1	10.344	+114.3
Take-up, Assen	21.340	+101.2
Take-up, Groningen	60.546	+67.5
Rental price levels, Assen	€ 25-45	unch.
Rental price levels, Groningen	€ 35-60	-13.5 - 0
Industrial land		
Sold in ha in 2005	25.7	-27
Immediately available as of 1-1-2006	130.7	+49.5
To become available as of 1-1-2006	109.3	-21.2
Sales price level, Assen	€ 49-93	unch.
Sales price level, Groningen	€ 39-79	unch.

Increase or decrease in relation to the previous year
unch. = unchanged
n.a. = not available

THE RETAIL SPACE MARKET

Scaling up remains the dominant trend in the retail sector. The number of retail businesses has been declining for a number of years, while the total retail floor surface area continues to increase. This trend is intensified by the decreasing interest on the part of entrepreneurs in smaller retail properties coming onto the market. E-commerce is posting surprising growth statistics and, considering the interests of vital inner-cities, will have to be carefully monitored. Consumer confidence which has been on the rise since 2004 is also making itself felt in the retail space market. Vacancies are clearly at a lower level than in recent years and are concentrated in properties in C-locations. With respect to developments in rental rates in A1-locations, there is evidence of a limited rise (Assen), or stabilization (Groningen), despite the interest of (international) multiples. The invading 24-hour economy and the future greying of the population constitute a challenge to both developers and retailers. New initiatives are focussed on both central and more peripheral locations in the city.

THE OFFICE SPACE MARKET

The recovery of the office space market continued in 2006, and also in 2007. In national terms, supply is no longer increasing, while take-up, under the influence of the economic tide, is rising powerfully, especially with respect to newly built properties. The market is, however, still not healthy. In the context of the national outlook, Assen and Groningen are not doing badly. The office market ratio is above average, supply is heavily down, while take-up has risen or remained the same. Users of small-scale office space are easily found. That has also led to a slight recovery in rental prices, possibly with a reduction in incentives. A structural reduction in the supply of aging office space is urgently needed. The scale of the reduction by means of transformation, however, is taking place with extreme deliberateness. A combination of cautious policy by the government and drastic (transformation) decisions by owners is required.

THE BUSINESS SPACE MARKET

The business space market in the region was consistent with national trends in 2006 and 2007. There is evidence of a strong increase in take-up but no significant reduction in supply. The former more than doubled in 2006 by comparison with 2005. Thus, rental prices for existing business space continue to be under pressure. Price levels do, however, differ from place to place within the region. In the city of Groningen, rental prices vary between € 35 per m² and € 60 per m²; in Assen one pays between € 25 per m² and € 45 per m². Structural solutions will be required to make this market healthy.

THE INDUSTRIAL LAND MARKET

In the region, in 2005, nearly 26 ha of industrial land were sold, a quarter less than in 2004. As of 1 January 2006, the supply of available land was 240 ha, an increase of more than 6%. Approximately half of this was located in the municipalities of Assen and Groningen. The urgency which the problem of aging industrial land is seen to have varies from municipality to municipality in the region. It is clear that the planning requirements for old and for yet to be developed land have to be synthesized.

SENIOR-CITY AS FUTURE SCENARIO?

A newly explored real estate concept – based on American experience – is aimed at 55-plussers who are interested in meaningful preoccupations, an active life and contact with similarly-minded people. This has to do with a residential environment in which specific residential and care facilities are available. Research has shown that this target group is very willing to re-locate to residential locations which have been designed according to this new concept. From a demographic perspective as well as an employment perspective, the realization of this concept offers an attractive vision for the Groningen-Assen region.

1 Sociaal- economische ontwikkelingen

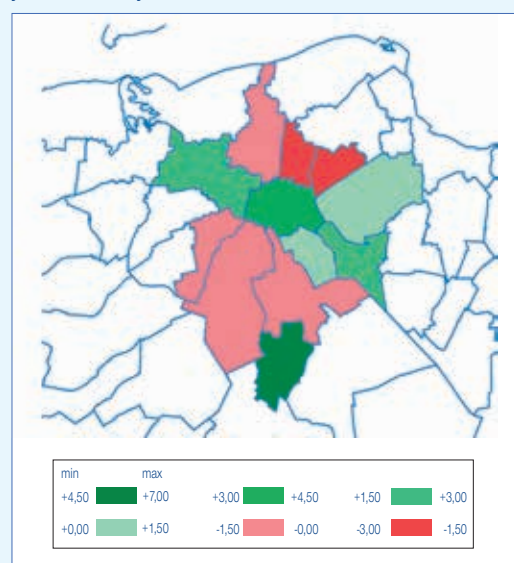


Tabel 1.1 Bevolkingsontwikkeling (2000-2007)

Jaar	Nederland	Index NL	Regio Groningen- Assen	Index regio
2000	15.863.950	100,0	429.198	100,0
2001	15.987.075	100,8	432.251	100,7
2002	16.105.285	101,5	436.418	101,7
2003	16.192.572	102,1	440.320	102,6
2004	16.258.032	102,5	443.278	103,3
2005	16.305.526	102,8	445.840	103,9
2006	16.334.210	103,0	445.475	103,8
2007	16.356.914	103,1	447.147	104,2

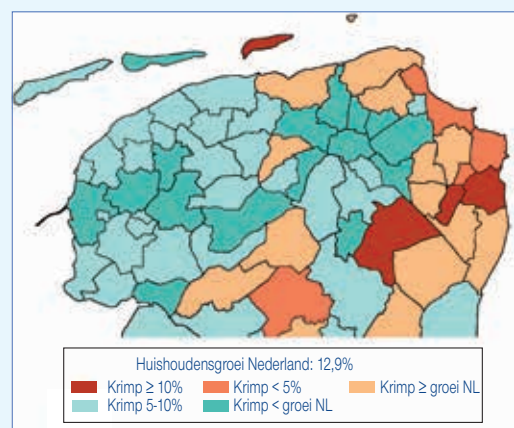
Bron: CBS

Figuur 1.1 Verandering bevolkingsaantal gemeenten regio Groningen-Assen januari 2007 t.o.v. januari 2002 in %



Bron: CBS

Figuur 1.2 Ontwikkeling aantal huishoudens per gemeente in Noord-Nederland 2005-2025



Bron: RPB

◀ Werken aan netwerken

1. Sociaal-economische ontwikkelingen

1.1 Bevolking

Op 1 januari 2007 telde Nederland 16,4 miljoen inwoners. In de periode tussen januari 2006 en januari 2007 valt een geringe groei te constateren van circa 21.500 personen. Dit is een lichte stijging van 0,13%, maar opnieuw een daling van de groei ten opzichte van eerdere jaren. Op 1 januari 2007 hadden de twaalf gemeenten van de regio Groningen-Assen in totaal 447.147 inwoners. In absolute zin is de bevolking in de regio met 1.672 personen toegenomen. Dit is een groei van 0,38% en daarmee een grotere stijging dan het landelijk gemiddelde. Opvallend is dat de gemeente Assen het afgelopen jaar in absolute zin bijna evenveel is gegroeid als de gemeente Groningen, met respectievelijk 937 en 1.090 personen.

Volgens de prognoses van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) daalt het bevolkingsaantal over 25 jaar. Dit geldt met name op landelijk niveau. Er zijn al enkele regio's waar een structurele daling gaande is. Voor de regio Groningen-Assen zal de daling later intreden dan landelijk. De prognose van ABF Research (ABF) geeft aan dat de kerngemeenten Groningen en Assen samen met Hoogezand-Sappemeer tot 2009 een relatief sterke groei zullen doormaken. Winsum, Zuidhorn, Leek, Noordenveld, Haren en Slochteren, gemeenten rond de kerngemeenten, zullen een geringere groei vertonen. Tynaarlo en Bedum gaan de komende jaren al een daling tegemoet. Wellicht is er sprake van een bescheiden reurbanisatie. Volgens het Ruimtelijk Plan Bureau (RPB) daalt het bevolkingsaantal in de gemeenten buiten de stedelijke regio aanzienlijk tot 2025. Oorzaak zou kunnen zijn dat de jongere generatie liever in gemeenten woont met een hoog voorzieningenniveau qua onderwijs, sport en cultuur.

Gezien de verwachte daling van het landelijke bevolkingsaantal, kan men zich afvragen of het niet verstandig is om een rem te zetten op de bouw van woningen, bedrijven en kantoren. Volgens de prognose van ABF is dat niet het geval. Er is sprake van een groei van het aantal huishoudens en daarmee een aanhoudende groei van de vraag naar woningen. In de periode 2005-2030 wordt een groei van 1,1 miljoen huishoudens (15,5%) verwacht, samen met een groei van 0,6 miljoen (3,7%) van de totale bevolking van Nederland. In de regio Groningen-Assen wordt alleen al een groei van de bevolking verwacht van 4,7% in de periode 2007-2015. De ruimtelijke gevolgen worden veroorzaakt door de huishoudensontwikkeling. Daarnaast heeft het welstandsniveau grote invloed op de ontwikkeling van aantal en soorten woningen, infrastructuur, bedrijvigheid en andere ruimtevergende bebouwing. Aanvankelijk stabiliseert het bevolkingsaantal en uiteindelijk zal er omstreeks 2035 een daling plaatsvinden. De regio Groningen-Assen krijgt voorlopig niet met daling van het bevolkingsaantal te maken, maar de groei blijft hier nog doorgaan. Dit in tegenstelling tot omliggende regio's als Delfzijl en Oost-Groningen, waar op de korte termijn een krimp zal inzetten. In de regio Groningen-Assen moet verder rekening worden gehouden met daling van de woningbezetting door vergrijzing en een doorzettende groei van het aantal huishoudens, waardoor er per saldo veel meer woningen nodig zijn. Er moet daarom volop worden gebouwd en getransformeerd, conform de gemaakte regionale afspraken.

1.2 Werkgelegenheid

LANDELIJKE ONTWIKKELINGEN

In 2005 was in enkele provincies een daling van de werkloosheid te zien. Deze daling heeft in 2006 doorgezet in alle provincies. In Utrecht is de werkloosheid het laagst met 4,3% en in Flevoland het hoogst met 7,6%. Dit houdt in dat de provincie Groningen, met een werkloosheid van 6,2%, niet langer 'recordhouder' is. Groningen laat samen met de provincies Limburg en Zeeland de sterkste afname van de werkloosheid zien. Naast Flevoland houdt ook de provincie Drenthe, met een werkloosheid van 7,1%, een

relatief hoge werkloosheid. In Nederland is de gemiddelde werkloosheid gedaald van 6,5% in 2005 naar 5,5% in 2006.

In de periode maart-mei 2007 kwam de werkloosheid, gecorrigeerd voor seizoeninvloeden, uit op 347.000 personen. Dit houdt in dat 4,7% van de beroepsbevolking werkloos was. Het is voor het eerst sinds vier jaar dat de werkloosheid onder de 5% uitkomt. De grootste werkloosheidsdaling trad op bij de mannelijke beroepsbevolking, waarvan 3,8% in de periode maart-mei 2007 werkloos was. Een jaar eerder was dit nog 4,8%. De werkloosheid bij vrouwen daalde tot 5,8%. Dit verschil hangt onder andere samen met de voortdurende groei van het arbeidsaanbod van vrouwen. In de periode maart-mei 2006 bedroeg de werkloosheid bij vrouwen 7,0%. In alle leeftijdscategorieën daalde de werkloosheid in de periode maart-mei 2007 ten opzichte van het voorgaande jaar. Naast daling van de werkloosheid daalde ook het aantal uitkeringen krachtens sociale wetgeving. Volgens het CBS is het aantal bijstandsuitkeringen het laagste in 25 jaar.

In het eerste kwartaal van 2007 is het aantal vacatures voor het eerst in drie jaar (licht) afgenomen. Eind maart 2007 zijn er, gecorrigeerd voor seizoeninvloeden, 212.000 vacatures. Deze daling vond voornamelijk plaats in de commerciële dienstverlening. Een daling was in andere bedrijfstakken nauwelijks zichtbaar. In het eerste kwartaal van 2007 was de dynamiek op de arbeidsmarkt groter dan het voorgaande jaar door een toename van 20.000 ontstane vacatures en 33.000 vervulde vacatures. Door de licht afnemende vacaturegraad (aantal vacatures per 1.000 banen) in het eerste kwartaal van 2007, kan nog niet worden geconcludeerd dat er een omslagpunt is bereikt. Daardoor blijft er in alle bedrijfstakken een aanhoudende spanning op de arbeidsmarkt bestaan.

Eind maart 2007 was de werkloosheid het laagst van de afgelopen vier jaar en was het aantal vacatures enigszins afgenomen. Begin 2007 werd voor 2007 een landelijke werkloosheid van 4,5% verwacht; dat punt was in de periode maart-mei 2007 met 4,7% al bereikt.

REGIONALE ONTWIKKELINGEN

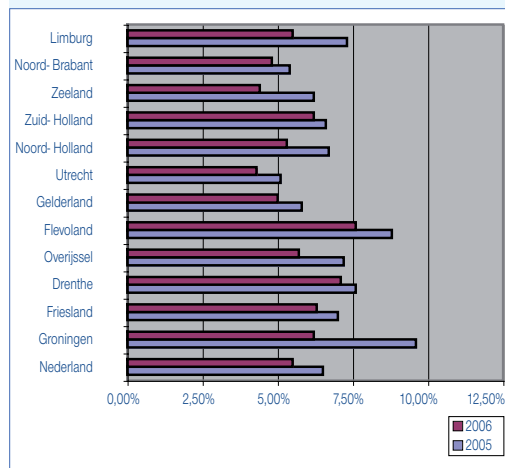
Ook in Noord-Nederland daalt de werkloosheid en neemt het aantal banen toe. In 2005 was de gemiddelde werkloosheid in de provincie Groningen 9,6% en daalde in 2006 naar 6,2%. Hoewel de provincie Drenthe een relatief hoge werkloosheid blijft houden, is daar de werkloosheid ook gedaald van 7,6% in 2005 naar 7,1% in 2006. In 2007 komen er naar schatting 13.000 banen bij, een groei van 2,2%. Deze groei ligt 0,3% boven het landelijk gemiddelde en is voornamelijk het gevolg van een toename van werkgelegenheid in de al sterk vertegenwoordigde zorg- en onderwijssector. Verwacht wordt dat in de sectoren bouwnijverheid en zakelijke diensten de werkgelegenheid met 2% toeneemt. Het noordelijke faseverschil (het aantal benodigde extra banen in de regio om op het landelijke participatiecijfer uit te komen) vertoont nog steeds een dalende trend. In 1997 bedroeg het 55.000 banen; in 2005 was het teruggelopen tot 40.000 banen. Verwacht wordt dat de daling in 2007 verder zal doorzetten. Het aantal ingeschreven werkzoekenden is in Noord-Nederland tussen oktober 2005 en oktober 2006 met 14% gedaald, 1 procentpunt lager dan het landelijk gemiddelde. Het aantal bijstandsuitkeringen daalde met 4,5%, 1,7 procentpunt lager dan het landelijk gemiddelde.

De agrarische en technische beroepen van lager en middelbaar niveau kampen met een krapte op de arbeidsmarkt. In het kerngebied Groningen-Asen wordt een tekort verwacht voor medische beroepen van lager en middelbaar niveau.

Het Samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN) heeft in het kader van het Kompasprogramma een aantal economische kernregio's aangewezen. De noordelijke werkgelegenheid is de afgelopen jaren verder geconcentreerd in deze gebieden. In 2005 heeft er in de kerngebieden echter een (geringe) deconcentratie (grotere daling van de werkgelegenheid in de kerngebieden dan in het landelijke gebied) plaatsgevonden. Hierdoor is in de provincie Groningen een duidelijke kern-periferie relatie waarneembaar.

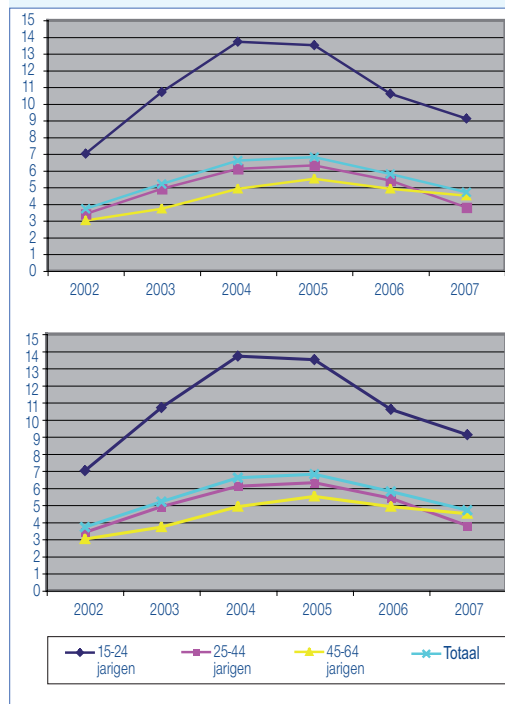


Figuur 1.3 Werkloosheid beroepsbevolking per provincie en Nederland 2005 en 2006



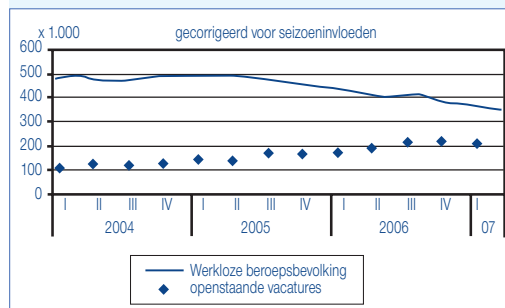
Bron: CBS

Figuur 1.4 Landelijke werkloosheid naar leeftijdscategorie in % maart-mei 2002-2007



Bron: CBS

Figuur 1.5 Landelijke werkloosheid en vacatures 2004-2007



Bron: CBS

Tabel 1.2 Werkgelegenheidsontwikkeling naar Kompasgebied (2001-2005)

	Werkgelegenheid (x1.000)	Gemiddelde jaarlijkse werk- gelegenheids- groei (in%)	Gemiddelde jaarlijkse werk- gelegenheids- groei (in%)
	2005	2001-2005	2004-2005
Economische kernen	430	0,4	-1,0
waarvan in Eemsmondgebied	15	-0,8	-1,3
Groningen-Assen	186	0,2	-1,6
Drentse stedenband	92	-0,6	-0,5
A7-zone	70	1,7	-0,2
Westergo	67	1,2	-0,9
Landelijk gebied	166	0,0	-0,3
Totaal Noorden	596	0,3	-0,8

Bron: PWR

Tabel 1.3 Migratie Nederland absoluut (2006-2030)

Perioden	Totaal immigratie	Totaal emigratie	Totaal migratie saldo
2006	100.358	131.656	-31.298
2007	105.610	129.901	-24.291
2012	123.970	122.345	1.625
2030	119.409	105.330	14.079

Bron: CBS

Volgens de *Noordelijke Arbeidsmarkt Verkenning 2007* heeft het Noorden in de afgelopen jaren wat werkgelegenheid betreft geen nieuwe achterstand opgelopen en blijft het in de pas lopen met de landelijke ontwikkeling.

1.3 Verhuisbewegingen en migratie

LANDELIJK BEELD

In 2006 vonden landelijk 1,69 miljoen verhuisbewegingen plaats. Dit is een stijging van ongeveer 40.000 verhuisbewegingen. Tweederde daarvan, ongeveer 1 miljoen personen, verhuist binnen de eigen gemeente en eenderde vertrekt naar een andere gemeente. Het negatieve migratiesaldo van 30.000 personen in Nederland draagt bij aan de geringe groei van de Nederlandse bevolking. Het CBS verwacht een positief migratiesaldo in 2012. In 2030 zal de immigratie stijgen tot ongeveer 120.000 personen en zal de emigratie dalen tot ongeveer 105.000 personen. De oorzaak van een grotere toestroom van immigranten kan worden toegeschreven aan het minder strenge immigratiebeleid van het huidige kabinet en de toekomstige kabinetten. Vooral het aantrekken van goedkopere arbeid uit Oost-Europa zal een behoorlijke vlucht nemen. Het CBS verwacht ook dat minder mensen Nederland in de toekomst zullen verlaten.

In de binnenlandse migratie vraagt de zogenaamde 'Zwarte Vlucht' om aandacht. Steeds meer klassieke allochtonen (Turken, Marokkanen, Surinamers en Antillianen) verhuizen van de grotere steden naar de omliggende kleinere steden, of van de binnenstad naar de buitenwijken. In 2003 verhuisden er bijvoorbeeld meer klassieke allochtonen dan autochtonen van Amsterdam naar Almere. Door een gemiddeld zwakkere sociaal-economische positie konden allochtonen hun woonwensen tot voor kort niet verzilveren, maar de voortschrijdende integratie heeft een groeiend aantal van hen in een betere sociaal-economische positie gebracht en zij vestigen zich in minder etnisch-geconcentreerde wijken. Bekend is dat zij dezelfde argumenten hanteren voor een locatiekeuze als autochtonen. Deze 'Zwarte Vlucht' doet zich momenteel voor in de vier grote steden. In de toekomst zal het echter ook in de regio Groningen-Assen vaker voorkomen dat klassieke allochtonen zich meer mengen met de autochtone samenleving door verhuizing naar Vinex-locaties.

REGIONAAL BEELD

De dynamiek in vestiging en vertrek in de regio Groningen-Assen is groot in vergelijking met de rest van Nederland. De cijfers worden vooral beïnvloed door het aantal verhuisbewegingen in en naar de gemeente Groningen, voornamelijk veroorzaakt door studenten. Opmerkelijk is dat het aantal mensen dat de stad verlaat, groter is dan het aantal dat er binnenkomt. De natuurlijke aanwas in Groningen zorgt blijkbaar voor de bevolkingsgroei in deze gemeente. Ook de gemeenten Leek, Tynaarlo en Winsum lieten tot 2005 een relatief grote natuurlijke aanwas zien. Door de sluiting van asielzoekerscentra kampen sommige Groninger gemeenten echter met een daling van het bevolkingsaantal.

1.4 Bedrijfsleven

LANDELIJKE ONTWIKKELINGEN

De Nederlandse economie is in 2006 met 2,9% gegroeid. Dit is bijna twee keer zo hard als in 2005. Net als in 2005 leverde de export de belangrijkste bijdrage aan de economische groei. In het eerste kwartaal van 2007 is een groei van 0,6% waar te nemen ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Tevens waren consumptieve bestedingen en investeringen de oorzaak van een versnelling in de economische groei.

Het vertrouwen van producenten kwam in maart 2007 uit op 6,9. Dit is weliswaar 0,9 lager dan in februari, maar nog altijd zeer positief. Vanaf de zomer van 2005 is het ondernemersvertrouwen sterk verbeterd. In oktober

2006 werd met een 9,0 zelfs het hoogste niveau ooit bereikt. Over de investeringen in 2007 zijn de producenten in vrijwel alle branches optimistisch gestemd. Zij verwachten 9% meer te investeren dan in 2006.

Ook het consumentenvertrouwen steeg het eerste kwartaal van 2007. In het laatste kwartaal van 2006 kwam het vertrouwen op +5 uit, in het eerste kwartaal van 2007 op +13. In vergelijking met voorgaande jaren was de koopbereidheid nog steeds groot. Het oordeel over de eigen financiële situatie in de afgelopen twaalf maanden en voor de komende twaalf maanden verbeterde licht.

REGIONALE ONTWIKKELINGEN

De omzetgroei van 3,0% in de provincie Groningen bleef in 2006 achter ten opzichte van de landelijke groei van 3,7%. Hiervoor zijn twee verklaringen te geven. Er zijn in Groningen veel kleinere bedrijven (minder dan vijftig werknemers) en deze bedrijven zijn relatief weinig exportgericht. Ook is er in de provincie Groningen een geringere koopkracht dan landelijk. In combinatie met het teruglopend aantal inwoners blijven de ontwikkelingen in Groningen achter bij het landelijke gemiddelde. Wel is in vergelijking met 2005 een duidelijke verbetering opgetreden bij de kleinere bedrijven en neemt het aantal bedrijven met een stijgende omzet toe.

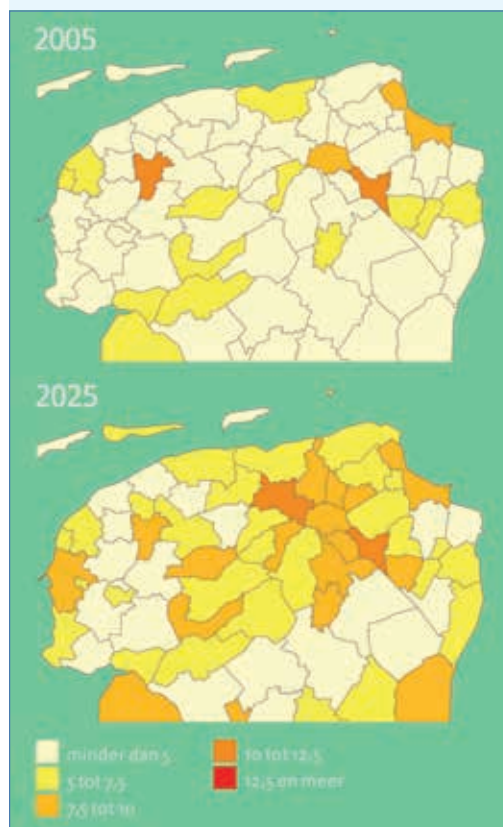
Drenthe doet het wat omzetgroei betreft iets beter. Deze provincie kende in 2006 een omzetgroei van 3,1%. Deze groei is voornamelijk te verklaren door een grote omzetstijging in de groothandel. Grote bedrijven laten in deze regio qua omzetgroei betere resultaten zien dan kleine bedrijven, terwijl landelijk gezien de groei van beide categorieën gelijke tred houdt.

De exportgroei in de regio Groningen-Assen is groter dan het landelijke gemiddelde van 5,7%. In 2006 bedroeg de groei in de regio respectievelijk 6,2% en 7,9%.

In Groningen exporteert 1 op de 10 bedrijven, landelijk 1 op de 7. In de provincie Groningen is industrie-export van groot belang. In Drenthe doet vooral het kleinbedrijf het goed, met een stijging van maar liefst 14,5%. De toename van de export wordt in Drenthe veroorzaakt door de groothandel en de industrie.

Bedrijfstakingen die in Groningen goed presteren zijn de industrie en de detailhandel. De dienstensector heeft zich in 2006 echter minder ontwikkeld dan het landelijk gemiddelde. In de provincie Drenthe zijn ook

Figuur 1.6 Niet-westerse allochtone huishoudens per gemeente in Noord-Nederland in % 2005 en 2025



Bron: RPB



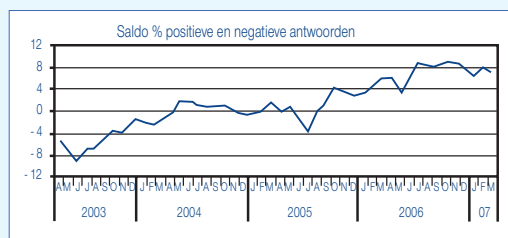
Vinex-locatie: een gezocht woonmilieu door klassieke allochtonen

Tabel 1.4 Verhuisbewegingen binnen de gemeenten in Nederland en de regio Groningen-Assen (2004-2005)

	Absoluut 2005	per 1.000 (2005)	per 1.000 (2004)
Nederland	1.009.000	61,9	59,7
Groningen-Assen	34.196	76,7	74,5
Assen	4.971	78,8	77
Bedum	454	42,4	35,6
Ten Boer	251	35	40,4
Groningen	20.576	113,9	109,7
Haren	663	34,7	33,7
Hoogezand-Sappemeer	2.171	63	65,1
Leek	791	41,1	40,7
Noordenveld	1.220	38,6	39,2
Slochteren	733	49,1	33
Tynaarlo	1.181	36,7	35,6
Winsum	482	34	38,4
Zuidhorn	703	38,3	39,1

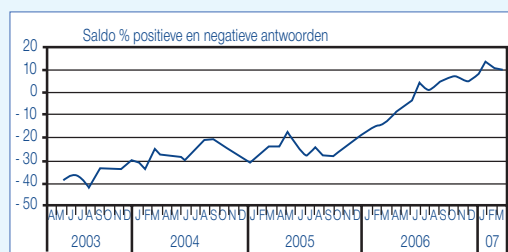
Bron: CBS

Figuur 1.7 Producentenvertrouwen 2003 t/m 1e kwartaal 2007



Bron: CBS

Figuur 1.8 Consumentenvertrouwen 2003 t/m 1e kwartaal 2007



Bron: CBS

CWI: iedereen aan de slag

de industrie en de detailhandel de belangrijkste en grootste sectoren in relatie tot de omzetverspreiding. Deze worden gevolgd door groothandel en diensten, die op gelijke voet liggen.

