

FLEKKANTOREN

Een stedelijk fenomeen met buitenstedelijke
potentie?



Colofon

Master Thesis Real Estate Studies

Titel: Flexkantoren, Een stedelijk fenomeen met landelijke potentie?
Datum: 05-05-15
Status: Definitief

Auteur: S. (Stefan) Gijsen
Studentennr.: s2239760
E-mail: gijsen1990@hotmail.com
Telefoon: 0623383916

Opleiding: Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master Real Estate Studies

Begeleider: prof. dr. E.F. Nozeman
Tweede beoordelaar: dr. H.J. Brouwer



rijksuniversiteit
 groningen

“Of het nu om zuivel, kleding, festival of kantoren gaat: markten met overproductie vragen naast regulering om toetreders die het verschil kunnen maken. Die niet alleen, maar juist samen met anderen oog hebben voor de mogelijkheden van morgen. Het voorbeeld van Daan Roosegaarde daagt ons uit hiermee aan de slag te gaan. In zijn woorden ‘het is tijd voor een update van de wereld.’”

Agnes Franszen, PropertyNL 20 september 2013

Voorwoord

Voor u ligt het resultaat van mijn onderzoek naar flexkantoren in de buitenstedelijke omgeving, welke is geschreven ter afronding van de Master Real Estate Studies aan de Rijksuniversiteit Groningen. Met dit onderzoek wordt een mooi en leerzaam hoofdstuk afgesloten. Het feit dat het volgende hoofdstuk, namelijk die van het werkende leven, reeds begonnen was maakt mij extra trots op de afronding van de vorige.

Langs deze weg wil ik graag in het bijzonder prof. dr. E.F. Nozeman ontzettend bedanken voor de begeleiding gedurende de gehele periode. Ondanks de lengte ervan en de talloos gemiste deadlines stapte ik na elk overleg met dhr. Nozeman weer dubbel gemotiveerd in de trein. Ik kan wel zeggen dat de begeleiding niet enkel technisch maar ook mentaal zijn uitwerking gehad. Met dit onderzoek als resultaat, enorm bedankt daarvoor.

Daarnaast wil ik graag mijn familie en vrienden bedanken, die het niet schuwden om tijdens welke gelegenheid dan ook te vragen naar mijn afstuderen. Als laatste wil ik graag mijn vader in het speciaal bedanken voor de steun en het vertrouwen tijdens mijn hele studieloopbaan ook in de moeilijke perioden.

Amsterdam, april '15

Stefan Gijsen

Samenvatting

De huidige wereld is er een waarin door de informatie- en communicatietechnologieën het economisch klimaat snel kan omslaan, innovaties elkaar snel opvolgen en de wereldwijde concurrentie enorm is toegenomen. Het adaptieve vermogen van financieel en fysiek flexibele bedrijfshuisvesting kan ondernemers in zowel tijden van expansie als contractie een enorm concurrentievoordeel opleveren. Desondanks kenmerkt de kantorenmarkt zich nog met name door zijn lange contractduren en enorme oppervlaktes.

Naast de opkomst van de mondiale concurrentie en bijbehorende bedrijfskundige belang van flexibiliteit, blijken er uit een uitgebreid literatuuronderzoek nog acht ontwikkelingen te onderscheiden die de vraag naar flexibiliteit in de kantorenmarkt vergroten, te weten;

- Technische ontwikkelingen maken plaatsafhankelijk werken mogelijk.
- Innovatieve werkomgevingen dragen bij aan de 'war for talent'
- Toenemende organisatorische flexibiliteit
- Toename aantal zzp'ers
- Toenemend belang van duurzaamheid
- Opkomst van het plaatsafhankelijke 'Nieuwe Werken'
- Groeiend belang van kennisdeling
- Belasting en wetgeving stimuleren de inzet van flexibele kantoorhuisvesting

De hierboven genoemde ontwikkelingen/factoren hebben ertoe geleid dat de kantorenmarkt er een nieuw broertje bij heeft, namelijk de zogenaamde flexkantorenmarkt. In de grote steden wordt inmiddels door meerdere aanbieders (Regus, Flexoffiz, Spaces, etc.) met verschillende flexkantoorconcepten wél gehoor gegeven aan deze toenemende vraag naar flexibiliteit en clustering van ondernemerschap. Naast de kansen die er nog liggen in de stedelijke omgeving, is een mogelijke vervolgstap die naar de 'buitengebieden', de niet stedelijke gebieden zonder grote stations- en snelweglocaties. Hier blijft het aanbod namelijk sterk achter. Doel van dit onderzoek is het achterhalen of het beperkte aanbod van flexkantoren in de buitenstedelijke gebieden een marktfalen betreft of een achterliggende verklaring heeft.

Middels een uitgebreide analyse is de haalbaarheid vanuit de vraagkant in de buitengebieden onderzocht. Daarbij is met name gekeken naar de wensen van de potentiële gebruikers. Uit literatuuronderzoek blijkt dat de groep zzp'ers en kleinschalige ondernemers de voornaamste gebruikers zijn van flexkantoren (De Vries, Polman & Van Hastenberg, 2013). Tijdens het onderzoek staat deze groep dan ook centraal. Het onderzoek beperkt zicht tot gemeente De Ronde Venen in Het Groene Hart. Deze gemeente valt in de CBS-stedelijkheidsklasse vier ('weinig stedelijke gemeente') en is een goede casestudie voor de onderzoeksvraag. Middels een databestand van de Kamer van Koophandel die 993 bedrijfsnamen van ondernemers bevatte, is het met internetresearch slechts mogelijk geweest om 295 correcte e-mailadressen te achterhalen. Zij zijn allen benaderd om deel te nemen aan een online enquête. Dit heeft geresulteerd in een qua omvang tegenvallend aantal respondenten (N=48).

De ondernemers is onder andere gevraagd om op basis van een aantal variabelen een favoriet kantoorconcept samen te stellen. De resultaten tonen tezamen aan dat de doelgroep in gemeente De Ronde Venen een uitgesproken voorkeur heeft voor een afgesloten kantoorunit, met een redelijk tot maximaal flexibel huurcontract waarbij veel netwerk en kennisuitwisselingsmogelijkheden zijn op een locatie binnen de gemeente De Ronde Venen. Deze combinatie past binnen het flexkantoorconcept.

Om meer inzicht te verschaffen in afwegingen van de potentiële doelgroep bij het samenstellen van dit kantoorconcept, is een logistische regressie uitgevoerd. Met enerzijds de eigenschappen van eigenhandig samengestelde kantoorconcept en anderzijds de persoonlijke en zakelijke kenmerken van de respondenten. Per kantooreigenschap is een regressie gedraaid om te achterhalen welke kenmerken de keuze positief of negatief beïnvloeden. Dit resulteert in vijf separate regressies. Slechts vier coëfficiënten binnen deze vijf regressies blijken statistisch significant te zijn, dit is naar alle waarschijnlijkheid te wijten aan het relatief laag aantal respondenten (N=48). Toch kunnen uit dit model een aantal interessante conclusies getrokken worden..

Op basis van de odds ratio's, de resultaten uit de logistische regressie, kunnen de volgende zaken geconcludeerd worden:

- De waarschijnlijkheid dat de voorkeur uitgaat naar een maximaal of redelijk flexibel huurcontract is voor respondenten die kiezen voor een gemeubileerde kantooruimte ongeveer 4,7 keer zo groot dan de kans van een respondent die een ongemeubileerde kantooruimte prefereert. Met andere woorden: potentiële flexkantoorgebruikers in De Ronde Venen hebben een sterke voorkeur voor flexibele huurcontracten wanneer de kantooruimte gemeubileerd is, en vice versa.
- De waarschijnlijkheid dat een potentiële flexkantoorgebruiker in De Ronde Venen een werkomgeving met veel netwerkmogelijkheden prefereert neemt af naarmate hij/zij ouder wordt.
- De waarschijnlijkheid dat een potentiële flexkantoorgebruiker met een gezinsgrootte van drie een werkomgeving met veel netwerkmogelijkheden prefereert is 27 keer kleiner dan voor een dezelfde doelgroep met een gezinsgrootte van kleiner dan drie.

Naast het eigenhandig samenstellen van een favoriet heeft elke respondent geprefabriceerde kantoorconcepten beoordeeld. De concepten variëren van ongemeubileerde reguliere kantoorunits met meerjarige contracten tot zeer flexibele gemeubileerde flexkantoren/plekken en thuiswerken. Elf (23%) van de 48 respondenten hebben een concept, dat past binnen de definitie van flexkantoor, als hoogste beoordeeld. Dit betekent dat een flexkantoor het beste bij de huidige huisvestingsvraag van de ondernemer past. Deze potentiële flexkantoorgebruikers geven allen aan dat ze open staan voor nieuwe kantoorhuisvesting in de toekomst. Of het feitelijk gedrag van de respondenten in de toekomst overeenkomt met de ingevulde enquête blijft echter altijd onzeker.

Vanwege de lage respons (N=48) en het sterk regionale karakter van de kantorenmarkt is het niet mogelijk gebleken om op basis van de enquête een algemene en betrouwbare uitspraak te doen over de kwantitatieve vraag naar flexkantoren in de buitengebieden. De vraag of de geconstateerde belangstelling voldoende is om een flexkantoor in de Ronde Venen bestaansrecht te geven kan evenmin beantwoord worden. Dit kan pas met zekerheid gedaan worden wanneer er concrete testcases worden gehouden. Desondanks is er middels de resultaten van dit onderzoek en de conclusies uit het eerdere onderzoek van De Vries, Polman & Van Hastenberg (2013) voor het eerst op wetenschappelijke wijze inzicht verschaft in de flexkantorenmarkt in de buitenstedelijke gebieden.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	4
1. Inleiding	8
1.1. Aanleiding	8
1.2. Probleemstelling	9
1.3. Doelstelling	9
1.4. Vraagstelling	9
1.5. Research design/methode van aanpak	9
1.6. Conceptueel model	11
1.7. Relevantie	12
1.7.1. Maatschappelijke relevantie	12
1.7.2. Wetenschappelijke relevantie	12
1.8. Leeswijzer	12
2. Theoretisch kader	14
2.1. Theoretisch kader: De kantorenmarkt in historisch perspectief	14
2.1.1. Het ontstaan van de kantorenmarkt	14
2.1.2. Innovaties door de tijd	14
2.2. Theoretisch kader: Stedelijkheid en regionale markten	16
2.2.1. Stedelijk karakter kantorenmarkt	16
2.2.2. Regionale markten	17
2.3. Theoretisch kader: Ontwikkelingen op de kantoren- en arbeidsmarkt die de vraag naar flexibele kantoorruimte deed opkomen	18
2.3.1. Technologische ontwikkelingen	18
2.3.2. 'War for talent'	18
2.3.3. Organisatorische ontwikkelingen	18
2.3.4. Flexibilisering van bedrijfshuisvesting	19
2.3.5. Toename aantal zzp'ers	20
2.3.6. Toenemend belang van duurzaamheid	21
2.3.7. Het 'Nieuwe' Werken	21
2.3.8. Kennisdeling	22
2.3.9. Belasting en wetgeving	23

2.4.	Theoretisch kader: De flexkantorenmarkt.....	24
2.4.1.	Definitie flexkantoor.....	24
2.4.2.	Verschillen tussen traditionele aanbieders van kantoorruimte en aanbieders van flexkantoren.....	24
2.4.3.	Plaats in de vastgoedkolom.....	26
2.4.4.	Aanbod	26
2.4.5.	Aanbieders.....	27
2.4.6.	Locatie en geografische spreiding	29
2.4.7.	Vraag	30
2.4.8.	Toekomst	34
2.4.9.	Hypothesen.....	35
3.	Operationalisatie	36
3.1.	Onderzoeksmethode.....	36
3.2.	Vignetmethode.....	36
3.2.1.	Theoretisch kader	37
3.2.2.	Maken van vignetten en vignetcombinaties.....	39
3.2.3.	Veldwerk	39
3.3.	Beschrijvende statistiek.....	43
3.3.1.	De feitelijke steekproef.....	43
4.	Resultaten Empirisch onderzoek	46
4.1.1.	Gewenste kantoorhuisvestingsconcept	46
4.1.2.	Waardering kantoorvignetten	47
4.2.	Logistische regressie analyse	48
5.	Conclusies, aanbevelingen en reflectie.....	50
5.1.	Conclusies	50
5.2.	Aanbevelingen	51
5.3.	Reflectie.....	51
	Literatuurlijst	53
	Internetbronnen	56
	Bijlagen	60

1. Inleiding

1.1. Aanleiding

Vooralsnog lijkt er geen einde te komen aan de problemen op de kantorenmarkt. De trend van de laatste jaren waarbij het aanbod stijgt en het opnamevolume daalt heeft zich ook in 2014 voortgezet. Deze jarenlange ontwikkeling heeft geleid tot een leegstandsniveau van bijna 8 miljoen vierkante meter 2014 (DTZ, 2015). Zou er ook rekening gehouden worden met de zogeheten verborgen leegstand¹ dan komt dit neer op 13,4 miljoen vierkante meter in totaal, 27% van de totale markt (Vastgoedmarkt, 2014).

Als gevolg van het overschot aan kantoorruimte is de kantorenmarkt al jaren te omschrijven als een vragersmarkt (Ten Have, 2007). Dit betekent dat door het hoge aanbod en de lage vraag het de huurders zijn die het voor het zeggen hebben, dit beseffen de verhuurders inmiddels ook (Dynamis, 2013). Steeds meer kantoraanbieders proberen zich daarom te onderscheiden door gebouw-specifieke investeringen te doen bijvoorbeeld op het gebied van technologie, comfort en duurzaamheid. Een andere mogelijkheid om in deze tijd kantoorruimte met succes in de markt te zetten is door innovatieve huurcontracten aan te bieden die beter aansluiten op de wensen van potentiële huurders (Van Alphen, 2012). Een goed voorbeeld hiervan is de opkomst van een breed scala aan aanbieders van flexkantoren. Dit concept onderscheidt zich van reguliere kantoorruimtes door het aanbieden van ruimte voor een bepaalde (flexibele) periode (per uur, per dag, per maand, etc.) en verschillende oppervlaktes. Daarnaast worden vaak tal van diensten en faciliteiten op verzoek van de huurder aangeboden (ICT, catering, vergaderruimtes, presentatiezalen, etc.) (Laterveer, 2011).

Vanuit de markt is steeds meer vraag naar flexibele kantoorruimte, een belangrijke trend hierbij is 'het nieuwe werken' (HNW), ook wel bekend als Flexwerken, Telewerken of Tijds- en Plaatsonafhankelijk Werken. Hierbij zijn werknemers niet gebonden aan de locatie van het hoofdkantoor maar kunnen zij thuis of dus in een flexkantoor werken (Baane et al., 2011). Er is in het bedrijfsleven duidelijk een verschuiving zichtbaar van 'een werkplek' naar 'een plek om te werken', waarbij de plaats dus minder relevant wordt (Lange, 2013). Ook bij de overheid heeft 'het nieuwe werken' grote invloed op de efficiëntie van het huisvestingsbeleid. Zo worden de bezettingsgraden bij de ministeries aangescherpt van 1,1 werkplek/fte naar 0,9 en waar mogelijk 0,7 werkplek/fte. Dit leidt tot een afname van de totale kantoorruimte van de Rijksoverheid van met ongeveer 30% tot 2020 (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2013). Daarnaast is er ook van de kant van startende ondernemers en zelfstandige professionals (zzp'ers) vraag naar flexibele kantoorruimte. Belangrijkste motieven hiervoor zijn de flexibiliteit, sociaal contact, dynamiek en de netwerkmogelijkheden (Frisblik 2009). Door de verwachte groei van het aantal zzp'ers (Bosch et al. 2012), zal deze vraag zich in de toekomst nog verder uitbreiden.

In 2009 bestonden er al 85 flexkantoren, die door 35 verschillende aanbieders werden geëxploiteerd (Frisblik, 2009). Deze kantoren zijn gevestigd op drie verschillende locatietypen; stadscentrum, vlakbij tram-, trein- of metrohalte en locaties in de nabijheid van een afrit van een snelweg (Frisblik, 2009). Wat opvalt is dat de flexkantoren hoofdzakelijk in stedelijk gebied gevestigd zijn. Dit betekent dat wanneer HNW-werknemers, startende ondernemers en zzp'ers buiten de grote steden gebruik willen maken van een flexkantoor, zij alsnog genooddaakt zijn hiervoor te reizen naar de stad, terwijl de grootste meetbare winsten op het gebied van reistijd, reiskosten, filedruk en milieu behaald lijken te kunnen worden in de gemeenten buiten de steden. Deze gemeenten zullen naar verwachting zelf

¹ Verborgen leegstand is het verschil tussen huidige kantoorruimte in gebruik, verhuurd of in eigendom, en de huidige ruimtevraag bij geldende markthuur (Lokhorst, Remøy & Koppels, 2013).

zeer positief tegen de komst van een flexkantoor aankijken, op deze manier worden namelijk hoogwaardige banen geschapen en ontstaat er extra economische activiteit (Price & Brierley, 2007). Maar de vraag is of het flexkantoorconcept ook in deze gemeenten markttechnisch haalbaar is. Dat vormt de aanleiding voor dit onderzoek.

1.2. Probleemstelling

Zoals beschreven in de aanleiding zijn er vanuit de ontwikkelingen in de markt redenen aan te wijzen die de vraag naar flexkantoren in de buiten-stedelijke gebieden ondersteunen. De belangrijkste ontwikkelingen zijn als volgt samen te vatten:

- Door de opkomst van 'het nieuwe werken' binnen het bedrijfsleven en de overheid stijgt de vraag naar flexibele kantooruimte. Er treedt een verschuiving op van 'een werkplek' naar 'een plek om te werken'.
- De vraag naar flexibele kantooruimte vanuit startende ondernemers en zzp'ers is groot.
- Het aantal zzp'ers zal naar verwachting de komende jaren stijgen.
- Het aanbod van buiten-stedelijke flexibele kantooruimte lijkt achter te blijven.

Op basis van het bovenstaande wordt de volgende probleemstelling geformuleerd:

“De opkomst van flexkantoren manifesteert zich voornamelijk in de hoogstedelijke omgeving terwijl er maatschappelijk grote winsten behaald lijken te kunnen worden buiten deze gebieden. Het is echter nog onduidelijk of er voor een dergelijk concept in de “buitengebieden” ook daadwerkelijk voldoende marktvraag is.”

1.3. Doelstelling

De hiervoor geformuleerde probleemstelling resulteert in de volgende doelstelling:

“Inzichtelijk maken of voor flexkantoren ook in de “buitengebieden” voldoende belangstelling is van potentiële gebruikers en welke eisen door hen worden gesteld”

1.4. Vraagstelling

Om een passend en goed gefundeerde reactie te bieden op de probleemstelling waarbij uiteindelijk voldaan wordt aan de doelstelling, is het van belang middels enkele sluitende deelvragen antwoord te geven op de vraagstelling. De centrale vraagstelling is als volgt:

“Is er voldoende marktvraag naar flexkantoren in de “buitengebieden”? Zo ja, wie zijn de gebruikers en aan welke specifieke eisen moet worden voldaan?”

De antwoorden op de volgende deelvragen zullen constructief bijdragen aan de beantwoording van de centrale vraagstelling.

1. Wat zijn de algemene karakteristieken van de kantorenmarkt?
2. Welke ontwikkelingen liggen ten grondslag aan de opkomst van flexkantoren?
3. Wat zijn de karakteristieken van de flexkantorenmarkt?
4. Wat is de doelgroep van flexkantoren in de buitengebieden en hoe groot is de vraag naar flexkantoren?
5. Wat zijn de specifieke huisvestingswensen van de doelgroep in de buitengebieden? Welk flexkantoorconcept past hier het beste bij?

1.5. Research design/methode van aanpak

Dit onderzoek zal uitgevoerd worden als toetsend onderzoek. Op basis van bestaande literatuur en ontwikkelingen wordt tijdens het onderzoek een aantal hypothesen opgesteld die vervolgens middels een analyse van empirisch materiaal worden getoetst.

In deze paragraaf wordt meer inhoud gegeven aan de hiervoor geformuleerde deelvragen, dit wordt gedaan door de bijbehorende onderzoeksmethodiek per deelvraag toe te lichten.

1. Wat zijn de karakteristieken van de kantorenmarkt?

[Literatuuronderzoek] Bij het beantwoorden van deze deelvraag wordt aandacht besteed aan de oorsprong van de kantorenmarkt en de invloedrijke innovaties die daarop volgden. Daarnaast wordt aanvullend aandacht besteed aan de kantorenmarkt in de 'buitengebieden' (Bak, 2012).

2. Welke ontwikkelingen liggen ten grondslag aan de opkomst van flexkantoren?

[Literatuuronderzoek] Door grondig literatuuronderzoek op marktniveau te doen naar de opkomst van flexkantoren en de ontwikkelingen die daaraan hebben bijgedragen, wordt beter inzichtelijk onder welke sociaaleconomische omstandigheden er vraag is naar flexkantoren. (De Baaij, 2003; Lateveer, 2011; Frisblik, 2009).

3. Wat zijn de karakteristieken van de flexkantorenmarkt?

[Literatuuronderzoek] Door gebruik van bestaande literatuur (De Baaij, 2003; Lateveer, 2011; Frisblik, 2009) wordt een plek gegeven aan de flexkantoren binnen de huidige kantorenmarkt. Dit gebeurt door het beantwoorden van vragen als; wat zijn de onderscheidende factoren? Wat zijn de voordelen? Welke concepten bestaan er? Wie zijn de aanbieders en gebruikers? Daarnaast wordt aandacht besteed aan de succes- en faalfactoren die gepaard gaan met het realiseren en exploiteren van een flexkantoor.

4. Wat is de doelgroep van flexkantoren in de buitengebieden en hoe groot is de vraag naar flexkantoren ?

[Literatuuronderzoek / enquête] Op basis van de bestaande literatuur (De Baaij, 2003; Lateveer, 2011; Frisblik, 2009) over de afnemers van flexkantoren wordt een doelgroep afgebakend. Door een enquête onder deze groep (afkomstig uit het "buitengebied") te houden wordt duidelijk of en zo ja in welke mate er behoefte is aan flexkantoren in het buitengebied (Frisblik, 2009).

5. Wat zijn de specifieke huisvestingswensen van de doelgroep in de buitengebieden?

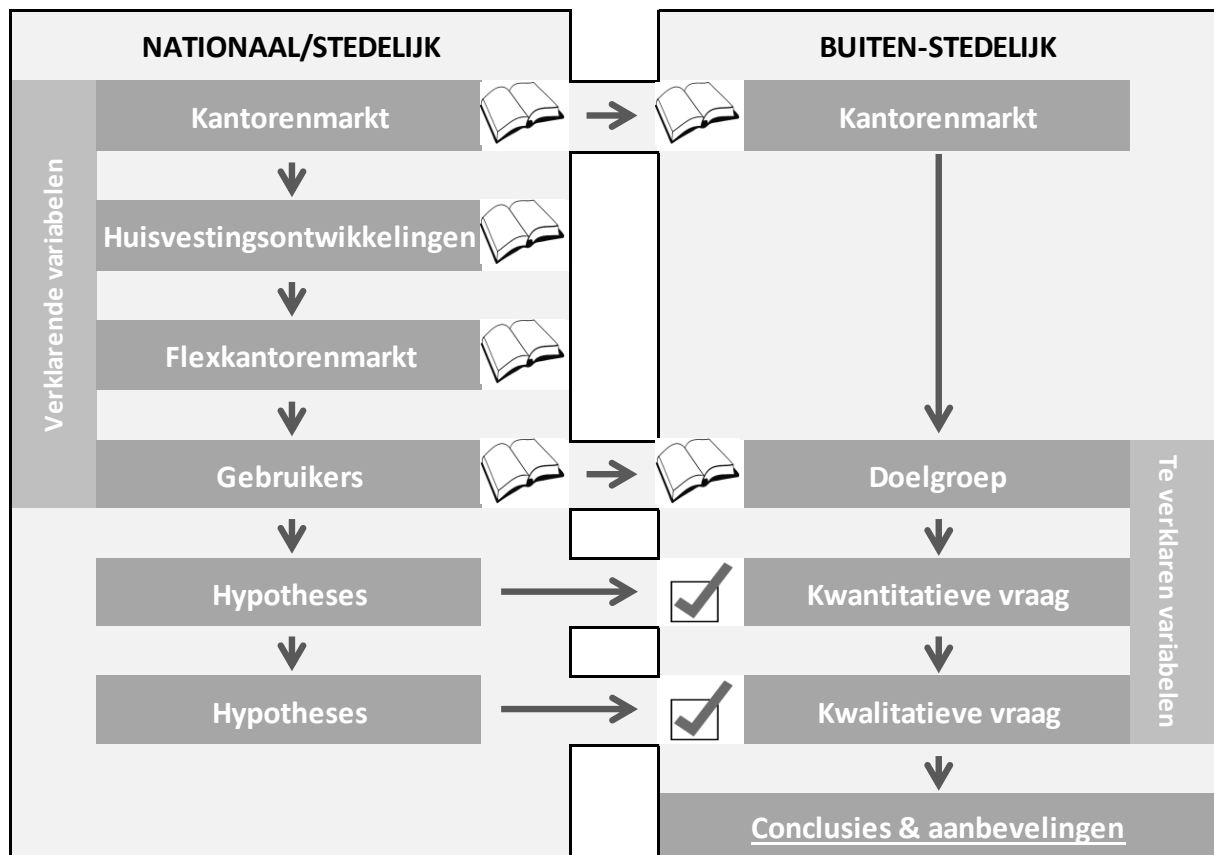
En welk flexkantoorconcept past hier het beste bij? [Enquête]

[Enquête/conjunct analyse] Middels het afnemen van enquêtes onder de doelgroep, zoals gedefinieerd in deelvraag 4, worden de specifieke huisvestingswensen duidelijk. Door gebruik te maken van de zogenaamde conjunct analyse (ook bekend als vignettenmethode) wordt op een kwantitatieve manier inzichtelijk welke eigenschappen een flexkantoor moet hebben wil het in de smaak vallen bij de potentiële gebruikers (Wijnen et al., 2002). Op deze manier kan een advies gegeven worden over het flexkantoorconcept dat het beste aansluit bij de doelgroep.

1.6. Conceptueel model

Het hiervoor besproken research design resulteert in het volgende conceptueel model. In dit model (figuur 1.1.) wordt op een schematische en theoretische wijze het onderzoeksproces samengevat. In het linkerdeel van het figuur is aandacht voor de nationaal/stedelijke kantorenmarkt en in het rechterdeel ligt de focus op de buiten-stedelijke markt. Tevens wordt onderscheid gemaakt tussen de verklarende en de te verklaren variabelen.

Het onderzoek gaat van start met een literatuuronderzoek (📖), met betrekking tot de karakteristieken en ontwikkelingen op de kantorenmarkt op nationaal niveau aangevuld met een analyse van de buiten-stedelijke markt. Vervolgens wordt met behulp van bestaande literatuur een overzicht gegeven van de algemene (huisvestings-)ontwikkelingen die ten grondslag liggen aan de opkomst van flexibele kantoorroimte in de sector. Aansluitend wordt de markt van flexkantoren behandeld, met onder andere aandacht voor de onderscheidende factoren, verschillende concepten, aanbieders en gebruikers. De laatstgenoemden staan aan de basis voor het bepalen van de doelgroep voor flexkantoren in de buiten-stedelijke omgeving. Deze doelgroep wordt benaderd middels een enquête (☑), met als doel de kwantitatieve- en kwalitatieve vraag naar flexkantoren in de buiten-stedelijke omgeving vast te stellen. De op basis van de literatuur opgestelde hypothesen worden getoetst tijdens de analyse en besproken tijdens de conclusies.



Figuur 1.1 Conceptueel model

1.7. Relevantie

In deze paragraaf wordt de relevantie van het onderzoek toegelicht, hierbij worden de maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie van elkaar onderscheiden.

1.7.1. Maatschappelijke relevantie

Verschillende maatschappelijke-, economische- en arbeid-technische ontwikkelingen hebben de afgelopen jaren de vraag naar meer flexibiliteit in de kantorenmarkt doen toenemen. In de stedelijke omgeving wordt deze roep om flexibilisering inmiddels gehoord en is het aanbod van flexibele kantoorruimte de afgelopen jaren zichtbaar toegenomen (Klaver, 2002). Het is vanuit het oogpunt van de aanbieders niet verwonderlijk dat deze innovatieve kantoorconcepten zich als eerste manifesteren in steden waar de markt groot is, zoals Amsterdam, Utrecht en Den Haag (Frisblik, 2009). Maar dit neemt niet weg dat er buiten deze steden waarschijnlijk ook vraag is naar flexibele kantoorconcepten. De daar gevestigde ondernemers zijn nu nog genoodzaakt naar de stedelijke flexkantoren af te reizen, toch dat langdurige huurcontract te tekenen/verlengen of te werken vanuit huis. Middels dit onderzoek wordt nagegaan of er in de laagstedelijke omgeving ook daadwerkelijk (voldoende) vraag is naar deze innovatieve kantoorconcepten, wat in de toekomst wellicht leidt tot de realisatie van een vestiging. De huidige marktinformatie schiet daarin tekort.

