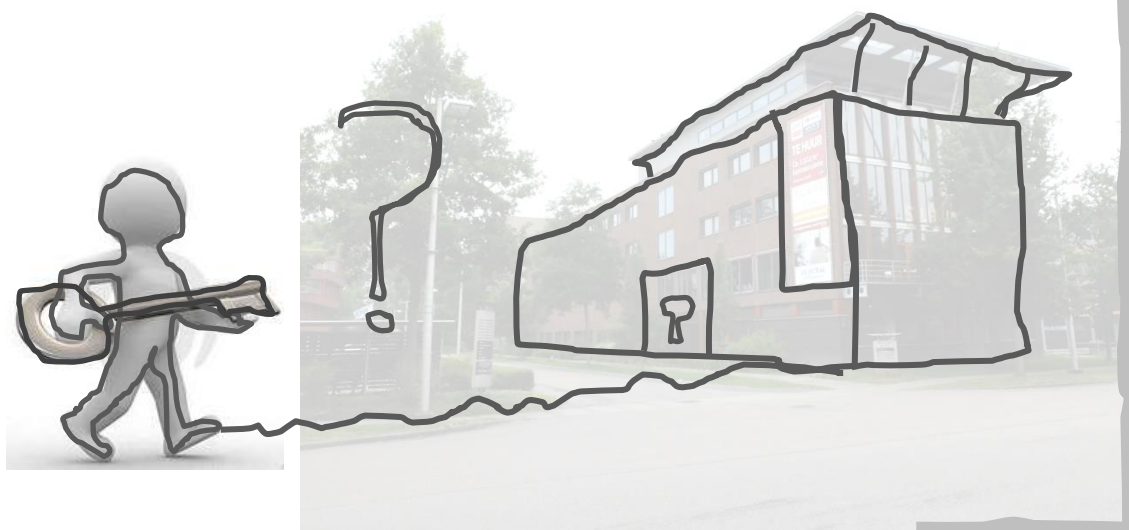


(Mis)match leegstand en startende ondernemers in Delft



Masterthesis

(Mis)match leegstand en startende ondernemers in Delft

Een onderzoek naar de mogelijkheid om kantoor-, bedrijfs- en winkelleegstand in Delft een nieuwe invulling te geven met Delftse startende ondernemers

Organisatie afstuderen:

Afstudeerder: Eefje Thijssen

Studentnummer: s1661981

Universiteit: Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen

Master Programma: Environmental and Infrastructure Planning

Begeleider: dr. Ir. T. van Dijk

Afstudeerbedrijf: Kamer van Koophandel Den Haag, Kantoor Delft

Begeleider: ir. K.J. Wiltenburg

Datum: 9 september 2015

Voorwoord

Het onderzoek dat voor u ligt is gemaakt ter afsluiting van de Master Environmental and Infrastructure Planning aan de Rijksuniversiteit te Groningen. Deze scriptie is geschreven naar aanleiding van een vraag van de Kamer van Koophandel Delft. Om de mogelijkheid te onderzoeken of startende ondernemers een potentiële invulling kunnen geven aan leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden in Delft.

Het schrijven van deze scriptie is voor mij een behoorlijke opgave geweest wat heeft geresulteerd in een langer durende scriptieperiode. Het gecompliceerde karakter van het onderzoek, namelijk enerzijds het onderzoek naar de leegstand en anderzijds de bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers door middel van een enquête, maakt dat dit onderzoek meer tijd heeft gevegd dan beoogd.

Graag wil ik mijn begeleider van de Kamer van Koophandel Kurt Jan Wiltenburg bedanken voor zijn betrokkenheid bij het onderzoek en goede begeleiding. Tevens wil ik hem bedanken voor de goede steun tijdens en na mijn stage periode bij de KvK.

Ook wil ik mijn begeleider Terry van Dijk vanuit de Rijksuniversiteit Groningen bedanken voor zijn vertrouwen in mij dat het uiteindelijk wel tot een eindresultaat zou leiden.

Groningen, september 2015

Eefje Thijssen

Samenvatting

Het onderwerp van deze scriptie is tweeledig; ten eerste is de leegstand van kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden onderzocht en ten tweede de bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers. Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Kamer van Koophandel Den Haag kantoor Delft waar vanuit de suggestie kwam om leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden invulling te geven doormiddel van bedrijfshuisvesting voor startende ondernemers. Dit onderzoek geeft antwoord op de vraag of de voorraad leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden in Delft aansluit bij de bedrijfshuisvestingswensen van de Delftse startende ondernemers.

Dit onderzoek heeft een maatschappelijke en praktische relevantie omdat ruimte een schaars goed is waarbij moeilijk te verantwoorden is dat er zoveel van leeg staat. Door leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden kan een neerwaartse spiraal ontstaan waarbij omliggend vastgoed in waarde daalt. Het is daarom vanuit maatschappelijk oogpunt noodzakelijk om een oplossing te vinden voor leegstaande panden.

Dit onderzoek is theoretisch relevant omdat er weinig theorie bestaat over bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers. Het doel van dit onderzoek is om inzicht te verwerven in de mate en aard van de leegstand, de bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers en de mogelijke (mis)match in beeld te brengen tussen beide groepen. Om dit onderzoek te bewerkstelligen is gebruik gemaakt van een exploratief onderzoek. Hiervoor is gekozen omdat in dit type onderzoek gezocht wordt naar verbanden tussen kenmerken van de onderzoekseenheden. Dit geldt ook voor de onderzoeksvraag van dit onderzoek waarin gezocht wordt naar een verband tussen leegstaande panden en startende ondernemers.

Voor het beantwoorden van de hoofdvraag en het verhogen van de betrouwbaarheid van dit onderzoek is triangulatie toegepast. Dit houdt in dat meerdere onderzoeksmethoden zijn toegepast. Er is gebruik gemaakt van een literatuurstudie, enquête, observatie en een interview om de gewenste informatie te verzamelen en tot een gedegen conclusie te komen. De literatuurstudie is gebruikt als perspectief voor de ontwikkelingen op de vastgoedmarkt en het ontstaan van leegstand. Tevens is gezocht naar theorie over bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers of startende ondernemers in het algemeen. Theorieën over laatstgenoemde bleken echter schaars. Mede hierdoor is een enquête verspreid onder startende ondernemers om van deze groep de bedrijfshuisvestingswensen in kaart te brengen. Doormiddel van observatie is de leegstand van kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden in kaart gebracht. Dit is gedaan omdat de leegstandscijfers over Delft incompleet zijn of niet uit leegstandscijfers bestaan maar uit aanbodcijfers. Eveneens ontbreken locatiegegevens van de leegstand, waardoor er geen totaalbeeld gevormd kan worden van de leegstandssituatie in Delft. De doelgroep van dit onderzoek zijn: (gemeentelijke) overheden, Kamer van Koophandel, bedrijfs- en winkelpandeigenaren en startende ondernemers.

De verwachting van dit onderzoek was dat de huisvestingsbehoeften van startende ondernemers een potentiële oplossing zouden kunnen zijn voor de leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden.

Uit de resultaten van de enquête bleek dat 72% van de startende ondernemers thuisgevestigd is en een ruime meerderheid tevreden tot zeer tevreden is over zijn/haar bedrijfshuisvesting. Het meest opvallende resultaat uit het onderzoek is dat een overgrote meerderheid van 79,9% niet op zoek is naar een andere huisvesting. Van de 20,1% die aangaf wel te willen verhuizen, gaf 71% van de geënquêteerden aan binnen een jaar te willen verhuizen. Ook waren in de enquête enkele vragen gewijd aan toekomstig gewenste bedrijfshuisvesting. Hieruit is gebleken dat 42% van de respondenten zich zou willen vestigen in het centrum van de stad. En is een ruime meerderheid van 70% bereid de bedrijfsruimte te delen met andere ondernemers. Van de respondenten geeft 27% aan minder dan €200,- te willen betalen. Daaropvolgend zou 26% tussen de €200,- en €250,- willen betalen en 22% vindt een bedrag tussen de €250,- en €500,- een redelijke prijs om te betalen voor hun ideale werkplek. Het merendeel is op zoek naar een ruimte kleiner dan 20 m² en willen daar ook niet meer dan €200,- voor betalen.

In totaal zijn er 35 leegstaande winkels geteld, 22 bedrijfspanden, 27 kantoorpanden, 8 bedrijfspanden met kantoorruimte en 5 bedrijven met een winkelruimte. Het merendeel van de leegstaande winkels is gesitueerd in het centrum, de meeste leegstaande kantoorruimte zijn gelegen in het kantorenpark Delftech en de meeste leegstaande bedrijven zijn gesitueerd op bedrijventerrein Schieoevers.

Voorafgaand aan dit onderzoek had de Kamer van Koophandel Delft verondersteld dat het voor startende ondernemers lastig is een geschikte werklocatie te vinden. Echter uit dit onderzoek is gebleken dat een overgrote meerderheid van starters niet op zoek is naar bedrijfshuisvesting en tevreden is met de huidige werklocatie. Daar komt bij dat een meerderheid van de startende ondernemers graag een werkplek zou willen hebben waarvan de huur minder dan €500,- euro in de maand bedraagt. De lage huur, de gewenste locatie en het gewenste type pand zijn factoren die niet 'matchen' met het aanbod aan leegstaande panden in Delft. De voorraad leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden staan dus niet in lijn met de wensen van startende ondernemers, als ze al op zoek zijn naar bedrijfshuisvesting.

Toekomstig onderzoek zou zich enerzijds kunnen richten op een andere doelgroep, als potentiële oplossing voor het leegstandsprobleem. Anderzijds kan toekomstig onderzoek zich richten op transformatie naar andere functies zoals bijvoorbeeld in andere steden is gedaan naar hotels of studentenwoningen.

Inhoud

Voorwoord	3
Samenvatting	4
1. Onderzoeksopzet	8
1.1 Probleembeschrijving	9
1.1.1 Leegstand kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden.....	9
1.1.2 Bedrijfshuisvestingswensen van (door)startende ondernemers	9
1.1.3 Match/mismatch tussen leegstand en (door)startende ondernemers.....	9
1.2 Probleemstelling.....	9
1.3 Doelstelling.....	10
1.4 Onderzoeksvraag.....	10
1.4.1 Hoofdvraag.....	10
1.4.2 Deelvragen	10
1.5 Conceptueel model.....	10
1.5 Afbakening.....	10
1.6 Onderzoeksmethoden	11
1.7 Relevantie.....	11
1.8 Afstudeerorganisatie	11
1.9 Opbouw onderzoek	11
1.10 Werkzame definitie	12
2. Theoretisch kader	13
DEEL I.....	13
2.1 Varkenscyclus	13
2.2 Vierkwadrantenmodel.....	14
2.2.1 Property and asset market	14
2.2.2 Ruimtemarkt	15
2.2.3 Beleggingsmarkt.....	15
2.2.4 Ontwikkelmarkt.....	15
2.2.5 Voorraadmarkt.....	15
2.3 Analyse van onroerendgoedmarkten met vierkwadrantenmodel	16
2.3.1 verandering van vraag.....	16
2.3.2 Verandering van beleggersvraag.....	17
2.3.3 Verandering van bouwmarkt	17
2.4 Aanvulling van Colwell.....	18
2.5 Verschillende type leegstand.....	19
2.6 Oorzaken leegstand	19
2.7 Gevolgen leegstand	21
DEEL II.....	23
2.8 (Door)Startende ondernemers	23
2.9 Locatiekeuzetheorie	23
2.9.1 (Neo)klassieke benadering	23
2.9.2 Behaviorale benadering	23
2.9.3 Institutionele benadering.....	24
2.9.4 Evolutionaire benadering	24
2.9.5 Organizational capabilities	25
2.9.6 Social action	25
2.10 Levensloop van bedrijven	25
2.11 Bedrijvigheid in wijken.....	26
3. Methodologie.....	27
3.1 Onderzoekstype.....	27

3.2	Gegevensverzameling.....	27
3.2.1	Literatuurstudie.....	27
3.2.2	Kwantitatieve data (enquête)	27
3.2.3	Observatie	28
3.2.4	Interviews.....	29
4.	Resultaten	30
4.1	Foutmarge respons.....	30
4.2	Resultaten van de enquête.....	30
4.3	Resultaten observatie leegstand	39
4.4	Cijfers van DTZ Zadelhoff.....	39
4.4.1	Leegstand kantoren.....	39
4.4.2	Leegstand bedrijven	39
4.4.3	Leegstand winkels	40
5.	Conclusie en aanbevelingen.....	41
5.1	Beantwoording deelvragen	41
5.1.1	Vierkwadrantenmodel	41
5.1.2	Oorzaken leegstand.....	42
5.1.3	De Delftse startende ondernemer	43
	Bedrijfshuisvestingswensen Delftse startende ondernemer	44
5.2	Beantwoording hoofdvraag.....	44
5.2.1	Generalisatie onderzoek	45
5.3	Aanbevelingen.....	45
6	Reflectie	49
7.	Literatuur	50
	Bijlagen.....	54
	Bijlage I.....	55
	Bijlage II.....	68
	Bijlage III.....	70
	Bijlage IV.....	71
	Bijlage V	Onderzoeksstrategie

1. Onderzoeksopzet

'Meer leegstand kantoren door de crisis en telewerken', zo klinkt een kop van nrc.nl (2014). Bijna 8 miljoen vierkante meter aan alleen al kantoorruimten staat leeg in Nederland (DTZ, 2015). Volgens recent onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) en de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) komt dit deels door de crisis, maar wordt dit ook deels veroorzaakt doordat steeds meer bedrijven en consumenten telewerken en onlineshopperen (Buitelaar, Bregman, van Dongen, Sorel & Verwest, 2014). Ook meldt het PBL dat zo'n 20% van de nieuw opgeleverde winkelruimten nog leegstaan. Hier zijn dus nog geen huurders voor gevonden. In de kantorenmarkt gebeurt dit minder, 3% werd er begin dit jaar leeg opgeleverd. Voorheen gebeurde dit veel vaker, zo was dit in 2000 nog 30%. Deze cijfers lijken aan te tonen dat projectontwikkelaars nu eerst zorgen dat het huurcontract rond is (NRC, 2014).

Deze tekst geeft in het kort een probleemgebied aan waar veel gemeenten, pandeigenaren, ontwikkelaars en dergelijke mee te maken hebben, namelijk leegstand. Een groot probleem waar al veel onderzoeken aan gewijd zijn, maar waarvoor nog geen kant en klare oplossingen zijn gevonden. Leegstand heeft negatieve gevolgen voor de omgeving en komt zo in een neerwaartse spiraal terecht (Buitelaar et al, 2014). PBL (2014) is van mening dat deze neerwaartse spiraal valt te doorbreken door een optredende lokale en regionale overheid. Maar hierover verschillen de meningen meldt het tijdschrift Binnenlands Bestuur (p20, 2013). De ene stroming heeft als standpunt dat de marktwerking het probleem moet oplossen. De andere stroming is van mening dat deze taak dus ligt bij de gemeente. Dit maakt dat het probleem van de leegstand een ingewikkeld vraagstuk is waar veel verschillende partijen bij betrokken zijn en invloed op kunnen uitoefenen.

Een onderzoek naar leegstand is om verschillende redenen relevant. Ten eerste geven Bergevoet en Tuijl (2013) aan dat ruimte als een schaars goed beschouwd mag worden in een dichtbevolkt land als Nederland en dat het daarom maatschappelijk moeilijk te verantwoorden is dat er zulke grote hoeveelheden ruimte niet benut worden. Ten tweede geven dezelfde auteurs aan dat de sociale en ruimtelijke continuïteit van dorpen en steden door dergelijke leegstandscijfers in het gedrang komen. Ten derde kan leegstand dus leiden tot een negatieve spiraal. Leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden hebben negatieve gevolgen voor bestaande stedelijke gebieden. Zo kan zo'n gebied in een neerwaartse spiraal terecht komen en er functionele veroudering optreden en verloedering (Buitelaar et al, 2014).

Kortom een uitdaging om voor de leegstand een oplossing te vinden. Dit moet ook de Kamer van Koophandel kantoor Delft gedacht hebben. Zij kwamen met een suggestie vanuit hun vakgebied, namelijk leegstand proberen te matchen met ondernemers en dan specifiek startende ondernemers. Van oudsher is onderwijs- en techniekstad Delft een broedplaats voor jonge startende ondernemers. De gemeente probeert deze broedplaatsfunctie te stimuleren door op verschillende locaties startershuisvesting aan te bieden voor een relatief lage huur. Zowel de Kamer van Koophandel als de gemeente Delft hebben het idee dat in dit marktsegment de vraag groter is dan het aanbod. En zien hier dus een kans om leegstaande panden te gebruiken voor startende ondernemers. Aan dit onderzoek de taak om te achterhalen of deze match bestaat of zou kunnen ontstaan.

In dit hoofdstuk wordt een beschrijving gegeven van de opzet van het onderzoek waarbij achtereenvolgens de probleembeschrijving en probleemstelling, de doelstelling, de onderzoeksvragen, het beoogde resultaat en de werkwijze aan bod komen. Het probleem dat onderzocht gaat worden is onder te verdelen in drie sub-onderwerpen. Allereerst het probleem van de leegstand in de vastgoedmarkt. In dit onderzoek wordt niet alleen gekeken naar leegstand van kantoorpanden maar ook de leegstand van bedrijfs- en winkelpanden zal worden belicht. De totale omvang van een bedrijfstak of functiegroep kan veranderen door maatschappelijke of economische veranderingen of technische ontwikkelingen. Deze veranderingen hebben weer gevolgen op de bedrijfshuisvesting, waardoor panden leeg komen te staan (Hek, Kamstra & Geraedts, 2004). Het tweede sub-onderwerp behandelt de bedrijfshuisvesting van (door)startende ondernemers. Met behulp van een enquête wordt in kaart gebracht wat de wensen zijn van (door)startende ondernemers wat betreft hun bedrijfshuisvesting. Via deze weg wordt ook duidelijk of er startende ondernemers zijn die zich mogelijk kunnen vestigen in leegstaande panden. Dit beschrijft ook gelijk het laatste sub-onderwerp. De mogelijke match of juist mismatch tussen de (door)startende ondernemers en de leegstand in Delft. In deze gemeente wordt gekeken naar de leegstandssituatie en de gevestigde starters en aan de hand van de gevonden informatie en resultaten zal een conclusie getrokken worden.

1.1 Probleembeschrijving

De volgende drie sub-onderwerpen zullen hier achtereenvolgens kort belicht worden:

- leegstandsproblematiek van kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden;
- bedrijfshuisvestingswensen (door)startende ondernemers;
- de match/mismatch tussen leegstand en ondernemers.

1.1.1 LEEGSTAND KANTOOR-, BEDRIJFS- EN WINKELPANDEN

In Delft staat er begin 2015 ruim 21% kantoorruimte leeg van de totale voorraad van 419 000 m² (DTZ, 2015). Voor de bedrijfsruimtemarkt wordt er geen leegstandspercentage gegeven maar wordt er gekeken naar het verschil tussen aanbod en voorraad. Tussen januari 2014 en januari 2015 is een behoorlijk stijging zichtbaar van 30.000 m² naar 48.000 m². De aanbod-voorraadratio zal hier niet verder gegeven en uitgelegd worden, in hoofdstuk 4 zal deze ratio-variabele nader toegelicht worden. Wat betreft de leegstand van winkelpanden in Delft is met niet veel duidelijkheid een leegstandspercentage te geven. Op een afbeelding in het verslag van PBL en ASRE (2013) is te zien dat de leegstand in de gemeente Delft tussen de 5 en 10% valt. Een onderzoek van de ABN AMRO wijst uit dat dit leegstandspercentage 8,3% is (Gemeente Delft, 2013). En in een rapport van de gemeente Delft zelf (Stap in Delft) wordt een leegstandspercentage van 7% gegeven. Iets hoger dan het landelijk gemiddelde van ongeveer 6% (Locatus, 2014). Er worden 54 winkelpanden aangeboden blijkt uit cijfers van vestigingsadviseurs Steenworp (2013), hiervan bevindt zich het grootste gedeelte tussen de 0 en 500 vierkante meter. Met deze informatie is er een beknopt beeld verkregen van de huidige leegstandssituatie in Delft. Hoe deze cijfers zich verhouden tot het landelijk gemiddelde en wat de cijfers betekenen zal besproken worden in hoofdstuk 4.

1.1.2 BEDRIJFSHUISVESTINGSWENSEN VAN (DOOR)STARTENDE ONDERNEMERS

‘De afstemming tussen de vraag en het aanbod van externe werklocaties is niet in balans’ zo stelt een onderzoek van Panteia/EIM in samenwerking met de Kamer van Koophandel (De Vries & Van den Besselaar, 2013). In het onderzoek wordt aangegeven dat 57% van de zzp’ers in de zakelijke dienstverlening behoeften hebben aan kantoorruimte, dit geldt voor het regiogebied van de Kamer van Koophandel Rotterdam. Misschien is dit ook van toepassing voor soortgelijke regio’s buiten Rotterdam. Zo zal er misschien ook wel in Delft een vraag heersen naar geschikte kantoorruimte. Maar voor dit onderzoek wordt niet alleen naar zzp’ers gekeken, alle starters dus ook B.V.’s, V.O.F.’s en dergelijke uit alle verschillende branches zijn uitgenodigd om deel te nemen aan dit onderzoek. Met als reden een zo breed mogelijk beeld te ontwikkelen van bedrijfshuisvestingswensen van ondernemers in Delft. KvK heeft geconstateerd dat het voor startende ondernemers lastig is een geschikte werklocatie te vinden. In dit onderzoek wordt getoetst of dit daadwerkelijk het geval is.

STARTERS

Het aantal starters dat in 2013 gestart is met zijn of haar onderneming is met bijna 13% gestegen in vergelijking met de inschrijvingen van 2012. In 2012 zijn er ongeveer 132 600 personen een onderneming gestart in Nederland. Sinds 2008 ligt het aantal starters boven de 100 000 per jaar. De groep zzp’ers hebben grote invloed gehad op het aantal starters. Er bestaat geen formele definitie voor het begrip zzp’er. Een rapport van de Kamer van Koophandel (2014) verstaat onder de definitie: ‘alle startende ondernemers die 1 werkzame persoon kennen’. Het aantal zzp’ers is aanzienlijk gestegen vanaf 2005. Van de startende ondernemers is 84,5% zzp’er in 2005 en is dit gegroeid naar 96,2% in 2012. Dit valt vooral te wijten aan de economische crisis en de bezuinigingen van de regering om deze crisis het hoofd te bieden. Hierdoor werden en worden veel personen min of meer gedwongen naar zelfstandig ondernemerschap (KvK Nederland, 2014). In 2013 zijn 544 ondernemers gestart met hun onderneming in Delft. In 2012 waren dit er nog 858 en in 2011 waren dit er 864. Het aantal starters nam na een aantal jaren van stijging in 2013 weer af.

1.1.3 MATCH/MISMATCH TUSSEN LEEGSTAND EN (DOOR)STARTENDE ONDERNEMERS

De leegstandsproblematiek zou voor een deel wellicht opgelost kunnen worden door een match te zoeken met (door)startende ondernemers. Zo lijkt een match tussen deze vraag en het beschikbare aanbod een uitkomst voor beide groepen. Naast dat het voor de starters misschien wel makkelijker en goedkoper wordt om een geschikte bedrijfsruimte te vinden draagt het ook bij aan de leefbaarheid van de stad.

1.2 Probleemstelling

Uit de probleembeschrijving in voorgaande paragraaf wordt duidelijk dat een match tussen leegstaande panden en startende ondernemers een oplossing zou kunnen zijn voor deze beide problemen. De gemeente

stimuleert de broedplaatsfunctie door op een aantal locaties in de stad vormen van startershuisvesting aan te bieden met een relatief lage huur. Van oudsher is onderwijs- en techniekstad Delft een broedplaats voor jonge bedrijven. Er schrijven zich jaarlijks tussen de 600 en 800 nieuwe bedrijven in (KvK, 2013). De indruk bestaat dat in dit marktsegment de vraag naar bedrijfsverzamelgebouwen groter is dan het aanbod. Er lijkt dus sprake van een mismatch: tegenover aanbod waarvoor geen vraag is, bestaat vraag van startende ondernemers en doorgroeende bedrijfjes die in de gemeente Delft niet opgevangen kan worden. In deze situatie zijn beleidsmakers op zoek naar mogelijkheden om vraag en aanbod dicht bij elkaar te brengen. Een belangrijk deel van de informatie die nodig is om dat goed te kunnen doen ontbreekt nu nog. Welke soort panden staan er leeg en wat zijn de bedrijfshuisvestingswensen van ondernemers in Delft?

1.3 Doelstelling

Het doel is inzicht verwerven in de mate en aard van de leegstand, de bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers en de mogelijke (mis)match in beeld te brengen tussen beide groepen.

1.4 Onderzoeksvraag

1.4.1 HOOFDVRAAG

Uit de probleemstelling die in de vorige paragraaf is geformuleerd kan de volgende hoofdvraag worden geformuleerd:

Sluit de voorraad leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden in Delft aan bij de bedrijfshuisvestingswensen van de Delftse startende ondernemers?

1.4.2 DEELVRAGEN

Om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden zijn volgende deelvragen opgesteld:

1. Hoe kan theorie gekoppeld worden aan de leegstand?
2. Welke overwegingen neemt de startende ondernemer in acht bij het maken van een locatiekeuze?
3. Wat zijn de bedrijfshuisvestingswensen van Delftse startende ondernemers?
4. Waar en wat voor soort kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden staan er in Delft leeg?

1.5 Conceptueel model

In een conceptueel model worden grafisch de verwachtingen weergegeven die er zijn bij het uitvoeren van een onderzoek. Het model laat de verwachte verbanden zien tussen de variabelen en hoe deze tot elkaar in relatie staan. Er wordt ook wel gesproken van een oorzaak-gevolgrelatie. Waarbij oorzaak en gevolg worden ingedeeld in variabelen, wat kenmerken zijn die de oorzaak-gevolgrelatie goed samenvatten. Bij een oorzaak-gevolgrelatie is er sprake van twee type variabelen, de onafhankelijke variabele en de afhankelijke variabele. In deze scriptie is de afhankelijke variabele werkplek voor startende ondernemer en de onafhankelijke variabelen de leegstand. De startende ondernemer wordt voor dit onderzoek als doelgroep onderzocht of zij de leegstand in kantoor-, bedrijfs- of winkelpanden kunnen verminderen. Startende ondernemers zijn dus een mogelijke oplossing voor de leegstand (Swaen, 2014). Zoals duidelijk is weergegeven in onderstaand model:



Figuur 1.1 Conceptueel model, bron: Eefje Thijssen (2015)

1.5 Afbakening

Dit onderzoek richt zich op de leegstand van kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden in de gemeente Delft. Hierbij worden de gemeentelijke grenzen van Delft gebruikt als afbakening voor het onderzoek. Tevens zijn voor dit onderzoek alleen (door)startende ondernemers uit de gemeente Delft ondervraagd. Er is niet onderzocht of ondernemers (die langer dan 5 jaar bestaan) invulling kunnen geven aan leegstaande panden binnen Delft. Deze hebben waarschijnlijk andere wensen dan startende ondernemers waardoor er niet gegeneraliseerd kan worden voor deze groep. Statistische gegevens zullen verkregen worden uit secundaire bronnen en waar lokale informatie ontbreekt zal dit op landelijk niveau uit secundaire bronnen besproken worden.

De startende ondernemers die benaderd zijn voor het invullen van de enquête hebben eenmalig een brief ontvangen. Vanwege een beperkt budget van de Kamer van Koophandel was het niet mogelijk een tweede

herinnering te versturen per post. Door de regelgeving van de Kamer van Koophandel was het ook niet mogelijk een e-mail te versturen naar de personen. Door ongeveer 100 ondernemers eenmalig telefonisch te benaderen is geprobeerd het lage responspercentage te verhogen.

1.6 Onderzoeksmethoden

In dit onderzoek worden verschillende onderzoeksmethoden gebruikt om de hoofdvraag te kunnen beantwoorden. Er is gekozen voor het uitvoeren van een literatuurstudie, enquête, observatie en een aantal interviews om de gewenste informatie te achterhalen en tot een conclusie te komen. Om een beeld te kunnen vormen wat de bedrijfshuisvestingswensen zijn van startende ondernemers is kwantitatieve data nodig. Hiertoe is het verspreiden van een enquête onder deze groep de meest geschikte onderzoeksmethode. De onderzoeksmethoden case studies of interviews zijn voor dit onderdeel niet relevant. Bij een case studie is het van belang een aantal startende ondernemers te kiezen die representatief zijn voor de sector waarin zij werkzaam zijn. Het is moeilijk de uitkomsten van deze cases te generaliseren naar de gehele populatie startende ondernemers in Delft, omdat elke case studie slechts één onderzoekseenheid (de startende ondernemer) bevat (Van der Zee, 2015). Hetzelfde geldt voor interviews. Met deze methode worden niet voldoende personen bereikt om te kunnen generaliseren naar alle startende ondernemers in Delft. Met een enquête is dit wel mogelijk, mits hiervoor het responspercentage voldoende hoog is.

Er is gekozen om een observatie uit te voeren naar de leegstand in Delft om de locaties en het type gebouw in beeld te brengen. Zonder observatie is dit niet mogelijk omdat de leegstandscijfers over Delft incompleet zijn of niet uit leegstandscijfers bestaan maar uit aanbodcijfers. Eveneens ontbreken locatiegegevens van de leegstand, waardoor er geen totaalbeeld gevormd kan worden van de leegstandssituatie in Delft.

In hoofdstuk drie zal een uitgebreide uiteenzetting volgen van deze toegepaste onderzoeksmethoden.

1.7 Relevantie

In het rapport van PBL en ASRE 'Gebiedsontwikkeling en commerciële vastgoedmarkten' (2013) wordt gesteld dat na de krediet- en de schulden crisis een mogelijke vastgoedcrisis aanstaande kan zijn. In Nederland zijn de leegstandspercentages voor kantoren 16% en voor winkels 8% (Buitelaar et al, 2013). Deze percentages liggen hoger dan het gewenste leegstandspercentage van 4 à 5%. Het leegstandscijfer van bedrijventerreinen is moeilijker te vinden, er zijn nauwelijks betrouwbare bronnen (KvK Midden Nederland, juni 2012). Toch bestaat er ook onder bedrijfsgebouwen een leegstandsprobleem, de panden die leegstaan zijn voor een belangrijk deel specifieke fabrieksachtige gebouwen waarvoor vermoedelijk geen andere functie voor gevonden kan worden (Louw, Needham, Olden & Pen, 2009). Deze structurele leegstand heeft gevolgen voor de schaarse ruimte in Nederland. Zoals eerder vermeld is ruimte een schaars goed en is het daarom moeilijk te verantwoorden dat zo veel ruimte niet wordt benut. Ook de sociale en ruimtelijke omgeving lijdt er onder en kan er een neerwaartse spiraal ontstaan waarbij omliggend vastgoed in waarde daalt. Daarom is het vanuit een maatschappelijk oogpunt relevant om een onderzoek te doen naar de mogelijkheid startende ondernemers te matchen aan dit aanbod van ruimte. Dit onderzoek is theoretisch relevant omdat de afwegingen van startende ondernemers voor hun bedrijfshuisvestingswensen inzichtelijk zijn en voor gerelateerd (vervolg)onderzoek aannames gedaan kunnen worden op basis van deze informatie.

1.8 Afstudeerorganisatie

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de Kamer van Koophandel kantoor Delft. De vraag is oorspronkelijk ontstaan bij de Sociaal Economische Raad Delft (SER Delft), in samenwerking met de Kamer van Koophandel en de gemeente Delft. Dhr K.J. Wiltenburg heeft dit onderzoek begeleid en is zelf werkzaam als beleidsmedewerker van de afdeling regiostimulering.

1.9 Opbouw onderzoek

Het volgende hoofdstuk bevat het theoretische kader van dit onderzoek. Hierin wordt allereerst de aanbodzijde behandeld. De markt voor kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden zal besproken worden onder andere door toepassing van het vierkwadrantenmodel van DiPasquale & Wheaton en weergave van de oorzaken en gevolgen van leegstand. Ook zal de vraagzijde worden toegelicht in dit hoofdstuk. De vraag waar een ondernemer zijn vestigingskeuze op baseert is één van de onderwerpen die behandeld wordt.

In hoofdstuk 3 zal de methodologie worden besproken. Hierin wordt onder andere het conceptueel model van dit onderzoek toegelicht. En uitgelegd hoe de enquête is samengesteld. Ook zal worden aangegeven hoe de leegstandsobservatie is uitgevoerd.

Hoofdstuk 4 zal vervolgens de uitkomsten van de enquête bespreken. De enquête is verspreid onder ruim 3600 ondernemers in Delft om een beter beeld te kunnen krijgen van de bedrijfshuisvestingswensen van (door)startende ondernemers. Ook zullen de resultaten van de observatie worden weergegeven in dit hoofdstuk en nader worden toegelicht. Na hoofdstuk 4 wordt de aanbodzijde aan de vraagzijde gekoppeld in de conclusie. Hieruit zal duidelijk moeten worden of startende ondernemers een invulling kunnen geven aan de leegstand in Delft. Tot slot worden enkele aanbevelingen gegeven.

1.10 Werkzame definitie

(door)startende ondernemers

Zowel de Belastingdienst als de Kamer van Koophandel zien starters als ondernemers die minder dan 5 jaar geleden een eigen onderneming hebben opgericht. Dit onderzoek zal dezelfde werkzame definitie hanteren. Onder (door)startende ondernemers worden in dit onderzoek verstaan, ondernemers die tussen 2008 en 2013 een eigen onderneming hebben opgestart. De termen (door)startende ondernemers, startende ondernemers en starters zullen in dit onderzoek door elkaar gebruikt worden met dezelfde betekenis.