Groninger bedrijven hebben in 2006 fors geïnvesteerd. Dit geldt voor het aantal bedrijven dat een investering heeft gedaan (6 op de 10 bedrijven) en voor de toename van de investeringssom (2 maal zoveel bedrijven met een toename van de investeringssom dan bedrijven met een daling van de investeringssom).

Drentse bedrijven hebben in 2006 meer geïnvesteerd dan in 2005. De investeringsbereidheid ligt in Drenthe zelfs iets hoger dan in de rest van het land.

1.5 Visie op de toekomst

Ook 2007 belooft in zakelijk opzicht een succesvol jaar te worden. Niet eerder waren de vooruitzichten zo gunstig. Het aantal bedrijven dat een omzetsijting verwacht ligt met 38% meer dan 10% hoger dan vorig jaar. Slechts 7% verwacht een omzetsdaling. Voor de werkgelegenheid betekent dat een omslag ten opzichte van de voorgaande jaren. De index van het ondernemersvertrouwen (maatstaf voor de stemming onder ondernemers) is in een jaar tijd gestegen van 65 tot 86.

De positieve kijk op 2007 wordt gedeeld door alle sectoren van de economie. Vorig jaar waren grote bedrijven optimistischer dan kleine bedrijven. Eind 2006 is dat verschil echter rechtgetrokken en nu kijken ook kleinere bedrijven positief naar de toekomst. Het Centraal Plan Bureau (CPB) heeft ramingen over de economie in Nederland tot 2011 opgesteld en komt uit op een gemiddelde economische groei van 1,75% per jaar. De jaarlijkse groei van het arbeidsaanbod neemt af tot 0,25% door de vergrijzing, de werkloosheid blijft op het niveau van 2007 en de arbeidsproductiviteit stijgt met 1,5% per jaar. Ook deze signalen zijn positief te noemen.



2

Infrastructuur



2 Infrastructuur

2.1 Landelijke ontwikkelingen

Een goede bereikbaarheid is voor de economische ontwikkeling van de regio Groningen-Assen van wezenlijk belang. Mede daarom heeft de rijksoverheid in de *Nota Ruimte* de regio aangewezen als nationaal stedelijk netwerk. De ligging van de regio op de noordelijke route tussen de Randstad en de Noord-Duitse havens, de luchthaven Groningen Airport Eelde en de vaarweg Lemmer-Delfzijl kan een bijdrage leveren aan de internationale positionering van de regio. Ook de plannen voor een snelle openbaar vervoerverbinding tussen het Noorden en de Randstad dragen hier aan bij. Over deze plannen bestaat echter nog veel onduidelijkheid en het is nog maar de vraag of de verbinding er ooit zal komen.

Op 7 februari 2007 zijn het CDA, de PvdA en de Christen Unie tot een regeerakkoord gekomen. Voor de regio Groningen-Assen is een aantal infrastructurele onderdelen van het te voeren kabinetsbeleid cruciaal. Zo wil het nieuwe kabinet 'inzetten op het accommoderen van mobiliteitsbehoeften op een zodanige wijze dat de kwaliteit van de leefomgeving in afnemende mate wordt belast'. Hoe men de slag wil maken tussen het garanderen van een goede mobiliteit enerzijds en een afnemende druk op de leefomgeving anderzijds, zal moeten blijken uit concrete beleidsplannen. Verder wordt een verbetering van de bereikbaarheid over de weg nagestreefd. De wegcorridors, zoals beschreven in de *Nota Ruimte*, zullen worden verbreed om de doorstroming te verbeteren. Dit kan voor de regio Groningen-Assen inhouden dat er gelden vrijkomen om de infrastructurele knelpunten op te lossen.

Wat betreft het openbaar vervoer zal het stads- en streekvervoer ruimte krijgen om te experimenteren met tariefdifferentiatie, waaronder gratis openbaar vervoer voor specifieke doelgroepen. Het nieuwe kabinet beschouwt de Nederlandse Spoorwegen als een maatschappelijke onderneming, met als opdracht om in een zo groot mogelijk deel van de mobiliteitsbehoefte te voorzien en de kwaliteit van het spoorvervoer te verbeteren.

2.2 Verbindingen van (inter)nationale betekenis

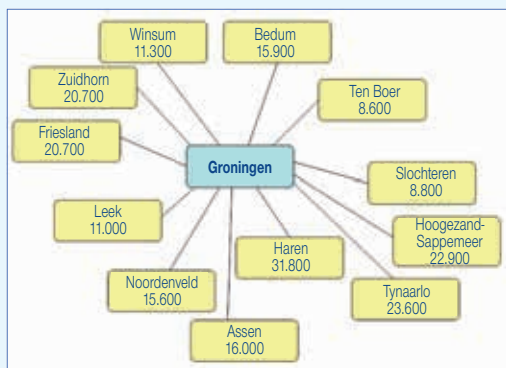
De regio Groningen-Assen behoort tot een van de zes nationale stedelijke netwerken. Met circa 450.000 inwoners en circa 220.000 banen is de regio de economische motor van Noord-Nederland. Daarnaast heeft het noordelijke stedelijke netwerk nog een verzorgende functie voor circa 1 miljoen inwoners die voornamelijk op Groningen zijn gericht.

De *Nota Mobiliteit*, het nationale verkeers- en vervoersplan tot 2020, kiest voor een gebiedsgerichte aanpak van bereikbaarheid via netwerkanalyses. Ook voor de regio Groningen-Assen is deze netwerkanalyse gemaakt, waarin tevens de ruimtelijk-economische ambities van de regio worden uiteengezet. Om de ambities voor de regio waar te maken, is een goede interne en externe bereikbaarheid essentieel. Bij externe bereikbaarheid gaat het dan om de bereikbaarheid op internationaal, nationaal en landsdelig niveau. Vooral de bereikbaarheid van Noordwest-Europa, van en naar de Randstad, de overige nationale stedelijke netwerken en de andere economische kerngebieden zijn daarbij van groot belang. Een optimalisering van de interne bereikbaarheid is van belang om het economische functioneren te versterken en de ruimtelijke samenhang van de regio Groningen-Assen te bevorderen.

2.3 Wegverbindingen

De infrastructuur zal in 2020 niet meer voldoen aan de ambities van de regio door de toename van de verkeersintensiteit en de ruimtelijk-economische groei. De verwachting is dat van 2004 tot 2020 het aantal verplaatsingen in de regio Groningen-Assen met 24% zal stijgen. Hiervan komt 77% uit de regio en 23% van buiten de regio. Deze groei zal een grote impact hebben op het hele wegennet. Toch manifesteert de bereikbaarheidsproblematiek zich vooral op de hoofdwegestructuur, omdat de economische top-

Figuur 2.1. Pendelgegevens richting Groningen



Bron: Gemeente Groningen

◀ NS moet voorzien in toenemende mobiliteitsbehoefte



Julianaplein: één van de talrijke knelpunten

locaties voornamelijk worden ontsloten via de hoofdwegen. Het onderliggende wegennet is geen goed alternatief. Als de infrastructurele problemen binnen de regio niet op korte termijn worden opgelost, zal dit een weerslag hebben op de bereikbaarheid van locaties en het economische klimaat in de regio. Het grootste knelpunt is de zuidelijke ringweg Groningen. Vooral op het Julianaplein, Europaplein en Vrijheidsplein staan de auto's regelmatig in de file en door de geplande bedrijventerreinen en woonwijken zal de congestie alleen maar toenemen.

Naast de zuidelijke ringweg is congestie een dagelijks terugkerend verschijnsel op de A7 tussen Leek en Groningen, de A28 tussen De Punt en Groningen, het knooppunt Assen-Zuid A28/N33, de N372 vanuit Peize/Roden en de oostelijke ringweg Groningen. Ook zijn er nog kleinere knelpunten, vooral bij de aansluitingen op het hoofdwegennet. De ontoereikende infrastructuur heeft tot gevolg dat economisch belangrijke gebieden als de zuidelijke ringweg Groningen (Eemspoort, Winschoterdiep, Kranenburg), het Zernikecomplex, het Universitair Medisch Centrum Groningen (UMCG), Assen-Zuid en de binnensteden steeds slechter bereikbaar worden. Momenteel vinden er werkzaamheden plaats om deze bereikbaarheid te verbeteren. De gemeente Groningen wil in 2020 de gehele ringweg ongelijkvloers hebben.

2.4 Vaarverbindingen

De provincie Groningen stimuleert een toename van het vervoer over water. Hiervoor is een verbetering van de vaarverbindingen in de regio noodzakelijk. Zo moet de vaarweg Lemmer-Delfzijl in 2011 over de hele lengte een diepgang van 3,5 meter hebben, om geschikt te zijn voor drielaagscontainervaart. In 2020 zal het traject bevaarbaar moeten zijn voor vierlaagscontainervaart en beperkte tweebaksduwvaart. Voor 2011 zullen daarom aanpassingen aan de vaarverbindingen en aan de bruggen over het A.G. Wildervanckkanaal en het Winschoterdiep moeten plaatsvinden. Naar een eventuele vestigingsplaats van een regionaal overslagcentrum voor bulk- en stukgoederen wordt momenteel onderzoek gedaan. Een dergelijk overslagcentrum zou voor de regio een economische impuls betekenen.

2.5 Luchtverbindingen

De Raad van State behandelde op 8 mei 2007 het aanwijzingsbesluit van de baanverlenging voor Groningen Airport Eelde. De besluitvorming is hiermee in de allerlaatste fase gekomen. Voor Groningen Airport Eelde zal dit een verlenging betekenen van 700 meter naar 2.500 meter. Hierdoor kunnen grotere toestellen op de luchthaven stijgen en landen; ook is het mogelijk om passagiers non-stop vluchten aan te bieden naar verdere be-

Tabel 2.1 Belangrijke infrastructurele maatregelen regio Groningen- Assen

Locatie	Omschrijving	Gereed
Weg der Verenigde Naties (A7/N7)	Aansluiting op Laan Corpus den Hoorn en aanleg bypasses tussen deze aansluiting en het Vrijheidsplein	mei 2009
Europaweg (A7 Oost)	Aanleggen parallelweg	gereed
Julianaplein en Julianabrug (A28)	Twee verbindingswegen met een onderdoorgang onder de A7 (zuidelijke ringweg) voor de noord-zuidroute A28-Emmaviaduct	eind 2009
Aansluiting van de noordelijke- op de westelijke ringweg (N370)	Ongelijkvloerse kruising	november 2007
Euvelgunnetracé (N46/A7)	Aanleg van het Euvelgunnetracé met een knooppunt ter plaatse van de aansluiting op de Beneluxweg (N46), inclusief twee aansluitingen (Engelbert en Driebondsweg/Sint Petersburgweg) met het onderliggend wegennet	mei 2009
Verdubbeling van de N33	De weg wordt uitgevoerd als twee-maal-twee-autoweg, tussen Assen en Zuidbroek met middenberm zonder vluchtstrook. Het knooppunt Zuidbroek wordt uitgevoerd als volledig klaverblad en bij Assen-Zuid als een half klaverblad met lusverbinding N33/A28	2010-2014

Bron: Eigen bewerking



Huidige wegverbeteringen zijn een druppel op een gloeiende plaat

stemmingen. Naast uitbreiding van het aantal passagiersvluchten kunnen er grotere vrachtvliegtuigen terecht op de luchthaven. Door de drukte op andere luchthavens in Nederland is er voor Groningen Airport Eelde de mogelijkheid om zich te ontwikkelen tot een logistiek centrum. Behalve deze directe voordelen creëert de uitbreiding werkgelegenheid op de luchthaven en in de regio. Een dergelijke ontwikkeling heeft vaak een sneeuwbaaleffect: de bedrijvigheid zal weer nieuwe bedrijven aantrekken.

2.6 Spoorverbindingen

De Tijdelijke Commissie Infrastructuur, een commissie van de Tweede Kamer belast met onderzoek naar besluitvorming over grote infrastructurele projecten, heeft onderzoek gedaan naar nut en noodzaak van de aanleg van de Zuiderzeelijn. De bevindingen zijn neergelegd in de *Structuurvisie Zuiderzeelijn* die in april 2006 door het kabinet is uitgebracht. Op basis hiervan heeft het kabinet het voornemen bekendgemaakt om te stoppen met het planproces voor de Zuiderzeelijn en in te zetten op de alternatieve projecten voor Noord-Nederland en voor de Noordvleugel Randstad. De Tweede Kamer heeft vervolgens verzocht om de alternatieve projecten en één variant van de Zuiderzeelijn – een hogesnelheidstrein – nader te onderzoeken. De onderzoeksresultaten zijn opgenomen in de *Aanvulling op de Structuurvisie*, die in oktober 2006 is uitgekomen. Minister Eurlings van Verkeer en Waterstaat heeft aangegeven dat het kabinet in 2007 definitief uitsluitsel geeft over de Zuiderzeelijn.

2.7 Fiets- en openbaar vervoerverbindingen

Groningen en Drenthe zijn provincies met een aantal middelgrote steden en een relatief dunbevolkt ommeland. De auto en de fiets hebben hier als vervoermiddel een sterke positie. Hoewel de inwoners van beide provincies voor hun mobiliteit intensief gebruik maken van de auto of de fiets, is ook het openbaar vervoer erg belangrijk. Veel mensen zijn voor het bereiken van werk, sociale contacten, school of voorzieningen aangewezen op openbaar vervoer. Het openbaar vervoer biedt zowel autobezitters (als men de files wil vermijden) als fietsers (bij slecht weer) een goed alternatief. De beide provinciebesturen en de gemeenten in Groningen en Drenthe streven naar een adequaat en betaalbaar net van openbaar vervoervoorzieningen. Een goede ontsluiting van het platteland en bereikbaarheid van de steden zijn van groot maatschappelijk belang en bevorderlijk voor de economische ontwikkeling en het milieu.

Figuur 2.2 Onveilige fietsroutes regio Groningen



Bron: Eigen bewerking

FIETSVERBINDINGEN

Het fietsverkeer heeft een belangrijke positie in de bereikbaarheid van de regio. Vooral in de steden Groningen (aandeel ongeveer 50%) en Assen (aandeel ongeveer 40%) is de positie van de fiets erg sterk.

In de provincie Groningen is tot en met 2007 jaarlijks ongeveer 2,3 miljoen euro gereserveerd voor het bevorderen van het fietsgebruik en het verbeteren van de verkeersveiligheid voor fietsers en bromfietzers. Daarmee wordt flink geïnvesteerd in de verbetering van het regionale fietsnetwerk. Het beleid van de provincie Groningen richt zich vooral op locaties waar fietsvoorzieningen ontbreken, langs provinciale wegen en op onveilige fietsroutes. Onveilige routes zijn inmiddels in kaart gebracht en geanalyseerd. Naar aanleiding hiervan worden in de regio Groningen vijf routes aangepakt.

De provincie Drenthe maakt in haar beleid een onderscheid tussen het fietsen in 'landelijk' gebied en fietsen in 'stedelijk' gebied. In 2015 moeten de stedelijke centra vanuit de omliggende kernen, binnen een straal van 7,5 kilometer, op elk moment van de dag binnen 30 minuten op de fiets bereikbaar zijn om dichtslibbing van de stedelijke centra te voorkomen. Het beleid van de provincie Drenthe richt zich op snelle, logische, comfortabele en veilige fietsroutes richting centrum, scholen en stations. Deze goede fietsfaciliteiten moeten de lokale bevolking stimuleren meer gebruik te maken van de fiets voor het dagelijks vervoer.

Evenals Groningen maakt Drenthe zich sterk om de ketenmobiliteit (vervoer van A naar B met verschillende vervoermiddelen) te stimuleren. Voor de overstap naar een ander vervoermiddel worden diverse transferpunten met goede voorzieningen voor reizigers ingericht, zoals overdekte fietsstallingen en overdekte wachtruimten.

OPENBAAR VERVOERBINDINGEN

De regio Groningen-Assen richt zich de komende jaren wat betreft mobiliteit op het ontwikkelen van het Kolibri OV-netwerk. In Groningen-stad is een sterke concentratie van voorzieningen en werkgelegenheid in en rond de binnenstad. De parkeervoorzieningen zijn hier echter eindig en de capaciteit van het ontsluitende wegennet is te beperkt. Er is geen ruimte voor verdere groei van het autoverkeer in het stadscentrum. Het is de bedoeling om in de toekomst zoveel mogelijk bezoekers met het openbaar vervoer naar de stad te vervoeren. Om het openbaar vervoer zo aantrekkelijk mo-



Figuur 2.3 Openbaar vervoerverbindingen in de regio Groningen-Assen



Bron: Gemeente Groningen

Figuur 2.4 Tramlijnen in Groningen



Bron: Gemeente Groningen

Tabel 2.2 Overzicht maatregelen Kolibri OV-netwerk

Twee nieuwe stations in de stad, nabij het Europapark en nabij Hoogkerk, naast de twee bestaande stations, het Centraal Station en het Noorderstation
Heropening van de spoorlijn Zuidbroek-Veendam-Wildervank
Doorkoppelen van de noordelijke regionale spoorlijnen op Groningen CS, waardoor twee maal per uur rechtstreekse verbindingen ontstaan tussen de stations in de stad Groningen en de stations in Roodeschool, Veendam, Delfzijl en Nieuweschans
Kwartierfrequenties op het gezamenlijke centrale traject tussen Sauwerd en Zuidbroek
Vier maal per uur een light-train tussen Assen-Zuid en Groningen
Het doorkoppelen van de lijn Leeuwarden-Groningen naar het Europapark
Aanleg van nieuwe stations in Assen-Zuid, Assen-Noord, Europapark en Hoogkerk
In Hoogezand-Sappemeer worden de stations aangepast zodat het station Kerkstraat in gebruik kan worden genomen
Verbetering van bestaande stations
Een snelle busverbinding van Roden/Leek via transferium Hoogkerk over de busbaan Peizerweg naar Groningen CS
Een snelle busverbinding van en naar Gieter/Zuidlaren (en verder naar Emmen)
Een snelle rechtstreekse busverbinding tussen Assen-West en Groningen
Voortzetting van de hoogwaardige busverbinding naar Heerenveen/Lelystad in afwachting van de Zuiderzeelijn

Bron: Eigen bewerking

Werken aan de 'Provincie-ring'

gelijk te maken, is het Kolibri OV-netwerk opgestart, met een (regionaal) spoor, Q-liners, HOV-Assen en herkomst- en bestemmingstransferia.

Tevens staan er vier tramlijnen gepland in Groningen. De eerste lijn – van het Centraal Station in Groningen naar Zernike – zal naar verwachting in 2014 klaar zijn. Daarna is het streven het netwerk uit te breiden richting Meerstad in 2020, Kardingse in 2025 en het vernieuwde Martini ziekenhuis in 2030. In de komende periode zal een beslissing worden genomen over het traject van de eerste tramlijn van het Centraal Station naar Zernike. Er wordt onderzoek gedaan naar een regiotram die zowel op het bestaande treinspoor als op het nieuwe tramspoor de stad in kan rijden.

2.8 ICT-infrastructuur

De laatste jaren zijn bedrijven verder geautomatiseerd en speelt internet een centrale rol in de bedrijfsvoering, vooral bij presentatie en informatieverschaffing. In 2005 was 96% van de bedrijven in Nederland aangesloten op het internet, tien jaar daarvoor was dit nog geen 10%. Tegenwoordig maakt 97% van de bedrijven gebruik van externe datacommunicatie (internet en Electronic Data Interchange).

De provincie Groningen heeft op deze ontwikkeling ingespeeld door in 2003 samen met Groninger gemeenten, (semi)overheidsinstellingen en onderwijsinstellingen in haar provincie het project 'Provincie-ring' op te starten. Doel van dit project is het realiseren van een netwerk van glasvezelkabels in de gehele provincie Groningen. Het netwerk moet een aanjager worden van regionale samenwerking en dienstontwikkeling.

In 2006 startten de Rijksuniversiteit Groningen (RuG), de Hanzehogeschool en de gemeente Groningen met het project 'Groningen Draadloos', een nieuw en uniek project in Nederland. Hiervan is het doel het opzetten van een draadloos netwerk waarop bedrijven en instellingen hun diensten aanbieden. De RuG en de Hanzehogeschool willen hun studenten bedienen via dit netwerk, maar ook bedrijven en dienstverlenende instellingen kunnen een abonnement aanschaffen, waarmee zij toegang krijgen tot het netwerk. Zo kunnen politieagenten er gebruik van maken tijdens surveillance, is er festivalinformatie beschikbaar of kan er evenementenreclame worden gemaakt. Momenteel loopt een pilot voor dit project op de Grote Markt en omgeving. Naar verwachting wordt eind 2008 gestart met de aanleg van een netwerk voor de hele stad.

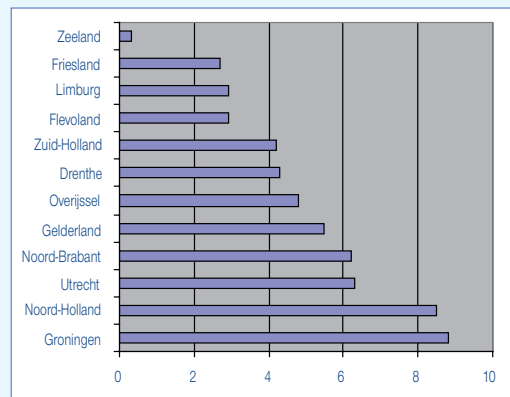
3

Woningmarkt



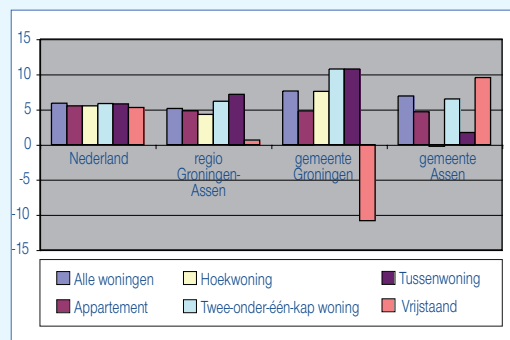
3 Woningmarkt

Figuur 3.1 Procentuele stijging gemiddelde koopsom per provincie januari-mei 2006 en januari-mei 2007



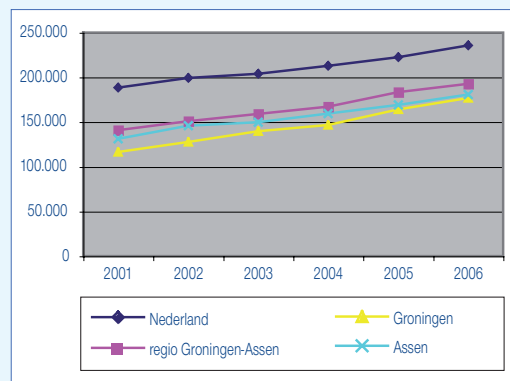
Bron: www.woningmarkt cijfers.nl

Figuur 3.2 Procentuele stijging gemiddelde koopsom naar regio en woningtype in 2006



Bron: Kadaster

Figuur 3.3 Ontwikkeling gemiddelde koopsom naar regio 2001-2006



Bron: Kadaster

◀ Watervilla's in de Blauwe Stad

3.1 Landelijke ontwikkelingen

Consumenten vertonen een minder positieve stemming over de huidige woningmarkt. In het eerste kwartaal van 2007 is het Woonindexcijfer van -5,1 naar -7,7 gedaald. De hoogte van de hypotheekrente, het maximaal op te nemen hypotheekbedrag, de onderhandelingsmogelijkheden over de prijs van bestaande woningen en het aanbod van bestaande en nieuwbouwwoningen zijn de oorzaken van deze daling. Door verscherping van het bancaire verstrekingsbeleid, is de overstap naar (duurdere) koopwoningen lastiger geworden. De hypotheekrente is in het eerste kwartaal van 2007 gestegen, maar historisch gezien nog steeds laag. De hogere rente heeft een bescheiden effect op de woningmarkt. Prijsstijgingen worden afgeremd, maar prijzen zullen niet gaan dalen omdat de woningmarkt in Nederland daarvoor te krap is. Over het eerste kwartaal van 2007, ten opzichte van het laatste kwartaal van 2006, zijn verkopers positief over de prijs van bestaande koopwoningen en beoordelen de verkooptijd ook enigszins positiever. Deze stemming komt door het gunstige economisch klimaat voor het verkopen van een woning.

In de eerste vijf maanden van 2007 is de huizenprijs in vergelijking met dezelfde periode van 2006 met 5,6% gestegen. Van alle verkochte woningen steeg de gemiddelde verkoopprijs naar € 243.700. De grootste prijsstijging (8,8%) vond plaats in de provincie Groningen en is nog steeds het gevolg van een achterblijvende nieuwbouwproductie. Door het gebrek aan voldoende aanbod kunnen prijzen zonder meer worden verhoogd. Ook in Noord-Holland nam de gemiddelde huizenprijs met 8,5% fors toe. De provincie Zeeland nam het minst toe met 0,3%.

In de eerste vijf maanden van 2007 werden 78.320 woningtransacties geregistreerd, een daling van 4,8% ten opzichte van dezelfde periode in 2006. De daling is deels een correctie op de eerste maanden van 2006 toen er fors meer woningen werden verkocht dan in 2005. De grootste daling trad op in Drenthe met 11,2%. De geringste dalingen vonden plaats in Groningen en Zeeland met respectievelijk 1,5% en 1%.

In het eerste kwartaal van 2007 is het aantal woningen dat te koop staat met 5.000 woningen gestegen tot 144.500 woningen. Dit aantal komt dicht bij de recordhoogte die aan het einde van het derde kwartaal van 2006 werd bereikt. Voornamelijk staan rijwoningen en betaalbare twee-onder-één-kapwoningen te koop. Een toename van het aantal woningen dat te koop staat kan als een gunstige ontwikkeling worden beschouwd. Het is mogelijk dat de woonconsument doorgroeit naar een grotere woning en de onderkant van de woningmarkt vrijkomt. Dit komt ten goede aan de doorstroming. De gemiddelde doorlooptijd, de tijd tussen het verlenen van een bouwvergunning en het gereedkomen van de woning, is in Nederland 18 maanden. In 2006 was in heel Nederland bij 71% van de opgeleverde woningen de doorlooptijd korter dan twee jaar, tegen 95% in 1995. Met 22 maanden is de doorlooptijd het langst bij nieuwbouwprojecten van meer dan 200 woningen.

In de provincie Groningen is, in vergelijking met de andere provincies, de doorlooptijd (bij 50% van de woningen korter dan een jaar) het kortst. Dit komt doordat er in Groningen voornamelijk in kleine bouwprojecten wordt gebouwd. Een korte doorlooptijd is gunstig omdat dit de productie van woningen verhoogt.

Begin 2007 bedroeg de woningvoorraad in Nederland 6.696.931 woningen en is daarmee met 0,8% toegenomen. In 2006 zijn er 58.014 woningen geproduceerd en daalde de woningproductie ten opzichte van 2005 met circa 13%. In 2006 zijn er 96.000 bouwvergunningen verleend; het hoogste aantal in de afgelopen 10 jaar. Het hoge aantal bouwvergunningen laat zien dat er de komende jaren veel nieuwbouw wordt gerealiseerd.

Per 1 januari 2007 is de *Gedragcode Hypothecaire Lening* van kracht geworden. Deze gedragscode moet ervoor zorgen dat starters tegen grote financiële risico's worden beschermd. Vanuit de vakwereld luidt de reactie

dat het onherroepelijk zal zijn dat meer aanvragen van mensen worden afgewezen, maar dat de gedragscode geen wezenlijke invloed heeft op de doorstroming op de woningmarkt.

LANDELIJKE HUURWONINGMARKT

Op 1 juli 2007 zijn de huurprijzen aan het inflatiepercentage van 2006 aangepast. Dit houdt een maximale huurverhoging van 1,1% in. De kosten voor de verhuurders stijgen echter veel sterker dan de inflatie. Het commentaar van de Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland (IVBN) luidt dan ook, dat zonder een reële huurgroei het niet mogelijk is tot een betere prijs/prestatieverhouding te komen op de huurwoningmarkt. De huurverhoging geldt voor alle niet-geliberaliseerde huurovereenkomsten (95% van alle huurovereenkomsten). Voor de corporatiebranche in Nederland kost deze beperkte huurverhoging naar schatting ruim zes miljard euro en voor de 48 corporaties die deelnemen aan de Aedex/IPD-vastgoedindex 1,9 miljard euro. In de vakwereld wordt deze huurstijging een vernietiging van kapitaalgroei genoemd.

3.2 Regionale ontwikkelingen

In de regio Groningen-Assen is de gemiddelde koopsom in 2006 met 5% gestegen tot € 192.774. De gemiddelde koopsom van een tussenwoning nam met 7% het sterkst toe en de vrijstaande woning met 0,6% het minst. De gemiddelde hypotheeksom steeg in de regio Groningen-Assen in 2006 met 2,8% tot € 213.280.