1.7.2. Wetenschappelijke relevantie

Ondanks het feit dat de flexkantorenmarkt nog relatief jong is zijn er relatief veel nationale en internationale publicaties beschikbaar. Maar omdat dit bij uitstek een segment betreft dat nog volop in ontwikkeling is, is het assortiment aan wetenschappelijke publicaties nog lang niet verzadigd en veroudert dat snel. De twee belangrijkste publicaties binnen de Nederlandse flexkantorenmarkt zijn die van Baaij: *Serviced Offices, een verklaring, beschrijving en voorspelling van een nieuw concept* (2003) en Laterveer: *Serviced Offices; een dynamische markt in opkomst* (2010). Beide geven een goed algemeen beeld van de toenmalige flexkantorenmarkt, en verwachten beide een groei. Een nog onderbelichte dimensie in deze publicaties is de mogelijkheid tot uitbreiding in de laagstedelijke omgeving, de potentiële afnemers en de kwalitatieve vraag die zij hebben. Dit onderzoek onderscheidt zich van de huidige publicaties door hier op een kwalitatieve en kwantitatieve manier invulling te geven.

1.8. Leeswijzer

Het onderzoek is opgebouwd uit vijf hoofdstukken die constructief bijdragen aan het beantwoorden van de centrale hoofdvraag zoals gedefinieerd in paragraaf 1.4. Om het vertrekpunt en het kader van het onderzoek zo helder mogelijk te krijgen staat het eerstvolgende hoofdstuk (H2) in het teken van het **theoretisch kader**. Hierin wordt middels de beschikbare publicaties een driedelig theoretisch fundament gelegd voor het verdere onderzoek. Dit fundament bestaat uit een uitgebreide analyse van de historische, huidige en toekomstige kantorenmarkt op nationaal niveau met onderscheid tussen stedelijke- en buitengebieden (paragraaf 2.1. & 2.2.). Vervolgens worden alle ontwikkelingen besproken die ten grondslag liggen aan de initiële opkomst van flexkantoren binnen de Nederlandse kantorenmarkt. Hierbij valt onder andere te denken aan de ontwikkeling van 'het nieuwe werken' en de toename van het aantal zzp'ers (paragraaf 2.3.). Het derde onderdeel van het theoretisch kader staat in het teken van de flexkantoren zelf (paragraaf 2.4.). Het hoofdstuk wordt afgesloten met een aantal hypothesen op grond van de bestudeerde literatuur

In hoofdstuk drie wordt de **operationalisatie** van het onderzoek behandeld. Van groot belang is de manier waarop de benodigde data wordt verzameld, en op welke wijze deze verder geanalyseerd gaat worden. Tijdens dit onderzoek is specifiek gekozen voor enquêtes onder de potentiële gebruikers van flexkantoren in de buitengebieden. Welke groep uiteindelijk geënquêteerd wordt hangt af de bevindingen uit het literatuuronderzoek naar de huidige gebruikers van flexkantoren. De enquêtes zullen geconstrueerd en geanalyseerd worden volgens de conjunctmethode (ook bekend als vignettenmethode) hierbij wordt op een

kwantitatieve manier inzichtelijk welke eigenschappen een flexkantoor moet hebben wil het in de smaak vallen bij de potentiële gebruikers (Wijnen et al., 2002). De bijbehorende **analyse** staat centraal in hoofdstuk 4.

In het afsluitende deel van het onderzoek, hoofdstuk 5, worden **conclusies** getrokken op basis waarvan **aanbevelingen** geformuleerd worden. In dit hoofdstuk is ook ruimte om het onderzoek kritisch te **reflecteren**.

2. Theoretisch kader

2.1. Theoretisch kader: De kantorenmarkt in historisch perspectief

In het onderzoek staat de nieuwste innovatie binnen de kantorenmarkt centraal, namelijk het flexkantoor. Gezien de huidige ontwikkelingen op onder andere het gebied van plaats-onafhankelijk werken wordt deze sector al een tijd als kansrijk bestempeld (Baaij, 2003). Maar welke innovaties hebben er in de geschiedenis plaatsgevonden binnen de kantorenmarkt? Is de vraag naar flexibele kantooroplossingen van de laatste jaren of zijn hier al eerder ontwikkelingen in geweest? De antwoorden op deze vragen worden gegeven door een historisch overzicht te geven van de kantorenmarkt, van het ontstaan tot ongeveer de eeuwwisseling.

2.1.1. Het ontstaan van de kantorenmarkt

De oorsprong van de kantorenmarkt ligt in de tijd van de industriële revolutie, in Nederland was hierin de periode 1890 – 1910 erg belangrijk (Bruggeman & Camijn, 1999). In die periode werden de eerste echte kantoorgebouwen gebouwd met de focus op bureauwerkzaamheden. De vraag naar dergelijke werkplekken werd gestimuleerd door de opkomst van massa-productie-technieken en de clustering van werk in grote fabrieken, dit vergde immers coördinatie en administratie. Deze 'administratieve revolutie' werd gehuisvest in grote hallen met daarin talrijke werkplekken, een oplossing die tot begin 20e eeuw breed werd toegepast (Remøy, 2010 & Van Meel, 2000).

2.1.2. Innovaties door de tijd

Begin twintigste eeuw waren de eerste duidelijke kantoorinnovaties zichtbaar in de vorm van de 'white collar factories'. In deze kantoren werden administratieve processen op dezelfde wijze georganiseerd als het lopende-band productieproces van Henry Ford (Remøy, 2010). De grote kantoorhallen werden op basis van dit principe ingedeeld, lange ketens van smalle bureaus. (Van Meel, 2000). Hiërarchie, rationaliteit, werkverdeling, precisie en toezicht waren de centrale thema's bij dit concept (Remøy, 2010).

Tijdens de jaren 60 heeft een verschuiving plaatsgevonden binnen de architectuur van de kantorenbouw. Voorafgaand aan deze jaren werd weinig aandacht besteed aan het interieur en het welzijn van de werknemers, dit veranderde (Remøy, 2010). In Duitsland werd een nieuw kantoorconcept ontworpen en de verouderde, op hiërarchie gebaseerde, kantooromgeving werd verworpen. Dit vernieuwende kantoorconcept stelde op drie pijlers (Van Meel, 2000):

- Communicatie, human relations, bottom up communicatie (verticaal) en tussen afdelingen (horizontaal)
- Belang van flexibiliteit
- Belang van informatietechnologieën

Dit concept heet het "Bürolandschaft", in Nederland beter bekend als de kantoortuin. Hierbij bestaat de kantooromgeving uit grote ruimtes met lage, verplaatsbare wanden waar de werknemers dicht bij elkaar zitten (De Baaij, 2003). Dit was de eerste keer dat het belang van flexibiliteit in de kantoormilieu tot uiting kwam.

In de jaren 70 nam de populariteit van de kantoortuin langzaam af, een van de oorzaken is te herleiden naar de oliecrisis van 1973 (Van Meel, 2000 & Remøy, 2010). Het verlichten en verwarmen van de grote ruimtes werd door de hoge olieprijs zeer kostbaar. Daarnaast bleek uit enquêtes ook dat werknemers minder enthousiast waren over de kantoortuinen dan gedacht. De conclusie uit de enquêtes was onder meer dat de werknemerscultuur nog niet klaar was voor een dergelijk grote kantoorinnovatie (Kammerer, 1986, in Van Meel, 2000). De voorkeur verschoof tijdens deze jaren naar een meer gesloten kantoorconcept met een betere klimaatbeheersing en meer privacy. Daarnaast kregen de werknemers middels wettelijk verplichte ondernemingsverenigingen inspraak bij de besluitvorming van

bijvoorbeeld huisvesting (Van Meel, 2000). Na de jaren 60 werd in de jaren 70 de trend voortgezet waarbij er in toenemende mate, vrijwillig dan wel wettelijk verplicht, rekening gehouden werd met de werkomgeving van de werknemers (Van Meel, 2000 & Remøy, 2010).

De jaren 80 kenmerken zich door de opkomst van de personal computer op de werkvloer. Vanaf 1985 was vrijwel elke werkplek voorzien een computer (Remøy, 2010). De komst van de computer had in de jaren 80 slechts een aantal praktische innovaties op het gebied van bekabeling en klimaat tot gevolg (Van Meel, 2000). De kantooromgeving werd nauwelijks aangepast aan de snelle opkomst van technologie in het kantoorbeeld. De tendens die ingezet werd in de jaren 70 waar de kantooromgeving steeds meer bestond uit kleine gesloten kantoorruimtes werd onverminderd doorgezet. Het welzijn van de werknemers bleek ook in deze tijd centraal te staan bij zowel ontwerpers als bedrijven (Van Meel, 2000). Ondertussen werden in Groot-Brittannië boeken gepubliceerd (Toffler, 1981, Naisbett, 1984) die de ondergang van de kantorenbouw voorspelde, reden hiervoor was de trend naar het plaats-onafhankelijk werken door de in de toekomst voorspelde vergaande gebruik van informatietechnieken (Van Meel, 2000).

Door mobiele telefoons, laptops, internet en e-mail werden werknemers in de jaren 90 steeds meer 'footloose' (Apgar, 1998). Nederland was tijdens deze jaren in Europa voorloper op het gebied van telewerken, in 1998 werkte al 9,1% van de beroepsbevolking actief volgens dit principe (Van Antwerpen & Hermans, 1998). Door deze toenemende integratie van informatie- en communicatietechnologieën paste het huidige, gesloten, hokkerige en persoonlijke, kantoorconcept niet meer bij de nieuwe manier van werken (Van Meel, 2000). De persoonlijke werkplek bleek in veel gevallen niet meer noodzakelijk door de afnemende rol van de locatie in het arbeidsproces (Stone & Luchetti, 1985). In de kantoren werd dit zichtbaar door het delen en flexibel gebruiken van werkplekken (Van Meel, 2000). Een ander motief voor de flexibilisering in de jaren 90 was het kostendrukkende effect met betrekking tot huisvesting. Door de toegenomen wereldwijde competitie als gevolg van de digitalisering viel in toenemende mate de aandacht op de huisvestingskosten (Van Meel, 2000). Deze post eist na de personeelskosten het grootste deel van het organisatiebudget op, het efficiënter gebruiken van de kantoorruimte kan grote kostenbesparingen opleveren (Baaij, 2003).

Vanaf het ontstaan van de kantoren tijdens de industriële revolutie heeft de kantorenmarkt en het arbeidsproces zich meerdere malen weten aan te passen aan de toen geldende eisen en wensen. In tijden waar de focus op productie lag, kenmerkte de kantooromgeving zich als een strak en hiërarchisch productieproces. Toen in de jaren 60 communicatie en samenwerking het arbeidsproces domineerde, ontstond er een open kantooromgeving in de vorm van het "Bürolandschaft". Bij de ontwikkeling van dit type kantooromgeving werd tevens voor het eerst nagedacht over het belang van flexibiliteit en was daarom ook in dat opzicht revolutionair. Daarentegen is wel gebleken dat de kantoorcultuur vrij conservatief is en het invoeren van nieuwe kantoorconcepten geleidelijk moet plaatsvinden. De laatste decennia staan vooral in het teken van innovaties op het gebied van informatietechnologieën in de kantooromgeving en arbeidsproces. De specifieke ontwikkelingen die de afgelopen jaren het belang van flexibiliteit in de kantorenmarkt en het arbeidsproces hebben laten toenemen, worden uitgebreid behandeld in paragraaf 2.3.

2.2. Theoretisch kader: Stedelijkheid en regionale markten

De vastgoedmarkt, waar de kantorenmarkt een deel van uitmaakt, is een complexe markt die zich vooral onderscheidt door zijn plaatsgebonden karakter. Door de jaren heen heeft de kantorenmarkt zich ontwikkeld tot een volwaardig onderdeel van de vastgoedmarkt, dit is voornamelijk te verklaren door de snelle ontwikkeling van de dienstensector. Echter heeft deze opkomst zich niet gelijk over het land gemanifesteerd en is er duidelijk sprake van clustering en regionale marktsegmentatie binnen de kantorenmarkt. In de volgende twee paragrafen worden deze twee bepalende eigenschappen behandeld.

2.2.1. Stedelijk karakter kantorenmarkt

Door de wereldwijde opkomst en innovaties op het gebied van informatie- en communicatietechnologieën, is communiceren en het uitwisselen van informatie praktisch kosteloos geworden, ongeacht de plek op de wereld. De locatie lijkt vanuit dit oogpunt dus irrelevant te zijn geworden. Toch zet de trend van clustering, en dus urbanisatie, al decennia door. Dit geldt zowel voor de wereldwijde populatie als de economische activiteiten (Dicken, 2011). Er blijken dus “sticky places in slippery space” te zijn, zoals Markusen (1996) dat in haar publicatie noemde. Hiermee bedoelt zij dat ondanks het wereldwijde afnemende belang van locatie bij communicatie en uitwisseling (‘slippery space’) de populatie en economische activiteit zich voornamelijk clusteren in steden (‘sticky places’). In de economische geografie wordt dit door verschillende theorieën verklaard vanuit agglomeratievoordelen.

Het economisch geografische begrip agglomeratievoordelen heeft betrekking op de voordelen die ontstaan door ruimtelijke clustering van de populatie en economische activiteit. Er zijn twee soorten agglomeratievoordelen te onderscheiden, te noemen de lokalisatievoordelen en de urbanisatievoordelen. De lokalisatievoordelen hebben daarbij betrekking op de kosten- en productiviteits- en informatievoordelen die ontstaan door de clustering van gelijksoortige bedrijven. De urbanisatievoordelen ontstaan juist door de clustering van ongelijksoortige bedrijven (Atzema et al., 2009). In de kantorenmarkt die gedomineerd wordt door de dienstensector is kennis zeer waardevol. Alfred Marshall (1920) omschreef drie lokalisatievoordelen die zich voornamelijk lenen voor de kennisintensieve kantorenmarkt:

1. Lokale kennis uitwisseling
2. Lokale specialisten
3. Lokale gespecialiseerde arbeidsmarkt

Marshall beargumenteert dat het clusteren van soortgelijke bedrijvigheid leidt tot kennisuitwisseling die zich zeer lokaal manifesteert. Deze uitwisseling van kennis wordt gekenmerkt door face-to-face contact en informele ontmoetingen. Het gaat hierbij om kennis en informatie die enkel gedeeld wordt via persoonlijk contact en niet middels de verschillende communicatietechnologieën. Het tweede voordeel heeft betrekking op de lokale specialisten die ontstaan in clusters van gelijksoortige bedrijvigheid. Wanneer zich een dergelijke clustering voordoet is het voor specialisten interessant zich hierbinnen te vestigen, buiten deze clusters is niet of nauwelijks vraag naar dergelijke specialistische diensten. Het laatste agglomeratievoordeel stamt op de aanwezigheid en/of het ontstaan van een zeer specialistische arbeidsmarkt. Een succesvol cluster heeft namelijk een sterke aantrekkingskracht op potentiële werknemers. Goede voorbeelden van dergelijke clusters zijn te vinden in de sector van de financiële dienstverlening. Steden als Londen, Tokyo en New York staan bekend om hun zeer geclusterde financiële sector (McCann, 2001). In Nederland is de Amsterdamse Zuidas hier een goed voorbeeld van (Thissen, et al., 2011).

Ook in Nederland is een duidelijke concentratie van de kantorenmarkt in de stedelijke omgeving zichtbaar. Bak (2012) presenteert in zijn publicatie de voorraad kantooruimte naast het inwoneraantal per gemeente, per 2011. In deze analyse zijn uitsluitend gemeenten opgenomen met een totaal kantooppervlak van minimaal 10.000m². In tabel 2.1. zijn deze gegevens afgezet tegen de mate van stedelijkheid, gecategoriseerd door het Centraal Bureau voor de Statistiek (2010). Klasse ‘1’ representeert hierbij de zeer stedelijke

gemeenten met een omgevingsadressendichtheid van 2500 of meer per km². Aflopend tot klasse '5' welke staat voor de niet stedelijke gemeenten. In bijlage 1 wordt het complete databestand gepresenteerd. Naast de vijf klassen, geformuleerd door het CBS, is een zesde klasse toegevoegd ('overig'). Deze klasse bevat alle gemeenten die niet voldoen aan het minimale kantooroppervlak van 10.000m², die Bak (2012) hanteert bij de selectie van gemeenten in zijn analyse.

Door de data op de zojuist beschreven wijze te presenteren in tabel 2.1, kan geconcludeerd worden dat de kantorenmarkt zich strek clustert in de 'zeer' en 'sterk stedelijke' gemeenten. De 'weinig stedelijke', 'niet stedelijke' en 'overige gemeenten' representeren namelijk 31% van de totale Nederlandse bevolking en slechts 7% van de totale voorraad kantoorruimte.

Tabel 2.1: stedelijkheid vs. kantoorvoorraad, bronnen: CBS, 2010 & Bak 2012, eigen bewerking.

Stedelijkheid	Aantal gemeenten	Aantal inwoners	%	Voorraad kantoorruimte	%
1 'zeer stedelijk'	14	3.844.205	23%	20.817.000	42%
2 'sterk stedelijk'	61	4.628.370	28%	17.857.500	36%
3 'matig stedelijk'	69	3.013.885	18%	7.349.500	15%
4 'weinig stedelijk'	81	2.423.490	14%	2.736.000	5%
5 'niet stedelijk'	14	361.335	2%	234.500	0%
overig '<10.000m ² '	173	2.528.715	15%	1.005.500	2%
totaal	412	16.800.000		50.000.000	

Uit de statistische test (zie bijlage 2) blijkt dan ook dat er zeer sterke correlatie (.949) bestaat tussen de variabele 'aantal inwoners' en de variabele 'voorraad kantoorruimte' bestaat met een hoog significantieniveau (P= 0,00).

2.2.2. Regionale markten

Eén van de unieke eigenschappen van vastgoed is dat het om onroerende goederen gaat, met andere woorden, immobiel en dus plaatsgebonden. Deze basale eigenschap zorgt ervoor dat er grote verschillen bestaan tussen regionale kantorenmarkten als het gaat om de aanbodzijde. Zo bestaan er regionale verschillen tussen, de verhouding nieuwbouw/bestaande bouw, verhouding huur/eigendom, uitrustingsniveau, kwaliteit, huurprijsniveau, etc. (Korteweg, 2002). Er kan geconcludeerd worden dat de aanbodzijde van kantoorruimte maximaal regionaal is door het immobiele karakter, maar hoe zit dat met de vraagzijde? Verschillende onderzoeken door de jaren heen komen tot de conclusie dat ook de vraagzijde van de kantorenmarkt zeer regionaal georiënteerd is (Korteweg, 2002; Baaij, 2003 & Weterings, 2009). Veel kantoorhoudende organisaties zijn gebonden aan de regio waarin zij gevestigd zijn en zijn afhankelijk van de lokale bevolking, bedrijvigheid en de huidige medewerkers. Uit onderzoek blijkt dat organisaties driekwart van de verhuisbewegingen binnen dezelfde regio maakt (Korteweg, 2002). Voor hen is aanbod van alternatieve kantoorruimte buiten dit gebied dus vaak niet relevant (Korteweg, 2002; Weterings; 2009).

Deze sterk regionale eigenschappen van de kantorenmarkt hebben een grote invloed op de operationalisatie van het onderzoek en de generaliseerbaarheid van de resultaten. Er bestaat in de kantorenmarkt dus niet iets als 'de stad' of 'het buitengebied', elke regio heeft zijn eigen karakteristieken aangaande de aanbod- en vraagzijde. Het is daarom noodzakelijk het geografische onderzoeksgebied op een heldere en haalbare wijze af te bakenen. Tijdens de operationalisatie in hoofdstuk 3, zal aan deze afbakening uitgebreid aandacht besteed worden.

2.3. Theoretisch kader: Ontwikkelingen op de kantoren- en arbeidsmarkt die de vraag naar flexibele kantoorruimte deed opkomen

Vastgoed staat niet bekend om zijn flexibele karakter, desondanks hebben zich door de jaren heen verschillende ontwikkelingen voorgedaan die ervoor gezorgd hebben dat flexibiliteit een thema is geworden binnen de kantorenmarkt. In de jaren 60 waren de eerste vormen van flexibiliteit zichtbaar met de opkomst van het “Bürolandschaft” als kantooromgeving. Daarnaast verschoof in dezelfde periode de voorkeur van eigendom naar huur binnen de kantorenmarkt, beide ontwikkelingen geven ondernemingen meer flexibiliteit binnen het huisvestingsvraagstuk. De laatste decennia heeft dit thema zich door een negental ontwikkelingen verder uitgebreid binnen de kantorenmarkt, deze worden hieronder uitgelicht.

2.3.1. Technologische ontwikkelingen

De computer is sinds de jaren 80 aan een opmars begonnen, zowel in het privé- als in het bedrijfsleven. De ontwikkelingen van het internet en e-mail zorgden ervoor dat de computer niet enkel meer werd gezien als productiemiddel maar ook als communicatiemiddel. Deze combinatie faciliteerde een nieuwe manier van werken waarbij de locatie een steeds minder grote rol speelde, ‘werken is waar je bent’ (Van Meel, 2000). Dit werd nog verder gestimuleerd door de opkomst van ‘cloud computing’, middels deze innovatie is het mogelijk overal toegang te verkrijgen tot de totale interne documentatie en software van het bedrijf, mits er een internetverbinding is. Deze ontwikkelingen hadden duidelijk zijn weerslag op de fysieke kantooromgeving, het aantal persoonlijke werkplekken nam af en het flexibel gebruiken en delen van werkplekken nam toe (Gibson, 2003; Stone; Van Meel, 2000; Luchetti, 1985 & Lokhorst, Remøy & Koppels, 2013). De vraag naar flexibele kantoorruimte steeg door de ontwikkeling van het plaatsonafhankelijk werken als gevolg toenemende ICT mogelijkheden (Laterveer, 2011).

2.3.2. ‘War for talent’

De snelle technologische ontwikkelingen hebben ervoor gezorgd dat de generatieverschillen in de maatschappij groter lijken dan ooit. Op de werkvloer is dit dan ook duidelijk zichtbaar. De senioren kenmerken zich als traditioneel, gedisciplineerd en hiërarchisch. De jongste generatie werknemers zijn te typeren met woorden als: netwerkers, goede toekomst en internet. De verschillen tussen de generaties op de werkvloer hebben vooral te maken met het omgaan met de werkplek, de werkstijl, manier van samenwerken en het gebruik van technologie. De oudere generatie spreekt elkaar graag persoonlijk, terwijl de jongere generatie graag op een flexibele, mobiele en virtuele manier samenwerkt. De beroepsbevolking veroudert en krimpt, het aantrekken en behouden van jong talent is essentieel in een kennis- en diensteneconomie. Huisvesting en de inrichting van de werkprocessen spelen hierbij in toenemende mate een rol (Jones Lang LaSalle, 2012). Het gebruiken van innovatieve werkomgevingen met gebruik van de technologische mogelijkheden levert een bijdrage aan deze ‘war for talent’.

2.3.3. Organisatorische ontwikkelingen

De ICT ontwikkelingen en toenemende internationale concurrentie leidden ook tot het toenemende belang van organisatorische flexibiliteit. Gibson (2003) onderscheidt drie perspectieven van organisatorische flexibiliteit; het contractueel-, tijds- en het locatieperspectief.

De organisatorische flexibiliteit van bedrijven neemt toe door in de strategie de focus op de ‘core-business’ toe te laten nemen en de overige werkzaamheden in toenemende mate uit te besteden. Op deze manier ontstaat er een tweedeling tussen de ‘core-’ en de ‘non-core-werknemers’. Van de ‘core-werknemers’ wordt verwacht dat zij flexibel inzetbaar zijn op verschillende plekken binnen de onderneming. De ‘non-core-werknemers’ zijn flexibel in de zin van arbeidscontracten. Afhankelijk van de groei of krimp van de bedrijfsactiviteiten kan de omvang van deze groep gemakkelijk worden aangepast (Gibson, 2003; Villalba, 2006).

De tweede dimensie van organisatorische flexibiliteit is de toenemende flexibilisering van de werktijden. Dit is ontstaan vanuit het belang van zowel de werknemers als de werkgevers. Vooral door de toename van het aantal tweeverdieners staat de werk-privé verhouding onder druk, flexibele werktijden kunnen hieraan een positieve bijdrage leveren (kenniscentrum werk & vervoer, 2010). De werkgevers faciliteren deze flexibele werktijden om onmisbare werknemers toch te kunnen behouden (Gibson, 2003; Baaij, 2000).

Het derde perspectief is gerelateerd aan de werkplek-flexibiliteit. De informatie- en communicatie technologieën maken deze vorm van organisatorische flexibiliteit mogelijk. De werknemers krijgen de vrijheid om vanaf elke willekeurige locatie te werken (Gibson, 2003). Inmiddels biedt al 60% van de bedrijven de mogelijkheid om middels het telewerkconcept locatieonafhankelijk aan het werk te gaan (CBS, 2013).

De combinatie van deze drie typen organisatorische flexibiliteit zorgen er tezamen voor dat de werkplek-bezetting, op de korte- en op de lange termijn, sterk kan fluctueren. Op de korte termijn kan de bezetting, per dag of zelfs per uur, sterk verschillen door de flexibele werktijden en werkplekken. Op de lange termijn kan de organisatie door macro-economische effecten genoodzaakt zijn snel te groeien of krimpen in het aantal 'non-core-werknemers'. (Gibson, 2003). Het inzetten van flexibele kantoorruimte helpt bij het te allen tijde efficiënt huisvesten, ondanks de organisatorische schommelingen door de tijd heen (Korteweg, 2010).

2.3.4. Flexibilisering van bedrijfshuisvesting

De afgelopen decennia heeft een aantal wereldwijde en lokale ontwikkelingen voor een toenemende vraag naar flexibiliteit in het bedrijfsleven gezorgd. Door de globalisering zijn de markten groter, onzekerder en volatieler, flexibiliteit binnen de onderneming is daarom zeer waardevol geworden (Villalba, 2006). Deze flexibiliteit wordt voornamelijk gezocht in de organisatie en in de huisvesting (Gibson, 2003). Gibson onderscheidt in haar publicatie drie typen flexibiliteit vanuit het vastgoedperspectief; de financiële, fysieke en functionele flexibiliteit.

De financiële flexibiliteit heeft betrekking op het huurcontract, wanneer het gaat om contracten met een korte looptijd en/of wanneer er sprake is van gunstige clausules die het opzeggen of aanpassen van de overeenkomst vergemakkelijken (Gibson, 2003). De globalisering van de markten, heeft er toe geleid dat er internationale, en in bepaalde gevallen wereldwijde, concurrentie tussen bedrijven is ontstaan. Samen met het feit dat de markten onzekerder en volatieler geworden zijn is de noodzaak om snel op ontwikkelingen te kunnen anticiperen van levensbelang geworden (Villalba, 2006). Wil een bedrijf kunnen blijven concurreren op de internationale markten, kan flexibiliteit in de bedrijfshuisvesting grote voordelen opleveren. Snel kunnen groeien in tijden van expansie en snel kunnen krimpen in tijden van contractie. Financiële flexibiliteit is hierbij essentieel (McAllister, 2001). Maximale flexibiliteit op dit punt kan behaald worden door het aangaan kortlopende huurcontracten in combinatie met opties. Voorbeelden van dit laatste instrument zijn (Van Den Broek, 2004):

- 'Breakopties' om tussentijds een contract te beëindigen
- Opties voor verlenging van de looptijd van het contract
- Het recht om in de toekomst een deel van het gebouw af te stoten of erbij te nemen
- Het recht om in de toekomst het gebouw aan te kopen

In de literatuur van Gibson & Lizieri (2000) wordt, met behulp van het 'kern-periferie model', uitgelegd dat kantoorhoudende organisaties geen eenduidige vraag hebben naar flexibiliteit. Gibson & Lizieri splitsen de kantoorportefeuille van een organisatie in tweeën, de 'kern-portfolio' en de 'perifere-portfolio'. De kern bestaat uit de kantoorruimte die over een lange termijn gebruikt zal gaan worden, bijvoorbeeld het hoofdkantoor. Dit deel van de portfolio is

het minst gevoelig voor economische veranderingen en heeft daarom minder behoefte aan financiële flexibiliteit. De 'perifere-portfolio' wordt daarentegen gevormd door kantoorruimte die wordt gebruikt op basis van de vraag, en is dus erg gevoelig voor economische veranderingen of tegenvallende resultaten. Financiële flexibiliteit in dit deel van de portefeuille is essentieel.

Van fysieke flexibiliteit is sprake wanneer het pand op verschillende wijzen gebruikt en ingedeeld kan worden. Gedacht kan worden aan de omzetting van cellenkantoren naar een open kantoortuin (Gibson, 2003). Hierbij zijn het ontwerp van het gebouw, afmetingen van de vloeren en de draagstructuur bepalend. Ook belangrijk is de mogelijkheid om gedeelten van het gebouw af te splitsten dan wel uit te breiden (Van Den Broek, 2004). Op deze manier is het voor gebruikers mogelijk de omvang van het gebruikersoppervlak zowel in krimp- als groeisituaties aan te passen. Wanneer een pand maximaal fysiek flexibel is, heeft de gebruiker de bouwtechnische en juridische mogelijkheid de omvang en indeling van het gebruikersoppervlak op korte termijn te optimaliseren (Gibson, 2000; Gibson, 2003).

