

SAMENVATTING	3
1 INLEIDING	13
1.1 Opdrachtstelling	13
1.2 Aanpak en uitvoering	13
1.3 Indeling rapportage	14
2 ONTWIKKELING VAN DE KANTORENSECTOR NATIONAAL EN LOKAAL	15
2.1 Ontwikkeling van de kantorensector in Nederland	15
2.2 Ontwikkeling in Nijmegen	16
2.2.1 Algemeen beeld	16
2.2.2 Werkgelegenheidsontwikkeling	17
2.2.3 Groei van het kantoorareaal	18
2.2.4 Nieuwbouw	19
2.2.5 Marktopname	20
2.2.6 Aanbod	21
2.2.7 Prijs	21
3 OVERHEIDSBELEID EN LOCATIEPLANNING	23
3.1 Beleid van hogere overheden	23
3.2 Gemeentelijk beleid	23
3.3 Planvoorraad	24
3.4 Conclusie	26
4 HUIDIG BEELD VAN DE NIJMEEGSE KANTORENMARKT	27
4.1 Inleiding	27
4.2 Omvang, spreiding en samenstelling	27
4.2.1 Omvang	27
4.2.2 Samenstelling	28
4.2.3 Spreiding	29
4.2.4 Overige kenmerken	31
4.2.5 Bezoekprofiel	31
4.3 Segmentering van de huidige kantorenmarkt	33
4.3.1 Inleiding	33
4.3.2 Segmentering naar gebied	33
4.3.3 Segmentering naar bedrijfsactiviteit	34
4.4 Marktopname 1996-1999	35
5 TOEKOMSPERSPECTIEF VRAAGZIJD E	39
5.1 Economische verwachtingen	39
5.2 Verwacht vraagniveau in de toekomst	39
5.3 Achtergrond van vraag en aanbod	41
5.4 Voorkeuren van kantoororganisaties	42
5.4.1 Algemene kenmerken	42
5.4.2 Gevraagde ligingskwaliteiten	43
5.4.3 Gevraagde locaties	44
5.4.4 Eisen aan de gevraagde ruimte	46
5.5 Klanten voor de Stationsomgeving en Lent	46
5.5.1 Stationsomgeving	46
5.5.2 Lent	48
6 OPTIES VOOR EEN KANTORENSTRATEGIE	51
6.1 Marktomstandigheden	51
6.2 Omliggende gemeenten en KAN-perspectief	52
6.3 Marges voor beleid en voorbeelden van elders	52
6.4 Opties voor een kantorenstrategie: conclusie	53

Samenvatting

Inleiding

Onderzoek in Nijmegen past in reeks 1987-1993-1999 en naast onderzoek in Arnhem, Elst en KAN

Dit rapport doet verslag van het Kantorenmarktonderzoek waarvoor in 1999 een enquête is gehouden onder Nijmeegse kantoorgebruikers. Het onderzoek vormt een herhaling van eerdere onderzoeken van de afdeling O&S in 1987 en 1993. Het onderzoek vindt plaats in afstemming met onderzoek in Arnhem (gemeente Arnhem uitvoerend) en in Elst (uitvoering O&S-Nijmegen).

Tussentijds toets STEC over macrovraag en aanbod KAN → geen nieuwe locaties nodig buiten de reeds bekende.

Op KAN-niveau is door STEC in opdracht van het KAN de regionale vraag- en aanbodprognose geactualiseerd. Dit onderzoek geeft aan dat er geen aanleiding is op wezenlijke schaal nieuwe locaties toe te voegen aan het al bekende aanbod. Voor Nijmegen betekent dit dat de locaties Stationsomgeving en Lent in hoofdzaak het aanbod in de toekomst bepalen, naast doorloop van plannen als Mercator en Brabantse Poort.

*Dit onderzoek: **wat** bouwen bij Station en in Lent en **voor wie**?*

Het onderzoek richt zich dan ook niet zozeer op capaciteitsprognoses, maar meer op de vraag *wat* we op die geplande locaties moeten bouwen en *voor wie* (product-marktcombinaties).

Ontwikkeling van de kantorensector nationaal en lokaal

Landelijk beeld

*Algemeen:
Kantorensector en kantorenmarkt zijn jong maar snel groeiend*

*Trends verleden:
trek naar stadsrand
meer Business-to-Business
kantoroide bedrijfsgebouwen
kantoor aan huis*

*Huidige trends:
ICT maakt flexkantoor,
thuiswerk en call centra op
afstand mogelijk*

*Sinds 1993 stijgende
marktopname, prijzen en
groeiende behoefte aan
locaties*

De kantorensector is nog vrij jong maar groeit sterk. De traditionele gerichtheid op (centra van) steden vermindert de laatste 10 à 15 jaar door de opkomst van stadsrandlocaties en, bij grotere steden, ook de ontwikkeling van kantorenparken in de omliggende nevencentra in het stedelijke netwerk. De kantorenmarkt is nog jonger dan de kantorensector, doordat het in eerste instantie meestal om eigenaars-gebruikers ging. Pas door de opkomst van de rolscheiding tussen ontwikkelaar-eigenaar en gebruiker is de kantorenmarkt als 'voorraadmarkt' ontstaan. Naast de trend van centraliteit in de binnenstad naar bereikbaarheid aan de stadsrand zien we in het recente verleden ook:

- een trend van grote administraties van overheid, banken en verzekeraars naar kleinere organisaties die zich richten op een zakelijke klantenkring;
- een vervaging van de grens tussen kantoor en bedrijfsgebouw en
- de opkomst van 'self employment' met kantoren aan huis.

Momenteel is er, door toegenomen ICT-mogelijkheden veel aandacht voor de perspectieven van het flex-kantoor en de thuiswerkplek en is het call center als nieuwe kantoor of bedrijfsruimtegebruiker een normaal verschijnsel geworden. De kantorenmarkt is gereputeerd cyclisch. De laatste slappe periode dateert van 1993. Sinds die tijd is er sprake van stijgende opnamecijfers en prijzen en een groeiende behoefte aan nieuwe goede locaties. Aan een deel van die behoefte wordt tegemoet gekomen door herontwikkeling op bestaande locatie, na het slopen of strippen van oude(re) gebouwen.