In 2006 is het aantal transacties met 265 toegenomen tot 5.948, een verdrievoudiging in toename ten opzichte van 2005. De verdeling van het aantal transacties naar woningtype is vrijwel gelijk gebleven. De woningvoorraad van de regio Groningen-Assen is met 0,5% toegenomen tot 193.698 woningen. Daarvan bestaat 45% uit huurwoningen en 55% uit koopwoningen. In 2006 is ten opzichte van 2005 de mediane verkooptijd met 7 dagen gedaald tot 50 dagen.

GRONINGEN

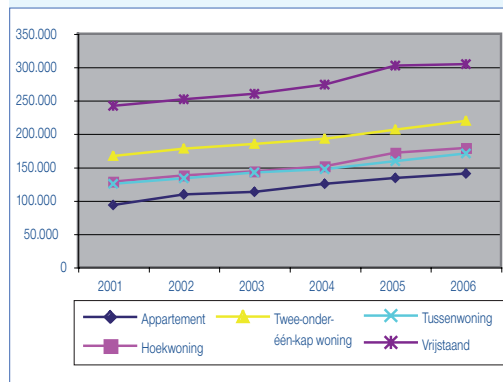
In de gemeente Groningen is de woningvoorraad (zelfstandige woningen) in 2006 met 0,4% gestegen tot 82.778 woningen. Deze lichte toename in woningvoorraad is het gevolg van sloop en verbouw. De gemiddelde koopsom is in 2006 met 7,6% gestegen tot € 176.792. De grootste stijgingen vertonen de twee-onder-één-kap en tussenwoning met beide 10,7%. Een opmerkelijke ontwikkeling vertoont de vrijstaande woning waarvan de gemiddelde koopsom in 2005 met 25,4% toenam en in 2006 met 10,9% daalde tot € 355.745. Echter, in het eerste kwartaal van 2007 bedroeg de gemiddelde koopsom voor vrijstaande woningen alweer € 485.278. Deze fluctuatie in woningprijs is mogelijk doordat er in de gemeente Groningen relatief een gering aantal vrijstaande woningen is. De gemiddelde hypotheeksom nam met 4,7% toe tot € 199.953 en het aantal transacties steeg met 10,1% tot 2.624. De mediane verkooptijd is in 2006 met 15% gedaald tot 34 dagen. Daarmee is de krapte, vraag- en aanbodverhouding op de woningmarkt toegenomen.

ASSEN

In 2006 is de woningvoorraad in de gemeente Assen met 1,2% toegenomen. De gemiddelde koopsom is in 2006 met 6,9% toegenomen tot € 180.645. De vrijstaande woning steeg met 9,5%, gevolgd door de twee-onder-één-kap woning met 6,5%. De enige daling vond plaats bij de hoekwoning met 0,3%. De gemiddelde hypotheeksom bedroeg € 195.333 en is daarmee in vergelijking met 2005 vrijwel onveranderd gebleven. Bij appartementen nam het aantal transacties met een daling van 16,3% het sterkst af en bij vrijstaande woningen met een stijging van 17,8% het sterkst toe. In Assen is de mediane verkooptijd licht gestegen tot 74 dagen.

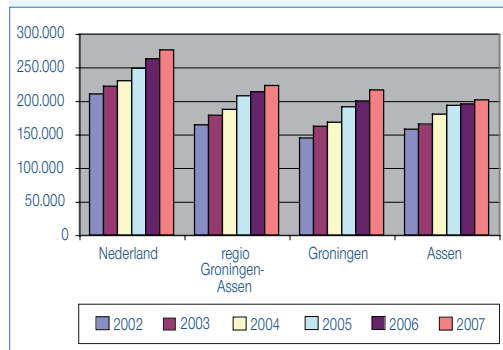


Figuur 3.4 Ontwikkeling gemiddelde koopsom naar woningtype in de regio Groningen-Assen 2001-2006



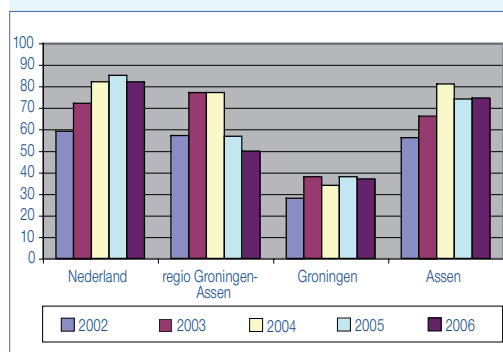
Bron: Kadaster

Figuur 3.5 Gemiddelde hypotheeksom 2002, 1e kwartaal 2007



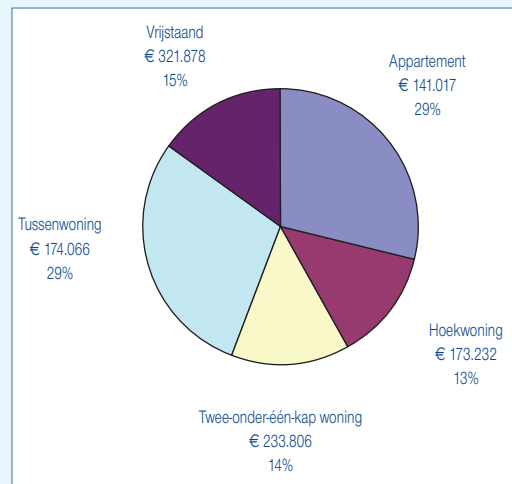
Bron: Kadaster

Figuur 3.6 Mediane verkooptijd in dagen naar regio 2002-2006



Bron: Meeüs

Figuur 3.7 Aandeel transacties naar woningtype in de regio Groningen-Assen met koopsom, 1e kwartaal 2007

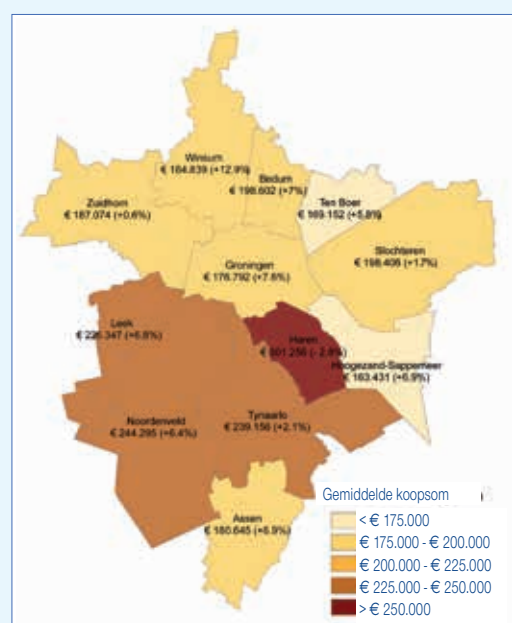


Bron: Kadaster



Penthouses Assen-De Vaart

Figuur 3.8 Gemiddelde koopsom en prijsontwikkeling van koopwoningen in de regio Groningen-Assen tussen 1 januari – 31 december 2006



Bron: Kadaster

3.3 Huurwoningmarkt

NIEUW LOKAAL AKKOORD

In 2002 is tussen de gemeente Groningen en de Groninger corporaties het Lokaal Akkoord gesloten. Hierin staan prestatieafspraken over onder andere wijkvernieuwing, woonruimteverdeling en huisvesting van kwetsbare personen. Door marktomstandigheden is er een tekort aan betaalbare woningen, stagneert de doorstroming en is er een kloof tussen de huur- en koopmarkt. Om hierop in te spelen is in 2007 een Nieuw Lokaal Akkoord opgesteld. Hierin staat dat de corporaties de komende 10 jaar ambiëren 8.000 woningen te bouwen in de stad, waarvan 5.000 in de wijkvernieuwingengebieden en 3.500 als sociale huurwoning. Van de 5.000 woningen moeten 3.000 à 4.000 woningen verouderde of opgebruikte woningen gaan vervangen. Om de stagnerende doorstroming tegen te gaan, willen de gemeente Groningen en de Groninger corporaties kwalitatief goede en betaalbare starterswoningen in de koopsector gaan bouwen. Groningen is relatief de grootste studentenstad van Nederland. Daarom zijn er ook afspraken gemaakt om voor deze aandachtsgroep complexen te realiseren. De komende jaren zal de nadruk meer op nieuwbouw en verbetering van woningen komen te liggen dan op sloop. Het Nieuw Lokaal Akkoord staat in de kinderschoenen en heeft nog geen concreet resultaat opgeleverd. Begin 2007 hebben er wel al bijeenkomsten met bewoners van de 14 wijkvernieuwingswijken plaatsgevonden. Eind 2008 zal het Nieuw Lokaal Akkoord worden geëvalueerd en op basis daarvan worden afspraken gemaakt voor de periode 2010-2015.



Voormalig schoolgebouw biedt kansen voor starters

3.4 Nieuwbouw

CONVENANT GRONINGEN-ASSEN

In de vorige kabinetsperiode heeft de toenmalige minister Dekker van het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) met twintig regio's afspraken gemaakt voor de bouw van 361.909 woningen in de periode 2005-2009. De regio Groningen-Assen is één van de twintig regio's en zal volgens afspraak 22.113 woningen bouwen in de periode 2005-2009. Eind 2006 is 18% (4.043 woningen) van het totale aantal te realiseren woningen gebouwd. Van alle twintig regio's gaat bij Groningen-Assen de productie het traagst. In 2006 moesten volgens de woningbouwafpraak 3.000 woningen worden gebouwd, waarvan slechts 67% daadwerkelijk is gebouwd. In de gemeente Assen verloopt de woningbouwproductie de afgelopen jaren voorspoedig. Deze gemeente heeft obstakelloze uitbreidingslocaties en een reëel ambitieniveau. In Groningen is er daarentegen een stagnatie van de productie op de uitleglocaties, mede veroorzaakt door een hoog ambitieniveau. Een andere oorzaak van het achterblijven van de woningproductie in Groningen ligt in het boeggolf-effect waarbij het geplande aantal te bouwen woningen te hoog is geschat. Van concepten ('zachte' plannen) wordt niet of te weinig tot concrete uit-



Grondgebonden woningen aan het Reitdiep

Nieuwbouw centrumplan Ten Boer



Tabel 3.1 Woningbouwafspraken Besluit locatiegebonden subsidies regio Groningen-Assen per gemeente

Gemeente	2005	2006	2007	2008	2009	Totaal
Assen	365	517	860	1.034	1.034	3.810
Bedum	46	66	110	131	132	485
Groningen	753	1.069	1.782	2.137	2.138	7.879
Haren	114	161	269	323	323	1.190
Hoogezand-Sappemeer	265	377	629	755	756	2.782
Leek	115	164	273	328	328	1.208
Noordenveld	115	164	273	328	328	1.208
Slochteren	34	48	81	97	97	357
Ten Boer	35	50	83	99	98	365
Tynaarlo	150	211	352	423	421	1.557
Winsum	52	75	124	149	149	549
Zuidhorn	69	98	164	196	196	723
Totaal	2.113	3.000	5.000	6.000	6.000	22.113
Jaar gerealiseerd	1.961	2.019	-	-	-	-
Totaal gerealiseerd	1.96	13.980	-	-	-	-

Bron: VROM

voering ('harde' plannen) overgegaan. Groningen-stad zal een tekort in het aanbod van nieuwbouwwoningen houden en niet het afgesproken aantal nieuwbouwwoningen halen zolang Held 3 en Meerstad niet zijn gestart. Het gemeentebestuur heeft maatregelen tegen de trage woningbouwproductie getroffen en neergelegd in de nota *Sturen op Snelheid*. Allereerst komt er een stuurgroep, waarbij tien projecten prioriteit krijgen. Daarnaast wil de gemeente met de zogenaamde 'bouwenvolp' werken, waarin de randvoorwaarden van het bouwproces staan omschreven. Ook worden de procedures voor vergunningverlening versneld en zullen woningcorporaties aan de bouw beginnen voordat 70% is verkocht.

GRONINGEN

Op de uitbreidingslocaties rond Groningen bestond tussen de gemeente Groningen en een aantal Twentse bouwbedrijven onenigheid over de invulling, waardoor bepaalde stukken onbebouwd bleven. Intussen zijn de gemeente Groningen en de Twentse bouwers alsnog tot overeenstemming gekomen en worden de onbebouwde stukken op de locaties de Held en Reitdiep bebouwd. Het aanbod van nieuwbouwapartementen is fors toe-



Seniorenwoningen aan de Hoornse Plas

genomen. De vraag naar (betaalbare) appartementen komt vooral van ouderen en starters. Met nieuwbouwprojecten als 'Stoker & Brander' (Europapark), 'de Frontier' (de Linie), 'Ciboga' (stadscentrum), 'Kop van Oost' (Eemskanaal/Sontweg) en 'de Rederijker' (Hora Siccamasingel) en vele andere projecten wordt het aanbod van nieuwe appartementen vergroot.

ASSEN

Ook in Assen wordt het aanbod appartementen aangevuld. Het merendeel van de nieuwbouwappartementen wordt in het centrum ontwikkeld, onder andere via de projecten 'Marturiakerk', 'Neptunusplein' en 'Veemarktterrein'. Maar appartementennieuwbouw vindt ook plaats in Assen-Oost met het project 'Milvhuys' en in Kloosterveen met het project 'Kloosterveste'. Op 1 april 2007 werden er in de stad Assen circa 320 nieuwbouwwoningen aangeboden, waaronder circa 210 (65%) nieuwbouwappartementen.

OVERIGE GEMEENTEN

Appartementen blijken vooral in stedelijke gebieden te worden ontwikkeld vanwege de optimale ruimtebenutting. In de overige tien gemeenten worden daarom relatief minder appartementen gebouwd en kleinschalige projecten gerealiseerd.

3.5 Toekomstige ontwikkelingen

KRIMP

De bevolking in Nederland zal in de toekomst krimpen, maar door huishoudverdunding neemt het aantal huishoudens alsnog toe. Hierdoor zal de woningvoorraad zowel in kwantitatieve (aantal woningen) als in kwalitatieve zin (type en grootte van de woningen) moeten worden aangepast. In perifere delen van Nederland, zoals Zeeland, Limburg en Oost-Groningen, zal krimp van de bevolking optreden en zullen deze landsdelen zich daarop moeten instellen. In Oost-Groningen zal de bevolkingsdaling echter niet tot massale leegstand leiden. Wel zal de vraag naar koopwoningen in het benedensegment uitblijven. Krimp biedt mogelijk ook kansen, bijvoorbeeld om gebieden te laten fungeren als recreatie- en/of natuurgebied voor grote grondgebonden woningen. Het project Blauwe Stad in Oost-Groningen is hiermee al gestart. Pensioenmigratie is nog een bescheiden fenomeen, maar creëert in de toekomst waarschijnlijk ook kansen. Ten slotte zullen door het woningoverschot in Oost-Groningen de koopprijzen gaan dalen en kan een tweede woning in dit gebied een betaalbare optie worden. De gevolgen van de toekomstige demografische krimp dwingen wel tot verdere discussie.

VERGRIJZING

In Nederland doet zich een 'dubbele' vergrijzing voor, doordat het aantal ouderen sterk toeneemt en de gemiddelde levensverwachting stijgt. Dit leidt tot een verdere stagnatie van de doorstroming op de woningmarkt. Het grootste gedeelte van 65-plussers woont langer dan 20 jaar in dezelfde koopwoning en wil daarin blijven wonen. De enige reden waarom 65-plussers de woning zouden verlaten zijn gezondheidsredenen. Om over extra geld te beschikken zou 13% van de 50-plussers en 10% van de 65-plussers willen verhuizen. Kortom, financiële overwegingen om wel of niet te gaan verhuizen spelen een beperkte rol. Minder senioren willen in een appartement wonen dan gedacht. De appartementen worden wel verkocht, maar voornamelijk aan starters. Als 50-plussers bereid zijn te verhuizen, willen ze veelal naar een (semi-)bungalow/grondgebonden woning met tuin. Wel is de belangstelling voor de exclusievere appartementen op een aantrekkelijke locatie groot. Het betreft de groep van de 'empty-nesters'; ouderen die hun herwonnen vrijheid bevestigen met de aankoop van een appartement in een (sub)stedelijke omgeving. Ze zijn bereid een hoge prijs voor kwaliteit (luxe afwerking) en een goede locatie (veilig en nabij voorzieningen) te betalen.



Wonen in een waterrijke omgeving

Het woningaanbod in de regio Groningen wordt door de groei van appartementen (+33%) gedomineerd. In de regio Assen is het aanbod van appartementen gedaald met 9%. Omdat de appartementenmarkt hier de krapste markt is, staan appartementen korter te koop.

WONEN OP WATER

Nederland voert een permanente strijd tegen het water. Water is niet alleen een vijand, maar kan ook als vriend worden omarmd en gebruikt. De waterwoning, een op het water drijvende woning die is bevestigd aan heipalen waardoor alleen een verticale beweging mogelijk is, biedt daarvoor perspectief. De waterwoning biedt mogelijkheden bij schaarste aan bouwgrond, herstructurering en revitalisatie van gebieden. Het initiatief voor het ontwikkelen van waterwoningen ligt vooral bij gemeenten en enkele gespecialiseerde bouwers. Waterwoningen zijn voor veel marktpartijen nog onbekend terrein, omdat er weinig kennis over waterwoningen naar buiten wordt gebracht. Het niet verspreiden van kennis is een belemmering voor de groei van dit segment. Daarnaast is er een gebrek aan geschikte locaties om waterwoningen te ontwikkelen. Ook voor de woonconsument geldt nog 'onbekend maakt onbemind'. Water wint echter aan populariteit in de woonbeleving van de woonconsument. Om projecten met waterwoningen te bevorderen, zullen lokale overheden locaties moeten aanwijzen, bestemmingsplannen aanpassen en de vergunningverlening versoepelen. De huidige vraag naar waterwoningen wordt gedomineerd



door starters, midden dertigers, tweeverdieners (soms met kind) en 50-plussers met vaak een bovenmodaal inkomen en sterke individuele woonwensen. Omdat er nog weinig waterwoningen zijn gerealiseerd en er ook weinig onderzoek naar is verricht, kan geen onderbouwde uitspraak over het succes van waterwoningen worden gedaan. Maar de verkoop van enkele projecten duidt op een stijgend succes. Aansprekende voorbeeldprojecten zijn nodig voor een bredere acceptatie waarmee deze markt echt van start kan gaan. Verwacht wordt dat het marktaandeel van de waterwoningen binnen de woningmarkt niet hoger wordt dan 5 à 10%.

De provincie Groningen bouwt voornamelijk woningen 'aan' het water in plaats van 'op' het water. In 2008 worden in het Europapark 6 luxe woningen aan het Winschoterdiep gerealiseerd, gedeeltelijk staan deze woningen op het water. In Reitdiep Haven is in juni 2007 begonnen met de bouw van 34 geschakelde pierwoningen. Deze pierwoningen zijn omringd door water, maar staan ook niet 'op' het water. Voor het nieuwbouwproject Meerstad wordt nagedacht over waterwoningen, maar er zijn nog geen concrete plannen. In de gemeente Assen zullen geen waterwoningen worden gerealiseerd.

PARTICULIER OPDRACHTGEVERSCHAP

Omtrent particulier opdrachtgeverschap kan een onderscheid worden gemaakt tussen projectmatig en fysiek. Bij projectmatig kan de particulier kiezen uit verschillende vormen van initiatiefneming (individueel of collectief) en manieren van bouwen (zelfbouw, bouwen met architect en aannemer, systeembouw of catalogusbouw). Bij fysiek kan de particulier kiezen uit verschillende woningtypen en architectuurstijlen. Het gemeentelijke beleid heeft hierbij een grotere invloed omdat vooraf het woonmilieu, aantal en spreiding van de kavels zijn bepaald. Er is een toenemende vraag naar particulier opdrachtgeverschap. Particulieren willen een huis laten bouwen naar geheel eigen woonwensen. In Nederland wordt 18% (in België 70%) van de woningbouw in particulier opdrachtgeverschap uitgevoerd, voornamelijk via catalogusbouw. De doelstelling om in de periode 2005-2010 particulier opdrachtgeverschap te verhogen naar 20% in de stadsregio's en 33% in de gebieden daarbuiten, blijft echter tot nu toe beperkt tot circa 10% van de nieuwbouw. Daar waar de gemeente via bestemmingsplannen de uitbreidingslocaties bepaalt, is de omvang van het particuliere opdrachtgeverschap sterk afhankelijk van de rol die de gemeente zichzelf toebedeelt.

In 2002 is in samenwerking met de gemeente Groningen en de woningcorporatie Nijestee een stichting voor particuliere bouw opgericht onder de naam KUUB. KUUB begeleidt en adviseert (groepen) particulieren, die collectief als ontwikkelaar voor hun nieuwbouwwoning optreden, bij de aankoop en bouw van hun nieuwbouwwoning. In 2006 zijn in Groningen de nieuwbouwprojecten De Linie (Europapark) en 't Dorp (Reitdiep) onder begeleiding van KUUB succesvol opgeleverd. Het beperkte aandeel van particulier opdrachtgeverschap is niet te wijten aan het gebrek aan initiatief, maar aan de geringe eigendomspositie van bouwlocaties die de gemeente Groningen heeft. In de gemeente Assen zijn er wél voldoende uitbreidingslocaties en vindt meer kaveluitgifte voor individueel particulier opdrachtgeverschap plaats. Hier contracteert de particulier zelf een architect en aannemer en moet men zich houden aan de eisen van het bestemmingsplan en het beeldkwaliteitplan. Bij de projecten Kloosterhout III en Kloosterbos zijn eind mei 2007 respectievelijk 46 en 76 kavels uitgegeven en deze waren begin juli 2007, op één na, allemaal gereserveerd. Geconcludeerd kan worden dat de belangstelling voor individueel particulier opdrachtgeverschap ruimschoots aanwezig is, maar de omvang desondanks beperkt blijft.



Gapende kloof tussen overheid en markt

Op 1 januari 2010 ligt er voor het stedelijk netwerk Groningen-Assen ruim 33 miljoen euro VROM-subsidie klaar. Op één voorwaarde. De twaalf aangesloten gemeenten in Groningen en Drenthe moeten op die dag 22.133 méér woningen tellen dan vijf jaar eerder. Tot op heden lijkt alleen Assen – ogenschijnlijk met groot gemak – de jaarlijkse bouwdoelstelling te halen. Woningcorporatie SWA, plaatselijk marktleider, draagt een belangrijk steentje bij.

De portefeuille van Stichting Woningbeheer Assen (SWA) omvat nu ruim 7.500 woningen. “Jaarlijks bouwen we 300 nieuwe woningen en verkopen we zo’n 80 bestaande huurwoningen”, zegt SWA-directeur Klaas Stol. Om positief bij te dragen aan de bouwopgave binnen de regio Groningen-Assen hebben de gemeente en de drie Asser woningcorporaties prestatieafspraken gemaakt. In plaats van 500 nieuwe woningen leveren ze er samen met alle andere partijen 700 op. “Maar daarmee gaan we het aan de minister beloofde doelaantal van ruim 22.000 niet halen”, weet Klaas Stol nu al, “hooguit 16 à 18.000.” Volgens hem ligt dat zeker niet aan de gezamenlijke woningcorporaties. “We doen juist meer dan beloofd en bouwen 8.000 in plaats van de begrote 6.000 nieuwe woningen.”

Waarom kent de Drentse hoofdstad wel een constante bouwstroom terwijl de Groninger grote broer voorlopig achterblijft bij de bouwdoelstellingen? Klaas Stol geeft een beknopt college over het Geheim van Assen: “De gemeente heeft zijn zaakjes rond bestemmingsplannen goed op orde. Waar het om draait: meer vergunningrijpe locaties, minder ambtelijke bemoeizucht. In Assen wordt niet voorgesorteerd op een bepaalde architectuur. Het maakt ook niet uit wie het doet, als er maar wordt gebouwd. Wat de slagkracht verder vergroot: Ruimtelijke Ordening en Volkshuisvesting zitten in één portefeuille.”

Sleutelwoord achter een gezonde woningmarkt is doorstroming: van goedkopere naar duurdere huur, van huur naar koop. Klaas Stol signaleert een gapende kloof tussen de afgeschermdde huursector en de vrije koopsector. “Die kloof dreigt zich nu nog verder te verbreden. Het nieuwe kabinet draait de klok van meer marktwerking terug. Het huurprijsbeleid wordt weer aan banden gelegd. Daarmee schuiven we de problemen door naar de toekomst. De oplossing? Volledige huurliberalisering. Op de Nederlandse woningmarkt bestaat over het algemeen een normale spanning tussen vraag en aanbod. Ik ben dus niet bang voor huurexplosies. Stel, je verhoogt de huurprijzen met 3%. Dan stimuleer je in ieder geval de doorstroming. De woonconsument moet wel maximale keuzevrijheid hebben. Fiscaal moet het geen verschil meer uitmaken of je koopt of huurt.”



Klaas Stol

4 Winkelmarkt



Tabel 4.1 Omzontwikkeling detailhandel 2002-2007
(mutatie t.o.v. voorafgaande periode)

Jaar	Omzet
2002	3,1%
2003	-2,0%
2004	-2,1%
2005	-0,3%
2006	5,3%
1e kwartaal 2007	4,4%

Bron: CBS

◀ *De Vrijbuiter, een bijzondere winkelformule*

4 Winkelmarkt

4.1 Landelijke ontwikkelingen

In 2006 heeft een toename van het consumentenvertrouwen geresulteerd in een omzetsijging van de detailhandel ten opzichte van 2005 met maar liefst 5,6%. In het eerste kwartaal van 2007 was de omzontwikkeling 1,2% hoger dan in het laatste kwartaal van 2006. Als het eerste kwartaal van 2007 wordt vergeleken met het eerste kwartaal van 2006, blijkt echter dat de omzontwikkeling in het eerste kwartaal van dit jaar 0,6% lager is.

E-COMMERCE

In 2006 heeft 85% van alle Nederlandse huishoudens toegang tot internet, dit is een stijging van 2% ten opzichte van 2005. In 2006 geeft 52% van de Nederlanders aan in 2006 aankopen te hebben gedaan via internet, tegenover 46% in 2005.

Bijna 60% van de internetgebruikers heeft ooit goederen gekocht via internet. Vooral elektronische artikelen, literatuur, kleding, sportartikelen, vakanties en software/hardware worden via internet aangeschaft. Een geleidelijke, maar zekere toename van het aantal internetaankopen heeft tot gevolg dat het aantal winkelbezoeken daalt. E-commerce heeft voor de consument als voordeel dat het gemakkelijk toegankelijk is en een goed overzicht geeft van de markt.

Door e-commerce veranderen de verhoudingen op de markt. De positie van de vragende partij, de consument, lijkt sterker te worden. Dit is onder andere toe te schrijven aan betere mogelijkheden om aanbieders, producten en prijzen te vergelijken. Volgens het Ruimtelijk Plan Bureau (RPD) gebruiken e-shoppers in 2006 internet gemiddeld 40 keer om zich te oriënteren. Behalve dat e-commerce de consument een betere onderhandelingspositie geeft, maakt het de consument ook prijsbewuster.

Het aantal mensen dat een product of dienst aanschaft via internet is in vijf jaar tijd gestegen van 2,5 miljoen in 2001 naar 6,6 miljoen mensen in 2006. Ondanks deze sterke stijging in 5 jaar, is het aandeel van de online-verkopen in de totale detailhandelsomzet tot op heden slechts 2,8 procent. Dit aandeel verdubbelt jaarlijks.

De toename van e-shoppen leidt niet in alle gevallen tot een afname van het aantal winkelbezoeken. Consumenten doen tijdens een winkelbezoek vaak meerdere aankopen; één internetaankoop verandert daar niet veel aan. Dat wil niet zeggen dat er als gevolg van e-shoppen geen nadelige effecten zijn waar te nemen in bepaalde winkelgebieden. Vooral de winkelgebieden voor de niet-alledaagse en de grote aankopen ondervinden negatieve gevolgen van e-commerce. Winkelgebieden voor de dagelijkse boodschappen merken er echter nauwelijks iets van; deze producten worden weinig via internet gekocht. Ook de Nederlandse binnensteden ondervinden gevolgen van e-commerce, zowel in positieve als in negatieve zin. Positief is dat consumenten zich vaak vooraf in de binnenstad oriënteren op een product. Het betreft dan vooral aankopen in de categorieën bruingoed, witgoed, huishoudelijke artikelen, fotografische artikelen, speelgoed en telecomartikelen. Negatief is dat van alle internetaankopen ruim 42% in de binnenstad zou zijn aangeschaft als het product niet via internet was gekocht. Van alle winkelgebieden zijn het dan ook vooral de binnensteden waar e-commerce leidt tot een afname van het aantal winkelbezoeken en het aantal aankopen. In 23% van de binnensteden worden minder grote aankopen gedaan. Naast een bedreiging voor de traditionele winkeliers biedt e-commerce hen ook nieuwe kansen. Zo geldt voor 14% van alle internetaankopen dat zij zonder de mogelijkheid tot internetwinkelen waarschijnlijk niet zou zijn aangeschaft. Winkeliers moeten dan wel investeren in een geavanceerde internetstrategie, zoals online-verkoop.