2. Theoretisch kader

DEEL I

“Dé vastgoedmarkt bestaat niet, maar bestaat uit deelmarkten en segmenten” stellen de schrijvers in een rapport van PBL & ASRE (2013: 39). Voordat deze deelmarkten worden behandeld zal dit hoofdstuk starten met het begrip ‘varkenscyclus’ welke de conjunctuurgevoeligheid weergeeft van de commerciële vastgoedmarkt. Vervolgens zullen de deelmarkten in dit hoofdstuk door DiPasquale en Wheaton (1992) worden toegelicht in het vierkwadrantenmodel. Dit model geeft de werking van de vastgoedmarkt weer. Door het toepassen van dit theoretisch model wordt inzicht verkregen in de werking van de vastgoedmarkt en kan aan de hand hiervan een verklaring worden gegeven voor de diverse vormen van leegstand, waaronder ook de structurele leegstand. Het model van DiPasquale en Wheaton (1992) geeft zelf echter geen verklaring voor de leegstand. Colwell (2002) heeft de factor leegstand aan het model toegevoegd. In de opeenvolgende paragrafen zullen er een aantal oorzaken voor leegstand besproken worden. Ook worden de gevolgen van de leegstand zichtbaar gemaakt. De kantoren-, winkels- en bedrijfsruimtemarkt kunnen volgens de schrijvers van bovenstaand rapport gezien worden als segmenten van de vastgoedmarkt. Het vierde segment, de woningmarkt komt in dit onderzoek niet aan bod, omdat dit niet tot het commercieel vastgoed behoort.

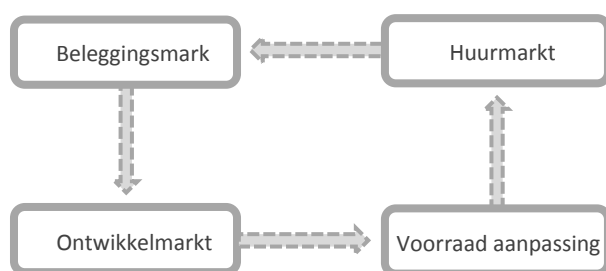
Nadat de commerciële vastgoedmarkt is besproken zal er gekeken worden naar theoretische achtergronden van de startersmarkt. Hoe bepalen ondernemers hun locatiekeuze? In welke levensfase ontstaat er een interesse naar bedrijfshuisvesting? Hier zijn meerdere theorieën over te vinden en zullen in dit gedeelte van het hoofdstuk besproken worden.

2.1 Varkenscyclus

Vooral de kantorenmarkt kenmerkt zich door periode van afwisselend overaanbod en schaarste. Doordat deze markt zo ondoorzichtig is, de vraag naar kantoren zo conjunctuurgevoelig is en er sprake is van een lange bouwfase, is er een duidelijke cyclus op de kantorenmarkt zichtbaar geworden. Deze cyclus wordt ook wel de varkenscyclus genoemd (Zuidema & Van Elp, juni 2010).

Nieuwbouw, aanbod en de huurprijzen worden in de cyclus door elkaar beïnvloed. Op korte termijn is het aanbod van nieuwbouw inelastisch. Dit komt doordat bepaalde handelingen tijd in beslag nemen. Gedacht moet worden aan de werving van nieuwe grond, het maken van bouwplannen, het rondkrijgen van de financiering en de bouw zelf natuurlijk, nemen allemaal tijd in beslag. Wat tot gevolg heeft dat de vastgoedmarkt 2 tot 3 jaar op de conjunctuur achterloopt. Als de nieuwe kantoorpanden worden aangeboden op de markt kan de situatie op de markt al zo zijn veranderd dat er bijvoorbeeld sprake is van een overaanbod (Kersten, 2004). Waardoor deze panden nieuw al leeg komen te staan, vaak wordt dit ook veroorzaakt doordat deze gebouwen op basis van speculatie worden gebouwd en er dus nog geen huurder voor gevonden is (Zuidema & Van Elp, juni 2010). Deze speculatieve manier van bouwen is de laatste jaren wel veranderd omdat de risico's te groot werden. Nu wordt eerst gezocht naar een huurder zodat het te ontwikkelen gebouw al geheel of gedeelte voorverhuurd is (Steinmaier, 2011).

De varkenscyclus geeft door zijn cyclische beweging een verklaring voor tijdelijk overaanbod wat vervolgens weer wordt opgenomen als er een tekort aan kantooruimte ontstaat. Het lijkt er in de huidige situatie meer op dat er sprake is van een permanent overaanbod. Dit omdat de leegstandspercentages, zoals duidelijk is weergegeven in de inleiding, veel hoger zijn dan het gewenste percentage van 5 à 6%. Vaak staan deze gebouwen al voor een langere periode leeg (soms langer dan 2 jaar). Waaruit blijkt dat het object niet aan de marktvraag voldoet en dus structureel blijft leegstaan (Van der Voordt, 2007).



Figuur 2.1 Onroerendgoedsysteem. Bron: Van Gool, Jager, Theebe & Weisz (2012)

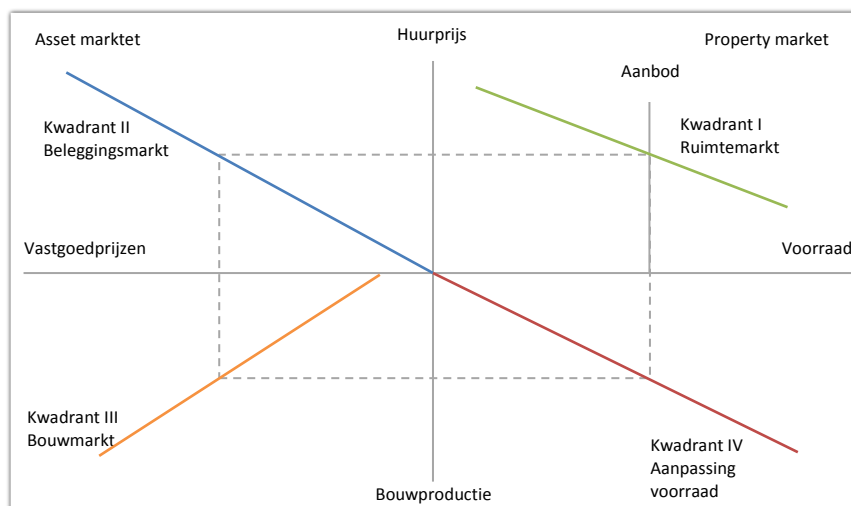
2.2 Vierkwadrantenmodel

Een andere manier om de dynamiek en marktwerking weer te geven is met behulp van het vierkwadrantenmodel. DiPasquale en Wheaton hebben in 1992 het vierkwadrantenmodel ontwikkeld waarmee de dynamiek in de commerciële vastgoedmarkt en woningmarkt inzichtelijk kan worden gemaakt. Met behulp van het model wordt duidelijk gemaakt hoe de onroerendgoedmarkt zal reageren op veranderingen in bouwkosten, economische activiteiten, financiële markten, inflatie en regulering. Deze theorie is gebaseerd op een onroerendgoedsysteem (zie figuur 2.1 hierboven). Dit systeem laat zien hoe rendementen op vastgoedmarkten tot stand komen. Dit gebeurt voornamelijk door drie actoren namelijk huurders, beleggers en ontwikkelaars. Als de vraag naar ruimte binnen de huurmarkt door hogere economische activiteit stijgt, zullen beleggers hierdoor meer gaan investeren, wat vervolgens weer invloed heeft op de ontwikkelaars die meer gaan ontwikkelen. Als de extra vierkante meters gerealiseerd zijn worden deze vervolgens weer aangeboden aan de huurders (Van Gool, Jager, Theebe & Weisz, 2012).

2.2.1 PROPERTY AND ASSET MARKET

DiPasquale en Wheaton (1992) maken onderscheid tussen twee markten in de vastgoedmarkt. De markt voor *space* ook wel *property market* genoemd en de markt voor *asset* of ook wel *capital market* genoemd. Dit onderscheid is het beste te verklaren in een markt waar de panden niet worden gebruikt door de eigenaar zelf. De kwaliteit van gebouwen en de behoeftes van hun huurders bepaalt de hoogte van de huur van vastgoedruimtes in de *property market*. Op hetzelfde moment bepalen transacties als koop, verkoop of ruil tussen beleggers de beleggingswaarde van vastgoed op de *asset market*. Dit klinkt vrij ingewikkeld maar om het kort te formuleren bestaat er dus een huurderskant en een eigenarenkant die invloed hebben op de waarde van vastgoed, uitgedrukt in huur- of verkoopprijs. Wat ook weergegeven wordt in het vierkwadrantenmodel in figuur 2.2. De linkerzijde (kwadrant II en III) behoort dus tot de *asset market* en de rechterzijde (kwadrant I en IV) tot de *property market*.

In figuur 2.2 staat het vier kwadrantenmodel weergegeven wanneer de markt in evenwicht is, met het midden als nulpunt. Dit betekent dat er net zo veel ontwikkeld wordt als dat er aan de voorraad wordt onttrokken (Van Gool et al., 2012). Het vierkwadrantenmodel bestaat, naast dat het opgedeeld is in twee soorten markten, uit de ruimtemarkt, beleggingsmarkt, bouw- en ontwikkelmarkt en de voorraadmarkt. Elk van deze deelmarkten heeft zijn eigen dynamiek en heeft daarbij invloed op zichzelf, maar desondanks hebben ze ook duidelijke een relatie met elkaar. Door het model kan deze onderlinge verbondenheid van de deelmarkten geïllustreerd worden en wordt duidelijk hoe exogene schokken doorwerken in de vastgoedmarkt (Zuidema & Van Elp, december 2010).



Figuur 2.2 Het vierkwadrantenmodel met een marktevenwicht. Bron: DiPasquale en Wheaton (1992), bewerking Eefje Thijssen

DiPasquale en Wheaton gaan er in hun model vanuit dat op de lange termijn de markt een evenwicht bereikt. Het is volgens de makers niet geschikt om onevenwichtigheden of dynamiek op de korte termijn te beschrijven (DiPasquale & Wheaton, 1992).

Van Gool et al. (2012) geven juist aan dat het model wel geschikt is ook de korte termijn mee aan te geven. De twee kwadranten boven de horizontale as geven de kortetermijndynamiek weer in huren en prijzen. De veranderingen op de lange termijn worden weergegeven door de onderste twee kwadranten. De langere termijn hangt samen met de benodigde bouwtijd en met de consequenties dat dit heeft op de huren en prijzen uit de vorige twee kwadranten.

In de evenwichtssituatie is er sprake van een gewenste frictie leegstand van circa 5%. Een manier om de evenwichtssituatie te benaderen is het kantorenaanbod en de kantooropname met elkaar te vergelijken. Er is sprake van een evenwichtige marktsituatie wanneer het aanbod $1\frac{1}{2}$ à 2 maal de opname per jaar bedraagt (Eijk, 2011). In een evenwichtssituatie is er sprake van een soort ideale toestand, de huidige, werkelijke situatie is onderhevig aan exogene veranderingen welke effect kunnen hebben op elk van de vier kwadranten. Voorbeelden hiervan kunnen zijn veranderingen in de bouwmarkt die als gevolg fluctuaties in bouw- en grondkosten hebben, of bruto-aanvangsrendementen die veranderingen op de beleggingsmarkt veroorzaken, of het aantal kantoorbanen uit zich in fluctuaties in de gebruikersmarkt (Van Gool et al., 2012). In onderstaande sub paragrafen zullen achtereenvolgens de vier kwadranten apart besproken worden.

2.2.2 RUIMTEMARKT

In de ruimtemarkt, ook wel de huurmarkt genoemd, geeft de diagonale lijn de vraag weer naar vierkante meters op de huurmarkt (zie figuur 2.2). Wanneer de huur per vierkante meter laag is worden er meer vierkante meters verhuurd. Wanneer de huur per vierkante meter stijgt zal de vraag naar vierkante meters dalen. Desondanks reageert het aanbod van vierkante meters niet direct op de huurprijzen. Dit komt omdat het enige tijd duurt voordat het totale aanbod is gegroeid of gedaald door sloop, nieuwbouw of transformatie. Wanneer de vraag met het aanbod wordt vergeleken ontstaat een raakvlak waaruit de evenwichtshuur voort komt per vierkante meter. De evenwichtshuur is het startpunt voor het tweede kwadrant de beleggingsmarkt (Van Gool et al, 2012).

2.2.3 BELEGGINGSMARKT

Hier wordt de evenwichtshuur omgezet naar een prijs van vastgoed per vierkante meter. Vastgoed is net als aandelen en obligaties te zien als een vermogensobject waarbij de inkomstenstroom centraal staat. Deze inkomstenstroom bestaat voornamelijk uit huurinkomsten. Welke weer worden vertaald naar een beleggingswaarde via een rendementseis. 'De rendementseisen van beleggers bepalen de vertaling van de huurwaarde naar een beleggingswaarde' (Zuidema & Van Elp, december 2010).

Onroerendgoedprijzen fluctueren met de daarbij horende huurniveaus. De helling van de lijn in het tweede kwadrant kan worden gezien als de kapitalisatievoet (zie figuur 2.2). Het kapitaliseert namelijk de huur in een prijs. Er wordt ook wel gesproken van een aanvangsrendement. Het aanvangsrendement wordt gebruikt om de prijs per vierkante meter te achterhalen, door de huurinkomsten van het eerste jaar te delen door dit aanvangsrendement. Het is ook net zo cyclisch als huurgroei en verandert met de tijd en is daarom een van de belangrijkste grootheden binnen de vastgoedmarkt. Uit de evenwichtshuur ontstaat als uitkomst van dit kwadrant de evenwichtsprijs per vierkante meter, wat weer het startpunt is voor het volgende kwadrant, de ontwikkelmarkt (Van Gool et al., 2012).

2.2.4 ONTWIKKELMARKT

De bouwproductie staat centraal in het derde kwadrant, de ontwikkelmarkt. De lijn in dit kwadrant laat zien wat de bouwkosten of herontwikkelingskosten zijn per vierkante meter. Naarmate de prijs per vierkante meter vastgoed stijgt zullen er hierdoor ook meer vierkante meters gebouwd worden, dit levert namelijk een hogere winstmarge op (Van Gool et al, 2012). Vandaar dat de curve in zuidwestelijke richting afloopt. Deze zou verticaal lopen als de bouwkosten hetzelfde blijven bij een stijgende productie en juist meer horizontaal eindigen bij knelpunten, als schaarse bouwgrond of andere belemmeringen. Waarom de grafiek niet in de oorsprong start wordt veroorzaakt doordat er eerst kosten gemaakt moeten worden voordat er begonnen kan worden met bouwen (DiPasquale & Wheaton, 1992). Uit de evenwichtsprijs per vierkante meter kan met behulp van de curve de hoeveelheid vierkante meter nieuwbouw en herontwikkeling herleid worden (Van Gool et al., 2012). Dit is tevens ook weer het startpunt voor de vierde kwadrant.

2.2.5 VOORRAADMARKT

In de laatste kwadrant wordt de jaarlijkse bouwproductie opgenomen in de voorraad vastgoedruimte. De verandering in voorraad is gelijk aan de jaarlijkse bouwproductie minus de onttrekking van de voorraad. In een evenwichtssituatie vervangt de jaarlijkse nieuwe bouwproductie de onttrekking uit de markt, er is geen

additionele nieuwbouw. In kwadrant vier bepalen de afschrijvingen de helling van de lijn. Wanneer er meer afschrijvingen zijn des te verticaler de lijn zal lopen, er zullen in deze situatie meer panden gebouwd moeten worden om de evenwicht situatie te behouden (Zuidema & Van Elp, december 2010).

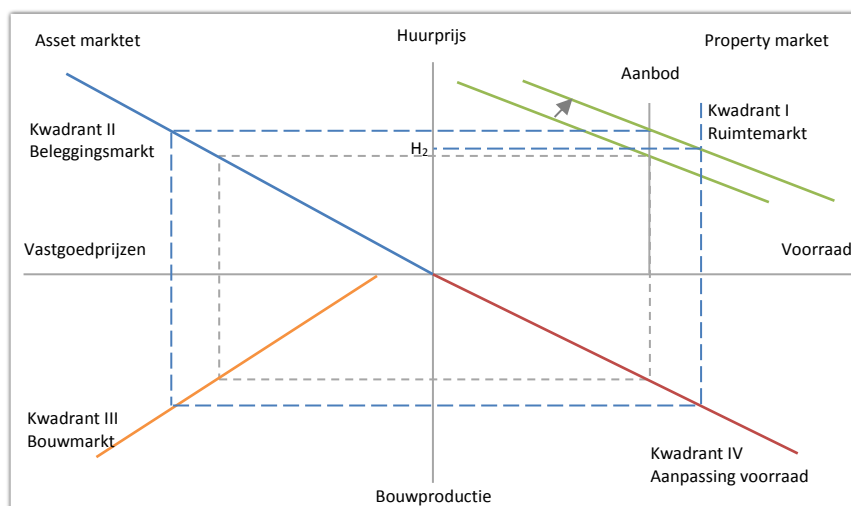
2.3 Analyse van onroerendgoedmarkten met vierkwadrantenmodel

Ondanks dat dit model een vereenvoudigde weergave is van de werkelijke situatie, is het zeer geschikt om in te schatten wat de effecten zijn van bepaalde verstoringen van buitenaf. De kracht van het vierkwadranten model is het op een gemakkelijke en ongecompliceerde wijze zicht geven op de aanpassingsmechanisme van de markt (Zuidema & Van Elp, december 2010). Het is voor dit onderzoek belangrijk inzicht te krijgen in de vastgoedmarkt met behulp van dit model, zodat er beter begrepen wordt wat er op dit moment met de commerciële vastgoedmarkt aan de hand is.

Als er een exogene schok plaatsvindt dan zal dit in de onroerendgoedmarkt, in de eerste plaats één van de deelmarkten beïnvloeden. De langetermijnrente zou bijvoorbeeld kunnen stijgen, wat weer gevolgen heeft voor de beleggingsmarkt. Wanneer de langetermijnrente stijgt heeft dit als effect dat de aanvangsrendementen hoger worden. Simpel gezegd heeft dit tot gevolg dat het voor beleggers minder aantrekkelijk wordt om te investeren in vastgoed omdat de kosten op langer termijn hoger zijn, ook al is de aanschaf in het begin misschien lager. Beleggingsvormen als staatsobligaties worden dan aantrekkelijker om in te investeren. Nadat de beleggingsmarkt beïnvloed is door de rentestijging zal dit ook zijn neerslag hebben op de overige twee deelmarkten. Het model kan de veranderingen in de markten duidelijk weergeven, het kan laten zien of de huren, de prijzen van het vastgoed of de hoeveelheid nieuwbouw zullen stijgen of dalen. Door de veranderingen grafisch weer te geven in het model wordt snel duidelijk wat precies de gevolgen zijn. Allereerst wordt uitgegaan van de evenwichtssituatie zoals weergegeven is in figuur 2.2 met een huurniveau H_0 dat weer een prijs P_0 oplevert en wat er voor zorgt dat er net voldoende wordt gebouwd B_0 om het verband tussen zowel vraag als aanbod in stand te houden. Daaropvolgend kan de situatie worden weergegeven wat er gebeurt als de curve, die het meest wordt beïnvloed door de exogene schok, gaat verschuiven. De gevolgen hiervan op korte en lange termijn worden weergegeven in de grafiek voor zowel de huren, de prijzen per m^2 en de bouwproductie. (Van Gool et al, 2012)

2.3.1 VERANDERING VAN VRAAG

In figuur 2.3 wordt de dynamiek weergegeven die ontstaat als er bijvoorbeeld een sterke toename van de vraag naar kantoorruimte plaatsvindt. Omdat de voorraad van de kantoorruimte niet op korte termijn kan reageren op deze vraag, in verband met lange doorlooptijden van bouwprojecten, blijft het aanbod achter bij de vraag. Dit leidt op kort termijn tot sterke huurstijgingen (Zuidema & Van Elp, december 2010). Wat kan worden weergegeven als een verschuiving van de curve in het eerste kwadrant, de huurmarkt. Deze stijging in de



Figuur 2.3 Het vierkwadrantenmodel met een toename van de vraag. Bron: DiPasquale en Wheaton (1992), bewerking Eefje Thijssen

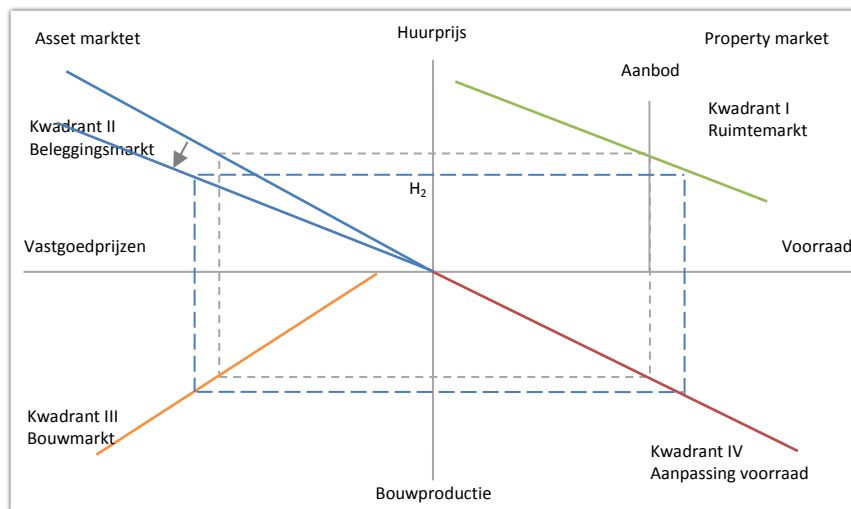
huurprijs heeft ook weer gevolgen voor de prijzen van het onroerend goed in de beleggingsmarkt. Deze zullen namelijk ook stijgen, wat er voor zorgt dat er meer bouwproductie mogelijk is (kwadrant 3) (Zuidema & Van

Elp, december 2010). Dit is duidelijk zichtbaar in het figuur. Omdat de bouwproductie in de ontwikkelmarkt een vertraagde reactie laat zien kan dit leiden tot een overaanbod van nieuwbouw. Zodra de nieuwe voorraad wordt geconfronteerd met de gestegen vraag zullen deze twee grootheden een nieuw evenwicht gaan zoeken en zal het huurniveau weer gaan dalen (H_2). Dit zou kunnen betekenen dat er een nieuw evenwicht ontstaat maar dat is niet zeker. Het kan ook nog zo zijn dat er nieuwe ronden nodig zijn om een evenwicht te vinden tussen de huren, vastgoedprijzen, bouwproductie en aanbod (Van Gool et al., 2012).

2.3.2 VERANDERING VAN BELEGGERSVRAAG

In een andere situatie kan het voorkomen dat een ander kwadrant reageert op een verandering in de markt. Als bijvoorbeeld de vraag naar onroerend goed stijgt onder de beleggers. Dit gebeurt onder andere als de risico's afnemen binnen het onroerend goed of als het minder aantrekkelijk wordt voor beleggers om te investeren in aandelen. Als er zich een situatie voordoet waarbij de langetermijnrente lager is, dan zijn beleggers bereid voor de opbrengsten van een belegging in onroerend goed meer te betalen (Van Gool et al., 2012). Hierbij nemen de beleggingsprijzen toe, de bouwproductie gaat omhoog en de huren komen onder een neerwaartse druk te staan doordat het aanbod stijgt (Zuidema & Van Elp, december 2010).

Deze veranderingen kunnen zichtbaar gemaakt worden in het vierkwadranten model (zie figuur 2.4). Allereerst zal er een vervlaking plaatsvinden van de kapitalisatiecurve, ook wel aanvangsrendement genoemd. Als gevolg hiervan zullen al op korte termijn de prijzen per vierkante meter vastgoed stijgen. De huurniveaus daarentegen zullen op korte termijn onveranderd blijven. Door de aantrekking van de markt zal dus de bouwproductie stijgen en het aanbod daardoor groeien, wat weer zijn neerslag heeft op de evenwichtshuur welke zal gaan dalen. Door deze lagere huurprijs op de lange termijn zal het prijspeil per vierkante meter vastgoed ook weer enigszins bijgesteld worden en dalen. Maar dit zal mogelijk altijd hoger blijven dan de oorspronkelijke prijs. Nadat er meerdere ronden zijn gepasseerd zal er een evenwichtssituatie ontstaan. Hierin zijn opnieuw alle grootheden met elkaar in balans. (Van Gool et al., 2012)



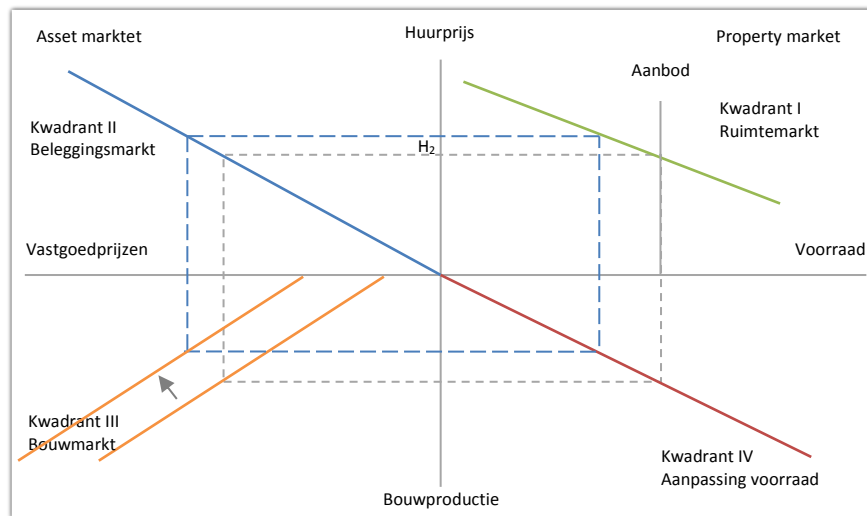
Figuur 2.4 Het vierkwadrantenmodel met vervlaking kapitalisatievoet. Bron: DiPasquale en Wheaton (1992), bewerking Eefje Thijssen

2.3.3 VERANDERING VAN BOUWMARKT

In een situatie waarbij bijvoorbeeld de vervangingskosten stijgen zal de curve van de bouw- en vervangingskosten parallel naar links verschuiven (zie figuur 2.5). Dit betekent dat er voor elke prijs per vierkante meter minder ontwikkeld kan worden. Voorbeelden van exogene veranderingen die deze verschuiving kunnen veroorzaken zijn bijvoorbeeld een stijging van de kortetermijnrente waardoor de bouwkosten stijgen en zal leiden tot een daling van de bouwconstructie, ook de striktere bouwregelgeving of bestemmingsplannen of stijging van de grond-, loon- en materiaalkosten zal de bouwkosten doen stijgen en daardoor de bouwproductie doen verminderen. Ook kan het voorkomen dat banken minder bereid zijn te financieren in nieuwbouwprojecten wat een daling van het aanbod tot gevolg heeft (DiPasquale & Wheaton, 1992).

Als in het ontwikkelkwadrant de bouwproductie daalt dan kan het nieuwe aanbod lager uitkomen dan het oorspronkelijk aanbod. Er wordt in zo'n geval meer gesloopt dan dat er bijgebouwd wordt of de gebouwen

worden op een andere manier aan de voorraad onttrokken. Door deze daling in de voorraad zal er een schaarste ontstaan in de huurmarkt wat weer tot hogere huurprijzen leidt en een stijging van de vastgoedprijzen (Van Gool et al., 2012). In deze situatie stijgen dus de huur- en vastgoedprijzen en dalen de productie- en voorraadmiveau's (DiPasquale & Wheaton, 1992).



Figuur 2.5 Het vierkwadrantenmodel met toename van de bouwkosten. Bron: DiPasquale en Wheaton (1992), bewerking Eefje Thijsen

Bij de laatste kwadrant wordt door DiPasquale en Wheaton (1992) geen verschuiving van de curve weergegeven door een exogene schok. Het kan dus mogelijk zo zijn dat de voorraad niet beïnvloed wordt door exogene veranderingen, maar zich alleen aanpast op veranderingen uit andere kwadranten.

In het model kunnen verschillende verschuivingen op hetzelfde moment plaatsvinden. Als de nationale economie bijvoorbeeld een daling laat zien in de cijfers heeft dit niet alleen tot gevolg dat werkgelegenheid (kwadrant I) zal dalen maar tegelijk zal er een stijging in de kortetermijnrente (kwadrant III) plaatsvinden. Er ontstaat in zo'n geval een combinatie van de twee verschuivingen. Het wordt in zo'n geval ingewikkelder om het model te analyseren maar de netto uitkomst is altijd een combinatie van de exogene schokken (DiPasquale & Wheaton, 1992).

2.4 Aanvulling van Colwell

In het vierkwadranten model is de leegstand van commercieel vastgoed niet opgenomen, wat een beperking is van het model. Colwell (2002) heeft daarom het model aangepast en uitgebreid met een extra variabele. Deze extra variabele wordt toegevoegd aan kwadrant IV de voorraadmarkt, vanuit dit kwadrant wordt een relatie gelegd met de vraag uit kwadrant I de ruimtemarkt. Een extra speculatief element wordt aan de vraag toegevoegd, zodat ook in situaties met een hoger leegstandscijfer de markt weer in een evenwicht kan worden gebracht. In het model laat Colwell duidelijk zien welke dynamiek er ontstaat bij een leegstandspercentage dat oploopt.

In het model van Colwell wordt er van een natuurlijk evenwicht uitgegaan in de markt, wat ook betekent dat er sprake is van een natuurlijke leegstand. Eventuele afwijkingen van de natuurlijke leegstand zijn tijdelijk van aard en als deze leegstand oplopend is dan zal de aanpassing langs twee lijnen verlopen.

De eerste aanpassing verloopt door een reactie van de vraag. Deze vraag bestaat dus uit de normale gebruikersvraag en wat al eerder is aangegeven de vraag van speculanten. Men gaat er bij de gebruikersvraag vanuit dat deze negatief samenhangt met de huurprijs. Terwijl de speculatieve vraag juist het tegenovergestelde namelijk positief samenhangt met de huurprijs. Dit betekent dat een leegstaand kantoor als speculatief object aantrekkelijker wordt als de markthuur hoger wordt. Want als er bij een hogere huur een huurder wordt gevonden dan kan er een hoger rendement behaald worden door de belegger. De gebruikersvraag en de speculatieve vraag naar lege panden (leegstand) samen opgeteld geven de totale commerciële vastgoedvoorraad weer (Zuidema & Van Elp, december 2010).

De tweede aanpassing zal die naar een natuurlijk evenwicht zijn. Het model van Colwell neigt namelijk het liefst naar een evenwicht waarbij de leegstand een natuurlijke omvang heeft, ook wel de natuurlijke leegstand genoemd. Dit proces naar de natuurlijke leegstand verloopt via de huurontwikkeling en de leegstandrisico's voor beleggers. Als de leegstand oploopt drukt dit de effectieve huur. Vastgoedprijzen dalen door de lagere huurprijzen en de hogere risico's voor beleggers. Hierdoor zal de vastgoedontwikkeling afnemen waardoor de leegstaande panden vervolgens geleidelijk weer worden opgenomen door de markt. Waardoor er weer een natuurlijk evenwicht zal ontstaan (Zuidema & Van Elp, december 2010).

Leegstand moet kunnen concurreren met in gebruik zijnde panden wat een belangrijk uitgangspunt is van Colwell. Incourant vastgoed dat leegstaat, is niet concurrerend en wordt afgeschreven waardoor deze buiten het model valt. Wel worden deze afschrijvingen op zich meegenomen in het model. In het vierkwadranten model van DiPasquale-Wheaton wordt immers de relatie tussen de voorraad en bouwproductie in kwadrant IV bepaald door het afschrijvingspercentage. Om de voorraad in stand te houden, als afschrijvingen toenemen, is het nodig een hogere bouwproductie te verwezenlijken. Om de gestegen bouwproductie te kunnen financieren zullen de huren iets toenemen, wat er uiteindelijk voor zorgt dat de vraag weer zal afnemen en de ontwikkeling weer stagneert, waardoor er weer een evenwicht ontstaat. Uiteindelijk kunnen hogere afschrijvingen er dus toe leiden dat de leegstand terugloopt. (Zuidema & Van Elp, december 2010).

Het model van DiPasquale en Wheaton geeft dus geen verklaring voor structurele leegstand. De aanvulling van Colwell doet dat wel. Het model verklaart waarom er gebouwd wordt ook als de vraag afneemt (economische crisis). Alle leegstand die de natuurlijke leegstand overstijgt wordt of alsnog in evenwicht gebracht of het wordt gekwalificeerd als een incurant pand dat niet meer binnen het model past aangezien het uit de markt geprijsd is.

Het gemak waarmee de leegstand in het model afgeschreven wordt is in werkelijkheid een langdurig proces, wat pandeigenaren zo lang mogelijk willen uitstellen. Financiers kunnen ook van invloed zijn op het uitblijven van de afwaardering van incurante gebouwen. Zij hebben immers baat bij het in stand houden van de vastgoedprijzen. Op de lange termijn zal er uiteindelijk afwaardering plaatsvinden maar dit heeft gevolgen voor de beleggersmarkt. Deze invloed van de afschrijvingen op de beleggingsmarkt zou beter moeten worden weergegeven in het model van Colwell. En de snelheid waarmee in het model de afschrijvingen worden weergegeven is niet aan de orde in de realiteit met zijn langdurige leegstand.

2.5 Verschillende type leegstand

Een leegstandspercentage van 5% van de totale voorraad is nodig voor een gezonde marktwerking. Deze vorm van leegstand wordt ook wel frictieleegstand genoemd. Er zijn nog een aantal vormen van leegstand te onderscheiden.

- Zo is er de aanvangsleegstand: met een gemiddeld percentage van 1 à 2% van de totale voorraad ontstaat deze leegstand wanneer een nieuw kantoor-, bedrijfs- of winkelpand wordt opgeleverd. Deze panden staan maximaal één jaar leeg.
- De frictieleegstand: is dus de leegstand die nodig is binnen de markt om verhuisbewegingen te kunnen bewerkstelligen. Wil er verhuist kunnen worden moeten er panden leegstaan naar toe te verhuizen. 4 à 5% leegstand wordt als gezond beschouwd.
- Conjuncturele leegstand: is tijdelijke leegstand die veroorzaakt wordt door schommelingen tussen vraag en aanbod door veranderingen in de conjunctuur. Zodra de conjunctuur weer een opgaande beweging maakt zal de markt de leegstaande panden weer opnemen.
- En als laatste de structurele leegstand: dit is leegstand van gebouwen die tenminste drie jaar gereed zijn voor verhuur of verkoop. In dit geval is ook het aantal vierkante meters voor deze drie jaar onveranderd gebleven (Hulsman & Knoop, 1998).

Als van het landelijk leegstandspercentage van 16% de frictieleegstand wordt afgehaald blijft er 11% over. Dit restant van 11% is als overcapaciteit te beschouwen. Het gaat hierbij om een overaanbod van 5,4 miljoen m². Als dit overaanbod afgezet wordt tegen het leegstandscijfer van 7,9 miljoen m² dan betekent dat dat 68% voor deze leegstand geen vraag meer naar is. Op de kantorenmarkt is de situatie dus structureel van aard (Zuidema & van Elp, 2010).