Ontwikkeling in Nijmegen
*Basis is smal, de dynamiek
niettemin toch aanzienlijk.*

De uitgangspunten van Nijmegen voor kantoorontwikkeling zijn aan de magere kant (geen provinciehoofdstad, weinig hoofdkantoren van ondernemingen en een lage positie in de rechtspleging). Toch is de Nijmeegse kantorensector zeker niet verwaarloosbaar en is een flinke dynamiek aanwezig. In het onderstaande worden structuren en ontwikkelingen met enkele woorden en cijfers getypeerd:

Structuur en ontwikkeling:
zie tabel

Thema	Typering situatie	Enkele cijfers
Werkgelegenheidsstructuur	Nijmegen heeft een relatief laag aandeel banen in traditionele kantoorsectoren	Nijmegen steeds bij laatste drie van 16 vergeleken steden, Arnhem steeds bij top drie
Werkgelegenheidsontwikkeling	Banengroei totaal is gemiddeld, binnen de kantoorsector is de groei sterker, maar in vergelijking met andere steden nog enigszins aan de lage kant.	Totaal banen 1993-1997 +7% Kantoorsectoren 1993-1997+16%
Omvang kantoorareaal	1999: ca. 400.000 m2 BVO	NB excl. KUN met in totaal 300.000 m2 BV instituutsbebouwing w.o. kantoren
Ontwikkeling kantoorareaal	Groei is over de laatste 20 jaar gemiddeld 8.000 m2 per jaar, over de laatste 10 jaar 12.000 m2. Jaren 80 stagnatie, jaren negentig zetten beeld voort van jaren zeventig.	
Ontwikkeling nieuwbouw	Nieuwbouw ligt ca. 10% hoger dan de groei van het areaal doordat soms van vervangende nieuwbouw sprake is.	1980-1998= gemiddeld 8800 m2 1990-1998= gemiddeld 13300 m2
Ontwikkeling marktopname (=verkoop/verhuur van nieuwe en bestaande ruimte)	Vanaf 1990 (start Brabantse Poort) ligt de marktopname structureel twee à drie keer hoger dan in de jaren daarvoor.	trendmatige opnameniveau ligt op 25.000-27.000 m2 per jaar
Aanbod (=te huur en te koop staande kantoorruimte, nieuw en bestaand)	De hoeveelheid aangeboden kantoorruimte is met ups en downs toch redelijk constant. Zetten we de hoeveelheid aangeboden kantoorruimte af tegen de (stijgende) vraag, dan laat de markt een flinke verkrapping zien van het aanbod.	Trendmatig gemiddelde ligt na 1990 net boven 20.000 m2. Het aanbod als percentage van de marktopname daalt van 150% rond 1990 tot 75% in de laatste jaren.
Prijs	De laatste jaren stijgen de prijzen van kantoren wat sneller dan voorheen. Ook nemen de verschillen tussen gebieden wat toe. Het Nijmeegse prijsniveau blijft met maximaal ca. 300,= enkele tientjes achter bij de Arnhemse prijzen.	De prijzen voor nieuwe ruimte variëren van 275,= per m2 bvo in de Brabantse Poort tot ca. 300,= per m2 aan de rand van het centrum.

Overheidsbeleid en locatieplanning

Rijksbeleid

ABC-beleid en parkeernormen werken door in regionaal en lokaal beleid

Het locatie- en parkeerbeleid ("ABC-beleid") is het meest in het oog springende Rijksbeleid ten aanzien van de kantoorsector. Dit houdt in dat uiteindelijk nieuwe kantoorplannen alleen bij grotere stations (A-locaties) en andere knooppunten van openbaar vervoer die tevens met de auto goed bereikbaar zijn (B-locaties) mogen worden ontwikkeld. Op A-locaties geldt daarbij een maximum van één parkeerplaats per tien werknemers, op B-locaties één per vijf. Dit beleid werkt inmiddels door in het regionale en lokale beleid in deze regio.

Gemeentelijk beleid

1990-nu: segmentatie en faseringsbeleid gericht op Brabantse Poort

Vanaf ca. 1989 trekt in Nijmegen de kantorenmarkt aan met in het oog lopende kantoorontwikkeling op Bedrijvenpark Lindenholt en in de Brabantse Poort. Vanuit de Gemeente wordt sinds die tijd een zgn. segmenterings- en faseringsbeleid gevoerd. Het faseringsbeleid zorgde ervoor dat de Brabantse Poort niet wordt beconcurrereerd door goedkopere alternatieven. Het segmenteringsbeleid kwam in de afgelopen 10 jaar minder uit de verf. Pas later zijn nuanceringen aangebracht voor niet-zuivere kantoren en kleinere kantoren. In 1993 is naar aanleiding van het kantorenmarktonderzoek besloten tot aan de ontwikkeling van de Stationsomgeving en Lent geen B-locatie actief te ontwikkelen, maar wel een ijzeren voorraad aan te houden van drie jaar nieuwbouw (3 x 12.000 m²).

Nu 258.000 m² (20 jaar) ontwikkelingsruimte

Tot voor kort erg eenzijdig, nu verspreid over A-, B- en een themalocatie

Optie: Brabantse Poort vloeiend over laten gaan in Lent.

Inmiddels is de Brabantse Poort overtuigend ingevuld en bestaat daar nog voor 50.000 m² aan mogelijkheden voor nieuwbouw. In de overige stad is vooral de Stationsomgeving (78.500 m²) en Heijendaal (Mercator met 30.000 m²) belangrijk. Voor de toekomst zal ook Lent met 100.000 m² een flink stempel drukken op het aanbod. Al met al een aanbod van 258.000 m², zelfs in goede tijden voldoende voor 20 jaar kantoor nieuwbouw.

Dit aanbod was tot voor kort erg eenzijdig. Vrijwel al het direct uitgeefbare en voor iedereen beschikbare aanbod was lange tijd geconcentreerd in en rond de Brabantse Poort. Pas sinds kort zijn ca. 20.000 m² uitgiftemogelijkheden ontstaan bij het Station, waardoor qua marktsegmenten een breder aanbod palet aanwezig is. Dit palet bestaat uit een A-locatie (Stationsomgeving), een oude en een nieuwe B-locatie (Brabantse Poort en Lent) en een 'themalocatie' Mercator, voorbehouden aan kantoren met een binding aan de KUN. In principe is het denkbaar de oude en de nieuwe B-locatie "vloeiend" in elkaar over te laten gaan en niet eerst uit te verkopen in de Brabantse Poort en dan verder te gaan in Lent.