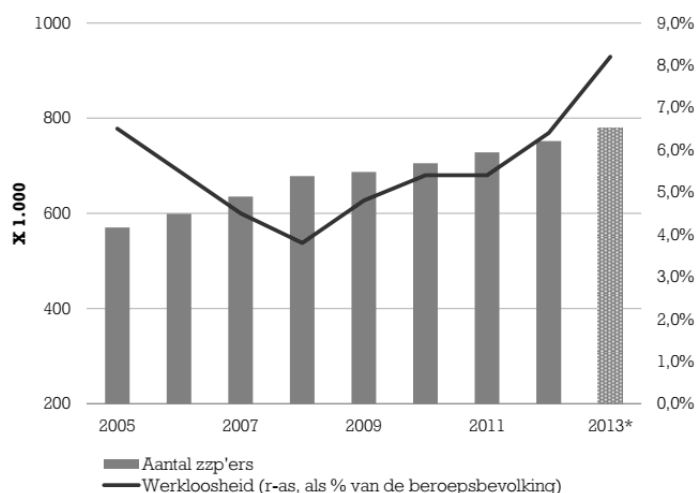
Het derde type van flexibiliteit vanuit het vastgoedperspectief is de functionele flexibiliteit. Hierbij is van belang de mogelijkheid om een pand te gebruiken voor meerdere functies. De vraag is of het gebouw gebruikt kan worden voor sales activiteiten, administratief werk of voor IT-werkers, zonder dat daar grootschalige verbouwingen en kostenposten tegen overstaan (Gibson, 2003). De mate van functionele flexibiliteit hangt af van een aantal factoren (Van Den Broek, 2004):

- Fysiek, ruimtelijke en installatietechnische indelingsmogelijkheden
- Locatie, parkeermogelijkheden en bereikbaarheid
- Uitstraling

2.3.5. Toename aantal zzp'ers

De voornaamste groep gebruikers van (financieel) flexibele kantoorruimte in Nederland zijn de zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) (Laterveer, 2011; Frisblik, 2009). De groep wordt vaak financieel gedwongen om vanuit huis te werken, maar heeft wel behoefte aan sociaal contact en een dynamische omgeving met netwerkmogelijkheden. Aanbieders van flexkantoren voorzien in deze behoefte door financiële flexibiliteit in combinatie met een dynamische werkomgeving te bieden (Frisblik, 2009).

De afgelopen jaren is de groep zzp'ers zowel in absolute als relatieve zin gestegen. In het tweede kwartaal van 2013 bedroeg het aantal ongeveer 775 duizend, ruim 10,6% van de werkzame beroepsbevolking. Eind 2001 was dit met 467 duizend nog 6,7% (CBS statline, 2013). Voor een deel is deze relatieve stijging te verklaren door de toegenomen werkloosheid (ING, 2013).



Figuur 2.5 Groei van het aantal zzp'ers Bron: ING (2013)

Voordat de crisis uitbrak in 2008, steeg het aantal zzp'ers en nam de werkloosheid af. In deze economisch voorspoedige tijden was het voor veel werknemers interessant om te kiezen voor het zelfstandige ondernemerschap. Na een korte stabilisering in de ontwikkeling van het absolute aantal zzp'ers in 2009, stijgt het aantal de afgelopen jaren weer op jaarbasis. Het interessante is dat nu niet de economische voorspoed, maar de economische terugval voor de stijging van het aantal zzp'ers zorgt, zowel in absolute als in relatieve zin. Het tekort aan banen en oplopende werkloosheid heeft de afgelopen jaren geleid tot de situatie waarin werklozen het zelfstandig ondernemerschap nu als uitweg gebruiken (ING, 2013). Uit onderzoek van Centraal Verwey-Jonker Instituut (2012) zal het aantal zzp'ers, en dus potentiële flexkantoorgebruikers, in 2030 gestegen zijn naar ongeveer 900.000.

2.3.6. Toenemend belang van duurzaamheid

Het thema duurzaamheid heeft zich de afgelopen decennia een weg gebaad naar het middelpunt van het maatschappelijk debat. Ondernemingen streven dan ook in toenemende mate naar duurzame bedrijfshuisvesting.

Door de toegenomen dynamiek en onzekerheden op de markt zijn de moderne organisaties aan veel veranderingen onderhevig. De minst duurzame oplossing zou het regelmatig zoeken naar nieuwe huisvesting zijn (Mooij, 2002). Een groot nieuw kantoor laten bouwen leidt tegenwoordig dan ook bij tijd en wijlen tot maatschappelijke discussies, zoals gebeurde bij de nieuwe hoofdkantoren van KPMG, Deloitte en Capgemini (Van Enk & De Blauw, 2013). Het formuleren van een huisvestingsstrategie die deze schokken beter kan opvangen draagt bij aan een meer duurzame bedrijfsvoering. Het inzetten van flexibele kantoorruimte binnen de organisatie kan hierbij helpen. Wanneer een organisatie een huisvestingsbeleid heeft dat zich moeiteloos kan aanpassen aan de ruimtebehoefte, is er sprake van een zeer efficiënt ruimtegebruik. Dit betekent vervolgens dat er niet of nauwelijks ruimtes worden verlicht en verwarmd die niet in gebruik zijn. Ook kan het gebruik van flexibele kantoorruimte de reistijd van werknemers verminderen, met een lagere CO2 uitstoot tot gevolg (Baane et al., 2011 & CBRE, 2011). Regus, de grootste aanbieder van flexibele kantoorruimte, stelt zelfs dat bedrijven 75% op hun reiskosten, lees CO2 uitstoot, kunnen besparen wanneer er optimaal gebruik wordt gemaakt van de mogelijkheden die flexkantoren bieden (Smeets, 2009).

2.3.7. Het 'Nieuwe' Werken

Het begrip 'het nieuwe werken' is inmiddels misschien niet zo nieuw meer, maar toch is de betekenis niet altijd even duidelijk. Volgens het boek *'Het nieuwe werken ontrafeld'* is er sprake van 'nieuw werken' wanneer er integraal aan de volgende vier werkprincipes wordt voldaan (Baane et al., 2011):

- Tijd- en plaatsonafhankelijk werken: *'any time, anywhere'*
- Sturen van medewerkers op resultaat: *'manage your own work'*
- Vrij toegang tot en gebruik van kennis, ervaringen en ideeën: *'unlimited acces and connectivity'*
- Flexibele arbeidsrelaties: *'my size fits me'*

Het werkprincipe geeft de werknemer veel vrijheid op het gebied van werkplek en tijd en stoelt op wederzijds vertrouwen tussen werkgever en werknemer (Baane et al., 2011). Er zijn vijf belangrijke motieven te onderscheiden die het toepassen van dit principe ondersteunen (CBRE, 2011):

- Efficiëntie: minder vierkante meters nodig en dus lagere huisvestingslasten.
- Minder verhuisbewegingen door flexibel gebruik, toekomstige veranderingen kunnen gemakkelijker worden opgevangen.
- Stimuleren van samenwerking tussen verschillende teams.
- Nieuwe generaties/talent aantrekken
- Imago

Daarnaast bestaat er een aantal motieven die het toepassen van 'het nieuwe werken' in flexkantoren weer interessanter maakt dan de optie thuiswerken. Uit een Australisch onderzoek van McCrindle Research (2013) waarbij 250 'thuiswerkers' uitvoerig zijn ondervraagd komen drie veelgenoemde voor- en nadelen naar voren van thuiswerken in vergelijking met werken vanuit een regulier kantoor. Het is interessant die thema's vanuit het perspectief van flexkantoren te analyseren. Op deze manier wordt namelijk duidelijk dat het flexkantoorconcept een goede oplossing biedt voor de belangrijkste nadelen van thuiswerken, met behoud van de voornaamste voordelen.

Voordelen thuiswerken

1. Flexibele werktijden: het werken in een flexkantoor kan werknemers dezelfde flexibiliteit in werktijden bieden als thuiswerken, mits het flexkantoor ruime openingstijden heeft.
2. Woon- werkverkeer: het woon- werkverkeer naar de reguliere werkplek levert menig werknemer de nodige stress en irritatie op, daarbij is het vaak tijdrovend. Bij het werken vanuit een flexkantoor in de nabijheid van huis is hier net als bij thuiswerken geen sprake van.
3. Tijd voor familie/gezin: werknemers en ondernemers die regelmatig vanuit huis werken geven aan dat het gemakkelijk tijd vrijmaken voor familie/gezin een groot voordeel is. Dit geldt alleen voor flexkantoren wanneer deze zeer lokaal en snel te bereiken zijn.

Nadelen thuiswerken

1. Professionele en sociale isolatie: het werken vanuit huis zorgt bij veel professionals voor een gebrek aan sociaal en professioneel contact, zij ervaren dit als het grootste nadeel. Het werken vanuit een flexkantoor kan hier een oplossing voor zijn.
2. Werk/privé balans: het regelmatig vanuit huis werken levert voor de respondenten vaak tot een onbalans in tijdsbesteding tussen werk en privé. Dit als gevolg van het ontbreken van een fysieke grens tussen de twee. Het werken vanuit een flexkantoor biedt wél dit fysieke onderscheid tussen de werk- en privésituatie.
3. Huishouden: respondenten van dit onderzoek geven veelvuldig aan snel afgeleid te worden door huishoudelijke taken en hierdoor niet snel in de 'working-mindset' te komen. Vergelijkbaar met de disbalans in werk en privé biedt een flexkantoor een fysieke grens ter voorkoming van dit probleem.

Uit deze korte analyse blijkt dat met name het gebruik van een flexkantoor in de nabijheid van de woonomgeving goed in staat is de voordelen van thuiswerken over te nemen. Daarnaast biedt het werken vanuit een flexkantoor een fysieke scheiding aan tussen werk/privé/huishouden die vaak voor problemen zorgt bij thuiswerkende professionals. Samen met deze voordelen heeft het plaatsonafhankelijke element van 'het nieuwe werken' voor een afnemende vraag naar reguliere kantoorminimte en een toenemende vraag naar flexibele kantoorminimte gezorgd (Frisblik, 2009).

2.3.8. Kennisdeling

Het inzien van het belang van kennisdeling in de regionale economie is zeker niet van de laatste jaren. Al in 1890 schreef de Engelse econoom Alfred Marshall in het boek '*Principles of Economics*' over het economisch belang van kennisdeling. Hierbij gaat het om gelijksoortige bedrijven die in elkaars nabijheid gevestigd zijn en door onderlinge uitwisselingen van kennis en kunde extra bedrijvigheid creëren. Een soort gelijke benadering van de 20^e eeuw werd gekozen door Jane Jacobs en Joseph Schumpeter, echter geloofden zij in economische ontwikkelingen door de clustering van ongelijksoortige bedrijven (Atzema et al., 2009). Beide benaderingen erkennen derhalve het belang van kennisdeling en interactie tussen bedrijven bij het ontstaan van regionale economische activiteit.

Reguliere kantoorruimte speelt bij interne kennisdeling een faciliterende rol (Korteweg, 2002). Maar in toenemende mate wordt er door het bedrijfsleven gestreefd naar meer interactie tussen andere ondernemingen en zzp'ers (Jones Lang LaSalle, 2012). Deze interactie vindt vaak plaats door toevallige ontmoetingen buiten het eigen kantoor. Het flexkantoorconcept speelt juist bij deze externe kennisdeling binnen het bedrijfsleven een faciliterende rol. Naast het bedrijfsleven is er ook vanuit zzp'ers behoefte aan inspirerende ontmoetingen met andere ondernemers en bedrijven (Van Alphen, 2012). Door het clusteren van een zeer gevarieerde groep, van beginnende ondernemers tot flexwerkers van omvangrijke multinationals, wordt deze externe kennisdeling op een ongedwongen wijze mogelijk gemaakt (Laterveer, 2010). In het volgende hoofdstuk wordt het flexkantoorconcept nader bekeken.

2.3.9. Belasting en wetgeving

Vanaf 2013 wordt de kilometervergoeding voor woon-werkverkeer boven de €0,19 per kilometer gezien als loon en dus doorbelast aan werknemers (belastingdienst, 2013). Het beperken van het woon-werkverkeer door het strategisch gebruiken van flexkantoren nabij de woonplaats zal daardoor gestimuleerd worden (Jones Lang LaSalle, 2012). Tevens wordt het voor de onderneming financieel extra interessant door de veranderde 'lease accounting' regels binnen boekhoudkundige regels van de International Financial Reporting Standards (IFRS). Op basis van deze verandering hebben korte en flexibele huurcontracten een kleinere impact op de balans dan een lange termijn huurcontract (Jones Lang LaSalle, 2012).

De arbeidsomstandighedenwet (Arbo) ziet erop toe dat werknemers een werkplek ter beschikking krijgen die niet ten koste gaat van de gezondheid, veiligheid en het welzijn van de werknemer. Dit geldt zowel voor op het kantoor als voor thuis wanneer de werknemer regelmatig vanuit huis werkt. Wanneer de werknemer geen beschikking heeft over een goede werkplek (stoel, tafel/bureau en verlichting) is de werkgever verplicht hierin te investeren (Rijksoverheid, 2013). Flexkantoren bieden kant- en klare werkplekken aan die voldoen aan de Arbowedgeving, een extra investering van de werkgever in de werkplek is daarom overbodig.

Dit negental ontwikkelingen heeft de afgelopen jaren de vraag naar flexibilisering op de kantorenmarkt vergroot. Echter, er is op de reguliere kantorenmarkt sprake van tegengestelde belangen. De vastgoedeigenaar, de belegger, wil zekerheid over zijn inkomsten en wil een zo lang mogelijke huurtermijn met zijn huurder afspreken. De huurder, het bedrijf of ondernemer, kan met moeite een jaar vooruit plannen, en wil zich liever niet voor vijf jaar lang committeren (Klaver, 2002). Deze paradox draagt niet bij aan het bereiken van een kwalitatief evenwicht tussen vraag en aanbod op de kantorenmarkt. Deze, niet beantwoorde, behoefte aan voornamelijk financiële flexibiliteit heeft de afgelopen jaren geleid tot de opkomst van de zogenaamde flexkantoren. Enerzijds wordt deze kantoorruimte aangeboden door eigenaren van incurant vastgoed, die op deze wijze tot een cashflow willen komen. Anderzijds zijn er spelers op de markt die bewust op de ontwikkelingen inspelen en hierin een business case zien. In het volgende hoofdstuk wordt deze opkomende markt uitgebreid besproken.

2.4. Theoretisch kader: De flexkantorenmarkt

Uit de vorige paragrafen kan geconcludeerd worden dat er vanuit verschillende motieven vraag is naar flexibele huisvestingsoplossingen op de kantorenmarkt. Het kantoorconcept dat specifiek invulling geeft aan deze vraag zijn de zogenaamde flexkantoren. Om inzichtelijk te maken welke plek dit kantoorconcept inneemt op de totale kantorenmarkt, wordt in dit hoofdstuk aandacht besteed aan de definiëring, aanbieders, gebruikers, omvang en toekomst.

2.4.1. Definitie flexkantoor

In de (internationale) vakliteratuur worden vele benamingen gebruikt voor de aanduiding van het flexkantoorconcept, voorbeelden hiervan zijn; flexoffice, netwerkkantoor, inloopkantoor, instant office of het veel gebruikte serviced office (Baaij, 2003). Tijdens dit onderzoek is bewust gekozen voor de Nederlandse terminologie, 'het flexkantoor'. Ten eerste vanwege het feit dat deze term het meeste gebruikt wordt in de Nederlandse vakliteratuur en berichtgeving. En ten tweede dekt de term 'flexkantoor' de lading van dit concept niet volledig en kan een duidelijke definiëring de onduidelijkheid met betrekking tot deze, toch veelgebruikte, term wegnemen.

Ondanks het feit dat de term 'flexkantoor' doet vermoeden dat het flexibel aanbieden van kantoorruimte voldoende is, geeft de literatuur duidelijk aan dat het daarnaast aanbieden van diensten een vereiste is (Laterveer, 2011; Baaij, 2003; Gibson & Lizieri, 2000). De omvang en de kenmerken van de aangeboden faciliteiten verschilt daarbij vaak tussen aanbieders. Tijdens dit onderzoek wordt voor de aanduiding van het flexkantoorconcept de definiëring van onder andere Laterveer (2011) en Baaij (2003) overgenomen, waarbij de focus ligt op de combinatie van flexibiliteit, ruimte, faciliteiten en diensten;

“Het flexibel aanbieden van een totaalpakket aan kantoorruimte/werkplekken in combinatie met extra faciliteiten en diensten”.

De flexkantorenmarkt, zoals hierboven gedefinieerd, kenmerkt zich enerzijds door de grote diversiteit in het aanbod. Er zijn veel variaties denkbaar op het gebied van contracten, type werkplekken en de aangeboden faciliteiten en diensten. Anderzijds is de vraag naar flexibele kantoorruimte ook zeer divers. In de volgende paragrafen komt deze diversiteit aan bod.

2.4.2. Verschillen tussen traditionele aanbieders van kantoorruimte en aanbieders van flexkantoren

Er is een aantal duidelijke onderscheidende factoren die de flexkantoren typeren binnen de omvangrijke kantorenmarkt. In de definitievorming is al naar voren gekomen dat dit hoofdzakelijk gaat om het financieel flexibele aspect van het aanbieden van kantoorruimte en de combinatie met extra faciliteiten en services. Dit leidt ertoe dat in de flexkantorenmarkt werkplekken worden aangeboden in plaats van vierkante meters. In deze paragraaf wordt aandacht besteed aan deze twee onderscheidende factoren.

Financieel flexibel

In tegenstelling tot horeca- en winkelbedrijven bestaan er op de kantorenmarkt geen extra regels in het huurrecht omtrent de contractduur (KVK, 2013). Dit betekent dat de contractduur onderhandelbaar is, traditioneel gaat dit vaak om perioden van vijf tot tien jaar (DTZ, 2006; Louw, 1996). De aanbieders van flexibele kantoorruimte geven daarentegen gebruikers maximale vrijheid en flexibiliteit door geen gebruik te maken van langdurige contracten. Met aanbieders van flexkantoren kunnen overeenkomsten worden aangegaan variërend van een dagdeel tot enkele maanden (Laterveer, 2011). Dit biedt de gebruiker de financiële mogelijkheid om op korte termijn de kantoorruimte/werkplekken af te stoten, of extra bij te huren (Gibson & Lizieri, 2000).

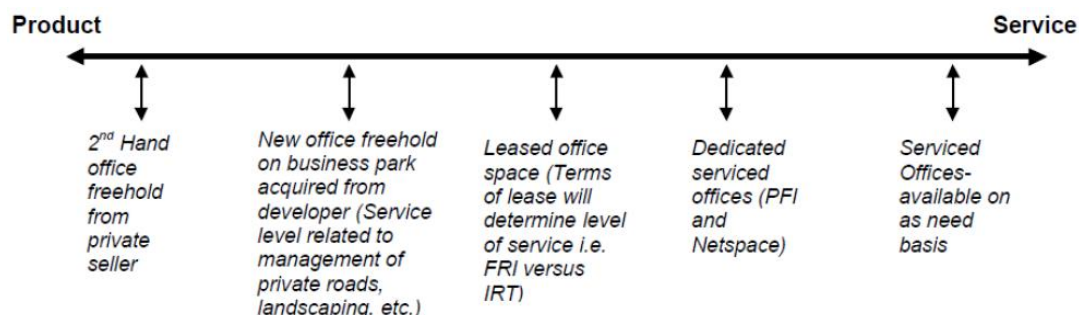
De aanbieder van de flexibele kantoorruimte heeft door de korte contractduur sneller en vaker de mogelijkheid om de huurprijzen aan te passen aan marktontwikkelingen. Met name in tijden van economische groei, kan dit de aanbieder financieel voordeel opleveren. Aanbieders van traditionele kantoorruimte moeten daarentegen wachten tot het einde van het langdurige contract (DTZ, 2006).

Echter, er is er als gevolg van de grote kantorenleegstand in Nederland, een situatie ontstaan waarin ook traditionele aanbieders van kantoorruimte hun huurcontracten flexibiliseren. Kantoorgebruikers zijn steeds minder bereid om voor vijf jaar of langer te huren (NVM; 2013; Bouwfonds, 2011; Van Alphen, 2012) en ook de traditionele aanbieders spelen hierop in. Uit een enquête onder makelaars die aangesloten zijn bij NVM Business, blijkt dat met name exploitanten van moeilijke verhuurbare panden en marktsegmenten met structurele leegstand, flexibele huurcontracten gebruiken om huurders aan te trekken (Huisman & Roodhof, 2013). Dit is mogelijk een concurrent van de flexibele kantooraanbieders.

Faciliteiten en services

Naast het bieden van financiële flexibiliteit onderscheiden de aanbieders van flexibele kantoorruimte zich ook door de aangeboden extra faciliteiten en diensten. Standaard wordt de gebruiker voorzien van één of meerdere werkplekken met in hoogte verstelbare stoelen en bureaus (Frisblik, 2009). Daarnaast bestaat het aanbod van extra faciliteiten vaak uit: koffie & thee, printen, kopiëren, vergaderruimte, evenementen en parkeren (Frisblik, 2009). De services hebben betrekking op de diensten zoals receptie, administratie, schoonmaak, catering etc. (Laterveer, 2011).

In het door Gibson en Lizieri (2000) geformuleerde "kantoor product – service continuüm" (zie figuur 2.6) wordt de kantorenmarkt bekeken vanuit het perspectief van faciliteiten en services. Op deze wijze wordt het verschil met de traditionele kantoorruimte inzichtelijk en wordt plaats gegeven aan het flexkantorensegment. De veronderstelling is dat alle organisaties ruimte nodig hebben, en de verschillen in het serviceniveau zitten. De linkerkant van het figuur (productzijde) staat in het teken van de gebruiker die de kantoorruimte in eigendom heeft en zelf verantwoordelijk is voor het inkopen en organiseren van (vrijwel) alle faciliteiten en diensten. Aan de rechterkant (servicezijde) staat het deel van de kantorenmarkt waarbij de gebruiker naast de kantoorruimte een uitgebreid faciliteiten en dienstenpakket aangeboden krijgt. Hierbinnen valt het segment van de flexkantoren, in het figuur heten dit de serviced offices. Tussen deze twee uitersten zijn nog drie varianten onderscheiden, waarvan de middelste de belangrijkste. Bij de 'leased office space' gaat het om het traditionele huursegment, waarin zowel de gebruiker als aanbieder deels verantwoordelijk is voor faciliteiten en services (Laterveer, 2011).



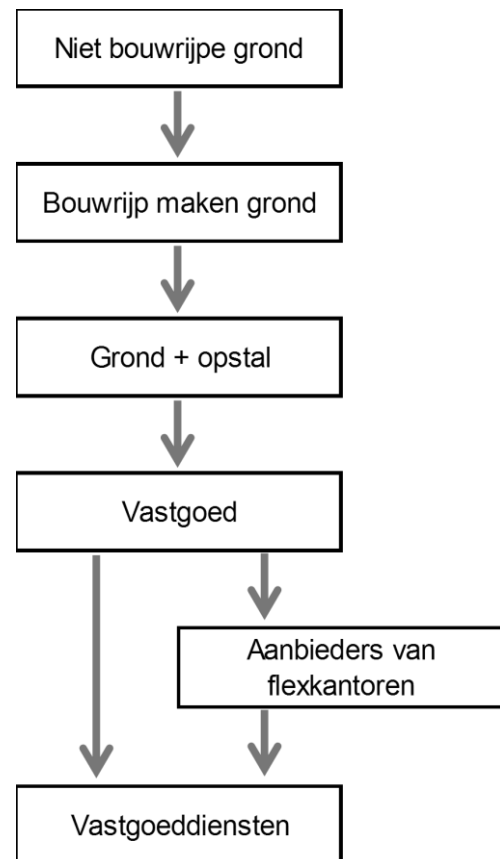
Figuur 2.6 "kantoor product – service continuüm" Bron: Gibson en Lizieri, 2000

Uit verschillende publicaties blijkt, dat door de huidige marktsituatie kantooraanbieders naast het flexibiliseren van de huurcontracten ook steeds meer extra diensten en faciliteiten gaan aanbieden aan huurders. Dit om zittende huurders vast te houden maar ook om nieuwe huurders aan te trekken (Laterveer, 2011). Ook dit kan mogelijk concurrerend werken voor aanbieders van flexkantoren.

2.4.3. Plaats in de vastgoedkolom

De twee onderscheidende factoren zoals hiervoor besproken, hebben tot gevolg dat de aanbieders van flexkantoren een aparte plek in de kantorenmarkt innemen. Baaij (2003) analyseert op basis van de vastgoedkolom van Priemus (1999) de plek van flexkantooraanbieders binnen deze vastgoedmarkt. Door het aanpassen van de kolom door Baaij, wordt duidelijk dat flexkantoren een bijzondere rol vervullen in de vastgoedmarkt. Hieronder wordt op een eenvoudige wijze de kolom doorgenomen, om zo de plek van flexkantooraanbieders binnen de vastgoedmarkt de verduidelijken.

De vastgoedkolom, begint aanvankelijk bij een potentiële bouwlocatie. Hierbij kan het bijvoorbeeld gaan om agrarische grond, of in stedelijk gebied om een kavel met een te slopen opstal. Alle volgende stappen in de kolom voegen elk waarde toe aan het project. Wanneer er zich een ontwikkelingsperspectief voordoet, wordt de grond gekocht door een ontwikkelingsbedrijf of de gemeente. Zij coördineren het realiseren van bouwrijpe grond, die vervolgens wordt overgedragen aan een bouwbedrijf. Het initiatief voor de realisatie van de grond en opstal kan komen van een opdrachtgever, ontwikkelaar of de bouwondernemer. Vervolgens wordt na oplevering van het bouwproject het vastgoed overgedragen aan een vastgoedexploitant, dit kan een vastgoedbelegger of exploitatiebedrijf zijn. De exploitant zorgt voor het beheer en biedt zijn vastgoeddiensten direct aan bij kantoorhoudende organisaties (Priemus, 1999). De exploitant heeft ook de mogelijkheid (een deel van) de kantoorruimte te verhuren aan een aanbieder van flexkantoren, die middels een uitgebreid pakket aan faciliteiten en diensten extra waarde toevoegt aan het vastgoed. Op deze manier vormt de flexkantooraanbieder een bijzondere nieuwe schakel in de vastgoedkolom, namelijk tussen de vastgoedexploitant en de kantoorgebruiker. De aanbieders van flexkantoren zijn dus zowel huurder als verhuurder van kantoorruimte (Baaij, 2003).



Figuur 2.7; De vastgoedkolom
Bron: Priemus (1999) aangepast door Baaij (2003)
(eigen bewerking)

2.4.4. Aanbod

In deze paragraaf wordt inzicht gegeven in de kwantitatieve ontwikkeling van de flexkantorenmarkt, de aanbieders en de geografische spreiding.

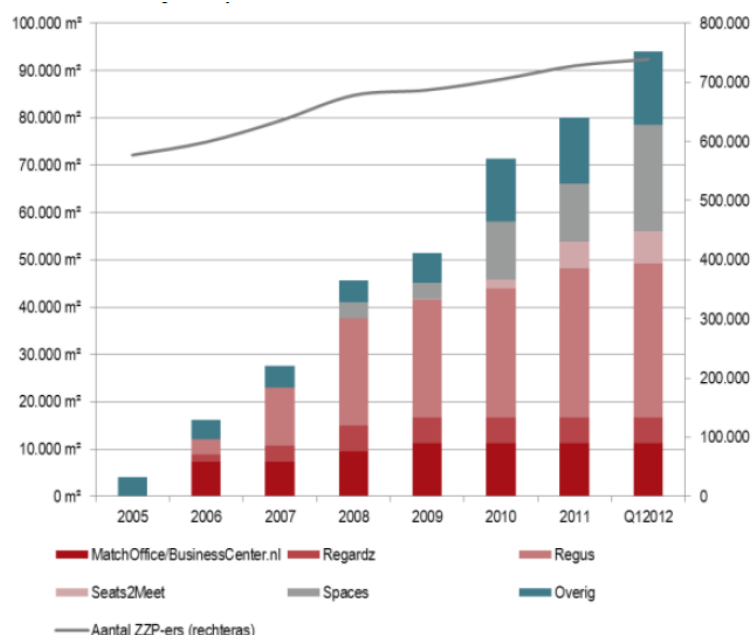
Omvang van de markt

In de jaren negentig is wereldwijd een toename zichtbaar van het aantal flexkantoren, desondanks maakte dit concept maar een zeer klein deel uit van de totale kantorenmarkt. Zo was in Groot-Brittannië het aandeel flexkantoren nog maar 1% in 2001. In de Verenigde Staten lag dit percentage op 2,5%. Nederland liep in deze ontwikkeling duidelijk achter met een geschat percentage van 0,3% in 2003 (Baaij, 2003).

Een aantal ontwikkelingen, zoals besproken in paragraaf 2.3. hebben ervoor gezorgd dat de vraag naar flexibilisering in de bedrijfshuisvestingsmarkt toenam. Echter is uit de literatuur niet goed te herleiden in welke mate het aantal aanbieders van flexkantoren is gestegen. Zo telde Baaij (2003) met zijn onderzoek in dat jaar 64 vestigingen in Nederland. In 2004 telden Berg & Stijnenbosch (2009) 59 vestigingen. En in het meest recente onderzoek in 2009 door

adviesbureau Frisblik werd het aantal flexkantoren geraamd op 86, aangeboden door 31 verschillende aanbieders. De literatuur laat dus geen grote toename van het aantal aanbieders en vestigingen, terwijl er al in 2002 in de media werd gesproken over de 'wildgroei' van flexkantoren (PropertyNL, 2002). Volgens Laterveer (2011) is dit te verklaren door het ontbreken van een eenduidige definitie in de verschillende onderzoeken en media. Een voorbeeld hiervan is het toenemende aantal reguliere kantooraanbieders die op financieel flexibele basis huurcontracten aanbieden. Verwacht wordt dat deze kantooruimte in de media gezien wordt als flexkantoor. In de wetenschappelijke literatuur wordt deze kantooruimte echter niet als flexkantoor gezien.