2.6 Oorzaken leegstand

In het boek van Hek, Kamstra en Geraedts (2004) Herbestemmingswijzer: Herbestemming van bestaand vastgoed, worden zes verschillende aspecten genoemd die oorzaken aangegeven voor structurele leegstand.

Het is voor dit onderzoek van belang inzicht te verkrijgen in het ontstaan en de oorzaken van structurele leegstand, zodat herleid kan worden of bepaalde panden weer geschikt zijn voor starters of geschikt kunnen worden gemaakt. Oorzaken moet bekend zijn wil er een oplossing voor gevonden kunnen worden.

1. VERHUISBEWEGINGEN

De verhuisbeweging is een vorm van doorstroming waarbij oude panden verlaten worden voor een nieuw kantoor- of bedrijfspand waarbij het nieuwe pand efficiënter ingericht kan worden voor de gebruiker. Vaak worden hierbij oude moeilijk te verhuren panden achtergelaten waardoor deze leeg komen te staan. In de huidige markt is de trend ontstaan om kleinere panden te huren doordat bedrijven nieuwe manieren van werken adopteren waaronder multifunctionele werkruimte, flexwerken en thuiswerken. Door deze manieren van bedrijfsvoering wordt er efficiënter omgesprongen met de benodigde vierkante meters kantoor- of bedrijfsruimte. Medewerkers hebben nu dan ook minder vierkante meters kantoorruimte nodig dan voorheen (Hek, Kamstra en Geraedts, 2004).

2. KWALITEITSEISEN

Gebruikseisen zijn onderhevig aan technologische ontwikkelingen, processen worden versneld door automatisering en mechanisering. Gebruikers zijn hierdoor andere eisen gaan stellen aan onder andere afwerking, verlichting en klimaatbeheersing. Panden waarvan de gebruiks- en functionele eisen te wensen over laten zullen het onderspit delven tegenover panden die wel aan de eisen voldoen van deze tijd (Hek, Kamstra en Geraedts, 2004).

3. LOCATIE

Locatie behoeften zijn aan verandering onderhevig, wat ooit een perfecte locatie was voor een onderneming, hoeft dat in de huidige tijd niet meer te zijn. Stedenbouwkundige factoren spelen hierin een belangrijke rol, gedacht moet worden aan bereikbaarheid, parkeermogelijkheden en omliggende voorzieningen. Wanneer locatiebehoeften niet meer voldoen, zullen gebruikers opzoek gaan naar een pand die wel de behoeften vervullen (Hek, Kamstra en Geraedts, 2004).

4. VARKENSCYCLUS

Leegstand is een terugkerend begrip in de vastgoedmarkt wat duidt op een conjuncturele mismatch tussen vraag en aanbod, zoals eerder behandeld in dit hoofdstuk, ook wel de varkenscyclus genoemd. Bepalende factoren bij de vraag naar kantoorruimte zijn de economische groei, de tot gevolg zijnde stijging van het aantal arbeidsplaatsen en de daarvoor benodigde extra kantoorruimte (Korteweg, 2006). Wanneer de vraag naar vastgoed stijgt en het aanbod laag is, starten projectontwikkelaars met het bouwen van vastgoedprojecten. Echter tegen de tijd dat de vastgoedprojecten voltooid zijn is de vraag afgenomen, trekken potentiële huurders of kopers zich terug waardoor het project leeg komt te staan. Deze vorm van leegstand is een conjuncturele leegstand en is daardoor vaak tijdelijk van aard. Wanneer de economie aantrekt zal deze vorm van leegstand verhuurd worden (Hek, Kamstra en Geraedts, 2004).

5. VERANDERENDE VRAAG

Maatschappelijke, economische en technische veranderingen kunnen invloed hebben op de omvang van een totale bedrijfstak of functiegroep. Gebouwen die specifiek voor een bepaalde functiegroep ontwikkeld zijn worden expliciet door deze veranderingen beïnvloed. Voorbeelden van dit type gebouwen zijn industrieel erfgoed en kerken (Hek, Kamstra en Geraedts, 2004).

6. GEBOUWKWALITEIT

Als laatste oorzaak voor de leegstand worden de gebouwkwaliteiten aangewezen. Hek et al. (2004) stellen dat de gebouwkwaliteit afhankelijk is van vier factoren; bouwjaar, technische kwaliteit, functionele kwaliteit en uitstraling.

Leegstand lijkt verweven met het bouwjaar van een pand omdat is gebleken dat kantoorpanden tussen 1960 en 1980 vaker leegstaan. Technische verouderingen: draagconstructies, installaties energieprestatie, slechte klimaatregeling, ontbreken dubbelglas, zonwering, kosten renoveren is door oplopende kosten en technische veroudering duurder dan nieuwbouw. Eisen die tegenwoordig aan kantoorruimte worden gesteld zijn van zo'n hoog niveau dat hier niet aan voldaan kan worden, wat weer leidt tot leegstand. Ook een negatieve of slechte uitstraling van een gebouw kan leiden tot leegstand, deze worden sneller verlaten dan panden met een positieve uitstraling (Hek, Kamstra en Geraedts, 2004).

Ook zijn er nog een aantal andere oorzaken gevonden die van invloed zijn op de leegstand.

7. WERKGELEGENHEID

De vraag naar kantoorruimte is onder andere afhankelijk van de werkgelegenheid (Van Gool, Brounen, Jager & Weisz, 2007). Door de jaren heen is een golvende beweging waar te nemen. Groeiende werkgelegenheid wordt gevolgd door een daling wat zich vervolgens weer herhaalt. Na jaren van daling van de werkgelegenheid kan weer voorzichtig gesproken worden van een lichte stijging (Steinmaier, 2011; CBS, 2015). Deze langdurige terugval heeft een negatief effect op de vraag gehad, wat een duidelijk negatief effect heeft gehad op de leegstand. En dat nu nog steeds zichtbaar is.

8. BEROEPSBEVOLKING

Afgezien van het aantal banen is ook de omvang en ontwikkeling van de beroepsbevolking een graadmeter voor de vraag (Steinmaier, 2011; DTZ, 2011). De verwachting is dat de beroepsbevolking in Nederland door de vergrijzing zal afnemen in de toekomst (DTZ, 2011). Als gevolg van deze afname zal de vraag naar commercieel vastgoed ook afnemen, dit kan wel per regio en stad verschillen.

9. NIEUWBOUWPRODUCTIE

Zoals al eerder genoemd bij het punt verhuisbewegingen zijn er voor gebruikers een aantal redenen om voor nieuwbouw te kiezen onder meer de beperkte mogelijkheden om het bestaande gebouw aan te passen, kwalitatieve aspecten zoals de installaties en uitstraling van het gebouw, gebruikersvoorkeuren die niet aansluiten bij het pand en besparingen. In plaats van een uitbreidingsvraag heerst er in grotere mate een vervangingsvraag (Steinmaier, 2011). Door de realisatie van nieuwbouw lijkt de totale leegstand toe te nemen. PBL (2015) waarschuwt zelfs voor een nieuwe golf van over- en desinvesteringen in commercieel vastgoed.

In dit hele proces van nieuwbouw speelt de gemeente een belangrijke rol. De gemeente bevindt zich in deze situatie in een lastige positie wat betreft het ruimtelijke orderingsbeleid. Op decentraal niveau zijn zij bereid grond uit te geven om hiermee te profiteren van de grondopbrengsten en zo aantrekkelijk te blijven als locatie voor bedrijven om zich te vestigen. Dit heeft tot gevolg dat de leegstand toeneemt samen met de kantorenvoorraad. Als de overheid daarentegen een beleid zou uitvoeren op centraal niveau, dan zou dit ervoor kunnen zorgen dat de kantorenvoorraad slinkt. Doordat er een beter overzicht ontstaat wat betreft gronduitgifte en dit ook af kan wijzen waar nodig (Besselaar, 2011).

Ook de ontwikkelaars hebben te maken met een lastig dilemma. Aan de ene kant de werkwijze van ontwikkelaars in de cyclus en de verkeerde incentives die worden uitgegeven en aan de andere kant het collectieve belang om te voorkomen dat er overaanbod ontstaat (Van Gool, Brounen, Jager & Weisz, 2007). In een economisch goede tijd valt er veel winst te behalen met vastgoedontwikkeling. Ontwikkelerisico's worden verkleind door het afgeven van huurgaranties. Ook worden er gemakkelijker huurders gevonden door het geven van hoge incentives, hierdoor worden de huren automatisch hoog gehouden. Deze hoge huren bepalen voor een groot deel de waarde van een gebouw, echter is door deze hoge incentives de markt niet meer transparant. Met als gevolg dat ontwikkelaars ongeacht de marktsituatie gewoon door blijven gaan met bouwen (Van Gool et al., 2007).

10. ONTTREKKINGEN

Door het overtollige aanbod weg te halen uit de voorraad kan de voorraad verkleind worden. Door een gebouw te herontwikkelen of te slopen en een nieuwe bestemming te geven onttrek je zo'n gebouw uit de voorraad. Nog steeds gebeurt dit te weinig. Oude gebouwen worden slechts marginaal getransformeerd naar (studenten-)woningen of hotels (Bak, 2011). En wil de leegstand verminderen moet allereerst de nieuwbouw worden beperkt (PBL, 2015)

2.7 Gevolgen leegstand

Zoals eerder vermeld in de inleiding heeft leegstand grote gevolgen voor de omgeving. Zo wordt de sociale en ruimtelijke continuïteit in dorpen en steden verstoort, door leegstaande panden en braakliggende bouwgrond. Om de leefbaarheid te waarborgen is het dus van belang structurele leegstand zo veel mogelijk te beperken (Bergevoet & Tuijl, 2013). Ook kan zo'n gebied in een neerwaartse spiraal terecht komen en er veroudering of verloedering optreden (Buitelaar et al, 2013). De kosten voor onderhoud en aflossingen zijn vaak hoger dan dat deze panden opbrengen. Hierdoor wordt er bespaard op de uitgaven van bouwkundig onderhoud. Waardoor in sommige gevallen kantoorwijken bijvoorbeeld gaan lijken op getto's.

Verantwoordelijk ruimtegebruik is essentieel zeker in Nederland waar ruimte als een schaars goed beschouwd mag worden. Gemeenten kunnen daarbij een belangrijke rol spelen. Zij zijn niet verantwoordelijk voor de gehele problematiek, maar hebben wel instrumenten in handen om de situatie te beïnvloeden (Bergevoet & Tuijl, 2013).

De gevolgen van leegstand zijn niet alleen zichtbaar op lokaal niveau, maar ook op macroniveau. De problemen op de winkel- en kantorenmarkten hebben ook effect op de beleggers, omdat deze markten voornamelijk beleggingsmarkten zijn. Als belegging lagere rendementen opleveren heeft dit ook een verlaagde koopkracht tot gevolg. Ook de toegang tot krediet bij banken komt in het geding doordat het onderpand (het vastgoed) in waarde is gedaald. Dit alles heeft gevolgen voor de economisch groei, waardoor als (mede)probleemeigenaar de Rijksoverheid naar voren komt. Ingrijpen van deze actor is misschien wel gewenst (Buitelaar et al, 2013).

Structurele leegstand laat dus zijn weerslag zien in alle kwadranten van het vierkwadranten model. Door een dalende vraag lijdt ook de beleggingsmarkt hieronder en is het minder aantrekkelijk te investeren in vastgoed, waardoor ook de ontwikkelmarkt negatief beïnvloedt wordt.

DEEL II

2.8 (Door)Startende ondernemers

Vraag en aanbod van externe werklocaties zijn nog niet goed op elkaar afgestemd (De Vries & Van den Besselaar, 2013). Veel zzp'ers kunnen in het huidige kantorenaanbod bijvoorbeeld, door hun specifieke eisen geen geschikte ruimte vinden. Dit bovenstaande onderzoek is uitgevoerd in de regio Rotterdam. Maar gelden deze resultaten ook voor andere gebieden? Zijn er meer van dit soort onderzoeken uitgevoerd in andere gebieden? Er is gezocht naar wetenschappelijke onderzoeken over de bedrijfshuisvestingswensen van specifiek starters maar deze zijn niet gevonden, waarschijnlijk is hier ook nog niet of weinig onderzoek naar gedaan. Wel wordt er al decennia lang onderzoek gepleegd naar hoe de locatiekeuze van bedrijven in het algemeen precies in elkaar steekt. Door de jaren heen zijn er verschillende stromingen in de locatiekeuzetheorie ontworpen. Elke stroming geeft een ander soort verklaring voor de vestigingsplaatskeuze van een ondernemer. De vestigingsplaatskeuze is hierdoor op theoretisch niveau grondig onderzocht en er bestaat een duidelijk beeld over. Maar kan hier ook het type bedrijfshuisvesting uit achterhaald worden? Kan hier ook de 'wat' vraag, naar 'wat' voor soort huisvesting zijn ondernemers op zoek, beantwoord worden? Aan dit onderzoek de taak om hier een antwoord op te geven en een duidelijk beeld te verschaffen van de bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers. Dit hoofdstuk zal zich allereerst richten op de stromingen rondom de locatiekeuze van ondernemers. Vervolgens zal besproken worden in welke ontwikkelingsfase ondernemers over het algemeen behoefte krijgen aan een geschikte huisvesting.

2.9 Locatiekeuzetheorie

Door middel van locatietheorieën wordt gepoogd inzicht te krijgen in de vestigingsplaatskeuze van ondernemingen. Het bevat een set van aaneengeschakelde argumenten die een verklaring geven voor de keuze van een locatie om daar een bedrijf te vestigen (Atzema, Van Rietbergen, Lambooy & Van Hoof, 2014). Bij het zoeken van nieuwe huisvesting spelen locatienmerken een rol. Locatienmerken worden ook wel omschreven als locatiefactoren of vestigingsplaatsfactoren. Om een verklaring te geven voor de vraag naar locatienmerken (locatiefactoren) hebben economisch geografen in de loop der jaren onderscheid gemaakt tussen vier grote stromingen in locatietheorieën, te weten (neo)klassieke, behaviorale, institutionele en evolutionaire benadering. De vier benaderingen zullen in deze paragraaf behandeld worden.

2.9.1 (NEO)KLASSIEKE BENADERING

De klassieke benadering stelt zo objectief mogelijk vast wat de beste locatie is voor een onderneming vanuit economisch standpunt. De meest gewenste locatie voor de onderneming is die met de laagste kosten. Dit wordt behaald door de transportkosten te minimaliseren evenals de arbeidskosten. Deze theorie kent zijn oorsprong in de tweede helft van de negentiende eeuw en gaat uit van een perfecte marktcompetitie. De neo klassieke benadering, die opkwam rond de jaren '40 en '50 van de vorige eeuw, onderscheidt zich van de klassieke benadering doordat niet alleen rekening gehouden wordt met uitgaven maar ook met inkomsten. Er wordt gezocht naar een locatie waarbij de grootste omzet behaald kan worden. Dit wordt ook wel een marktgeoriënteerde benadering genoemd, hierbij wordt uitgegaan van het concept van de ondernemer als een 'optimizer' of 'economic man'. Deze theorie gaat er vanuit dat de ondernemer constant probeert zijn winst te maximaliseren, hij volledig geïnformeerd is en deze informatie ook op een optimale en rationele manier weet te gebruiken. (Atzema, Lambooy, Van Rietbergen & Wever, 2002; Meester, 2004).

Toch wordt niet door iedereen de veronderstelling ondersteund van de mens als homo economicus. Economisch gedrag is volgens Veblen (1898) meer sociaal gedrag dan individueel gedrag. De term begrensde rationaliteit wordt door Simon (1993) geïntroduceerd. Volgens Simon (1993) is een persoon beperkt in het, geheel in eigenbelang, maken van een perfecte beslissing. Dit omdat er weinig kennis is over het heden en er onzekerheid bestaat over de toekomst. Dit betekent dat de mens beslissingen nemen die niet optimaal zijn maar waar men wel tevreden over is. Toch gaan veel economische theorieën uit van de mens als homo economicus (Mahieu, 2011).

2.9.2 BEHAVIORALE BENADERING

De behaviorale benadering vindt zijn oorsprong in de jaren '60 en '70. Anders dan de (neo)klassieke theorieën gaat het in de behaviorale benadering om de manier waarop een ondernemer tot een beslissing komt. Bij zo'n beslissing komen persoonlijke omstandigheden en motieven om de hoek kijken. Volgens de behaviorale theorie gedraagt een ondernemer zich niet als een 'economic man' of 'optimizer' maar meer als een 'homo psychologicus' of 'satisficer'. In plaats van enkel te reageren op markt signalen, moet een homo psychologicus locatie beslissingen nemen op basis van onvolledige informatie in onzekere omstandigheden wat weer risico's

met zich mee kan brengen. In tegenstelling tot de neoklassieke benadering laten mensen zich leiden door hun aspiraties. De manier waarop de beschikbare informatie gebruikt wordt is in beperkte mate rationeel (Atzema et al., 2002; Meester, 2004). Door de beperkte beschikbaarheid van informatie is de locatiekeuze per definitie suboptimaal (Pen, 1999; Zondag, 2008).

Maar hoe kan er dan nog economische vooruitgang worden gemaakt als zowel de producenten als de consumenten geen optimale keuzes kunnen maken? Zoals al hierboven genoemd wordt deze vraag door onderzoeker Herbert Simon beantwoord door de term volgzzaamheid aan te geven. Mensen staan namelijk open voor advies, omdat zij weten dat hun beperkte kennis 'bounded rationality' in de weg staat om de optimale keuze te maken en dit dus gecompenseerd kan worden door het delen van kennis (Mahieu, 2011).

2.9.3 INSTITUTIONELE BENADERING

In de institutionele benadering worden locatiekeuzes gezien als strategische investeringsbeslissingen van ondernemingen. Deze theorie wordt volgens Galbraith (1967) voornamelijk gebruikt voor grote ondernemingen met afdelingen op verschillende locaties. Deze multinationals hebben dermate veel invloed dat ze omstandigheden op een locatie naar hun hand kunnen zetten. Voorbeelden hiervan zijn transportkosten, infrastructuur, loonkosten en belastingen. Machtsverhoudingen staan centraal in de institutionele benadering. Invloedrijke actoren zoals multinationals, overheden en vakbonden streven hun eigen lange termijn doelen na. Hierdoor kunnen conflicten ontstaan waardoor de actoren gedwongen worden met elkaar te onderhandelen. De locatiebeslissing van een ondernemer kan eveneens toegewezen worden aan zulke onderhandelingsprocessen. Locatiekeuzes vallen namelijk ook onder deze onderhandelingen (Meester, 2004). Ook blijken ondernemingen die samen in een regio gevestigd zijn sneller met elkaar zaken te doen dan met ondernemingen buiten de regio. De oorzaak hiervan is de overeenkomst van formele en informele instituties binnen de regio waardoor communicatie makkelijker verloopt (De Vries, 2013). Kortom betekent dit dat bedrijven graag op hun plek blijven, vooral als zij een goede relatie hebben met de lokale en regionale beleidsmakers. En als ze zouden gaan verhuizen, gaan zij op zoek naar een locatie dat de beste institutionele match maakt met hun bedrijfskundige behoeften (Atzema et al., 2014).

2.9.4 EVOLUTIONAIRE BENADERING

Pas recentelijk is deze evolutionaire stroming opgekomen in de economische geografie. Binnen de economie wordt er in de evolutionaire stroming meer kwalitatieve variatie in acht genomen dan kwantitatieve groei. Het laat beter de economische samenhang en verandering zien dan de klassieke en neoklassieke theorieën (Atzema, et al., 2014). Dynamische processen die toegeschreven worden aan economische ontwikkeling zijn processen waar niet alleen bedrijven maar ook regio's zich aan kunnen aanpassen. Ten gevolge van nieuwe technologische toepassingen en internationalisering van markten is deze dynamiek ontstaan. Het voortbestaan van de regionale economie hangt in sterke mate af van het aanpassingsvermogen van het regionale bedrijfsleven aan deze dynamiek (Atzema et al., 2002). Net als de andere theorieën is in de evolutionaire benadering het doel van de onderneming winst te behalen. Alleen is deze winst afhankelijk van de in de markt voorkomende spontane en ongeplande ontwikkelingen (Mouwen, 2006; Atzema et al., 2002). Bedrijven die zich het beste kunnen aanpassen aan deze dynamische markt zullen het succesvolste zijn, wat een link legt met Darwins theorie van 'the survival of the fittest'.

Het vestigingsplaatsgedrag van bedrijven staat centraal in de drie voorgaande benaderingen, in de evolutionaire theorie wordt eveneens de evolutie van een bedrijf na de locatiekeuze behandeld. Ook wordt in tegenstelling tot de andere benaderingen rekening gehouden met de kennis van ondernemers, naast de informatie die ze hebben, en hoe zij relaties leggen met de omgeving (Louw et al, 2009).

Atzema et al (2002) stellen dat met name steden voldoen aan gunstige voorwaarden om te komen tot continue innovatie, waardoor deze steden zich voortdurend weten te handhaven. Dit zijn dus aantrekkelijke gebieden om te vestigen als innovatief bedrijf. Het is belangrijk dat steden een gediversificeerde economie hebben, dit omdat de aanwezigheid van veel verschillende ondernemingen op lange termijn zullen leiden tot een gunstige economische ontwikkeling in tegenstelling tot steden met een eenzijdige productiestructuur. Deze maken vaak een 'boom'-periode door waarna de economie stagneert. Jane Jacobs (1984) stelt dat een stad met een grote diversiteit aan ondernemingen uit diverse uiteenlopende sectoren een broedplaats functie biedt voor nieuwe ontwikkelingen en innovaties. Ook zijn volgens haar culturele en commerciële activiteiten van belang en zorgen deze voor een diversiteit aan ondernemingen en nieuwe economische activiteiten. Juist de relatie tussen grote en kleine bedrijven moet benadrukt worden in deze theorie en niet de tegenstellingen daartussen (Atzema et

al, 2002). Door de ruimtelijke samenhang tussen bedrijf en omgeving, is het nuttig voor beleidsmakers om de focus te leggen op het stimuleren van de regionale economie in plaats van nieuwe bedrijven proberen aan te trekken (Atzema et al., 2014). Spin-offs vestigen zich namelijk regelmatig in de omgeving van hun moederbedrijf.

Het meest relevante evolutionaire aspect qua locatiekeuze is dat er goede stabiliteit moet heersen in de regio wat betreft de economische groei en de economische activiteit. Wanneer een regio zich heeft weten te ontwikkelen tot een kernregio dan lukt het vaak ook deze positie te behouden. Wat een regio aantrekkelijk maakt om je als bedrijf te vestigen (Atzema et al., 2014).

Afkomstig uit het proefschrift van Erik Stam (2003) zijn de volgende twee theorieën 'organizational capabilities' en 'social action'. Deze theorieën zijn nog vrijwel niet toegepast op locatievraagstukken, maar geven een verklaring voor het vestigingsgedrag van ondernemingen en ondernemers. In zijn onderzoek probeert hij te achterhalen hoe en waarom de ruimtelijke organisatie van jonge snelgroeiende ondernemingen verandert gedurende hun levensloop. Om een uitgebreider beeld te krijgen hoe een onderneming kiest voor een bepaalde locatie of een locatie juist bepaald welke ondernemers zich daar vestigen, zullen deze twee theorieën in het kort besproken worden.

2.9.5 ORGANIZATIONAL CAPABILITIES

In deze theorie wordt het concurrentievermogen van ondernemingen verklaart aan de hand van de resources die ondernemingen bezitten. Voor de verklaring van de locatie van de onderneming kan deze theorie op twee manieren gebruikt worden. Allereerst kan een onderneming zich onderscheiden door middel van de locatie zelf wat een specifieke resource kan zijn en daardoor concurrentievoordeel kan opleveren. Ten tweede kan een onderneming met specifieke vaardigheden als het herkennen en implementeren van nieuwe vormen van ruimtelijke organisatie onderscheidend werken. Wat vervolgens bepalend kan zijn voor de locatie. (Stam, 2003)

2.9.6 SOCIAL ACTION

In deze theorie staat de motivatie van mensen centraal. Er wordt niet alleen gekeken naar de instrumentele rationaliteit zoals in de voorgaande theorieën, maar er wordt ook inzicht verkregen in bijvoorbeeld waardeoriëntaties die het handelen van mensen verklaren. Een verklaring voor het gedrag van ondernemers en hun ondernemingen kan worden gegeven door de 'embeddedness' benadering binnen deze theorie. Economisch handelen wordt binnen deze benadering gezien als een onderdeel van netwerken van sociale relaties en is zowel gericht op het halen van economische als niet-economische doelen. Ondernemingen ontstaan volgens deze benadering door interacties tussen handelende individuen en niet automatisch door transactie-kostenefficiëntie. Deze benadering verklaart het gedrag van ondernemers, dat wordt beïnvloed door bijvoorbeeld sociale relaties. Dit leidt tot zowel een andere kijk op de onderneming als op de ondernemer, zijn sociale netwerkrelaties staan bepaalde veranderingen van de ruimtelijke organisatie van zijn onderneming in de weg of maakt dit juist mogelijk (Stam, 2003).

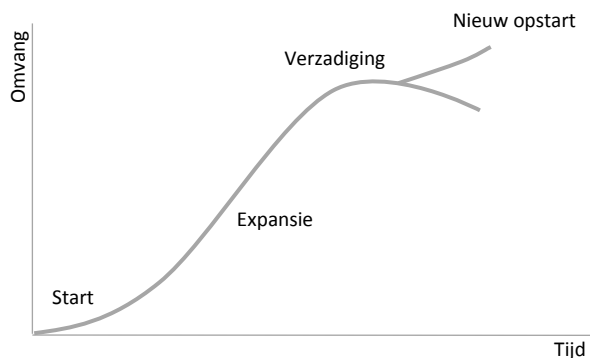
Naast voorgaande theorieën geven ook deze theorieën een verklaring voor de locatiekeuzen die ondernemingen maken voor het vestigen van hun bedrijf. Met welke omstandigheden zij rekening houden bij hun keuze. Aan de hand van welk uitgangspunt maken zij een keuze? Met behulp van deze informatie kan achterhaald worden of dergelijk keuzes ook gemaakt zijn door de geëquëteerde groep startende ondernemers. Of dat zij op een andere manier hun keuze hebben gemaakt en er geen aansluiting gevonden kan worden met deze locatiekeuzetheorieën.

2.10 Levensloop van bedrijven

Ondernemingen doorlopen verschillende fasen van ontwikkeling. Stam (2003) onderscheidt de fasen: opstartfase, initiële overlevingsfase, vroege groeifase, groeisyndroomfase en de accumulatiefase. In deze verschillende fasen van ontwikkeling ontstaat een verschillende mate van behoefte naar ruimte. Zorgen voor een bestaansbasis staat bijvoorbeeld centraal in de opstartfase. Er moeten voldoende middelen worden gegenereerd om van te kunnen bestaan. In dit stadium gaat het om het werven van klanten en het nakomen van verplichtingen. Er moeten producten worden geleverd en diensten worden verleend. In de startfase ligt de nadruk op het maken van de productontwikkeling, de marktintroductie en het opzetten van de marketing. Deze fase vereist grote investeringen in tijd, energie en geld. Winst maken lukt nog niet of nauwelijks. De eerste zorg is dat het bedrijf de kosten uiteindelijk moet terugverdienen (Stam, 2003).

In de vroege groeifase vindt een bedrijf steeds meer afnemers. Om door te kunnen groeien zijn investeringen nodig in grotere, efficiëntere productieaantallen, marketingactiviteiten en organisatorische aanpassingen, zoals huisvesting en personeel. In de groeifase is de afzetbasis nog groter. Een bedrijf in deze fase maakt beperkt winst en investeert fors in uitbreiding en modernisering. Het bedrijf heeft te maken met groeistuipen en een doorgaans sterke concurrentie (Stam, 2003).

In de accumulatiefase stabiliseert de groei en ligt het accent op kostenbesparing en op verfijning van het productieproces om het eigen vermogen te laten groeien. In deze fase is het zaak de concurrentie de baas te blijven, maar is het vaak lastig om nieuwe klanten te vinden. Als groei niet langer mogelijk is, moet er een nieuw idee komen. Ziet een bedrijf geen kans meer om in te spelen op de behoefte van de klant, dan neemt de vraag af en wordt er geen winst meer gemaakt. Het bedrijf komt op een tweesprong: overname door een bedrijfsopvolger of herstructurering met het oog op een (her)startfase, of bedrijfsbeëindiging dit betekent stoppen of een faillissement (Stam, 2003).



Figuur 2.6 Het levensloopmodel. Bron: sbrcunet.nl (2015), bewerking Eefje Thijssen

Stam beschrijft in zijn onderzoek op welke momenten bepaalde behoefte ontstaan, maar omdat dit onderzoek zich richt op startende ondernemers is het alleen van belang of er ook behoefte ontstaat naar ruimte in de startersfase. Louw et al (2009) stellen dat veel ondernemers hun bedrijf thuis starten op zolder, in de garage of in speciaal daarvoor ontwikkelde starterspanden of broedplaatsen. Als hun activiteiten zich na verloop van tijd uitbreiden wordt de vraag naar ruimte belangrijker. Bij de start van een bedrijf maakt de ondernemer zich niet druk over de vestigingsplaats van hun nieuwe bedrijf (Pellenbarg, 2004).

Maar naast de starters zijn ook deze starterspanden of broedplaatsen een punt van aandacht voor dit onderzoek. Want deze panden zijn in trek en kunnen dus ook een oplossing bieden voor de leegstaande panden. Zeker nu dit genoemd wordt door Louw et al (2009). Nadat de startersfase is doorlopen richten deze doorstarters zich bij het zoeken naar nieuwe bedrijfshuisvesting vooral op de bestaande bedrijfspandenmarkt (Louw et al., 2009). Deze groep ondernemers zou dus ook een geschikte doelgroep kunnen zijn voor het oplossen van het leegstandsprobleem.

2.11 Bedrijvigheid in wijken

Hoewel het effect niet overschat moet worden, blijkt uit onderzoek dat een stedelijke omgeving met veel kleinere bedrijven, nieuwe toetredingen van startende ondernemers stimuleert (Ouwehand, Van Kempen, Kleinhans & Visscher., 2008). Deze aantrekkingskracht van startende ondernemers in een wijk met veel kleinere bedrijven is een factor waar naar gekeken moet worden.

Versterking van de bedrijvigheid in een wijk is zowel belangrijk voor de kwaliteit van de leefomgeving en de leefbaarheid voor haar inwoners als voor andere gebruikers die niet in de wijk wonen, zoals mensen die in de wijk werken of er naar school gaan. Hoewel bepaalde bedrijven uiteraard lokaal overlast kunnen geven, denk aan rumoerige aan- en afvoer van producten, stank- of geluidsoverlast, of een toename van de parkeerdruk, overheersen meestal de voordelen voor de wijk en haar bewoners. (Ouwehand et al., 2008)

3. Methodologie

In dit hoofdstuk wordt de methodologie besproken die gebruikt is in dit onderzoek. Allereerst wordt een uiteenzetting gegeven van de verschillende onderzoekstypen en wordt aangegeven welk onderzoekstype het beste aansluit bij dit onderzoek. Hierna volgt een verantwoording van de gegevensverzameling. Om de betrouwbaarheid van het onderzoek te vergroten is triangulatie toegepast. Dit houdt in dat kwantitatieve en kwalitatieve dataverzamelmethode worden gecombineerd in het onderzoek (Hoogers, 2011). Er is gebruik gemaakt van een literatuurstudie die vorm geeft aan het theoretisch kader. Onder (door)startende ondernemers is een enquête verspreid om hun wensen in kaart te brengen. Ook is de leegstand in kaart gebracht in de gemeente Delft door middel van observatie. Tot slot zijn er interviews afgenomen bij personen die specifieke kennis hebben over verschillende onderwerpen.

3.1 Onderzoekstype

In de methodologie wordt veelal onderscheid gemaakt tussen drie verschillende onderzoekstypen, te weten; beschrijvend, toetsend en exploratief onderzoek. Beschrijvend onderzoek probeert een opsomming te geven van oplossingen zonder enige verklaringen te zoeken. Bij toetsend onderzoek worden veelal hypothesen getest. Het meest geschikte onderzoekstype is exploratief onderzoek omdat in exploratieve onderzoeken wordt gezocht naar bepaalde verbanden tussen kenmerken van de onderzoekseenheden (Baarda & De Goede, 2001). In dit onderzoek worden verbanden gezocht tussen leegstaande panden en startende ondernemers.

3.2 Gegevensverzameling

Dit onderzoek is met verschillende onderzoeksmethoden tot stand gebracht. Namelijk met behulp van een literatuurstudie, een enquête, observatie en interviews.

3.2.1 LITERATUURSTUDIE

Voor het theoretisch kader is informatie vergaard via een literatuurstudie. De eerste fase was het verzamelen van onderwerp gerelateerde informatie. Deze werd verzameld uit boeken, peer-reviewed articles, master thesissen, kranten en vakliteratuur. Om geschikte informatie te vinden op het internet is gezocht met behulp van de zoekmachines Google Scholar, Picarta en de Catalogus van de Rijksuniversiteit Groningen (RUG). Enkele trefwoorden die gebruikt zijn om mee te zoeken zijn: leegstand kantoren/bedrijven/winkels, oorzaak leegstand, vierkwadrantenmodel, Colwell, startende ondernemers, bedrijfshuisvestingswensen startende ondernemers, locatiekeuzetheorie, levenscyclus ondernemingen, start-ups, vacancy, vastgoedsector leegstand en bedrijventerreinen leegstand. Dit leverde zoekresultaten op waarvan een selectie is gemaakt.

Deze literatuur is geselecteerd op basis van de volgende criteria: de literatuur moest wetenschappelijk zijn, tenzij onderzoeken van bijvoorbeeld een bedrijfsmakelaar nuttige informatie aanleverde, en voor statistische gegevens was de recentheid belangrijk. De tweede fase bestond uit het analyseren van de verkregen informatie. Tot slot werd in de derde fase de gewenste data geselecteerd en gekeken of hier op voortgebouwd kon worden. Deze literatuurstudie had als doel de benodigde achtergrondinformatie te verzamelen over de kantoor-, bedrijfs- en winkelsectoren en bedrijfshuisvestingsgedrag van starters.