Huidig beeld van de Nijmeegse kantorenmarkt

Huidig beeld

*800 organisaties
400.000 m²
15.700 banen*

Singelgebied dominant in aantallen, Stationsomgeving en Brabantse Poort fors in omvang.

45% gehuurd, gemiddelde 196,= per m² /jaar

met 1 P-plaats op 70 m² bvo nog ver van de norm 1:125 of 1:250

Grote kantoren vaak publiekskantoren, kleine vaker uitvalskantoren met weinig bezoek en zakelijke klanten

De Nijmeegse kantorensector omvat 800 organisaties met in totaal 400.000 m² kantoorruimte of kantoorachtige ruimte. In totaal werken daarin 15.700 mensen. In de samenstelling is naar aantal kantoren de sterk gegroeide zakelijke dienstverlening dominant, in oppervlak is die sector wat bescheidener.

Wederom naar aantal kantoren is het Singelgebied nog steeds dominant. Het beeld wordt daar in de laatste jaren steeds meer bepaald door de makelaardij en financiële dienstverlening.

Naar oppervlak komen het Stationsgebied en de Brabantse Poort meer naar voren. Daar zien we de grotere kantoren. Bij het Station vooral overheidskantoren, in de Brabantse Poort is de commerciële inkleuring veel sterker. Buiten deze echte kantoorgebieden is de sociaal-maatschappelijke dienstverlening sterk aanwezig.

Van de kantoorruimte is ongeveer één derde van na 1990, is de helft in deelgebruik en is 45% gehuurd (evenveel als in 1993). Het huurniveau ligt gemiddeld op 196,= per m² per jaar. De parkeersituatie ligt met één plaats per 70 m² nog ver van de beoogde norm van 1 op 125 (B-locaties) resp. 250 m² (A-locaties). Het belang dat kantoorgebruikers hechten aan parkeren hangt samen met de gemeten 65% autogebruik onder het bezoek en 55% onder het personeel.

Kantoren minder 'gebakken' aan Nijmegen

Grote kantoren trekken over het algemeen veel meer bezoek dan kleinere, waarbij het ook veel meer gaat om het bezoek van het algemene publiek. Kleinere kantoren hebben minder bezoekers, de klantenkring is veel vaker zakelijk en ook komt het meer voor dat vanuit het kantoor de klant bezocht wordt (uitvalskantoor) in plaats van andersom.

De binding aan Nijmegen is nog steeds vrij sterk voor 70% van het in gebruik zijnde oppervlak. Niettemin geeft 17% aan eigenlijk overal te kunnen zitten en neigt 5% daartoe. De indruk bestaat dat dit aandeel groeiend is doordat de kantorenmarkt regionaliseert en/of meer "footloose" wordt.

Typering per gebied
Zie tabel

Gebied	Kenmerken
Stadscentrum	- grote kantoren in non-profit; - bezoekkantoren, veel bezoek, sterke binding aan Nijmegen, laag autogebruik.
Stationsgebied	- grote kantoren in non-profit; - bezoekkantoren, veel bezoek, sterke binding aan Nijmegen, hoger autogebruik dan centrum.
Singelgebied	- veel kantoorvilla's, maar toch ook veel normale ruimte; - 80% financiële en zakelijke diensten. Minder bezoek, maar geen echte business-to-businesslocatie.
Omgeving KU (alleen de kantoren van buiten de KUN/AZN)	- m.n. bedrijfsverzamelgebouwen; - sterk accent op zakelijke diensten met een uitgesproken bovenregionale oriëntatie en een zakelijke klantenkring. Geen sterke binding aan Nijmegen.
Brabantse Poort e.o.	- grotere normale kantoren; - m.n. in financiële en zakelijke diensten, Lindenholt breder. Gemiddeld aantal bezoekers, zakelijk klantenkring, hoog autogebruik bij bezoek en personeel, vrij lage binding aan Nijmegen.

Typering per sector
Zie tabel

Sector	Kenmerken
Handel en industrie maat typering locatie	- 80 vestigingen, 30.000 m ² ; - uitvalskantoren, weinig bezoekers, bezoek van ver weg en per auto, zakelijke klantenkring; - accent op Stationsomgeving, Brabantse Poort en overige Nijmegen.
Bank- en verzekeringswezen	- 80 vestigingen, 80.000 m ² ; - Grotere bezoekkantoren met veel bezoek van zowel zakelijke bezoekers als algemeen publiek, wat lager autogebruik; - Singelgebied en Brabantse Poort.
Zakelijke diensten	- 500 vestigingen, 140.000 m ² ; - Meest kleine uitvalskantoren met een zakelijke klantenkring. Hoog autogebruik; - Singelgebied, Brabantse Poort en Overig Nijmegen.
Overheid	- 50 vestigingen, 100.000 m ² ; - Grote bezoekkantoren, algemeen publiek uit stad en regio, laag autogebruik onder bezoek en personeel; - Stationsgebied en Centrum.

 sociaal-maatschappelijke diensten	<ul style="list-style-type: none"> - 90 vestigingen, 50.000 m²; - vaak kantoorachtige praktijkruimten, veel bezoek, wat ruimere regio, hoger autogebruik en meer uitvalskantoren dan overheid; - Overige Nijmegen en Stationsgebied
---	---

Marktopname 1996-1999

Sinds 1996 120.000 m² opname

80% doorstroming, 10% starters 10% instroom

Marktopname breed samengesteld

280 van de 800 kantoren zijn goed geweest voor ca. 120.000 m² marktopname in de afgelopen jaren. Deze opname komt voor 80% voor rekening van doorstroming, nog eens 10% betreft starters en 10% komt van buiten de stad. De marktopname is breder samengesteld dan voorheen. In eerdere metingen was de zakelijke dienstverlening dominant, en was de overheid nauwelijks op de markt actief. In de achter ons liggende jaren zijn de overheid en de sociaal-maatschappelijke dienstverlening veel meer als vrager opgetreden.