Jones Lang LaSalle (2012) heeft in samenwerking met het Centraal Bureau voor de Statistiek, niet het aantal aanbieders gemonitord maar de omvang van transacties. Sinds 2005 hebben zij bijna 100.000 vierkante meter aan kantoortransacties geregistreerd door ondernemingen die een flexibelkantoorconcept aanbieden (figuur 2.8) Dit komt neer op ongeveer 1% van alle geregistreerde kantoortransacties. Verwacht wordt dat het absolute aantal transacties in werkelijkheid groter is, omdat niet alle transacties openbaar worden gemaakt (Jones Lang LaSalle, 2012). Onduidelijk is vanaf welke omvang (250m², 500m², etc.) de transacties geregistreerd zijn. Hoe groot de huidige flexkantorenmarkt in zowel aantal aanbieders als oppervlakte, is uit de literatuur niet exact te herleiden. De media spreken over een 'wildgroei' aan flexkantoren, in de literatuur is hier echter weinig van terug te vinden. Wel staat vast dat de aandacht voor de flexkantorenmarkt de afgelopen jaren gestegen is en de bekendheid gegroeid is.



Figuur 2.8 Omvang flexkantorenmarkt. Bron: Jones Lang LaSalle, 2012

2.4.5. Aanbieders

De markt werd in het begin voornamelijk gekenmerkt door kleine initiatieven. Maar de afgelopen jaren is de markt sterk gegroeid en zijn er een aantal grotere spelers ontstaan die zowel nationaal als internationaal actief zijn (Beentjes, 2013). Regus is daarvan het beste voorbeeld, opgericht in 1989 en inmiddels uitgegroeid tot de wereldwijde marktleider op het gebied van flexibele kantooroplossingen. Met inmiddels 1500 vestigingen is, het in Londen beursgenoteerde, bedrijf actief in 100 landen (Regus, 2015). Regus heeft momenteel 54 locaties in Nederland en loopt daarmee ver voor op de concurrentie. De aanbieder Flexoffiz is met binnenkort 18 vestigingen ook een grote speler op de flexkantorenmarkt in Nederland (Flexoffiz, 2015). Hieronder is een overzicht gegeven de grotere en/of meest bekende professionele aanbieders van flexibele kantooruimte in Nederland.

Tabel 2.3

Aantal vestigingen van top tien aanbieders flexkantoren 2015. Bron: website aanbieders, eigen bewerking

Aanbieder	Aantal vestigingen
Regus	54
Flexoffiz	18
Tauro	8
Offices for you	4
Het Nieuwe Kantoor	7
Spaces	4
Igluu	3
Swung House	2
Touch down center	2
BounceSpace	1

Naast deze (grote) professionele organisaties die het aanbieden van hoogwaardige flexkantoren tot hun corebusiness rekenen, bestaan er ook aanbieders die dit niet doen. Voorbeelden hiervan zijn horeca, hotels en zelfs ziekenhuizen bieden in toenemende mate flexibele werkplekken aan (Van Weerdt, 2012, Laterveer, 2011). In dit onderzoek worden zij niet gerekend tot de aanbieders van flexibele kantoorruimte, maar wel tot de mogelijke concurrenten.

Segmentatie van de aanbieders

Baaij (2003) en Laterveer (2011) maken in hun onderzoeken beiden op eigen wijze een onderscheid tussen de aanbieders van flexkantoren. Baaij maakt gebruik van een puntensysteem hierdoor ontstaat er een onderscheid tussen aanbieders naar kwaliteitsniveau. Conclusie van deze aanpak is dat de professionele aanbieders met name in het hoge en hogere middensegment ingedeeld worden. Hieruit blijkt dat aanbieders veel waarde hechten aan het kwaliteitsniveau, tot een duidelijke segmentering van aanbieders heeft dit echter niet geleid.

Laterveer (2011) onderscheidt in zijn onderzoek op een andere wijze twee groepen flexkantooraanbieders. Enerzijds de aanbieders die zich voornamelijk richten op de groep zzp'ers. Deze flexkantoren kenmerken zich door de open structuur, waar de doelgroep op een willekeurige plek binnen het kantoor kan gaan werken. Naast deze open werkplekken worden vaak ook vergaderruimten en stilleruimten aangeboden. Anderzijds onderscheidt Laterveer de flexkantoren die gebruik maken van afsluitbare kantoorunits, deze richten zich meer op het midden- en klein bedrijf. Beide concepten bieden volledig ingerichte kantoorruimte aan in combinatie met een breed pakket aan faciliteiten en diensten (Laterveer, 2011).

Gebruikskosten en huurprijzen

De markt van de flexkantoren kenmerkt zich door zijn grote verscheidenheid. Het aanbod verschilt sterk qua locatie, bereikbaarheid, inrichting, faciliteiten, diensten en contractenvorm (Laterveer, 2011). Met name omdat in de flexkantorenmarkt veel gebruik wordt gemaakt van flexibele contractvormen als abonnementen, strippenkaarten en lidmaatschappen (Frisblik, 2009), is de prijsvorming zeer ondoorzichtig.

2.4.6. Locatie en geografische spreiding

In de publicaties van Baaij (2003), Frisblik (2009) en Laterveer (2011) is de locatie van de flexkantoren een terugkerend onderwerp. In chronologische volgorde worden hieronder de destijds gevonden resultaten besproken, vervolgens kan gekeken worden op welke wijze de geografische spreiding zich heeft ontwikkeld en in hoeverre er überhaupt sprake is van spreiding.

Baaij (2003) heeft de locatie van 64 verschillende flexkantoorvestigingen geanalyseerd. Wat opvalt is de relatief hoge concentratie van aanbieders in de Randstad, 47 van de in totaal 64 locaties waren in deze regio gevestigd. Met name Amsterdam was oververtegenwoordigd met 14 flexkantoren. De 17 kantoren die wel buiten de Randstad gevestigd waren kenmerkten zich, met vestigingen in plaatsen als Groningen, Breda, Maastricht en Eindhoven, ook door hun stedelijk karakter. Uit interviews met verschillende aanbieders blijkt dat zij zich vooral vestigingen op locaties 'waar actie is', daar waar voldoende bedrijvigheid en een concentratie van handel is. De bereikbaarheid per auto was het belangrijkste, er waren nauwelijks flexkantoren in de nabijheid van een openbaar vervoersknooppunt. Het belang van bereikbaarheid met de auto uitte zich in een duidelijke voorkeur voor locaties in de nabijheid van uitvalswegen aan de rand van de stad. De aanbieders verwachtte destijds een bescheiden toekomstige groei van de sector, die zich met name in de grote en middelgrote steden zou manifesteren. De toegenomen technologische ontwikkelingen in combinatie met het plaatsonafhankelijk werken, werden als grootste drijfveer genoemd (Baaij, 2003).

Adviesbureau Frisblik (2009) heeft met zijn onderzoek '*Onderzoek naar de succesfactoren van open Flexkantoren in Nederland*' onder andere de locatie-eigenschappen van 86 verschillende vestigingen bekeken. Uit deze inventarisatie blijkt dat de toenmalige flexkantoren voornamelijk in het stadscentrum gevestigd waren (65%), 52% in de nabijheid van openbaar vervoersknooppunten en 42% vlakbij de snelweg. Het stadcentrum bleek voornamelijk interessant door de nabijheid van een breed scala aanvullende diensten en faciliteiten. Kleine steden en dorpen worden door de onderzoekers als niet interessant en rendabel bestempeld door het tekort aan traffic. Het rapport adviseert aanbieders van flexkantoren nadrukkelijk zich te vestigen in of nabij grote steden met veel traffic met voldoende parkeerplekken en goede bereikbaarheid middels auto of openbaar vervoer (Frisblik, 2009). In vergelijking met de inventarisatie in 2003 door Baaij, lijkt het belang van bereikbaarheid per openbaar vervoer terrein gewonnen te hebben, dit ten koste van de bereikbaarheid per auto. Met als gevolg een toename van het aantal flexkantoren in de stadscentra.

Laterveer heeft vervolgens in 2011, door middel van uitgebreide interviews met aanbieders van flexkantoren, op een meer kwalitatieve wijze de locatiebeslissingen onderzocht. Ook uit deze gesprekken komt naar voren dat traffic in de omgeving erg belangrijk is, zij noemen stationslocaties als een goed voorbeeld hiervan. Net als uit de vorige twee onderzoeken blijkt het zwaartepunt van het flexkantoraanbod zich te bevinden in de Randstad, desondanks verwachten de aanbieders dat de ruimtelijke spreiding van vestigingen in de toekomst sterk zal toenemen. Als grootste aanjagers hiervan worden de verkeersproblematiek en het groeiende gebruik van flexkantoren genoemd. De nieuwe locaties zullen niet alleen in de Randstad ontwikkeld worden, maar ook op plekken die buiten dit stedelijk gebied zijn gelegen. Een aanbieder omschrijft de ideale flexkantoorlocatie als volgt: "Ideaal zou een locatie zijn in de nabijheid van een station met de bereikbaarheid van een kantorenlocatie in de nabijheid van uitvalswegen", hij voegt hier echter direct aan toe dat deze locaties zeer schaars zijn in Nederland. Merendeel van de geïnterviewden noemen de bereikbaarheid met openbaar vervoer als belangrijkste locatiefactor (Laterveer, 2011).

Wanneer er wordt gekeken naar de geografische spreiding van het geselecteerde aanbod van de top tien flexkantoraanbieders uit tabel 2.3. dan wordt dezelfde stedelijke

concentratie zichtbaar. De vijf grootste steden (qua inwoners) huisvesten al bijna de helft van de 103 geselecteerde locaties. Uit de statistische test (zie bijlage 3) blijkt dan ook dat er sterke correlatie (.851) bestaat tussen de variabele 'inwoneraantal' en de variabele 'aantal flexkantoren' (P= 0,00).

Uit de huidige literatuur kan omtrent locatie en geografische spreiding van flexkantoren in Nederland het volgende geconcludeerd worden:

- Bereikbaarheid: openbaar vervoer heeft door de jaren heen aan belang gewonnen en dit is ook terug te zien in de locatie van de flexkantoren.
- Omgeving: 'traffic' wordt in alle publicaties genoemd als succesfactor voor flexkantoren, stationsgebieden en stadscentra zijn hier voorbeelden van.
- Geografische spreiding: de Randstad heeft altijd de hoogste concentratie flexkantoren gehad en verwacht wordt dat dit niet zal veranderen. Wel wordt verwacht dat de markt zal groeien en het aanbod ook buiten de Randstad in middelgrote steden zal toenemen.

2.4.7. Vraag

In de literatuur wordt een tiental verschillende gebruikers van flexkantoren genoemd, deze zullen worden beschreven in het eerste deel van deze paragraaf. Ook blijkt uit de literatuur dat een aantal factoren zorgt voor een terughoudende opstelling tegenover het gebruik van flexkantoren, deze zullen in het tweede deel van de paragraaf worden benoemd.

Gebruikers

De gebruikers van flexkantoren kenmerken zich door hun grote diversiteit. Zo maken zowel grote multinationals als beginnende zzp'ers gebruik van dit concept. Ook de sectoren waarin de gebruikers werkzaam zijn kunnen verschillen sterk. Als gezamenlijke kenmerk delen de gebruikers dat zij te typeren zijn als kantoorgebruikers en belang hechten aan flexibele huisvesting (Gibson & Lizieri, 2000). Laterveer (2011) maakte op basis van de toenmalige literatuur een lijst van tien verschillende gebruikers van flexkantoren. Hieronder is deze lijst overgenomen:

- Zzp'ers; zelfstandige ondernemers die een flexkantoor gebruiken als (aanvullende) bedrijfshuisvesting.
- Startende bedrijven; kleine en middelgrote bedrijven die gebruik maken van een flexkantoor om het bedrijf in op te starten.
- Bedrijven die een nieuwe markt betreden; organisaties die op een buitenlandse markt zaken willen gaan doen en daarvoor een kantoor nodig hebben.
- Virtual werker; gebruikers die een flexkantoor alleen als postadres en voor telefoonbeantwoording gebruiken. Daarmee wekt men de indruk gevestigd te zijn in een kantoorgebouw.
- Flexibele 'corporate' werknemer; werknemers die een aantal dagen per week werken in een flexkantoor dat dicht bij de woning is gelegen. Vaak zijn dit werknemers van een MKB of grootbedrijf.
- Flexwerker tussen afspraken door; werknemers van het MKB of grootbedrijf die incidenteel tussen afspraken door een aantal uur gebruik maken van een flexkantoor.
- Organisaties die tijdelijke huisvesting nodig hebben; organisaties die flexkantoren gebruiken als tijdelijke huisvesting, bijvoorbeeld na brand, tijdens een verbouwing, wachten op een oplevering etc.
- Projectteams; organisaties die projectteams samenstellen en deze niet in het huidige kantoor kunnen of willen onderbrengen.
- Vergaderteams; groepen werknemers of zzp'ers die gebruik maken van flexkantoren voor de vergaderfaciliteiten.
- Video conference gebruikers; gebruikers van flexkantoren voor de aanwezige technologie om op afstand te vergaderen.

Alle bovenstaande gebruikers hebben elk hun eigen wensen als het gaat om huisvesting, de verschillen zitten voornamelijk in gewenste faciliteiten, duur en frequentie van gebruik (Laterveer, 2011). Het voordeel van flexkantoren, is dat al deze wensen gemakkelijk gerealiseerd kunnen worden binnen hetzelfde concept.

Uit interviews met aanbieders door Laterveer (2011) blijkt dat het verzorgingsgebied van flexkantoren zeer lokaal is. Driekwart van de respondenten geeft aan dat de gebruikers voornamelijk uit de stad of omliggende gemeenten afkomstig zijn. Dit wijst erop dat de nabijheid van een flexkantoor een grote rol speelt bij de keuze om gebruik te maken van dit concept. Uit ditzelfde onderzoek blijkt dat de voornaamste gebruiker van de werkplekken in flexkantoren de zzp'er is en het gebruik van de vergaderruimten vooral op naam komt te staan van de grotere bedrijven. De sectoren waaruit deze gebruikers afkomstig zijn blijken in het onderzoek erg te variëren per vestiging. De samenstelling van de gebruikers lijkt een afspiegeling te zijn van de lokale economie. Maar de creatieve sector, ICT en de maatschappelijke sector zijn volgens de aanbieders de grootste afnemers. In Nederland ontbreekt echter nog kwalitatief en kwantitatief inzicht in de gebruikers, met betrekking tot zowel de eigenschappen als de gebruikerswensen of motieven. In het Verenigd Koninkrijk is hier door Gibson & Lizieri (2000) wel onderzoek naar gedaan. Hieruit blijkt dat de gebruikersmarkt gedomineerd wordt door de ICT, financiële en zakelijke dienstverlening, zij vertegenwoordigen samen 85% van de gebruikers. Net als tijdens het onderzoek van Laterveer (2011) zijn hier niet de gebruikers rechtstreeks bevroegd, maar de aanbieders. De vraag is of zij een goed beeld hebben van hun gebruikers, er wordt tijdens dit onderzoek aangenomen dat dit zo is.

De zzp'er

De zelfstandige ondernemer zonder personeel is de voornaamste doelgroep en gebruiker van de huidige flexibele kantoorkaart in Nederland. Om deze reden is het ook van belang goed inzicht te verschaffen in de huidige en gewenste huisvestingssituatie van deze groep. In opdracht van gemeente Utrecht is grootschalig (N=1138) onderzoek gedaan naar de huisvesting van de zzp'ers in deze stedelijke gemeente (De Vries, Polman & Van Hastenberg, 2013). De belangrijkste conclusies worden in het kort behandeld.

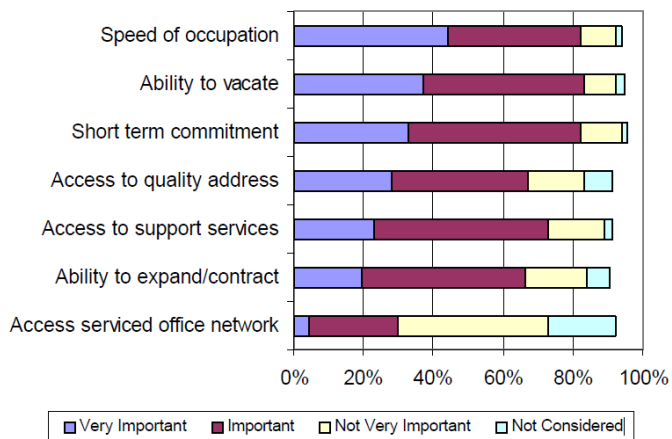
Ruim zestig procent van de Utrechtse zzp'ers voert het bedrijf vanuit huis, twintig procent is gehuisvest bij de klant/opdrachtgever en slechts twee procent maakt regelmatig gebruik van de aanwezige flexkantoren. Het percentage zzp'ers dat in de toekomst zich wenst te huisvesten via flexibele werkplekken ligt niet veel hoger (3,5%). Opvallend is dat de grootste mismatch in bedrijfshuisvestingstype zich manifesteert bij de groep zzp'ers die gebruik maakt van deze flexibele werkplekken, zij prefereren voornamelijk een kleine (<20m²) vaste werkplek met (flexibele) huurcontracten tot max 1 jaar. Het concept wat veelvuldig gebruikt wordt door aanbieders van flexkantoren, waarbij een bureau per uur of dagdeel verhuurd wordt, lijkt voor veel zzp'ers in Utrecht te flexibel.

De keuze van een zzp'er om zijn bedrijfsvoering vanuit huis te voeren correleert positief met woonoppervlakte. Met name op centrumlocaties, waar de huizen over het algemeen kleiner zijn, zijn zzp'ers eerder geneigd en/of genoodzaakt zich buitenshuis te vestigen. Dit wordt derhalve ook gestimuleerd door het grotere aanbod aan alternatieve bedrijfshuisvestingsmogelijkheden in de buurt. Daarnaast blijkt uit de analyse dat zzp'ers die samenwonen en waarbij de inkomsten hoofdzakelijk uit de onderneming komen ook sneller de bedrijfshuisvesting buitenshuis organiseren.

Opvallend is de grote mismatch tussen het huidige en gewenste gebruik van bedrijfsverzamelgebouwen in de woonwijk. Ten tijde van het onderzoek werd dit type van bedrijfshuisvesting slechts door 2,8% van de respondenten gebruikt terwijl 12% aangaf hiervan gebruik te willen maken. 30% van de respondenten geeft dan ook aan een tekort aan bedrijfshuisvesting in de woonwijk te ervaren (De Vries, Polman & Van Hastenberg, 2013).

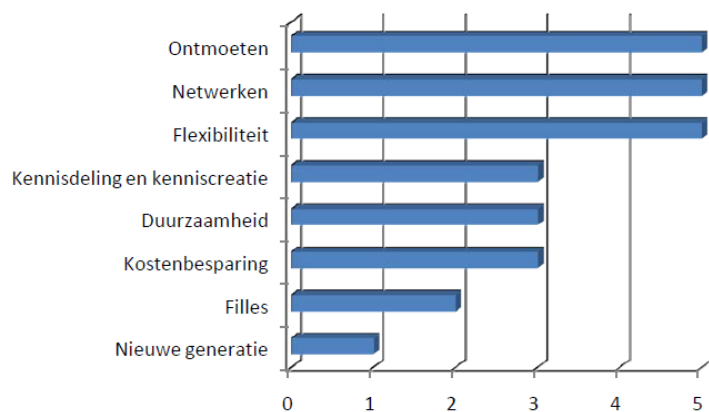
Gebruikersmotieven

De algemene ontwikkelingen die ten grondslag liggen aan de opkomst van flexkantoren in het Nederlandse kantorenlandschap zijn al in hoofdstuk 2.3. aangeduid. Ook zijn de voornaamste verschillen met het reguliere kantorenaanbod besproken in paragraaf 2.4.2.. Onduidelijk is nog wat de voornaamste gebruikersmotieven zijn van de huidige gebruikers. Er zijn slechts twee onderzoeken die geprobeerd hebben inzicht te krijgen in de motieven die gebruikers van flexkantoren hebben. De eerste was het onderzoek van Gibson & Lizieri (2000), zij hebben middels enquêtes onder gebruikers van verschillende flexkantoren in het Verenigd Koninkrijk, informatie verkregen over de gebruikersmotieven (figuur 2.9). Hieruit blijkt dat de voornaamste gebruikersmotieven betrekking hebben op de financiële flexibiliteit van de flexkantoren. Namelijk de mogelijkheid om snel in te trekken, snel te vetrekken en het ontbreken van een lange termijn huurcontract.



Figuur 2.9: Gebruikersmotieven flexkantoorgebruikers UK (N=118), bron: Gibson & Lizieri, 2000.

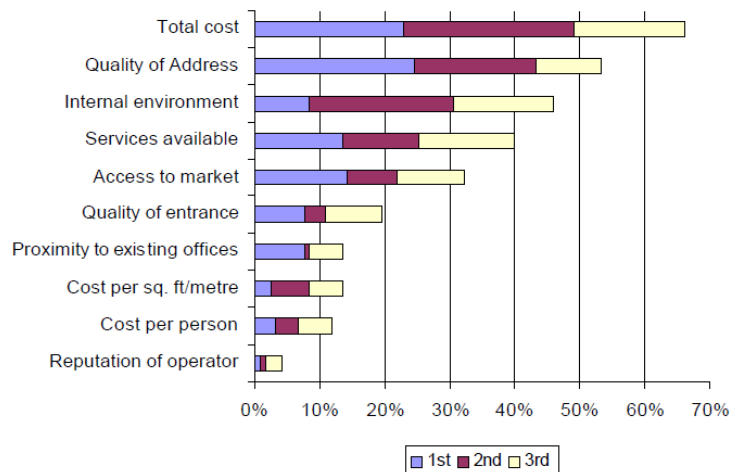
Laterveer (2011) heeft op een vereenvoudigde en kleinschalige (N=27) manier dezelfde analyse gemaakt van de Nederlandse flexkantorenmarkt. Echter in dit onderzoek zijn niet de gebruikers maar de aanbieders gevraagd naar de gebruiksmotieven (figuur 2.10). Dit levert met name in vergelijking met de uitkomsten van Gibson & Lizieri (2000) een interessant beeld op. Opvallend is dat twee van de drie meest genoemde gebruiksmotieven in de analyse van Laterveer betrekking hebben op ontmoeten en netwerken. In de analyse van Gibson & Lizieri ontbreken beide motieven compleet. Verklaringen voor deze discrepantie kunnen mogelijk gevonden worden in het verschil in type respondenten (gebruikers vs. aanbieders), verschil in tijd (2000 vs. 2011), verschil in onderzoekspopulatie (N=118 vs. N=27) en verschil in land/cultuur (Verenigd Koninkrijk vs. Nederland). De afwijkende onderzoeksresultaten en de lastig te kwalificeren aanleiding hiervan, maken dat er geen eenduidig beeld ontstaat uit de literatuur als het gaat om de gebruikersmotieven van Nederlandse flexkantoorgebruikers.



Figuur 2.10 Gebruikersmotieven flexkantoren (N=27) bron: Laterveer 2011.

Selectiecriteria

Ondanks de nog relatief korte bestaansgeschiedenis van de flexkantoren in de Nederlandse kantorenmarkt, hebben potentiële gebruikers vaak wel keuze uit een aantal verschillende flexkantoren. Gibson & Lizieri (2000) hebben middels een enquête onder gebruikers in het Verenigde Koninkrijk, de belangrijkste selectiecriteria achterhaald, zie figuur 2.11. Uit het figuur blijkt dat met name dat de prijs, bereikbaarheid/nabijheid, het interieur en de aangeboden services doorslaggevend zijn bij de uiteindelijke keuze.



Figuur 2.11 Selectiecriteria bij keuze flexkantoor (N=118) bron: Gibson & Lizieri, 2000.

Achterblijvende vraag

Ondanks het feit dat de flexkantorenmarkt wordt aangewezen als serieuze groeiemarkt (Jones Lang LaSalle, 2012), lijkt de vraag nog niet volledig aan deze verwachtingen te voldoen. Zo kostte het Regus, de grootste aanbieder van flexkantoren, ruim vijftien jaar om uit de rode cijfers te komen (Klaver, 2002). In de literatuur worden een aantal verklaringen voor de (vooralsnog) terughoudende vraag aangeduid.

- Onbekendheid: Een van de oorzaken van de tegenvallende vraag, is de relatieve onbekendheid van de flexkantorenmarkt als oplossing of aanvulling in het huisvestingsbeleid voor zelfstandigen of grotere ondernemingen. Deze onbekendheid zorgt voor extra onzekerheid en een drempel voor nieuwe gebruikers (Baaij, 2003). Desondanks blijkt uit het onderzoek van Baaij ook dat nieuwe gebruikers vrijwel altijd positief verrast zijn en in de toekomst vaker gebruik maken van het concept. Het is aan aanbieders van flexkantoren om meer bekendheid te winnen en potentiële gebruikers te overtuigen van de voordelen.
- Geen inzicht in huisvestingskosten: Kantoorhoudende organisaties hebben vaak geen inzicht in de totale huisvestingskosten per werkplek. In de praktijk zijn de kosten onderverdeeld bij verschillende afdelingen zonder dat er een totaal kostenoverzicht van wordt gemaakt. Het gebrek aan inzicht in de totale huisvestingskosten per werkplek, leidt ertoe dat het voor veel organisaties onduidelijk is wat de financiële gevolgen zijn van het huisvesten middels flexkantoren in de totale huisvestingsstrategie (Laterveer, 2011; Baaij, 2003; Klaver, 2002 & Gibson & Lizieri, 2000).
- Conservatief management: Uit de literatuur blijkt ook dat voornamelijk vanuit het middenmanagement in het bedrijfsleven weerstand kan zijn tegen werkplekinnovaties. Zij vrezen voor een afnemend gezag en autoriteit door het gebruik van flexkantoren (Gibson & Lizieri, 2000).
- Technologische achterstand: Het is ook mogelijk dat ondernemingen, om verschillende redenen, nog geen gebruik maken van de nieuwste

informatietechnologieën (cloud, video-conferencing, etc.) die het plaatsafhankelijk werken faciliteren. Voor deze organisaties is het gebruiken van flexkantoren vaak onpraktisch (Gibson & Lizieri, 2000).

- Identiteit en imago: Wanneer een organisatie zich voor een overgroot deel gaat huisvesten in flexkantoren kan dit een gebrek aan identiteit en imago opleveren. Een eigen kantoorgebouw straalt een bepaald imago uit en daar hechten organisaties waarde aan (Laterveer, 2011).
- Lage huurprijzen: De sterk gedaalde huurprijs van kantoorruimte kan ertoe leiden dat het voor kantoor-behoevende organisaties aantrekkelijker wordt om meer vierkante meters per werknemer in gebruik te nemen, mede door het afnemende belang van financiële flexibiliteit (Zuidema & Van Elp, 2013). Daarnaast maken de aantrekkelijke prijzen de financiële stap naar reguliere kantoorruimte voor starters en zzp'ers kleiner. Tot op heden lijkt de trend van ruimte efficiëntie zich nog voort te zetten in de kantorenmarkt. Over hoe dit zich in de toekomst gaat manifesteren zijn de meningen verdeeld (Zuidema & Van Elp, 2013).

2.4.8. Toekomst

Aanbieders en expert zijn het in grote lijnen eens dat de vraag naar flexibele werkoplossingen zal blijven toenemen (Laterveer, 2011). Hoe groot de markt voor flexkantoren uiteindelijk kan worden is erg onzeker, er wordt gesproken over 25% van de totale kantorenmarkt (Beentjes, 2013), maar hier ligt geen wetenschappelijk onderzoek aan ten grondslag. Regus, de grootste aanbieder van flexkantoren, had vier jaar geleden de ambitie om binnen drie jaar van 43 vestigingen in Nederland te groeien naar 100, echter is ten tijde van dit onderzoek de teller nog steeds blijven hangen op 54 vestigingen (Het Financiële Dagblad, 2010). Dit geeft aan dat de groei van de markt moeilijk te voorspellen is.

Naast de verwachte groei, wordt ook verwacht dat de geografische spreiding gaat toenemen, dit blijkt uit het onderzoek van Laterveer (2011) waarin verschillende experts geïnterviewd zijn. Zij onderscheiden in totaal vier locatietypen waar flexkantoren hoofdzakelijk ontwikkeld zullen gaan worden in de toekomst:

- Snelweglocaties: geschikt voor een aantal uur werken tussen afspraken door. Wegrestaurants vervullen al deels een rol als werklocatie. Deze locaties kunnen verder worden ontwikkeld tot professionele werkomgevingen;
- Binnenstedelijke locaties: voornamelijk voor de zzp'er die naast een professionele werkomgeving belang hecht aan de sfeer en voorzieningen van een binnenstad;
- OV locatie: de werknemers van grote ondernemingen en van publieke organisaties die een dagdeel of een aantal uur willen werken tussen afspraken door of zakelijke afspraken plannen op deze centrale vervoersknooppunten;
- Woon-werk locatie: zzp'ers en werknemers van MKB bedrijven en grote ondernemingen die in de nabijheid van de woning een professionele werkomgeving zoeken om de files te vermijden en een betere werk privé balans willen.

De eerste drie locatietypen zijn hierbij niet nieuw, de huidige flexkantoren bevinden zich vrijwel allemaal al op een dergelijke locatie. De geografische spreiding van deze locaties kan met name door het ontwikkelen van flexkantoren buiten de Randstad nog verder groeien. De laatstgenoemde is daarentegen wel een relatief nieuwe locatie voor flexkantoren, en tevens onderwerp van dit onderzoek.

2.4.9. Hypothesen

In het voorgaande literatuuronderzoek is, bij de succesvolle beantwoording van de eerste drie deelvragen, uitgebreid stilgestaan bij de ontwikkelingen in de reguliere kantorenmarkt en de relatief nieuwe flexkantorenmarkt. Voor de beantwoording van de twee laatste deelvragen is de bestaande literatuur ontoereikend gebleken. Op basis van de hiervoor besproken literatuur zal een aantal hypothesen worden opgesteld die middels een kwalitatief onderzoek getoetst worden. De toetsing van de verschillende hypothesen draagt constructief bij aan de beantwoording van de twee laatste deelvragen. De methode van dit kwalitatieve onderzoek zal in hoofdstuk 3 tijdens de operationalisatie uitgebreid behandeld worden. Hieronder staan, per de nog te beantwoorden deelvraag, de bijbehorende hypothesen.