BRANCHEVERVAGING

Begin jaren zeventig van de vorige eeuw werden gemeenten voor het eerst geconfronteerd met de vestiging van 'weidewinkels' of 'witte schuren' aan de rand van of buiten de stedelijke bebouwing. De opkomst van het fenomeen



Opmars grootschaligheid aan de periferie

meen werd als bedreiging gezien voor de bestaande structuur van de detailhandel. Dit leidde tot de formalisering van het perifere detailhandelsbeleid door de rijksoverheid, waarbij vestiging in de periferie van de stad slechts aanvaardbaar was voor zover deze een complementaire functie vervulde naast de voorzieningen in de binnensteden. Aan het beleid werd een praktische invulling gegeven door alleen bepaalde branches op perifere locaties toe te staan. In de loop der jaren is het aantal PDV-locaties door schaalvergroting echter sterk toegenomen. Bijkomend probleem is de toename van branchevervaging (het doorbreken van grenzen van afzonderlijke branches). Steeds vaker breiden detaillisten hun assortiment uit met branchevreemde artikelen. Te denken valt aan bouwmarkten die fietsen verkopen en tuincentra die keukenartikelen in de aanbieding hebben staan.

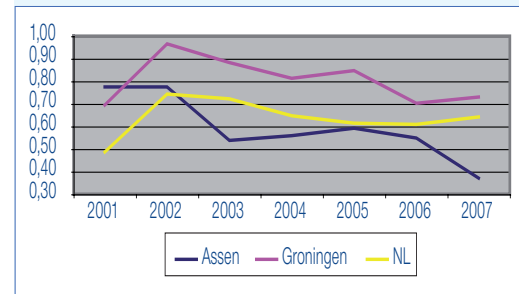
De oorzaken van branchevervaging zijn verschillend. Op ongeveer een derde van de PDV-locaties was er al sprake van branchevervaging voordat het rijk het hiervoor vermelde specifieke beleid hiervoor had opgesteld. Daarnaast heeft het in veel gevallen te lang geduurd voordat gemeenten het beleid van het rijk hebben overgenomen in hun bestemmingsplannen. Ook zijn er discrepanties ontstaan tussen de in het bestemmingsplan gehanteerde definities, de interpretatie en de toepassing van de definities. Branchevervaging is, door onvoldoende bepalingen in bestemmingsplannen, één van de belangrijkste knelpunten voor de bestaande detailhandel. Bovendien is de overvloedige en strenge regelgeving een belemmering voor de ontwikkeling van nieuwe winkelformules. Gemeenten zullen zelf een afweging moeten maken hoeveel m² aan branchevreemde artikelen zij op een bepaalde locatie willen toestaan. Voorwaarde is echter wel dat handhavend wordt opgetreden wanneer het aantal vierkante meters of de vigerende gebruiksbepalingen worden overschreden.

4.2 Regionale ontwikkelingen

De winkelvoorraad in Noord-Nederland verschilt van de rest van de landelijke winkelvoorraad. Ondanks de lagere bestedingscapaciteit van het Noorden beschikt het over aanzienlijk meer vierkante meter vloeroppervlakte (1.916 m² per 1.000 inwoners) dan de rest van Nederland (1.757 m² per 1.000 inwoners). Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat er meer en relatief goedkopere grond beschikbaar is, waardoor de huurprijzen gemiddeld lager zijn. In het algemeen is er een sterke relatie tussen de hoeveelheid winkelloppervlakte en het welvaartsniveau in een regio. De laatste decennia is er een trend waarneembaar van een toenemende concentratie van winkels op een beperkt aantal locaties.

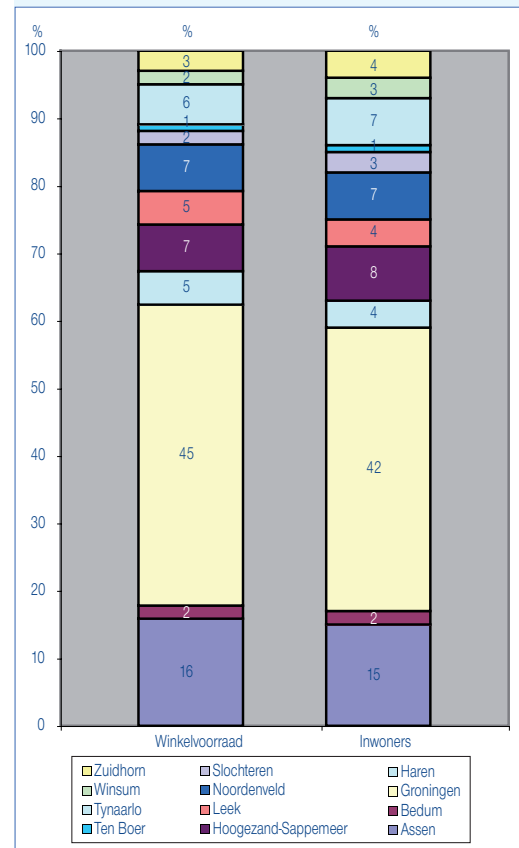
De winkelvoorraad in de regio Groningen-Assen vertoont een hiërarchische structuur. Groningen-stad is binnen de regio het centrum met de grootste dichtheid wat betreft winkels, gevolgd door Assen. Beide steden vervullen de rol van regionaal centrum. Als de verdeling van de winkelvoorraad wordt vergeleken met de verdeling van de inwoners in de regio valt op dat ook Haren en Leek een hogere winkeldichtheid hebben. Vooral

Figuur 4.1 Ontwikkeling gemiddeld aantal leegstaande verkooppunten per 1.000 inwoners 2001-2007



Bron: Locatus

Figuur 4.2 Verdeling winkelvoorraad/inwonertal in de regio Groningen-Assen, peildatum 1 juni 2007



Bron: Locatus

Goed zakendoen op stationslocaties



voor Haren, onder de rook van Groningen, is dit opvallend te noemen. De oorzaak is echter onduidelijk. Een hogere winkeldichtheid in Leek is zeer waarschijnlijk toe te schrijven aan het feit dat de detailhandel in Leek ook veel consumenten aantrekt uit het gebied ten westen en noordwesten van de regio Groningen-Assen.

De grotere mobiliteit is één van de oorzaken van een toenemend aantal leegstaande verkooppunten, maar er is ook een sterke relatie met het economisch vertrouwen. In nagenoeg alle gemeenten in de regio is de leegstand de laatste jaren gedaald. Met uitzondering van de gemeente Hoogezand-Sappemeer, waar het aantal leegstaande verkooppunten is gestegen tot 27. In Roden, gemeente Noordenveld, is veel vraag naar winkelruimte. Volgens lokale makelaars voldoet het bestaande aanbod niet aan de wensen van zowel de lokale detaillisten als de nationale winkelketens. Omdat de voorraad gelijk is gebleven, moeten de ondernemers genoeg nemen met winkelpanden die niet geheel voldoen aan hun wensen. Zeer waarschijnlijk zullen zij het betreffende pand verlaten zodra de mogelijkheid zich voordoet tot het betrekken van een 'beter' pand.

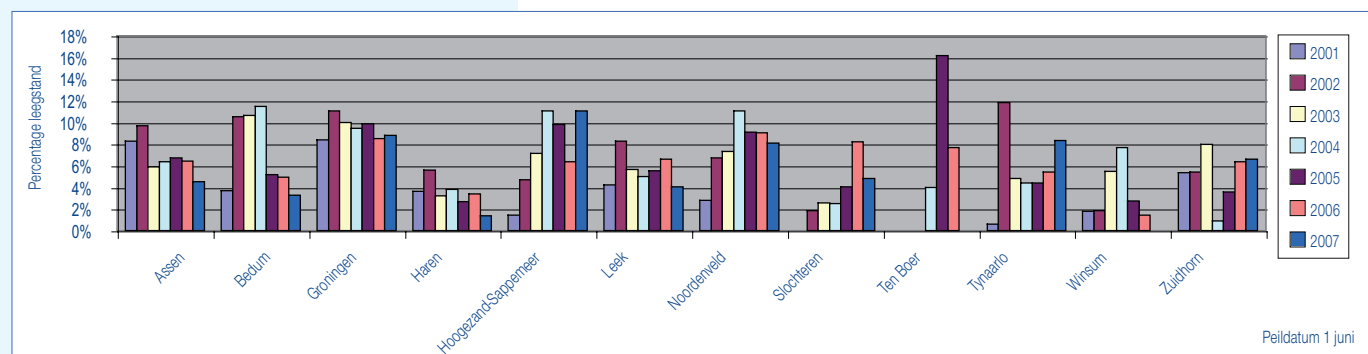
GRONINGEN

Groningen-stad biedt een grote verscheidenheid aan detailhandel, horeca en entertainment. Dit trekt een breed publiek aan, hetgeen zijn weerslag heeft op de huurprijzen. Op A1-locaties betalen ondernemers huurprijzen tot € 1.150,- per m² bruto vloeroppervlakte (bvo), terwijl in Assen ondernemers huurprijzen betalen tot maximaal € 500,- per m² bvo.

Groningen staat op de zevende plaats wat betreft huurprijzen, na Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht, Eindhoven en Maastricht. Het gebrek aan goede locaties verklaart de hoge bedragen die huurders bereid zijn te betalen.

Private investeerders worden steeds actiever en blijken zeer competitief te zijn met de institutionele beleggers. Vooral winkel- en horecavastgoed in de hoofdwinkelstraten is zeer gevraagd. De bovengrens van de huurprijzen in het centrum van Groningen is de laatste jaren dan ook gestegen. De bruto

Figuur 4.3 Leegstand verkooppunten in de regio Groningen-Assen 2001-2007



Bron: Locatus

aanvangsrendementen (BAR) van het winkelvastgoed op A1-locaties in Noord-Nederland is de laatste vier jaar gedaald van 7,5% naar 6,5%. Op A2-locaties is de BAR met maar liefst 1,5 procentpunt gedaald van 8,75% naar 7,25%.

De mate van leegstand geeft in het algemeen de gesteldheid van een bepaalde sector weer en de mogelijkheden en potenties die ondernemers in de betreffende locatie zien. Bij de leegstand in Groningen-stad valt dan op dat er de laatste twee jaar geen leegstand is op A1- en A2-locaties en dat de leegstand op B1-locaties nagenoeg gelijk is gebleven. Het meest opvallend is de sterke daling van het aantal leegstaande B2-locaties; het aantal locaties in dit segment was in 2007 (peildatum 1 juni 2007) met maar liefst 54,5% gedaald ten opzichte van het jaar daarvoor. Tevens is het opvallend dat er voor zowel C-locaties als voor de categorie 'overig' een daling was in de leegstand in 2006 ten opzichte van 2005, maar dat 2007 een toename laat zien. Voor de categorie 'overig' bedroeg deze toename zelfs 17%.

Ook opvallend is dat het aanbod van leegstaande winkelpanden met een verkoopvloeroppervlakte tussen de 75 en 100 m² de laatste jaren sterk is gedaald. De belangstelling van ondernemers voor winkelpanden van een dergelijke grootte is de afgelopen jaren toegenomen. Ditzelfde geldt voor winkelpanden met een verhuurbare vloeroppervlakte (vvo) van 250 m² en groter.

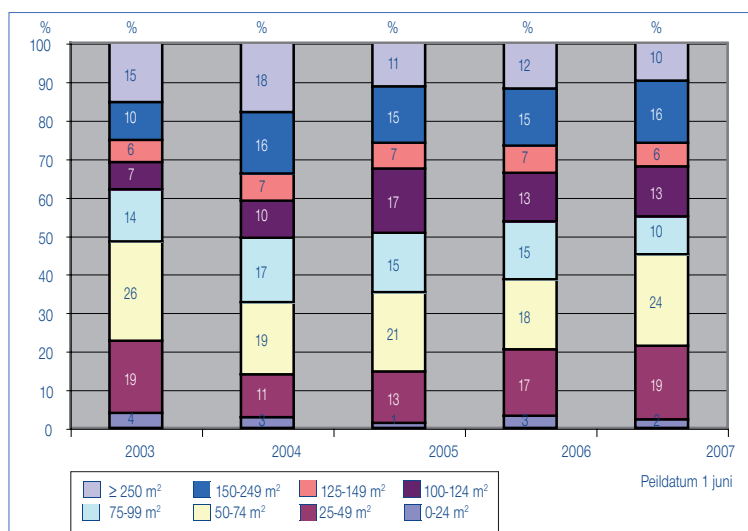
De leegstand van winkelpanden met een grootte van 25-49 m² vvo en 50-74 m² vvo is de afgelopen jaren toegenomen. Vooral in de categorie 25-49 m² vvo heeft een sterke stijging plaatsgevonden, van 6 %. De belangstelling van ondernemers voor winkelpanden met een grootte tot 75 m² vvo is gering, winkelpanden met een vvo van 75 m² of groter zijn door ondernemers wel gewild.

Bij het winkelvastgoed in het centrum van Groningen valt op dat er een toename is van merkgerelateerde- en lifestylewinkels. Voorbeelden hiervan zijn te vinden nabij de kruising Brugstraat-Lutkenieuwstraat, waar zich de laatste jaren een relatief groot aantal merkgerelateerde winkels heeft gevestigd. Omdat het aanbod van de winkelpanden in het 'echte' centrum beperkt is, zijn deze winkels uitgeweken naar deze aanloopstraten. Ook de sterke toename van passantenstromen sinds de opening van winkelcentrum Westerhaven in 2002 zal zeer waarschijnlijk een reden zijn voor deze winkels om zich juist hier te vestigen. Het gevolg is dat de huurprijzen op deze locatie sterk zijn gestegen. Ondanks dat de voorraad winkelvloeroppervlakte (wvo) in Groningen sinds 2003 met ruim 39.000 m² is toegenomen, is het aantal verkooppunten sinds 2003 afgenomen. Hieruit blijkt dat er sprake is van schaalvergroting.

ONTWIKKELINGEN EN PASSANTENSTROMEN IN GRONINGEN

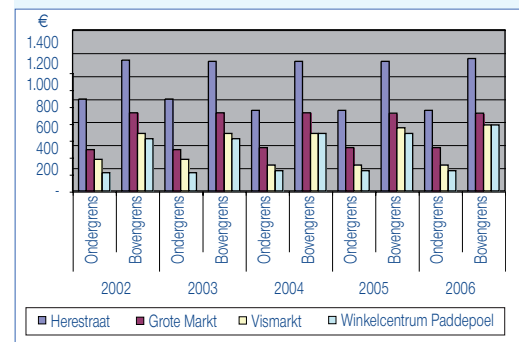
In het structuurplan *Van nu naar straks* van de gemeente Groningen staan twee zones centraal: de zone CiBoGa-UMCG-Europaweg-Sontweg-Euro-

Figuur 4.6 Leegstand winkelvastgoed naar grootteklasse metrage in Groningen-stad 2003-2007



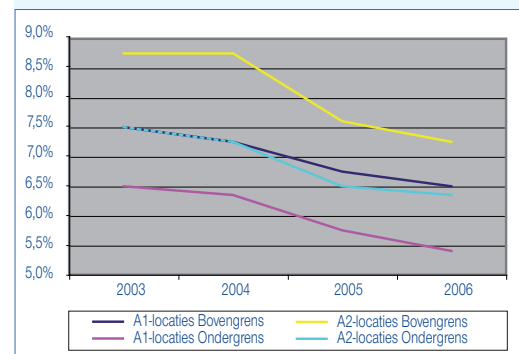
Bron: Locatus

Figuur 4.4 Ontwikkeling huurprijzen per m² vvo winkelvastgoed in Groningen-stad 2002-2006



Bron: DTZ Zadelhoff

Figuur 4.5 Bruto aanvangsrendement A1- en A2-locaties v.o.n in Noord-Nederland



Bron: DTZ Zadelhoff

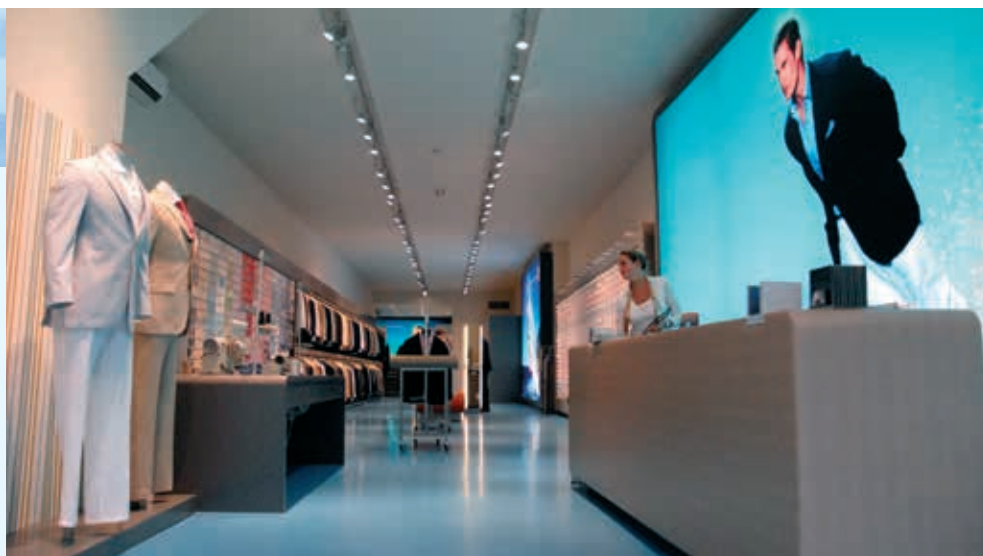
Tabel 4.2 Aanbod en leegstand winkelvastgoed in % naar type locatie in de stad Groningen

		1 juni 2005	1 juni 2006	1 juni 2007
A1	Aanbod	4,2	4,4	4,4
	Leegstand	1,6	0	0
A2	Aanbod	2,2	2,3	2,1
	Leegstand	3,0	0	0
B1	Aanbod	9,3	10,2	10,1
	Leegstand	4,2	5,2	4,0
B2	Aanbod	11,7	12,3	12,4
	Leegstand	15,7	11,4	5,4
C	Aanbod	7,4	6,0	5,5
	Leegstand	21,4	15,6	21,7
Overig *	Aanbod	65,1	64,8	65,4
	Leegstand	9,0	9,0	10,0

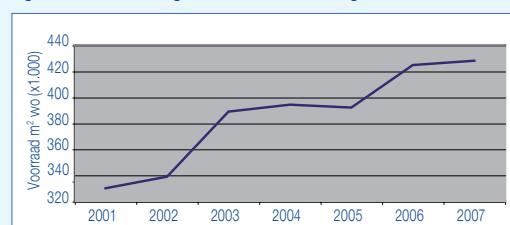
Bron: Locatus

* Winkelvastgoed buiten het kernwinkelgebied

Opmars van lifestylegerelateerde winkelformules

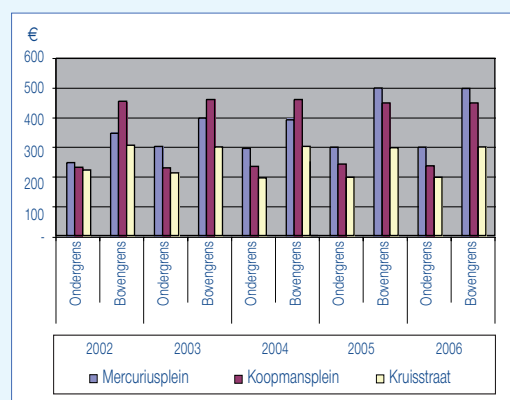


Figuur 4.7 Ontwikkeling voorraad vvo in Groningen-stad 2001-2007



Bron: Locatus

Figuur 4.8 Ontwikkeling huurprijzen per m² vvo winkelvastgoed in Assen 2002-2006



Bron: DTZ Zadelhoff

Tabel 4.3 Aanbod en leegstand winkelvastgoed in % naar type locatie in Assen

		1 juni 2005	1 juni 2006	1 juni 2007
A1	Aanbod	6,3	2,1	2,1
	Leegstand	0	0	0
A2	Aanbod	14,0	16,2	16,8
	Leegstand	4,0	0	0
B1	Aanbod	12,9	13,4	13,8
	Leegstand	11,6	5,6	2,8
B2	Aanbod	8,8	13,9	14,2
	Leegstand	6,4	12,2	11,0
Overig *	Aanbod	57,9	54,3	52,8
	Leegstand	7,1	6,9	4,8

Bron: Locatus

* Winkelvastgoed buiten het kernwinkelgebied

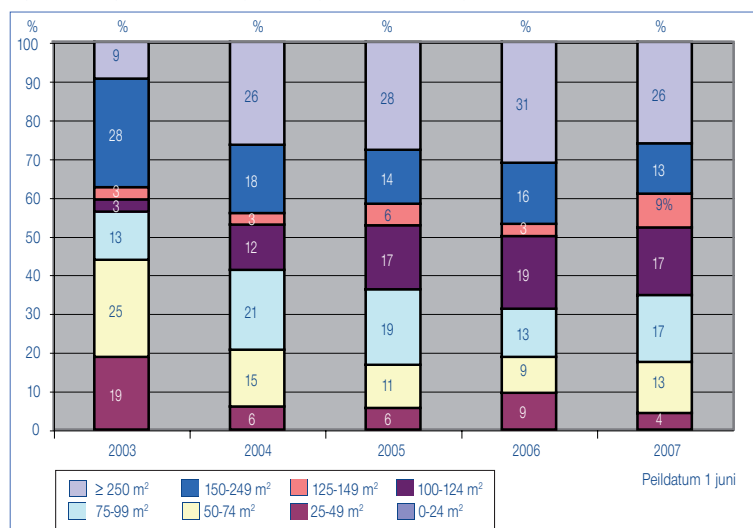
papark en de zone Binnenstad-Damsterdiep-Eemskanaalzone-Meerstad. Het Damsterdiep maakt deel uit van beide zones en is daarmee een sleutelproject binnen de Groningen-stad. De herontwikkeling van het Damsterdiep, met de aanleg van circa 550 parkeerplaatsen, moet de bereikbaarheid van de binnenstad verbeteren. De verwachting is dat de parkeergarage aan het Damsterdiep en de overige ontwikkelingen in beide zones de passantenstromen in het oostelijk deel van het centrum van Groningen zullen doen toenemen. Dit zal zijn weerslag hebben op de huurprijzen en de bruto aanvangsrendementen van het winkelvastgoed in dit deel van het centrum.

ASSEN

Bij de huurprijzen voor winkelvastgoed in Assen is dezelfde ontwikkeling waar te nemen als in het centrum van Groningen: ook hier zijn de huurprijzen aan de bovengrens de laatste jaren gestegen. Ondanks deze stijging is vooral rond het Mercuriusplein de vraag naar winkelpanden groot. Op de A1- en A2-locaties in het centrum van Assen is dan ook geen leegstand. Aangezien hier – net als in Groningen – de vraag groter is dan het aanbod, wijken veel detaillisten uit naar aanloopstraten. Dat heeft tot gevolg dat de leegstand op de B1- en de B2-locaties daalt. In tegenstelling tot Groningen zijn het in Assen voornamelijk de landelijke ketens die zich in de aanloopstraten vestigen. Het aandeel merkspecifieke winkels is in Assen beperkt, dit heeft voornamelijk te maken met de grootte van de stad en het bijbehorende verzorgingsgebied.

Er is in Assen geen leegstand in winkelpanden met een vvo kleiner dan 25 m². Tevens is het opmerkelijk dat er tot en met 2006 procentueel gezien steeds meer winkelpanden met een vvo tussen de 100 en 125 m² leeg kwamen te staan; in 2007 is de leegstand in deze categorie voor het eerst in jaren gedaald.

Figuur 4.9 Leegstand winkelvastgoed naar grootteklasse metrage in Assen 2003-2007



Bron: Locatus

De voorraad wvo in Assen is sinds 2003 met circa 15.000 m² toegenomen, terwijl in dezelfde periode het aantal verkooppunten is gedaald van 544 naar 512. Hieruit blijkt dat er ook in Assen sprake is van schaalvergroting in de detailhandel.

INITIATIEVEN IN ASSEN

In het centrum van Assen worden momenteel drie grootschalige projecten ontwikkeld. Het project De Triade krijgt een wvo van 10.000 m² en 800 parkeerplaatsen. Een deel hiervan is reeds opgeleverd en een deel zal op korte termijn worden opgeleverd. De Citadel omvat een wvo van 12.000 m² en 500 parkeerplaatsen; de oplevering hiervan staat gepland voor 2009. De herontwikkeling van het project Mercurius bestaat voornamelijk uit renovatie en zal 1.000 m² wvo toevoegen.

In de nieuwbouwwijk Kloosterveen wordt het project 'Kloosterveest' gerealiseerd met in totaal 11.000 m² wvo. Dit project zal in 2 fasen worden opgeleverd, waarvan de eerste fase 9.000 m² wvo omvat. De afronding is in 2010.

De verwachting is dat het aantal passanten vooral aan de Rolderstraat zal toenemen door de oplevering van De Citadel. Dit winkelcentrum zal consumenten vanuit het kernwinkelgebied aantrekken, waardoor het winkelvastgoed langs de route kernwinkelgebied-De Citadel in waarde zal gaan stijgen.

4.3 Toekomstige ontwikkelingen

Hoe de toekomst er voor de detailhandel uit zal zien laat zich moeilijk voorspellen, maar het is een feit dat de bestaande detailhandel het in bepaalde sectoren moeilijker zal gaan krijgen door de toename van e-commerce.

Door een afnemende en zelfs dalende bevolkingsgroei in de komende 45 jaar zal ook de markt voor winkelvastgoed steeds meer een vervangingsmarkt worden. De prognoses geven aan dat de bevolking van Nederland rond 2030 een piek zal bereiken, waarna een daling inzet. Het aantal consumenten zal in de toekomst dus ook dalen. Positief voor de winkelmarkt is dat ondanks de toenemende vergrijzing het bestedingsgedrag van 65 tot 74-jarigen meer dan gemiddeld is.

De trends die waarneembaar zijn variëren naar de mate van 'zekerheid'. Trends met een grote mate van zekerheid hebben betrekking op politieke, technologische en sociaal-maatschappelijke ontwikkelingen. Het consumentengedrag zal hierdoor ingrijpend veranderen.

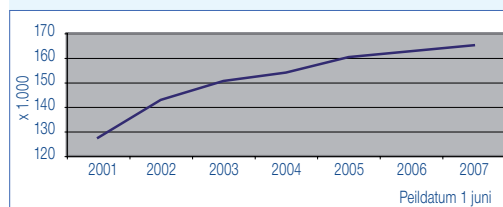
Zo zal er een 24-uurs economie ontstaan waarbij de consument 24 uur per dag in staat is om informatie over producten, winkels en prijzen te zoeken en te vergelijken en tot aanschaf over te gaan. Daarnaast zal de consument zich steeds sterker laten leiden door sociale referentiegroepen. Ook branchevervaging is een trend die zich zal verbreden tot sectorvervaging. De grenzen tussen sectoren als detailhandel, horeca, leisure en financiële dienstverlening zullen steeds diffuser worden.

Bij andere trends is het nog maar de vraag of die zich daadwerkelijk gaan voordoen. Zullen merkfabrikanten de consument in de toekomst direct benaderen en daarmee de detailhandel passeren? Zijn nieuwe spelers in retail, zoals mediabedrijven en culturele organisaties, dankzij hun grote bekendheid bij consumenten de nieuwe iconen van de toekomst? Of worden juist de retailers sterke merken? Gaan winkelcentra zich als 'event' profileren waar regelmatig iets bijzonders te beleven valt (mode-show, amusement)?

Ook zijn er internationale ontwikkelingen waarbij veel onzeker is. Trend producenten uit China of India in de toekomst zelf op als retailers in Europa? Nemen zij detailhandel over en passen zij bestaande formules aan naar eigen smaak en opvatting?

Voor Nederland is de rol van de overheid een belangrijke factor in de toekomstige ontwikkelingen. Het is de vraag of men zal doorgaan met het dereguleren en liberaliseren van het ruimtelijke ordeningsbeleid of dat een zeker centralisme meer de overhand zal krijgen.