In de marktopnames ligt een sterker accent op huren, gaat het meer dan gemiddeld om bezoekkantoren. De hoeveelheid bezoek is juist wat lager dan gemiddeld en sterker afkomstig uit de stad en regio Nijmegen. De klantenkring is iets meer dan gemiddeld zakelijk en de binding aan Nijmegen is gemiddeld.

Toekomstperspectief vraagzijde

Perspectief gunstig: schatting 45% banengroei in Nijmegen tot 2020

*STEC: nieuwbouw KAN 2000-2010 35.000 – 40.000 m² p. jaar CPB/BLM
Locatievraag 1998-2010: 37.000 m² per jaar*

Enquête: marktopname 28.000 m² en toevoeging 13.000 m²/ jaar NB. excl. KUN (weinig effecten op kantorenmarkt) en Gemeente (veel achterlating in Stationsomgeving).

Het economisch perspectief van Nijmegen is gunstig. De Provincie Gelderland raamt de groei van het aantal arbeidsplaatsen in de stad op 45% tot 2020, ruim boven de 32% die landelijk voorzien wordt. De groeioprognose voor de dienstensector zal die hoge stedelijke verwachting nog overtreffen.

De vraag naar kantoor nieuwbouw wordt door STEC in geschat op 35.000 tot 40.000 m² per jaar. Deze inschatting spoort redelijk met de ramingen uit de Bedrijfslocatiemonitor van het CPB en, wanneer we rond 30% van dit oppervlak naar Nijmegen toerekenen, ook met de uitkomsten van de enquête en de tijdreeksen van de KAN-vastgoedrapportage.

In de enquête komt een verwachte voorzet van de vraagniveau's uit het verleden naar voren: een marktopname van ca. 28.000 m² en een netto gevraagde toevoeging van 13.000 m² per jaar. In deze cijfers zijn nog niet de bewegingen van KU en Gemeente opgenomen. Bij de KU (300.000 m² bvo instituutbebouwing, w.o. kantoren), is veel activiteit te verwachten op de Campus, zonder effecten voor de kantorenmarkt daarbuiten. De Gemeente is van zins de directies te concentreren rond het Mariënborg, met achterlating van ruimte in het Stationsgebied (Meterswane, Graafse Poort).

Voorkeuren van kantoororganisaties

Voorkeuren
Zie opsomming

Wat betreft de voorkeuren komt het volgende naar voren

- gewenste prijs-kwaliteitsverhouding: iets lager dan gemiddeld;
- sterk accent op traditionele vestigingseisen;
- stadsrandlocaties minder populair, m.n. bij grotere kantoren;
- grootste vraag naar centrale locaties (Stations, Singels en Binnenstad);
- accent op parkeren, herkenbaarheid, technische kwaliteit en representatief-nieuw.

Klanten voor de Stationsomgeving en Lent

Stationsomgeving
Er komt veel vrij, maar er is in principe ook veel belangstelling (voor 56.000 m² vraag is dit één van de geschikte of zeer geschikte locaties)

Veel organisaties in de Stationsomgeving hebben plannen voor verandering in de huisvestingssituatie. Daarbij wordt ruimte gevraagd, maar komt ook veel ruimte vrij,

zeker wanneer de effecten van de gemeentelijke plannen bij de uitkomsten van de enquête worden opgeteld.

Bij de organisaties buiten het stationsgebied komt deze locatie als het meest populair naar voren. Deze groep is goed voor een vraag naar kantoorruimte van 56.000 m². Een vraag die overigens niet alleen aan de Stationsomgeving kan worden toegerekend. Ook andere locaties worden soms even goed of zelf beter beoordeeld, dus daar zou ook de vraag terecht kunnen komen.

Een groot deel van de vraag komt uit het gebied zelf. We zien dan ook sterke parallellen met de huidige gebruikers (overheid, grote bezoekkantoren). Opvallend is dat ondanks het wat lagere autogebruik, voor 80% van de vraag de beoogde parkeernorm een probleem is. Naar 'korrelgrootte' van de vraag valt op dat driekwart van de vragers onder de 500 m² zit terwijl driekwart van het gevraagde oppervlak boven de 500 m² zit.

Lent

*Nog moeilijk voorstelbaar, animo bij 7% met 20.000 m² mogelijke vraag
Nu nog vooral vragers die zich richten op het bevolkingsdraagvlak van de Waalsprong*

De locatie Lent omvat potentieel 100.000 m². In de enquête is de animo voor deze locatie ook gepeild. Daarbij past de aantekening dat Lent voor velen nog achter de horizon ligt. Ook de Brabantse Poort bleek in 1987 (drie jaar voor de start van de realisatie) voor velen moeilijk voorstelbaar.

Niettemin is Lent voor 7% van de organisaties een mogelijke optie. Ongeveer de helft daarvan is een wat serieuzer vrager. Gezamenlijk heeft deze groep behoefte aan ca. 20.000 m² kantoorruimte. Daarbij ligt (indicatief) het accent op de uitbouw van kantorennetwerken van bevolkingsvolgende voorzieningen en commerciële functies gericht op de bevolking. Het gaat daarbij ofwel om grotere of juist om kleine kantoren die zich richten op het bevolkingsdraagvlak wat in de Waalsprong ontstaat, en nog niet zozeer om kandidaten voor een B-locatie op (boven-) stedelijk niveau.

Opties voor een kantorenstrategie

Marktperspectief

*Voortzetting
marktopnameniveau en
nieuwbouwvraag uit verleden;*

Voor de naaste toekomst is een voortzetting van de marktomstandigheden van de achter ons liggende jaren te verwachten. Dat betekent marktopnames trendmatig tussen 25.000 en 30.000 m² en nieuwbouwbehoefte van 10-13.000 m².

(Nog) geen sterke concurrentie omliggende gemeenten

Deze kansen zullen in belangrijke mate in de stad kunnen worden verzilverd. De omliggende gemeenten laten weliswaar een groeiende kantoordynamiek zien, van een actief en acquirerend kantorenbeleid is echter nog slechts in beperkte mate sprake.