3.2.2 KWANTITATIEVE DATA (ENQUÊTE)

Een enquête is een geschikte onderzoeksmethode wanneer een groot aantal personen moet worden ondervraagd (Nederhoed, 2000). Er zijn een aantal voor- en nadelen te noemen voor het kiezen van deze methode ten opzichte van een interview. Een voordeel is dat er geen interviewer-effecten optreden. Dit betekent dat het doen en laten van de respondenten niet wordt beïnvloed doordat anderen aanwezig zijn. Hierdoor wordt er vaker, eerlijk en niet sociaal wenselijk geantwoord op de vragen. Een nadeel kan zijn dat deze methode minder geschikt is voor vragen die emotionele reacties oproepen of voor ingewikkelde vragen. Hierdoor kan er alleen oppervlakkige informatie verkregen worden. Ook het vaak lage responspercentage is een nadeel van de enquête (Nederhoed, 2000).

Om een wetenschappelijke onderbouwing te geven aan dit onderzoek is er gekozen voor een enquête als onderzoeksmethode. Hiermee konden bepaalde specifieke gegevens achterhaald worden bij een grote groep mensen. Deze gegevens waren niet vindbaar in de statistieken van de Kamer van Koophandel en ook niet bekend bij de gemeente Delft of op het internet. Er is gekozen voor een enquête in plaats van interviews, omdat bij interviews een minder grote groep te bereiken is en hierdoor van een beperkt aantal personen informatie verkregen wordt.

In de maanden mei en juni van 2013 zijn startende ondernemers benaderd om een enquête in te vullen omtrent bedrijfshuisvestingswensen. Per brief zijn ze uitgenodigd deel te nemen aan een enquête die online via surveyworld.net ingevuld kon worden. In de brief werden de ondernemers geattendeerd op het feit dat de gegevens anoniem verwerkt zouden worden. De enquête bestond uit 32 gesloten vragen en het invullen zou gemiddeld 15 minuten in beslag nemen. In totaal zijn 3613 startende ondernemers uitgenodigd voor het invullen van de enquête. Hiervan hebben 154 starters gereageerd wat resulteerde in een responspercentage van 4.3%. 14 van de 154 respondenten hebben het tweede gedeelte van de enquête niet in z'n geheel goed ingevuld, waardoor sommige van deze resultaten voor dit gedeelte niet gebruikt konden worden en uit de enquête zijn verwijderd. Het was budget technisch niet mogelijk een herinnering te sturen naar de ondernemers om zodoende de respons te verhogen. Doormiddel van telefonische acquisitie is gepoogd het responspercentage enigszins te verhogen. Na het telefonische contact is de enquête nog door 11 personen ingevuld.

Deze enquête is alleen verstuurd naar startende ondernemers in Delft die zijn opgericht tussen 2008 tot 2013. De startende ondernemers waren werkzaam in verschillende branches. Tijdens het samenstellen van het adressenbestand is de rechtsvorm de verenigingen uitgeselecteerd. Ook uit de branches zijn enkele groepen verwijderd, zo zijn de financiële holdings weggelaten. Ook zijn er enkele SBI-codes weggelaten die horen bij de overheid. Voor de duidelijkheid SBI-codes zijn codes die aangeven wat de hoofdactiviteit is van een bedrijf. SBI staat voor Standaard Bedrijfsindeling. Ook van de overheid wordt verondersteld dat zij geen starter zijn in dit onderzoek. Een volledige lijst van de branches waarin de geënquêteerde startende ondernemers werkzaam zijn is te vinden in bijlage III.

De enquête was opgebouwd uit enkele controle vragen waaronder, in welk jaar de onderneming was opgericht, het geslacht en in welke leeftijdscategorie de persoon valt. Vervolgens werd gevraagd naar de huidige bedrijfshuisvesting en werd vastgesteld in hoeverre men hierover tevreden was. De vragen moesten onder andere inzicht bieden in het aantal vierkante meters bedrijfshuisvesting, ratio huur/koop, huurprijs, wat voor soort huisvesting. Het laatste gedeelte van de enquête was gericht op het verkrijgen van een beeld van de mogelijke gewenste bedrijfshuisvestingssituatie. Dit is ook gevraagd aan ondernemers die geen acute wens voor een nieuwe bedrijfsruimte hadden.

Bij het opstellen van de enquêtevragen was er voor sommige vragen gekozen voor de Likert-schaal. Deze schaal is een type waarderingsschaal dit vaak wordt gebruikt als er geprobeerd wordt iemands houding of gedrag te meten. Bepaalde uitspraken worden gemeten aan de hand van antwoordkeuzen die de mate van instemming aangeven van de respondenten. Deze antwoordkeuzen variëren van het ene uiterste naar het andere, bijvoorbeeld van helemaal mee oneens naar helemaal mee eens. Veel gebruikte Likert-schalen zijn de 5- en 7-punts schaal (Baarda & De Goede, 2001). Voor dit onderzoek is er gekozen voor de 5-punts schaal. Uit experimenten blijkt dat mensen bij meer dan 5 antwoordmogelijkheden geen zinnig onderscheid meer kunnen maken tussen de mogelijkheden (Luttikhuis, 2012). De Likert-schaal maakt het mogelijk dat er gradaties aan een mening worden gegeven en relevant voor deze enquête waar naar persoonlijke omstandigheden en meningen wordt gevraagd (Baarda & De Goede, 2001)

In het onderzoek is gebruik gemaakt van beschrijvende statistieken. Beschrijvende statistiek gaat op een gemakkelijke en informatieve manier om met methoden in organiseren, samenvatten en presenteren van data. Deze data heeft betrekking op een populatie waarin alle eenheden waarover uitspraken worden gedaan betrokken zijn. De keuze is gemaakt om de gehele populatie van (door)startende ondernemers in Delft te benaderen, om uit te sluiten dat een eventueel te lage respons het gevolg is van het aanschrijven van een te kleine populatie.

3.2.3 OBSERVATIE

Om een gedegen beeld te krijgen van de leegstand in Delft onder kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden is ervoor gekozen om met behulp van observatie de leegstand in kaart te brengen. Dit betekent dat alle straten van Delft doorzocht zijn en gekeken is of hier panden leeg stonden of te koop of te huur werden aangeboden. Er is voor observatie gekozen omdat er via literatuurstudie geen gegevens vindbaar waren. Wel waren leegstandscijfers bekend bij onder andere landelijke adviesbureaus als DTZ Zadelhoff of Dynamis. Deze geven alleen de hoeveelheid leegstand in percentages en het totale oppervlak in vierkante meters. Voor dit onderzoek is het belangrijk een beeld te krijgen van waar de leegstand gesitueerd is. Is dit bijvoorbeeld dicht bij het centrum of

juist in de buitenwijken of alleen op kantoor- of bedrijventerreinen? Is het gecentreerd op een plek of juist meer verspreid over de stad. Dit kon enkel goed in beeld worden gebracht als er ook daadwerkelijk zelf geobserveerd werd. Vaak worden in de cijfers van adviesbureaus het aantal leegstaande winkels in z'n geheel niet vermeld. Deze informatie kan weer worden gevonden bij Locatus, die informatie verzamelen over het winkellandschap, waaronder ook de leegstand. De KvK had geen toegang tot deze informatie doordat zij het lidmaatschap hadden beëindigd.

Met behulp van een landkaart van de stad Delft waarop de grenzen duidelijk zijn aangegeven is de observatie begin juni 2014 uitgevoerd. Er is gelet op leeg uitziende panden, of panden waarop duidelijk te koop of te huur stond. Deze moesten voor het onderzoek in z'n geheel leegstaan tenzij duidelijk werd vermeld dat er een gedeelte van het pand te koop of te huur stond. Gekeken is of er niemand tijdelijk in werkte of verbleef. Duidelijke aanwijzingen voor leegstand waren post op de deurmat, of een wat onverzorgder uiterlijk van de gevel, achterstallig onderhoud, begroeiing die verwilderd was en natuurlijk duidelijk zichtbare lege ruimtes. Op pagina 28 is een kaart weergegeven waarin deze informatie is weergegeven.

3.2.4 INTERVIEWS

Om extra achtergrondinformatie te verzamelen of juist een mening te horen over een specifieke kwestie zijn verschillende personen geïnterviewd. Voordat er geïnterviewd ging worden moest er een keuze gemaakt worden over het soort interview dat afgenomen zou worden. Wat voor soort informatie moest er vergaard worden? Waarom? Hoe moet deze informatie verwerkt worden? Zijn vragen die aangeven in hoeverre een interview gestructureerd moet worden. Er kan gekozen worden voor een gestructureerd, semi-gestructureerd of ongestructureerd interview (Nederhoed, 2000). De vragen worden van tevoren genoteerd bij een gestructureerd interview, ook wel directief interview genoemd. Als bekend is welke informatie verkregen zal worden en al een beeld is van de antwoorden die zullen worden gegeven dan is dit de werkwijze die vaak gekozen wordt. Deze werkwijze is minder geschikt om meningen te verzamelen of standpunten, motieven en gevoelens. Hiervoor kan er beter gekozen worden voor een ongestructureerd (non-directief) interview. Waarbij vooraf enkel een aantal punten worden genoteerd en tijdens het gesprek de geïnterviewde gestimuleerd moet worden om vrijuit te praten en waarbij terughoudend moet worden gereageerd. Als laatste kan er gekozen worden voor een combinatie tussen bovengenoemde werkwijzen, het semi-gestructureerde interview (Nederhoed, 2000). Voor dit onderzoek is gekozen voor semi-gestructureerde interviews. Waarbij dus wel vooraf interviewvragen zijn opgesteld maar waar tijdens het gesprek wel vanaf geweken mocht worden. Ook was er ruimte om te vragen naar meningen, standpunten, motieven of gevoelens.

Interviews zijn afgenomen bij onder andere een bedrijfsmakelaar, medewerkers van de afdeling regiostimulering bij de Kamer van Koophandel en een aantal winkelpandeigenaren. Deze gesprekken zijn niet verwerkt in dit onderzoek maar hebben mede geholpen bij het vormen van een beeld rondom leegstand en startende ondernemers in Delft. Het gesprek met de heer Meijerink, eigenaar van een aantal bedrijfsverzamelgebouwen, heeft duidelijk gemaakt hoe de huidige situatie is rondom bedrijfsverzamelgebouwen en is opgenomen in de bijlage.

4. Resultaten

In dit hoofdstuk worden de resultaten besproken die verkregen zijn uit de enquête en de observatie. Duidelijk moet worden wat de wensen zijn van startende ondernemers met betrekking tot hun bedrijfshuisvestingswensen zodat uiteindelijk in de conclusie een link kan worden gemaakt met het theoretisch kader (hoofdstuk 2) en de leegstandcijfers in Delft. De data uit de observatie, wordt door middel van een overzichtskaart in beeld gebracht. Hierin is weergegeven waar de leegstand gesitueerd is en om wat voor soort leegstand het gaat. Dit kunnen winkels, bedrijfspanden of kantoorpanden zijn. Vervolgens zullen er leegstandcijfers worden gegeven van DTZ Zadelhoff om inzicht te krijgen in de leegstandspercentages.

4.1 Foutmarge respons

Het aantal respondenten in de enquête is lager dan de benodigde respons van 347. Deze respons is nodig om een betrouwbaarheidsniveau van 5% en een foutmarge van 5% te kunnen gebruiken in de beantwoording van de enquête. Om een foutmarge te kunnen geven bij de respons van de 154 respondenten is de volgende berekening nodig:

$$n \geq \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{z^2 \cdot p \cdot (1-p) + (N-1) \cdot F^2}$$

n = aantal benodigde respondenten

z = standaardafwijking betrouwbaarheidsniveau

N = grootte van populatie

p = kans op een bepaald antwoord

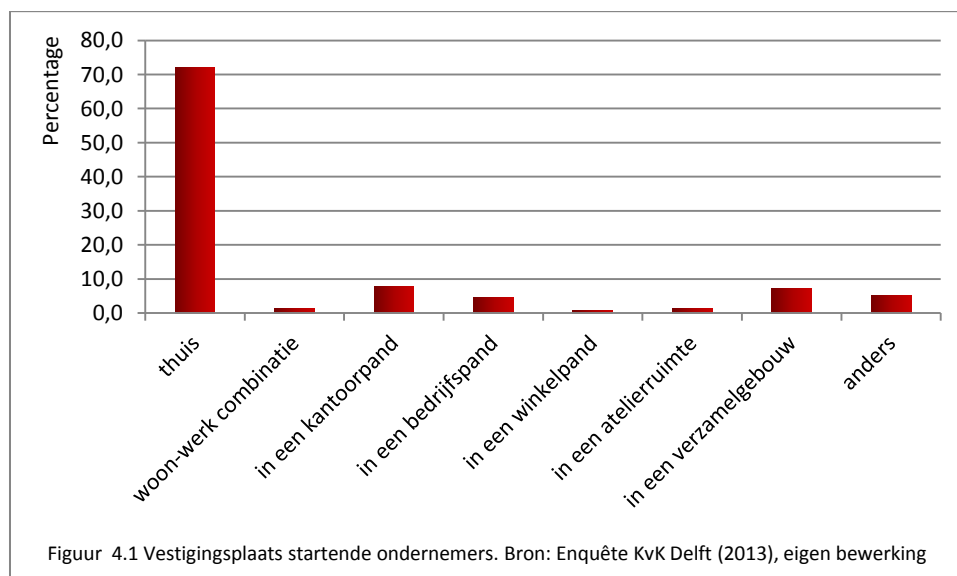
F = foutmarge

Uit de berekening komt een foutmarge van 8% met een responshoogte van 154 personen. Dit betekent dat bij de antwoorden van de enquête een foutmarge van 8% moet worden op- en afgeteld. Als bijvoorbeeld 60% van de respondenten aangeeft niet te willen verhuizen dan ligt het antwoord voor de hele populatie tussen de 52% en 68% (Alles over marktonderzoek, 2015).

4.2 Resultaten van de enquête

In de enquête zijn gesloten vragen gesteld. Bij enkele vragen was er een optie om zelf iets in te vullen. In deze paragraaf worden de responspercentages weergegeven van de gestelde vragen.

Bij de vraag waar de ondernemers momenteel gevestigd zijn valt op dat 72% van de ondernemers thuis gevestigd is. De overige respondenten zijn gelijkmatig verdeeld over de andere opties, als bijvoorbeeld een kantoorpand of in een verzamelgebouw.



De groep van in totaal 154 respondenten die de enquête hebben ingevuld is onderverdeeld in 96 mannen en 58 vrouwen. De grootste groep ondernemers bevindt zich in de leeftijdscategorie 31 tot 40 jaar, namelijk 27,3%. Verder zit 20% van de respondenten in de leeftijdscategorie 21-30 jaar, 25% in de leeftijdscategorie 41-50 jaar, 19% in de leeftijdscategorie 51-60 en 5,8% in de leeftijdscategorie 61-70 jaar.

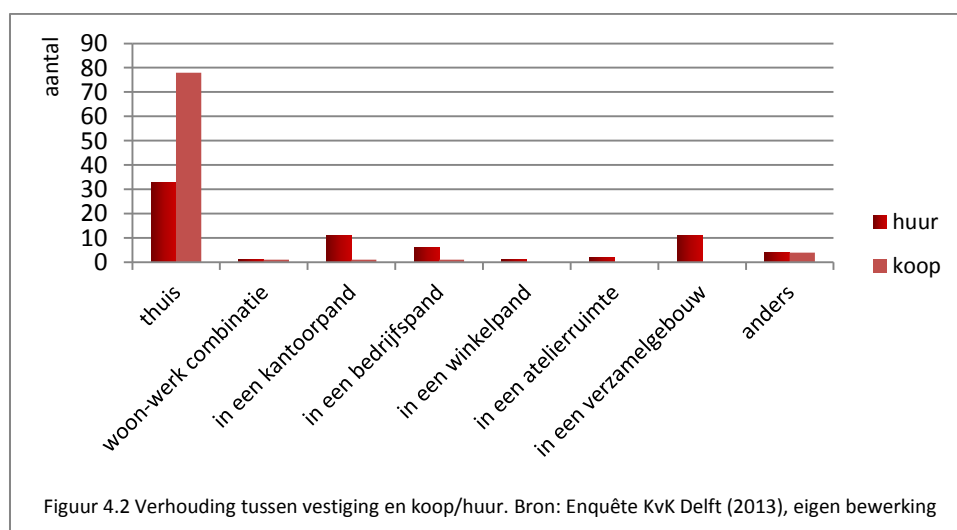
Van de geënquêteerde startende ondernemers geeft 27,9% aan meer dan 40 uur te werken in het eigen bedrijf. Daartegenover staat een tweede piek, waarin 22,7% van de geënquêteerden aangeeft 0-8 uur per week te spenderen aan hun bedrijf. De andere intervallen (8-16, 16-24, 24-32 en 32-40) variëren van 9,7% tot 15,6%.

In de enquête is de vraag gesteld of de geënquêteerde woonachtig zijn in Delft, 92,8% geeft aan woonachtig te zijn in de gemeente. De overige 7,2% is woonachtig in een andere gemeente. Als dit resultaat vergeleken wordt met de literatuur dan voldoet deze informatie aan de verwachtingen die beschreven staan. Een startende ondernemer vestigt zich in eerste instantie in de gemeente waar hij/zij ook woonachtig is.

Op de vraag of bedrijven al eens verhuisd zijn geeft het merendeel, namelijk 81,2% aan nog geen één keer verhuisd te zijn. De overige 18% respondenten is al wel eens verhuisd. Dit komt voor een groot deel overeen met de literatuur waarin wordt aangegeven dat ondernemers in de startersfase zeer zelden op zoek zijn naar een vestiging voor hun bedrijf, laat staan verhuizen naar een nieuwe locatie. Van de 18% die wel al eens verhuisd zijn met hun bedrijf geeft 65,5% aan één keer verhuisd te zijn. Ruim 27% geeft aan twee keer verhuisd te zijn, wat opvallend vaak is voor een startend bedrijf. Aan de respondenten die al eens verhuisd zijn is ook gevraagd vanuit welke gemeente zij verhuisd zijn. 64% van de respondenten is binnen de gemeente Delft verhuisd. De resterende 36% is verhuisd vanuit een andere gemeente.

Er is gevraagd hoe tevreden de startende ondernemers zijn met hun huidige werkruimte. 63% van de respondenten geeft aan tevreden of zeer tevreden te zijn met hun werkruimte. 22% geeft aan neutraal te zijn wat betreft de tevredenheid over hun huidige werklocatie en ruim 15% is ontevreden of zeer ontevreden over hun huidige werkruimte. Hieruit blijkt dat de meerderheid tevreden of zeer tevreden is met zijn of haar werkruimte, waardoor het minder waarschijnlijk is dat deze groep op korte termijn op zoek gaat naar een nieuwe werkruimte.

Op de vraag of hun huidige bedrijfsruimte een huur- of een koop pand is wordt door 55,2% aangegeven in een koop pand te zitten. Er is een kruistabel gemaakt om een relatie zichtbaar te maken tussen de ondernemers die thuis gevestigd zijn en in een koop pand zitten. Als er alleen gekeken zou worden naar de vraag koop- of huurpand dan lijkt het alsof veel ondernemers een werkruimte hebben aangekocht. Uit de vergelijking (figuur 4.2) blijkt dat 78 van de in totaal 111 startende ondernemers die thuis gevestigd zijn het pand ook waarschijnlijk zelf aangekocht hebben.



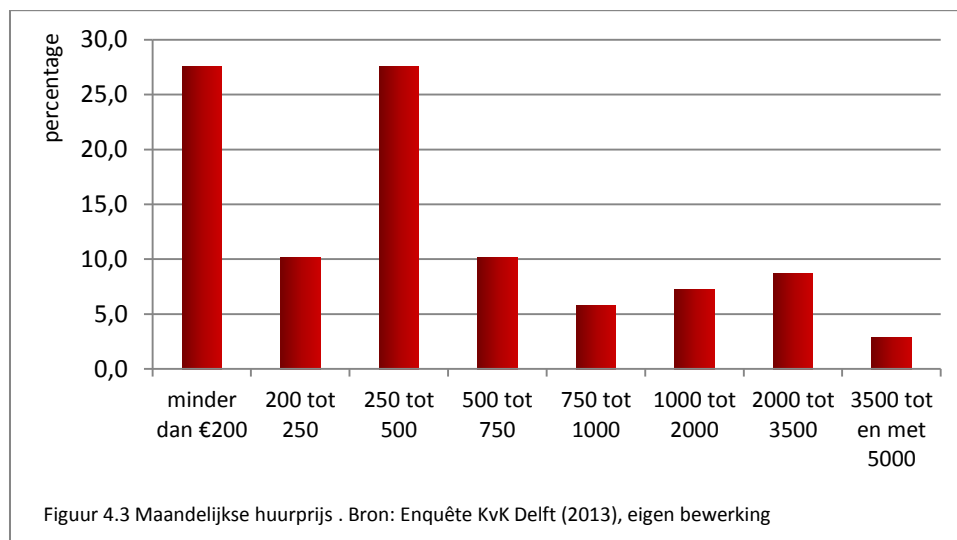
Vervolgens is aan de huurders gevraagd wat hun kale maandelijkse huurprijs is voor hun werkruimte (zie figuur 4.3). Twee waarden wijken opvallend af van de rest van de waarden, allereerst geeft 27,5% van de respondenten aan een huur van minder dan €200,- per maand te betalen voor hun werkruimte en de tweede

groep van eveneens 27,5% geeft aan tussen de €250,- en €500,- per maand te betalen. De overige respondenten zijn gelijkmatig verdeeld over de resterende waarden.

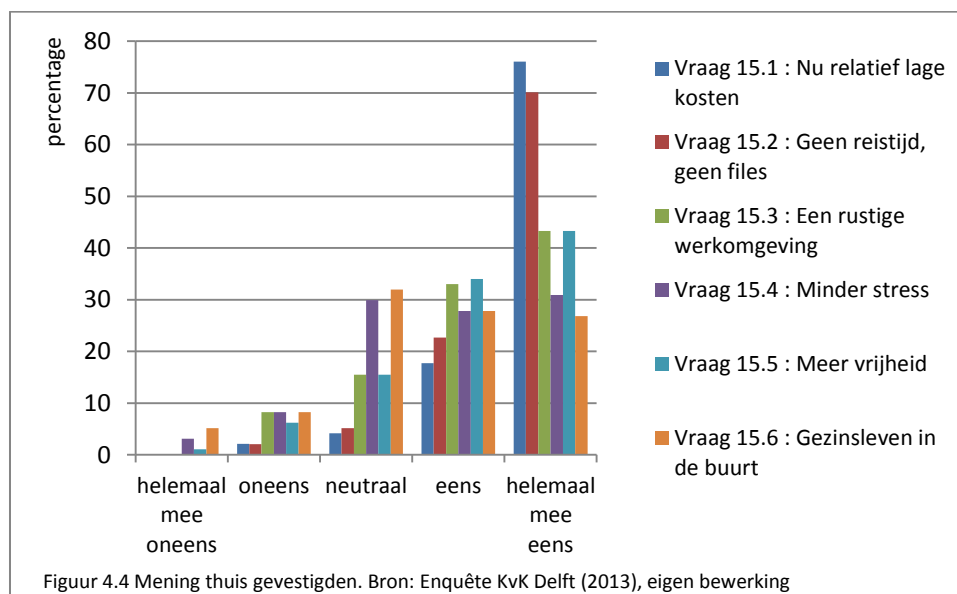
Van de ondernemers zit ongeveer 59%, in een werkruimte met een oppervlakte kleiner dan 20 m². Ruim 21% zit in een ruimte tussen de 20 en 40 m². En de resterende respondenten zijn verdeeld over de overige ruimten tot de waarde groter dan 500 m².

Op de vraag of ondernemers op zoek zijn naar een andere huisvesting voor hun onderneming geeft 20,2% aan inderdaad op zoek te zijn naar een andere ruimte, 62,3% is thuis gevestigd en niet op zoek naar een andere ruimte en 17,5% beschikt over een bedrijfsruimte en is niet van plan op korte termijn een andere vestiging te zoeken voor hun onderneming. Het merendeel van de respondenten is dus niet op zoek of heeft geen plannen om te gaan verhuizen.

De termijn waarbinnen de respondenten met concrete verhuisplannen willen verhuizen verschilt. Ongeveer 42% gaf aan binnen 6 maanden tot een jaar te willen gaan verhuizen. 29% is van plan al binnen 6 maanden een nieuwe ruimte te zoeken en 19,4% wil over ongeveer een jaar tot 1,5 jaar een andere ruimte hebben gevonden. De resterende respondenten zouden na 1,5 à 2 jaar willen verhuizen.

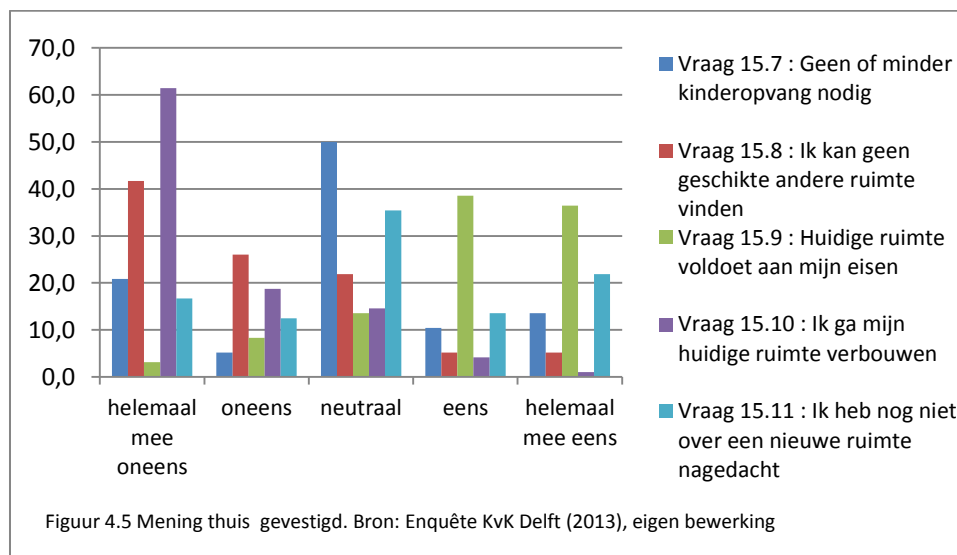


De volgende vraag bevatte een aantal aannames waar de startende ondernemers die thuis gevestigd zijn hun mening over moesten geven. Hierin konden zij aangeven in welke mate zij het eens of oneens waren. Zo was er



de aanname dat als je thuis gevestigd bent de kosten relatief laag zijn. Het merendeel, namelijk 76% van de ondernemers was het hier helemaal mee eens. Ongeveer 70% van de respondenten was het ook eens met de aanname van geen reistijd en files. Een rustige werkomgeving en meer vrijheid, scoorde ongeveer dezelfde percentages. De meerderheid was het met deze factoren eens of helemaal eens. Minder stress en een gezinsleven in de buurt werden door de meerderheid beantwoord met neutraal. Deze geven dus minder de doorslag bij het vestigen aan huis.

Bij het punt van geen of minder kinderopvang nodig is de meerderheid van de respondenten neutraal of oneens met de situatie. Dit kan betekenen dat ondanks dat iemand thuis gevestigd is toch nog kinderopvang nodig heeft. Opvallend bij de aanname dat er geen geschikte andere ruimte gevonden kan worden en dus daarom thuis is gevestigd, is dat het merendeel (68%) van de respondent het hier helemaal oneens of oneens mee is. Hieruit kan blijken dat het aanbod in Delft niet tegenvalt en er dus wel een geschikte andere ruimte gevonden kan worden als de ondernemer hier behoefte aan zou hebben. Dat deze behoefte er nu niet is wordt bevestigd door de reactie op de stelling dat de huidige ruimte voldoet aan de eisen. 75% is het hier namelijk mee eens of helemaal mee eens. De meerderheid van de respondenten is niet van plan hun huidige ruimte te verbouwen en heeft verdeeld wel of niet nagedacht over een nieuwe ruimte. Sommigen hebben gedacht dat een andere ruimte misschien geschikter is, anderen weer niet. Voor 35% van de respondenten is deze vraag niet belangrijk en reageren zij neutraal.



Dezelfde soort vraag is gesteld aan startende ondernemers die al in het bezit zijn van een eigen bedrijfs-, kantoor- of winkelruimte. Ook hier werden er een aantal aannames gedaan en moesten de respondenten aangeven in hoeverre zij het hier mee eens of oneens waren. De meningen waren verdeeld wat betreft de aanname dat de kosten nu relatief laag zijn. Ongeveer 48% was het hier mee eens/helemaal mee eens, 25% was het hier mee oneens/helemaal mee oneens. En de resterende starters reageerde neutraal. De meerderheid geeft hiermee aan op dit moment toch relatief lage kosten te hebben van hun bedrijfsruimte. De reistijd naar de bedrijfsruimte van de ondernemers is relatief kort wat ook te verwachten is want de meerderheid van de ondernemers is woonachtig in dezelfde stad. Het is volgens 44,4% goed mogelijk een geschikte andere ruimte te vinden. Daartegenover is 44,4% niet op de hoogte of dit mogelijk is en reageert neutraal op deze aanname. Over het algemeen zijn de meningen verdeeld over de aanname dat de huurprijzen elders te hoog zijn. De meerderheid is het hiermee eens/helemaal mee eens, maar toch geeft ruim 33% aan neutraal te zijn over deze aanname. Wat kan betekenen dat zij op dit vlak niet beschikken over voldoende kennis. De meerderheid is van mening in de toekomst geen langdurige huurcontracten te willen afsluiten. Of de vraagprijzen van koop panden te hoog zijn is niet goed bekend bij de meerderheid van de ondernemers, 51% geeft aan neutraal te zijn over deze aanname. Ongeveer 33% is van mening dat de vraagprijzen te hoog zijn. De huidige ruimte waar de ondernemers momenteel in gevestigd zijn voldoet volgens 85% van de ondernemers aan hun eisen en is niet van plan deze ruimte te verbouwen.

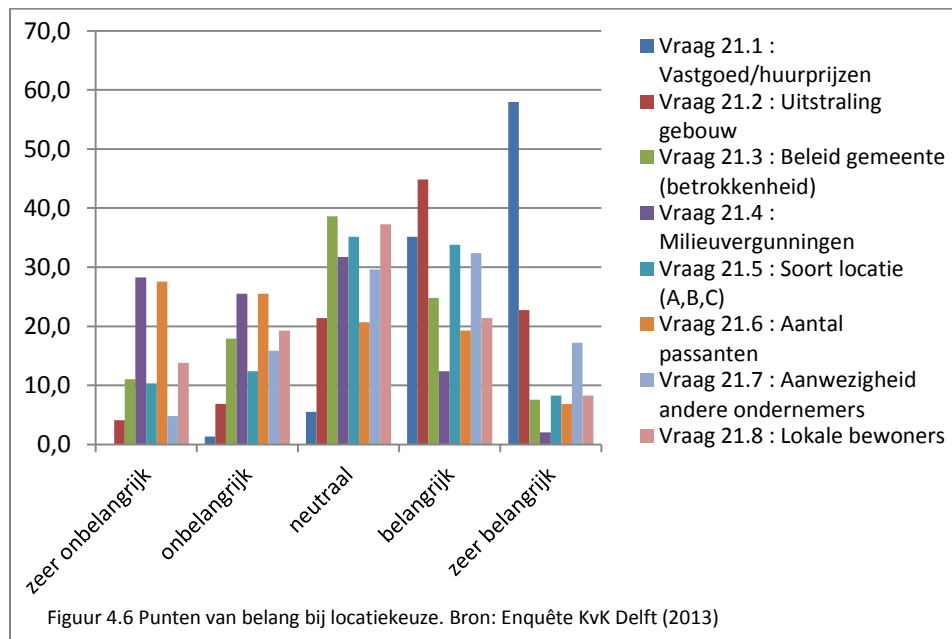
De vragen 18 tot en met 30 zijn vragen die gaan over een toekomstige gewenste situatie, ongeacht het al dan niet aanwezig zijn van concrete verhuisplannen voor het bedrijf. Op de vraag naar wat voor soort ruimte de

ondernemers idealiter op zoek zijn, wordt door een meerderheid geantwoord met een kantoorruimte of een ruimte/werkplek in een bedrijfsverzamelgebouw. Op de derde plaats eindigt 'een bedrijfsruimte' en hierna volgt 'een winkelruimte' of de optie 'anders', waarin onder andere een schoolgebouw of een schuur worden genoemd.

Ongeveer 42% van de startende ondernemers zouden zich idealiter in het centrum willen vestigen met hun bedrijf. Opvallend is dat 21% zich zou willen vestigen in een woonwijk. Daaropvolgend op een gemengd bedrijventerrein waar dus ook met een kantoor gevestigd kan worden. Doordat de meerderheid toch gekozen heeft voor een centrumlocatie laat dit antwoord zien dat de leegstand in randgebieden in Delft moeilijker te vullen is. Dit zijn niet de meest gewilde locaties meer.

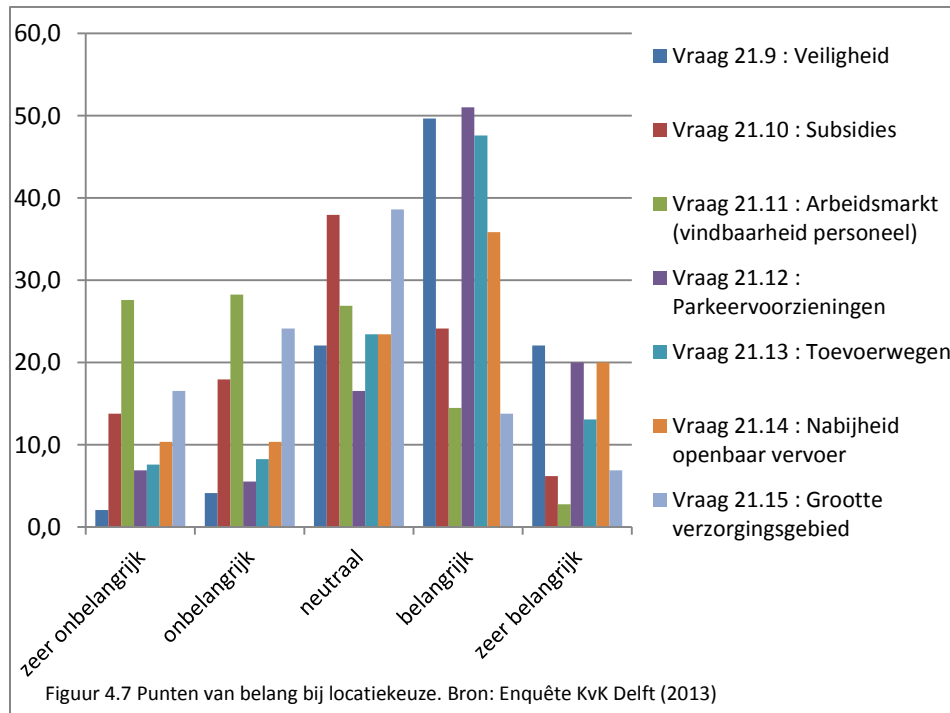
De meerderheid van de startende ondernemers, ruim 70%, zou deze ruimte wel willen delen met andere ondernemers. Wat misschien wel de mogelijkheid biedt om op een goedkope manier leegstaande gebouwen verhuur klaar te maken. Door open ruimtes aan te bieden waar meerdere ondernemers werkzaam kunnen zijn. Deze waarneming wordt bevestigd door de vraag naar wat voor soort pand de voorkeur uitgaat. Hier geeft haast 48% van de respondenten aan een werkplek te willen huren in een bedrijfsverzamelgebouw. Wat ook vaak betekent dat je een ruimte deelt met meerdere personen. 31,7% geeft de voorkeur aan een bestaand pand huren. Voor het kopen van een bestaand of nieuw pand zijn de percentage beduidend lager, waaruit opgemaakt kan worden dat de behoefte om iets aan te schaffen laag is.