Figuur 4.10 Ontwikkeling voorraad m² wvo in Assen 2001-2007



Bron: Locatus



Grootschaligheid in food, een nieuw initiatief voor Assen

Focus op eersteklas winkelbeleggingen

Winkelonroerendgoed mag zich in een grote investeringsvraag van beleggers verheugen. Rodamco Europe ziet de toekomst van de winkelsector dan ook met veel vertrouwen tegemoet. "Onze return-on-retail-strategie getuigt daarvan", zeggen

Fons de Haas
en Boudewijn
Ruitenburg,
beiden manager
Projectverwerving
bij Rodamco
Europe.

Met 26 winkelcentra en zo'n 300 winkels in winkelstraten is Rodamco Europe een sterke speler op de Nederlandse markt. De beleggingsactiviteiten in België en Nederland samen vormen de grootste regionale portefeuille van Rodamco Europe. Met een totale portefeuille van 10,6 miljard euro is de onderneming de grootste eigenaar en manager van winkel-

onroerendgoed in Europa. Winkelonroerendgoed maakt 94% uit van de totale portefeuille. "Als beleggingsmaatschappij richten we ons primair op topwinkelcentra en winkels in winkelstraten op dominante locaties in belangrijke steden en goede verzorgingsgebieden. De focus voor de komende jaren is gericht op groei van de kwaliteitsportefeuille van eersteklas winkelbeleggingen. Het is een van de belangrijkste pijlers van onze return-on-retail-strategie."

Rodamco Europe ziet zichzelf als geïntegreerde ontwikkelaar-belegger-property manager. "Dat businessmodel biedt ons de beste garanties voor een consistente groei in aandelhouderswaarde." Vandaar dat men uitkijkt naar de voorgenomen wijziging van het fiscale beleggingsinstellingenregime. "Door onze status van fiscale beleggingsinstelling mogen we in Nederland niet als ontwikkelaar actief zijn. Wijziging van de maatregel betekent dat we onze eigen portefeuille kunnen ontwikkelen. Als ontwikkelaar hebben we extra kans om een winkelproject te verwerven. Ook kunnen we in een vroeg stadium invloed uitoefenen op de kwaliteit. Verder profiteren we van de projectontwikkelingsmarge. Bij voorkeur nemen we zelf ook het winkelcentrummanagement voor onze rekening. De kennis die we zo opdoen komt van pas bij het ontwikkelen van het beste onroerend goed voor onze klanten, de winkeliers."

Wat zijn kansen en bedreigingen voor de winkelmarkt? "Neem de fenomenen schaalvergroting en filialisering. Kernvraag daarbij is altijd: houd je een interessant winkelcircuit? Je moet dus goed de branchering in de gaten houden. Filiaalbedrijven kunnen nieuwe impulsen geven aan een winkelgebied. Kijk bijvoorbeeld naar de positieve effecten die H&M in Groningen heeft voor de Grote Markt. De komst van grote spelers betekent dat ook de minder voordelige meters worden afgenomen. Toegegeven, de couleur locale staat onder druk. Gezichtsbepalende detaillisten kampen met opvolgingsproblemen. En dan is er nog de opmars van de interneteconomie. Als gevolg daarvan verdwijnen wit- en bruingoed naar perifere locaties met lagere vierkante-meterprijzen. Bankfilialen verdwijnen uit het straatbeeld. Opvallend is dat winkels met een emotiecomponent zich goed in de binnensteden handhaven. Denk daarbij aan fashion en shoes."



Fons de Haas en Boudewijn Ruitenburg

5

Kantorenmarkt



5 Kantorenmarkt

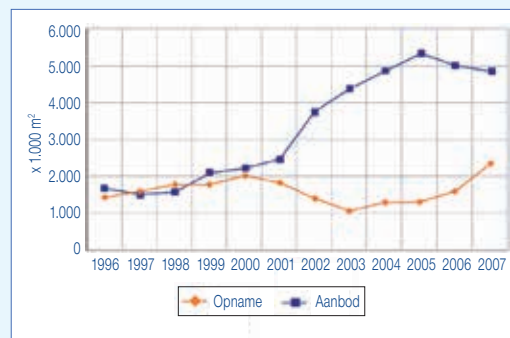
5.1 Landelijke ontwikkelingen

Het jaar 2006 was voor de kantorenmarkt een succesvol jaar. De opname viel beduidend hoger uit dan voorgaande jaren, terwijl het aanbod daalde. In vergelijking met 2005 steeg de opname van de kantoorruimte met 22%. Ook het eerste kwartaal van 2007 was voor de kantorenmarkt zeer gunstig. De opname steeg met 49% ten opzichte van hetzelfde kwartaal een jaar eerder. De verwachtingen van experts voor de overige drie kwartalen van 2007 sluiten aan bij het positieve beeld van het eerste kwartaal. In 2007 wordt het succes van 2006 van de Nederlandse kantorenmarkt overtroffen. De groei van de werkgelegenheid en de economie liggen hieraan ten grondslag.

Ondanks de daling van het aanbod, blijft de aangeboden hoeveelheid m² kantoorruimte in Nederland erg hoog. Opvallend is dat kantoorruimtes die in een bepaalde regio nieuw op de markt komen, snel worden opgenomen. Moderne kantoorpanden zijn vaak flexibel, liggen op gunstige locaties en voldoen aan de eisen van deze tijd. Omdat nieuwbouwpanden zo in trek zijn, is het percentage nieuwbouw in het aanbod laag, namelijk 15%. Dit is 2% lager dan een jaar eerder. De trend van bedrijven om van oud- naar nieuwbouw te gaan lijkt hiermee in overeenstemming, waardoor verouderde panden leeg blijven staan en nieuwe panden snel worden gevuld. Door deze ontwikkeling neemt het aandeel bestaande panden in het aanbod toe en blijven ze langere tijd in het aanbod.

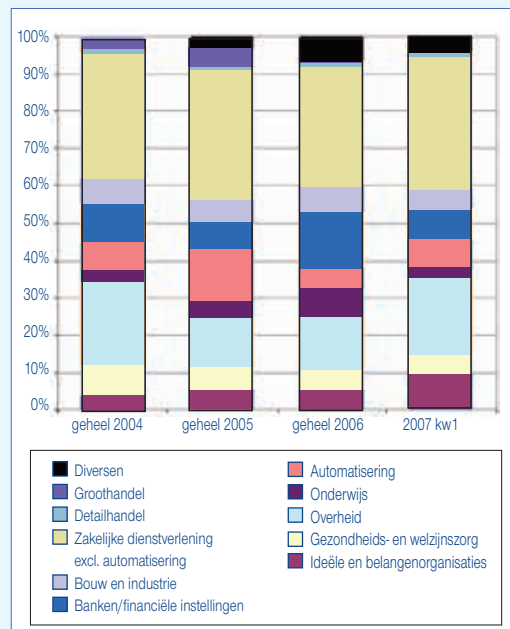
Het herstel van de kantorenmarkt in Nederland wordt primair gedragen door Amsterdam. Vorig jaar vond hier bijna een kwart van de kantooropname in Nederland plaats. Samen met de opname in de drie andere grote steden omvat dit 45% van de totale markt. Groningen en Assen lopen in vergelijking met deze steden uit de pas. Met vergelijkbare steden qua inwoneraantal loopt Groningen iets achter wat betreft opname. Als Assen wordt vergeleken met steden van dezelfde omvang, blijkt dat in Assen de opname relatief hoog is.

Figuur 5.1 Ontwikkeling landelijke opname en aanbod van kantoorruimte 1996-2007



Bron: Dynamis Research

Figuur 5.2 Landelijke opname kantoorruimte naar branche 2004-2007



Bron: Dynamis Research

Tabel 5.1 Kerncijfers van de belangrijkste Nederlandse kantoormarkten 2006-2007

	Voorraad per 1-1-2007	Aanbod per 1-1-2007	Aanbod in % van de voorraad	Opname over 2006	Inwoners*	Kantoorruimte per inwoner, m ²	Tophuur in €
Almere	487.410	52.730	10,8	20.885	181.092	2,69	150
Amersfoort	816.575	126.595	15,5	31.335	139.017	5,87	150
Amsterdam	5.663.275	1.125.950	19,9	379.315	743.792	7,61	325
Apeldoorn	672.985	63.655	9,5	19.955	155.392	4,33	145
Arnhem	1.024.160	138.865	13,6	34.595	142.636	7,18	180
Assen	266.105	21.580	8,1	5.500	64.320	4,14	125
Breda	661.145	68.690	10,4	22.400	170.491	3,88	150
Den Bosch	929.980	76.895	8,3	45.025	135.596	6,86	160
Den Haag	3.811.150	247.860	6,5	120.355	474.680	8,03	210
Deventer	323.095	49.930	15,5	5.635	96.596	3,34	160
Eindhoven	1.372.775	134.250	9,8	51.645	209.716	6,55	150
Enschede	399.360	38.335	9,6	11.935	154.684	2,58	125
Groningen	899.065	84.595	9,4	17.425	181.819	4,94	160
Hengelo	267.225	27.310	10,2	3.635	81.431	3,28	125
Leeuwarden	520.725	20.630	4,0	4.955	92.203	5,65	130
Maastricht	479.560	42.935	9,0	11.100	119.147	4,02	155
Nijmegen	435.985	42.425	9,7	11.310	160.681	2,71	125
Rotterdam	3.079.140	302.420	9,8	147.180	581.636	5,29	200
Utrecht	2.434.480	312.690	12,8	148.710	288.731	8,43	200
Zwolle	720.645	61.040	8,5	9.170	114.544	6,29	160

Bron: R.L. Bak

* CBS, per 01-01-2007

◀ *Helpmancentrale getransformeerd tot eigentijds kantoorgebouw*

De zakelijke dienstverlening neemt het grootste volume op. In totaal is deze branche in 2007 goed voor 35% van de totale opname. Hierna zorgt de overheid voor de meeste opname. Kenmerkend voor deze branche zijn opnames met een groot metrage. Gemiddeld bedraagt een transactie met een overheidsorgaan in het eerste kwartaal 4.449 m². Ter vergelijking: voor de zakelijke dienstverlening ligt dit op 1.324 m².

De kantorenmarktratio (verhouding tussen opname en aanbod en de indicator van de ruimte op de markt) plaatst het aanbod in het juiste perspectief. Na de daling in 2003 is er een stijgende trend te zien. Dynamis verwacht in 2007 een groei van 16 procentpunt ten opzichte van 2006, waarmee de kantorenmarktratio op 48% uitkomt (voor een gezonde markt moet er sprake zijn van een ratio van minimaal 60%). Hieruit blijkt dat de kantorenmarkt aanzienlijk krappere zal worden bij een blijvend economisch herstel.

5.2 Regionale ontwikkelingen

Op de regionale markt neemt de regio Groningen-Assen ruim 90% van de totale kantoorvoorraad voor haar rekening. De kantoorvoorraad in Groningen is 874.000 m² en in Assen 285.000 m². De titel van de stad Groningen 'Kantorenhoofdstad van Noord-Nederland' is dus niet geheel ongegrond.

De opwaartse en positieve trend van de laatste jaren voor de kantorenmarkt zette door in 2006 en in de eerste helft van 2007. In de regio is het aanbod van kantoren gedaald en is de opname gestagneerd (Groningen) of gestegen (Assen).

Het aandeel van het Noorden in de vraag naar kantoorruimte weerspiegelt haar bescheiden positie qua kantorenwerkgelegenheid ten opzichte van de andere landsdelen. Zo bedroeg de vraag naar kantoorruimte over 2006 in het Noorden 3% van de landelijke vraag tegen 58% in het Westen.

Groningen en Assen ondervinden enige concurrentie vanuit Zwolle. Omdat het centraal is gelegen, onderdeel uitmaakt van de Hanzelijn en goed bereikbaar is met de auto en het openbaar vervoer kiezen nutsbedrijven, zorgverzekeringen en financiële instellingen vaak voor Zwolle als vestigingsplaats om het noorden van Nederland te dekken. Gegeven deze context zal Groningen zich moeten profileren als een stad met een ruime en gedifferentieerde arbeidsmarkt, versterkt door de aanwezigheid van hoger onderwijs- en gezondheidszorginstellingen. De gemeente Groningen wil dan ook een goede kantorenmarkt creëren door een aantrekkelijke woonomgeving te bieden met een optimaal voorzieningaanbod in en om de stad. Assen richt zich op de regionale en lokale markt, daardoor concurreert zij niet op deze manier met Zwolle.

De kantorenmarkt in beide steden wordt gekenmerkt door semi-overheid, bank- en verzekeringswezen, informatie- en communicatietechnologie (ICT) en zakelijke dienstverlening. Opvallend is dat Groningen in relatie tot Zwolle en Assen veel meer is toegespitst op de ICT-branche. In relatieve zin zijn de andere branches meer gelijkmatig verdeeld. Opvallend is dat begin juni 2007 in Groningen veel opname is gerealiseerd door zorggerelateerde partijen als Verslavingszorg en het Leger des Heils.

GRONINGEN

Met een voorraad van 874.000 m² is Groningen de belangrijkste kantoorstad van Noord-Nederland en behoort tot de top 10 van grootste kantoorsteden in Nederland. De perifere ligging van de stad speelt Groningen echter parten; de kantorenmarkt is zeer regionaal georiënteerd en geïsoleerd ten opzichte van de Randstad. De stad Groningen heeft een grote aantrekkingskracht op bedrijven. De Rijksuniversiteit Groningen (RuG) en de Hanzehogeschool spelen hierin een grote rol door het kennispotentieel dat zij leveren.

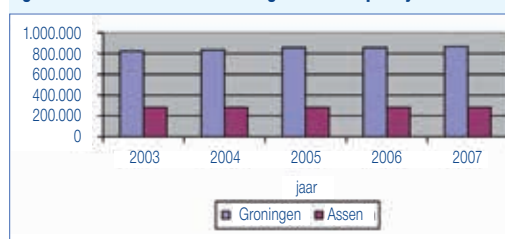
Kranenburg, stationsgebied Groningen-Zuid, De Meeuwen, Corpus den Hoorn, Martini Trade Park, Europapark en het Zernike Science Park zijn de belangrijkste kantorenlocaties in Groningen.

Tabel 5.2 Landelijke kantorenmarktratio 2002-2007

	2002	2003	2004	2005	2006	2007*
Ratio	38%	24%	26%	25%	32%	48%

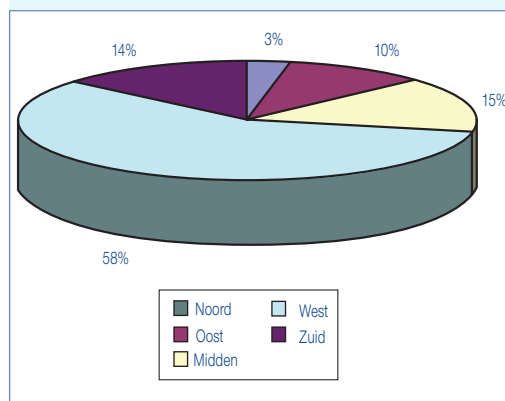
Bron: Dynamis Research (* = verwachte ratio voor 2007, volgens Dynamis)

Figuur 5.3 Kantorenvoorraad Groningen en Assen per 1 januari



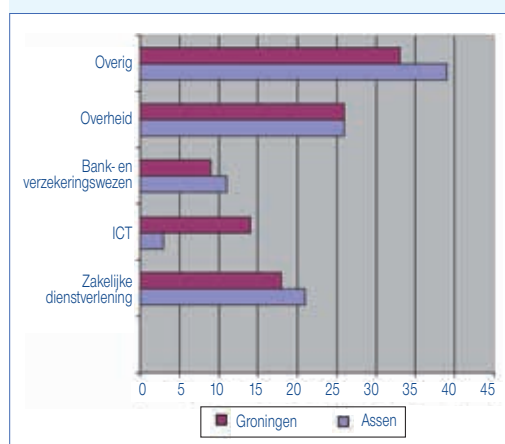
Bron: Dynamis Research

Figuur 5.4 Vraag naar kantoorruimte per landsdeel over 2006



Bron: R. L. Bak

Figuur 5.5 Branchering opgenomen kantoorruimte Groningen en Assen in 2006



Bron: NVM

Tabel 5.3 Opname kantoorruimten Groningen naar deelgebieden in m²

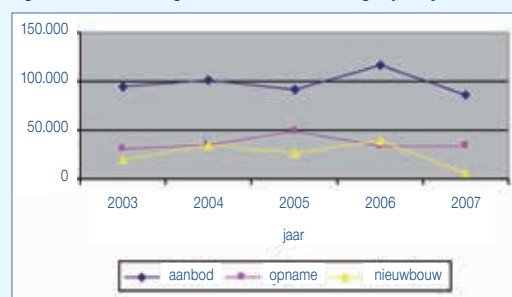
	2002	2003	2004	2005	2006
Centrum	7.100	1.900	5.600	9.000	4.500
Noord	700	2.000	1.200	500	1.900
Oost	3.500	19.700	3.700	5.600	7.300
West	10.900	4.700	29.900	16.000	8.300
Zuid	8.700	6.600	8.600	2.300	11.000
Totaal	30.900	34.900	49.000	33.400	33.000

Bron: Dynamis Research

Waterschapskantoor op ICT-terrein

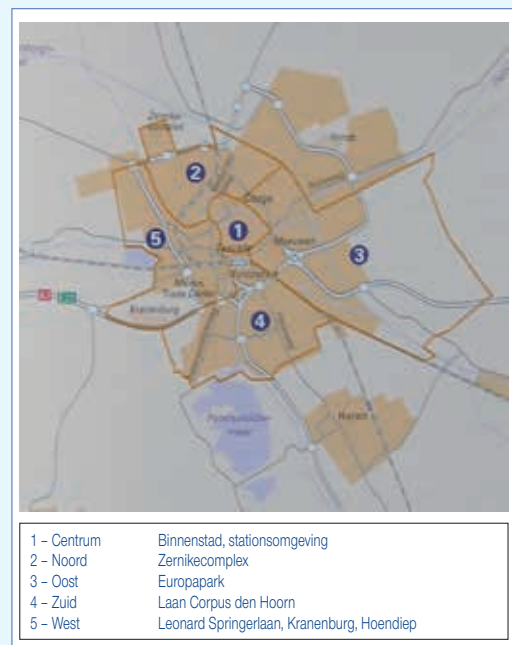


Figuur 5.6 Ontwikkelingen kantorenmarkt Groningen per 1 januari



Bron: Dynamis Research

Figuur 5.7 Kantoorlocaties Groningen



Bron: Dynamis Research

De kantorenmarkt van Groningen is de laatste jaren zeer wisselvallig. In 2006 en in de eerste helft van 2007 varieerden aanbod en nieuwbouw enorm in vergelijking met een jaar daarvoor. Dat de kantorenmarkt aantrekt, blijkt uit het feit dat er meer kantoorruimte wordt opgenomen dan bijgebouwd. Het aanbod neemt hierdoor dan ook af (met 26%) naar 86.600 m². Een verklaring hiervoor ligt in de functieverandering die veel kantoorgebouwen hebben ondergaan en die zo aan de voorraad zijn onttrokken. Duidelijk is dat aanbod en opname (33.000 m²) naar elkaar toe trekken. Afgelopen jaren bevestigden de cijfers van Boelens Jorritsma dat er veel vraag was naar kleine kantoorruimten. Naar het zich laat aanzien zet deze trend door in 2007. In juni 2007 was het aanbod licht gestegen naar 89.450 m² en lag de opname op 16.200 m². Het valt te verwachten dat de resultaten aan het eind van 2007 rond hetzelfde niveau liggen als eind 2006.

De opname van kantoorruimte in het zuiden van de stad is groot. De stijging in dit stadsgedebied is ten opzichte van 2005 zelfs zeer groot te noemen. In alle deelgebieden, uitgezonderd het oosten van de stad, is dit niet toe te schrijven aan nieuwbouw maar betreft het opname in bestaande gebouwen. Euroborg is in het oosten van de stad gesitueerd en de stijging van de opname hier is te danken aan de nieuwbouw van dit kantorencomplex.

In 2006 nam de kantorenmarkratio in Groningen-stad met negen procentpunt toe naar een niveau van 38% (tegen een landelijk niveau van 32%). Uit de markt valt duidelijk op te maken dat kleinschalige ruimten snel worden verhuurd. Ook is belangrijk dat de kwaliteit van de ruimten voldoet aan de eisen van de huurder. Kantoorgebouwen uit de jaren '70 en '80 zijn daarom in mindere mate in trek vanwege geringere efficiency en een beperkte uitstraling. De nieuwste kantoorlocatie, Europapark, is zo in trek omdat het aanbod voldoet aan de hoogste eisen en er andere bedrijven zijn gevestigd waardoor de kracht van de gezamenlijke kantoren groot is.

ASSEN

De grootste kantorenstad van Drenthe biedt een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor werknemers en werkgevers. De sterke punten van Assen zijn de goede bereikbaarheid door middel van snelwegen en spoorlijnen. Assen ondervindt maar in beperkte mate concurrentie van de stad Groningen. In Assen zijn voornamelijk overheids- en semi-overheidsinstellingen gevestigd. De kantorenmarkt is grotendeels lokaal en regionaal georiënteerd. Belangrijkste kantoorlocaties in Assen zijn het centrum, Peelerpark en Mes-schenveld.

In 2006 daalde het aanbod van kantoorruimte in Assen met 18% ten opzichte van een jaar eerder. Aanbod en opname komen ook hier dicht bij elkaar door een aantrekkende kantorenmarkt. Opvallend is dat de opname ten opzichte van 2005 met 64% is gestegen in 2006.



In tegenstelling tot veel andere kantoorsteden in Nederland zijn in Assen 'oudere' panden nog steeds in trek. Deze panden liggen op de beste locaties van de stad en voldoen aan moderne eisen.

In het centrum van Assen is de opname van kantoren het grootst en de totale opname laat over 2006 een sterke stijging zien. In Assen-Zuid vond voor het eerst sinds 2003 weer een opname plaats (Assen-Zuid bevat slechts een aanbod van twee kantoorgebouwen).

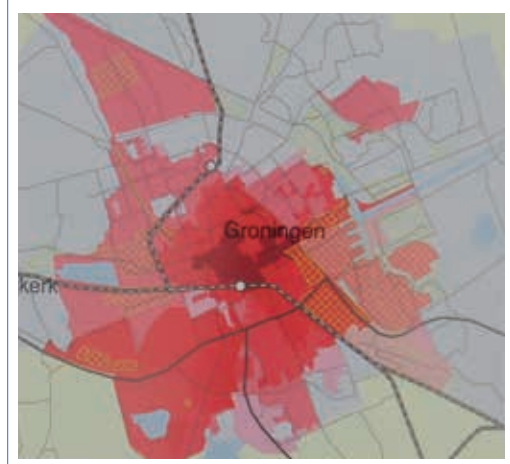
In Assen nam de kantorenmarktratio over 2006 met 26 procentpunt toe tot een niveau van 51% (tegen een landelijke niveau van 32%). Dit geeft aan dat ook de markt in Assen krappert wordt.

5.3 Huurprijsontwikkelingen en leegstand

ONTWIKKELINGEN IN DE HUURPRIJS

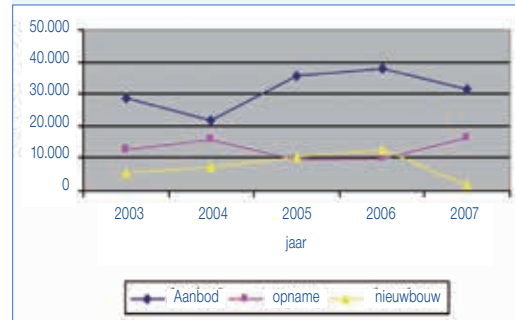
De vraag naar kantoorruimte is vooral in het hogere segment van de markt toegenomen, met prijsstijgingen tot gevolg. De tophuurprijzen in Nederland zijn in 2006 licht gestegen naar € 325 per m². Die top wordt gehaald op de Amsterdamse Zuidas en rond de luchthaven Schiphol. De gemiddelde huurprijs voor kantoren steeg maar licht: van € 145 per m² in 2005 naar € 153 per m² vorig jaar.

Figuur 5.8 Kantoordichtheid Groningen



Bron: NVM

Figuur 5.9 Ontwikkelingen kantorenmarkt Assen per 1 januari



Bron: Dynamis Research

Nieuwbouwkantoor in Assen-West

Tabel 5.4 Opname kantoorruimten Groningen naar deelgebieden in m²

	2002	2003	2004	2005	2006
Centrum	6.100	7.200	5.000	1.300	10.000
Noord	3.500	2.000	3.400	4.200	2.400
West	-	1.700	800	4.300	700
Zuid	3.000	5.000	-	-	3.000
Totaal	12.600	15.900	9.200	9.800	16.100

Bron: Dynamis

Figuur 5.10 Kantoorlocaties Assen



- 1 - Centrum Overcingellaan, stationsomgeving, Veemarkt, Zendmastweg
- 2 - Noord Noorderstaete, Peelerpark, Borgstee, Ketellaper, Brommerstraat, Messchenveld
- 3 - Zuid Mandemaat, Schepersmaat
- 4 - West Lauwers, Transportweg, Huize Nassau

Bron: NVM

Tabel 5.5 Gemiddelde huurprijs in euro/m²

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nederland	128	135	145	145	145	145	153
Groningen	110	117	125	125	129	128	135
Assen	100	110	110	115	115	115	115

Bron: R.L. Bak

Tabel 5.6 Tophuur in euro/m²

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nederland	375	365	350	325	325	325
Groningen	136	136	145	140	150	160
Assen	125	125	125	125	125	125

Bron: R.L. Bak

Tabel 5.7 Leegstand Nederland, Groningen en Assen, peildatum 1 januari

	2003	2004	2005	2006	2007
Nederland	2.330.000	3.337.000	3.585.000	4.013.000	3.377.000
Groningen	63.000	66.700	42.800	83.900	53.600
Assen	15.900	5.700	26.400	28.300	15.200

Bron: R.L. Bak

De huurprijsontwikkeling voor minder courante objecten staat onder druk. In de markt tekent zich daarom een tweedeling af, gebaseerd op de kwaliteit van het vastgoed en van de locatie. Beide factoren zijn bepalend voor de verhuurbaarheid en voor het huurprijspotentieel.

De gemiddelde huren in Groningen en Assen blijven met respectievelijk € 135 m² en € 115 m² achter bij het landelijk gemiddelde van € 153 m² in 2006. Dit is toe te schrijven aan het feit dat Groningen en Assen minder in trek zijn dan andere, meer centraal gelegen steden. Ten opzichte van het Oosten en Zuiden van het land zijn de huurprijzen in het Noorden echter wel gestegen en liggen ze nu dichterbij de prijzen in deze landsdelen.

LEEGSTAND

Begin 2007 bedroeg de totale leegstand in Nederland 3.377.000 m². Dit is het resultaat van een goed aanbod- en opnamepercentage: in 2006 daalde het aanbod met 7% en steeg de opname met 22% ten opzichte van 2005. Ondanks de leegstand, wordt er in Nederland nog steeds veel bijgebouwd. Dit geldt voor vrijwel elke regio.

NVM Bedrijfsronroerend Goed heeft onderzoek verricht naar objecten met een structurele leegstand (langer dan drie jaar) en objecten die recentelijk zijn verhuurd of verkocht. Daaruit blijkt dat kantoorpanden uit de periode 1951-1980 met een ongunstige parkeernorm substantieel bijdragen aan leegstand. Een hoge score voor buitenonderhoud, goede parkeergelegenheden en een ligging in de nabijheid van een station verkleinen die leegstand aanzienlijk. Ook is een goede bereikbaarheid met de auto zeer belangrijk en hierdoor zijn de stadsrandlocaties sinds begin jaren negentig van de vorige eeuw enorm gegroeid. De huidige leegstand is echter voor een belangrijk deel terug te vinden op deze stadsrandlocaties. Extra nieuwbouw draagt niet bij aan vermindering van deze leegstand omdat de kantoren vaak nog van goede kwaliteit zijn. Naar verwachting zal vooral een vervangingsvraag optreden (verhuizing van een oud naar een nieuw kantoorpand zonder dat het invloed heeft op de absolute opname), waardoor oudere terreinen steeds vaker met hardnekkige leegstand te maken zullen krijgen. Dit zal de wederverhuurbaarheid van kantoren negatief kunnen beïnvloeden en de economische levensduur van kantoren op bestaande locaties verkorten.

GRONINGEN

In de stad Groningen was er begin 2007 een leegstand van 53.600 m². Dit is een daling van bijna 30.000 m² ten opzichte van een jaar eerder. De meeste leegstand is in het segment 2.500 m² tot 10.000 m². Door de commerciële sector en de gemeente worden de langdurig leegstaande panden beoordeeld op haalbaarheid van herbesteding en andere mogelijkheden. Kantoorcomplexen, zoals het voormalige KPN-kantoor aan het Winschoterdiep, worden herontwikkeld en omgebouwd tot wooneenheden. Op deze manier worden complexen onttrokken aan de kantorenmarkt omdat ze een andere bestemming krijgen. Herbesteding is overigens niet de oplossing voor leegstand. De woningmarkt heeft bijvoorbeeld onvoldoende opnamecapaciteit om verouderde kantoorgebouwen te transformeren tot woningen. Een aandachtsgebied in dit verband is de Nieuwe Ebbingstraat. De gemeente wil in samenwerking met meerdere partijen hier een creatief woon- en werkmilieu ontwikkelen.