Van de andere kant moet ook niet teveel worden gerekend met vestiging van kantoren van buiten de stad. Het verleden leert dat dit trendmatig ca. 10% van de marktopname is. Het grootste kansen liggen voor Nijmegen in de vestiging van regio- of landsdeelverzorgende kantoren van netwerken. Vaak gaat het daarbij om fusies en concentraties waarbij al bestaande activiteiten in de stad zijn betrokken. Bij dit soort bewegingen past alertheid op kansen en een goed locatieaanbod.

Aanbod toekomst:

- Stationsomgeving
- Lent
- Mercator

In de toekomst zijn de Stationsomgeving en Lent de locaties die de kern van het Nijmeegse kantorenaanbod vormen, naast de kleinere locatie voor bedrijven met een link met de KUN op het Mercator Technology & Science Park.

Stationsomgeving

Veel achterlating, ook veel animo

Geïnteresseerden richten zich op algemeen publiek of hebben een brede personeelsgroep

De stationsomgeving kan daarbij in principe rekenen op een grote dynamiek en een flinke belangstelling. Wat betreft de dynamiek valt op dat in de Stationsomgeving toch op vrij grote schaal ook bestaande kantoorruimte vrijkomt. Zeker wanneer de gemeentelijke herhuisvestingsplannen zouden leiden tot het verlaten van enkele gebouwen in dat gebied, ontstaat een respectabel aanbod. Tegenover dit aanbod staat echter ook in principe een flinke potentiële belangstelling. Daarbij wordt de kern

Illustratie: zie opsomming

gevormd door de groep activiteiten die daar nu al zit. We hebben het dan over grote kantoren die veel bezoek aantrekken uit m.n. de stad zelf en zich richten op het algemene publiek. Ook voor kleinere kantoorgebruikers met een sterke bezoekfunctie en een breed samengestelde particuliere klantenkring of werknemersgroep is de Stationsomgeving geschikt. Doelgroepen die opvallen onder de gebruikers die de Stationsomgeving interessant vinden zijn:

- Overheid
- Onderwijs
- Uitzendbureaus
- Trainingen en cursussen
- Vakorganisaties
- Arbodiensten
- Call centres
- Advocatuur
- Makelaars
- Reisbureaus
- Verzekeringkantoren
- Ontwerp-, vormgevings- en reclamebureaus.

Lent

Geïnteresseerden:

- uitbreidingen van verzorgingsnetwerken
- uitvalskantoren met o.h.a. kleinere bezoekersaantallen en/of zakelijke klantenkring
- kantoren die draagvlak Arnhem+Nijmegen wensen

De toekomstige locatie Lent ligt nog achter de horizon. Toch wordt de locatie door bijna 20.000 m2 aan vraag als één van de geschikte of zeer geschikte locaties aangewezen. Binnen de tijdshorizon van de enquête (3 à 4 jaar) gaat het voor een flink deel om uitbreidingen van bestaande verzorgingsnetwerken van overheid en commerciële diensten gericht op het toekomstige bevolkingsdraagvlak van het nieuwe stadsdeel. Voor de verdere toekomst zal naar verwachting de kern van de toekomstige vraag naar locaties in Lent zich in ruwweg dezelfde segmenten bevinden als de huidige vraag naar de omgeving Brabantse Poort: kantoren met een accent op een uitvalskantoren en/of kantoren met een zakelijke klantenkring en kleinere bezoekersaantallen. Daarnaast kan de locatie Lent interessant zijn voor kantoren die opteren voor een gecombineerd draagvlak van de regio's Arnhem en Nijmegen.

Mercator

Gebruikers met een band met de KUN

Het Mercator project is bedoeld voor gebruikers met een relatie met de KU. Op dit moment is fase 2 in voorbereiding.

Samenvattend

Nijmegen heeft 20 jaar aanbod, sterk geconcentreerd op A-, B- en themalocaties.

Voor de naaste toekomst kent Nijmegen hiermee een aanbod aan kantoorlocaties zoals dat in meer steden voorkomt: een A- en een B-locatie aangevuld met een themalocatie (Mercator Technology and Science Park) voor een specifiek benoemd marktsegment. Gezamenlijk zijn deze locaties goed voor 20 jaar kantoor nieuwbouw. Buiten deze aangewezen locaties is het aanbod op dit moment zeer klein. Overigens zullen functiewijzigingen van bestaande niet-kantoor gebouwen hieraan nog wel wat toevoegen. Daarnaast moeten ook de mogelijkheden van de Institutenzone en de locatie Ressen in de Waalsprong als potentiële locaties voor de lagere termijn worden genoemd.

Dekken we hiermee alle marktsegmenten?

In principe zijn de grootste categorieën bediend

Deze set van drie locatietypen komt tegemoet aan de wensen de grootste marktsegmenten De A-locaties kan geormerkt worden voor andere klantengroepen dan B-locatie(s) terwijl de vestigingsmogelijkheden in het Mercatorproject weer in een ander segment geplaatst worden.

Welk segment waar?

*Stationsomgeving: bezoekkantoren gericht op algemeen publiek of breed samengesteld personeel
Lent: stadsdeelverzorgende kantoren, kantoren met zakelijke klantenkring, uitvalskantoren en kantoren die zich richten op Nijmegen+Arnhem; sterker accent op de auto.*

De Stationsomgeving zou zich kunnen richten op kantoren die zich richten op het algemene publiek, met een sterkere bezoekfunctie of breed samengesteld personeelsbestand waarin auto gebruik niet altijd vanzelfsprekend is (kantoren waarin jongeren, flex-werkers en vrouwen een belangrijk aandeel hebben). Daarbij gaat het om grotere en kleinere kantoren. Daarnaast moet de Stationsomgeving opvang bieden

voor de nieuwbouwbehoefte van het toch nog forse potentieel aan kantoren in en rond de binnenstad en die hechten aan centraliteit.

De locatie Lent kan rekenen op interesse van de min of meer bevolkingsvolgende kantooractiviteiten vanuit de commerciële en publieke sector. Daarnaast zal Lent de rol van de Brabantse Poort te zijner tijd over moeten nemen bij het accommoderen van kantoren die het sterkst leunen op de auto. Daarbij gaat het wat meer om kantoren met een zakelijke klantenkring, uitvalskantoren en kantoren die zich richten op het gezamenlijke draagvlak van Arnhem en Nijmegen.