De vraag in hoeverre de aangegeven punten van belang zijn in hun locatiekeuze bij het vinden van een geschikte ruimte. Zo zijn de vastgoed- of huurprijzen belangrijk tot zeer belangrijk voor de ondernemers bij hun locatiekeuze. De meerderheid (68%) geeft aan de uitstraling van een gebouw mee te nemen bij de keuze van een geschikte ruimte. De betrokkenheid van de gemeente is volgens de startende ondernemers niet belangrijk maar ook niet onbelangrijk, waarbij de meerderheid aangeeft neutraal te zijn op dit gebied. Wat kan betekenen dat de ondernemers niet op de hoogte zijn van de betrokkenheid van de gemeente bij de huisvesting van ondernemers. Voor veel ondernemers zijn milieuvergunningen onbelangrijk of zeer onbelangrijk bij de locatiekeuze of onnodig voor ongeveer 31% van de respondenten die neutraal hebben ingevuld. Evenals het aantal passanten dat voorbij de bedrijfsruimte komt, is voor de starters niet belangrijk. Bij het maken van een keuze vinden starters het soort locatie A,B of C belangrijk en of er andere ondernemers in de buurt aanwezig zijn. De verdeeldheid bij het punt van lokale bewoners geeft aan dat dit wisselend belangrijk is bij verschillende startende ondernemers, waarschijnlijk hangt dit ook nauw samen met de werkzaamheden binnen het bedrijf.



Meer dan 60% van de respondenten vinden de punten 9, 12 en 13 belangrijk tot zeer belangrijk bij het zoeken naar een ideale ruimte (zie figuur 4.7). Dit omvat de veiligheid in de omgeving maar ook van parkeervoorzieningen en toevoerwegen. In iets mindere mate speelt de aanwezigheid van openbaar vervoer

een rol bij de keuze. Subsidies zijn voor sommige starters belangrijk en voor ruim 30% niet. Subsidies zijn waarschijnlijk niet heel bekend bij de startende ondernemer, waardoor ook bijna 40% neutraal reageert op dit punt. Vindbaarheid van personeel is voor deze groep met een percentage van 55% heel onbelangrijk of onbelangrijk. Waarschijnlijk komt dit doordat personeel op de arbeidsmarkt niet plaatsgebonden hoeft te zijn. En kan er door goede toevoeren en openbaar vervoer ook personeel buiten de omgeving gevonden worden.



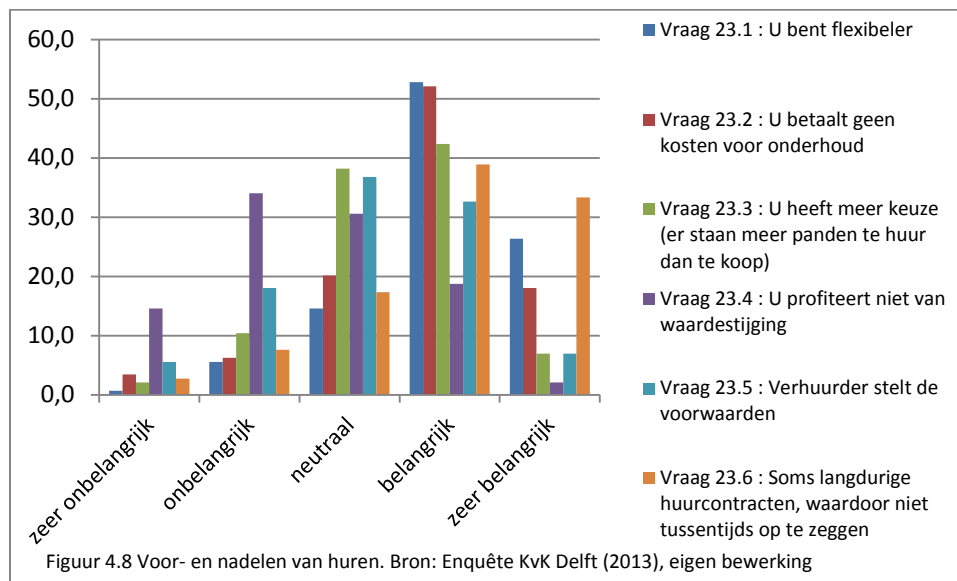
Op de vraag waar de ondernemers hun ideale werkruimte in de toekomst zoeken, wordt door 77% van de respondenten aangegeven dit binnen de grenzen van de gemeente Delft te doen. Haast 20% geeft aan dat dit niet uitmaakt, dit mag binnen of buiten de grenzen van de gemeente zijn. Uit de literatuur blijkt wel dat bedrijven zich vaak vestigen in de stad waar de ondernemer ook woonachtig is. De meerderheid denkt deze ideale werkruimte te vinden via hun eigen persoonlijke netwerk of via het internet. Een bedrijfsmakelaar of social media kan helpen bij deze zoektocht.

De ideale ruimte heeft volgens ruim 39% van de respondenten een grootte tussen de 20 en 40 m². Voor 21% van de starters is een ruimte kleiner dan 20 m² de ideale ruimte. De overige respondenten zijn gelijkmatig verdeeld over de andere opties. Opvallend is dat zij op zoek zijn naar een werkplek tot een grootte van 40 m². Dit betekent dat er in mindere mate gezocht wordt naar grote werkruimtes.

Op de vraag wat de ondernemers qua huur maximaal bereid zijn te betalen voor hun ideale ruimte, geeft ruim 27% aan minder dan €200,- te willen betalen. Daaropvolgend zou 26% tussen de €200,- en €250,- willen betalen en 22% vindt een bedrag tussen de €250,- en €500,- een redelijke prijs om te betalen voor hun ideale werkplek. Belangrijk bij deze vraag is te kijken hoe deze resultaten zich verhouden met het aantal vierkante meters. Door een kruisverband te maken tussen het huurbedrag en het aantal vierkante meters wordt duidelijk, dat het merendeel op zoek is naar een ruimte kleiner dan 20 m² en daar ook niet meer dan €200,- voor willen betalen. Er zijn zelf 14 ondernemers die een ruimte tussen de 20 en 40 m² voor hetzelfde bedrag willen huren.

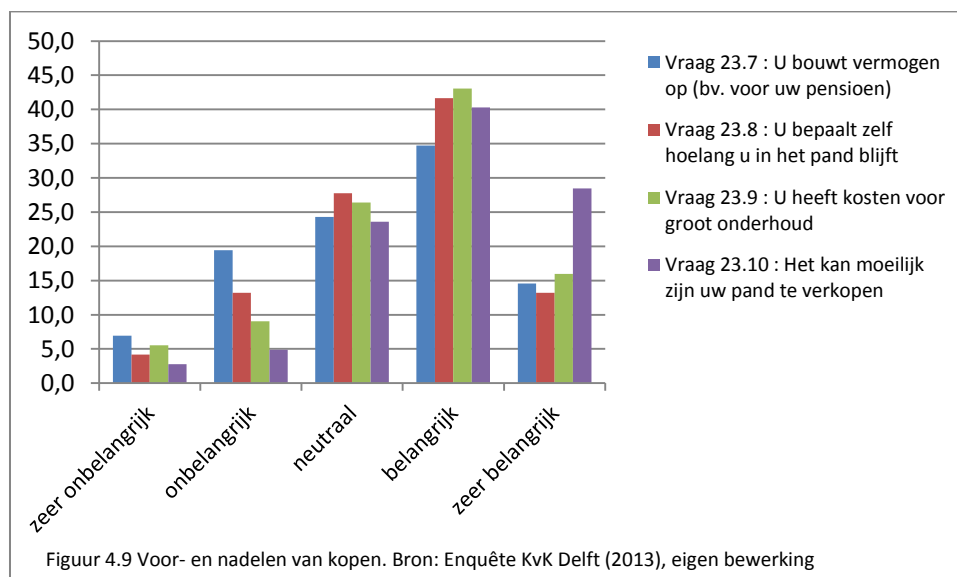
Welk belang de startende ondernemers hechten aan de gegeven punten bij de keuze om te gaan huren of kopen wordt beantwoord in vraag 23. Allereerst komen de voordelen van huren aan bod. Over het algemeen vinden de respondenten alle drie de punten belangrijk tot zeer belangrijk. Het feit dat je flexibeler bent als je huurt en geen kosten kwijt bent voor onderhoud, telt voor 70% van de ondernemers zwaar mee bij zijn of haar keuze. Voor 49% is het belangrijk tot zeer belangrijk dat er meer keuze is onder huurpanden dan kooppanden.

Haast 40% geeft aan neutraal te zijn bij dit punt. Verondersteld kan worden dat dit punt waarschijnlijk geen invloed heeft op hun pandkeuze.



Van de drie nadelen van huren die genoemd zijn, valt op dat de antwoorden meer verdeeld zijn. Dat de huurder niet profiteert van een waardestijging van het pand is voor 49% van de ondernemers onbelangrijk tot zeer onbelangrijk bij het maken van hun keuze. Ongeveer 37% van de starters kiest neutraal bij het punt dat de verhuurder de voorwaarden stelt. Dit is waarschijnlijk niet van invloed op hun keuze. Wel vindt een overduidelijke meerderheid van 72% het belangrijk tot zeer belangrijk bij hun keuze rekening te houden met het feit of er sprake is van langdurige huurcontracten.

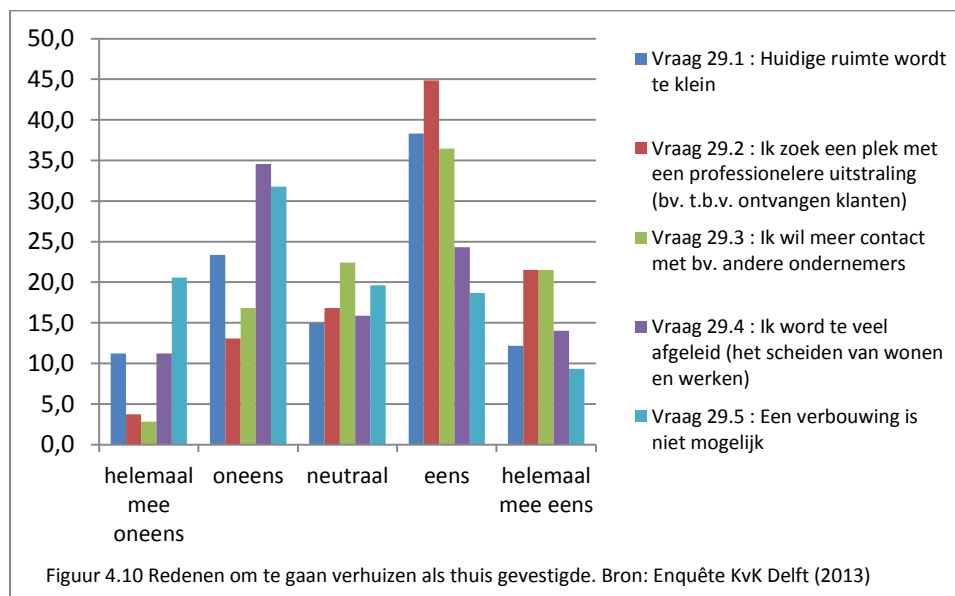
Als gekeken wordt naar de reacties op de voor- en nadelen van dan wordt in één oogopslag duidelijk dat alle vier de punten als belangrijk of zeer belangrijk worden beschouwd bij hun keuze te gaan kopen of huren. Het feit dat er vermogen wordt opgebouwd en door de ondernemer zelf wordt bepaald hoelang er in een pand wordt verbleven worden gezien als belangrijke voordelen. Wel vinden de respondenten het belangrijk rekening te houden met de mogelijk kosten voor onderhoud en dat het pand ook weer verkocht moet kunnen worden zonder al te veel moeite. Dit zijn toch nadelen die zwaar wegen bij hun keuze.

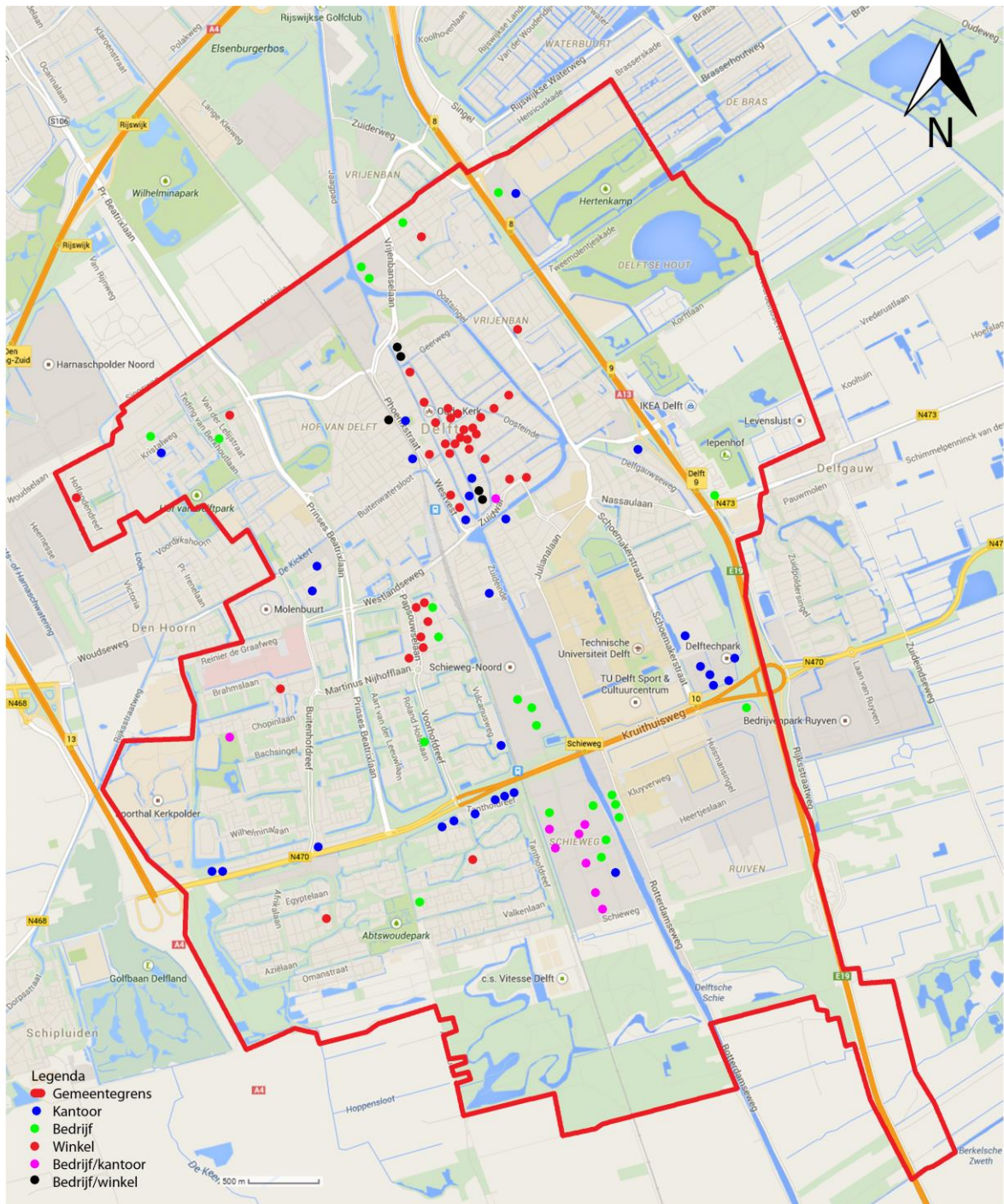


Eveneens werd aan de respondenten die momenteel thuis gevestigd zijn of beschikken over een woon-werk combinatie gevraagd wat redenen zouden kunnen zijn om te gaan verhuizen. In de grafiek valt op dat veel

respondenten het eens zijn met de eerste drie punten. Van de respondenten geeft 50% aan het eens of helemaal eens te zijn dat het punt is aangebroken om te gaan verhuizen als de werkruimte te klein is geworden. Een professionelere uitstaling kan volgens 66% van de ondernemers verkregen worden met een ruimte die niet aan huis is gevestigd. En meer contact met andere ondernemers is voor 58% van deze starters een reden om te gaan verhuizen. Wel blijkt een verbouwing van de huidige ruimte wel mogelijk te zijn en is voor veel respondenten niet een reden om te gaan verhuizen. Daar tegenover staat dat 52% het oneens of helemaal oneens is met punt 4, dat zij teveel afgeleid worden in hun huidige thussituatie. Hieruit blijkt dus dat voor de meeste wonen en werken goed gescheiden weten te houden (zie figuur 4.10).

In vraag 30 wordt dezelfde soort vraag herhaald als bij de vorige vraag maar nu beschikt de betreffende ondernemer over een eigen bedrijfsruimte. Welke redenen zouden van doorslag kunnen zijn om te gaan verhuizen. Van de respondenten geeft 45% aan het eens te zijn met het punt een andere plek te zoeken als zij een meer professionele uitstaling zouden willen aannemen, 50% van de ondervraagden geeft aan dat een te klein wordende werkruimte reden is om te gaan verhuizen. Qua verbouwingmogelijkheden en bereikbaarheid van de huidige locatie zijn de meningen verdeeld. Waarschijnlijk is de ene locatie beter te bereiken dan de ander en geldt hetzelfde voor een verbouwing van deze verschillende locaties. Opvallend is het hogere aantal ondernemers dat neutraal invult is bij de keuze meer contact te willen met andere ondernemers. Dit kan betekenen dat het niet uitmaakt of er wel of geen contact is met andere ondernemers. Wat een duidelijk verschil weergeeft met de thuis gevestigde ondernemer, die juist behoefte heeft aan contacten. Misschien dat hier het onbekende een rol in speelt en hebben ondernemers met een eigen bedrijfsruimte al geregeld contact met andere ondernemers in hun werkomgeving en is dit voldoende.





Figuur4.18 Landkaart met observatie leegstand Delft. Bron: E. Thijssen

4.3 Resultaten observatie leegstand

Uit de kaart met observaties van de leegstand in Delft, wordt duidelijk hoeveel er leeg staat en waar deze leegstand gesitueerd is. Er is onderscheid gemaakt tussen kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden. Tijdens de observatie zijn hier nog een aantal functies aan toegevoegd, namelijk een combinatie van een bedrijf met kantoorruimte en een bedrijf met winkelruimte. In totaal zijn er 97 panden met leegstand geteld, Hiervan stonden 7 kantoorpanden niet in zijn geheel leeg. In deze situaties stond er op borden aangegeven dat er kantoorruimte te huur werd aangeboden maar liepen er nog wel zichtbaar mensen binnen of buiten het pand rond, of was duidelijk zichtbaar dat niet het gehele pand gebruikt werd. Dit was ook bij 3 bedrijfspanden het geval. Bij een van deze bedrijfspanden werd door een buurman van het betreffende pand verteld dat hij het momenteel in gebruik had voor opslag maar dat dit nog wel te huur werd aangeboden.

In totaal zijn er 35 leegstaande winkels geteld, 22 bedrijfspanden, 27 kantoorpanden, 8 bedrijfspanden met kantoorruimte en 5 bedrijven met een winkelruimte. Het merendeel van de leegstaande winkels is gesitueerd in het centrum, de meeste leegstaande kantoorruimte zijn gelegen in het kantorenpark Delftech en de meeste leegstaande bedrijven zijn gesitueerd op bedrijventerrein Schieoevers. Dit is naar verwachting omdat het soort gebouwen het meest voorkomt op genoemde plaatsen en hierdoor het leegstandspercentage van betreffende panden al gauw hoger is dan op andere locaties. Onder het totaal aantal leegstaande bedrijfspanden, zijn drie schoolgebouwen meegeteld. Voor deze onderverdeling is gekozen omdat de betreffende schoolgebouwen gezien worden als een voormalig bedrijfspand en wat mogelijk aantrekkelijke gebouwen kunnen zijn voor (startende) ondernemers.

4.4 Cijfers van DTZ Zadelhoff

4.4.1 LEEGSTAND KANTOREN

Verdeeld over Nederland staat gemiddeld 7,9 miljoen m² kantoorruimte van de totale voorraad van 49,5 miljoen m² kantoorruimte leeg. Dit is 16% van de totale voorraad. In 2014 is er landelijk ongeveer 8,3 miljoen m² kantoorruimte aangeboden (DTZ, 2015). Van der Voordt, Geraedts en Remøy (2007) stellen dat een leegstandspercentage van 5% van de totale voorraad nodig is voor een gezonde marktwerking. Hieruit blijkt dat er ruim 11% te veel leeg staat, waarvan onduidelijk is of het nog in gebruik zal worden genomen. Ook wordt er gesteld in een onderzoek van DTZ (2013) dat organisaties in Nederland minder verhuizen en dat verplaatsingen van bedrijven minder omvangrijk zijn. Ondanks dat het landelijk opnamecijfer ligt gestegen is met 1,2% naar 1,06 miljoen m² zijn er toch ook regionale verschillen (DTZ, 2015). DTZ verstaat onder voorraad in de kantorenmarkt, het totaal van bestaande of in aanbouw zijnde kantoorruimte met een oppervlakte van 500 m² of meer verhuurbaar vloeroppervlak (v.v.o.). Vaak worden aanbod en werkelijke leegstand naast of door elkaar gebruikt. Het aanbod geeft weer wat aangeboden wordt op de markt echter hoeft dit niet altijd leeg te staan. En er kunnen ook leegstaande panden in de stad staan die niet worden aangeboden (Zeelenberg & Wilkens, 2012).

Het aanbodcijfer van de gemeente delft geeft wel een goede indicatie van wat er mogelijk al enige tijd leeg staat. In totaal wordt er 89.000 m² kantoorruimte aangeboden in Delft. Uit gegevens van DTZ blijkt dat in Delft in een jaar tijd het percentage leegstand met 10% gestegen is naar 21%. Dit zijn alleen de kantoren met een oppervlakte van meer dan 500 m². Zoals al eerder aangegeven ontbreekt er een deel informatie met betrekking tot het leegstandspercentage van kantoorpanden onder de 500 m². Het percentage van 21% is hoog in vergelijking met andere steden en het landelijk gemiddelde van 16%. Dit betekent dat afgelopen jaar een aantal kantoorpanden in Delft met een vloeroppervlakte groter dan 500 m² leeg zijn komen te staan anders was het percentage niet zo snel met 11% gestegen. De invloed van de economische crisis op de huisvestingsbehoefte heeft ervoor gezorgd dat de vraag naar kantoorruimte aanzienlijk kleiner is geworden ten opzichte van de jaren daarvoor. Bij herhuisvesting wordt er meer ruimte achtergelaten dan dat er in gebruik wordt genomen (DTZ 2012). In een artikel wordt ook aangegeven dat uit onderzoek blijkt dat werknemers steeds minder werkruimte krijgen (PW De Gids, 2011). Er is dus meer behoefte aan kleinere kantoren, wat gunstig kan zijn voor de gemeente Delft waar juist ook kleinere ruimtes beschikbaar zijn.

4.4.2 LEEGSTAND BEDRIJVEN

Voor bedrijfsruimte wordt in plaats van een leegstandspercentage in het rapport van DTZ (2015) een aanbod-voorraadratio gegeven. Dit geeft de verhouding in percentages weer tussen aanbod en voorraad bedrijfsruimte. Onder voorraad wordt verstaan de voorraad aan bedrijventerreinen. Dit zijn de reeds uitgegeven bedrijventerreinen, weergegeven in het rapport in hectare grond met een bedrijfsbestemming, maar ook de jaarlijkse uitgifte van bedrijventerreinen. Dus zowel de bestaande hectares als de nieuwe grond

wordt meegerekend. Om de voorraad bedrijfsruimten te kunnen bepalen wordt gesteld dat 50% van bedrijventerreinen bebouwd is. Voor Nederland geldt een aanbod-voorraadratio van 3,6% in 2014. Deze is ten opzicht van vorig jaar 0% gestegen. Het aanbod is dus gelijk gebleven in vergelijking met de voorraad bedrijfsruimten. In een half jaar tijd is het aanbod met 0,2% gestegen tot ongeveer 9,5 miljoen m². De opname van bedrijfsruimte is 14% gestegen als dit vergeleken wordt met het aanbod in 2014. In totaal is er 2.711.000 miljoen m² opgenomen. Het is gunstig dat het opnamepercentage weer gestegen is, juist omdat er veel aangeboden wordt.

Als er gekeken wordt naar de situatie in Delft dan is deze verslechterd in vergelijking met vorig jaar. Zo is het aanbod het laatste jaar met 18.000 m² gestegen tot 48.000 m² en ook de aanbod-voorraadratio met 2% naar in totaal 5% (DTZ, 2015). Dit zijn wel alleen bedrijfsruimten die een minimale oppervlakte hebben van 750 m². In de gegevens van Steenworp (2013) staat vermeld dat er tot 1000 m² 43 panden worden aangeboden. Dit is ruim 88% van het totaal, er wordt dus nog een aanzienlijke hoeveelheid aangeboden met een oppervlakte minder dan 750 m².

4.4.3 LEEGSTAND WINKELS

Momenteel staat 7,4% van de totale voorraad aan winkelpanden leeg in Nederland, blijkt uit het rapport van Locatus (2015), databank voor veranderend winkellandschap. Dit zijn in totaal 16.775 winkelpanden, 1458 meer dan vorig jaar. Een sterkere stijging dan in 2014 toen was er een stijging van 1000 panden en de jaren daarvoor waren het er meer dan 1000. Tussen 2004 en 2013 is de winkelvoorraad met bijna 4 miljoen m² toegenomen. Voor langere tijd zijn er veel vierkante meters bijgekomen en minder opgenomen. Tegenwoordig liggen aanbod en opname weer meer bij elkaar in de buurt. Vorig jaar is het aantal winkelmeter met minder dan 1% gestegen. De stijging van de vraag naar winkelruimte en de betrekkelijk lage leegstand van voorgaande jaren kan verklaard worden door de schaalvergroting in de detailhandel. Winkels zijn steeds groter geworden, de ketenvorming in de detailhandel is één voorbeeld van een reden hiervoor (Buitelaar et al., 2013). Afgelopen jaar was er wel sprake van een trendbreuk en heeft er sinds jaren een lichte daling plaatsgevonden van de filialisering van bedrijven en is het aantal zelfstandigen gestegen wat weer gevolgen heeft voor grootte van winkels (Locatus, 2015).

Over de leegstand van winkelpanden in Delft is, zoals eerder aangegeven in de inleiding, met niet veel duidelijkheid een leegstandspercentage te geven. Uit verschillende onderzoeken blijkt het leegstandspercentage tussen de 8,3 en 5% te schommelen. Wat ongeveer overeenkomt met het landelijk gemiddelde van 6% (Locatus, 2015). Er worden in totaal 54 winkelpanden aangeboden, hiervan bevindt zich het grootste gedeelte tussen de 0 en 500 vierkante meter (Steenworp 2013). In de observatie uitgevoerd in dit rapport zijn er 35 leegstaande winkelpanden waargenomen, 29 daarvan zijn gelegen in het centrum.

5. Conclusie en aanbevelingen

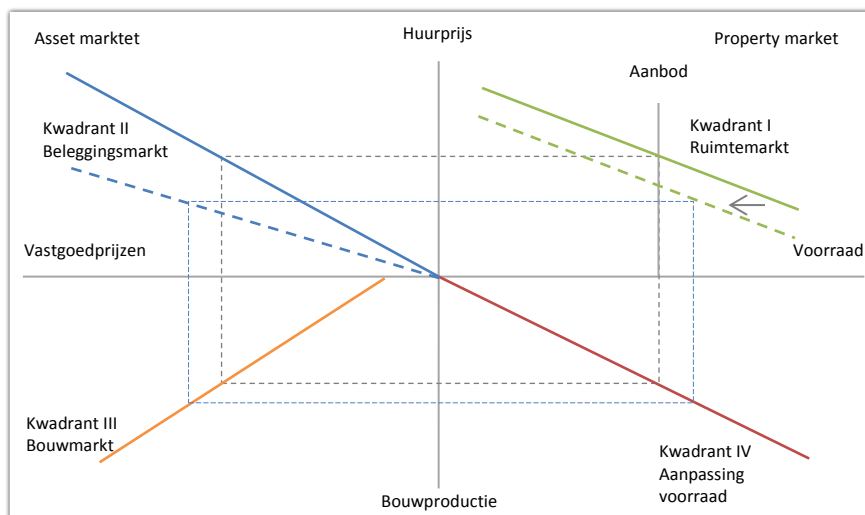
In dit afsluitende hoofdstuk zal antwoord worden gegeven op de hoofdonderzoeksvraag welke wordt ondersteund door de antwoorden op vier deelvragen. De conclusie is getrokken op basis van de opgedane kennis uit literatuuronderzoek en bevindingen uit de afgenomen enquête en observatie. In paragraaf 5.1 wordt antwoord gegeven op de deelvragen en in paragraaf 5.2 op de hoofdvraag. In paragraaf 5.3 zullen er aanbevelingen worden gedaan voor vervolgonderzoek.

5.1 Beantwoording deelvragen

5.1.1 VIERKWADRANTENMODEL

Met behulp van het vierkwadrantenmodel kan duidelijk een verklaring worden gegeven van de ontwikkelingen in bijvoorbeeld de kantorenmarkt na 2000. Eind jaren negentig vond er een sterke toename plaats van de kantorenvraag. Dit leidde tot een onevenwichtige marktsituatie wat veroorzaakt wordt door de lange doorlooptijd van kantoorprojecten en het toen strenge uitgiftebeleid van de gemeente (Zuidema & Van Elp, december 2010). Deze lange doorlooptijd van vastgoed wordt ook wel de varkenscyclus genoemd. Waarbij de vastgoedmarkt ongeveer 2 tot 3 jaar achterloopt op de conjunctuur. Door de toename van de vraag en het tekort aan beschikbare ruimte, stegen de huurprijzen, nam de beleggingswaarde toe en werden de ontwikkelingsmogelijkheden groter. Er ontstond een sterke stijging van de bouwproductie, zelfs een te sterke stijging, waardoor er overaanbod ontstond van op speculatieve basis gebouwde nieuwbouw (Zuidema & Van Elp, december 2010).

In het model komt de markt uiteindelijk weer op een nieuw niveau tot evenwicht, in de realiteit was dit echter niet het geval. Vlak na de sterke reactie van de ontwikkelmarkt vindt er een economische terugval plaats, waardoor de vraag naar kantoorruimte daalt en de vraagcurve naar links verschuift (zie figuur 5.1). Hierdoor wordt het overaanbod nog groter. Nog een ander gevolg van de economische crisis was het naar beneden bijstellen van de rente. Hierdoor gingen de kosten voor kapitaal ook omlaag en werd de financiering voor beleggers aantrekkelijker (zie figuur 5.1) (Zuidema & Van Elp, december 2010). Dit had tot gevolg dat er ondanks de dalende vraag gewoon werd doorgebouwd en er een structureel overaanbod ontstond waarvoor geen vraag is. Dit overaanbod dat zich rond de eeuwwisseling heeft ontwikkeld is mede de oorzaak van de huidige structurele leegstand (Zuidema & Van Elp, december 2010).



Figuur 5.1 Hogere beleggingsvraag en lagere gebruikersvraag. Bron: Zuidema (dec, 2010), bewerking Eefje Thijssen

De commerciële vastgoedmarkt is langzaam veranderd van een uitbreidingsmarkt naar een vervangingsmarkt. Dit houdt in dat bedrijven nu doorgaans hun huidige ruimte verruilen voor een nieuwe(re) ruimte. Dit wordt ook wel het omhoog verhuizen genoemd. Zij laten hierbij vaak verouderde panden achter. In de huidige vervangingsmarkt kunnen deze verouderde gebouwen minder goed concurreren met de kwalitatief hoogwaardige nieuwbouw, met als gevolg dat het aanbod verder verouderd en leeg blijft staan (Van der Voordt, 2007). Als gevolg van demografische factoren zoals vergrijzing, zal de werkgelegenheid naar

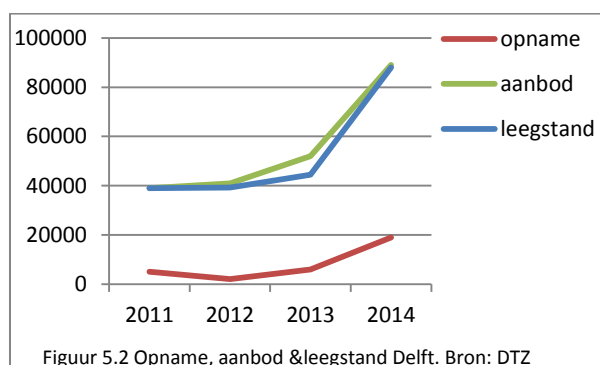
verwachting geen groei meer vertonen in de toekomst. Er kan zelfs een lichte daling ontstaan (Zuidema & Van Elp, december 2010). Waardoor de vraag naar vooral kantoorruimte zal afnemen en het overaanbod structureel van aard zal worden. Er kan volgens Zuidema & Van Elp (december 2010) enkel een reductie van de leegstand plaatsvinden, als van de bestaande voorraad op grote schaal kantoren worden onttrokken.