ASSEN

Assen had begin 2007 een leegstand van 15.200 m². Dit is een halvering met bijna 13.000 m² ten opzichte van het jaar daarvoor. Ook hieruit blijkt dat de kantorenmarkt het in 2006 goed heeft gedaan en er veel ruimte is opgenomen. In Assen is geen sprake van leegstand die structureel zou kunnen worden. Volgens de gemeente is er dan ook geen noodzaak om bepaalde locaties te herontwikkelen.

5.4 Toekomstige ontwikkelingen

Het aanbod van de kantorenmarkt is voor het tweede achtereenvolgende jaar licht gedaald. Dit is een positieve ontwikkeling. In totaal is het aan-

bod van kantoorruimte echter nog steeds hoog, en dit is voor de stabiliteit van de markt op de langere termijn geen gezonde situatie. De verklaring voor deze ontwikkeling ligt in de vele bedrijfsverplaatsingen die per saldo nauwelijks tot extra ruimtegebruik leiden. Bovendien kiezen veel bedrijven voor nieuwbouw op maat, en ook dat draagt niet bij aan een daling van het aanbod. Uit een onderzoek van de faculteit Geowetenschappen van de Universiteit van Utrecht en het onderzoeksbureau STOGO blijkt dat het Nederlandse bedrijfsleven momenteel uitermate positief is over de toekomst en daarom vaker op zoek is naar een ander én vooral groter kantoor. Veel bedrijven verwachten de komende jaren substantieel te groeien. Ook de FGH Bank (vastgoedbank) geeft aan dat de toekomstige ruimtevrage voor het grootste deel zal bestaan uit het herhuisvesten van bestaande kantoorbedrijven. Kortom, een accentverschuiving naar vervangingsvraag.

Het rapport *NIEUW Commercieel Vastgoed in Nederland 2006* gaat ervan uit dat de grotere economische dynamiek zal leiden tot meer verhuizingen van kantoorgebruikers en een groei van de opname. De korte huurcontracten en de flexibiliteit in huisvesting waar bedrijven om vragen, versterken de dynamiek in de markt in hoge mate. De kantorenmarkt zal (zoals al enkele jaren duidelijk is) een vervangingsmarkt worden. De groei van de werkgelegenheid, die in de tweede helft van de jaren negentig nog fungeerde als motor achter de opname, valt de komende decennia geleidelijk aan stil. Dit beeld wordt bevestigd door ramingen van het Centraal Planbureau (CPB). Zelfs bij de meest gunstige economische ontwikkeling zal de werkgelegenheid in de bedrijfstakken bank- en verzekeringswezen, zakelijke dienstverlening en overheid (de grootste kantorengebruiker) de komende twintig jaar aanzienlijk minder groeien.

De Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers (NVB) noemt het opvallend dat de kantorenmarkt de laatste decennia altijd hoge pieken en diepe dalen kende, waarbij de afzetstijgingen zich steevast voordeden in de tweede helft van elk decennium en de dalingen in de eerste helft. Een volledige kantorencyclus duurt dus ongeveer tien jaar. Omstreeks 2010 zal de nieuwe piek worden bereikt. Projectontwikkelaars en gemeenten kunnen hier alvast op anticiperen.

GRONINGEN

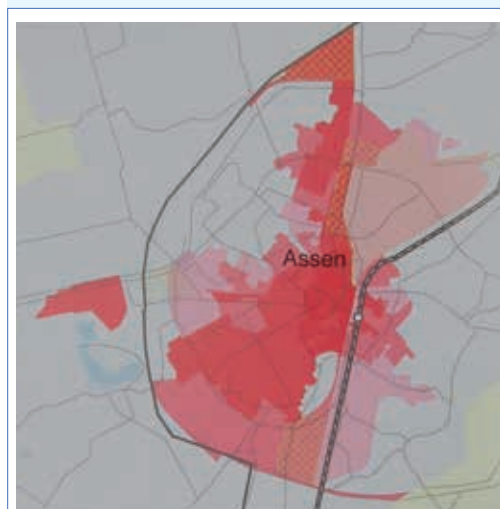
Op nog geen kilometer van de binnenstad is aan de zuid-oostzijde van de stad Groningen een geheel nieuw stadsdeel in ontwikkeling: Europapark. Functies als wonen, werken, uitgaan en recreëren worden hier gecombineerd. Het stadion van FC-Groningen speelt hierin een centrale rol. Op lange termijn wordt er een totaal kantorenbestand van 140.000 m² gerealiseerd, waarmee dit de grootste kantoorlocatie van Noord-Nederland zal worden. Een andere belangrijke kantorenlocatie voor de toekomst is het Stationsgebied-Zuid. Hier wordt ingespeeld op een toename van kantoorbehoefte in de periode 2006-2011 voor de overheidssector en voor non-profitorganisaties.

De Informatie Beheer Groep en de Belastingdienst gaan zich met ongeveer 2.500 medewerkers (her)vestigen in een gezamenlijk gebouw op de Kempkensberg. Het nieuwe kantoorgebouw moet begin 2011 klaar zijn en de huidige gebouwen worden afgebroken. Voor de kantorenmarkt is bereikbaarheid essentieel. De gemeente besteedt hier dan ook veel aandacht aan. Projecten als het Kolibri OV-netwerk (tramverbinding in de stad), de zweeftrein of een andere snelle verbinding met de Randstad en plannen voor de aanpak van de ringweg om de stad moeten ervoor zorgen dat de stad Groningen in de toekomst goed bereikbaar is.

ASSEN

Ondanks dat het Peelerpark aan de snelweg ligt, heeft dit gebied zich niet echt ontwikkeld als een kantoorlocatie. Met een fysieke afscheiding tussen de kantoorlocatie en het aangrenzende woongebied wil de gemeente hier echter weer een aantrekkelijk vestigingsklimaat voor kantoren en bedrijven creëren. Het Messchenveld ontwikkelt zich steeds meer tot een volwaardige kantoorlocatie. Overige plannen voor nieuwe kantoorlocaties in Assen staan voorsnood niet op stapel.

Figuur 5.11 Kantoordichtheid Assen



Bron: NVM

Regionale kantorenbelegger denkt internationaal

In 1998 opent Hanzevast samen met het Duitse MPC Münchmeyer Petersen Capital AG een vestiging in Hilversum: MPC Capital NV. Daarmee ontstaat in één klap het grootste bankonafhankelijke emissiehuis voor niet-genoteerde beleggingsfondsen in Nederland. Hanzevast neemt een deelbelang van 35% in het nieuwe handelshuis. Sinds vorig jaar is Hanzevast volledig eigenaar van MPC Capital in de Benelux. De bedrijfsnaam is inmiddels veranderd in Hanzevast Capital. “De overname bood ons de mogelijkheid om zelfstandiger te opereren”, zegt Jaap Wolters, directeur en aandeelhouder van Hanzevast.

Hanzevast is positief over de markt voor niet-beursgenoteerde besloten beleggingsfondsen. “Groei van het nettoresultaat met dubbele cijfers op jaarbasis is nog steeds goed mogelijk”, aldus Jaap Wolters. In Nederland behoort de onderneming, met Groningen als hoofdvestigingsplaats, al jaren tot de grootste kopers van kantoorgebouwen. Met 1,6 miljoen m² heeft het inmiddels de grootste kantorenportefeuille, met een waarde van zo'n 3 miljard euro.

De komende jaren gaat Hanzevast de aandacht nog meer dan voorheen op het buitenland richten. Jaap Wolters: “Internationalisering is een must, want in Nederland kunnen we niet meer groeien.” Expansiekansen liggen er onder meer in België, Duitsland en Oostenrijk. Maar niet omdat de rendementen er per se hoger liggen. “Lagere rendementen zijn eerder regel dan uitzondering. Als gevolg van de Europese eenwording beweegt ook Nederland zich nu in die richting. Ons streven is er daarom op gericht om meer poten onder de stoel te krijgen. Zo beheren we in Duitsland en Oostenrijk inmiddels zo'n 100.000 m² winkelloppervlak voor onze beleggers. In Groningen hebben we 12,5% van de aandelen van Meerstad verworven. Het is een bewuste verbreding van onze portefeuille.”

De naschokken van het rampjaar 2001 heeft Hanzevast opvallend goed doorstaan. Volgens Jaap Wolters komt dat mede door een regionale spreiding van de kantoorbeleggingen. “De kantorencrisis is vooral in de Randstad hard aangekomen. Verder kopen we bij voorkeur goede bestaande panden op bewezen locaties. Je profiteert dan van solide lopende contracten.” Verstandig property management inclusief een adequate aanpak van leegstand is cruciaal en: vóórdat een kantorenlocatie begint te verpauperen investeren in gezamenlijk beheer. Jaap Wolters: “Parkmanagement is daarmee een van de pijlers van onze beleggingsstrategie: we organiseren de samenwerking tussen kantoorgebruikers onderling en met de gemeente. Soms voelen we ons daardoor een soort groepspsychologen. Maar alle inspanningen resulteren uiteindelijk wel in kostenbesparing en duurzame kwaliteit. Waar we niet in geloven is de ontwikkeling van steeds nieuwe kantorenlocaties. De uitdaging is juist om binnenstadsgebouwen te transformeren en te kiezen voor intensief ruimtegebruik. Als klein land moeten we zorgvuldig met de beschikbare ruimte omgaan.”



Jaap Wolters

6

Bedrijfsruimtemarkt



6 Bedrijfsruimtemarkt

Hoewel de bedrijfsruimtemarkt een belangrijk en aanzienlijk deel uitmaakt van de vastgoedmarkt, ontbreekt nog steeds een volledige en betrouwbare registratie. In de toekomst lijkt hier verbetering in te komen. Echter, op dit moment maken nog niet alle gemeenten gebruik van het nieuwste Geografisch Informatie Systeem (GIS) voor het aanleveren van de gewenste data. Voor de totstandkoming van dit hoofdstuk is daarom tevens gebruikge- maakt van de meest gangbare bronnen. Hiermee is een zo goed mogelijk inzicht gekregen in de huidige bedrijfsruimtemarkt op regionaal en landelijke niveau.

6.1 Landelijke ontwikkelingen

De economie viert hoogtij en dat is goed te merken op de bedrijfsruim- temarkt. Het vertrouwen is ongekend hoog en veel nieuwe ondernemers betreden de markt. Het jaar 2006 kende ruim 20% meer oprichtingen van bedrijven dan vijf jaar geleden. Nieuwe ondernemers waren op zoek naar ruimte en bestaande bedrijven groeiden uit hun jas met als gevolg dat de vraag naar bedrijfsruimte toenam. Een belangrijke kwestie is daarbij of er in de nabije toekomst wel voldoende en geschikt aanbod is om aan die stijgende vraag te voldoen.

In 2006 bedroeg de opname respectievelijk 2,25 (DTZ), 2,29 (Strabo) en 2,8 miljoen m² (FGH). Eind 2006 was er respectievelijk circa 8 (DTZ) dan wel 8,5 miljoen m² (FGH) bedrijfsruimte beschikbaar voor de markt. Voor het eerst sinds jaren is er sprake van een lichte daling van het aanbod. Desondanks is de marktsituatie nog ruim te noemen. Aan de ene kant is het nieuwbouwaanbod toegenomen doordat er 'op risico' is gebouwd. Aan de andere kant bestaat een groot deel van het aanbod uit verouderde bedrijfs- gebouwen met een kleine kans op ingebruikneming in de huidige staat.

De markratio steeg van 3,1 in 2005 naar 3,6 in 2006 (DTZ). De totale opname in 2006 is daarmee sterker gedaald dan het aanbod. Een marktra- tio van 3,6 betekent dat het aanbod 3,6 keer de jaaropname bedraagt. Bij een evenwichtige markt bedraagt de markratio 1,5 tot 2. In de huidige ruime marktsituatie staat ook nog te bezien in hoeverre de aangeboden be- drijfsruimte voldoet aan de vraag. Voor het hele land geldt dat verouderde (gebruikersspecifieke) bedrijfsruimten nauwelijks tegemoetkomen aan on- dernemerswensen en daarom moeilijk verhuurbaar zijn. Revitalisering of herstructurering zou een oplossing zijn voor dit probleem, maar vindt nog niet op grote schaal plaats. Voor herstructurering en transformatie zijn diepte-investeringen vereist van investeerders en/of overheid. Enkele suc- cesvolle voorbeelden hiervan zijn te vinden in Tilburg en Twente. Wellicht is hiermee een trend gezet voor de rest van het land.

Om tot geschikte oplossingen voor herbestemming te komen, zal men zich moeten richten op groeiende sectoren binnen de bedrijfsruimtemarkt zoals de sector transport en logistiek. Mede door de aanleg van de Betuwelijn wordt ook een groei in transport en logistiek in het Noorden en Oosten van Nederland verwacht.

Nader onderzoek van de opnamegegevens geeft een vertroebeling te zien op de bedrijfsruimtemarkt. Het aanbod bedrijfsruimte wordt uitgedrukt in de hoeveelheid beschikbare vierkante meters, grotendeels gelegen op formele bedrijventerreinen. Echter, kijkend naar welke bedrijven en wat voor type bedrijven de afgelopen jaren bepaalde bedrijfsruimten hebben gehuurd of aangekocht, dan valt op dat een aanzienlijk aantal vierkante meters niet onder de noemer 'bedrijfsruimte' kan worden geschaard. Deze vertroebeling komt vooral voor rekening van retailondernemingen in de vorm van PDV's en GDV's.

Eenzelfde vertroebeling doet zich gelden bij het aandeel huur/koop van de bedrijfsruimtetransacties. Op dit moment is 72% van alle bedrijfsruimte in handen van eigenaar-gebruikers; 27% wordt gehuurd en 1% van de ge- bruikers maakt gebruik van een leasecontract of een andere constructie. De bedrijfsruimtemarkt kan in de toekomst voor beleggers interessant worden, nu blijkt dat een steeds groter deel van het aanbod bedrijfsruimte wordt

Tabel 6.1 Oprichtingen in Nederland van bedrijven naar economische activiteit 2000-2006 (x 1.000)

Jaar	Totaal oprichtingen	Nijverheid	Handel	Dienstverlening
2000	36	10	7	19
2001	35	10	8	18
2002	33	8	8	17
2003	31	7	8	16
2004	33	8	9	17
2005	40	10	10	20
2006	43	12	10	21

Bron: CBS

◀ *Selfstorage voor ondernemer en consument*

ingenomen door retail en kantoor. Institutionele beleggers besteden slechts 5% van hun vastgoedportefeuilles aan bedrijfsruimte, ondanks dat dit de grootste deelmarkt is binnen de commerciële vastgoedsector.

Een groot deel van de nieuwe, uiteindelijke gebruikers geeft de voorkeur aan huren. Vooral kleinere bedrijfspanden, die steeds vaker het karakter van kleine kantoorpanden krijgen, zijn in trek. Bedrijven zijn bij huur minder gebonden aan gebouw en locatie en kunnen daardoor adequater reageren op een veranderende markt. Voor de nabije toekomst wordt een groeiende vraag verwacht naar huurpanden. Bij afname van grote aantallen vierkante meters blijft de voorkeur voor koop bestaan.

6.2 Regionale ontwikkelingen

Het jaar 2006 was zeer gunstig voor de bedrijfsruimtemarkt. De totale opname van bedrijfsruimte in de regio steeg tot 110.344 m². Gemeenten in de regio zijn volop bezig met het uitbreiden van het aanbod van bedrijfsruimte. Door de bouwachterstand in de aanleg van het nieuwe bedrijventpark Westpoort van de gemeente Groningen wordt er voor het jaar 2007 een lagere totale opname voorzien. Daardoor zullen de opnamecijfers voor de hele regio achterblijven. Voor 2008 is de verwachting dat deze 'achterstand' wordt rechtgetrokken als Westpoort gereed is.

De verwachte groei van de logistieke sector in de regio is vooralsnog uitgebleven, ondanks de vestiging van enkele transport- en transportgerelateerde bedrijven. De cijfers geven aan dat er in Groningen sprake is van een markratio van ongeveer 2,5. Deze ratio indiceert een ruime markt.

In de regio wordt een deel van het aanbod opgeslokt door retail en anderzootige bedrijvigheid die in de zogenaamde 'grijze zone' vallen. Daarnaast is een groot deel van het aanbod in aanbouw en nog niet gereed voor ingebruikneming. Als we hieraan de vraag naar hoogwaardige bedrijfspanden toevoegen, dan laat het totaal een evenwichtige markt zien.

Het probleem ligt vooralsnog bij de mismatch tussen vraag en niet-courant aanbod. De regio probeert aan de huidige vraag te voldoen door uitbreiding van het aanbod op en rond de T-as, de strategische as waarmee de regio ook een sterkere positie verwerft in landelijk opzicht.

Structurele leegstand door het aanbod van incurante bedrijfsruimte is een oorzaak van de huidige marktsituatie. Bedrijfsruimten in de omgeving van de stedelijke centra in de regio Groningen-Assen lijken klaar voor revitalisering, herstructurering of transformatie.

Wat betreft de eigendomsverhouding van het regionale aanbod is 60% huur en 40% koop (gemeten naar het aantal beschikbare bedrijfsruimten). In de totale voorraad is dat 30/70.

GRONINGEN

Het aanbod van bedrijfsruimte in de gemeente Groningen bedraagt momenteel meer dan 60.000 m². Ruim 30% daarvan is in aanbouw of moet nog worden gebouwd. Het grootste deel bestaat uit eenheden kleiner dan 500 m². Ondanks dat in 2008 een substantieel deel van het Groninger aanbod wordt gerealiseerd, zal er toch evenwicht blijven bestaan. Het verouderde, incurante aanbod is niet bij de cijfers inbegrepen, omdat het nauwelijks meer wordt aangeboden. Van beleggerszijde lijkt de trend door te zetten wat betreft het bouwen en aanbieden van ruimten rond de 200 m², waarvan de helft kantoorruimte is. In de nabije toekomst zal dit aanbod aanzienlijk zijn.

De voorraad bedrijfsruimte voor de categorieën opslag/magazijn, fabricage/productie en onderhoud/repairatie in Groningen bedraagt 2,31 miljoen bvo. Qua oppervlak behoort circa 50% van de voorraad aan bedrijfsruimte toe aan eigenaar-gebruikers, terwijl 10% leegstaat. Van de bedrijven is ongeveer 87% gevestigd op formele bedrijventerreinen. Het grootste gedeelte van deze voorraad bestaat uit eenheden kleiner dan 500 m².

Behalve de hervestiging van NVO Transport in Groningen hebben er in de afgelopen vijf jaar geen nieuwe transportgerelateerde transacties plaatsgevonden in gemeente en regio. Dit komt niet overeen met de landelijke groeiverwachting.

Tabel 6.2 Eigendomsverhouding in opname bedrijfsruimte regio Groningen-Assen 2002-2006

	2002	2003	2004	2005	2006
Huur	69%	41%	58%	54%	53%
Koop	31%	59%	42%	46%	47%

Bron: Vastgoedmarkt en PropertyNL

Tabel 6.3 Opname bedrijfsruimte regio Groningen-Assen 2002-2007 in m²

	2000*	2003*	2004	2005	2006	2007**
Groningen	13.982	27.726	23.991	36.146	60.546	11.682
aandeel in regio	39%	66%	60%	70%	55%	47%
Assen	7.312	5.997	3.671	10.604	21.340	4.922
aandeel in regio	20%	14%	9%	21%	19%	20%
regio Groningen-Assen	36.054	41.874	39.944	51.481	110.344	24.667

* Niet alle transactie cijfers zijn geregistreerd bij Vastgoedmarkt en PropertyNL

** Peildatum juni 2007

Bron: Vastgoedmarkt en PropertyNL

Tabel 6.4 Opname bedrijfsruimte regio Groningen-Assen 2006 naar m² en grootteklasse

Gemeente	Totale oppervlakte bedrijfsruimte	< 500 m ²	500-1500 m ²	> 1500 m ²
Groningen	60.546	6	16	18
Leek	2.655	-	1	1
Zuidhorn	2.610	-	3	-
Hoogezand-Sappemeer	7.208	-	2	2
Assen	21.340	7	9	4
Noordenveld	11.296	-	1	3
Tynaarlo	4.689	-	2	1
Totaal	110.344	13	34	29

Bron: Vastgoedmarkt en PropertyNL



Renovatie bedrijfsgebouw: interieur en exterieur

Tabel 6.5 Grootste bedrijfsruimtetransacties 2006

Gemeente	Naam/soort onderneming	Metrage	Transactiesom	Soort
Groningen	Plaza Sportiva	5.000	n.b.	n.b.
	Particulier	3.700	€ 660.000	koop
	Stork	3.140	€ 200.000	huur
	Onbekende koper	2.850	€ 1.500.000	koop
	NVO Transport	2.835	€ 1.050.000	koop
Assen	New Dutch Estate	4.525	€ 1.400.000	koop
	Achmea Health Center	2.995	€ 1.575.000	koop
Hoogezand-Sappemeer	Stichting Bus Remise	2.900	€ 600.000	koop
	B.W. Generatortechniek	2.158	€ 50.000	huur
Noordenveld	Groente/Fruit industrie	6.526	€ 1.410.000	koop
	Veenstra & Stroeve	2.200	€ 64.500	huur

Bron: Vastgoedmarkt, PropertyNL en Strabo

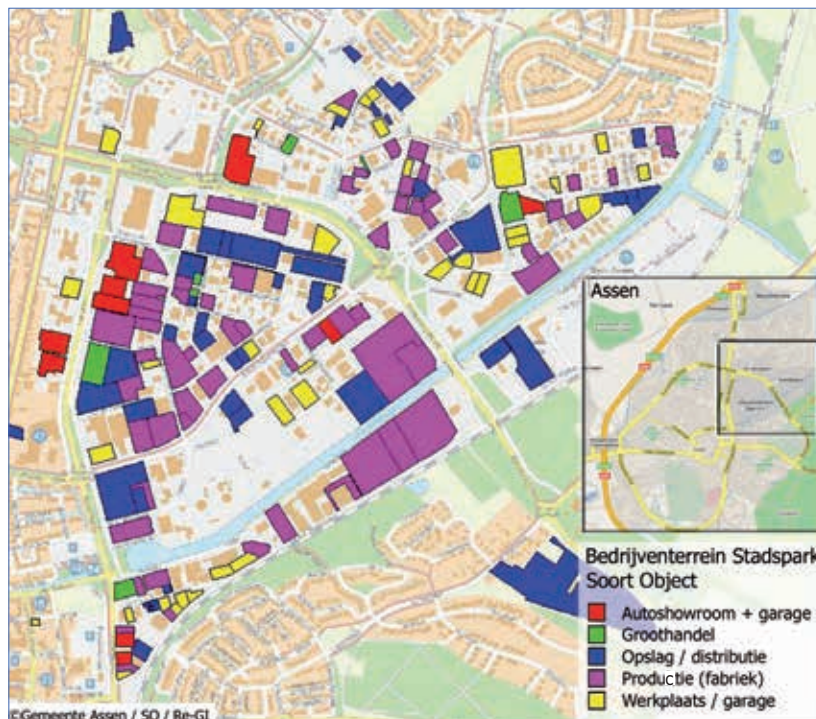


Eerste opgeleverde bedrijfsgebouw op Messchenveld

ASSEN

De dynamiek op de bedrijfsruimtemarkt in Assen is matig ten opzichte van Groningen. Assen heeft een aantal ruimten van 1.500 tot 2.500 m² in het aanbod, maar het grootste deel van het aanbod bestaat uit kleinere eenheden. Het jaar 2006 vertoonde een lichte stijging in de opname van bedrijfsruimte. Voor 2007 lijkt het de andere kant op te gaan, net zoals dat in Groningen het geval is. Om het aanbod te vergroten, zal ook in Assen nieuwbouw moeten plaatsvinden. Het aanbod in juni 2007 was even groot als de opname in het hele jaar 2006.

Figuur 6.1 Typen bedrijfsruimte op bedrijventerrein Assen Stadspark



Ook de verouderde ruimten zijn opgenomen in het aanbod. Veel van deze ruimten, bijvoorbeeld gelegen op het bedrijventerrein Stadspark (ten noordoosten van het centrum), worden als incurant beschouwd en rijp geacht voor een andere bestemming. Herstructurering van de terreinen en transformatie tot woningbouwlocaties zouden ook hier goede opties zijn. De voorraad neemt dan enigszins af en moet worden aangevuld met nieuwe bedrijventerreinen aan de buitenzijde van de stad. Met het vrijkomen van de ruimten gelegen op het terrein Messchenveld zal het aanbod ook groeien.

In juni 2007 bedroeg de totale voorraad bedrijfsruimte in Assen 1,08 miljoen m² bvo. De gemiddelde leeftijd voor de bedrijfsruimten, inclusief aanpassingen of verbouwingen in het verleden, is 23 jaar. De waarde van het totale bedrijfsruimtevastgoed bedraagt ruim 178 miljoen euro. Ruim 97% van de bedrijven is gevestigd op formele locaties.

OVERIGE GEMEENTEN

De gemeente Leek heeft een bedrijfsruimteaanbod dat vergelijkbaar is met het aanbod van de gemeente Assen. Hiermee profileert Leek zich goed als geschikte locatie voor de vestiging van bedrijven. Met de aanleg van het terrein Leeksterveld in de gemeente zullen aanbod en voorraad flink stijgen. De voorraad in Leek bedraagt ruim 350.000 m² bvo. Dit is ongeveer een derde van de voorraad in Assen. Gezien de ligging en de prijs ligt het voor de hand dat veel bedrijven in de regio zullen kiezen voor een locatie op een van deze terreinen. De gemiddelde leeftijd van bedrijfsruimte in Leek, inclusief aanpassingen en verbouwingen, is 16 jaar.

Hoogezand-Sappemeer heeft een voorraad bedrijfsruimte van 675.000 m² bvo met een gemiddelde leeftijd van 48 jaar (zonder restauratie of renovatie). Op 1 juni 2007 had deze gemeente een aanbod van slechts 8 panden, waarvan tweederde nog in aanbouw. Hiermee lijkt de voorraad in de gemeente bijna volledig in gebruik.

Ook Noordenveld kende in 2006 met ruim 11.000 m² een hoog opname-niveau. Dat niveau is vooral te verklaren door de oplevering van een pand aan de Dwazieweg (circa 6.500 m²). De voorraad bedrijfsruimte in de gemeente Noordenveld ligt voornamelijk op formele bedrijventerreinen in Roden en de kleinere dorpen.

6.3 Huurprijsontwikkeling

De huurprijs van bedrijfsruimte is het afgelopen jaar in de regio Groningen-Assen licht gestegen. De A1-, A2- en A3-locaties liggen met name op de Groninger bedrijventerreinen Driebond, Eemspoort en Euvelgunne. De huurprijzen bedragen hier gemiddeld € 47 per m². Voor een B1-locatie (nieuwbouwlocatie) zoals Ulgersmaborg en Noorderhogebrug is de prijs gemiddeld € 49 per m². De hoogste prijs van gemiddeld € 52 per m² betalen huurders in Groningen op informele locaties in winkelstraten. Dit zijn de prijzen van de primaire bedrijfsruimten, exclusief het kantoorgedeelte van een pand! De gemiddelde huurprijzen van de belangrijkste bedrijfsruimtelocaties in Groningen zijn te vergelijken met de prijzen in het Oosten en Zuiden van het land en bewegen zich grofweg tussen de € 40 en € 47,50 (DTZ) per m². In de Randstad liggen deze prijzen rond de € 55 per m². De laagste huurprijzen in Nederland op de belangrijkste bedrijventerreinen worden aangetroffen in Assen, Emmen en Hoogeveen.

De verwachting is dat door het vergroten van het aanbod hoogwaardige bedrijfsruimte de huurprijzen zullen stijgen. Ook de grondprijzen stijgen licht. Het valt op dat veel bedrijven in de regio zich in toenemende mate richten op de commerciële dienstverlening. Men zal een steeds groter aandeel van het metrage willen besteden aan kantoorfuncties. Deze invloeden zullen leiden tot stijgende huurprijzen en kortere looptijden van huurcontracten.