Is marktsturing nodig?

Marktsturing niet meer nodig om de markt te laten werken, maar hooguit om een locatie een (tijdelijk) voordeel te gunnen.

Tien jaar geleden moest bij de start van de Brabantse Poort een impasse op de Nijmeegse kantorenmarkt worden doorbroken. Er was in de jaren voordien weinig gebeurd in Nijmegen. Tegen 1990 ontstond meer vraag in de markt. Deze vraag verdeelde zich over veel initiatieven, waardoor per saldo niet veel van de grond kwam. Uiteindelijk is om de marktinitiatieven te concentreren in de Brabantse Poort gekozen voor marktsturing door een segmentatie en faseringsbeleid. Dit betekende dat de vrij omvangrijke oppervlakken waarop kantoren zouden kunnen worden gebouwd (Lindenholt, Bedrijvenstrook Brabantse Poort, verspreide locaties in de stad) niet actief of soms zelfs in het geheel niet werden aangeboden voor zuivere kantoorontwikkeling. Nieuwe locaties om kantoorontwikkeling toe te staan zijn, behoudens planmatige ontwikkeling van Q-KAN-locations, nauwelijks toegevoegd. In de jaren sinds 1990 is de Brabantse Poort in overtuigende mate van de grond gekomen. Achteraf moet ook vastgesteld worden dat ondanks het segmentatie en faseringsbeleid ook buiten het centrumgebied van de Brabantse Poort een aanzienlijk oppervlak is gerealiseerd (Strook VGZ en Lindenholt).

In de afgelopen 10 jaar is zichtbaar geworden dat Nijmegen nog steeds een bescheiden profiel kent als kantorenstad. Niettemin is wel degelijk sprake van een trendmatige groei van de kantorensector met de bijbehorende marktopname en nieuwbouw. De markt werkt. Een zware beleidsmatige inzet (risicodragende deelneming, langjarige contractuele binding aan marktsturing, etc.) is dan ook niet meer nodig om de Nijmeegse kantorenmarkt "aan te zwengelen", maar hooguit om locaties een kansrijke start te geven. Een punt van aandacht is dat in tegenstelling tot 10 jaar geleden er is buiten de aangewezen locaties nauwelijks aanbod aan goedgekeurde kantoorlocaties.

Mate van marktsturing

*Collega-gemeenten verschillen in aanpak
Gebruikers voelen wel voor ontwikkeling in één hand, maar niet voor gedwongen winkelnering bij één bouwer*

Hoe ver moeten we gaan in de marktsturing per locatie of project? In de mate van marktsturing heeft Nijmegen in de jaren '90 een positie gekozen die dicht tegen die van Den Bosch aanligt. Dat betekent dat de gemeente risicodragend deelneemt in een prioritaire locatie en in het aanbieden van andere locaties hiermee ook rekening houdt. In Eindhoven daarentegen tracht men te zorgen voor voldoende aanbod voor alle onderscheiden soorten van vragers. Vervolgens toetst men de plannen en gebruikers (ca. 70% voorverhuur) waarmee ontwikkelaars komen aan de eigen uitgangspunten.

Vanuit de gebruikers geredeneerd is er niet veel draagvlak voor een "gedwongen winkelnering" bij één bouwer, wel bestaat er een vrij brede acceptatie voor het ontwikkelen van een locatie in één hand met de daarmee gepaard gaande waarborgen voor eenheid in stijl, kwaliteit, opzet, etc.

Met welke vraag moeten we rekening houden?

- trendmatig 8000-12.500 m²
- planologische reservering ruimer nemen (15.000 m²)
- exploitatieverwachting krapper (ergens tussen 8.000 en 12.500)

Wat betreft de fasering mogen we trendmatig rekenen met een gemiddelde nieuwbouwvraag van 8.000-12.500 m² per jaar. **Planologisch** is het wellicht raadzaam het wat ruimer te nemen (stel 15.000 m² mogelijkheden per jaar). Voor de **exploitatie** is het wellicht raadzaam vanuit voorzichtiger veronderstellingen te vertrekken, en een positie te kiezen tussen het 10 jaarsgemiddelde van de nieuwbouw

(12.500 m2 per jaar) en het twintig jaarsgemiddelde (8.000 m2 per jaar), en ook rekening te houden met de trend tot vervangende nieuwbouw op bestaande locaties.

Op dit moment ziet de capaciteitsplanning er als volgt uit:

Welke fasering is dan reëel?

Huidige fasering: zie bovenste tabel

Conclusie: oneffen spreiding

	2001-2005	2006-2010	2011-2015
Brabantse Poort	50000	0	0
Stationsomgeving	30000	30000	18000
Mercator	8000	8000	8000
Waalsspong	0	30000	35000
Overige stad	1500+PM	1500+PM	1500+PM
Totaal	90000+PM	70000+PM	63000+PM

Verbeteringsopties: betere spreiding in de tijd en de Brabantse Poort en Lent vloeiender over laten lopen

Nieuwe fasering is nadrukkelijk slechts **een** optie: zie onderste tabel

Deze planning kent een aantal oneffenheden. De spreiding in de tijd is niet erg gelijkmatig en ook is het de vraag in hoeverre de Brabantse Poort eerst afgemaakt moet worden vóór de locatie Lent aan bod komt. Hier is speelruimte aanwezig. Ongeveer de helft van de 50.000 m2 aan locatiemogelijkheden is in gemeentelijke handen. Er zou overwogen kunnen worden dit achter de hand te houden of anders in te zetten en de locatie Waalssprong iets eerder dan de tot dusver beoogde start in 2005 te ontwikkelen.