Bovendien lijkt het erop dat als de nieuwbouwproductie zou dalen, de leegstand alsnog oploopt als het incurante aanbod van panden niet wordt onttrokken. In het vierkwadranten model met de leegstands-aanpassing van Colwell vallen deze incurante panden buiten het model en buiten de markt. In werkelijkheid komt de sloop van deze gebouwen maar moeilijk op gang (Zuidema & Van Elp, december 2010).

Het achterblijven van de sloop van incurante gebouwen, wordt in de theorie genoemd als een van de oorzaken van de structurele leegstand. De vraag waarom deze onttrekkingen uitblijven heeft verschillende redenen. Eén daarvan is de hoge boekwaarde, zonder forse afwaardering van de gebouwen is het financieel niet rendabel om te transformeren of herontwikkelen. Beleggers willen of kunnen door bijvoorbeeld financiers niet afwaarderen op de korte termijn. Op de lange termijn zal dit uiteindelijk wel gaan gebeuren. In principe betekent leegstand namelijk een doorlopende kostenpost waar geen rendement meer uitgehaald wordt (Zuidema & Van Elp, december 2010).

5.1.2 OORZAKEN LEEGSTAND

Andere oorzaken van structurele leegstand die genoemd zijn, waren onder meer de verhuisbewegingen, kwaliteitseisen, locatie, varkenscyclus, veranderende vraag, gebouwkwaliteit, ontwikkeling werkgelegenheid, beroepsbevolking, nieuwbouwproductie en onttrekkingen. De verhuisbeweging is al kort hierboven besproken, bedrijven verhuizen naar nieuwe(re) gebouwen en laten het vaak oude incurante pand leeg achter. De kwaliteitseisen van gebruikers zijn door technologische ontwikkelingen veranderd. Panden die hier niet aan voldoen leggen het af tegen panden die wel aan de eisen van deze tijd voldoen. De locatie kan ook een oorzaak zijn voor leegstand. Wat voorheen een geschikte locatie was hoeft dat tegenwoordig niet meer te zijn. Te denken valt aan kantoorlocaties die op een perifere locatie, langs de snelweg gebouwd zijn. De varkenscyclus is net als verhuisbewegingen al kort besproken, en geeft de conjuncturele mismatch weer tussen vraag en aanbod. Door de maatschappelijke, economische en technische veranderingen, verandert ook de vraag naar het type gebouw. Gebouwen die voor een bepaalde functiegroep ontwikkeld zijn komen leeg te staan bij het verdwijnen van de functies. De kwaliteit van de gebouwen zelf is ook van invloed op de leegstand. Hierbij spelen bouwjaar, technische- en functionele kwaliteit en uitstraling een rol bij de keuze om wel of niet voor een gebouw te kiezen. De werkgelegenheid is van invloed op leegstand, na jaren van daling is er nu weer een voorzichtige stijging. Dit heeft zeker een negatief effect gehad op de vraag naar kantoor- of bedrijfsruimte. Afgezien van het aantal banen is ook de omvang en ontwikkeling van de beroepsbevolking een graadmeter voor de vraag. Zoals hierboven al genoemd speelt de vergrijzing hierbij een rol. Net als de nieuwbouwproductie en het lage aantal onttrekkingen oorzaken zijn van de structurele leegstand.



Als gekeken wordt naar de Delftse kantorenleegstand door de jaren heen, dan valt het op dat de hoeveelheid leegstand tussen 2011 en 2013 vrij stabiel was en rond de 10 à 11% schommelde. In 2014 is de leegstand verdubbeld. Een oorzaak van deze stijging kan zijn dat er een aantal panden met een groot oppervlak leeg zijn komen te staan, waardoor het aanbod- en leegstandscijfer sterk is gestegen. Er is ongeveer 15 000 m² nieuwbouw ontwikkeld wat mede een oorzaak is van deze stijging.

Het bedrijvena aanbod in Delft laat door de jaren heen een dynamiek zijn. Waar in 2012 het aanbod met 12 000 m² daalde, steeg dit in 2013 weer met 10 000 m². In 2014 is het aanbodcijfer nog eens gestegen met 18 000 m² naar een totaal van 48 000 m². Het opnamecijfer laat hierbij ook een stijging zien van 3000 m² ten opzichte van de jaren daarvoor. Deze stijging van het opnamecijfer is alleen niet genoeg om de verhoging van het aanbodcijfer te compenseren.

De leegstand van winkels in Delft is met een percentage van tussen de 5 en 8,3% te vergelijken met het landelijke leegstandspercentage van 6%. Dit wil niet zeggen dat het niet zorgwekkend is, want leegstand van winkels heeft een veel directer negatief effect op omliggende winkels dan bijvoorbeeld kantoren dit hebben op hun omgeving (Buitelaar et al, 2014).

Met behulp van de observatie en analyse van de leegstandscijfers kunnen er een aantal oorzaken worden aangewezen die van invloed zijn geweest op de leegstand van kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden in Delft. Bovenstaande cijfers geven aan dat ondanks het hoge leegstandspercentage er nog steeds nieuwbouwproductie van kantoren en winkels plaatsvindt. Deze nieuwe ontwikkelingen dragen deels bij aan een verhoging van de leegstand.

Door de observatie worden er een aantal oorzaken zichtbaar. Aan het einde van dit hoofdstuk zijn hiervan foto's weergegeven. Zo zijn er bedrijven verhuisd en hebben hierbij het oude incurante pand leeg achtergelaten. Voorbeelden hiervan waren zichtbaar op het kleine kantorenpark nabij station Delft Zuid en bedrijventerrein Schieoevers. De kwaliteitseisen van gebruikers zullen hierbij een rol gespeeld hebben. De verlaten panden voldoen waarschijnlijk niet meer aan de huidige kwaliteitseisen, zij hebben een gedateerde uitstaling en voldoen niet meer aan de huidige technische kwaliteit. De ongunstige locatie van leegstaande gebouwen in Delft kan een oorzaak zijn voor de leegstand. Zo is een gedeelte van de leegstaande kantoorpanden buiten het centrum gelegen, langs een ringweg of op een verouderd bedrijventerrein. Zoals duidelijk wordt uit de enquête zijn deze locaties minder aantrekkelijk dan een centrumlocatie. Er zijn gebouwen vindbaar in Delft die voor een specifieke functiegroep ontwikkeld zijn en door het verdwijnen van deze functie leeg komen te staan. Gedacht moet worden aan een broodfabriek, schoolgebouwen en oude bedrijfsgebouwen op bedrijventerrein Schieoevers.

Goed zichtbaar is de nieuwbouwproductie in Delft. Er wordt bijvoorbeeld hard gewerkt aan een nieuw bedrijventerrein genaamd Technopolis, waar bedrijven zich kunnen vestigen die een binding hebben met de TU Delft. Dit heeft als gevolg dat oudere gebouwen moeten gaan concurreren met dit nieuwe aanbod, waarbij de kans groot is dat zij het moeten afleggen tegen deze nieuwbouw.

5.1.3 DE DELFTSE STARTENDE ONDERNEMER

In deel II van de theorie worden een aantal locatiekeuze theorieën behandeld die een verklaring moet geven voor de keuze van een bedrijf voor een bepaalde locatie. Als gekeken wordt naar de locatiekeuze van de Delftse startende ondernemer, dan kan er geconcludeerd worden dat de locatiekeuze niet enkel vanuit economisch standpunt gekozen wordt zoals dit gebeurt in de (neo)klassieke benadering. Hierin wordt op een zo objectief mogelijk manier een locatie gekozen met de laagste kosten en de grootste mogelijkheden tot winstmaximalisatie. Uit de enquête blijkt dat de ondernemer in zijn keuze ook persoonlijke omstandigheden en motieven laat meewegen. In deze zogenaamde behaviorale benadering laat men zich leiden door zijn of haar aspiraties. In de enquête geven zij aan een rustige werkomgeving belangrijk te vinden en de uitstraling van een gebouw mee te laten wegen in hun locatiekeuze. Ook het hebben van een professionelere uitstraling van het bedrijf is een reden te kiezen voor een bedrijfsruimte. Deze voorbeelden geven aan dat keuzes gemaakt worden met bepaalde gevoelens. Ook beschikt de geënquêteerde ondernemer niet over volledige informatie als in de (neo)klassieke theorie wel het geval zou zijn en worden de keuzes niet geheel rationeel genomen. Er wordt in de enquête aangegeven de ruimte te willen delen met andere ondernemers en dat contact met andere ondernemers door sommige respondenten belangrijk wordt gevonden. Deze waarneming past voor een gedeelte bij de behaviorale benadering maar lijkt ook goed te passen bij 'social action', waarin relaties tussen individuen zorgen voor ondernemerschap. Deze sociale netwerkrelaties hebben invloed op de vestigingsplaatskeuzes van een ondernemer. Hij of zij laat zich hierdoor leiden.

Uit de theorie blijkt dat een stedelijke omgeving met veel kleinere bedrijven, nieuwe toetreding van startende ondernemers stimuleert. Het is voor een wijk zowel voor de kwaliteit van de leefomgeving als de leefbaarheid voor haar inwoners belangrijk dat er versterking van bedrijvigheid plaatsvindt. Tijdens de observatie werd

duidelijk dat bedrijvigheid andere bedrijvigheid aantrekt. Het was namelijk opvallend dat in de kernen van verschillende wijken weinig leeg stond. Men zou verwachten dat juist deze centra met een kleine hoeveelheid winkels of andere bedrijvigheid zouden kampen met leegstand. Buitelaar et al (2014) geven aan dat leegstand en verloedering vaak optreedt in secundaire en tertiaire winkelgebieden. Dit is in Delft niet het geval. Deze wijkcentra stralen levendigheid uit en er is weinig leegstand zichtbaar. Er kan hier dus sprake zijn van kleinschalige bedrijvigheid die de toetreding van nieuwe ondernemers stimuleert waardoor de kwaliteit van de wijk zichtbaar geborgen blijft.

Een onderneming maakt verschillende levensfasen door met zijn bedrijf, namelijk: opstartfase, initiële overlevingsfase, vroege groeifase, groeisyndroomfase en de accumulatiefase. Per levensfase ondervinden bedrijven verschillende behoeften. Het is de vraag op welk punt ondernemers de behoefte krijgen aan een externe werklocatie. Louw, Needham, Olden en Pen (2009) en Pellenburg (2004) stellen dat starters in de beginfase van hun bedrijf zich niet al te veel bekommeren over de vraag waar zij hun nieuwe bedrijf moeten vestigen. Voor de slaagkans van het bedrijf zijn andere vragen veel belangrijker. Vaak wordt vanzelfsprekend de huisvesting gevonden in de eigen woonplaats en meestal is dit dan ook in het eigen woonhuis. In sommige gevallen wordt er gekozen voor speciaal ontwikkelde starterspanden of broedplaatsen, welke ook aanwezig zijn in Delft (Louw et al., 2009).

BEDRIJFSHUISVESTINGSWENSEN DELFTSE STARTENDE ONDERNEMER

Zoals aangegeven in hoofdstuk 4 moet er bij de resultaten van de enquête rekening worden gehouden met een foutmarge van 8%. Dit betekent dat er boven en onder het percentage een marge van 8% moet worden meegeteld.

In de enquête vallen een aantal wensen op die ook bevestigd worden in de literatuur en observatie. Zo is 72% van de ondernemers thuis gevestigd. Zoals ook uit de theorie blijkt, zijn startende ondernemers op de eerste plaats niet druk met het zoeken naar een bedrijfsruimte. Verder geeft 90% aan woonachtig te zijn in Delft. Hiermee wordt de theorie bevestigd dat zij zich vestigen in de stad waar zij woonachtig zijn. 62% geeft aan tevreden te zijn met hun huidige werkruimte, waardoor het minder waarschijnlijk is dat zij binnenkort op zoek gaan naar een nieuwe werkplek. Ruim 60% bevestigt dit ook en is thuis gevestigd en niet op zoek naar een ruimte. Ondanks dat zij thuis gevestigd zijn en niet op zoek zijn, denkt de meerderheid wel een geschikte werkruimte te kunnen vinden. Idealiter zijn de ondernemers op zoek naar een kantoorruimte of een ruimte/werkplek in een bedrijfsverzamelgebouw. Een meerderheid van 70% zou zijn/haar werkplek willen delen met andere ondernemers. Dit correspondeert met de locatiekeuzetheorie 'social action'. 68% van de ondernemers geeft aan de uitstraling van een gebouw belangrijk tot zeer belangrijk te vinden. Ook toevoerwegen en openbaar vervoer zijn van belang bij hun keuze van de ideale ruimte. De startende ondernemer zoekt binnen de gemeente Delft naar een ruimte en zou zich in het centrum willen vestigen. De ideale ruimte heeft volgens 39% van de ondernemers een grootte tussen de 20 en 40 m². Voor 21% is dit een ruimte kleiner dan 20 m². 27% is bereid minder dan €200,- te betalen voor de ideale ruimte, 26% vindt €200,- tot €250,- een redelijk bedrag en 22% is bereid een bedrag tussen de €250,- en €500,- te betalen.

Uit de observatie wordt duidelijk waar de leegstand gesitueerd is. In totaal zijn er 27 kantoorpanden, 22 bedrijfspanden en 35 leegstaande winkels, 8 bedrijfspanden met kantoorruimte en 5 bedrijven met een winkelruimte. De winkelleegstand is het hoogst in het centrum. In Delftech kantorenpark is een kantorenleegstand zichtbaar en op bedrijventerrein Schieoevers staan de meeste bedrijfspanden leeg.

De gemiddelde huurprijzen die in Delft gevraagd worden voor de verschillende soorten vastgoed variëren. Voor een kantoorruimte wordt tussen de €90,- en €125,- per m² gevraagd, voor bedrijfsruimte ligt dat tussen de €37,- en €55,- per m² en voor winkels ligt dat aanzienlijk hoger tussen de €150,- en €600,-.

5.2 Beantwoording hoofdvraag

De hoofdvraag van dit onderzoek luidde als volgt:

Sluit de voorraad leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden in Delft aan bij de bedrijfshuisvestingswensen van de Delftse startende ondernemers?

Om tot een beantwoording van de hoofdvraag te kunnen komen is er onderzoek gedaan naar twee variabelen: de leegstand van commercieel vastgoed in Delft en de bedrijfshuisvestingswensen van de startende

ondernemer. Als gekeken wordt naar de wensen van de startende ondernemer en de vraag of deze aansluiten bij voorraad leegstand in Delft, dan moet er gelet worden op een aantal punten. Allereerst de locatie. Over het algemeen is de startende ondernemer op zoek naar een werkruimte gelegen in het centrum van de Delftse gemeente. Naast de locatie is ook het type pand een belangrijk punt waar op vergeleken kan worden, de meerderheid zou zich namelijk willen vestigen in een kantoorpand of bedrijfsverzamelgebouw. De leegstand ligt verspreid over Delft maar als er op dit vlak een match zou moeten worden gemaakt met de Delftse ondernemer dan lijkt dit niet te combineren. De leegstand in het centrum bestaat voornamelijk uit winkels in plaats van de gewenste kantoorpanden of bedrijfsverzamelgebouwen. De hoogte van de huur die de gemiddelde starter wil betalen is tot €500,- per maand. De meerderheid van de ondernemers wil een oppervlakte tot 40 m².

De huren die gevraagd worden op de Delftse commerciële vastgoedmarkt zijn aanzienlijk hoger dan de Delftse ondernemers bereid zijn te betalen. Op dit vlak is het verschil te groot om een match te kunnen bewerkstelligen. Als er een match gemaakt zou moeten worden dan moeten de huurprijzen van het commercieel vastgoed naar beneden bijgesteld worden door de eigenaren. Door zowel in de enquête als in de theorie wordt bevestigd dat startende ondernemers niet op zoek zijn naar een nieuwe bedrijfshuisvesting. Voor dit onderzoek heeft dit tot gevolg dat startende ondernemers geen interessante doelgroep zijn om de voorraad leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden mee proberen te vullen. Uit de enquête blijkt dat ondernemers hun locatie aan de hand van een uitgebreid pakket van eisen bepalen. Volgens de behaviorale benadering kiest een ondernemer zijn locatie op basis van aspiraties, persoonlijke omstandigheden en motieven. Voor pandeigenaren zijn zaken als uitstraling van het gebouw, gebouwkwaliteit of deelbare ruimtes belangrijke punten om in overweging te nemen. Wil de leegstand passen binnen de wensen van startende ondernemers dan zal er bij het geschikt maken van deze leegstand rekening moeten worden gehouden met dit 'eisenpakket' en het locatiekeuzegedrag van de ondernemer.

5.2.1 GENERALISATIE ONDERZOEK

Om de resultaten te kunnen generaliseren dient gezocht te worden naar overeenkomsten met andere steden in Nederland. Het generaliseren van dit onderzoek kan op basis van drie aspecten. Allereerst kan op basis van de gegevens van DTZ en Locatus gezegd worden dat andere steden in Nederland met dezelfde kantoor-, bedrijfs- en winkelleegstand te maken hebben als in Delft het geval is. Dit zal in percentages verschillend zijn per stad, maar over het algemeen heerst er een leegstandsprobleem. Wat de situatie in Delft echter uniek maakt is de aanwezigheid van de Technische Universiteit, waarbij veelal technisch georiënteerde bedrijven zich vestigen in en rondom de stad. Deze variabele heeft overeenkomsten met andere steden in Nederland.

Ten tweede lijken Nederlandse steden op elkaar, wijken zijn vaak hetzelfde gesitueerd vanaf het stadscentrum en kennen dezelfde bouwstijl. In de Nederlandse steden heeft de bouw van zogenaamde bebouwingscirkels in dezelfde bebouwingsperiode plaatsgevonden (Voetensen, 2014). Deze bebouwingscirkels worden verder van het centrum steeds jonger. Door deze gelijkenis tussen Nederlandse steden kan er van worden uitgegaan dat de leegstand hetzelfde gesitueerd is in en rond om een stad als in Delft.

Ten derde bestaat de Nederlandse economie voornamelijk uit de dienstensector (74,8%) (CIA,2015), welke een meerderheid beslaat in de Delftse populatie startende ondernemers (zie bijlage weergave populatie Delft). Dit houdt in dat de Delftse populatie een juiste weerspiegeling geeft van de Nederlandse ondernemers en de bedrijfshuisvestingswensen dus niet veel zullen verschillen.

5.3 Aanbevelingen

Ter afsluiting van dit onderzoek kunnen er op basis van de resultaten een aantal aanbevelingen worden gedaan voor vervolgonderzoek. Er is weinig literatuur over bedrijfshuisvestingswensen van startende ondernemers, en er is weinig onderzoek naar gedaan. Dit thema vormt dan ook een relevant onderwerp voor verder onderzoek. Een aandachtspunt voor toekomstig onderzoek is het verhogen van de respons van startende ondernemers, om zodoende de validiteit en betrouwbaarheid van de gegevens te verhogen.

Toekomstig onderzoek naar een eventuele match vanuit de vraagkant zou zich meer kunnen richten op wat een startende ondernemers zou motiveren om een andere werkplek te zoeken. Tevens kan voor vervolgonderzoek vanuit de aanbodkant gekozen worden voor een andere doelgroep in plaats van startende ondernemers. Uit de literatuur bleek dat de vraag naar bedrijfshuisvesting niet of nauwelijks aanwezig is bij de startende ondernemer en dat deze vraag zich pas ontwikkelt wanneer de vroege groeifase of de groeifase

wordt doorlopen. Doordat zij groter worden en uit moeten breiden, wordt het interessant om te gaan kijken naar een nieuwe huisvesting voor hun bedrijf. Dit zijn ondernemers die al 4 of 5 jaar bestaan. Om door te kunnen groeien moeten investeringen worden gedaan in onder andere nieuwe huisvesting. Aanbevolen wordt om onderzoek te richten op deze categorie ondernemers.

Verder is het interessant om vervolgonderzoek te doen naar beweegredenen van vastgoedeigenaren om afwaardering van hun vastgoed uit te stellen. In andere steden, waaronder Groningen, stellen winkelpandeigenaren leegstaande panden beschikbaar voor start-ups, waarbij de ondernemer slechts een fractie van de huur betaalt. Daar staat tegenover dat wanneer het pand daadwerkelijk verhuurd wordt, de start-up per direct moet verhuizen. Het voordeel van een dergelijke constructie is dat het goed is voor de sociale-, ruimtelijke en economische omgeving. Toekomstig onderzoek zou zich kunnen richten op het stimuleren van dergelijke constructies om de leegstand van winkelpanden terug te dringen.

Verder bleek uit de enquête dat er vraag is naar bedrijfsverzamelgebouwen, echter in een interview met een eigenaar van 5 bedrijfsverzamelgebouwen bleek dat het aanbod verzadigd was en dat hij moeite had bij het vullen van zijn laatste aankoop. In het kader van het terugdringen van leegstand kan worden aanbevolen om dit onderwerp nader te onderzoeken.



Schieoevers Noord Delft



Vrij nieuw winkelcentrum Zuidpoort Delft (foto vanaf de Zuidwal)



Winkels Centrum Delft (Oude Kerkstraat)



Kantoren langs de Tanthofdreef en Hoogspanningspad Delft



Ca. 3900 m² kantoor + 62parkeerplaatsen Te Huur

Figuur 5.3 a Foto's toestand leegstand in Delft.



Kantoren langs Delftechpark (foto hierboven) , Informaticalaan (links bovenin) en Elektronicaweg (rechts bovenin)



Goedlopende kleine Winkelcentra langs Hof van Delftlaan (foto links), De Hoven Passage Toelstralaan 67 (foto rechts)

Figuur 5.3 b Foto's toestand leegstand in Delft.

6 Reflectie

Terugkijkend op het onderzoek kan er geconcludeerd worden dat er voldaan is aan het in hoofdstuk 1 opgestelde doel. Door middel van een literatuurstudie, observatie en het afnemen van een enquête is achterhaald of er aansluiting gevonden kan worden tussen de leegstand in Delft en de Delftse startende ondernemer. Er is er geen aansluiting gevonden tussen beide partijen. De voorraad leegstaande kantoor-, bedrijfs- en winkelpanden staan niet in lijn met de wensen van startende ondernemers, als zij al op zoek zijn naar een bedrijfsruimte.

Zoals hierboven genoemd zal er in een vervolgonderzoek geprobeerd moeten worden de respons van de startende ondernemer te verhogen om zo de validiteit en betrouwbaarheid van de uitkomsten te vergoten.

Bij het maken van de enquête is niet voldoende rekening gehouden met de reactie van starters. Vaak wil een ondernemer zo min mogelijk tijd besteden aan het invullen van een enquête. In de enquête is gevraagd om een ideale situatie voor te stellen. Dit kost enig inlevingsvermogen en tijd van de geënquêteerde. In een aantal gevallen heeft een respondent hier niet de tijd voor genomen of is zo tevreden met de huidige situatie waardoor hij of zij geen ideale toekomstige situatie kon inbeelden, waardoor het invullen van dit gedeelte van de enquête niet geheel correct is uitgevoerd. Het was raadzaam geweest als er voor deze personen een andere invuloptie beschikbaar was waarin ze konden aangeven dat hun huidige situatie de ideale was.

Bij de vraag in welke bedrijfshuisvesting ondernemers zijn gevestigd is de optie 'overige' gegeven. Dit is door een aantal respondenten ingevuld. Maar het is niet duidelijk in welke overige bedrijfshuisvestingsoptie zij zijn gevestigd. Het was verstandiger geweest om dit open te laten zodat de respondenten zelf hun huisvesting hadden kunnen beschrijven.

Ook de beslissing om de respondenten door middel van een brief te benaderen, is minder doeltreffend. Zeker omdat hier ook hoge kosten aan verbonden zijn, maar ook omdat deze brief waarschijnlijk toch op de 'grote stapel' beland. Dit kan ook een verklaring zijn voor het lage respons percentage van 4,3%. Echter lijkt een benadering via email geen hogere respons te geven. Het is dus de vraag wat voor vervolgonderzoek een betere benadermethode is. Een persoonlijke benadering via de telefoon heeft ervoor gezorgd dat een aantal respondenten alsnog de enquête hebben ingeleverd. Telefonisch contact kan misschien zorgen voor een hogere response, waarschijnlijk doordat mensen zich gedwongen voelen door de persoonlijke benadering.

Gezien de lage respons, kan er voor een soortgelijk onderzoek eventueel beter gekozen worden voor een andere onderzoeksmethode, namelijk interviewen. Hierdoor kan er dieper worden ingegaan op de huidige bedrijfshuisvesting en de eventuele wensen voor een toekomstige huisvesting. Ook kan er gevraagd worden of er interesse is om in een leegstaand pand te vestigen. Voor deze vraag zouden dan voorbeelden van leegstaande panden kunnen worden getoond, waardoor het ook visueel beter voor een startende ondernemer is in te beelden. Doordat met behulp van interviews dieper op de stof kan worden ingegaan kan een beter beeld worden verkregen van de wensen van startende ondernemers. Eventueel zou een enquête kunnen worden uitgevoerd om kwantitatieve data te genereren ter onderbouwing van de interviews. De gesprekken kunnen zorgen voor een verdieping van de informatie. Zo kan uiteindelijk gericht gezocht worden naar een match tussen beide partijen.

7. Literatuur

- Alles over marktonderzoek (2015). AOM Steekproefcalculator. *Alles over marktonderzoek* [internetsite]. Beschikbaar: <http://www.allesovermarktonderzoek.nl/steekproef-algemeen/steekproefcalculator>.
- Atzema, O., Lambooy, J.G., Rietbergen, T. van & Wever, E. (2002). *Space and Location*. Muiderberg: Coutinho.
- Atzema, O., Rietbergen, T. van, Lambooy, J. & Hoof, S. van (2014). *Dynamics in economic geography*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Baarda, D.B. & Goede, M.P.M. de (2001). *Basisboek Methoden en Technieken. Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek* (3^e druk). Groningen: Stenfert Kroese.
- Bak, R.L. (2011). *Kantorenmarkt in cijfers 2010*. Nieuwegein: NVM.
- Bergenvoet, T & Tuijl, M. van (2013). *De flexibele stad: Oplossingen voor leegstand en krimp*. Rotterdam: nai010 uitgevers.
- Besselaar, M. (2011). *Structurele leegstand: Voorkomen is beter dan genezen* (MRE). Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Binnenlands Bestuur (2013). Gemeenten laten kansen liggen tegen leegstand. *Binnenlands Bestuur* 11, p20.
- Buitelaar, E., Bregman, A., Dongen, F. van, Sorel, N. & Verwest, F. (2013). *Gebiedsontwikkeling en commerciële vastgoedmarkten: een institutionele analyse van het (over)aanbod van winkels en kantoren*. Den Haag/Amsterdam: Planbureau voor de Leefomgeving / Amsterdam School of Real Estate.
- CIA (2015, 4 september). The world factbook: Europe, Netherlands. *Central Intelligence Agency* [website]. Beschikbaar: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/nl.html>.
- Colwell, P.F. (2002). Tweaking the DiPasquale-Wheaton model. *Journal of Housing Economics*, 11(1), 24-39.
- DiPasquale, D. & Wheaton, W.C. (1992). The markets for real estate assets and space: a conceptual framework. *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association*, 20(1), 181-197.
- DTZ Zadelhoff (2011). *Nederland compleet: factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt medio 2011*. Amsterdam: DTZ Zadelhoff afdeling Research.
- DTZ Zadelhoff (2012). *Nederland compleet: factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt medio 2012*. Amsterdam: DTZ Zadelhoff afdeling Research.
- DTZ Zadelhoff (2013). *Nederland compleet: factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt medio 2013*. Amsterdam: DTZ Zadelhoff afdeling Research.
- DTZ Zadelhoff (2014). *Nederland compleet: factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt medio 2014*. Amsterdam: DTZ Zadelhoff afdeling Research.
- DTZ Zadelhoff (2015). *Nederland compleet: factsheets kantoren- en bedrijfsruimtemarkt januari 2015*. Amsterdam: DTZ Zadelhoff afdeling Research.
- Eijk, H. van (2011). *Het ontstaan van de onevenwichtige situatie op de Nederlandse kantorenmarkt: Toepassing van het vierkwadrantenmodel van Dipasquale & Wheaton op de Nederlandse kantorenmarkt gedurende de periode 2000-2010* (MRE). Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Gemeente Delft (2013). Durf geld te zetten op de binnenstad [5 paragrafen]. *Delft* [online site]. Beschikbaar: <http://www.delft.nl/content.jsp?objectid=4059>.

- Gijp, B. van der (2009). *Syllabus Kantorenmarkt in Nederland*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.
- Gool, P. van, Brounen, D., Jager, P. & Weisz, R.M. (2007). *Onroerend goed als belegging*. Groningen/Houten: Wolters-Noordhoff.
- Gool, P. van, Jager, P., Theebe, M.A.J., & Weisz, R.M. (2012). *Onroerend goed als belegging* (5^e druk). Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers.
- Hek, M., Kamstra, J., & Geraedts, R.P. (2004). *Herbestemmingswijzer: Herbestemming van bestaand vastgoed*. Delft: Publikatieburo Bouwkunde.
- Hoogers, R. (2011). Onderzoeksmethoden. [9 paragrafen]. *InfoNu.nl* [website]. Beschikbaar: <http://wetenschap.infonu.nl/onderzoek/86838-onderzoeksmethoden.html>.
- Hulsman, C.L. & Knoop, F.A.M. (1998). *Transformatie van kantoorgebouwen: Sturingsmiddelen om herbestemming van kantoorpanden te bevorderen*. Delft: Delft University Press.
- Keller, G. (2008). *Managerial Statistics* (8^{ste} druk). Canada: South-Western Cengage Learning.
- Kersten, P. (2004). Onacceptabele leegstand. *Rooilijn: Tijdschrift voor wetenschap en beleid in de ruimtelijke ordening*, 37(9), 426-431.
- KvK Midden Nederland (juni 2012). *Perspectieven voor de vastgoedmarkt: Op weg naar een vastgoedagenda voor Midden-Nederland*. Kamer van Koophandel Nederland.
- KvK Nederland (2014). *Rapport: Startersprofiel 2013*. Kamer van Koophandel Nederland.
- Korteweg, P.J. (2006). *Leegstand van kantoorruimte in beweging*. *Geografie* 15, 7, pp. 36-40.
- Locatus (2014, 11 januari). Persbericht: Winkelleegstand stijgt voor zevende jaar op rij. [7 paragrafen]. *Locatus* [website]. Beschikbaar: <http://www.locatus.com/nederland/nieuws-en-informatie/nieuws-en-pers/persbericht---winkelleegstand---jan-2014>.
- Locatus (2015). Leegstand winkels neemt opnieuw sterk toe. [4 paragrafen]. *Locatus* [website]. Beschikbaar: <http://www.locatus.com/nederland/nieuws-en-informatie/nieuws-en-pers/leegstandscijfers>.
- Locatus (2015). Na jarenlange stijging leegstand retail eindelijk op de politieke agenda. *Locatus* [website]. Beschikbaar online: <http://www.locatus.com/retailreflect/2015/28/01/ontwikkelingen-retail-2014-eindelijk-op-de-politieke-agenda/>
- Louw, E., Needham, B., Olden, H. & Pen, C.J.(2009). *De planning van bedrijventerreinen*. Den Haag, Sdu uitgevers.
- Luttikhuis, E. (2012, 24 mei). Online enquêtes: Welke Likertschaal kan je het beste gebruiken? [4 paragrafen]. *NetQ* [internetsite]. Beschikbaar: <http://www.netq-enquete.nl/nl/blog/online-enquetes-welke-likertschaal-gebruiken>.
- Mahieu, L. (2011). *Homo economicus of homo psychologicus. Een studie naar de verschillen tussen economen en niet-economen*. Tilburg: Universiteit van Tilburg.
- Meester, W.J. (2004). *Waardering van vestigingsplaatsen*. Groningen.
- Mouwen, C.A.M. (2006). *Strategie-implementatie, sturing en governance voor de moderne non-profit organisatie*. Assen: Van Gorcum.
- Nederhoed, P. (2000). *Helder rapporteren*. Houten: Bohn Stafleu van Loghum.

- NRC Carrière. (2014, 24 juni). Meer leegstand kantoren door de crisis en telewerken. [5 paragrafen]. *NRC Carrière: Samen ambities waarmaken* [online tijdschrift]. Beschikbaar: <https://nrccarriere.nl/artikelen/meer-leegstaande-kantoren-door-de-crisis-en-telewerken/>.
- Ouwehand, A.L., Kempen, R. van, Kleinhans, R.J. & Visscher, H.J. (2008). *Van wijken weten. Beleid en praktijk in de stedelijke vernieuwing*. Amsterdam: IOS Press.
- PBL (2015, 12 juni). Commercieel vastgoed steeds vaker leeg maar toch populair bij beleggers. [6 paragrafen]. *Planbureau voor de Leefomgeving* [online nieuwsbericht]. Beschikbaar: <http://www.pbl.nl/nieuws/nieuwsberichten/2015/commercieel-vastgoed-steeds-vaker-leeg-maar-toch-populair-bij-beleggers>.
- Pellenburg, P. (2004). *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*. Assen: Uitgeverij Van Gorcum.
- Pen, C.J. (1999). *Wat beweegt bedrijven. Besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven*. Netherlands Geographical Studies 297. Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Groningen.
- PW de Gids (2011). Werknemer krijgt steeds minder ruimte. [4 paragrafen]. *PW de Gids* [online artikel]. Beschikbaar: <http://pwdegids.nl/artikel/werknemer-krijgt-steeds-minder-ruimte/>.
- Simon, H. A. (1993). Altruism and economics. *The American Economic Review*, 83, 156-161.
- Stam, E. (2003). *Why butterflies don't leave. Locational evolution of evolving enterprises*. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Steenworp (2013). *Monitor bedrijfsonroerend goed Haaglanden 2013*. Den Haag: Steenworp vestigingsadviseurs Haaglanden.
- Steinmaier, E. (2011). *Kansen voor kwaliteit: De Nederlandse kantorenmarkt in Beeld*. Amsterdam: ABN AMRO.
- Swaen, B. (2014). Conceptueel model. [8 paragrafen] *Scribbr.nl* [internetsite]. Beschikbaar: <https://www.scribbr.nl/scriptie-structuur/conceptueel-model/>.
- Veblen, T. (1898). Why is economics not an evolutionary science. *The Quarterly Journal of Economics*, 12.
- Voetensen, M.(2014) De opbouw van een Nederlandse stad. [5 paragrafen]. *Infonu.nl* [internetsite]. Beschikbaar: <http://educatie-en-school.infonu.nl/wereldoriëntatie/127564-de-opbouw-van-een-nederlandse-stad.html>.
- Voordt, D.J.M. van der (2007). *Transformatie van kantoorgebouwen: Thema's, actoren, instrumenten en projecten*, Rotterdam: Uitgeverij 010.
- Vries, K.S. de (2013). *Zelfstandige zoekt paleis? Een onderzoek naar de mate van overeenkomst tussen de huidige en gewenste bedrijfshuisvesting van Utrechtse zzp'ers* (Master Economische Geografie). Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Vries, N.E. de & Besselaar, R. van den (2013). *Alles flex, is dat een mismatch?* Zoetermeer: Panteia/EIM.
- Zee, F. van der (2015). Casestudie. [7 paragrafen]. *Hulp bij onderzoek* [website]. Beschikbaar: <http://hulpbijonderzoek.nl/online-woordenboek/casestudie/>.
- Zeelenberg, S. & Wilkens, L. (2012). *Eén jaar Wet kraken en leegstand*. Amsterdam: Rigo Research en Advies BV.