Kleinschalige bedrijfsruimte vindt gemakkelijk afzet

Tabel 6.6 Aanbod bedrijfsruimte regio Groningen-Assen juni 2007 in m²

	Opp. totaal	% van totaal	% m ² bedrijfsruimte
Groningen	71.685	62%	82%
Leek	11.835	10%	97%
Zuidhorn	869	1%	100%
Slochteren	675	1%	100%
Hoogezand-Sappemeer	5.658	5%	82%
Assen	17.330	15%	74%
Noordenveld	1.737	1%	88%
Tynaarlo	6.740	6%	80%
Totaal	116.529	100%	83%

Bron: Vastgoedmarkt en PropertyNL

Tabel 6.7 Huurprijs bedrijfsruimte regio Groningen-Assen per m² in euro's

Plaats	Locatie	2005	2006
Groningen	Driebond	35-50	40-55
	Eemspoort	45-55	45-60
	Euvelgunne	35-40	35-45
Assen	Europaweg	25-35	25-35
	Peelerpark	30-40	35-45
	Scheepersmaat	25-35	25-35
Zuidhorn	Industrieweg	20-30	20-30
Hoogezand-Sappemeer	Rengerspark	20-40	22-40
Leek	Leeksterhout	35-45	35-45
Noordenveld	Bitsveld	30-40	30-45

Bron: DTZ Zadelhoff, Vastgoedmarkt en PropertyNL

Gethematiseerde bedrijfslocatie Eemspoort

Vastgoedonderneming AMB betreedt de Europese logistieke bedrijfsruimtemarkt

De wereldwijde handel kent een veel grotere groei dan het Bruto Binnenlands Product en dat lijkt in de toekomst niet snel te veranderen. AMB Property Corporation profiteert hier al jaren van. In 2002 betrad deze – aan de beurs van New York genoteerde – vastgoedonderneming de Europese markt. De huidige portfolio van circa 840.000 m² logistieke bedrijfsruimte in Europa zal naar verwachting de komende jaren verdubbelen of verdrievoudigen voorspelt Arthur Tielens, Fund Manager Europe van AMB.

Grote logistieke bedrijven willen hun distributiecentra zo dicht mogelijk bij mondiale knooppunten hebben. “Het hogere prijskaartje dat daar aan hangt, weegt op tegen de extra transportkosten die ontstaan wanneer men zich elders vestigt”, licht Tielens toe. Vrachtvliegtuigen taxiën naar het overslagcentrum, lossen de lading, en even later verlaten volle vrachtwagens het distributiecentrum. “Een goede infrastructuur is daarbij essentieel.”

AMB concentreert zich niet alleen op het ontwikkelen en aanbieden van moderne logistieke bedrijfsruimten die geschikt zijn voor dit systeem, maar is ook belegger op deze markt. Arthur Tielens: “Wij bieden moderne distributiecentra aan op en rond luchthavens, zeehavens en belangrijke knooppunten van wegen. Ons aanbod varieert, met eenheden van zo’n 2.000 m² tot 50.000 m² voor korte- of lange termijnhuur op eenzelfde bedrijventerrein. Op deze manier kunnen wij alle mogelijke klanten flexibel bedienen en ontstaat er geen of nauwelijks leegstand in onze portfolio. We stellen hoge eisen aan locaties en kiezen voor die locaties waarvan we uit ervaring weten dat ze nooit in waarde achteruit gaan.”

Momenteel heeft AMB een portfolio van 12,7 miljoen m² logistieke bedrijfsruimte en 1.100 gebouwen, waarmee zij zo’n 2.800 klanten bedient. Het bedrijf opereert wereldwijd in 44 submarkten in 13 landen.

“In de toekomst zullen wij onze aanwezigheid en aandacht verder uitbreiden in de Europese en Aziatische markten”, zegt Tielens, “onlangs hebben we nog in Shanghai circa 85.000 m² hoogwaardige bedrijfsruimte geleverd aan DHL, één van onze grotere klanten.”

Op de vraag of AMB in de toekomst ook gaat uitbreiden naar het noorden van Nederland is Arthur Tielens’ reactie helder: “In Amerika is de verhouding eigenaar-gebruiker ten opzichte van huurder-investeerder op de logistieke bedrijfsruimtemarkt 30/70. In Nederland is dat precies andersom. We beschouwen de markt van het Noorden niet als strategisch passend in onze portfolio, maar we zouden een klant kunnen faciliteren volgens het ‘build-to-suit-to sell’ principe. We ontwikkelen dan een doos op maat naar de behoeften van de klant. Deze bedrijfsruimte is echter niet geschikt voor korte termijnhuur en geen echt institutioneel beleggersproduct, waarvoor een sterke en grote markt aanwezig moet zijn.” Duidelijk is dat de regio Groningen-Assen in zijn ogen vooralsnog alleen geschikt is voor eigenaar-gebruikers van logistieke bedrijfsruimten.



Arthur Tielens

7

Bedrijventerreinen



7 Bedrijventerreinen

7.1 Landelijke ontwikkelingen

De gegevens over de uitgifte van bedrijventerreinen worden bijgehouden met het Integraal Bedrijventerreinen Informatie Systeem (IBIS). Deze gegevens worden aan het eind van elk kalenderjaar gepubliceerd met als peildatum 1 januari van dat jaar. Wat betreft de hierna geschetste landelijke ontwikkelingen zijn de cijfers gebaseerd op de peildatum 1 januari 2006.

De landelijke stijging van de uitgifte van bedrijventerreinen zoals die in 2004 is ingezet, zette ook in 2005 door. De uitgifte van 704 hectare netto in laatstgenoemd jaar betekende een stijging van 7% ten opzichte van 2004. In Drenthe werd een stijging van 62% geconstateerd; in Groningen werd daarentegen 19% minder uitgegeven. Begin 2006 was er in Nederland in totaal ongeveer 6.000 ha netto (terstond) uitgeefbaar en 6.200 ha niet terstond uitgeefbaar bedrijventerrein. Het aantal hectares uitgeefbaar terrein steeg fors, vooral door uitbreiding in Noord-Holland, maar ook in Zuid-Holland, Groningen, Noord-Brabant en Gelderland is meer dan 1.000 ha uitgeefbaar. Van de uitgeefbare terreinen is bijna 80% in eigendom van de gemeenten en 20% in particulier eigendom. In Nederland zijn nog plannen voor 394 nieuwe bedrijventerreinen.

Beleidsmakers verheugen zich over de uitgiftesnelheid van bedrijventerreinen als indicatie voor de economische opleving. Het uiteenlopen van vraag en aanbod op provinciaal en gemeentelijk niveau wijst echter op een systeemzwakte waarop het geëigende antwoord nog niet is gevonden. Er is eerder sprake van een tweedeling op de bedrijventerreinenmarkt. Enerzijds doemen langs veel snelwegen nieuwe bedrijventerreinen op die gemakkelijk worden afgezet. Anderzijds veroorzaakt de doorstroming naar deze nieuwe terreinen een verdere veroudering van de bestaande bedrijventerreinen. Deze ontwikkeling begint zich steeds duidelijker af te tekenen binnen het geheel van ruimtelijke vraagstukken. Over deze materie verschenen diverse onderzoeken. Voorbeelden hiervan zijn *Snelwegpanorama's in Nederland* van het Ruimtelijk Plan Bureau en *Herstructurering een fiasco. Bouwstenen voor een nieuw bedrijventerreinbeleid* van Milieudefensie op basis van onderzoek van onderzoeksbureau STOGO.

Een alternatief voor het faciliteren van nieuwe bedrijven en bedrijfsverplaatsingen is herstructurering van de huidige verouderde bedrijventerreinen. Dit is overigens al geruime tijd een speerpunt van het ruimtelijke beleid en wordt de laatste jaren alleen maar belangrijker. Volgens IBIS lag in 2006 ongeveer 45% van het totale areaal aan uitgegeven bedrijventerreinen op geheel of gedeeltelijk verouderde locaties. Dit houdt in dat ongeveer 27.500 ha bruto oppervlakte, ofwel eenderde van het totaal, een opknapbeurt nodig heeft. Ondanks deze bevindingen werden in de periode van 1990 tot 2006 ruim vijfmaal zoveel bedrijventerreinen ontwikkeld als er werden geherstructureerd. Als het tempo van de herstructurering zo doorgaat, is de huidige voorraad verouderde terreinen pas over 100 jaar gereed. In werkelijkheid duurt dit nog langer, omdat ook de veroudering voortschrijdt.

Er zijn drie verschillende soorten herstructurering te onderscheiden. De eerste is revitalisering, waarbij het voornamelijk gaat om herinrichting van de openbare ruimte en verbetering van de bereikbaarheid. De tweede is herprofilering; hierbij gaat het om de herontwikkeling van verouderde, vaak leegstaande panden en braakliggende percelen. De derde is transformatie, waarbij een bedrijventerrein een geheel andere functie krijgt. Op 90% van de verouderde bedrijventerreinen wordt revitalisering toegepast. Dit is vaak niet afdoende. Bij revitalisering zouden ook de ondernemers moeten worden betrokken, die middels investeringen in het vastgoed het gehele gebied weer in kwaliteit doen stijgen. Aan herprofilering of met transformatie gepaard gaande sloop valt soms niet te ontkomen.

Voor het (te) trage verloop van herstructurering zijn verschillende oorzaken aan te wijzen. Zo is er volgens veel betrokkenen weinig ruimtewinst te be-

◀ *Herstructurering bedrijventerreinen onontkoombaar*

halen, naar schatting tussen de 5 en 10%. Herprofilering van bedrijventerreinen blijkt zeer kostbaar te zijn en de investeringen zijn volgens experts niet terug te verdienen. De aanleg van het grote aantal nieuwe bedrijventerreinen bemoeilijkt bovendien de herstructurering door het concurrerende prijsniveau. Bovendien ontbreekt het aan coördinatie door de provincies. Zij zouden de regie moeten voeren, maar bij de afwegingen heeft het aanleggen van nieuwe bedrijventerreinen prioriteit. Bij herstructurering ligt de nadruk op het oplossen van problemen en bij de aanleg van nieuwe terreinen wordt het creëren van ruimte benadrukt.

7.2 Regionale ontwikkelingen

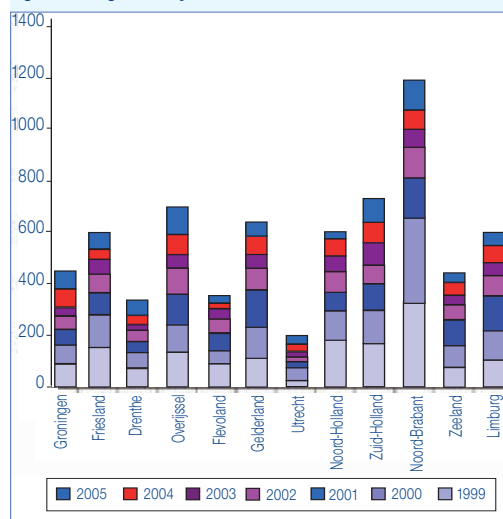
GRONINGEN

De huidige bedrijventerreinen voor grotere industriële bedrijven zijn onder andere gelegen op de locatie Winschoterdiep/Eemskanaal en voor hoogwaardige bedrijvigheid op het Zernike Science Park en Kranenburg. Daarnaast zijn er nog de terreinen Driebond, Euvelgunne en Eemspoort en de bedrijventerreinen in plaatsen rond de stad Groningen. In het Groningse deel van de regio bevinden zich 80 bedrijventerreinen met een totaal netto oppervlakte van 1.224 ha. Op deze bedrijventerreinen was in 2006 nog ongeveer 140 ha uitgeefbaar. In en nabij de stad Groningen zijn momenteel nog maar weinig uitgeefbare bedrijventerreinen. Vooral grotere en gemengde terreinen zijn beperkt beschikbaar. Een aantal nieuwe bedrijventerreinen is echter in voorbereiding, zoals Westpoort nabij Hoogkerk (150 ha) en Leeksterveld nabij Leek (42 ha), beide gelegen aan de A7, en Nesciopark nabij Haren aan de A28 (10 ha).

Met Westpoort wordt één van de grootste bedrijventerreinen van Noord-Nederland gerealiseerd. Het nieuwe bedrijventerrein is van enorm belang voor de werkgelegenheid in Groningen. Het is goed bereikbaar door een eigen afslag van de A7 en zal voornamelijk voor gemengde bedrijvigheid kunnen worden gebruikt. Voorts wordt gedacht aan een facility centre met tankstation, horeca en kinderopvang. Onderhoud, beheer en veiligheid worden gewaarborgd door een gezamenlijk te voeren parkmanagement. De uitgifte van de eerste fase gaat in november 2007 van start en omvat ongeveer 70 ha. Van ondernemerszijde bestaat hiervoor veel interesse.

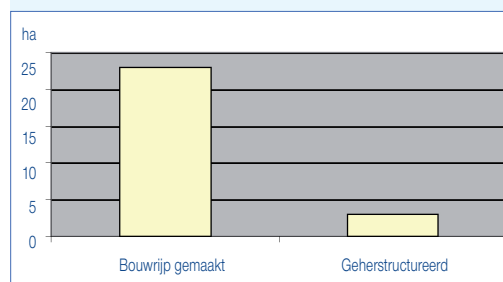


Figuur 7.1 Uitgifte bedrijventerreinen in Nederland



Bron: IBIS

Figuur 7.2 Bouwrijp gemaakte versus gehestructureerde bedrijventerreinen van 1990 tot 2006 in bruto hectare



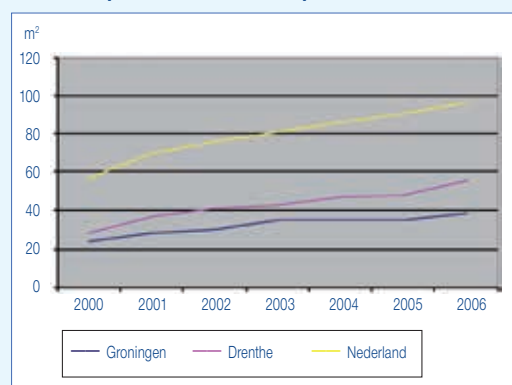
Bron: IBIS

Aanleg nieuw bedrijventerrein Leeksterveld

Westpoort in aanleg



Figuur 7.3 Prijsontwikkeling bedrijventerreinen van Groningen en Drenthe ten opzichte van Nederland in € per m²



Bron: IBIS

Tabel 7.1 Recente bedrijventerreinen in de regio Groningen-Assen

Plaats	Bedrijventerrein	Totaal oppervlakte	Nog uitgeefbaar (jaar van uitgifte)	Prijzen per m ² in €
Assen	Messchenveld	50 ha	40 ha	49 - 93
	Peelerpark	30 ha	6 ha	50 - 71
	Assen-Zuid	80 ha	80 ha	-
Bedum	Boterdiep	8 ha	8 ha	55 - 99
Groningen	Eemspoort	112 ha	-	59 - 79
	Westpoort	150 ha	70 ha 1e fase (november 2007)	80 - 120
	Kranenburg	11 ha	-	130
	Zernike Science Park	35 ha	18 ha	58 - 78
Haren	Nesciopark	10 ha	10 ha	-
Hoogezand	Rengers	60 ha	40 ha	35 - 45
Leek	Leeksterhout	26 ha	0,8 ha	40
	Leeksterveld	42 ha	22 ha 1e fase	50 - 80
Roden	Haarveld	26 ha	11 ha	63 - 73

Bron: Regiovisie Groningen-Assen en afzonderlijke gemeenten

Nesciopark zal voornamelijk ruimte bieden aan high-tech productiebedrijven, onderzoek en ontwikkeling, ICT en vergelijkbare bedrijven met een niet-milieubelastend karakter. In het oostelijke deel van het park zullen woon- en bedrijfsfuncties worden gecombineerd. De uitgifte is inmiddels begonnen.

Leeksterveld is de jongste uitbreiding van het nog nieuwe areaal aan de snelweg bij Leek. De uitgifte van de eerste fase (22 ha) is gestart en enkele opties op kavels zijn ondertussen verstrekt. Naast Leeksterveld wordt het industriepark Leek momenteel gerevitaliseerd. Eind 2007 wordt dit afgerond. De bedrijventerreinen Oldebert (20 ha), Diepswal (24 ha) en Leeksterhout (28 ha) zijn op 0,8 ha na volledig uitgegeven.

Naast deze uitbreidingen van het bedrijventerreinenareaal is er ook een aantal iets minder bekende plannen. Zo staat er een uitbreiding van het huidige Eemspoortterrein (30 ha) op stapel, evenals een beoogde expansie van Kranenburg met 18 ha ten behoeve van hoogwaardige bedrijven. De ontwikkeling voorziet verder ook in 140 ha bedrijventerrein in Meerstad.

DRENTHÉ

In het Drentse deel bevinden zich 26 bedrijventerreinen met een totaal netto oppervlakte van ongeveer 450 ha, waarvan nog ongeveer 100 ha uitgeefbaar is.

In Drenthe staan minder nieuwe ontwikkelingen op stapel dan in Groningen. Op de Asser bedrijventerreinen Peelerpark en Messchenveld worden nog kavels aangeboden. Van Messchenveld is ongeveer 20% van de kavels uitgegeven. Messchenveld is een gemengd terrein waarbinnen een bepaalde clustering plaatsvindt. Zo zijn er zones voor handel in auto's, boten en caravans, voor kantoren, voor woon-werkcombinaties en voor kleinschalig werken. Daarnaast is er plaats voor hoogwaardige panden, horeca en vrije tijd en in 2008 komt er ook een facility centre met een hotel, horeca, fysiotherapie, kinderdagopvang en tijdelijke vergaderruimtes.

Het bedrijventerrein Schepersmaat is voornamelijk bestemd voor groot-schalige bedrijven op het gebied van groothandel, transport en distributie, en heeft nog 5 ha uitgeefbaar.

De gemeente Assen beschikt in totaal over 270 ha bedrijventerrein, waarvan nog circa 50 ha uitgeefbaar is. Met de aanleg van de A33 van Zuidbroek naar Assen ontstaat in Assen-Zuid ruimte voor economische ontwikkeling. Het *Masterplan Assen-Zuid* geeft hier nadere invulling aan. Ongeveer 80 ha bedrijventerrein is hier voorzien ten behoeve van gemengde bedrijvigheid.

In de gemeente Tynaarlo heeft een revitalisering plaatsgevonden op het bedrijventerrein de Vriezerbrug. Zo is er een rotonde aangelegd en werd het bewegwijzeringssysteem aangepast. Voorts heeft herinrichting (en verbreding) van de Meerweg en van de zichtzone langs de A28 plaatsgevonden en is de openbare ruimte aangepakt.

In de gemeente Noordenveld is in totaal nog ongeveer 10 ha beschikbaar voor uitgifte op het bedrijventerrein Haarveld. Op de overige terreinen is geen grond meer beschikbaar. De gemeente Noordenveld is bezig met een uitbreiding van het bedrijventerrein De Westerd in Peize (3 ha).

In het intergemeentelijk structuurplan Leek-Roden wordt verder voorzien in de aanleg van een bedrijventerrein ten westen van Roden (20 ha). Tevens



is hierin een revitalisering dan wel functiewisseling van Biteveld gepland. De vaststelling van deze structuurvisie staat voor 2008 op de agenda van het gemeentebestuur.

Messchenveld: het bouwrijp maken is in volle gang

7.3 Prijsontwikkelingen

Grond voor bedrijven wordt verkocht, verhuurd of in erfpacht uitgegeven. Van oudsher wordt de markt voor bedrijfsruimte gekenmerkt door een hoog aandeel eigenaar-gebruikers. De prijs voor grond op bedrijventerreinen varieert van € 34 per m² als de gemiddelde minimale grondprijs in de provincies Groningen en Friesland tot € 205 per m² als de gemiddelde maximale grondprijs per m² in de provincie Zuid-Holland. De gemiddelde verkoopprijs van alle provincies ligt tussen € 89 en € 104 per m².

In de regio Groningen-Assen ligt de gemiddelde verkoopprijs voor terreinen waarvan de prijzen bekend zijn per m² rond de € 80 en die prijs ligt hiermee boven het provinciale gemiddelde. Opvallend is ook dat de prijzen voor de prominente bedrijventerreinen in Groningen aan het landelijke gemiddelde komen.

Figuur 7.4 Bestaande en geplande bedrijventerreinen in de regio Groningen-Assen



Bron: Eigen bewerking

7.4 Kwaliteit van bedrijventerreinen

In de regio Groningen-Assen is een project in gang gezet om de kwaliteit van verschillende bovenregionale bedrijventerreinen inzichtelijk te maken. Doel van het project is de ontwikkeling en toepassing van een kwaliteitsscorekaart die het mogelijk maakt alle werklocaties in de regio op een eenduidige manier met elkaar te vergelijken en zo mogelijke verbeterpunten in beeld te brengen. De inventarisatie gebeurt op verschillende hoofdgroepen als bereikbaarheid, kwaliteit van het terrein, segmentering/clustering, de rol van de overheid, terreinvoorzieningen en toekomstpotentieel. Elke onderscheiden hoofdgroep bestaat uit meerdere indicatoren die afzonderlijk meetbaar zijn.

7.5 Herstructurering

De gemeente Groningen richt een van haar pijlen op herstructurering. Een nieuw bedrijventerreinbeleid genaamd *Terrein in bedrijf* is in mei 2007 door het college goedgekeurd en wordt na de zomer door de raad vastgesteld. Hierin wordt duidelijk gekozen voor de bestaande bedrijventerreinen en dit gebeurt op verschillende manieren. De prijzen van de nieuwe terreinen zullen hoger worden. Enerzijds omdat de prijzen voor de ontwikkeling van bedrijventerreinen stijgen, anderzijds omdat daarmee de verhouding tussen de prijzen van bestaande en nieuwe terreinen meer op één lijn komt te liggen. Voor een deel wordt hiermee de trek van bestaande naar nieuwe bedrijventerreinen tegengegaan. De nieuwe bedrijventerreinen kunnen vervolgens zorgen voor het aantrekken van nieuwe bedrijven.

Tabel 7.2 Kwaliteit bedrijventerreinen in rapportcijfers

Gemeente	Bedrijventerrein	Cijfer
Assen	Messchenveld	8.19
	Peelerpark	6.12
	Schepersmaat	6.80
Groningen	Eemspoort	7.08
	Kranenburg Noord	7.36
	Westpoort 1e fase	7.68
	Zernike Science Park	7.34
	Haren	Nesciopark
Leek	Leeksterhout	7.27
	Leeksterveld	7.79
Noordenveld	Haarveld	7.52
Hoogezand-Sappemeer	Rengers	7.50
Tynaarlo	Groningen Airport Eelde	7.04

Bron: Regiovisie Groningen-Assen

Uit onderzoek in 2002 naar de omvang van de vernieuwingsopgave werd duidelijk dat herstructurering nodig is van 440 ha stedelijk bedrijventerrein, veelal aangelegd in de periode tussen 1950 en 1980. Een aantal projecten is inmiddels in gang gezet.

In 2006 is de zuidelijke parallelweg langs de Meubelboulevard Hoendiep gereed gekomen en daarmee is een belangrijk onderdeel van de revitalisering van Hoendiep gerealiseerd. Ook is onlangs de noordelijke parallelweg rechtgetrokken, zijn de bomen gesnoeid voor een beter zicht en wordt het terrein intensiever schoongehouden. Het gebied Winschoterdiep/Eemskanaal zal eveneens worden vernieuwd, waarbij het aanzicht en het beheer en onderhoud worden verbeterd. Naast het treffen van de nodige infrastructurele maatregelen zal een meer thematische invulling aan het gebied worden gegeven.

Het gebied bij de Ulgersmaweg wordt ook op de schop genomen. Het gedeelte nabij de Oosterluis wordt getransformeerd tot een locatie om te wonen en om wonen en werken te combineren. Daarnaast krijgt de openbare ruimte een opknapbeurt, wordt de verkeersveiligheid verbeterd en zullen uitritten beter zichtbaar worden gemaakt.

Een andere toekomstige transformatie (over 5 tot 10 jaar) betreft de omgeving van de Oosterhamrikkade, gelegen tussen woonwijken. Sommige delen zullen een andere bestemming krijgen. Ten zuiden van de kantorenlocatie De Ommelanden zal eveneens een deel van het gebied worden getransformeerd.

Naast deze concrete projecten stuurt de gemeente in het nieuwe beleid nog op andere aspecten, zoals regionale samenwerking gericht op de samenwerking tussen gemeenten bij bedrijfsvestiging, op kennisuitwisseling en promotionele activiteiten. Parkmanagement speelt een rol omdat dit verschillende voordelen heeft voor een bedrijventerrein, zoals gezamenlijke inkoop (energie, beveiliging, ICT), kennisuitwisseling, netwerk mogelijkheden en het behoud van de kwaliteit van het terrein en daarmee de waarde van het onroerend goed. Zorgvuldigheid bij de vestiging van bedrijven is ook een speerpunt van het beleid. Begeleiding van bedrijven die een (her)huisvestingsoptie overwegen speelt hierbij een belangrijke rol. Het gaat dan niet direct om het verkopen van een kavel maar eerder om het faciliteren van een bedrijf dat zich voor een vestigingsvraagstuk ziet geplaatst. Door in een vroeg stadium met een ondernemer mee te denken, kunnen meerdere oplossingsrichtingen worden gezien zoals vestiging op een nieuw bedrijventerrein, hervestiging op een bestaand terrein of het creëren van ruimte op de bestaande locatie. Daarnaast zal er monitoring gaan plaatsvinden.

Assen voert nog geen concreet beleid op herstructureringsgebied. Wel zijn er plannen om het Stadsbedrijvenpark te transformeren naar woningbouw, onderwijs, de combinatie van wonen en werken en vrije tijd. Deze plannen bevinden zich nog in een vroeg stadium met een planperiode van 2007 tot 2013 en een uitvoering die loopt tot 2025. Onderzoek is inmiddels in gang gezet. Het bedrijventerrein Peelerpark wordt door een landschaparchitect onder de loep genomen om een verbetering van de inrichting te onderzoeken.

In de regio Groningen-Assen bestaan duidelijke verschillen in de manier waarop wordt omgegaan met de herstructureringsproblematiek. In Groningen is men met concreet beleid op dit gebied bezig. In Assen is hier nog geen structurele aandacht voor. Dit kan te maken hebben met een urgentiever-schil in beide gemeenten. De huidige aanpak van de gemeente Groningen heeft overeenkomsten met de landelijke visie op deze problematiek. Alleen een integrale aanpak, waarvoor rijk, provincie en gemeenten zich gezamenlijk verantwoordelijk voelen, zal soulaas bieden. Herstructurering van verouderde bedrijventerreinen dient te worden gezien als een vorm van stedelijke vernieuwing. Bijstelling van de planningsopgave voor nieuwe bedrijventerreinen is daarbij gewenst. Ook is het van belang om de financiële mogelijkheden voor herstructurering te verbeteren. Dit laatste is goed mogelijk omdat de vraagprijs van bedrijventerreinen ruim onder de residuele waarde van de grond ligt en de prijs van grond maar een klein deel vormt van de totale productiekosten van een bedrijf. Door de verhoging van de grondprijs te gebruiken voor een regionaal herstructureringsfonds is op regionaal niveau verevening mogelijk tussen winstgevendende en verliesgevendende locaties.

8

Toekomstscenario



Seniorenstad tussen camping en costa

In 2009 verrijst in de gemeente Noordoostpolder de eerste seniorenstad van Nederland:

Nieuw Schokland. Het begin van een nieuwe stedenbouwkundige trend?

Het is de stellige overtuiging van Alex Sievers van Inbo Adviseurs Ruimte & Vastgoed.

Hij was namens Inbo oprichter van de Initiatiefgroep Seniorenstad.

“De doelgroep telt straks zo’n 6 miljoen Nederlanders.”

Straks, dat is in pakweg 2015 als 40% van de bevolking uit 55-plussers bestaat.

Het fenomeen seniorenstad is uit de Verenigde Staten komen overwaaien. Daar ontstonden in de jaren zestig van de vorige eeuw de eerste ‘active adult communities’, zoals men ze noemt. “Natuurlijk willen wij Nederlanders geen kopie van een Amerikaanse seniorenstad”, zegt Alex Sievers. “Het beeld van een soort Sun City, inclusief wuivende palmbomen en niervormige zwembaden, wekt bij ons vaak associaties met een massale, afgesloten stad voor de zogenaamde happy few.” Dat moeten seniorensteden in Nederland juist niet worden. Uit enquêtes blijkt dat senioren tussen de 50 en 70 nog volop in de maatschappij willen meedraaien. Daarbij hoort geen geïsoleerde enclave, maar een stad die open is naar de samenleving. “Seniorenstad moet een netwerkstad zijn waar ontmoetingen, zinvolle tijdsbesteding en actief leven centraal staan.”