Deelvraag 4: Wat is de doelgroep van flexkantoren in de buitengebieden en hoe groot is de vraag naar flexkantoren?

Hypothese 1: De zzp'ers en kleinschalige ondernemers woonachtig in het buitengebied ervaren een groter structureel tekort aan geschikte kantoorruimte dan in de zzp'ers en kleinschalige ondernemers woonachtig in het stedelijk gebied.

De verwachting is dat de zzp'ers en kleinschalige ondernemers in de buitengebieden een structureel tekort ervaren aan geschikte kantoorruimte. Uit het Utrechtse onderzoek van De Vries, Polman & Van Hastenberg (2013) blijkt dat 15% van de zzp'ers een tekort ervaart aan flexibele kantoorhuisvesting en 28% een tekort aan bedrijfshuisvesting in de eigen woonwijk. De verwachting is dat door het achterblijvende aanbod van kleinschalige en flexibele kantoorhuisvestingsvarianten in de buitengebieden het tekort in deze markt groter is.

Hypothese 2: De relatieve vraag naar flexibele kantoorruimte vanuit de zzp'ers woonachtig in de buitenstedelijke omgeving overstijgt de vraag naar flexibele kantoorruimte van zzp'ers uit de stedelijke omgeving.

Uit een grootschalige enquête onder Utrechtse zzp'ers blijkt dat momenteel slechts 2% gebruik maakt van flexkantoren, in de toekomst wenst in totaal 3,5% zijn of haar bedrijf (deels) te voeren vanuit een dergelijk kantoorprincipe (De Vries, Polman & Van Hastenberg, 2013). Door het sterk stedelijke karakter van de gehele kantorenmarkt hebben zzp'ers in de buitengebieden minder mogelijkheden om zich in reguliere kantoorruimte te vestigen. Als gevolg hiervan is de verwachting dat met name in de buitengebieden het flexkantoorconcept op relatief meer vraag kan rekenen.

Deelvraag 5: Wat zijn de specifieke huisvestingswensen van de doelgroep in de buitengebieden? En welk flexkantoorconcept past hier het beste bij?

Hypothese 3,4, 5 en 6: Zzp'ers en kleinschalige ondernemers in de buitengebieden hebben net als de zzp'ers en kleinschalige ondernemers in het stedelijk gebied een voorkeur voor kleine vaste kantoorruimtes (hypothese 3), met een flexibel of eenjarig contract (hypothese 4) met een ligging vlakbij het woonadres (hypothese 5) waarbij er voldoende mogelijkheden zijn voor ontmoeten en netwerken (hypothese 6).

Uit het literatuuronderzoek blijkt dat de gebruikers van flexkantoren zeer divers zijn, van zzp'ers tot multinationals (Laterveer, 2011). Een kwantitatieve en kwalitatieve onderbouwing van deze groepen ontbreekt echter. De Vries, Polman & Van Hastenberg (2013), hebben het meest concreet onderzoek gedaan naar de huisvestingsvraag van zzp'ers en kleinschalige ondernemers in Utrecht. Uit dit onderzoek blijkt dat er met name vraag is naar kleine vaste kantoorruimtes, met een flexibel of eenjarig contract met een ligging vlakbij het woonadres. Het onderzoek van Laterveer (2011) voegt daar het belang van ontmoeten en netwerken voor zzp'ers en kleinschalige ondernemers aan toe. De verwachting is dat deze vraag overeenkomt met de zzp'ers en kleinschalige ondernemers in de buitengebieden.

3. Operationalisatie

Het aannemen dan wel verwerpen van de zojuist geformuleerde hypothesen wordt gedaan aan de hand van een kwantitatieve analyse middels het statistische computerprogramma SPSS. Het verwerven van de benodigde data vindt plaats door het verspreiden van online enquêtes onder de potentiële doelgroep van flexkantoorgebruikers in de buitengebieden. Deze enquêtes zijn deels aan de hand van de zogenaamde 'vignettenmethode' vorm gegeven. In de volgende paragraaf wordt deze methode en de inhoud van de enquête kort toegelicht.

3.1. Onderzoeksmethode

Voor dit onderzoek is specifiek gekozen voor online enquêtes, met name de voordelen van deze methode hebben tot deze keuze geleid. Online enquêtes zijn namelijk kosteloos en eenvoudig te organiseren wanneer een grote steekproef getrokken wordt.

De enquête bestaat uit twee delen, het eerste, en belangrijkste, deel van de enquête is het vignetdeel, hier vindt de samenstelling van het meest favoriete kantoorhuisvestingsconcept van de respondent plaats, dit op basis van een aantal gegeven opties. Daarnaast beoordeelt de respondent in dit gedeelte een aantal fictieve huisvestingsalternatieven.

Het tweede deel van de enquête staat in het teken van de karakteristieken van de respondent (leeftijd, geslacht, privéadres, etc.) en zijn onderneming (branche, adres, huisvestingssituatie, aantal werknemers, etc.). Aan de hand van deze karakteristieken wordt o.a. beoordeeld of de steekproef representatief is voor de theoretische populatie.

De data van beide delen bieden de mogelijkheid tot kwantitatieve analyses, die ten grondslag zullen liggen aan het aannemen dan wel verwerpen van de eerder geformuleerde hypothesen. Wat de vignetmethode exact inhoudt, wordt in de volgende paragraaf behandeld.

3.2. Vignetmethode

De vignetmethode is een veelgebruikte vorm van preferentieanalyse, waarbij de respondent een aantal productalternatieven moet beoordelen of rangschikken (Veenma et al, 2004). Het huidige flexkantooraanbod kenmerkt zich door zijn grote verscheidenheid en middels de gegevens afkomstig van de vignetmethode kan statistisch worden geanalyseerd naar welk (flex)kantoorconcept vraag is in de buitengebieden. In de enquête krijgen de respondenten de keuze uit een aantal (flex)kantoorconcepten, deze worden vignetten genoemd. De uiteindelijke beoordeling van deze vignetten biedt vervolgens data om statistisch geanalyseerd te worden. Het gebruik van deze methode brengt een aantal voor- en nadelen met zich mee:

Voordelen: Middels de vignetmethode is het mogelijk om met relatief weinig respondenten de invloed van een groot aantal factoren op een oordeel of keuze te onderzoeken. In dit geval dus de keuze om al dan niet gebruik te maken van een lokaal flexkantoor. Daarnaast kan door het gebruik van vignetten een in de praktijk complexe keuze worden teruggebracht naar een 'overzichtelijke situatie'. Dit komt omdat elk vignet gevormd wordt door een klein aantal eigenschappen ('attributen'). Veenma et al. (2004) vergelijken dit met een laboratoriumstudie waarin zo min mogelijk verstorende factoren een rol kunnen spelen.

Nadelen: Wanneer deze methode wordt toegepast op een kleine steekproef is het niet mogelijk om verbanden tussen de karakteristieken van de respondent en de vignetbeoordeling vast te stellen, terwijl deze persoonlijke factoren wel degelijk een rol kunnen spelen bij het keuze- en beoordelingsproces. Een ander nadeel van de methode is dat respondenten door het gebrek aan informatie en de hypothetische

situatie een meer rationele beslissing nemen dan dat zij in de praktijk zouden doen (Veenma et al. 2004).

Voor de succesvolle uitvoering van de vignetmethode moeten vier fasen doorlopen worden, tijdens de volgende paragrafen wordt elke stap kort toegelicht (Veenma et al, 2004):

- Theoretisch kader
- Maken van vignetten en vignetboekjes
- Veldwerk
- Analyse en rapportage

3.2.1. Theoretisch kader

De vignetmethode kenmerkt zich door het gesimuleerde keuze- beoordelingsproces van de respondent. Elk keuzealternatief wordt een vignet genoemd. In dit onderzoek hebben de vignetten betrekking op kantoorhuisvestingsalternatieven, waarbij de keuzeafweging voor het al dan niet gebruiken van een lokaal flexkantoorconcept centraal staat. De vignetten verschillen onderling door de specifieke eigenschappen, deze eigenschappen worden attributen genoemd. Elk attribuut heeft meerdere attribuutniveaus die per vignet kunnen variëren (Ten Pas, 2009). In tabel 3.1. zijn de in deze enquête gehanteerde attributen en attribuutniveaus weergegeven.

Tabel 2.1 Gehanteerde attributen met bijbehorende attribuutniveaus.

attributen	niveau 1	niveau 2	niveau 3	niveau 4
te huren ruimte/plek	open bureauplek in kantoorruimte	eigen afgesloten unit		
opleverniveau	volledig ingerichte kantooromgeving	nog in te richten kantooromgeving		
flexibiliteit	afrekenen per uur/dag (geen vaste plek)	maand contract (vaste werkplek)	jaar contract (vaste werkplek)	meerjarig contract (vaste werkplek)
locatie	Mijdrecht of Vinkeveen	stedelijk centrum (Utrecht, Amsterdam, etc.)	snelweg-locatie	
netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden		

Om het aantal productalternatieven/vignetten overzichtelijk te houden, is ervoor gekozen om de vijf meest belangrijke attributen te selecteren. Voor de geselecteerde attributen wordt verwacht dat deze van invloed zijn op het keuze- en beoordelingsproces van de respondent.

Naast de beoordeling van de verschillende flexkantoorvignetten, is het essentieel om reguliere kantoorruimte en thuiswerken ook als huisvestingsalternatieven toe te voegen aan de analyse. Het is namelijk ook mogelijk dat de respondenten een voorkeur hebben voor deze alternatieven boven een flexkantoor. Het 'regulier-kantoorvignet' ontstaat door de volgende attribuutniveaus te combineren: afgesloten unit, nog in te richten kantooromgeving, jaarcontract of méér-jarig contract, een willekeurige locatie en géén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden. Daarnaast hebben deze reguliere kantoorvignetten in tegenstelling tot de flexkantoor-vignetten' géén aanvullende kantoor-, vergader- en cateringfaciliteiten. Voor het huisvestingsalternatief 'thuiswerken' wordt één vignet aangemaakt, de vijf attributen zijn hierbij niet van toepassing. In bijlage 5, staan alle vignetten opgesomd.

Elk attribuut is op basis van het literatuuronderzoek en met een bepaald doel gekozen. Hieronder wordt elk attribuut kort besproken.

Te huren ruimte: onbekend is welke voorkeur de potentiële gebruikers van de buitenstedelijke flexkantoren hebben qua type werkplek. De vraag is of zij, net als in de stedelijke omgeving van Utrecht, een afgesloten unit verkiezen boven een bureau in een open kantoorsetting (hypothese 4).

Opleverniveau: het is de vraag of zzp'ers en ondernemers de voorkeur geven aan een reeds ingerichte of een nog in te richten kantoorunit. De optie voor een al dan niet ingerichte kantooromgeving is om praktische redenen enkel van toepassing bij

vignetten met een één- of meerjarig huurcontract. Met een volledig ingerichte kantooromgeving wordt bedoeld: bureau, stoel, snel internet, gedeelde kopieer-, scan-, en fax-faciliteiten, algemene receptie, gedeelde vergaderruimtes en cateringmogelijkheden.

Flexibiliteit: het belangrijkste onderscheidende vermogen van een flexkantoor is de geboden financiële flexibiliteit. De vraag is in hoeverre de doelgroep in de buitengebieden dit type flexibiliteit wenst (hypothese 5). Het attribuutniveau 'afrekenen per uur/dag' is van toepassing op de zéér flexibele werkplekken waarbij er geen overeenkomst wordt aangegaan voor een specifieke werkplek binnen het kantoor. De andere contractvormen hebben wél betrekking op een specifieke werkplek.

Locatie: verwacht wordt dat een flexkantoor in de buitengebieden door zijn nabijheid en snelle bereikbaarheid voor de lokale ondernemers de voorkeur krijgt boven flexkantoren in de stadscentra en snelweglocaties (hypothese 5).

Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden: in de literatuur wordt de bundeling van ondernemerschap gezien als een van de grote krachten van flexkantoren (Jones Lang LaSalle, 2012; Van Alphen, 2012 & Laterveer, 2010). Het is daarom interessant om te analyseren of dit in de literatuur geprezen aspect van flexkantoren ook als zodanig wordt gewaardeerd door de potentiële doelgroep in de buitengebieden (hypothese 5).

Huurprijs: prijs speelt ook een zeer grote rol bij de huisvestingskeuze (Gibson & Lizieri, 2000). In de praktijk betekent dit dat elk vignet (kantoorconcept) een eigen prijs heeft. Dit zorgt echter voor twee problemen:

- In de huidige literatuur is te weinig inzicht in de prijsvorming op de flexkantorenmarkt om realistische indicaties te geven van de huurprijzen per flexkantoorconcept.
- De lengte van de huurcontracten loopt sterk uiteen, variërend van uur/dag-arrangementen tot meerjarige huurcontracten. Dit heeft tot gevolg dat de prijzen slecht vergelijkbaar zouden zijn voor de respondenten.

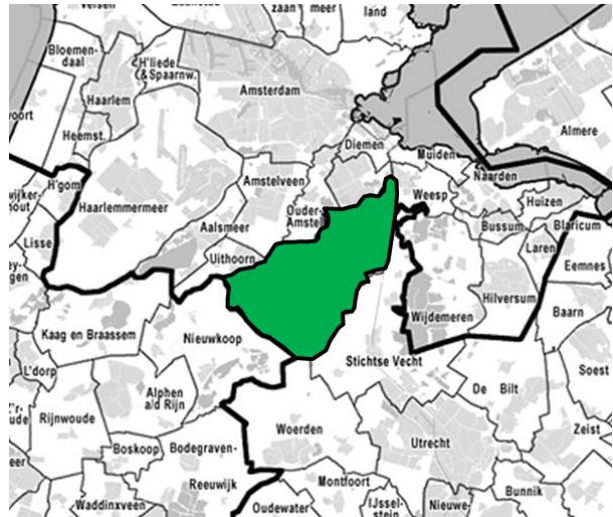
In de praktijk verschillen de huurprijzen met name tussen de drie locatietypen sterk, het achterwege laten van dit prijsverschil kan tot onrealistische uitkomsten leiden. Daarom wordt er gebruik gemaakt van een methode waarbij de relatieve prijsverschillen tussen de locaties op een voor de respondent overzichtelijke wijze worden geïmplementeerd in het beoordelingsproces. Hieronder wordt de werkwijze kort toegelicht.

Het berekenen van dit relatieve prijsverschil wordt gedaan middels het FGH Vastgoedbericht (2013). Hierin worden 41 kantorenmarkten cijfermatig behandeld waarin ook onderscheid gemaakt wordt tussen de verschillende locaties binnen de markt (centrum, snelweg, etc.). De afwezigheid van een 'kantorenmarkt' in De Ronde Venen betekent dat de gemeente niet is opgenomen in het FGH bestand. De gemeente Woerden is met zijn grotere kantorenmarkt wel opgenomen. Met een ligging in Het Groene Hart en een vergelijkbaar inwoneraantal² is Woerden het beste te vergelijken met De Ronde Venen. Voor de indicatie van de relatieve huurprijsverschillen is daarom gekozen om de huurprijzen van de kantorenmarkt in Woerden te hanteren ter indicatie van de huurprijzen in De Ronde Venen. Uit deze FGH (2013) publicatie blijkt dat de huurprijzen in de centra van Amsterdam en Utrecht gemiddeld circa 45% hoger liggen dan in Woerden. De huurprijzen op snelweglocaties liggen gemiddeld rond de 25% hoger (bijlage 4). Bij de vignetten wordt dit prijsverschil expliciet genoemd. Omdat dit prijsverschil één op één

² Inwoneraantal De Ronde Venen: 42.846 (Gemeente De Ronde Venen, 2012), inwoneraantal Woerden 50.300 (FGH, 2012)

Geografische afbakening

Door het sterk regionale karakter van de kantorenmarkt is het van belang een geografische afbakening te maken. Daarnaast is dit binnen beperking van tijd en geld ook noodzakelijk. Het 'buitengebied' staat tijdens dit onderzoek centraal en wordt als volgt gedefinieerd: "Alle weinig of niet-stedelijke gemeenten die geen beschikking hebben over een prominente kantorenlocatie in de nabijheid van snelweg of OV-knooppunt." De mate van stedelijkheid is door het CBS (2010) gemeten aan de hand van de adressendichtheid. Klasse vier en vijf staan voor weinig en niet-stedelijke gemeenten.



Figuur 3.1 Ligging gemeente De Ronde Venen. Bron: Wikipedia 2013 (eigen bewerking)

Tijdens dit onderzoek staat de Utrechtse gemeente De Ronde Venen centraal, deze voldoet aan de definitie. De gemeente scoort heeft klasse vier en valt dus onder de 'weinig stedelijke' gemeenten van Nederland (CBS, 2010). De gemeente ligt in het uiterst noordwesten van de provincie Utrecht en is onderdeel van 'het Groene Hart' (zie figuur 3.1).

Hieronder is in **tabel 3.2** weergegeven hoe de geselecteerde gemeente zich verhoudt tot de andere niet stedelijke gemeenten binnen de 'stedelijkheidsklasse' 4 én 5, zoals gedefinieerd door het CBS (2010) en besproken in paragraaf 2.2.6. Deze korte analyse is van belang om inzicht te verkrijgen in de mate van generaliseerbaarheid van de latere uitkomsten. In de figuren wordt De Ronde Venen op in totaal vier belangrijke factoren vergeleken met de 94 andere niet of weinig stedelijke gemeenten met minimaal 10.000m² kantoorruimte. De factoren geven een algemeen beeld van de kantorenmarkt en de potentiële vraag naar flexkantoren.

Tabel 3.2 Vergelijkende analyse De Ronde Venen vs overige weinig en niet stedelijke gemeenten (stedelijkheidsklasse 4 & 5).

	Voorraad kantoorruimte m ² *	Kantoorruimte (m ²) per inwoner*	Aandeel huursector (%)*	Aandeel zelfstandigen, totale bevolking (2012)**
De Ronde Venen	33.000	0,77	24	8,4%
Gemiddelde	31.268	1,15	34	7,4%
Mediaan	21.000	0,75	30	7,8%
Modus	10.000 tot 20.000	0,4 tot 0,5	20 tot 30	6% tot 7%

* bron: Bak (2012) ** bron: CBS (2012)

Uit de hierboven gemaakte vergelijking tussen De Ronde Venen en de overige niet en weinig stedelijke gemeenten is te concluderen dat op basis van de gekozen factoren geen grote afwijkingen zichtbaar zijn. Desondanks is dit onderzoeksgebied niet direct te generaliseren voor alle 'buitengebieden' van Nederland. Regio's kunnen los van de gekozen factoren op tal van punten sterk verschillen, hierbij kan gedacht worden aan demografische en economische verschillen vaak ingegeven door geografische eigenschappen. Het doel van dit onderzoek is een eerste inventarisatie te geven van de kwantitatieve en kwalitatieve vraag naar flexkantoren in de 'buitengebieden'. Dit doel in acht nemende, zorgt ervoor dat de keuze van De Ronde Venen als onderzoeksgebied voldoet voor dit onderzoek.

De Ronde Venen

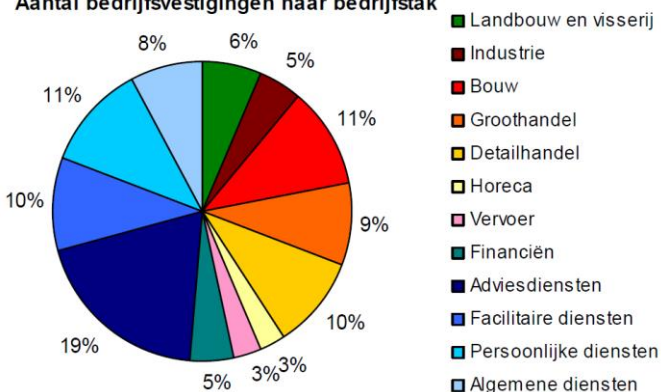
De gemeente bestaat uit acht dorpskernen met in totaal 42.605 inwoners per 1-1-2015 (zie tabel 3.3.). Met name Mijdrecht, Vinkeveen, Abcoude en Wilnis nemen het grootste deel van het inwoneraantal en economische activiteit voor hun rekening. De beroepsbevolking bestaat uit 17.300 personen, waarvan 63% binnen de gemeente werkt, het overige deel werkt daarbuiten of maakt gebruik van sociale voorzieningen. De banen bevinden zich voornamelijk in de industrie, bouwsector, groot- en detailhandel, gezondheids- en welzijnszorg. Het aantal bedrijfsvestigingen kenmerkt zich daarentegen door de financiële en dienstensector (zie figuur 3.2).

Tabel 3.3 Inwoneraantal per dorpskern.)

Dorpskern	Inwoners	%
Mijdrecht	16430	38%
Vinkeveen	8471	20%
Abcoude	7483	17%
Wilnis	6410	15%
Baambrugge	1370	3%
Amstelhoek	948	2%
De Hoef	906	2%
Waverveen	828	2%
Totaal	42846	100%

Bron: Gemeente De Ronde Venen, 2015

Aantal bedrijfsvestigingen naar bedrijfstak



Figuur 3.2 Aantal bedrijfsvestigingen naar bedrijfstak.
Bron: (Gemeente De Ronde Venen, 2012)

Kantorenmarkt De Ronde Venen

De Ronde Venen beschikt niet over een grootschalige kantorenmarkt, dat blijkt wel uit het feit dat de gemeente niet beschikt over een relevante database noch onderzoek. In het onderzoek van Bak (2012) is de totale omvang van de lokale kantorenmarkt geraamd op 33.000m². Onbekend is hoeveel hiervan leegstaat.

Selectie van respondenten

De selectie van respondenten gebeurt op basis van de besproken literatuur. Uit de onderzoeken van Laterveer (2011) en Frisblik (2009) komt naar voren dat zzp'ers en kleinschalige ondernemers de voornaamste gebruikers van de huidige flexkantoren zijn. Vanzelfsprekend behoeven niet alle zzp'ers en ondernemers kantoorruimte bij de uitvoering van hun professie, daarom behoren enkel de kantoorhoudende sectoren tot de onderzoeksdoelgroep. In het onderzoek van Jansen (2009) zijn deze sectoren per SBI-code (Standaard Bedrijfsindeling) opgesomd (zie tabel 3.4). Bij inschrijving van een onderneming wordt bij de Kamer van Koophandel de aard van de economische activiteit bepaald en vervolgens aangeduid met de SBI-code. Deze groep zzp'ers en kleinschalige ondernemers (bestaande uit maximaal 3 personen) die onder de kantoorhoudende sectoren vallen en met de onderneming binnen de gemeente De Ronde Venen zijn ingeschreven, behoren tot het steekproefkader. Via het handelsregister van de Kamer van Koophandel is een adressenlijst opgevraagd van de te enquêteren doelgroep. Helaas bevat deze adressenlijst geen e-mailadressen. Een deel van de ontbrekende e-mailadressen is met behulp van online zoekmachines en de gegeven bedrijfsnamen achterhaald.

Tabel 3.4: Overzicht kantoorhoudende sectoren met bijbehorende SBI-code.

Sector	SBI-code
Rechtskundige dienstverlening	69.1
Dienstverlening t.a.v. informatie, ICT, telecom	61 - 62 - 63
Creatieve dienstverlening (architecten, marketing en communicatie, etc.)	71.11 - 71.12 - 74.1 - 73
Zakelijke dienstverlening (P&O, consultancy, etc.)	69.2 - 70.2 - 78.1 - 82.1
Financiële dienstverlening	66
Overige dienstverlening	74.2 - 74.3 - 74.9 - 77 - 80 - 82.3 - 82.9
Verhuur van en handel in onroerend goed	68
Call center, administratieve back-office, beheeractiviteiten	81 - 82.2
Holdings (HK)	70.1
Research & Development	72
Overheid en maatschappelijke organisaties	84 - 85.6 - 94 - excl. 94.99.1 - 9.99.2
Uitgeverijen, productie en distributie, omroepen	58 - 59 - 60
Kunst, cultuur	90 - 91
Sport en recreatie	93
Financiële instellingen, verzekeringen en pensioenfondsen	64 - 65

Bron: Jansen (2009), eigen bewerking.

Hieronder wordt, volgens het principe van Brinkman (2008) de operationalisatie die uiteindelijk leidt tot de feitelijke steekproef, stapsgewijs toegelicht.

De theoretische populatie wordt gevormd door alle kleinschalige ondernemers en zzp'ers die actief zijn in één van de kantoorhoudende sectoren en gevestigd zijn in de weinig- of niet stedelijke gebieden. Omdat deze groep simpelweg te omvangrijk is om te onderzoeken is hier een bewuste selectie in gemaakt. Deze selectie heet de operationele populatie, dit zijn alle kleinschalige ondernemers en zzp'ers die actief zijn in één van de kantoorhoudende sectoren die gevestigd zijn in gemeente De Ronde Venen. De uiteindelijke steekproef wordt niet rechtstreeks uit de operationele populatie getrokken, maar uit het opgevraagde adressen bestand van de Kamer van Koophandel, dit vormt het steekproefkader. Vanwege het ontbreken van e-mailadressen binnen het bestand van de Kamer van Koophandel, en de beperkte vindbaarheid daarvan, is de online- enquête enkel naar de ondernemers gegaan waarvan het e-mailadres achterhaald kon worden, dit is de getrokken steekproef. De feitelijke steekproef omvat de groep respondenten die de enquête daadwerkelijk en juist hebben ingevuld. Dit wordt tijdens het empirisch onderzoek in hoofdstuk 4 verder behandeld.

Voorleggen van enquête

Het voorleggen van de enquête aan de kleinschalige ondernemers uit de gemeente De Ronde Venen, gebeurt per e-mail. Op deze manier kan op een kosteloze manier een grote potentiële doelgroep bereikt worden. Om de respons te vergroten wordt gebruik gemaakt van een aantal tips die afkomstig zijn uit onderzoek naar de responsbepalende factoren van enquêtes. Deze publicatie is van de Nederlandse Vereniging van Marktonderzoekers (NVvM) en geschreven door Brand & Bijmolt (2004). De volgende responsverhogende elementen zijn gebruikt:

- Kenbaar maken dat dit een onderzoek is gelieerd aan de Rijksuniversiteit Groningen
- Een niet gepersonaliseerde benadering (geachte heer/mevrouw).
- Beperkte omvang van enquête en aantrekkelijke lay-out.

Proef enquête

Vanwege de relatief onbekende wijze van enquêteren middels de vignetmethode, was het uitgeven van proef enquêtes essentieel. Uit de verkregen feedback kwam dan ook naar voren dat de respondenten het invullen van de enquête als lastig ervoeren, dit had kunnen leiden tot een lagere respons en/of niet representatieve data.

Aangezien de complicatie enkel lag bij het beoordelen van de vignetten, is er een extra vraag toegevoegd waarbij de respondent eerst zelf zijn of haar favoriete vignet kan samenstellen. Dit leidt ertoe dat de respondent inzicht krijgt in de wijze waarop de later te beoordelen vignetten zijn samengesteld, zij zien immers alle attributen. Uit de feedback van de tweede proef enquête is deze ingreep effectief gebleken.

Daarnaast wordt zo voor de analyse van iedere respondent inzichtelijk welke attribuutsamenstelling het favoriete kantoorconcept vormt. De data afkomstig uit deze vraag kunnen direct middels statistische analyses gebruikt worden voor het verwerpen dan wel aannemen van de gestelde hypothesen. Wanneer enkel was gekozen voor de beoordeling van de negen of tien vignetten was de kans zeer groot dat de respondent niet zijn of haar favoriete vignet beoordelen mag. Dit aangezien er in totaal 73 vignetten zijn en iedere respondent hier slechts een deel van langs ziet komen.

3.3. Beschrijvende statistiek

In deze paragraaf worden de beschrijvende statistieken van de feitelijke steekproef behandeld. De representativiteit en generaliseerbaarheid van de data wordt geanalyseerd waarna middels beschrijvende statistieken een beeld wordt geschetst van de kantoorhuisvestingswensen van de respondenten.

3.3.1. De feitelijke steekproef

De via de Kamer van Koophandel verkregen adresgegevens van 993 kleinschalige ondernemers uit gemeente De Ronde Venen bevatten niet de benodigde e-mailadressen voor het versturen van de online enquêtes. Het invoeren van de bedrijfsnamen in verschillende online zoekmachines heeft ertoe geleid dat er in 360 gevallen een e-mailadres achterhaald is. De enquêtes zijn naar deze 360 mailadressen verstuurd. In 65 gevallen bleek het gevonden e-mailadres niet juist. Dit betekent dat de online-enquêtes in werkelijkheid naar 295 verschillende kleinschalige ondernemers in De Ronde Venen is gegaan.

Van de in totaal 295 aangekomen online-enquêtes zijn er in totaal 53 ingevuld. Ondanks het feit dat er bij het opvragen van de data bij de Kamer van Koophandel geselecteerd is op ondernemingen met maximaal drie werknemers hebben vijf respondenten een onderneming met vier of meer vaste werknemers en vallen dus niet binnen de initiële doelgroep van flexkantoren zoals eerder geformuleerd is. Dit resulteert in een dataset met in totaal 48 respondenten, wat neerkomt op een respons van 16%.

Tabel 3.5: Steekproef

operationele steekproef	993
getrokken steekproef	295
feitelijke steekproef	48

Ondanks de lage absolute respons, is het door de nauwkeurigheid waarmee de steekproef getrokken is zeer waardevol om de verzamelde data statistisch te analyseren. Daarentegen is het noodzakelijk om wel met gepaste voorzichtigheid conclusies te trekken.