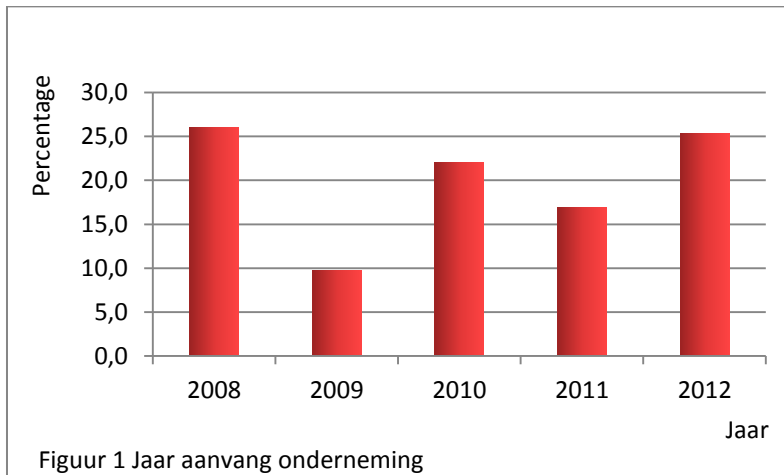
- Zuidema, M. & M. van Elp (juni 2010). *Kantorenleegstand. Probleemanalyse en oplossingsrichtingen*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.
- Zuidema, M. & M. van Elp (december 2010). *Kantorenleegstand. Analyse van de marktwerking*. Amsterdam: Economisch Instituut voor de Bouw.
- Zondag, N. (2008). *Kennis en vrije tijd binnen handbereik: Studie naar locatiefactoren en bereikbaarheid van de kenniseconomie en de vrijetijdseconomie*. Twente: Universiteit Twente.

Bijlagen

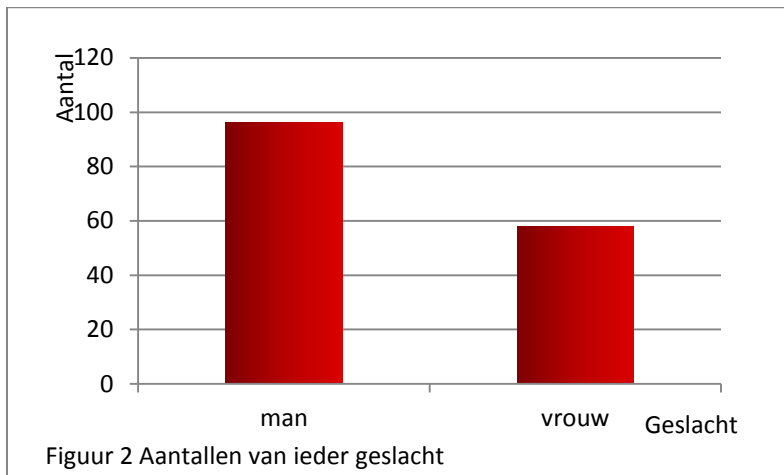
Bijlage I	Antwoordtabellen enquête
Bijlage II	Interview
Bijlage III	Weergave populatie en respons
Bijlage IV	Vragen enquête
Bijlage V	Onderzoeksstrategie

Bijlage I

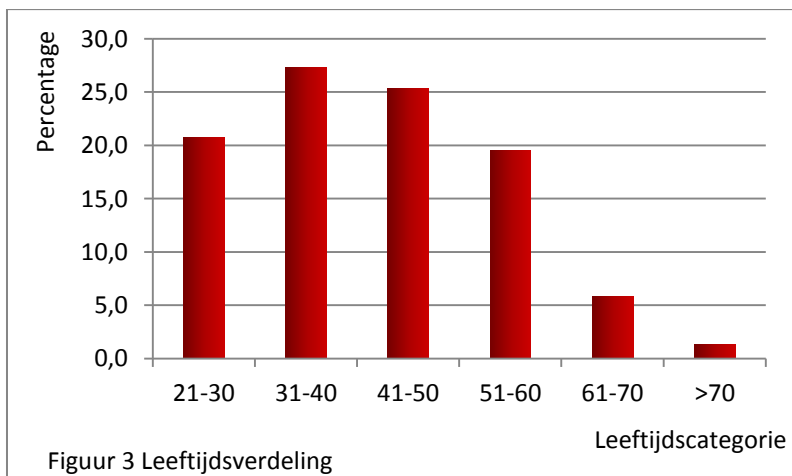
1. In welk jaar bent u begonnen met uw onderneming?



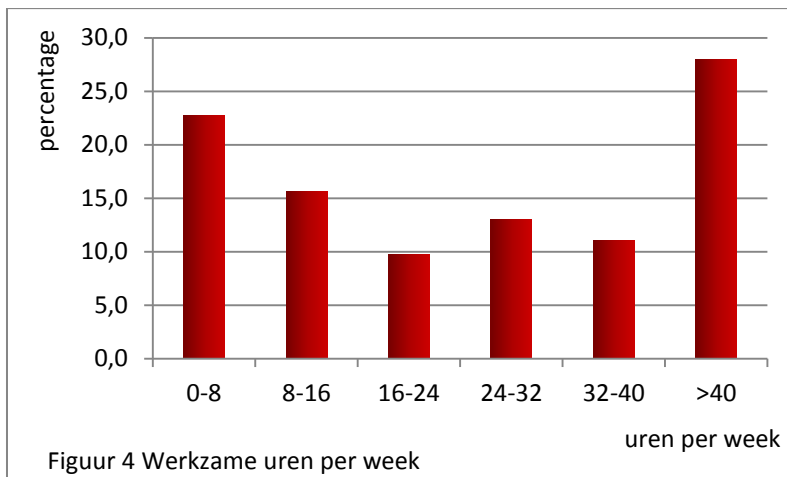
2. Geslacht



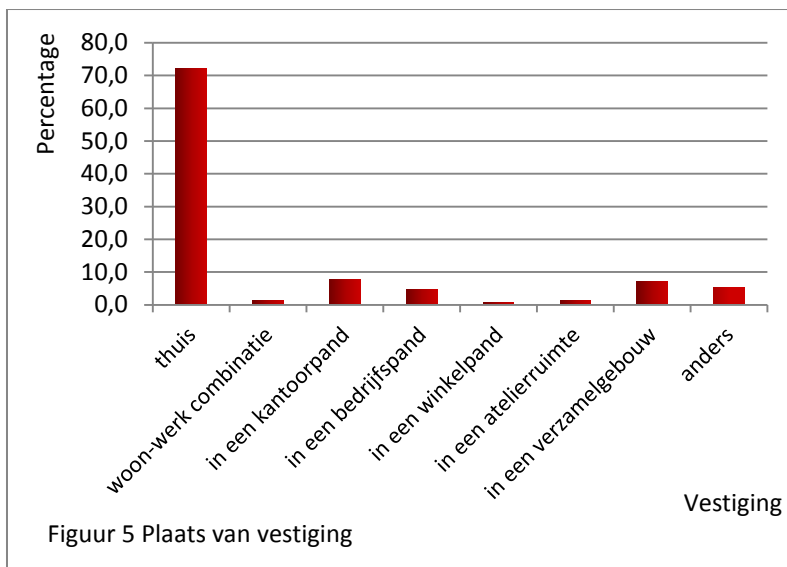
3. Binnen welke leeftijdscategorie valt u?



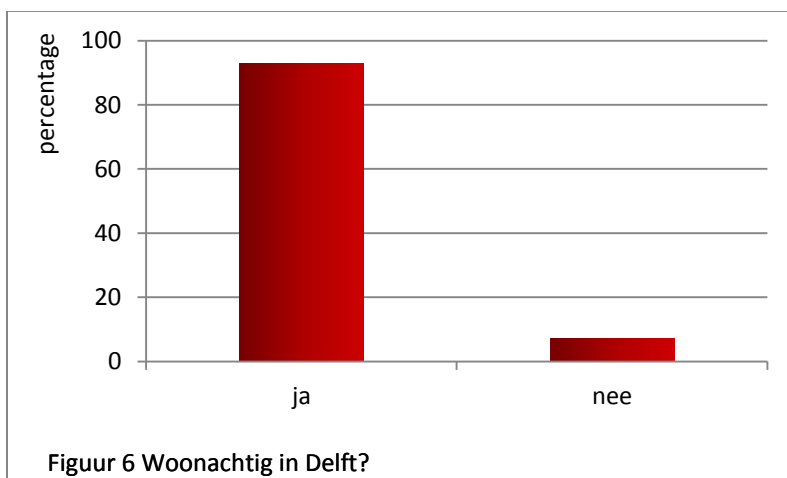
4. Hoeveel uren per week werkt u in uw bedrijf?



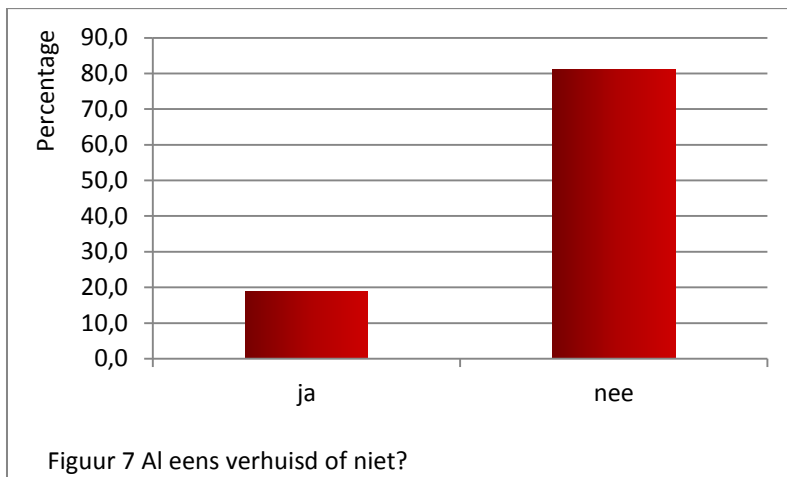
5. Waar bent u gevestigd?



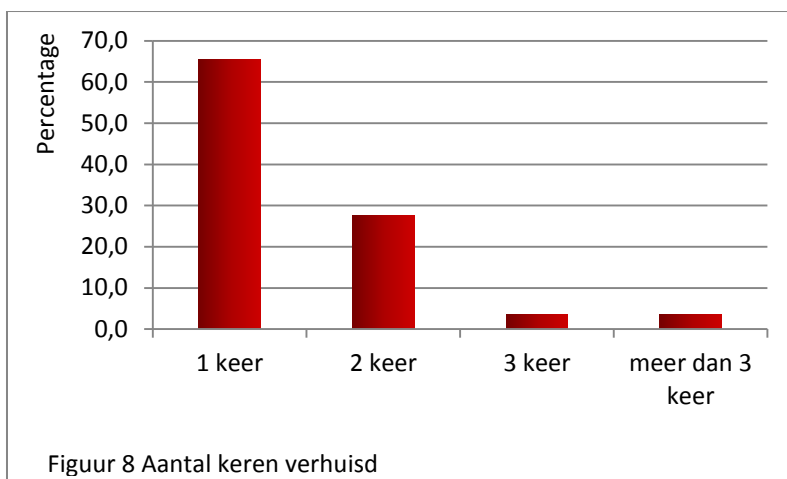
6. Bent u woonachtig in de gemeente Delft?



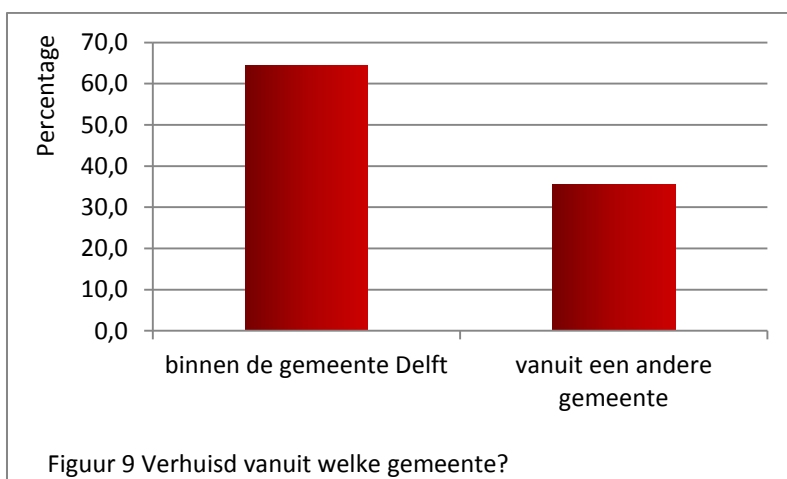
7. Bent u al eens verhuisd met uw bedrijf?



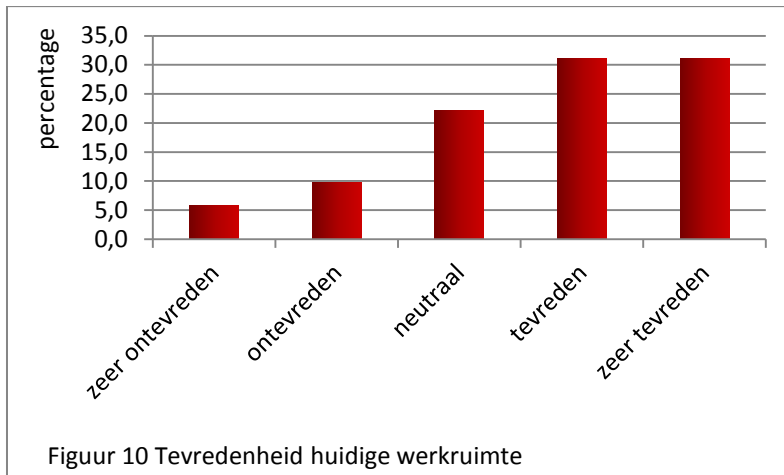
8. Hoeveel keer bent u verhuisd?



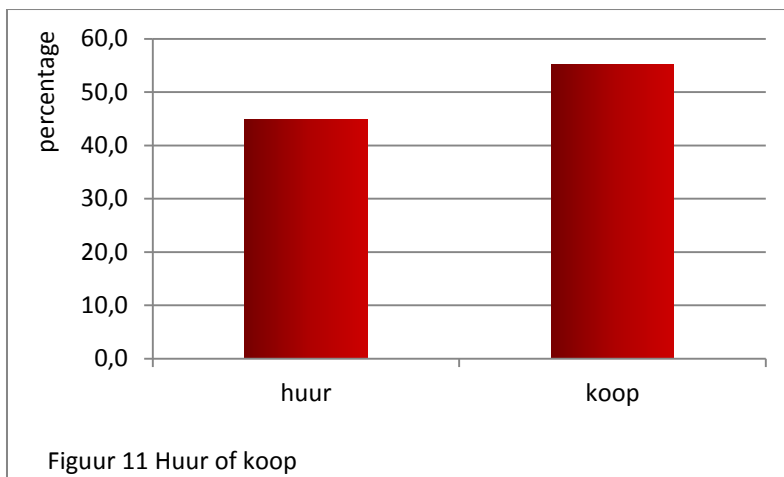
9. Vanuit welke gemeente/gemeenten bent u verhuisd? (Meerdere antwoorden mogelijk)



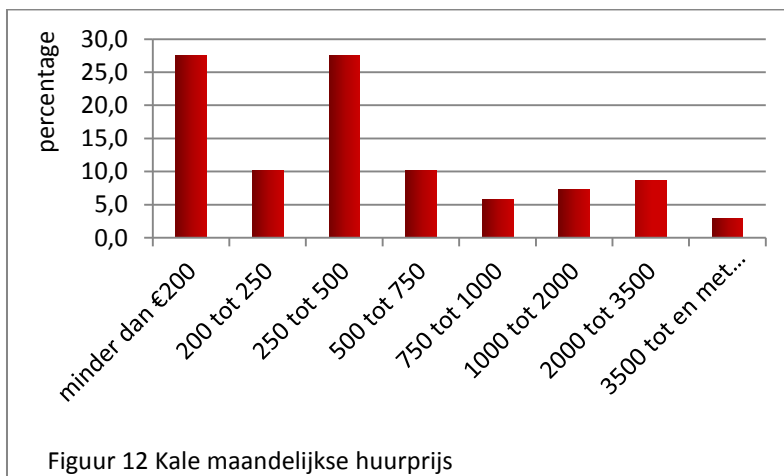
10. In hoeverre bent u tevreden over uw huidige werkruimte?



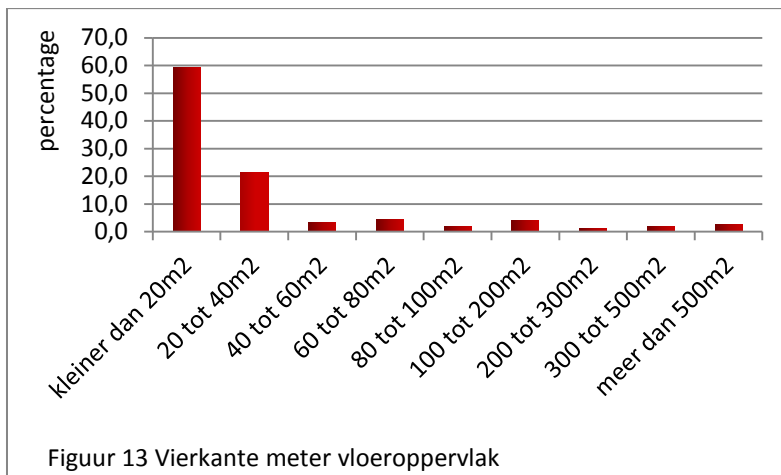
11. Is uw bedrijfsruimte een huur- of kooppand?



12. Wat is de kale maandelijkse huurprijs van uw bedrijfsruimte? (Hiermee wordt de huurprijs exclusief servicekosten en nutsvoorzieningen bedoeld)



13. Hoeveel vierkante meter vloeroppervlak beslaat uw bedrijfshuisvesting momenteel?



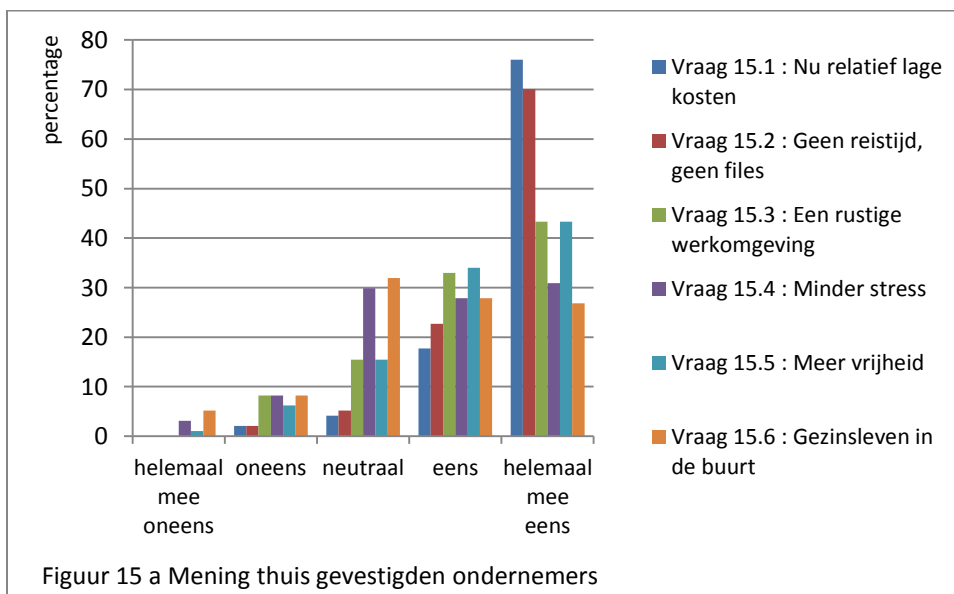
Figuur 13 Vierkante meter vloeroppervlak

14. Bent u op zoek naar andere huisvesting voor uw onderneming?

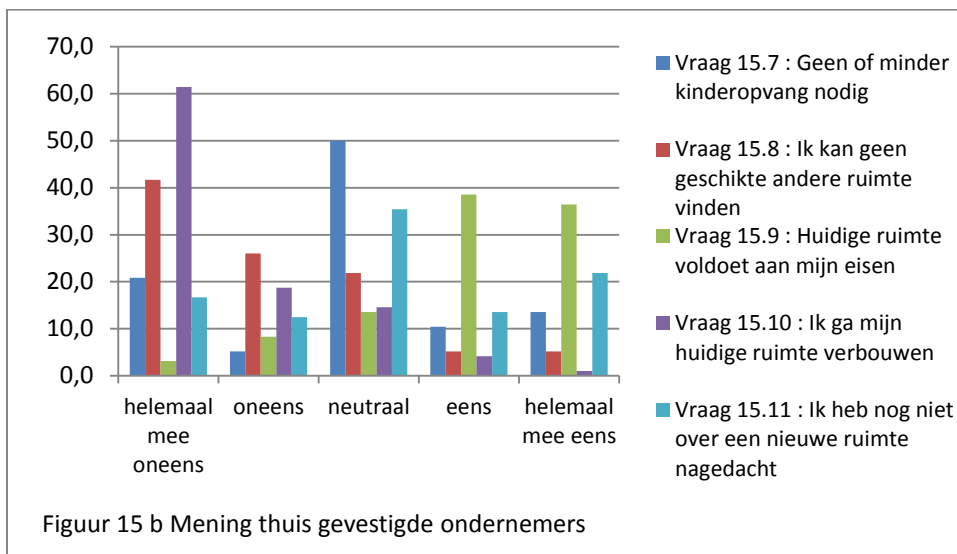


Figuur 14 Bent u op zoek naar een andere ruimte?

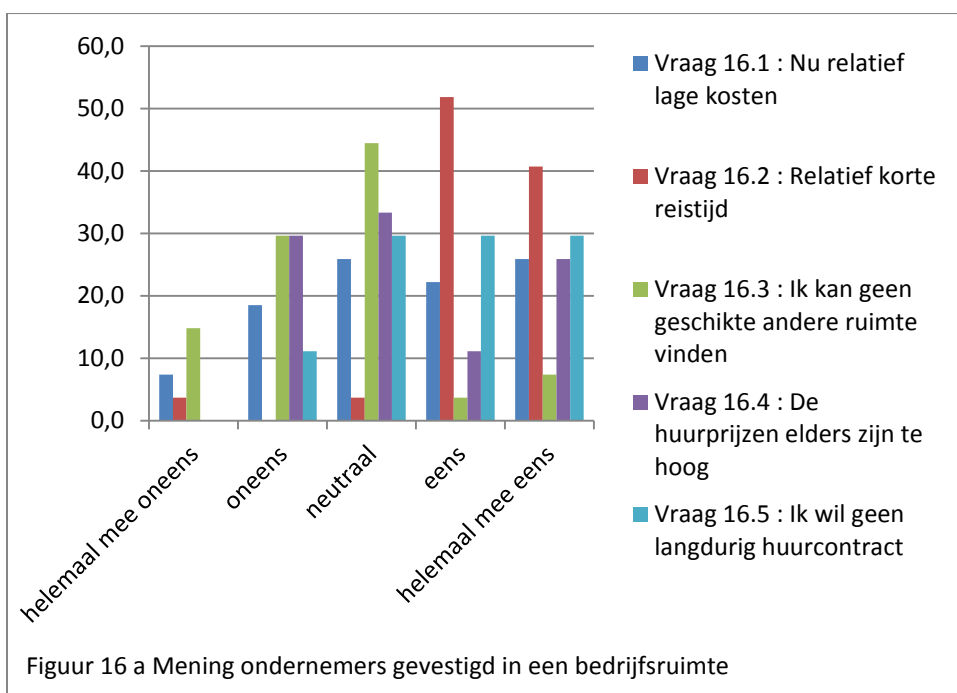
15. Als u momenteel thuis gevestigd bent of beschikt over een woon-werk combinatie en niet op zoek bent naar een andere bedrijfsruimte, kunt u dan aangeven met welke stellingen u het eens of oneens bent?

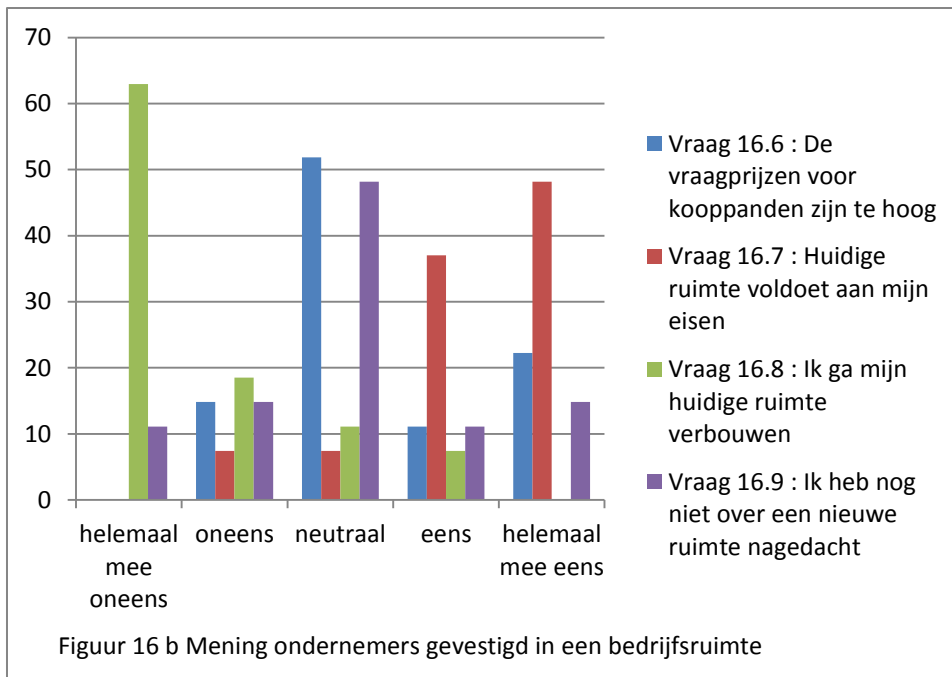


Figuur 15 a Mening thuis gevestigden ondernemers

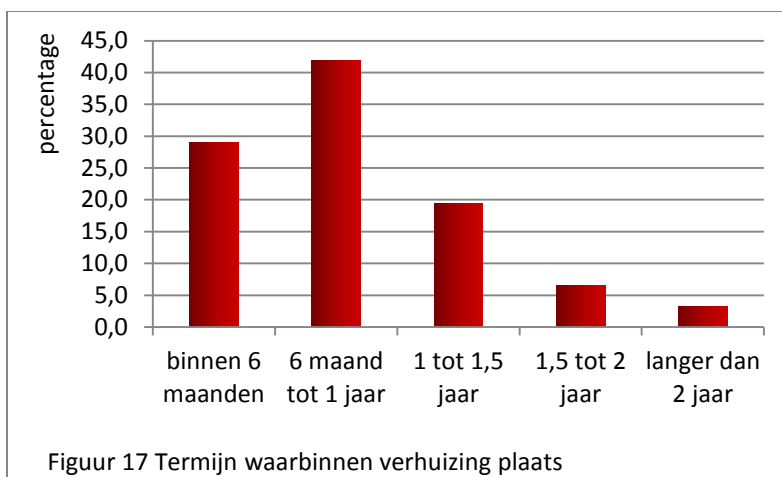


16. Als u momenteel al een eigen bedrijfsruimte heeft en niet op zoek bent naar een andere bedrijfsruimte, kunt u dan aangeven met welke stellingen u het eens of oneens bent?

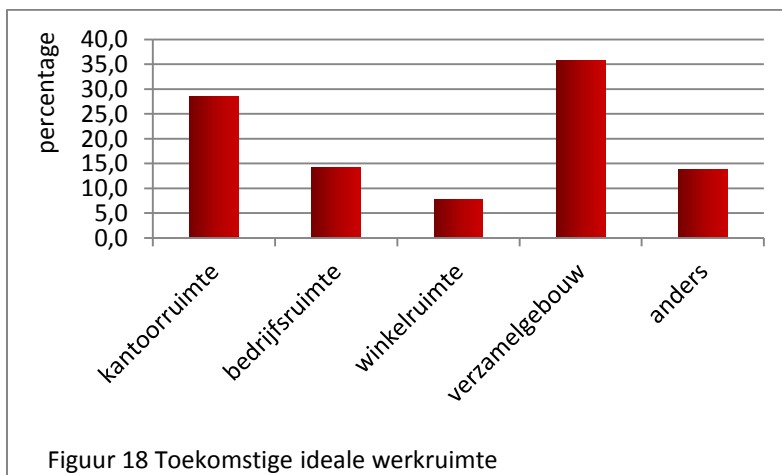




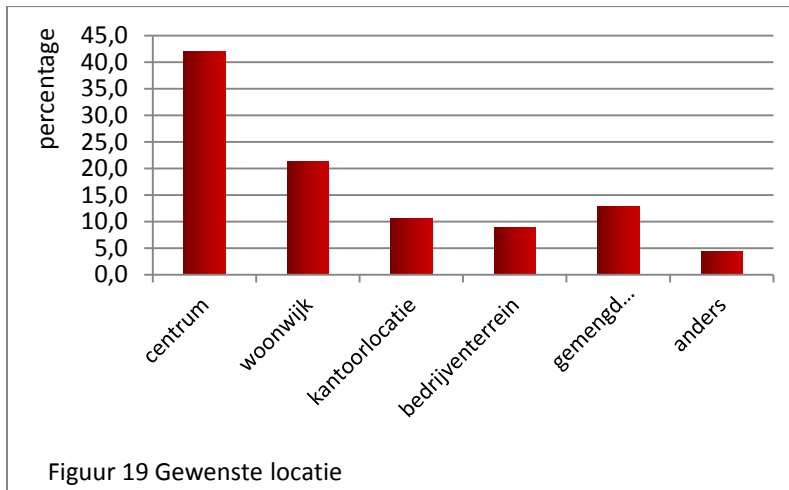
17. Op welk termijn moet de verplaatsing naar een nieuwe ruimte plaatsvinden?