Alex Sievers, adviseur/partner Inbo Adviseurs Ruimte & Vastgoed

voor 55-plussers die willen wonen, werken en recreëren met leeftijdgenoten. Ook komen er een sport- en ontspanningscentrum, zorgcentrum, golfbaan en jachthaven en staat een winkelcentrum op het programma. In totaal worden er 1.500 tot 2.000 woningen gebouwd voor zo’n 2.500 bewoners.

“Dat is de kritische massa die minimaal nodig is om de stad dynamisch en jong te houden”, zegt Alex Sievers. “Toegegeven, het is wat anders dan de vijfcijferige inwoneraantallen van sommige Amerikaanse seniorensteden.” Hoe zit het met de gewenste dan wel vereiste leeftijdsopbouw binnen de groep van 55-plussers die de seniorensteden in Nederland moet gaan bevolken? Tenslotte is het doel om actieve seniorengemeenschappen te creëren. Volgens Alex Sievers

moet je verleidend zijn voor de groep 65-minners. “Daarnaast willen we vanaf het begin ook een oudere groep interesseren, bijvoorbeeld met een ander type woningen. Dat is goed voor de doorstroming.”

DYNAMISCH & JONG

Nog even terug naar Nieuw Schokland. De stad wordt gebouwd op de plek van een nieuw woon- en recreatiegebied in de buurt van het dorp Nagele. De woningen zijn bedoeld

◀ *Seniorenstad moet 65-minners verleiden*

CONCEPT DOORSLAGGEVEND

Grote vraag is natuurlijk: hoe groot is de verhuisbereidheid van vergrijzend Nederland? En wat maakt dat ouderen eventueel naar een seniorenstad verhuizen? Uit onderzoek blijkt dat zij hoofdzakelijk uit noodzaak verhuizen. Bijvoorbeeld wanneer ze last krijgen van lichamelijke beperkingen. Of als ze het contact met mensen uit de buurt missen en het onveiligheidsgevoel toeneemt. "Belangrijke reden voor dat zo laat mogelijk verhuizen ligt ook in de beperkte keuzevrijheid. Er is nauwelijks variatie tussen woonmilieus in vergelijkbare prijsklassen. Een bepaald niveau aan voorzieningen zoals winkels en zorgcentra kan senioren overhalen om ergens anders te gaan wonen. Hier liggen de kansen voor seniorensteden. Uit onderzoek blijkt ook: niet de plek is doorslaggevend, maar het concept. Voorwaarde is dat je een plek zó interessant maakt, dat mensen er naar toe willen."

Veel 55-plussers zoeken de hen gewenste woon- en leefkwaliteit nu elders. Bijvoorbeeld op de camping of in Zuid-Europa. Alex Sievers: "Het zomerse woonmilieu van de stacaravan is er een van rust en ruimte, maar je levert in op privacy. Spanje biedt letterlijk een aangenaam leefklimaat, maar je zit er op grote afstand van je netwerk. Seniorenstad moet je daarom ergens tussen camping en costa positioneren." Daarbij gaat het niet alleen om leuke dingen doen: wandelen, fietsen, zwemmen en golfen. Hoewel die recreatiemogelijkheden zeker aanwezig moeten zijn. Minstens zo belangrijk zijn de kansen tot zinvolle ontplooiing. Alex Sievers: "Het gaat om een combinatie van vakantiegevoel en zinvol leven die het wonen in een seniorenstad aantrekkelijk maakt. De nieuwe senioren willen ook de grijze cellen actief houden." Dat betekent dat er zelfs kansen zijn voor thematische seniorensteden, bijvoorbeeld in de buurt van universiteiten. Bewoners houden zich dan gezamenlijk bezig met wetenschappen zoals bijvoorbeeld filosofie.

VIJF KERNWAARDEN

Misverstand is volgens Alex Sievers te denken dat een seniorenstad een soort zorginstelling voor ouderen is. "Niet zorg

staat centraal, maar wonen. We associëren oud worden nog te vaak met zorg. De 55-plussers van nu en straks willen wel oud worden, maar voelen zich niet oud. Ze vinden het fijn dat zorg op de achtergrond aanwezig is. Primair kiezen ze voor seniorenstad vanwege het actieve karakter en het wonen met mensen met wie je dingen deelt. Niet onbelangrijk in een globaliserende wereld, waarin mensen naar ankers zoeken. En, niet te vergeten, naar een balans tussen individualiteit en gemeenschappelijkheid." Seniorenstad is daarom niet toevallig gefundeerd op de vijf kernwaarden ontmoetingen, verbondenheid, regie voeren over het eigen bestaan, zinvol leven en veel beleven.

Voor elk wat wils. Dat is een cruciaal stedenbouwkundig uitgangspunt. Alex Sievers: "De doelgroep bestaat uit de leeftijdsgroep tussen 55 en 110. Die verschillen in leeftijd en leefstijlen leiden tot verschillende behoeften. Seniorenstad telt daarom verschillende woonmilieus en woningtypen in uiteenlopende koop- en huurprijsklassen."

VEENKOLONIËN

De gemeente Noordoostpolder krijgt dus de primeur van de eerste Nederlandse seniorenstad. Aan randvoorwaarden als ruimte, water en groen wordt daar ruimschoots voldaan. Maar als het aan Alex Sievers ligt zullen er snel meer seniorensteden volgen. "Ons land telt diverse geschikte locaties. Denk bijvoorbeeld aan Amsterdam-Noord of Rijnenburg in Utrecht. Behalve bestaand stedelijk gebied waar herontwikkeling mogelijk is, zijn er geschikte landelijke gebieden in Zeeland, Limburg en Drenthe. Inmiddels hebben we ook contacten met gemeenten in de Groninger veenkoloniën. Uit onze enquêtes blijkt dat senioren van alle leeftijden interesse hebben om in het mooie Oost-Groningen te gaan wonen. Trouwens, ook in het geval van Nieuw Schokland komt 60% van de geïnteresseerden van buiten de polder. Of een seniorenstad in de veenkoloniën van de grond komt, hangt af van het lef dat men als gemeente of regio durft te tonen. Je moet het concept zuiver willen houden en niet bang zijn voor de term 'senior'."

Bijlage 1: Begrippen

Aanbod kantoren/bedrijfsruimte

De hoeveelheid ruimten op de vrije markt ten behoeve van kantooractiviteiten op een bepaalde peildatum. In het aanbod worden uitsluitend bestaande, in aanbouw of renovatie zijnde objecten en objectdelen geregistreerd die binnen een redelijke termijn beschikbaar komen. Dit kan inhouden dat kantoorruimte/bedrijfsruimte in het aanbod is meegenomen zonder dat er sprake is van leegstand. De ruimte kan nog in gebruik, in aanbouw of in renovatie zijn.

Bedrijfsruimte

Een gebouw of een gedeelte van een gebouw dat bestemd is voor de uitoefening van een bedrijf voor productie, opslag en distributie van goederen. De eventueel aanwezige kantoor- en showruimte wordt toegerekend aan de hoofdfunctie van het gebouw. Bedrijfsruimte wordt gemeten in m² verhuurbaar vloeroppervlakte.

Bedrijventerrein

Terrein dat in het bestemmingsplan is aangewezen voor de functiegroep bedrijven en dienstverlening.

Bestemmingsplan, hardheid

Een zacht plan is een nog niet door de gemeenteraad vastgesteld plan wat in ontwerp ter inzage is gelegd, of een door de gemeenteraad vastgesteld plan waarover Gedeputeerde Staten nog geen beslissing heeft genomen. Een hard plan is een door de gemeenteraad vastgesteld plan waarover door Gedeputeerde Staten, geheel of gedeeltelijk, onherroepelijk is beslist of waartegen een kroonberoep loopt. Na de onherroepelijke goedkeuring ligt het plan voor iedereen op de gemeentesecretarie ter inzage.

Bestaande bouw

Gerealiseerde vastgoedobjecten. Voor de sector commercieel vastgoed geldt dat meestal een overgangperiode wordt aangehouden van twee jaar vanaf de bouwkundige oplevering.

Bruto vloeroppervlakte (bvo)

Oppervlakte gemeten op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructies, die de desbetreffende ruimte of groep van ruimten omhullen.

Business-to-business

Een algemene term om diensten te beschrijven tussen verschillende bedrijven.

COROP-gebieden

De COROP-indeling is omstreeks 1970 ontworpen door de Coördinatie Commissie Regionaal Onderzoeksprogramma, waaraan de indeling haar naam dankt. Bij de opzet van de indeling stond het nodale indelingsprincipe voorop. Dat wil zeggen dat elke regio een centrale kern bezit. Daarnaast moet ook aan een aantal andere eisen worden voldaan. Zo moeten de provinciegrenzen worden gerespecteerd. De COROP-indeling is een regionaal indelingsniveau tussen gemeenten en provincies in. Nederland is ingedeeld in 40 COROP-gebieden. De COROP-indeling is sinds 1970 onveranderd gebleven.

Filialiseringgraad

Procentuele verhouding van filialen tot het totale aantal verkooppunten.

Gebruiksvloeroppervlakte (gvo)

De gehele vloeroppervlakte van een winkelpand.

Gemiddelde verkoopprijs

De totale koopsom gedeeld door het aantal verkopen. Er vindt geen weging plaats.

Huurprijs

Huurprijs gewaardeerd in euro's per m² verhuurbaar vloeroppervlakte (vvo) per jaar, tenzij anders vermeld, exclusief btw, servicekosten en eventuele andere vergoed-

ingen, zoals huurdersspecifieke inrichtingskosten, goodwill en/of overnamekosten.

Hypotheeksom

De geldsom die verstrekt is aan een hypotheekgever, waarvoor een onroerende zaak als onderpand strekt.

Index voor het ondernemersvertrouwen

Saldo van positieve en negatieve verwachtingen ten aanzien van omzet, export, investeringen en werkgelegenheid bij elkaar opgeteld.

ITZA-methode

De 'In Terms of Zone A-methode' is een rekenmethode afkomstig uit de taxatieler. Met behulp van een aantal marktrelevante variabelen, zoals frontbreedte en de diepte van een pand, wordt de huurprijs bepaald. Het winkelpand wordt opgedeeld in zones (A, B, C en overige) waarbij alles gerelateerd en gesteld wordt in termen van zone A (de zone aan de ingang van het pand).

Kantoor

Een ruimtelijk zelfstandige eenheid die grotendeels in gebruik is of te gebruiken is voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten. De definitie van het begrip kantoor als een ruimtelijke zelfstandige eenheid betekent dat kantoren in fabrieken, bedrijfsgebouwen, ziekenhuizen en universiteiten buiten de statistiek worden gelaten.

Kantorenmarkratio

De kantorenmarkratio geeft de verhouding weer tussen de opname van kantoorruimte gedurende één jaar en het aanbod aan het begin van dat betreffende jaar. Een kantorenmarkratio onder de 100% wijst op een overschot en boven de 100% wijst op een tekort aan kantoorruimte.

Leegstand bedrijfsruimte

Bedrijfsruimte die niet in gebruik is door een huurder of eigenaar en waarvoor geen huur-, of koopcontract is afgesloten.

Leegstand kantoren

Kantoorruimte die niet in gebruik is door een huurder of eigenaar en waarvoor geen huur- en koopcontract is afgesloten. In dit rapport is uitsluitend gekeken naar kantoren groter dan 250 m² bvo.

Leegstand winkelpanden

Leegstaand pand dat niet meer wordt gebruikt. Het pand staat te koop of te huur. Leegstand is onder te verdelen in twee soorten, frictieleegstand en structurele of langdurige leegstand. Langdurige leegstand duurt langer dan twee jaar en maakt ongeveer eenderde uit van de totale leegstand.

Mediane verkooptijd

De looptijd van het middelste object in een reeks verkopen, nadat ze geordend zijn naar looptijdniveau.

Migratieoverschot, relatief

Migratieoverschot per 1.000 van een gemiddeld aantal inwoners in een waarnemingsjaar.

Niet direct/terstond uitgifbare voorraad

Terreinen waarvoor de ontengingsprocedures of het bouwvrij maken van de percelen nog moet worden afgerond door de gemeente.

Nieuwbouw

Bouwprojecten die nog niet eerder in gebruik zijn genomen en bestaande bouw, die een zodanig ingrijpende renovatie heeft ondergaan dat er kan worden gesproken van een nieuw object.

Object

Een gebouw, dat in zijn geheel is gescheiden van een ander gebouw, of een deel van een gebouw, dat door één of

meer bouwmuren geheel is gescheiden van de rest van het gebouw. Het gebouw zelf is niet onderverdeeld door gelijke bouwmuren.

Opname bedrijventerreinen

De verkoop van een grond voor bedrijfsmatig gebruik door overheden en ontwikkelingsbedrijven aan eigenaar/gebruiker, projectontwikkelaars en grondspeculanten.

Op termijn uitgifbaar bedrijventerrein

Aanbod dat binnen redelijke termijn op de markt beschikbaar komt. Het betreft uitbreiding van bestaande bedrijventerreinen die deel uitmaken van een gefaseerde ontwikkeling. De uitbreiding kan omvatten: volledig nieuwe terreinen of nieuwe terreindelen waarvoor concrete planvorming plaatsvindt of delen van bestaande bedrijventerreinen die om uitlopende redenen nog niet direct op de markt gebracht kunnen worden, bijvoorbeeld als gevolg van bodemverontreiniging.

Terstond uitgifbaar bedrijventerrein

Het aantal hectare terrein dat direct gereed is voor uitgifte, ontsloten en bouwrijp is.

Opname kantoren/bedrijfsruimten

Bij de opname worden transacties geregistreerd waarin tussen de betrokken partijen een wilsovereenstemming is bereikt. De opnames moeten op de 'vrije markt' zijn verhuurd of verkocht. In geval van nieuwbouw voor een gebruiker wordt gesproken van een opname zodra de bouw is gestart.

Tophuren

De gerealiseerde huren voor nieuwbouw kantoorruimte zonder turn-key oplevering.

Verhuurbaar vloeroppervlakte (vvo)

Bruto vloeroppervlakte minus de constructieoppervlakte, de verticale verkeersruimten en de installatieruimten. De omschrijving van de verhuurbare vloeroppervlakte is vastgelegd in de NEN 2580. Als vuistregel geldt dat van de bruto vloeroppervlakte ongeveer 80% verhuurbaar is.

Verzorgingsindex

De verhouding tussen de totale winkelvloeroppervlakte en het aantal inwoners. De index is per inwonersklasse van de woonplaats of gemeente op 100 gesteld. Stijgt de index boven de 100, dan is er relatief veel aanbod. Ligt de index onder de 100, dan is er minder aanbod op basis wat van gemiddeld zou worden verwacht.

Voorraad

Voorraad is het totaal aan leegstaande en in gebruik zijnde kantoren. Ook kantoren die op het moment van registratie nog in aanbouw zijn, worden tot de voorraad gerekend.

Vraag

Vraag naar bijvoorbeeld nieuwe kantoren door uitbreiding van de kantoorwerkgelegenheid. Hierdoor neemt niet alleen de vraag naar nieuwbouw, maar ook de totale kantorenvoorraad toe. Veroudering van bestaande of incurante locaties kan ook leiden tot een toename van de vraag. Door deze vraag verandert de voorraad per saldo niet, maar wel de vraag naar nieuwbouw.

Vrije markt

De markt waar beleggers, particulieren en projectontwikkelaars onroerende zaken aanbieden aan nog niet bekende toekomstige huurders en/of kopers.

Winkelvloeroppervlakte (wvo)

Vloeroppervlakte dat door de winkel- en verkoopfunctie wordt ingenomen binnen een pand.

Bijlage 2: Onderzoeksverantwoording en bronnen

ONDERZOEKSVERANTWOORDING

De kwantitatieve gegevens voor dit Vastgoedrapport zijn verkregen door gebruikmaking van gemeentelijk cijfermateriaal en databestanden van de heer drs. R.L. Bak, Boelens Jorritsma Bedrijfsmakelaars, C.B. Richard Ellis, DTZ Zadelhoff, Dynamis Research, Locatus B.V., Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), PropertyNL, Strabo B.V. en Vastgoedmarkt. Tevens is gebruikgemaakt van databestanden van het Kadaster betreffende de hypotheeksom, het aantal woningtransacties en de gemiddelde verkoopprijs. Daarnaast zijn er voor het hoofdstuk Woningmarkt veel kwantitatieve gegevens verzameld via Meeüs. Het overige cijfermateriaal is afkomstig van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), Centraal Plan Bureau (CPB), de provincies Groningen en Drenthe en het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM). Voor alle hoofdstukken zijn voor de kwalitatieve gegevens interviews gehouden met experts. Bij de tabellen en grafieken wordt verwezen naar de bronnen. Een lijst met bronnen is opgenomen in deze bijlage. Het verzamelen en verwerken van de gegevens ten behoeve van het Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007 is met bijzonder veel zorg gebeurd. Getracht is een zo groot mogelijke dekking van de markt te bereiken. Toch blijft het lastig alle informatie bij de verschillende partijen te achterhalen. Vaak is een deel van de informatie niet aanwezig en soms komt een deel te laat binnen. Kwantitatieve gegevens over de bedrijfsruimtemarkt zijn niet of nauwelijks te achterhalen. De betrouwbaarheid van de gegevens is geen 100%, maar ruimschoots voldoende om een beeld te schetsen van de vastgoedmarkt in de regio Groningen-Assen. Kritische kanttekeningen en aanvullingen zijn van harte welkom bij de Stichting Vastgoedrapportage regio Groningen-Assen (voor website en adres zie het colofon).

BRONNEN

- Actieplan Fiets. (2003). Groningen: Provincie Groningen.
- Anbeek, B. Tussen wens en realiteit. (2007). Groningen: Opleiding Vastgoedkunde, Rijksuniversiteit Groningen.
- Bak, R.L. Kantoren in cijfers 2006; statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt. (2007). Amsterdam, CB Richard Ellis.
- Bedrijfslocatiemonitor, een modelbeschrijving. (2007). Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Bedrijfsruimtegebruikers in beeld. (2005). Nijmegen: STEC Groep.
- Bedrijfsruimtemarktspecial 2006. (2006). Amsterdam: Jones Lang LaSalle.
- Beleggingsmarktspecial 2006. (2006). Amsterdam: Jones Lang LaSalle.
- Centraal Economisch Plan 2007. (2007). Den Haag: Centraal Planbureau.
- Damsterdiep weer binnenstad. Stedenbouwkundig plan Damsterdiep. (2005). Groningen: Gemeente Groningen.
- De eerste lijn moet raak zijn. (2006). Groningen: Gemeente Groningen.
- De fiets in de regio. (2005). Groningen: Regio Groningen-Assen.
- Derks W., Hovens P., Klinkers L. Structurele bevolkingsdaling, een urgente nieuwe invalshoek voor beleidsmakers. (2006). Maastricht: Universiteit Maastricht.
- Detailhandelsnota Groningen. (2002). Groningen: Gemeente Groningen.
- Doorlooptijd nieuwbouwwoning kortst in Groningen. (27 maart 2007). *Vastgoedmarkt*, Artikel 2.
- Doorstroming woningmarkt komt langzaam op gang. (18 april 2007), *Vastgoedmarkt*, Artikel 4.
- Factsheet bedrijfsruimtemarkt Groningen en Assen 2006. (2006). Utrecht: DTZ Zadelhoff Research.
- Factsheet bedrijfsruimtemarkt Groningen en Assen 2007. (2007). Utrecht: DTZ Zadelhoff Research.
- Fit, J. Drijvende woning: op weg naar een volwassen segment van de woningmarkt? (2006). Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Goederenvervoer in de netwerkanalyse. (2006). Groningen: Regio Groningen-Assen.
- IVBN en Aedes ontstemd over lage huurverhoging (20 maart 2007). *Vastgoedmarkt*, Artikel 1.
- Herstructurering een fiasco. (februari 2007). Utrecht: Milieudefensie.
- Huurverhoging gelijk aan inflatiepercentage (19 maart 2007). *Vastgoedmarkt*, Artikel 2.
- IBIS Werklocaties. (2006). Den Haag: Ministerie van VROM.
- Intergemeentelijk structuurplan Leek-Roden. (2007).
- Krimp en Ruimte: bevolkingsafname, ruimtelijke gevolgen en beleid. (2006). Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Kwaliteitsatlas voor werklocaties; regio Groningen-Assen. (2006). Nijmegen: Buck Consultants.
- Kwaliteitsnet goederenvervoer. Transport en Logistiek Nederland. (2004). Den Haag: Ministerie van Verkeer en Waterstaat.
- Koopkrachtontwikkeling 2006. (2006). Den Haag: Centraal Planbureau.
- Marktgegevens – Bedrijfsruimtemarkt Assen 2006. (maart 2006). Utrecht: FGH bank.
- Marktgegevens – Bedrijfsruimtemarkt Groningen 2006. (maart 2007). Utrecht: FGH bank.
- Monitor bedrijventerreinen 2006. (2006). Groningen: Provincie Groningen.
- Monitor detailhandel en horeca Assen 2005. (2005). Assen: Gemeente Assen.
- Nederlandse senior nog niet toe aan een appartement (5 maart 2007). *Vastgoedmarkt*, Artikel 4.
- Netwerkanalyse regio Groningen-Assen 2030. (2006). Groningen: Regio Groningen-Assen.
- NIEUW Commercieel Vastgoed in Nederland 2006. (2006). Voorburg: NEPROM/ PropertyNL.
- Nieuw Lokaal Akkoord Groningen. (2007). Groningen: Gemeente Groningen en de Groninger corporaties.
- Noordelijke Arbeidsmarkt Verkenning 2007. (2007). Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Nota Mobiliteit. Naar een betrouwbare en voorspelbare bereikbaarheid. PKB deel 4. (2006). Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- Nota Sturen op Snelheid. (2006). Groningen: Gemeente Groningen.
- Nota Werk aan de Winkel. (2007). Groningen: Gemeente Groningen.
- Oost-Groningen en Delfzijl: hoe gaan we om met krimp? (2006). Delft: ABF Research.
- Oud voor Nieuw. De Nederlandse markt voor bedrijfsruimte 2007. (januari 2007). Utrecht: DTZ Zadelhoff Research.
- Particulier Opdrachtgeverschap in de Woningbouw. (2007). Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Postbank: vergrijzing beperkt doorstroom woningmarkt. (25 april 2007). *Vastgoedmarkt*, Artikel 3.
- Regionale huishoudensprognose 2005-2025. (2007). Voorburg: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Remmende factoren bij het herstructureren van bedrijventerreinen. (2007). Utrecht: STOGO Onderzoek + advies.
- Ruimte in Debat 2007. (2007). Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Ruimte voor uw bedrijf. (2006). Groningen: Regio Groningen-Assen.
- Singelenberg, J. Krimp als kans: wonen in krimpregio's. (2007). www.sev.nl
- Sprekende cijfers 2007. Kantorenmarkt. (2007). Amersfoort: Dynamis vastgoedconsultants en makelaars.
- Sprekende cijfers 2007. Kantorenmarkt. (2007). Amersfoort: Dynamis vastgoedconsultants en makelaars.
- Sprekende Cijfers Wonen 2007. (2007). Groningen: Boelens Jorritsma.
- Statistisch Jaarboek 2006. (2006). Groningen: Gemeente Groningen.
- Structuurplan 'Van nu naar straks'. (2005). Groningen: Gemeente Groningen.
- Structuurvisie Binnenstad. (2006). Assen: gemeente Assen.
- TNO Rapport, Haalbaarheidsstudie Wireless Groningen. (2006). Delft: TNO Informatie- en Communicatietechnologie.
- Top 70 kantoorsteden Nederland. Nationaal vestigingsplaatsonderzoek 2006. Kantorenmarkt. (2006). Nieuwegein: NVM bedrijfsnonroerend goed.
- Vastgoedbericht 2007 – 'Vastgoed is beleven'. (maart 2007). Utrecht: FGH bank.
- VBO-Woonindex: stemming woonconsument negatiever. (11 april 2007). *Vastgoedmarkt*, Artikel 5.
- Vorig jaar 72.000 woningen opgeleverd. (14 maart 2007). *Vastgoedmarkt*, Artikel 1.
- Waarde winkelpanden. (2004). Amsterdam: SBV Research.
- Wetenschappers: vastgoedmarkt wordt vervangingsmarkt. (2004). Amsterdam: PropertyNL.
- Winkelen in het internettijdperk. (2007). Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Winkelen in Megaland. (2005). Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Winkelpassantentellingen Assen 2005. (2005). Woerden: Locatus.
- Winkelpassantentellingen Groningen-centrum Oost 2005. (2005). Woerden: Locatus.
- Winkelpassantentellingen Groningen-centrum West 2005. (2005). Woerden: Locatus.
- 'Zwarte Vlucht'. De (sub)urbane locatiekeuze van klassieke allochtonen in Amsterdam. (2004). Den Haag: Ministerie van VROM.

WEBSITES

- www.aedesnet.nl
- www.assen.nl
- www.bedum.nl
- www.blauwestad.nl
- www.cbs.nl
- www.ciboga.nl
- www.cpb.nl
- www.drenthe.nl
- www.dtz.nl
- www.fghbank.nl
- www.gemeente.groningen.nl
- www.gemeentenoordenveld.nl
- www.groningen.nl
- www.haren.nl
- www.hoogezand-sappemeer.nl
- www.kvk.nl
- www.leek.nl
- www.meerstad.eu
- www.nieuwbouw-locaties.nl
- www.nieuwsbank.nl
- www.nu.nl
- www.particulierebouw.nl
- www.propertynl.com
- www.provinciegroningen.nl
- www.regiogroningenassen.nl
- www.regiovisie.nl
- www.reitdiep.net
- www.ringgroningen.nl
- www.rpb.nl
- www.slochteren.nl
- www.tenboer.nl
- www.tln.nl
- www.tynaarlo.nl
- www.vastgoedmarkt.nl
- www.vrom.nl
- www.woningmarkt cijfers.nl
- www.zuidhorn.nl

INTERVIEWS

- De heer M. Attema, account manager, gemeente Assen
- De heer J.G. Friskus, beleidsmedewerker, provincie Groningen
- De heer D. Harssema, beleidsmedewerker, gemeente Groningen
- De heer H. Havenga, projectmedewerker, regio Groningen-Assen 2030
- De heer R.F. Janz, projectleider 'Groningen draadloos'
- Mevrouw E. van der Kley, bedrijfsmakelaar, Boelens Jorritsma, Groningen
- De heer C.J. Kool, vastgoedadviseur, Boelens Jorritsma, Groningen
- De heer R. Lokerse, beleidsmedewerker belastingen, gemeente Groningen
- Mevrouw T. Middelbos, coördinator WOZ, gemeente Assen
- De heer E. Papjes, beleidsmedewerker, gemeente Groningen.
- De heer K. Perton, clusterhoofd, gemeente Assen
- De heer T. Snijders, senior Dienst Informatie en Automatisering, gemeente Groningen
- De heer C. Staal, beleidsmedewerker Ruimtelijke Plannen, gemeente Assen
- De heer G. Zandbergen, directeur Locatus B.V.

Totstandkoming

Projectteam

Het Vastgoedrapport Groningen | Assen 2007 is tot stand gekomen onder leiding en coördinatie van prof. dr. Ed. F. Nozeman. Het onderzoek is uitgevoerd als project van de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen door mevrouw A.E. Burgerhout en de heren M. Bent, D.M. Erkelens, J.H. Koops en H.P. Nienhuis.



Het projectteam van de RuG

Begeleidingscommissie

Mevrouw drs. H. Eilander
Hanzehogeschool, Groningen

De heer N. Goulmy, RT
Hanzevast, Groningen

De heer G.J. Groote, RT
Meeüs Makelaars, Groningen

Mevrouw E. van der Kley
Boelens Jorritsma, Groningen

De heer mr. J.J. Plas
Trip Advocaten & Notarissen, Groningen

De heer ing. R.T.A. Sunder, MSc
Rabobank, Regioteam Noord-Nederland

De heer J.B.R. Wijma, adviseur
Regio Groningen-Assen 2030, Groningen

De heer ir. F. van Genne, MRICS
Hanzehogeschool, Groningen

Bestuur

Mevrouw drs. H. Eilander (bestuurslid)
Hanzehogeschool, Groningen

De heer N. Goulmy, RT (bestuurslid)
Hanzevast, Groningen

De heer G.J. Groote, RT (voorzitter)
Meeüs Makelaars, Groningen

Mevrouw E. van der Kley (bestuurslid)
Boelens Jorritsma, Groningen

De heer mr. J.J. Plas (bestuurssecretaris)
Trip Advocaten & Notarissen, Groningen

De heer ing. R.T.A. Sunder, MSc (penningmeester)
Rabobank, Regioteam Noord-Nederland

De heer H.J. Dreize (projectsecretaris)
(ontbreekt op de foto)
*Student Bachelor Vastgoed & Makelaardij,
Hanzehogeschool Groningen*



Het bestuur van de Stichting Vastgoedrapportage regio Groningen-Assen