De enquête is voornamelijk ingevuld door bedrijven die actief zijn in de zakelijke en/of creatieve dienstverlening (35%). Deze oververtegenwoordiging is ook waarneembaar in de operationele populatie. Uit cijfers van de Kamer van Koophandel, blijkt dat 50% van de zzp'ers en kleinschalige ondernemers in gemeente De Ronde Venen actief zijn in minimaal één van deze twee sectoren. Vanwege de relatief kleine feitelijke steekproef en de diversiteit aan sectoren is de representativiteit van deze variabele niet statistisch te onderbouwen.

Tabel 3.6: Indeling respondenten in sectoren (meerdere sectoren per respondent mogelijk), eigen bewerking.

Sector	Aantal	%
Rechtskundige dienstverlening	3	5%
Dienstverlening t.a.v. informatie, ICT, telecom	6	9%
Creatieve dienstverlening (architecten marketing & communicatie, etc.)	11	17%
Zakelijke dienstverlening (P&O, consultancy, etc.)	22	34%
Overige dienstverlening	4	6%
Verhuur van en handel in onroerend goed	3	5%
Call center, administratieve back-office, beheeractiviteiten	-	-
Holdings (HK)	-	-
Research & development	-	-
Overheid en maatschappelijke organisaties	1	2%
Uitgeverijen, productie en distributie, omroepen	3	5%
Kunst en cultuur	2	3%
Sport en recreatie	1	2%
Financiële instellingen, verzekeringen en pensioenfondsen	3	5%
Anders	5	8%
	64	100%

Mijdrecht en Vinkeveen huisvesten tezamen al ruim 58% van de totale inwoners van de gemeente De Ronde Venen (De Ronde Venen, 2014). Dit is ook duidelijk terug te zien in de vestigingsplaatsen van de kleinschalige ondernemingen, zowel in de operationele populatie als in de feitelijke steekproef.

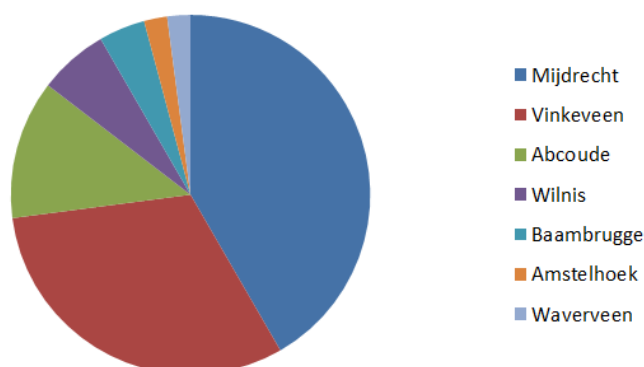
De vestigingsplaats van de respondenten blijkt na het doen van een Chi-kwadraat toets niet significant ($p=0,348$) af te wijken van de operationele populatie. Dit betekent dat de feitelijke steekproef met betrekking tot de vestigingsplaats representatief is.

De leeftijd van de respondenten varieert tussen de 18 en 70 jaar. De Shapiro-Wilk toets geeft aan of er sprake is van een normaal verdeling. Met een p-waarde van 0,346 wordt de 0-hypothese, die veronderstelt dat de gegevens normaal verdeeld zijn, aangenomen.

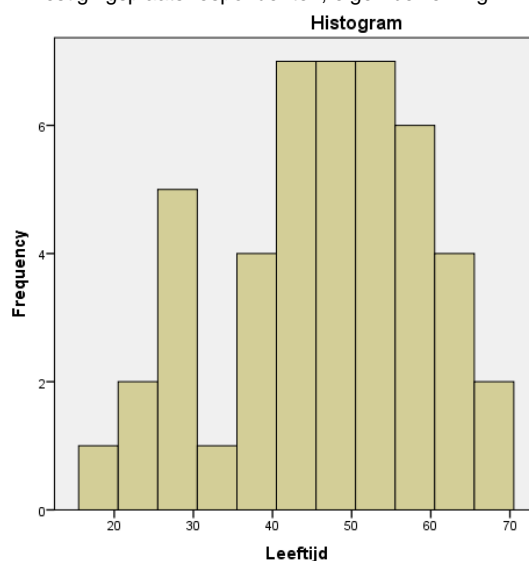
Overige eigenschappen van de feitelijke steekproef:

- De enquête is correct en volledig ingevuld door 15 vrouwen en 33 mannen.
- Huidhoudensgrootte:
 - Eenpersoonshuishouden (3)
 - Tweepersoonshuishouden (17)
 - Driepersoonshuishouden (8)
 - Vierpersoonshuishouden of meer (20)

Vestigingsplaats



Figuur 3.2: Vestigingsplaats respondenten, eigen bewerking



Figuur 3.3: histogram leeftijd respondenten, eigen bewerking.

- In 46 van de 48 gevallen is de respondent niet alleen bedrijfsmatig gevestigd maar ook woonachtig in de gemeente De Ronde Venen.
- 16 respondenten geven aan een tekort aan geschikte huisvesting te ervaren, 18 respondenten ervaren dit tekort niet en 14 hebben geen mening.
- In negen gevallen (19%) geeft de respondent zijn/haar huidige huisvesting een onvoldoende. In acht van de negen gevallen voert de ontevreden respondent het bedrijf vanuit huis.
- Huidige huisvesting (aantal waarnemingen):
 - in of aan huis (43)
 - bij klant/opdrachtgever (5)
 - zelfstandig kantoor in woonplaats (2)
 - zelfstandig kantoor buiten woonplaats (2)
 - bedrijfsverzamelgebouw in woonplaats (2)
 - bedrijfsverzamelgebouw buiten woonplaats (2)
- In 38 gevallen is er sprake van een eenmanszaak, zeven keer een besloten vennootschap en in twee gevallen een vennootschap onder firma.
- In slechts vier gevallen is de respondent redelijk of zeer actief op zoek naar nieuwe huisvestingsmogelijkheden, 25 respondenten geven aan niet actief op zoek te zijn maar wel open te staan voor een eventuele verhuizing wanneer dit een aanzienlijke verbetering met zich mee brengt. Het overige deel (19) geeft aan helemaal geen interesse te hebben in nieuwe kantoorhuisvesting, zij zijn tevreden met de huidige situatie.

47 van de 48 respondenten zijn, naast het feit dat hun onderneming in De Ronde Venen gevestigd is, ook woonachtig in de gemeente

4. Resultaten Empirisch onderzoek

De zorgvuldig samengestelde enquête zoals hierboven beschreven en in bijlage 6 is weergegeven, heeft als doel het verzamelen van bruikbare en representatieve data. In dit hoofdstuk wordt de verkregen data statistisch geanalyseerd

4.1.1. Gewenste kantoorhuisvestingsconcept

De respondenten hebben aan het begin van het invullen van de enquête de mogelijkheid gekregen om hun favoriete kantoorhuisvestingsconcept eigenhandig samen te stellen. Dit is een uitbreiding op de reguliere vignetten methode. Het samenstellen gebeurde aan de hand van de gegeven attributen en attribuutniveaus zoals eerder besproken in paragraaf 3.2.1. In tabel 4.1. zijn deze resultaten gepresenteerd.

Tabel 4.1: Resultaten handmatig samenstellen kantoorconcept door respondenten, eigen bewerking.

attribuut	attribuutniveau	N	%
locatie	Mijdrecht of Vinkeveen	43	90%
	stadscentrum (Utrecht, Amsterdam, etc.)	2	4%
	snelweg-locatie	3	6%
te huren ruimte/plek	bureauplek in open-kantoortuin	11	23%
	eigen afgesloten unit	37	77%
opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving, incl. catering, kantoor- en vergadervoorzieningen	27	56%
	kale nog in te richten kantooromgeving, zonder catering, kantoor- & vergadervoorzieningen	21	44%
flexibiliteit	maximaal flexibel: afrekenen per uur/dag en geen vaste werkplek	18	38%
	redelijk flexibel: maand contract met vaste werkplek	17	35%
	matig flexibel: jaarcontract met vaste werkplek	11	23%
	minimaal flexibel: meerjarig contract met vaste werkplek	2	4%
netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden	veel netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers	33	69%
	géén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden met medegebruikers	15	31%

Met de bovenstaande beschrijvende statistieken in tabel 4.1. kunnen uitspraken gedaan worden over de eerder geformuleerde hypothesen (3, 4, 5 en 6). Deze hypothesen veronderstellen dat zzp'ers en kleinschalige ondernemers in de buitengebieden net als hun soortgenoten in het stedelijk gebied een voorkeur hebben voor kleine vaste kantoorruimtes (hypothese 3), met een flexibel of eenjarig contract (hypothese 4), met een ligging vlakbij het woonadres (hypothese 5), waarbij er voldoende mogelijkheden zijn voor ontmoeten en netwerken (hypothese 6).

Hypothese 3: De ruime meerderheid van de respondenten heeft een voorkeur voor het gebruiken/huren van een vaste afgesloten kantoorunit (77%). De hypothese kan worden aangenomen.

Hypothese 4: De voorkeur voor flexibiliteit in de huurcontracten komt duidelijk terug in de data. Met name de maximaal en redelijk flexibele huurcontracten tot een maand worden vaak gekozen door de respondenten (38% en 35%). In totaal kiest 96% van de respondenten voor een contractvorm tot maximaal één jaar. De hypothese kan worden aangenomen.

Hypothese 5: Er is een duidelijke voorkeur voor kantoorconcepten in de woongemeente (90%), dit komt overeen met de hypothese waarin gesteld wordt dat een ligging in de nabijheid van het woonadres de voorkeur heeft

Hypothese 6: Het buitenshuis werken door zzp'ers en kleinschalige ondernemingen heeft vaak ook te maken met de mogelijkheid tot het ontmoeten en netwerken met anderen (Laterveer, 2011). Uit de enquête blijkt dan ook dat de ruime meerderheid (69%) van de respondenten aangeeft belang te hechten aan de mogelijkheid tot het ontmoeten en netwerken.

Ondanks de lage absolute omvang van de feitelijke steekproef, zijn de uitkomsten overtuigend genoeg om de vier hypothesen te toetsen en in dit geval aan te nemen. Echter kan er op basis van deze enquête onder ondernemers in gemeente De Ronde Venen niet geconcludeerd worden dat deze uitkomsten representatief zijn voor alle buitenstedelijke gebieden in Nederland.

4.1.2. Waardering kantoorvignetten

Nadat de respondenten eigenhandig een eigen kantoorconcept hebben kunnen samenstellen, worden er tien of elf (afhankelijk van de enquête versie) voorgefabriceerde concepten ter beoordeling voorgelegd. Ook beoordelen zij het werken vanuit huis. Op deze manier kan er een breder beeld geschetst worden van de huidige algemene huisvestingsvraag van de zzp'ers en kleinschalige ondernemers in de buitengebieden, met gemeente De Ronde Venen als onderzoeksgebied.

De respondenten hebben middels een rapportcijfer de voorgelegde kantoorconcepten beoordeeld. Met dit cijfer gaven zij aan hoe goed het concept bij de huidige huisvestingsvraag van de onderneming past. Door acht enquêteversies op te stellen, beoordeelde elke respondent slechts tien of elf vignetten, op deze manier bleef het voor de respondenten overzichtelijk en bleef de tijd die het invullen van de enquête innam beperkt.

Per enquêteversie is o.a. gekeken naar het gemiddeld best beoordeelde vignet. De conclusie hiervan is erg eenduidig. Bij alle acht enquête versies wordt het vignet voor werken vanuit huis als beste beoordeeld. In 29 van de 48 gevallen beoordelen de respondenten dit vignet het hoogste. Gemiddeld geven de respondenten (N=48) dit kantoorhuisvestingsalternatief een 7,5.

Van de 19 respondenten die 'thuiswerken' niet als hoogste hebben beoordeeld, gaat in elf (23%) gevallen de voorkeur uit naar een flexkantoorconcept in de gemeente De Ronde Venen. Dat wil zeggen dat de respondent in die gevallen een concept als hoogste heeft beoordeeld met een maximaal tot redelijk flexibel huurcontract (maximaal één maand) waarbij de kantoorruimte volledig gemeubileerd is. De wensen als het gaat om type kantoorruimte (open/gesloten) en de netwerk mogelijkheden verschillen onderling maar passen allen binnen het concept. Slechts twee van deze elf ondernemers zijn zeer of redelijk actief op zoek naar nieuwe kantoorhuisvesting, de overige negen zijn niet actief op zoek maar staan wel mogelijk open voor nieuwe huisvesting.

Het vignet voor het werken vanuit huis is het enige vignet dat door alle respondenten is beoordeeld, dit omdat het vignet in alle enquêteversies terug te vinden is. De andere vignetten zijn tussen de twee en twaalf keer beoordeeld. Als gevolg van dit relatief laag aantal beoordelingen heeft het helaas geen waarde om deze beoordelingen verder statistisch te analyseren in dit onderzoek.

4.2. Logistische regressie analyse

In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op de data vanuit de feitelijke steekproef. De informatie verkregen vanuit het eerste deel van de enquête staat hierbij centraal. Dit is het gedeelte waarin de respondent eigenhandig, op basis van vijf attributen (eigenschappen), een kantoorconcept samenstelt. Dit samengestelde kantoorconcept geeft aan welk concept, op basis van de gegeven opties, het beste op de huidige huisvestingsvraag van de respondent inspeelt.

Middels een logistische regressie wordt onderzocht welke ondernemings- en persoonskenmerken bepalend zijn bij de samenstelling van dit samengestelde kantoorconcept. Per attribuutkeuze wordt gekeken naar de mogelijke invloed van de ondernemings- en persoonskenmerken hierop. Ten behoeve van de logistische regressie worden de afhankelijke variabelen omgezet in dichotome variabelen. In tabel 4.2. is de omzetting naar dichotome variabelen weergegeven:

Tabel 4.2: Omzetting afhankelijke variabelen naar dichotome variabelen, eigen bewerking.

Attribuut	dichotome variabele	
locatie	Mijdrecht-Vinkeveen	/ stadscentrum en snelweglocatie
te huren ruimte/plek	bureauplek in open-kantoorruimte	/ eigen afgesloten unit
opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving, incl. catering, kantoor- en vergadervoorzieningen	/ kale nog in te richten kantooromgeving, zonder catering, kantoor- & vergadervoorzieningen
flexibiliteit	maximaal of redelijk flexibel	/ matig of minimaal flexibel
netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden met medegebruikers	/ géén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden met medegebruikers

Naast het samenvoegen van een aantal attributen (afhankelijke variabelen) om tot een dichotoom model te komen, zijn er ook ondernemings- en persoonskenmerken (onafhankelijke variabelen) tot dummy-variabelen gemaakt en indien nodig samengevoegd. Dit om tot een beter model te komen. Zo zijn de huishoudensgrootten van één en twee personen samengevoegd tot één dummy (<3). Ook zijn de drie laagste categorieën aangaande de woningoppervlakte samengevoegd tot één dummy (<100m²). In beide gevallen is deze ingreep noodzakelijk gezien het geringe aantal waarnemingen in deze categorieën.

De belangrijkste uitkomsten van een logistische regressie zijn de log odds (B) en de odds ratio (exp(B)). De log odd is een waarde waarmee de kans op een uitkomst groeit wanneer de verklarende variabele met één toeneemt. Middels de odds ratio wordt aangeduid in welke mate de waarschijnlijkheid van een waarneming groeit wanneer de variabele in waarde toeneemt (Sieben & Linssen, 2009).

Wanneer de uitkomsten betrekking hebben op een dummy variabele (onafhankelijk) dan staan de coëfficiënten niet op zichzelf. Deze coëfficiënten geven de toename in waarde of kans aan ten opzichte van de referentiecategorie (k-1).

Per attribuutkeuze is een logistische regressie gedraaid, in **tabel 4.3.** zijn de resultaten van de vijf regressies samengevoegd. De coëfficiënten in de tabel betreffen log odds (B).

Tabel 4.3: Uitkomsten logistische regressie, log odds (B).

		locatie	te huren ruimte/plek	opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	flexibiliteit	netwerk- en kennisuitwisselings mogelijkheden
		stadscentrum - snelweglocatie	bureauplek open-kantoorruimte	volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving	maximaal - redelijk flexibel	veel netwerk-mogelijkheden
locatie	Mijdrecht-Vinkeveen		x			
	stadscentrum - snelweglocatie		x			
te huren ruimte/plek	bureauplek open-kantoorruimte	-50,267		1,185	2,350	-1,30
	eigen afgesloten unit		x	2,071	21,361	0,22
opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	volledig gemeubileerd	6,428	2,268	x	1,564*	1,21
	kaal nog in te richten			x		
flexibiliteit	maximaal - redelijk flexibel	25,531	20,786	1,473*		-0,19
	matig - minimaal flexibel				x	
netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden	veel netwerk-mogelijkheden	-3,235	0,638		0,064	x
	géén of weinig netwerk-mogelijkheden					x
hoeveel personen		1,588	-0,420	-0,474	-0,701	-0,06
leeftijd		-0,226	-0,057	-0,002	0,021	-0,084*
geslacht	man	1,881	0,435	0,821	0,062	0,80
	vrouw					
huishoudensgrootte	<3					
	3	21,171	2,444	0,164	-1,380	-3,305**
	>3	-4,770	-0,687	0,759	0,743	-0,14
oppervlakte woning	<100m ²					
	101-150m ²	-3,235	-0,396	0,568	0,379	-1,57
	>150m ²	-27,128	-1,111	0,926	0,914	-1,33

* significantie <0,10

** significantie <0,05

Slechts vier coëfficiënten binnen de vijf regressies blijken statistisch significant te zijn, dit is naar alle waarschijnlijkheid te wijten aan het relatief laag aantal cases (N=48). Toch kunnen uit dit model een aantal interessante conclusies gedestilleerd worden. In tabel 4.4 worden van de vier significante coëfficiënten de odds ratio's (exp (B)) weergegeven.

Tabel 4.4: Significante odds ratio (exp (B))

		locatie	te huren ruimte/plek	opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	flexibiliteit	netwerk- en kennisuitwisselings mogelijkheden
		stadscentrum - snelweglocatie	bureauplek open-kantoorruimte	volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving	maximaal - redelijk flexibel	veel netwerk-mogelijkheden
opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	volledig gemeubileerd					4,780
	kaal nog in te richten					
flexibiliteit	maximaal - redelijk flexibel				4,363	
	matig - minimaal flexibel					
leeftijd						0,919
huishoudensgrootte	<3					
	3					0,037
	>3					

Op basis van de odds ratio's zoals hierboven zijn weergegeven kunnen de volgende zaken geconcludeerd worden:

- De waarschijnlijkheid dat de voorkeur uitgaat naar een maximaal of redelijk flexibel huurcontract is voor respondenten die kiezen voor een gemeubileerde kantoorruimte ongeveer 4,7 keer zo groot dan de kans van een respondent die een ongemeubileerde kantoorruimte prefereert. Met andere woorden: potentiële flexkantoorgebruikers in De Ronde Venen hebben een sterke voorkeur voor flexibele huurcontracten wanneer de kantoorruimte gemeubileerd is, en vice versa (4,363).
- De waarschijnlijkheid dat een potentiële flexkantoorgebruiker in De Ronde Venen een werkomgeving met veel netwerk-mogelijkheden prefereert neemt af naarmate hij/zij ouder wordt.
- De waarschijnlijkheid dat een potentiële flexkantoorgebruiker met een gezinsgrootte van drie een werkomgeving met veel netwerk-mogelijkheden prefereert is 27 (1/0,037) keer kleiner dan voor een dezelfde doelgroep met een gezinsgrootte van kleiner dan drie.

Gezien het relatief lage aantal cases is het van belang om een kanttekening te plaatsen bij de betrouwbaarheid van de gepresenteerde cijfers. Desondanks zijn de uitkomsten significant en de verbanden dus statistisch aangetoond.

5. Conclusies, aanbevelingen en reflectie

In de afgelopen vier hoofdstukken is op een verkennende wijze inzicht verkregen in een relatief nieuwe submarkt binnen de kantorenmarkt, namelijk de flexkantorenmarkt. Centraal daarbij stond de vraag of er naast de stedelijke gebieden ook markt voor dit concept is in de buitenstedelijke gebieden. Hier blijft het aanbod van flexibele kantoorhuisvestingsconcepten namelijk nog achter. In paragraaf 5.1. worden deze hoofdvraag en de bijbehorende hypothesen die in dit onderzoek zijn gesteld behandeld. Paragraaf 5.2. staat in het teken van aanbevelingen voor vervolgonderzoek waarna in 5.3. kritisch wordt gereflecteerd op het gedane onderzoek.

5.1. Conclusies

Doel van het onderzoek is het op een verkennende wijze inzichtelijk maken van de mogelijke vraag die er naar flexibele kantoorhuisvesting bestaat in de buitenstedelijke omgeving. De literatuurstudie heeft aangetoond dat flexibiliteit in de kantoorhuisvesting langzaam vanaf de jaren zestig met het "Bürolandschaft" en de opkomende huurmarkt een rol ging spelen. Vervolgens is er een negental ontwikkelingen te onderscheiden die de opkomst van de flexibele kantoorhuisvesting in het laatste decennium in heel Nederland gestimuleerd hebben. Ook is er een beeld geschetst van de complete huidige flexkantorenmarkt. Middels de literatuurstudie zijn de eerste drie deelvragen succesvol beantwoord. Of het achterblijvende aanbod in de buitenstedelijke gebieden een marktfalen betreft of een achterliggende verklaring heeft, is tijdens de analyse op een concrete en statistische wijze onderzocht. Deze analyse toetst de gestelde hypothesen en draagt bij aan de beantwoording van de laatste twee deelvragen en de uiteindelijke hoofdvraag: *"Is er voldoende marktvraag naar flexkantoren in de "buitengebieden"? Zo ja, wie zijn de gebruikers en aan welke specifieke eisen moet worden voldaan?"*

Uit de literatuurstudie blijkt dat de zzp'ers en kleinschalige ondernemers de belangrijkste doelgroep van flexkantoren. Het enquêteren van deze ondernemers, afkomstig uit gemeente De Ronde Venen, heeft tot interessante conclusies geleid. Gecombineerd met een uitgebreide literatuurstudie is voor het eerst op een concrete wijze inzicht verkregen in de kwantitatieve en kwalitatieve vraag naar flexkantoren in de buitenstedelijke gebieden. Maar liefst 19% van de ondernemers beoordeelt hun huidige kantoorhuisvesting met een onvoldoende en 33% ervaart een tekort aan geschikte kantoorhuisvesting in de omgeving. Dit terwijl er in de huidige markt veel kantoorruimte wordt aangeboden in De Ronde Venen. Hieruit kan geconcludeerd worden dat er een mismatch is tussen de vraag naar en het aanbod van kantoorhuisvesting in De Ronde Venen. Hypothese één kan hiermee worden aangenomen ($H_0 =$ *De zzp'ers en kleinschalige ondernemers woonachtig in het buitengebied ervaren een groter structureel tekort aan geschikte kantoorruimte dan in de zzp'ers en kleinschalige ondernemers woonachtig in het stedelijk gebied.*). De vraag is of flexkantoren het spreekwoordelijke 'gat in de markt' zijn. Middels de toepassing van een licht uitgebreide vignettenmethode in de enquête (zoals besproken in paragraaf 3.2.3.), kan een antwoord gegeven worden op deze vraag.

De ondernemers is gevraagd een eigen kantoorconcept samen te stellen op basis van de gegeven attributniveaus. De uitkomsten zijn eenduidig en conform de gestelde hypothesen (vier, vijf en zes) als het gaat om de kwalitatieve vraag die er ligt bij de doelgroep. De hypothesen veronderstellen tezamen dat de voorkeur van de doelgroep uitgaat naar een afgesloten kantoorunit, met een redelijk tot maximaal flexibel huurcontract waarbij veel netwerk en kennisuitwisselingsmogelijkheden zijn op een locatie binnen de gemeente De Ronde Venen. De combinatie van deze voorkeuren past binnen het flexkantoorconcept. Opvallend is de constatering dat de gewenste flexibiliteit zich dus met name contractueel manifesteert, de flexibiliteit als het gaat om werkplekken krijgt slechts in 23% van de gevallen de voorkeur.

Naast het samenstellen van het kantoorconcept dat het beste bij de ondernemer past, heeft elke respondent 10 of 11 (afhankelijk van de enquête versie) geprefabriceerde kantoorconcepten met een cijfer beoordeeld. Elf (23%) van de 48 respondenten hebben een concept, dat past binnen de definitie van flexkantoor, als hoogste beoordeeld. Dit betekent dat een flexkantoor het beste bij de huidige huisvestingsvraag van de ondernemer past. Deze potentiële flexkantoorgebruikers geven allen aan dat ze open staan voor nieuwe kantoorhuisvesting in de toekomst. Dit percentage is significant hoger dan de 3,5% zoals werd geconstateerd door De Vries, Polman & Van Hastenberg, (2013), hypothese twee kan dus worden aangenomen ($H_0 = \text{De relatieve vraag naar flexibele kantoorruimte vanuit de zzp'ers woonachtig in de buitenstedelijke omgeving overstijgt de vraag naar flexibele kantoorruimte van zzp'ers uit de stedelijke omgeving}$). Het concreet kwantificeren van de potentiële flexkantoorgebruikers is echter niet mogelijk. Enerzijds door de relatief kleine groep respondenten. En anderzijds is het onzeker of deze ondernemers een toekomstig flexkantoor in de gemeente De Ronde Venen ook daadwerkelijk zullen gebruiken. De hypothese is wel dat met name de ondernemers die bekend zijn met het flexkantoorconcept eerder geneigd zijn een flexkantoor te gebruiken, en deze dus hoger beoordelen.

Vanwege de lage respons (N=48) en het sterk regionale karakter van de kantorenmarkt is het niet mogelijk gebleken om op basis van de enquête een algemene en betrouwbare uitspraak te doen over de kwantitatieve vraag naar flexkantoren in de buitengebieden. De vraag of de geconstateerde belangstelling voldoende is om een flexkantoor in de Ronde Venen bestaansrecht te geven kan eveneens beantwoord worden. Deze vraag zal pas met zekerheid beantwoord kunnen worden wanneer er concrete testcases worden gehouden. Desondanks is er middels de resultaten van dit onderzoek en de conclusies uit het eerdere onderzoek van De Vries, Polman & Van Hastenberg (2013) voor het eerst op wetenschappelijke wijze inzicht verschaft in de flexkantorenmarkt in de buitenstedelijke gebieden.

5.2. Aanbevelingen

Met dit onderzoek is op een verkennende wijze inzicht verkregen in de flexkantorenmarkt waarbij de focus ligt op de buitenstedelijke gebieden. Vanwege het relatief kleine aantal publicaties is een verdere verdieping in dit onderwerp zeer gewenst. Een aantal aanbevelingen voor vervolgonderzoek zijn:

- Middels een omvangrijke steekproef een gedetailleerde statistische analyse doen naar de eigenschappen en wensen van de daadwerkelijke flexkantoorgebruikers.
- Onderzoek in meerdere regio's is noodzakelijk om daadwerkelijk betrouwbare uitspraken te doen over het al dan niet bestaan van een markt voor flexkantoren in de buitenstedelijke gebieden.
- Meer inzicht verkrijgen in het aanbod van reguliere kantoorruimte die op een flexibele manier wordt aangeboden in de buitengebieden (zonder alle extra services en meubilair). Dit aanbod kan een grote concurrent zijn voor de flexkantooraanbieders.

5.3. Reflectie

Ondanks de relatief beperkte wetenschappelijke literatuur, heeft het bundelen en combineren hiervan in het literatuuronderzoek niet alleen geleid tot een zeer nuttige samenvatting maar ook tot nieuwe inzichten. De opsomming van negen ontwikkelingen die hebben geleid en nog steeds leiden tot een groeiende vraag naar flexibiliteit in de kantorenmarkt is hier een goed voorbeeld van. Om de hoofdvraag om een betrouwbare wijze te beantwoorden is het echter ook noodzakelijk een goed gefundeerde en omvangrijke statistische analyse te presenteren. Het vinden van voldoende respondenten bleek een grote opgave. De enquêtes zijn dusdanig opgesteld zodat de respondent deze makkelijk en snel kon invullen, desondanks heeft dit slechts geleid tot een feitelijke steekproef met een omvang van 48. Dit aantal is helaas te beperkt gebleken om meerdere betrouwbare statistische analyses op los

te laten. Het betrekken van een aanvullende buitenstedelijke regio had een uitkomst kunnen bieden die niet alleen de steekproef had vergroot maar ook een controlerende functie had kunnen vervullen.