Door wat te schuiven met capaciteiten zou het onderstaande beeld **een** optie kunnen zijn:

	2001-2005	2006-2010	2011-2015	>2015
Brabantse Poort	27500	0	0	
Stationsomgeving	20000	30000	28000	
Mercator	8000	8000	8000	
Waalsspong	17500	35000	35000	12500
Overige stad	1500+PM	1500+PM	1500+PM	
Totaal	75000+PM	75000+PM	73000+PM	

Hierbij is sprake van een gelijkmatig gespreid aanbod (5x15.000 m2 per periode als planologische reservering), een spreiding over A-, B-locaties en een themalocatie en een vloeiende overgang van de B-locatie Brabantse Poort naar Lent.

Welke overige randvoorwaarden spelen er?

Acceptatie van de parkeernormering is gering

Een belangrijk pijnpunt vanuit de gebruikers betreft de parkeernormering op nieuwe locaties. Zeker wanneer het gaat om uitvalskantoren, kantoren die zich richten op een zakelijke klantenkring en kantoren met een bovenlokale of bovenregionale reikwijdte is het belang van de auto erg groot. Andere vervoersmodaliteiten zijn zonder meer een pré, maar lijken voor dergelijke bedrijven nauwelijks reden om mindere faciliteiten voor de auto te accepteren.

Bij gegadigden die zich richten op het algemene publiek of een breed samengesteld personeelsbestand hebben zijn er meer vrijheidsgraden. Daar mogen de faciliteiten voor de auto wat minder zijn, en moet de bereikbaarheid per OV ook in orde zijn. Niettemin zien we uit de enquête ook vanuit de groep die de Stationsomgeving een te overwegen optie vindt, dat de acceptatie van de parkeernorm (uiteindelijk één parkeerplaats op elke tien werkers) zeer gering is.

1 Inleiding

1.1 Opdrachtstelling

In dit rapport wordt verslag gedaan van het Kantorenmarktonderzoek zoals dat in 1999 in de gemeente Nijmegen is gehouden. Dit onderzoek is verricht op opdracht van de afdeling Economische Zaken van de Directie Grondgebied van de Gemeente Nijmegen. Het onderzoek is uitgevoerd door de afdeling Onderzoek en Statistiek van de Directie Strategie en Projecten.

Dit kantorenmarktonderzoek is niet het eerste dat in Nijmegen is uitgevoerd. In 1987 en 1993 zijn soortgelijke onderzoeken uitgevoerd naar de ontwikkelingen op de Nijmeegse kantorenmarkt. In de periode daartussen zijn ten behoeve van de planontwikkeling in de Brabantse Poort kleinere deelonderzoeken uitgevoerd.

Het huidige onderzoek vindt in vergelijking met de eerdere onderzoeken plaats in een andere **beleidsomgeving** en een andere context qua **informatieniveau**. De **beleidsomgeving** is veranderd doordat een deel van de regie op de kantorenmarkt is overgenomen door het KAN waarbij het vooral gaat om de regionale afstemming van de locatieplanning. Daarnaast is er al veel helder over de plaats en omvang van toekomstige locaties in en rond Nijmegen (Stationsomgeving, Waalsprong). Het **informatieniveau** is veranderd doordat de markt meer "leesbaar" is geworden. In 1987 was bijvoorbeeld sprake van zeer lage marktopnames in de voorliggende jaren. Door de veel hogere marktopnames in de achter ons liggende jaren zijn trends gemakkelijker te duiden. Een belangrijk nieuw informatiekanaal is de KAN-vastgoedrapportage. In dit werkverband waaraan ook de afdeling O&S van de Gemeente Nijmegen deelneemt, worden veel relevante cijfers voor de Nijmeegse kantorenmarkt geproduceerd.

Deze veranderde omgeving heeft uiteraard consequenties voor dit onderzoek. Er ligt een regionale prognose die parallel aan dit onderzoek geactualiseerd is. Daarnaast is er een regionaal ontwikkelingsplan voor locaties. Dit betekent dat het onderzoek geen gedetailleerde prognose meer hoeft te verschaffen, maar kan volstaan met een marginale toetsing aan de recente inzichten en cijfers. Hetzelfde geldt voor de locatieplanning. De locaties voor de toekomst zijn in grote lijnen bekend.

In feite kan daardoor de ontwikkeling in het Nijmeegse kantorenmarktonderzoek die al tussen 1987 en 1993 heeft plaatsgevonden, doorgetrokken worden naar de toekomst. In 1987 lag het accent op inventarisatie, omvangbepaling en kwantitatieve prognoses. In 1993 is door het toevoegen van locatiebeelden al wat meer de richting ingeslagen van de invulling van locaties. In dit onderzoek wordt dit accent nog verder doorgetrokken door te zoeken naar product-marktcombinaties van betekenis. Dat betekent het matchen van locaties, ligingskwaliteiten en gebouwen (de producten) met de markt (kantoorgebruikers gesegmenteerd naar een aantal kenmerken).

1.2 Aanpak en uitvoering

Om deze informatie op het spoor te komen is een onderzoeksopzet op twee niveaus gekozen. Op KAN-niveau is in opdracht van het Projectbureau KAN de vraag- en aanbodsituatie in de toekomst in beeld gebracht door STEC. Dit onderbouwt een segmenterings- en faseringsvoorstel. Op lokaal niveau (Nijmegen, Elst en Arnhem) zullen ten behoeve van de ontwikkeling van de Q-KAN locaties product-marktcombinaties worden opgespoord (*wat bouwen we voor wie*).

De uitvoering van het onderzoek vindt plaats door meerdere partijen in opdracht van meerdere opdrachtgevers. Daarbij wordt onderling afgestemd en vervult STEC een coördinerende rol. De verschillende opdrachtgevers hebben echter de vrijheid de vragen te stellen die zij vanuit hun eigen verantwoordelijkheid nodig achten.

De uitvoering van het onderzoek is in Arnhem gebeurd door een kwalitatieve aanpak in eigen beheer. In Nijmegen en Elst is dit aangevuld met een enquête onder de bestaande kantoorgebruikers. Ook het onderzoek in Elst is door de afdeling O&S van de Gemeente Nijmegen uitgevoerd.