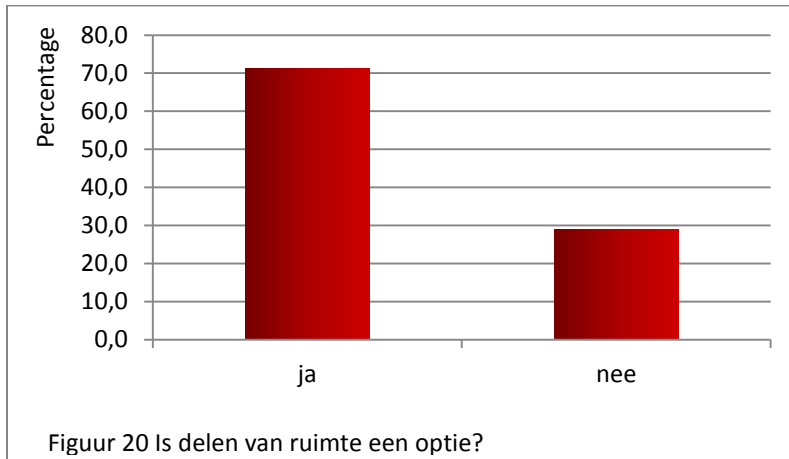
18. Naar wat voor een ruimte bent u idealiter op zoek? (Meerdere antwoorden mogelijk)



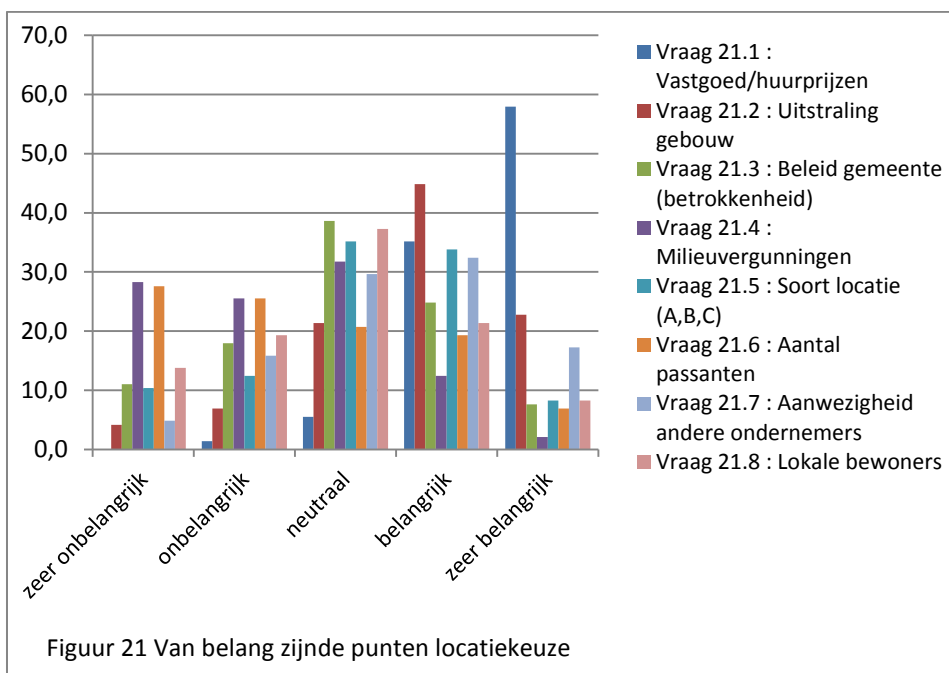
19. Wat is de gewenste locatie voor het vestigen van uw bedrijf? (Meerdere antwoorden mogelijk)

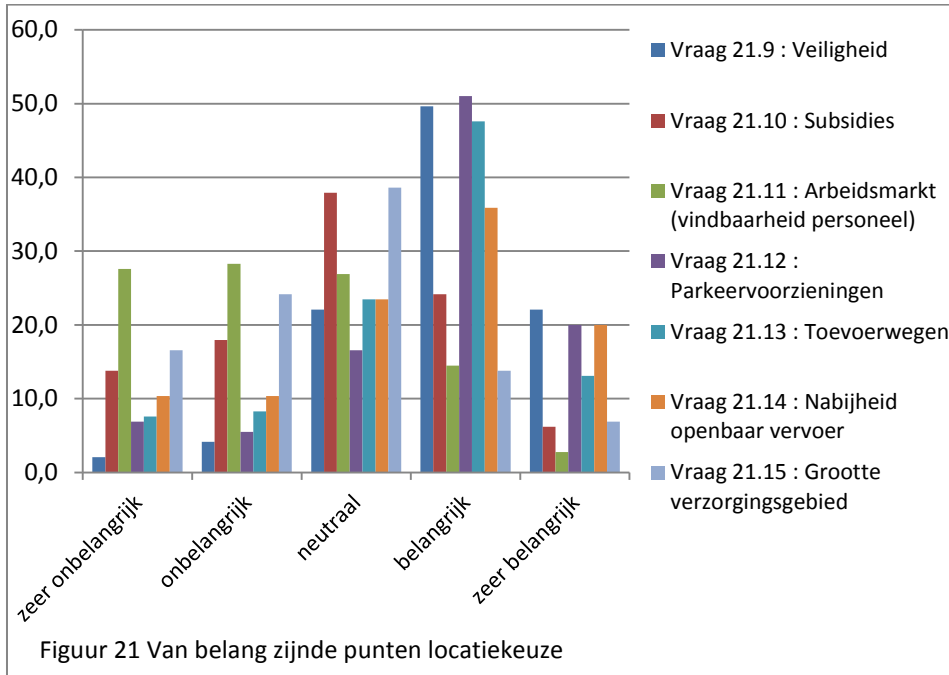


20. Zou u deze ruimte willen delen met andere ondernemers?

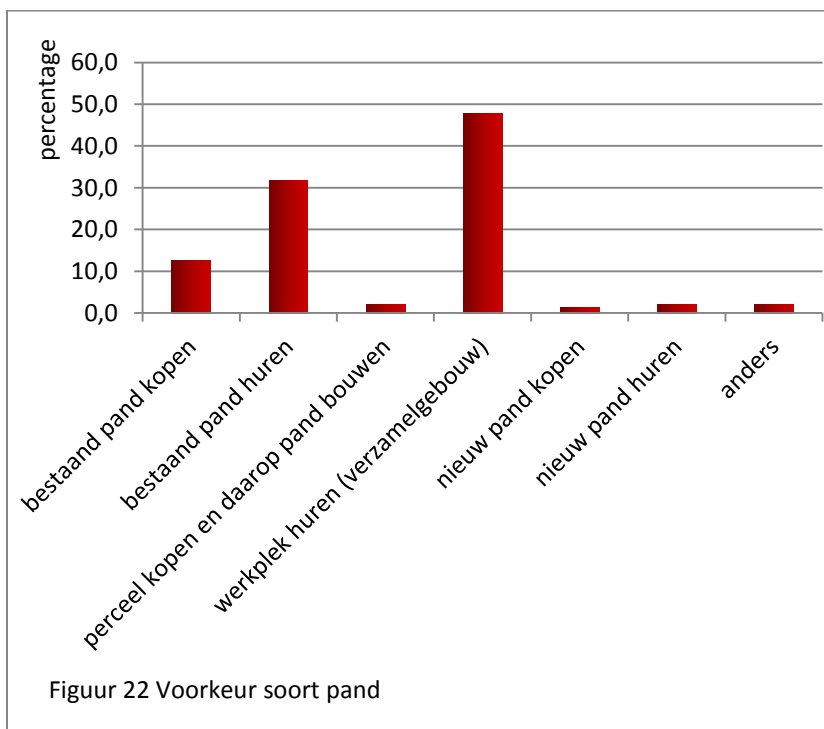


21. In hoeverre zijn de volgende punten in uw locatiekeuze van belang bij het vinden van een geschikte ruimte?

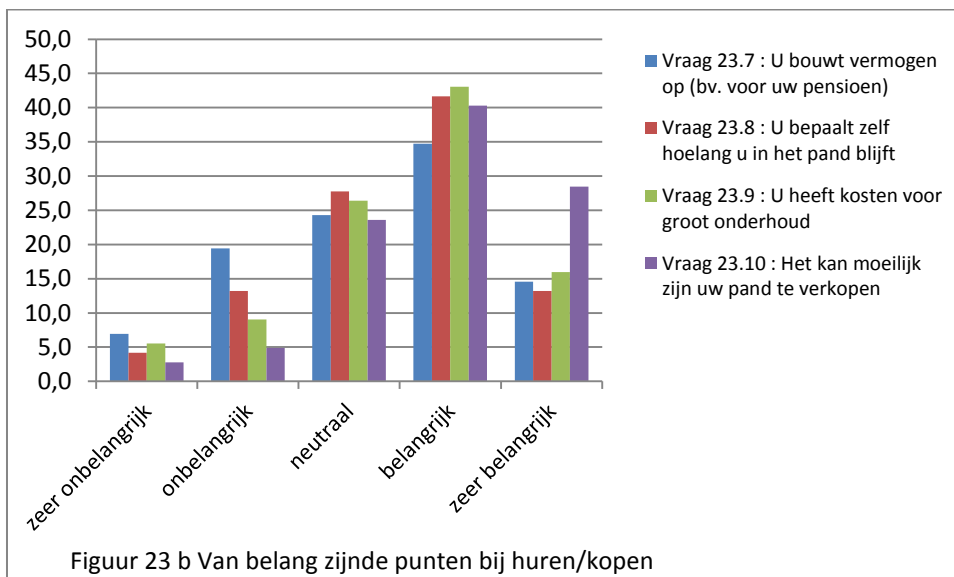
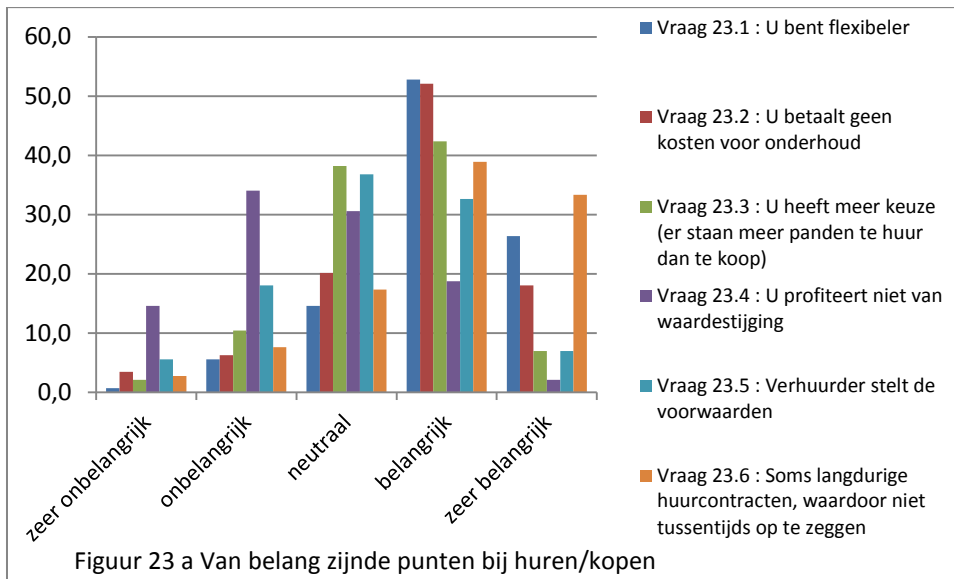




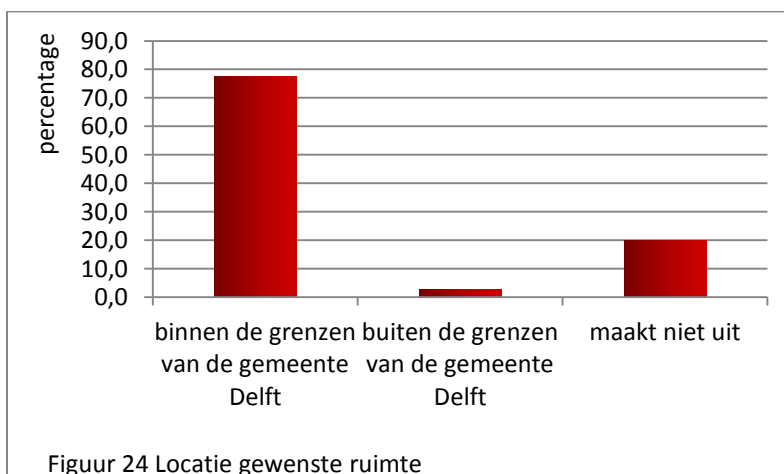
22. Waar geeft u als u wilt verhuizen de voorkeur aan?



23. Welk belang hecht u aan de onderstaande punten bij uw keuze om te gaan huren of kopen?



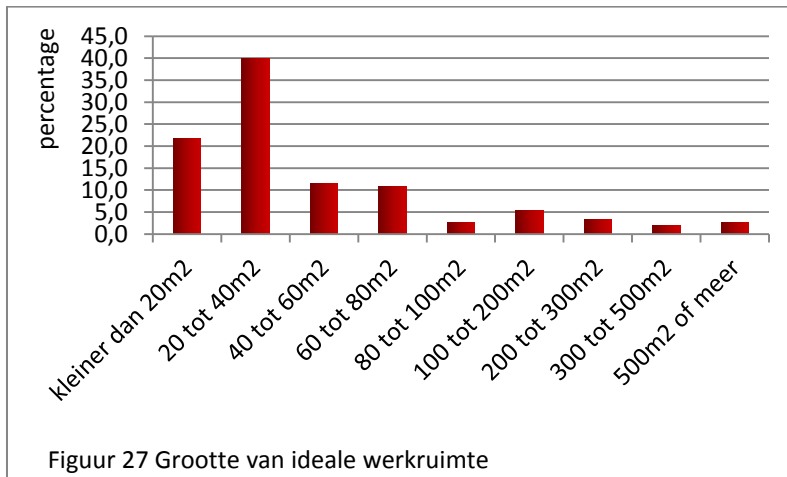
24. Als u uw gewenste ruimte zoekt, waar zoekt u dan?



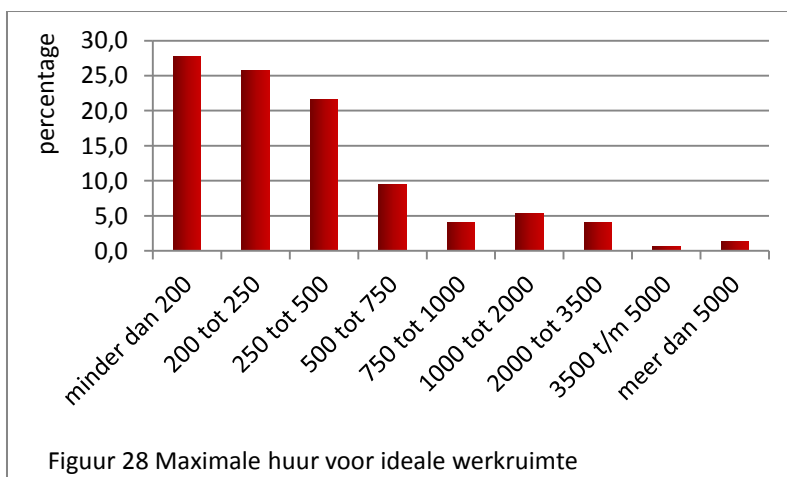
26. Hoe zou u willen zoeken naar een (nieuwe) ruimte? (Meerdere antwoorden mogelijk)



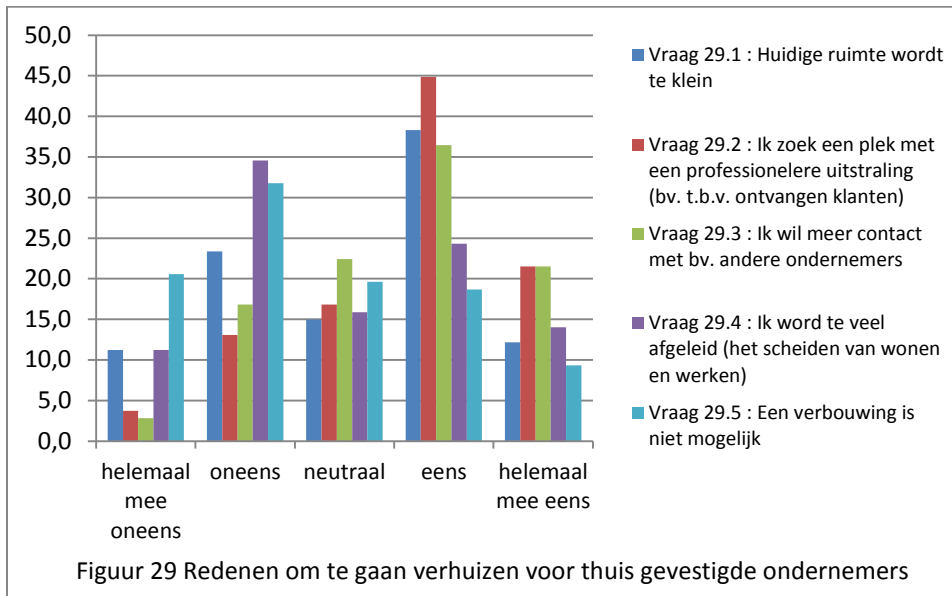
27. Hoeveel vierkante meter vloeroppervlak zou uw bedrijfsruimte idealiter moeten zijn?



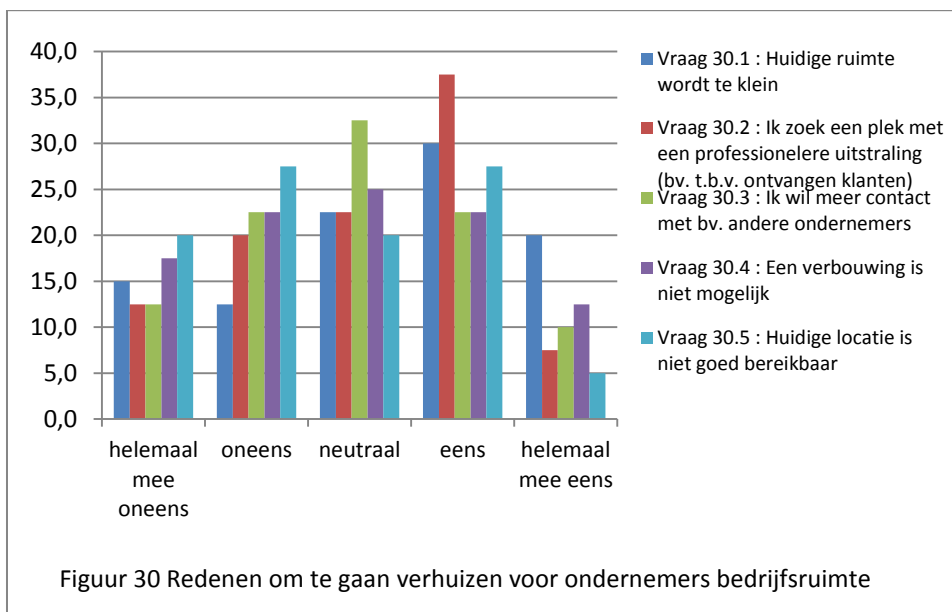
28. Hoeveel zou u maximaal willen uitgeven aan de maandelijkse huur exclusief servicekosten en nutsvoorzieningen?



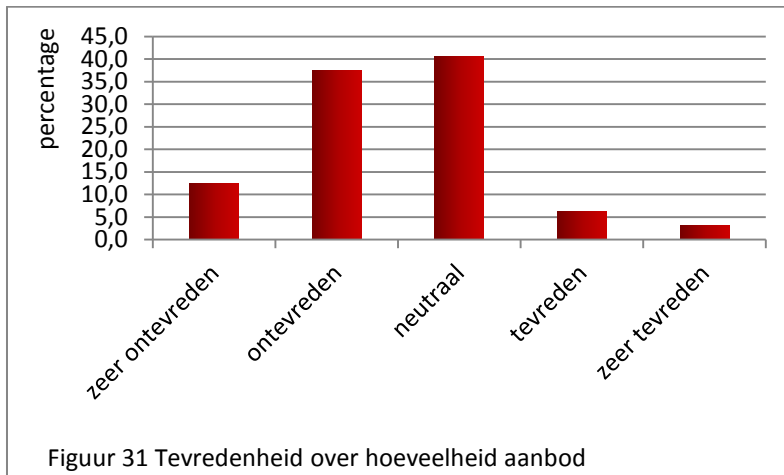
29. U bent momenteel thuis gevestigd of beschikt over een woon-werk combinatie, wat zouden voor u dan redenen kunnen zijn om te gaan verhuizen?



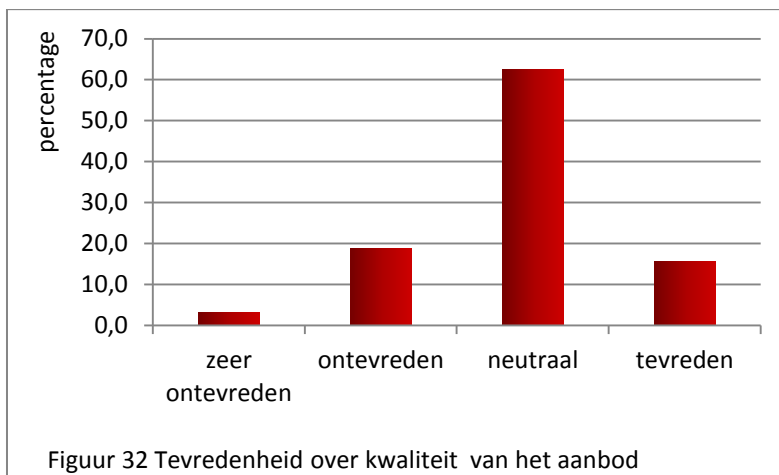
30. U beschikt momenteel over een bedrijfsruimte, wat zouden voor u dan redenen kunnen zijn om te gaan verhuizen?



31. Kunt u in onderstaande schaalverdeling aangeven, in hoeverre u tevreden bent over de hoeveelheid aanbod van kantoor-, winkel- of bedrijfspanden in Delft?



32. Kunt u in onderstaande schaalverdeling aangeven, in hoeverre u tevreden bent over de kwaliteit van het aanbod van kantoor-, winkel- of bedrijfspanden in Delft?



Bijlage II

19 augustus 2013

Kort gesprek met de heer Meijerink

Beantwoording vragen bedrijfsverzamelgebouwen

De heer Meijerink is eigenaar/beheerder van 6 panden, namelijk:

Bacinol 2, Bacinol 3, De Zuster, Radex Innovation Centre, BWS 312 en Venta B.V.

Achtereenvolgend heb ik een aantal vragen gesteld wat betreft deze bedrijfsverzamelgebouwen;

1. Wanneer is de organisatie opgestart in Delft?

Bacinol 2: juli 2009
Bacinol 3: september 2011
De Zuster: mei 2012
Radex Innovation Centre: 1992 en in 2003 een uitbreiding
BWS 312: januari 2012
Venta B.V.: mei 2013

2. Zijn er momenteel plaatsen/ruimtes vrij voor verhuur in uw pand?

Er zijn altijd wel plaatsen/ruimtes vrij in één van de gebouwen.

3. Is er een wachtlijst? En hoelang duurt het voordat een plaats/ruimte beschikbaar komt?

Er is geen wachtlijst, als er in een gewenst pand geen plaats/ruimte meer is wordt betreffende persoon naar één van de andere panden doorverwezen. Als degene alleen in betreffend pand wil vestigen dan houdt het op en komt hij/zij niet op een wachtlijst of iets dergelijks te staan.

4. Hoeveel vierkante meter kan er gehuurd worden?

Dit verschilt van 5 vierkante meter in het Radex gebouw tot 2000 vierkante meter in het BWS 312 gebouw. Dit laatste gebouw is een combinatie van bedrijfs-, atelier- en kantoorruimtes, waar een oppervlakte van 30 tot 2000 vierkante meter gehuurd kan worden, met in totaal een oppervlakte van 10.000 m². Van dit bedrijfsverzamelgebouw staat nog ongeveer 700 vierkante meter vrij. Het zoeken naar huurders ging vrij voorspoedig.

5. Welke oppervlakte wordt het meest verhuurd?

Dit verschilt per pand sterk, met name in het BWS gebouw, maar over het algemeen tussen de 20 à 30 vierkante meter.

6. Wat is (zijn) de huurprijzen?

De huurprijs van deze panden ligt gemiddeld tussen de 50,- tot 140,- euro per vierkante meter per maand voor bedrijfsruimtes. En voor kantoorplekken tussen de 75,- à 140,- euro per vierkante meter per maand. Dit varieert per locatie. De plekken met de hoogste huur zijn gelegen in het Radex gebouw. Voor de Zuster betaal je ongeveer 95,- euro per vierkante meter per maand.

7. Hoelang huurt een huurder gemiddeld?

Dit is moeilijk te zeggen geeft de eigenaar aan. Maar dit ligt gemiddeld tussen de 1 à 3 jaar. Maar hij heeft ook huurders die huren al 15 jaar bij zijn organisatie.

8. Is er een minimale huurtermijn?

Ja, er is een minimale huurtermijn van 1 jaar en dit is geldig voor alle gebouwen die meneer Meijerink in zijn bezit heeft. Als het eventueel niet goed gaat met een bedrijf en deze zijn huurcontract wil beëindigen en er zijn gegronde redenen om dit te bewijzen dan is er mogelijkheid tot overleg en eventueel een vroegtijdige beëindiging, maar dit zijn uitzonderlijke situaties.

9. Wat is het opzegtermijn?

Het opzegtermijn bedraagt 2 of 3 maanden. Over het algemeen 3 maanden. Na het minimaal 1 jaar gehuurd te hebben.

Nog een aantal aantekeningen:

Meneer Meijerink geeft aan dat hij panden huurt of koopt. Soms is het aantrekkelijk om een leegstaand pand dat voor een korte periode (minimaal 5 jaar) beschikbaar is te huren. En soms staat er een geschikt pand te koop. Dit hangt van verschillende factoren af. De heer Meijerink is al een lange tijd (\pm 20 jaar) werkzaam in deze branche en heeft al verscheidene panden in bezit gehad om goed te kunnen inschatten of een bepaald pand de investering waard is en een rendabel project kan worden. Een pand dat tijdelijk bezet kan worden moet als minimale ondergrens vijf jaar beschikbaar zijn, anders is het het investeren niet waard en levert het niet voldoende geld op. Ook merkt meneer Meijerink dat hij zijn afwegingen om een nieuw pand te openen steeds nauwkeuriger moet maken, anders kan men het risico lopen niet voldoende uit de investering te halen. Dit was eerst minder het geval.

Bijlage III

populatie	percentage	respondenten	percentage	afwijking
6	0,17	0	0,00	0,17
1	0,03	0	0,00	0,03
101	2,80	8	5,26	-2,47
4	0,11	0	0,00	0,11
3	0,08	0	0,00	0,08
223	6,17	8	5,26	0,91
346	9,58	12	7,89	1,68
43	1,19	0	0,00	1,19
120	3,32	4	2,63	0,69
433	11,98	25	16,45	-4,46
176	4,87	3	1,97	2,90
38	1,05	2	1,32	-0,26
1133	31,36	54	35,53	-4,17
159	4,40	6	3,95	0,45
178	4,93	7	4,61	0,32
340	9,41	12	7,89	1,52
171	4,73	4	2,63	2,10
138	3,82	7	4,61	-0,79
3613	100	152	100	



Gegevens:

Contactpersoon en/of Bedrijfsnaam
Adres
KvK nummer
Activiteiten code

Een aantal algemene vragen:

1. In welk jaar bent u begonnen met uw onderneming?
 - 2008
 - 2009
 - 2010
 - 2011
 - 2012
 - 2013

2. Geslacht
 - Man
 - Vrouw

3. Binnen welke leeftijdscategorie valt u?
 - Jonger dan 20
 - 21-30
 - 31-40
 - 41-50
 - 51-60
 - 61-70
 - Ouder dan 70

4. Hoeveel uren per week werkt u in uw bedrijf?
 - 0 tot 8 uur per week
 - 8 tot 16 u/w
 - 16 tot 24 u/w
 - 24 tot 32 u/w
 - 32 tot 40 u/w
 - Meer dan 40 u/w

Een aantal vragen over uw huidige bedrijfsruimte:

5. Waar bent u gevestigd?
- Thuis
 - Woon-werk combinatie (aparte werkruimte)
 - In een kantoorpand
 - In een bedrijfspand
 - In een winkelpand
 - In een atelierruimte
 - In een verzamelgebouw
 - Anders, namelijk _____
6. Bent u woonachtig in de gemeente Delft?
- Ja
 - Nee
7. Bent u al eens verhuisd met uw bedrijf?
- Ja
 - Nee
8. Hoeveel keer bent u verhuisd?
- 1 keer
 - 2 keer
 - 3 keer
 - Meer dan 3 keer
9. Vanuit welke gemeente/gemeenten bent u verhuisd? (Meerdere antwoorden mogelijk)
- Binnen de gemeente Delft
 - Vanuit een andere gemeente, namelijk _____
10. In hoeverre bent u tevreden over uw huidige werkruimte?
- | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| zeer ontevreden | ontevreden | neutraal | tevreden | zeer tevreden |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
11. Is uw bedrijfsruimte een huur- of koop pand?
- Huur
 - Koop > **ga naar vraag 11**
12. Wat is de **kale** maandelijkse huurprijs van uw bedrijfsruimte? (Hiermee wordt de huurprijs exclusief servicekosten en nutsvoorzieningen bedoeld)
- Minder dan €200,-
 - €200,- tot €250,-
 - €250,- tot €500,-
 - €500,- tot €750,-
 - €750,- tot €1000,-
 - €1000,- tot €2000,-
 - €2000,- tot €3500,-
 - €3500,- tot €5000,-
 - Meer dan €5000,-
13. Hoeveel m² vloeroppervlak beslaat uw bedrijfshuisvesting momenteel?
- Kleiner dan 20 m²
 - 20-40 m²
 - 40-60 m²
 - 60-80 m²
 - 80-100 m²
 - 100-200 m²
 - 200 -300 m²

- 300-500 m²
- 500 m² of meer

14. Bent u op zoek naar andere huisvesting voor uw onderneming?
- Ja, er zijn plannen om de vestiging te verplaatsen > **ga naar vraag 15**
 - Nee, ik ben thuis gevestigd of beschik over een woon-werk combinatie en er zijn geen plannen om te verhuizen
 - Nee, ik beschik over een bedrijfsruimte en er zijn geen plannen om de vestiging te verplaatsen

15. Als u momenteel **thuis gevestigd** bent, wat is de reden dat u **niet** op zoek bent naar een andere bedrijfshuisvesting?

	helemaal mee oneens	oneens	neutraal	eens	helemaal mee eens
Nu relatief lage kosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Geen reistijd, geen files	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Een rustige werkomgeving	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Minder stress	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Meer vrijheid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gezinsleven in de buurt	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Geen of minder kinderopvang nodig	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik kan geen geschikte andere ruimte vinden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Huidige ruimte voldoet aan mijn eisen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik ga mijn huidige ruimte verbouwen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb nog niet over nieuwe ruimte nagedacht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anders, namelijk _____					

16. Als u momenteel al een **eigen bedrijfsruimte** heeft en **niet** op zoek bent naar een andere bedrijfshuisvesting, kunt u dan aangeven met welke stellingen u het eens of oneens bent?

	helemaal mee oneens	oneens	neutraal	eens	helemaal mee eens
Nu relatief lage kosten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Relatief korte reistijd	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik kan geen geschikte andere ruimte vinden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De huurprijzen elders zijn te hoog	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik wil geen langdurig huurcontract	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De vraagprijzen voor kooppanden zijn te hoog	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Huidige ruimte voldoet aan mijn eisen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik ga mijn huidige ruimte verbouwen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik heb nog niet over nieuwe ruimte nagedacht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Anders, namelijk _____					

17. Op welk termijn moet de verplaatsing naar een nieuwe ruimte plaatsvinden?
- Binnen 6 maanden
 - 1,5 tot 2 jaar

- 6 maanden tot 1 jaar
- 1 tot 1,5 jaar
- Langer dan 2 jaar

Een aantal vragen omtrent andere MOGELIJKE bedrijfsruimte:

*De vragen in dit onderdeel hebben betrekking op de **gewenste** situatie voor de komende drie tot vijf jaar ongeacht het al dan niet aanwezig zijn van concrete verhuisplannen van uw bedrijf.*

18. Naar wat voor ruimte bent u idealiter op zoek? (Meerdere antwoorden mogelijk)
- Kantoorruimte
 - Bedrijfsruimte
 - Winkelruimte
 - Ruimte/werkplek in een verzamelgebouw
 - Anders, namelijk _____
19. Wat is de gewenste locatie voor het vestigen van uw bedrijf? (Meerdere antwoorden mogelijk)
- Centrum
 - Woonwijk
 - Kantoorlocatie
 - Gemengd bedrijventerrein (meerdere functies dus ook kantoren)
 - Bedrijventerrein
 - Buiten de bebouwde kom
 - Anders _____
20. Zou u deze ruimte willen delen met andere ondernemers?
- Ja
 - Nee
21. In hoeverre zijn de volgende punten in uw locatiekeuze van belang bij het vinden van een geschikte ruimte?

	heel on- belangrijk	onbelang- rijk	neutraal	belangrijk	heel belangrijk
Vastgoed/huurprijzen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Uitstraling gebouw	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Beleid gemeente (betrokkenheid)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Milieuvergunningen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Soort locatie (A,B,C)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aantal passanten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Aanwezigheid andere ondernemers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lokale bewoners	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Veiligheid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Subsidies	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Arbeidsmarkt (vindbaarheid personeel)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Parkeervoorzieningen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Toevoeren	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nabijheid openbaar vervoer	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Grootte verzorgingsgebied	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

22. Waar geeft u als u wilt verhuizen de voorkeur aan?
- Bestaand pand kopen
 - Bestaand pand huren
 - Perceel kopen en daarop pand bouwen
 - Werkplek huren (verzamelgebouw)
 - Nieuw pand kopen
 - Nieuw pand huren
 - Anders, namelijk _____

23. Welk belang hecht u aan de onderstaande punten bij uw keuze om te gaan huren of kopen?
- | | | | | | |
|--|---------------------------|--------|----------|------|----------------------|
| | helemaal
mee
oneens | oneens | neutraal | eens | Helemaal
mee eens |
|--|---------------------------|--------|----------|------|----------------------|

Voordelen van huren:

U bent flexibeler	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
U betaald geen kosten voor onderhoud	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
U heeft meer keuze (er staan meer panden te huur dan te koop)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nadelen van huren:					
U profiteert niet van waardeestijging	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Verhuurder stelt de voorwaarden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Soms langdurige huurcontracten, waardoor niet tussentijds niet op te zeggen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Voordelen van kopen:					
U bouwt vermogen op (bv. voor uw pensioen)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
U bepaald zelf hoelang u in het pand blijft	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nadelen van kopen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
U heeft kosten voor groot onderhoud	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Het kan moeilijk zijn uw pand te verkopen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

24. Als u uw gewenste ruimte zoekt, waar zoekt u dan?
- Binnen de grenzen van de gemeente Delft
 - Buiten de grenzen van de gemeente Delft, namelijk _____
 - Maakt niet uit
25. Als u uw gewenste ruimte buiten de grenzen van de gemeente Delft zoekt, waar zoekt u dan?
- _____
26. Hoe zou u willen zoeken naar een (nieuwe) ruimte? (Meerdere antwoorden mogelijk)
- Bedrijfsmakelaars
 - Social media
 - Krant
 - Steenworp (adviseert bedrijven met verhuisplannen)
 - Persoonlijk netwerk
 - Internet
 - Anders, namelijk _____
27. Hoeveel vierkante meter vloeroppervlak zou uw bedrijfsruimte idealiter moeten zijn?
- Kleiner dan 20 m²
 - 20-40 m²
 - 40-60 m²
 - 60-80 m²
 - 80-100 m²
 - 100-200 m²
 - 200 -300 m²
 - 300-500 m²
 - 500 m² of meer
28. Hoeveel zou u maximaal willen uitgeven aan de maandelijkse huur exclusief servicekosten en nutsvoorzieningen?
- Minder dan €200,-
 - €200,- tot €250,-
 - €250,- tot €500,-
 - €500,- tot €750,-
 - €750,- tot €1000,-
 - €1000,- tot €2000,-
 - €2000,- tot €3500,-

- €3500,- tot €5000,-
- Meer dan €5000,-

29. Als u momenteel **thuis gevestigd** bent of beschikt over een **woon-werk combinatie**, wat zouden voor u dan redenen kunnen zijn om te gaan verhuizen?

	helemaal mee oneens	mee oneens	neutraal	mee eens	helemaal mee eens
Huidige ruimte wordt te klein	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik zoek een plek met een professionelere uitstraling	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik wil meer contact met bv. andere ondernemers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik word te veel afgeleid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Een verbouwing is niet mogelijk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

30. Als u momenteel een **bedrijfshuisvesting** heeft, wat zouden voor u dan redenen kunnen zijn om te verhuizen?

	helemaal mee oneens	mee oneens	neutraal	mee eens	helemaal mee eens
Huidige ruimte wordt te klein	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik zoek een plek met een professionelere uitstraling	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ik wil meer contact met bv. andere ondernemers	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Een verbouwing is niet mogelijk	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Huidige locatie is niet goed bereikbaar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

De volgende vragen zijn bedoeld voor ondernemers die al serieus op zoek zijn naar nieuwe bedrijfshuisvesting:

31. Kunt u in onderstaande schaalverdeling aangeven, in hoeverre u tevreden bent over de **hoeveelheid** aanbod van kantoor-, winkel- of bedrijfspanden in Delft?

zeer slecht	slecht	neutraal	goed	heel goed
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

32. Kunt u in onderstaande schaalverdeling aangeven, in hoeverre u tevreden bent over de **kwaliteit** van het aanbod van kantoor-, winkel- of bedrijfspanden in Delft?

zeer slecht	slecht	neutraal	goed	heel goed
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Tot slot:

33. Heeft u zelf nog suggesties of opmerkingen omtrent bedrijfshuisvesting in leegstaande panden?

Hartelijk dank voor uw medewerking!