Literatuurlijst

- Alphen, O. van (2012), Flexibiliteit als wapen tegen afwaardering. *Service Magazine*, 20(1), 33.
- Antwerpen, J. van & Hermans, W. (1998), *Huisvestingsvoorkeuren van kantoren over wens en werkelijkheid*, Woudenberg: INBO.
- Apgar, M. (1998). The alternative workplace: changing where and how people work. *Harvard business review*. 76(3), 121-138
- Atzema, O., Lambooy, J., Rietbergen, T. van & Wever, E. (2009). *Ruimtelijke Economische Dynamiek, kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Tweede druk. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Baaij, J, de (2003). *Serviced Offices, een verklaring, beschrijving en voorspelling van een nieuw concept*. Utrecht: Universiteit Utrecht.
- Baane, R., Houtkamp, P. & Knotter, M. (2011). *Het nieuwe werken ontrafeld*. 2^e druk. Assen: Koninklijke Van Gorcum.
- Bak, R.L. (2012). *Kantoren in cijfers 2012*. Zeist; Nederlandse Vereniging van Makelaars.
- Berg, J. van den & Stijnenbosch, M. (2009). *Atlas bedrijventra: een inventarisatie van bedrijventra met voorzieningen*. Nieuwegein: Stogo onderzoek + advies BV.
- Bosch, N., Roelofs, G., Vuuren, D. van & Wilkens, M. (2012). *De huidige en toekomstige groei van het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking*. Den Haag: Centraal Planbureau (CPB).
- Bouwfonds (2011) *De Nederlandse kantorenmarkt tot 2015*.
- Brand, M.J. & Bijmolt, T.H.A. (1993). Responsbepalende factoren bij schriftelijke enquêtes. *Jaarboek NVvM 1993-1994*, 301-326
- Broek, C. van den (2004). *Corporate Real Estate Flexibility match of discrepantie op de kantorenmarkt?* Amsterdam: SBV-MRE.
- Bruggeman, J. & Camijn, A.J.W. (1999). *Ondernemers verbonden, 100 jaar centrale ondernemingsorganisaties in Nederland*. Wormer: Inmerc bv.
- CBRE (2011). *What Users Want; De invloed van Het Nieuwe Werken op de kantooromgeving*.
- CBS (2010). *Demografische kerncijfers per gemeente 2010*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Centraal Planbureau (2004). *Vier gezichten op Nederland, Productie, arbeid en sectorstructuur in vier scenario's tot 2040*. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift, mapping and changing contours of the world economy*. 6^e editie. Londen: SAGE publications.
- DTZ Zadelhoff (2006), *Flexible Managed Office Market: stage 4 report*.

DTZ Zadelhoff (2013), Nieuwbouw kantoorruimte en distributieruimte 2012. Almere: DO Research.

Enk, W. van & Blauw, R. de (2013). *Omslag in de kantorenmarkt*. PropertyNL, 13(14), 34-37.

Fischer, T & Julsing, M. (2007). *Onderzoek doen!* Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers bv.

Frisblik (2009), Onderzoek naar de succesfactoren van open Flexkantoren in Nederland.

Geltner, D.M., Miller, N.G., Clayton, J. & Eichholtz, P. (2007). *Commercial Real Estate Analysis And Investments*. Eagen: Leap Publishing Services, Inc.

Gemeente De Ronde Venen (2012). *Economische monitor 2012*. Mijdrecht.

Gibson, V.A. (2003), Flexible working needs flexible space? Towards an alternative workplace strategy. *Journal of Property Investment & Finance*, 21(1), 12-22.

Gibson, V.A. & Lizieri, C.M. (2000), Change & Flexibility, The role of serviced office space in office markets and corporate property portfolios. Reading: The University of Reading.

Het Financiële Dagblad (2010). Regus koopt failliete concurrent. *Het Financiële Dagblad*, 29-01-2010.

Huisman, R. & Roodhof, J.A. (2013). *Flexibele contracten in de kantorenmarkt*. Amsterdam: Amsterdam School of Real Estate.

ING (2013). *Kwartaalbericht Starters, ING Economisch Bureau*.

Jacobs, J. (1961). *The death and life of great American cities*. New York: Random House.

Jansen, J. (2009). *Segmentatie van kantoorgebruikers op basis van bedrijfsstijl*. Utrecht: Universiteit Utrecht.

Jones Lang LaSalle (2012). *Occupier Special 2012, Productiviteitsverbetering door werkplekinnovaties*.

Kantorenmonitor (2013). *Kantorenmonitor, metropoolregio Amsterdam 2013*. Amsterdam.

Korteweg, P.J. (1989), *Doorstromingsprocessen op de kantoorruimtemarkt. De doorstroming naar de nieuwbouw in de regio Amsterdam*. Utrecht: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Utrecht.

Korteweg, P.J. (1992), *Vernieuwde kantoorgebouwen in Amsterdam en Amstelveen. Achtergronden van het verplaatsingsproces van de gebruikers*. Utrecht: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen universiteit Utrecht.

Korteweg, P. J. (2002). *Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging?* Utrecht: KNAG/Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Universiteit Utrecht.

Laterveer, M. (2011). *Serviced Offices; een dynamische markt in opkomst; Een onderzoek naar de ontwikkeling van de serviced officemarkt en het gebruik van serviced offices in Nederland*. Utrecht: Universiteit Utrecht.

- Louw, E. (1996). *Kantoorgebouw en vestigingsplaats. Een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties.* Delft: Delftse Universitaire Pers. *Stedelijke en Regionale Verkenningen* 12.
- Markusen, A. (1996). *Sicky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts.* *Economic Geography*, 72(3), 293-313.
- Mccann, P. (2001). *Urban and Regional Economics.* Oxford: Oxford University Press.
- Mccrindle Research (2013). *Working from home: the benefits and the cost.* Bella Vista: Mccrindle
- Meel, J. van (2000). *The European Office, office design and national context.* Rotterdam: 010 Publishers.
- Mell, P & Grance, T. (2011). *The NIST Definition of Cloud Computing (Draft) Recommendations of the National Institute of Standards and Technology.* Gaithersburg: National Institute of Standards and Technology.
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (2013). *Jaarrapportage Bedrijfsvoering Rijk 2012.* Den Haag.
- Mooij, de M. (2002). *Kantoorinnovatie: efficiënt, effectief, flexibel en creatief werken in een duurzame omgeving.* Alphen aan de Rijn: Kluwer B.V.
- NFC Index Cooperatie (2012). *NFC Jaarbericht Kantoren 2012.* Naarden: NFC Index Cooperatie.
- NVM Business (2013) *Kantorenmarkt randstad 2013.* Nieuwegein: NVM
- Price, J. & Brierley, C. (2007). *The Importance of Flexible Managed Offices as a Catalyst for Regeneration.* London: Business Centre Capital Co Ltd (B3C).
- Priemus, H. (1999), *Ruimtelijk beleid en de marges van de markt.* *Geografie*, 8(5), 27-32.
- Remøy, H.T. (2010). *Out of Office.* Delft: Technische Universiteit Delft-
- Stone, P. J. & Luchetti, R. (1985). *Your office is where you are.* *Harvard business review*, 63(2), 102-117.
- Thissen, M., Ruijs, A., Oort, F. van & Diodato, D. (2011). *De concurrentiepositie van Nederlandse regio's. Regionaal-economische samenhang in Europa.* Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving (PBL).
- Veenma, K., Batenburg, R. & Breedveld, E. (2004). *De Vignetmethode. Een praktische handreiking bij beleidsonderzoek.* Tilburg: IVA
- Verwey-Jonker Instituut (2012). *ZZP'ers en het sociale stelsel op weg naar herziening?* Utrecht: Verwey-Jonker Instituut.
- Villalba, N.V. (2006). *Cost Flexibility and Firm Size: An Application to Spanish Manufacturing,* *International Journal of the Economics of Business*, 13(3), 429-446.

Vries, K. de, Polman, H. & Hastenberg, H. van (2013). *zsp-ers in Utrecht, Een onderzoek naar huisvesting en inkomenssituatie*. Utrecht: Gemeente Utrecht.

Wijnen, K., Jannssen, W., Pelsmacker, P. van & Kenhove, P. van (2002). *Marktonderzoek met SPSS, Statistische Verwerking en Interpretatie*. Antwerpen/Apeldoorn: Garant-Uitgevers N.V.

Weterings, A., Dammers, E., Breedijk, M., Boschman, S. & Wijngaarden, P. (2009). *De waarde van de kantooromgeving: Effecten van omgevingskenmerken op de huurprijzen van kantoorpanden*. Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving (PBL).

Wilkinson, S. & Reed, R. (2008). *Property Development*. 5th Edition. Londen & New York: Routledge.

Zuidema, M., Elp., M. van (2013). Kantorenmarktmodel met marktwerking, *Real Estate Research Quarterly*, 12(1), 5-16.

Internetbronnen

Amsterdam, K. (10-07-2013). Knok je uit de crisis: flexplekken. Geraadpleegd op 12-07-2013 via <http://www.eenvandaag.nl/1v-series/knok-je-uit-de-crisis/46465/knok-je-uit-de-crisis-flexplekken>

Beentjes, E. (14-02-2002). Groeistuipe van de flexkantorensector. Geraadpleegd op 29-10-2013 via <http://www.propertynl.com/index-newsletter/groeistuipe-van-de-flexkantorensector/?pid=1>

Belastingdienst (2013). *Werkkostenregeling: vergoeding hoger dan € 0,19 per kilometer en andere vergoedingen*. Geraadpleegd op 04-11-2013 via <http://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/personeel-en-loon/vervoer-en-reiskosten/reizen-met-een-eigen-auto-motor-bromfiets-enzovoort/vergoeding-hoger-dan-019-per-kilometer-en-andere-vergoedingen/werkkostenregeling-vergoeding-hoger-dan-per-kilometer-en-andere-vergoedingen>

CBS (2013). *Telewerken kan bij zes op de tien bedrijven*. Geraadpleegd op 20-10-2013 via <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bedrijven/publicaties/artikelen/archief/2013/2013-3881-wm.html>

CBS (2013). *Zelfstandigen zonder personeel; persoonskenmerken*. Geraadpleegd op 20-10-2013 via <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=80150NED&D1=0-3,6-7&D2=0-27&D3=10,15,20,25,30,35,40,45,50,55,60,64,I&HDR=T&STB=G2,G1&VW=T>

CBS (2012). *Werkzame beroepsbevolking (selectie zelfstandigen)*. Geraadpleegd op 07-01-2014 via <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=71883ned&D1=44&D2=I&D3=a&D4=I&HDR=T&STB=G1,G2,G3&VW=T>

De Ronde Venen (2015), *Aantal inwoners*. Geraadpleegd op 09-03-2015 via http://www.derondevenen.nl/over-de-ronde-venen/feiten-en-cijfers_3643/item/aantal-inwoners_14317.html

DTZ-Zadelhoff (2015). *Nederland compleet, kantoren- en bedrijfsruimtemarkt*. Geraadpleegd op 3-2-2015 via

<https://view.publitas.com/dtz-zadelhoff/nederland-compleet-januari-2015/page/1>

Het Nieuwe Kantoor (2015). Geraadpleegd op 08-03-2015 via www.hnkr.nl

Kamer van Koophandel (2013). *Het huren van kantoorpanden en praktijkruimte*. Geraadpleegd op 20-10-2013 via

<http://www.kvk.nl/ondernemen/contracten-en-algemene-voorwaarden/huurcontract/het-huren-van-kantoorpanden-en-praktijkruimten/>

Klaver, G. (2002). *Groeistuipen van de flexkantorensector*. Geraadpleegd op 30-09-2013 via

<http://www.propertynl.com/index-newsletter/groeistuipen-van-de-flexkantorensector/?pid=1>

Lange, Claudio. (2013). *Nieuwe kantoorconcepten in trek*. Geraadpleegd op 30-09-2013 via

<http://www.fmm.nl/nieuws/nieuws/nieuwe-kantoorconcepten-in-trek.128290.lynkx>.

Amsterdam: Facility Management Magazine.

Rijksoverheid (2013). *Welke arboregels gelden voor mij als thuiswerker of telewerker?*

Geraadpleegd op 09-12-2013 via

<http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/arbeidsomstandigheden/vraag-en-antwoord/welke-arboregels-gelden-voor-mij-als-thuiswerker-of-telewerker.html>

Seats2Meet (2015). Geraadpleegd op 08-03-2015 via www.seats2meet.com

Sieben, I. & Linssen, L. (2009). Logistische regressie analyse: een handleiding.

Geraadpleegd op 13-01-2015 via <http://www.ru.nl/socialewetenschappen/rtoq/>

Smeets, M. (04-04-2009). *Kantoorruimte flexibel verhuren blijkt gat in de markt*.

Geraadpleegd op 22-10-2013 via

<http://www.trouw.nl/tr/nl/4324/Nieuws/article/detail/1131549/2009/04/04/Kantoorruimte-flexibel-verhuren-blijkt-gat-in-de-markt.dhtml>

Van Weerd, J. (05-10-2012). *De beste flexplekken van Nederland*. Geraadpleegd op 29-10-

2013 via <http://www.z24.nl/ondernemen/de-beste-flexplekken-van-nederland>

Vastgoedmarkt (2014). *AOS Studley: totale leegstand kantorenmarkt 27 procent*.

Geraadpleegd op 11-10-2014 via

<http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2014/06/03/aos-studley-totale-leegstand-kantorenmarkt-27-procent>

Wikipedia (2013). *Nederlandse gemeenten en gemeentegrenzen per 1 januari 2013*.

Geraadpleegd op 05-01-2014 via <http://commons.wikimedia.org/wiki/File:2013-NL-Gemeenten-1900px.png>

Bijlage 1.

Inventarisatie kantoren- en flexkantorenmarkt per gemeente (vanaf 10.000m² kanooroppervlakte)

VARIABLEN	Bak	Bak	CBS	Bak	Bak	Totaal aantal
Gemeente	Voorraad	Inwoneraantal *	Stedelijkheidscore	Kantoorruimte (m ²)	Aandeel huursector	flexkantoren***
	kantoorruimte m ² *		(1 t/m 5)**	per inwoner *	(%) *	
Amsterdam	6.066.000	790.110	1	7,68	80	19
Rotterdam	3.465.500	616.260	1	5,62	79	6
Den Haag	4.139.000	502.055	1	8,24	53	10
Utrecht	2.701.500	316.275	1	8,54	70	9
Eindhoven	1.567.000	217.225	2	7,21	72	7
Tilburg	479.500	207.580	1	2,31	49	1
Almere	589.000	193.165	2	3,05	78	1
Groningen	975.500	193.125	1	5,05	59	3
Breda	703.500	176.400	2	3,99	62	5
Nijmegen	492.500	165.180	2	2,98	58	1
Enschede	442.500	158.050	2	2,80	54	0
Apeldoorn	733.000	156.960	2	4,67	46	2
Haarlem	539.000	151.820	1	3,55	54	0
Arnhem	1.137.500	149.270	2	7,62	59	1
Zaanstad	263.000	148.280	2	1,77	59	0
Amersfoort	851.000	148.250	2	5,74	75	3
Haarlemmermeer	1.414.500	143.945	3	9,83	84	8
Den Bosch	964.500	141.895	2	6,80	68	1
Zoetermeer	638.500	122.330	2	5,22	69	1
Zwolle	773.000	121.525	2	6,36	69	2
Maastricht	509.000	121.050	2	4,20	56	5
Dordrecht	316.000	118.860	2	2,66	60	0
Leiden	522.500	118.750	1	4,40	65	0
Emmen	115.500	108.840	4	1,06	41	0
Ede	254.000	108.765	3	2,34	68	1
Westland	100.000	101.980	3	0,98	45	0
Venlo	238.000	100.025	3	2,38	45	0
Delft	394.000	98.675	1	3,99	60	2
Deventer	362.000	98.670	2	3,67	64	0
Leeuwarden	582.000	95.320	2	6,11	42	0
Sittard-Geleen	214.500	94.535	3	2,27	37	0
Alkmaar	377.500	94.270	2	4,00	62	0
Heerlen	468.000	89.015	2	5,26	46	0
Helmond	173.000	88.800	2	1,95	54	0
Hilversum	627.000	85.535	2	7,33	69	2
Oss	134.000	84.640	3	1,58	42	0
Amstelveen	648.000	83.365	2	7,77	74	0
Sudwest Fryslan	65.000	82.635	3	0,79	34	0
Hengelo	281.000	80.940	2	3,47	56	1
Purmerend	104.000	79.265	2	1,31	55	0
Roosendaal	116.500	77.425	4	1,50	58	0
Schiedam	215.500	76.245	1	2,83	3	0
Lelystad	242.000	75.310	3	3,21	49	0
Alphen a/d Rijn	159.500	72.855	2	2,19	68	1
Almelo	194.000	72.755	3	2,67	61	0
Leidschendam-Voorburg	282.000	72.405	1	3,89	57	0
Spijkenisse	79.000	72.170	2	1,09	45	0
Hoorn	110.500	71.255	2	1,55	44	0
Gouda	345.500	71.235	2	4,85	71	1
Vlaardingen	89.500	71.040	1	1,26	41	0
Velsen	121.500	67.285	2	1,81	34	0
Assen	288.000	67.210	3	4,29	44	1
Bergen op Zoom	104.000	66.130	2	1,57	48	0
Capelle a/d IJssel	488.500	66.120	2	7,39	87	1
Stichtse Vecht	167.000	63.315	4	2,64	88	1
Veenendaal	173.000	62.870	2	2,75	72	0
Katwijk	33.000	62.475	2	0,53	22	0
Zeist	314.500	61.235	3	5,14	47	0
Nieuwegein	515.500	60.270	2	8,55	82	0
Hardenberg	43.500	59.430	5	0,73	17	0
Den Helder	74.500	57.065	2	1,31	19	0
Doetinchem	144.000	56.250	3	2,56	43	0
Roermond	247.000	56.165	3	4,40	40	0
Smallingerland	107.000	55.455	3	1,93	42	0
Lansingerland	54.500	55.265	3	0,99	28	0
Hoogeveen	71.000	54.890	3	1,29	35	0
Terneuzen	91.500	54.740	4	1,67	26	0
Oosterhout	122.500	54.005	3	2,27	53	0
Barneveld	104.000	53.520	4	1,94	59	0
Heerhugowaard	102.000	52.485	2	1,94	46	0
Kampen	28.000	50.705	3	0,55	17	0
Pijnacker-Nootdorp	23.000	50.105	3	0,46	21	0
Woerden	220.500	50.050	3	4,41	77	0
Weert	67.500	48.670	3	1,39	54	0
Houten	245.500	48.310	3	5,08	80	0
Utrechtse Heuvelrug	97.500	48.265	4	2,02	60	58
Middelburg	148.500	47.770	2	3,11	18	0

VARIABLEN	Bak	Bak	CBS	Bak	Bak	Totaal aantal	
Gemeente	Voorraad	Inwoneraantal *	Stedelijkheidsscore	Kantoorruimte (m ²)	Aandeel huursector	flexkantoren***	
	kantoorruimte m ² *		(1 t/m 5)**	per inwoner *	(%) *		
Kerkrade	71.000	47.280		2	1,50	70	0
Zutphen	91.000	47.145		3	1,93	39	0
Barendrecht	104.500	47.055		2	2,22	55	0
Rijswijk	892.500	46.990		1	18,99	68	1
Waalwijk	80.500	46.420		3	1,73	29	0
Noordoostpolder	47.000	46.340		4	1,01	28	0
Overbetuwe	36.000	46.270		4	0,78	50	0
Soest	61.500	45.610		3	1,35	48	0
Harderwijk	90.000	45.430		3	1,98	48	0
Ridderkerk	83.000	45.210		2	1,84	41	0
Berkelland	10.500	44.910		4	0,23	24	0
Vlissingen	39.000	44.500		2	0,88	20	0
Zwijndrecht	89.500	44.500		2	2,01	41	0
Veldhoven	123.500	43.880		2	2,81	38	0
Rheden	73.000	43.610		3	1,67	61	0
Heerenveen	114.500	43.515		3	2,63	56	0
Steenwijkerland	26.000	43.400		4	0,60	36	0
Peel en Maas	15.000	43.270		4	0,35	7	0
Medemblik	28.000	43.115		4	0,65	29	0
De Ronde Venen	33.000	42.975		4	0,77	24	0
Venray	49.000	42.960		4	1,14	14	0
De Bilt	129.500	42.080		3	3,08	41	0
Etten-Leur	72.000	42.050		2	1,71	56	0
Huizen	84.000	41.575		2	2,02	38	0
Tiel	92.500	41.525		3	2,23	33	0
Uden	52.000	40.805		3	1,27	40	0
Wijchen	16.500	40.735		3	0,41	31	0
Zuidplas	23.000	40.675		3	0,57	55	0
Dronten	17.000	40.470		4	0,42	43	0
Nijkerk	104.000	40.125		4	2,59	51	0
Beverwijk	55.000	39.845		1	1,38	58	0
Hellevoetsluis	14.500	39.440		2	0,37	28	0
Heemskerk	24.500	39.270		2	0,62	22	0
Oldambt	39.000	39.095		4	1,00	13	0
Geldrop-Mierlo	22.000	38.670		3	0,57	13	0
Landgraaf	18.000	38.065		3	0,47	3	0
Rijssen-Holten	42.000	37.560		4	1,12	14	0
Veghel	44.000	37.555		4	1,17	41	0
Wageningen	195.000	37.050		2	5,26	24	0
Goes	104.500	36.920		3	2,83	46	0
Raalte	27.000	36.605		4	0,74	17	0
Moerdijk	41.500	36.520		4	1,14	37	0
Coevorden	22.000	35.880		5	0,61	7	0
Hellendoorn	18.500	35.795		4	0,52	16	0
Teylingen	31.000	35.685		3	0,87	16	0
Hof van Twente	21.000	35.600		4	0,59	5	0
Gorinchem	130.500	35.085		2	3,72	53	0
Hoogezand-Sappemeer	23.000	34.780		3	0,66	11	0
IJsselstein	35.000	34.270		2	1,02	63	0
Schouwen-Duiveland	23.000	34.150		5	0,67	7	0
Twenterand	19.500	33.930		4	0,57	5	0
Midden-Drenthe	10.000	33.560		5	0,30	5	0
Lochem	28.500	33.265		4	0,86	46	0
Stadskanaal	14.500	33.000		4	0,44	9	0
Bodegraven-Reeuwijk	64.000	32.835		3	1,95	60	0
Bussum	51.000	32.585		2	1,57	59	0
Meppel	85.500	32.575		3	2,62	49	0
Zevenaar	59.500	32.430		3	1,83	45	0
Tynaarlo	24.000	32.355		5	0,74	32	0
Oldenzaal	62.500	32.175		3	1,94	46	0
Papendrecht	62.000	32.030		2	1,94	28	0
Maassluis	23.000	31.850		2	0,72	29	0
Deurne	22.500	31.760		4	0,71	28	0
Renkum	27.000	31.630		4	0,85	72	0
Noordenveld	12.000	30.955		4	0,39	10	0
Valkenswaard	38.000	30.665		3	1,24	38	0
Aalsmeer	28.500	30.365		4	0,94	36	0
Boxtel	50.000	30.285		3	1,65	44	0
Oost Gelre	21.000	30.005		4	0,70	24	0
Brunssum	15.500	29.200		2	0,53	5	0
Gemert-Bakel	17.000	29.040		4	0,59	5	0
Binnenmaas	12.500	28.960		4	0,43	37	0
Winterswijk	32.500	28.945		3	1,12	34	0
Leusden	182.500	28.905		3	6,31	43	0
Edam-Volendam	11.000	28.700		3	0,38	9	0
Best	102.000	28.695		3	3,55	45	0
Krimpen a/d IJssel	25.500	28.690		2	0,89	44	0
Boxmeer	31.500	28.395		4	1,11	13	0

VARIABLEN	Bak	Bak	CBS	Bak	Bak	Totaal aantal flexkantoren***	
	Gemeente	Voorraad kantoorruimte m ² *	Inwoneraantal *	Stedelijkheidsscore (1 t/m 5)**	Kantoorruimte (m ²) per inwoner *		Aandeel huursector (%) *
Uithoorn		51.500	28.305	3	1,82	28	0
Hendrik-Ido-Ambacht		18.000	28.255	2	0,64	36	0
Veendam		55.500	27.920	4	1,99	28	0
Culemborg		82.000	27.630	3	2,97	49	0
Hulst		11.500	27.630	5	0,42	7	0
Skarsterlan		22.000	27.520	4	0,80	33	0
Langedijk		14.500	26.990	4	0,54	41	0
Zaltbommel		83.500	26.775	4	3,12	71	0
Leiderdorp		69.000	26.705	2	2,58	31	0
Drimmelen		10.000	26.665	4	0,38	30	0
Nunspeet		17.000	26.610	4	0,64	56	0
Geldermalsen		24.500	26.335	4	0,93	28	0
Delfzijl		32.500	26.305	4	1,24	12	0
Heemstede		28.500	26.240	3	1,09	73	2
Ermelo		12.500	26.125	4	0,48	55	0
Dinkelland		12.000	26.075	5	0,46	19	0
Vught		31.000	25.790	3	1,20	39	0
Weststellingwerf		12.500	25.780	4	0,48	5	0
Oisterwijk		19.000	25.775	4	0,74	43	0
Wassenaar		43.500	25.760	3	1,69	42	0
Kaag en Braassem		21.000	25.735	4	0,82	54	0
Stein		26.500	25.625	4	1,03	22	0
Gilze en Rijen		45.000	25.590	4	1,76	52	0
Duiven		39.000	25.525	3	1,53	38	0
Noordwijk		54.000	25.515	3	2,12	56	0
Beuningen		10.000	25.435	4	0,39	78	0
Waddinxveen		51.500	25.280	3	2,04	64	0
Dongen		19.000	25.205	3	0,75	22	0
Albrandswaard		28.000	25.005	4	1,12	69	0
Diemen		286.500	24.935	2	11,49	84	1
Cuijk		22.000	24.650	4	0,89	31	0
Haaksbergen		13.500	24.420	4	0,55	23	0
Baarn		88.000	24.350	3	3,61	70	0
Voorschoten		18.000	24.310	2	0,74	44	0
Dongeradeel		10.500	24.285	5	0,43	16	0
Sliedrecht		78.500	24.230	2	3,24	58	0
Sluis		11.000	23.890	5	0,46	5	0
Putten		12.000	23.860	4	0,50	23	0
Voorst		11.500	23.720	4	0,48	21	0
Oud-Beijerland		34.000	23.415	3	1,45	42	0
Schijndel		11.000	23.015	4	0,48	22	0
Oegstgeest		13.000	22.790	2	0,57	25	0
Nuenen en Gerwen		10.500	22.550	4	0,47	42	0
Lisse		31.000	22.510	3	1,38	54	0
Bloemendaal		10.000	22.055	4	0,45	40	0
Woensdrecht		10.000	21.675	4	0,46	5	0
Borne		13.500	21.585	3	0,63	30	0
Geertruidenberg		11.000	21.470	4	0,51	25	0
Zeerwolde		16.000	21.290	4	0,75	34	0
Hillegom		13.000	20.830	3	0,62	30	0
Leerdam		13.000	20.665	3	0,63	37	0
Bunschoten		24.000	20.200	3	1,19	38	0
Vianen		116.500	19.670	4	5,92	80	1
Bladel		12.500	19.580	4	0,64	7	0
Alblasserdam		14.000	19.465	3	0,72	49	0
Leek		15.500	19.465	4	0,80	31	0
Schagen		24.500	18.655	3	1,31	31	0
Rijnwoude		13.000	18.620	4	0,70	79	0
Haren		25.000	18.455	4	1,35	36	0
Druten		11.000	18.195	4	0,60	44	0
Middelhamis		17.500	18.050	4	0,97	5	0
Weesp		74.000	18.020	2	4,11	67	0
Sint Oedenrode		13.000	17.910	4	0,73	30	0
Oirschot		10.000	17.860	4	0,56	28	0
Hardinxveld-Giessendam		19.000	17.655	4	1,08	43	0
Ommen		13.000	17.380	5	0,75	5	0
Naarden		80.000	17.165	3	4,66	69	1
Waalre		31.500	16.505	4	1,91	87	0
Beek		80.000	16.455	4	4,86	64	0
Heumen		15.000	16.415	4	0,91	46	0
Asten		10.000	16.405	4	0,61	28	0
Brielle		14.500	16.070	4	0,90	58	0
Son en Breugel		80.500	15.820	4	5,09	78	0
Wormerland		11.000	15.780	3	0,70	59	0
Slochteren		10.000	15.535	5	0,64	30	0
Bunnik		98.000	14.450	4	6,78	61	0
Woudrichem		10.000	14.415	5	0,69	14	0
Ouder-Amstel		104.500	13.230	3	7,90	92	0

VARIABLEN	Bak	Bak	CBS	Bak	Bak	Totaal aantal flexkantoren***	
	Gemeente	Voorraad kantoorruimte m ² *	Inwoneraantal *	Stedelijkheidsscore (1 t/m 5)**	Kantoorruimte (m ²) per inwoner *		Aandeel huursector (%) *
Woudenberg		10.500	12.035	4	0,87	51	0
Neerijnen		21.500	11.930	5	1,80	55	0
Laren		14.500	11.360	4	1,28	58	1
Zoeterwoude		23.000	8.170	4	2,82	19	0
Haarlemmerliede		19.000	5.475	4	3,47	80	0
Renswoude		12.500	4.820	5	2,59	5	0
Totaal:							103

* Bak (2012), geselecteerde gemeenten hebben een minimaal kantooroppervlakte van 10.000m²

** CBS (2010), Klasse '1' = zeer stedelijke gemeenten, klasse '2' = sterk stedelijke gemeente, klasse '3' matig stedelijke gemeente, klasse '4' = weinig stedelijke gemeente en klasse '5' = niet stedelijke gemeenten.

*** Vestingen 10 grootste flexkantooraanbieders (Regus, Flexoffiz, Tauro, Offices for you, Het Nieuwe Kantoor, Spaces, Igluu, Swung House, Touch down center en Bouncespace) Informatie m.b.t. aantal vestigingen is afkomstig van de afzonderlijke bedrijfswebsites.

Bijlage 2a.

Correlatiematrix (SPSS), inwoneraantal (Bak, 2012) vs. kantooroppervlakte (Bak, 2012) (per gemeente)

Correlations

		Inwoneraantal	Kantooropper vlak
Inwoneraantal	Pearson Correlation	1	,949**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	239	239
Kantooroppervlak	Pearson Correlation	,949**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	239	239

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Bijlage 2b.

Syntax

CORRELATIONS

/VARIABLES=Inwoneraantal Kantooroppervlak

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Bijlage 3a.

Correlatiematrix (SPSS), inwoneraantal (Bak, 2012) vs. aantal flexkantoren (per gemeente)

Correlations

		Inwoneraantal	AantalFlexkantoren
Inwoneraantal	Pearson Correlation	1	,851**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	239	239
AantalFlexkantoren	Pearson Correlation	,851**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	239	239

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Bijlage 3b.

Syntax

CORRELATIONS

/VARIABLES=Inwoneraantal AantalFlexkantoren

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.

Bijlage 4.

Relatieve huurprijsverschillen kantoorruimte per locatietype

Tabel: Relatieve huurprijsverschillen kantoorruimte per locatietype, bron: FGH, 2013.

locatietype:	referentie(s):	gemiddelde huurprijs/m ² VVO/p.j.:	gemiddelde huurprijs/m ² (per locatietype) :	relatief prijsverschil (t.o.v. De Ronde Venen):
De Ronde Venen	Woerden	€125,-	€125,-	
stedelijk centrum (Utrecht, Amsterdam, etc.)	Amsterdam centrum	€ 212,50	€ 182,50	(+46%)
	Utrecht centrum	€ 152,50		
snelweg-locatie	Amsterdam Riekerpolder	€ 152,50	€ 158,75	(+27%)
	Utrecht Papendorp	€165,-		

enqu#te versie	vegn#tr.	te huren ruimtelijke opleverniveau	flexibiliteit	locatie	wetkomgeving		
3	59	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	volledig ingerichte kantooromgeving, incl. alle kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	jaar contract (vaste werkplek)	Midrecht/Vlnheveen	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
4	60	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	volledig ingerichte kantooromgeving, incl. alle kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	Midrecht/Vlnheveen	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
5	61	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	jaar contract (vaste werkplek)	stedelijk centrum	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
3,1	62	''regulier kamoor	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	stedelijk centrum	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
6	63	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	stedelijk centrum	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
4,2	64	''regulier kamoor	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	jaar contract (vaste werkplek)	stedelijk centrum	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
7	65	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	snelweg/locatie	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
5	66	''regulier kamoor	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	snelweg/locatie	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
8	67	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	snelweg/locatie	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
6	68	''regulier kamoor	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	jaar contract (vaste werkplek)	snelweg/locatie	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
1	69	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	Midrecht/Vlnheveen	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
7	70	''regulier kamoor	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	Midrecht/Vlnheveen	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
2	71	''thekkantoorconcept	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	meerjarig contract (vaste werkplek)	Midrecht/Vlnheveen	veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
8	72	''regulier kamoor	afgesloten unit	nog in te r#chen kantooromgeving, zonder extra kamoor- & vergaderfaciliteiten* en catering	jaar contract (vaste werkplek)	Midrecht/Vlnheveen	geén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden
1,2,3,4,5,6,7,8	73	''huisswerken	''huisswerken	''huisswerken	''huisswerken	''huisswerken	''huisswerken

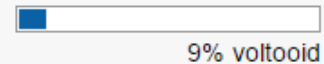
Bijlage 6.


Enquête (versie 1 van 8).

Enquête - Flexkantoor in De Ronde Venen? - (versie 1.1.)

Voor zelfstandigen en kleinschalige ondernemingen kan het lastig zijn om lokaal geschikte kantoorhuisvesting te vinden. Om inzicht te krijgen in de kantoorhuisvestingswensen van uw onderneming vragen wij u eerst om uw ideale kantoorconcept samen te stellen en vervolgens een aantal huisvestingsalternatieven te beoordelen.

Doorgaan »



Mogelijk gemaakt door
 Google Forms

Deze inhoud is niet gemaakt of goedgekeurd door Google.
[Misbruik rapporteren](#) - [Servicevoorwaarden](#) - [Aanvullende voorwaarden](#)

Stel hieronder het kantoorhuisvestingsconcept samen dat het beste bij uw huidige huisvestingsvraag past

Wanneer het voor u, op basis van de gegeven opties, niet mogelijk is om uw ideale kantoorconcept te combineren, kunt u dit compenseren met een lagere eindbeoordeling.

Locatie *

Te huren ruimte/plek(ken) *

Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten *

Flexibiliteit *

Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden *

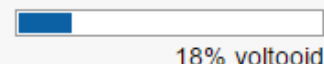
Geef op een schaal van 10 aan hoe goed het door u samengestelde concept bij de huidige huisvestingsvraag van uw onderneming past. *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect

« Vorige

Doorgaan »



Beoordeel de hieronder omschreven kantoorconcepten

Wij vragen u elk kantoorhuisvestingsalternatief op de volgende wijze te beoordelen: Geef op een schaal van 10 aan hoe goed elk concept bij de huidige huisvestingsvraag van uw onderneming past.

Elk alternatief wordt gekenmerkt door zes eigenschappen die steeds variëren (de alternatieven zijn gegroepeerd per locatietype).

Kantoorconcepten in Stadscentrum (Utrecht, Amsterdam, etc.)

Huisvestingsalternatief 1		1.1.
Locatie	stadscentrum (Utrecht, Amsterdam, etc.)	
Te huren ruimte/plek	bureauplek(ken) in open-kantoorruimte	
Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving, incl. catering, kantoor- en vergadervoorzieningen	
Flexibiliteit	maximaal flexibel: afrekenen per uur/dag en geen vaste werkplek(ken)	
Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden	veel netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers	
Huurprijs	45% duurder dan hetzelfde concept gevestigd in Mijdrecht of Vinkeveen	

Beoordeling huisvestingsalternatief 1 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect

Huisvestingsalternatief 2		1.2.
Locatie	stadscentrum (Utrecht, Amsterdam, etc.)	
Te huren ruimte/plek	bureauplek(ken) in open-kantoorruimte	
Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten	kale nog in te richten kantooromgeving, zonder catering, kantoor- & vergadervoorzieningen	
Flexibiliteit	matig flexibel: jaarcontract met vaste werkplek(ken)	
Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden	veel netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers	
Huurprijs	45% duurder dan hetzelfde concept gevestigd in Mijdrecht of Vinkeveen	

Beoordeling huisvestingsalternatief 2 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect

Huisvestingsalternatief 4**Locatie** stadscentrum (Utrecht, Amsterdam, etc.)**Te huren ruimte/plek** eigen afgesloten unit**Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten** kale nog in te richten kantooromgeving, zonder catering, kantoor- & vergadervoorzieningen**Flexibiliteit** minimaal flexibel: meerjarig contract met vaste werkplek(ken)**Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden** géén of weinig netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden met medegebruikers**Huurprijs** 45% duurder dan hetzelfde concept gevestigd in Mijdrecht of Vinkeveen**Beoordeling huisvestingsalternatief 4 ***

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect**Kantoorconcepten in Mijdrecht of Vinkeveen****Huisvestingsalternatief 5****Locatie** Mijdrecht of Vinkeveen**Te huren ruimte/plek** bureauplek(ken) in open-kantoorruimte**Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten** volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving, incl. catering, kantoor- en vergadervoorzieningen**Flexibiliteit** maximaal flexibel: afrekenen per uur/dag en geen vaste werkplek(ken)**Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden** veel netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden met medegebruikers**Huurprijs** 45% goedkoper dan hetzelfde concept gevestigd in het stedelijk centrum / 25% goedkoper dan snelweg-locatie**Beoordeling huisvestingsalternatief 5 ***

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect

Huisvestingsalternatief 6**Locatie** Mijdrecht of Vinkeveen**Te huren ruimte/plek** bureauplek(ken) in open-kantoortuin**Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten** kale nog in te richten kantooromgeving, zonder catering, kantoor- & vergadervoorzieningen**Flexibiliteit** matig flexibel: jaarcontract met vaste werkplek(ken)**Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden** veel netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers**Huurprijs** 45% goedkoper dan hetzelfde concept gevestigd in het stedelijk centrum / 25% goedkoper dan snelweg-locatie

Beoordeling huisvestingsalternatief 6 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect**Huisvestingsalternatief 7****Locatie** Mijdrecht of Vinkeveen**Te huren ruimte/plek** eigen afgesloten unit**Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten** volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving, incl. catering, kantoor- en vergadervoorzieningen**Flexibiliteit** maximaal flexibel: afrekenen per uur/dag en geen vaste werkplek(ken)**Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden** géén of weinig netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers**Huurprijs** 45% goedkoper dan hetzelfde concept gevestigd in het stedelijk centrum / 25% goedkoper dan snelweg-locatie

Beoordeling huisvestingsalternatief 7 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect

Huisvestingsalternatief 8**Locatie** Mijdrecht of Vinkeveen**Te huren ruimte/plek** eigen afgesloten unit**Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten** kale nog in te richten kantooromgeving, zonder catering, kantoor- & vergadervoorzieningen**Flexibiliteit** matig flexibel: jaarcontract met vaste werkplek(ken)**Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden** veel netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers**Huurprijs** 45% goedkoper dan hetzelfde concept gevestigd in het stedelijk centrum / 25% goedkoper dan snelweg-locatie

Beoordeling huisvestingsalternatief 8 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect**Kantoorconcepten op een snelweg-locatie****Huisvestingsalternatief 9****Locatie** snelweg-locatie**Te huren ruimte/plek** bureauplek(ken) in open-kantoortuin**Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten** volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving, incl. catering, kantoor- en vergadervoorzieningen**Flexibiliteit** maximaal flexibel: afrekenen per uur/dag en geen vaste werkplek(ken)**Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden** géén of weinig netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers**Huurprijs** 25% duurder dan hetzelfde concept gevestigd in Mijdrecht of Vinkeveen

Beoordeling huisvestingsalternatief 9 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect

Huisvestingsalternatief 10**Locatie** snelweg-locatie**Te huren ruimte/plek** eigen afgesloten unit**Opleverniveau en aanwezige faciliteiten/diensten** volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving, incl. catering, kantoor- en vergadervoorzieningen**Flexibiliteit** maximaal flexibel: afrekenen per uur/dag en geen vaste werkplek(ken)**Netwerk- en kennisuitwisselingsmogelijkheden** veel netwerk- en kennisuitwisselings- mogelijkheden met medegebruikers**Huurprijs** 25% duurder dan hetzelfde concept gevestigd in Mijdrecht of Vinkeveen

Beoordeling huisvestingsalternatief 10 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect**Thuiswerken****Huisvestingsalternatief 11****'thuiswerken'**

Beoordeling huisvestingsalternatief 11 *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Heel slecht Perfect

Algemene informatie

Hieronder wordt een klein aantal vragen gesteld over uw zakelijke situatie

Wat is de vestigingsplaats van uw onderneming? *

- Abcoude
- Amstelhoek
- Baambrugge
- De Hoef
- Mijdrecht
- Vinkeveen
- Waverveen
- Wilnis
- Anders:

In welke periode is uw onderneming opgericht? *

Onder welke branche(s)/vakgebied(en) valt uw onderneming? *

- Rechtskundige dienstverlening
- Dienstverlening t.a.v. informatie, ICT, telecom
- Creatieve dienstverlening (architecten marketing & communicatie, etc.)
- Zakelijke dienstverlening (P&O, consultancy, etc.)
- Overige dienstverlening
- Verhuur van en handel in onroerend goed
- Call center, administratieve back-office, beheeractiviteiten
- Holdings (HK)
- Research & development
- Overheid en maatschappelijke organisaties
- Uitgeverijen, productie en distributie, omroepen
- Kunst en cultuur
- Sport en recreatie
- Financiële instellingen, verzekeringen en pensioenfondsen
- Anders:

Welke rechtsvorm is van toepassing op uw onderneming? *

- Eenmanszaak
- Vennootschap onder firma (vof)
- Maatschap
- Commanditaire vennootschap (cv)
- Besloten vennootschap (bv)
- Naamloze vennootschap (nv)
- Vereniging
- Stichting
- Anders:

Uit hoeveel personen ((parttime)werknemers en werkzame eigenaren) bestaat uw onderneming *

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5 of meer

Hoe is uw onderneming hoofdzakelijk gehuisvest? *

Meerdere antwoorden mogelijk

- In/aan de eigen woning
- Bedrijfsverzamelgebouw in de woonplaats
- Bedrijfsverzamelgebouw buiten de woonplaats
- Zelfstandige kantoor in woonplaats
- Zelfstandige kantoor buiten woonplaats
- Horecagelegenheid/openbare ruimte binnen gemeente
- Horecagelegenheid/openbare ruimte buiten gemeente
- Bij de klant/opdrachtgever
- Anders:

Hoe tevreden bent u met deze huidige huisvestingssituatie? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Niet tevreden Heel erg tevreden

Bent u op zoek naar nieuwe huisvesting van uw onderneming? *

Hoeveel werkzame uren worden er in totaal gemiddeld per week gemaakt binnen de onderneming?

Inclusief gemaakte uren van alle eventuele werknemers.

Hoeveel procent van de gemaakte uren in de onderneming betreffen kantoorwerkzaamheden? (bureau-/computer-/telefoonwerkzaamheden, overleg/vergaderingen en presentaties).

Heeft uw onderneming op dit moment een huurcontract voor kantoorruimte? *

Ervaart u een tekort aan geschikte kantoorruimte in de gemeente voor zzp'ers en kleinschalige ondernemers? *

- Ja
- Nee
- Geen mening

Wat is uw geslacht?

- Man
- Vrouw

Wat is uw leeftijd?

Bent u woonachtig in de gemeente De Ronde Venen? *

- Ja
- Nee

Hoe groot is uw woning? *

Wat is uw huishoudensgrootte? *

- 1
- 2
- 3
- 4 of meer

Einde van de enquête

Hartelijk bedankt voor het invullen van de enquête!

Heeft u nog opmerkingen, vragen of suggesties? Deze zijn van harte welkom en hieronder in te vullen.

[« Vorige](#) [Verzenden](#)

Verzend nooit wachtwoorden via Google Formulieren.

100%: u bent klaar.

Bijlage 7.

Databestand enquête

Versi e	Te buren Locatie	Ophoerwau rten	Faschliet	Neuweropoff Miedren	Schaal van 10	Hauvergefallmiedren											Vestingspa ats	Vestingspa ar	Orephings Branch/vakgebied	Rediweem on	Heue person	Hidde huuewing	Touwerhjel d hudge huuewing	Eaart uen gesichte katoornuere?	Gesic ht	Leetijd	Weonchig inde gemeene?	Oprekete woning	Hilspode nspooe	Oozok naar neue huuewing?		
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11																
Miedrecht of 1 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Kale noq in re katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	10	5	6	7	8	5	5	8	7	6	6	9	Vakween	2001 - 2010	voeding	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	8	Geen mening	Vrouw	18 Ja		>150m²	76m² - 100m²	4 of meer	Nee, niet aedel maar sa 3 er wel voor open
Miedrecht of 1 Vakween	Eigen afgestoem uurt	gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	9	8	4	7	4	9	7	7	8	7	8	8	Vakween	> 2010	Zaeklike dienstverleening (P&O consultancy, etc.)	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	5 Ja		Vrouw	22 Ja		>150m²	76m² - 100m²	3 er wel voor open	Nee, niet aedel maar sa 3 er wel voor open
Miedrecht of 1 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Kale noq in re katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	8	4	4	4	4	9	8	7	8	4	4	8	Vakween	> 2010	Creative dienstverleening (architecten n aelqing & communicate, etc.)	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning; Bedriksverzammigebou 1 w buuren de woordplaas	8	Geen mening	Man	29 Ja		76m² - 100m²	3 er wel voor open	Nee, niet aedel maar sa 3 er wel voor open	
Miedrecht of 1 Vakween	Bruusapukelken afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	9	7	4	5	3	10	7	7	6	8	5	9	Vakween	> 2010	Journalistiek	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	8 Ja		Man	24 Ja		76m² - 100m²	3 er wel voor open	Nee, niet aedel maar sa 3 er wel voor open	
Smakop- of 2 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	8	2	2	6	3	5	4	7	4	5	8	10	Bannongge	1991 - 2000	Rechtshunde dienstverleening	Bechtien veemoonstata p (v)	1	Waan de elqen woning	9	Nee	Man	54 Ja		>150m²		3 hudge stante	Nee, niet aedel maar sa 3 hudge stante	
Miedrecht of 2 Vakween	Bruusapukelken afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	8	6	5	5	2	8	3	4	3	3	3	5	Aboude	2001 - 2010	Rechtshunde dienstverleening / deo consulting / deo / Spou en reetate	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	5 Ja		Man	47 Ja		>150m²		4 of meer	Nee, niet aedel maar sa er wel voor open
Miedrecht of 2 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	5	5	4	6	5	7	6	7	4	3	4	6	Arnsthoek	2001 - 2010	Zaeklike dienstverleening (P&O consultancy, etc.)	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	5 Ja		Vrouw	45 Ja		101m² - 150m²	4 of meer	Nee, niet aedel maar sa er wel voor open	
Miedrecht of 2 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	5	3	3	3	3	4	4	8	6	3	3	10	Miedrecht	2001 - 2010	Dienstverleening L&V informate (ICT, telecom werkspoukwaand nederse neq gies van nastalates	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	10	Nee	Man	56 Ja		>150m²	2 hudge stante	Nee, niet aedel maar sa 2 hudge stante	
Miedrecht of 2 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	8	2	2	6	2	5	3	7	2	2	7	9	Winis	2001 - 2010	Zaeklike dienstverleening (P&O consultancy, etc.)	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	7	Geen mening	Man	53 Ja		101m² - 150m²	4 of meer	Nee, niet aedel maar sa er wel voor open	
Miedrecht of 2 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	3	2	2	3	3	3	3	4	3	3	3	6	Vakween	2001 - 2010	Zaeklike dienstverleening (P&O consultancy, etc.)	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	5	Geen mening	Vrouw	45 Ja		101m² - 150m²	3 hudge stante	Nee, niet aedel maar sa 3 hudge stante	
Miedrecht of 2 Vakween	Bruusapukelken afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	9	4	4	4	4	4	4	6	8	4	4	10	Vakween	1991 - 2000	Zaeklike dienstverleening (P&O consultancy, etc.)	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning	10	Nee	Vrouw	51 Ja		101m² - 150m²	2 hudge stante	Nee, niet aedel maar sa 2 hudge stante	
Miedrecht of 3 Vakween	Bruusapukelken afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	10	Winis	2001 - 2010	Zaeklike dienstverleening (P&O consultancy, etc.)	Eimananza	K	1	Waan de elqen woning; Zelfstandige kanoor 2 buuren woordplaas	10	Geen mening	Man	67 Ja		101m² - 150m²	2 hudge stante	Nee, niet aedel maar sa 2 hudge stante	
Miedrecht of 3 Vakween	Eigen afgestoem uurt	Volledig gemubleeleeden katoornongwing	Miedrecht	geu of weing neuerkmoepelk heden	7	4	4	6	5	4	4	4	4	4	4	7	Miedrecht	> 2010	Zaeklike dienstverleening (P&O consultancy, etc.)	Eimananza	K	2	Waan de elqen woning	8	Nee	Man	51	Nee	101m² - 150m²	4 of meer	Nee, niet aedel maar sa er wel voor open	

Verst	Locatie	Tuinhoven	Opbouwkeuze	Realiseer	Netwerkopstelling	Schaal	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	Verligingsplan	Opdrichts	Bevat/afgeleid	Rechtsvorm	Hoof	Tweede	Een	Gesl	Woon	Oppervl	Mult	Opz		
0						vn 10											as	jaar	Bevat/afgeleid	Rechtsvorm	en	huise	huise	u	te	de	de	de	de		
Mijrecht of 4 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Redelijk	Veel	netwerknogelijk	10	7	3	3	3	8	4	3	3	3	7	Aboude	201 - 2010	Overige dienstverlening	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	6	Ja	Yvow	36	Ja	10 m² - 150m²	4 of meer	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht	Eigen in open-kantoorruim	Kale nog in te richten kantooromgeving	Redelijk	Veel	netwerknogelijk	1	2	2	2	2	3	4	4	3	3	7	Vnwaven	201 - 2010	Opstalmanagement	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	5	Ja	Mnn	52	Ja	10 m² - 150m²	4 of meer	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
4 urn	Stakets	Eigen ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	7	2	2	3	3	3	3	3	3	4	8	Aboude	201 - 2010	Dienstverlening t.a.v. informatie, ICT, telecom, zakelijke dienstverlening (overheid en Overheid en maatschappelijke organisaties)	Eenmanszaa	k	2	Inaan de eigen woning	8	Nee	Mnn	65	Ja	76m² - 100m²	2	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 4 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	6	3	3	3	3	5	4	5	5	5	9	Mijrecht	201 - 2010	organisaties	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	9	Geen mening	Yvow	39	Ja	>150m²	2	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Redelijk	Veel	netwerknogelijk	8	2	3	2	4	6	2	2	2	2	8	Mijrecht	201 - 2010	creatieve dienstverlening (PR&O, consultancy, etc.)	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	9	Ja	Yvow	53	Ja	>150m²	4 of meer	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Redelijk	Veel	netwerknogelijk	7	1	1	1	7	4	8	1	8	1	10	Mijrecht	1981 - 2000	Zakelijke dienstverlening (PR&O, consultancy, etc.)	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	10	Nee	Mnn	46	Ja	>150m²	4 of meer	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	9	3	5	7	3	6	3	4	7	7	8	Aboude	201 - 2010	Zakelijke dienstverlening (PR&O, consultancy, etc.)	Eenmanszaa	k	2	Inaan de eigen woning	10	Nee	Mnn	64	Ja	>150m²	2	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	7	4	7	3	7	9	7	4	5	4	8	Mijrecht	>2010	Zakelijke dienstverlening (creatieve marketing & creatieve marketing & creatieve marketing & creatieve marketing)	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	7	Ja	Mnn	42	Ja	10 m² - 150m²	3	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	6	1	1	2	1	4	1	1	1	1	9	Vnwaven	1981 - 2000	Uitgeverij, productie en distributie, omroepen	Eenmanszaa	k	3	Inaan de eigen woning	8	Nee	Mnn	64	Ja	>150m²	2	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	5	1	1	1	3	3	3	1	1	1	10	Baambrugge	1981 - 1990	Uitgeverij, productie en distributie, omroepen	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	10	Nee	Mnn	70	Ja	10 m² - 150m²	1	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Geen of weinig	netwerknogelijk	9	7	7	4	7	5	7	5	7	6	10	Mijrecht	201 - 2010	Games	Eenmanszaa	k	2	Inaan de eigen woning	7	Ja	Mnn	29	Ja	10 m² - 150m²	3	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Redelijk	Veel	netwerknogelijk	7	2	2	2	2	8	2	2	2	2	9	Vnwaven	2001 - 2010	Creative dienstverlening (architectuur marketing & architectuur marketing)	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	8	Nee	Mnn	46	Ja	10 m² - 150m²	4 of meer	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	3	Vnwaven	2001 - 2010	Beeldhouw	Eenmanszaa	k	1	Inaan de eigen woning	10	Geen mening	Yvow	41	Ja	>150m²	4 of meer	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	9	Aboude	1981 - 2000	Overige dienstverlening	Eenmanszaa	k	2	Inaan de eigen woning	9	Nee	Yvow	39	Ja	10 m² - 150m²	2	Nee, niet actief maar sta er wel voor open
Mijrecht of 5 Vnwaven	Bureauplek(ken) in open-kantoorruim	gemiddelde en ingetichte kantooromgeving	Maximaal	Veel	netwerknogelijk	8	1	3	5	2	5	1	1	2	4	8	Mijrecht	>2010	Uitgeverij, productie en distributie, omroepen, kunst en cultuur	Eenmanszaa	k	2	Inaan de eigen woning	3	Ja	Yvow	27	Ja	<50m²	2	Nee, niet actief maar sta er wel voor open

Bijlage 8.

Syntax, data enquete

```
DATASET ACTIVATE DataSet2.  
RECODE Vestigingsplaatsonderneming ('Mijdrecht'=1) ('Vinkeveen'=2) ('Abcoude'=3)  
('Wilnis'=4)  
('Baambrugge'=5) ('Amstelhoek'=5) ('Waverveen'=5) ('De Hoef'=5) INTO Vestigingsplaats.  
VARIABLE LABELS Vestigingsplaats 'Vestigingsplaats'.  
EXECUTE.
```

```
NPAR TESTS  
/CHISQUARE=Vestigingsplaats  
/EXPECTED=.3343 .2407 .2105 .1047 .0937  
/STATISTICS DESCRIPTIVES  
/MISSING ANALYSIS.
```

```
EXAMINE VARIABLES=Leeftijd  
/PLOT BOXPLOT HISTOGRAM NPLOT  
/COMPARE GROUPS  
/STATISTICS DESCRIPTIVES  
/CINTERVAL 95  
/MISSING LISTWISE  
/NOTOTAL.
```

```
DATASET ACTIVATE DataSet1.  
RECODE Locatie ('Mijdrecht of Vinkeveen'=0) (ELSE='1').  
EXECUTE.
```

```
DATASET ACTIVATE DataSet2.  
RECODE Tehurenruimteplek ('Bureauplek(ken) in open-kantoorruimte'=0) (ELSE='1').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Opleverniveau ('Volledig gemeubileerde en ingerichte kantooromgeving'=0)  
(ELSE='1').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Flexibiliteit ('Maximaal flexibel'=0) ('Redelijk flexibel'=0) (ELSE='1').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Netwerkmogelijkheden ('Veel netwerkmogelijkheden'=0) (ELSE='1').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Vestigingsplaatsonderneming ('Mijdrecht'=0) ('Vinkeveen'=1) ('Abcoude'=2)  
('Wilnis'=3) ('Baambrugge'=4) ('Amstelhoek'=5) ('Waverveen'=6').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Opgerichtin ('<1950'=0) ('1951-1960'=1) ('1961 - 1970'=2) ('1971 - 1980'=3)  
('1981 - 1990'=4) ('1991 - 2000'=5) ('2001 - 2010'=6) ('> 2010'=7').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Rechtsvorm ('Eenmanszaak'=0) ('Besloten vennootschap (bv)'='1')  
('Vennootschap onder '+  
'firma (vof)'='2').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Hoeveelprocentkantoorwerkzaamheden ('<10%='0') ('11% - 25%='1') ('26% - 50%='2') ('51% '+  
  '- 75%='3') ('>75%='4').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Ervaartueentekortaangeschiktekantoorruimte ('Ja='0') ('Nee='1') ('Geen mening='2').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Geslacht ('Man='0') ('Vrouw='1').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Oppervlaktewoning ('<50m²='0') ('51m² - 75m²='1') ('76m² - 100m²='2') ('101m² - '+  
  '150m²='3') ('>150m²='4').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Opzoeknaarnieuwehuisvesting ('Ja, zeer actief='0') ('Ja, redelijk actief='1') ('Nee, '+  
  'niet actief maar sta er wel voor open='2') ('Nee helemaal niet, ik ben tevreden met de '+  
  'huidige situatie='3').  
EXECUTE.
```

```
RECODE Huishgr ('4 of meer'=3) ('1'=0) ('2'=1) ('3'=2) INTO HHgrt.  
VARIABLE LABELS HHgrt 'HHgrt'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE Huishgr ('0'=1) (ELSE=0) INTO HHgrt1.  
VARIABLE LABELS HHgrt1 'HHgrt1'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE Huishgr ('1'=1)('0'=1)(ELSE=0) INTO HHgrt2.  
VARIABLE LABELS HHgrt2 'HHgrt2'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE Huishgr ('2'=1) (ELSE=0) INTO HHgrt3.  
VARIABLE LABELS HHgrt3 'HHgrt3'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE Huishgr ('3'=1) (ELSE=0) INTO HHgrt4ofmeer.  
VARIABLE LABELS HHgrt4ofmeer 'HHgrt4+'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE Oppwon ('0'=1) ('1'=1) ('2'=1) (ELSE=0) INTO m100.  
VARIABLE LABELS m100 '<100'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE Oppwon ('3'=1) (ELSE=0) INTO m101150.  
VARIABLE LABELS m101150 '101m-150m'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE Oppwon ('4'=1) (ELSE=0) INTO m150.  
VARIABLE LABELS m150 '150m>'.  
EXECUTE.
```

```
RECODE HHgrt2 ('0'=1) ('1'=1) (ELSE=0) INTO HHgrt2DDD.  
VARIABLE LABELS HHgrt2DDD 'HHgrt2<'.  
EXECUTE.
```

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES Ingericht  
/METHOD=ENTER Hoeveelpersonen Leeftijd Flexibel Bureauplek  
Stadscentrumsnelweglocatie Man HHgrt3  
HHgrt4 NetwerkenJA m101150 m150  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) ITERATE(20) CUT(.5).
```

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES Stadscentrumsnelweglocatie  
/METHOD=ENTER Hoeveelpersonen Leeftijd Flexibel Bureauplek Man HHgrt3 HHgrt4  
NetwerkenJA m101150  
m150 Ingericht  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) ITERATE(20) CUT(.5).
```

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES Bureauplek  
/METHOD=ENTER Hoeveelpersonen Leeftijd Flexibel Man HHgrt3 HHgrt4 NetwerkenJA  
m101150 m150  
Ingericht Stadscentrumsnelweglocatie  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) ITERATE(20) CUT(.5).
```

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES Flexibel  
/METHOD=ENTER Hoeveelpersonen Leeftijd Man HHgrt3 HHgrt4 NetwerkenJA m101150  
m150 Ingericht  
Stadscentrumsnelweglocatie Bureauplek  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) ITERATE(20) CUT(.5).
```

```
LOGISTIC REGRESSION VARIABLES NetwerkenJA  
/METHOD=ENTER Hoeveelpersonen Leeftijd Man HHgrt3 HHgrt4 m101150 m150 Ingericht  
Stadscentrumsnelweglocatie Bureauplek Flexibel  
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10) ITERATE(20) CUT(.5).
```