1.3 Indeling rapportage

In het volgende hoofdstuk wordt eerst het ontwikkelingskader van de kantorensector op landelijk niveau geschetst. Daarna wordt in dat zelfde hoofdstuk ingezoomd op Nijmegen en wordt een aantal tijdreeksen van de kantoorontwikkeling gepresenteerd. Het derde hoofdstuk gaat in op het overheidsbeleid en de daaruit resulterende locatieplanning. In het vierde hoofdstuk komen de uitkomsten uit de enquête aan bod. Aan de hand van die gegevens worden de huidige patronen op de kantorenmarkt in beeld gebracht. In het vijfde hoofdstuk komt het vraagniveau in de toekomst aan bod. Het zesde en laatste hoofdstuk verbindt vraag en aanbod en trekt conclusies voor de opstelling van de gemeentelijke overheid.

2 Ontwikkeling van de kantorensector nationaal en lokaal

2.1 Ontwikkeling van de kantorensector in Nederland

De kantorensector is als apart te onderscheiden cluster relatief jong. Er is wel gesproken van een "administratieve revolutie" om de massale groei van het aantal en de omvang van kantoororganisaties sinds ca. 1960 te verklaren¹. Behoudens enkele conjuncturele dips, is de groei van de kantoorfunctie enorm.

De kantorensector is lang een exclusief stedelijk verschijnsel geweest. Elke stad had in het centrum kantoren van overheid, banken, verzekeraars, etc. De afgelopen 10 à 15 jaar laten ontwikkeling zien van de centraliteit van de binnenstad naar de bereikbaarheid van de stadsrand. Waar het ging om kleinere steden, zijn deze stadsrandlocaties meestal nog wel binnen de stadsgrenzen te vinden. De grootste steden laten als netwerksteden ook een suburbanisatie zien van de kantoorfunctie, meestal in het voetspoor van de bevolkingsoverloop naar randgemeenten en groeikernen.

De kantoorfunctie vertoont ook nog steeds een sterke concentratie in de Randstad (naar schatting bijna driekwart). Een uitschuiving van de kantoorfunctie vanuit de Randstad naar de rest van Nederland is niet echt aantoonbaar. Sommige sectoren lijken zich wel te verspreiden (m.n. call centers), voor weer andere geldt dat de aantrekkingskracht van één of enkele randstedelijke milieus heel sterk is (reclame, financiële dienstverlening).

Aanvankelijk was er met de opkomst van de kantorensector als economische activiteit nog geen echte kantorenmarkt voor het bijbehorende onroerend goed. Meestal ging het om traditionele kantooractiviteiten van overheid en financiële dienstverlening in eigen gebouwen. In de loop van de jaren is ook de markt voor gebouwen volwassener geworden. Er ontstaat een rolverdeling tussen organisaties als gebruikers van kantoorgebouwen, de beleggers als eigenaars van die gebouwen, de beheerders van bestaande gebouwen en de ontwikkelaars van nieuwe. Dit betekent dat de kantorenmarkt meer en meer een voorraadmarkt wordt, waar gebouwen kunnen worden gebouwd zonder daarmee exclusief voor één gebruiker te bouwen. Doordat gebruikers niet op voorhand bekend zijn, neemt het belang van marktonderzoek toe om de ontwikkelingsrisico's te reduceren.

Door deze en andere ontwikkelingen zijn er op de kantorenmarkt meer of minder duidelijke perioden af te grenzen. Vanaf ongeveer 1965 vindt op grote schaal nieuwbouw plaats van gebouwen die als puur kantoorgebouw bedoeld zijn. Het gaat meestal om grote gebouwen, centraal gelegen in de stad en bedoeld voor grote administraties van overheden, banken, verzekeringsmaatschappijen en uitvoeringsorganen in de sociale zekerheid.

Vanaf midden jaren zeventig zijn deze gebouwen meestal beter geïsoleerd, flexibeler indeelbaar en wordt ook rekening gehouden met bekabeling. Afgezien van een korte populariteit van de kantoorruimte, blijft het zgn. cellenkantoor het meest voorkomend. Vanaf de midden jaren tachtig worden deze gebouwen minder in het centrum en meer aan de rand van de stad gebouwd. Het accent verschuift van grote administraties die het algemene publiek bedienen naar kleinere organisaties die zich vaker richten op een zakelijke klantenkring. Tevens vervaagt de grens tussen kantoren en kantoorachtige activiteiten (groothandel, bouw- en installatiebedrijven, etc.). Vanuit overwegingen van representativiteit en flexibiliteit in het hergebruik, krijgen deze gebouwen steeds meer een kantoorachtig uiterlijk. In die zelfde periode komt ook self-employment in de zakelijke dienstverlening sterk op met een spectaculaire toename van kantooractiviteiten aan huis. Met name de beschikbaarheid van goedkope en kleinere computers heeft hierin een rol van betekenis gespeeld.

¹ Prof. Dr. L. Bak, *Kantoorprofiel*, 1980

De laatste trend bij de opzet van kantoorgebouwen is het flex-kantoor. Dit betekent dat de medewerkers niet meer een vaste plek hebben, maar meestal een kleine persoonlijk dossierkoffer, waarmee ze één van de beschikbare algemene werkplekken opzoeken om aan te gaan werken. Dit betekent dat niet voor elke part timer een kamer beschikbaar hoeft te zijn en levert daarmee een besparing op in huisvestingslasten.

Een andere vorm van ontkoppeling van werker en kantoorwerkplek is thuiswerken. Voor kantoren met een traditionele buitendienst was dit al gebruikelijk, omdat het contact met de klant of het werkgebied belangrijker was dan het interne contact. Door verbeterde communicatie (kabel, ISDN) is thuiswerken breder toepasbaar. Hierdoor wordt thuiswerken voor grotere groepen een optie. De redenen om thuis te werken verbreden zich ook. Was voorheen de werkplek het kantoor tenzij men klanten bezocht, nu kan men ook kiezen voor thuiswerken in verband met andere redenen als reistijd, concentratie ("een klus afkrijgen"), zorg, etc. De ruimtelijke effecten van deze mogelijkheden zijn nog onduidelijk. Er zijn nog geen aanwijzingen dat de "nieuwe" thuiswerkers op enige schaal hun werkruimte op kantoor opgeven.

De conjunctuur heeft altijd een sterke greep gehad op de kantorensector. Doordat bouwprojecten een lange gang kennen van plan tot werkelijkheid, ontstaat, wanneer de vraag tijdelijk terugvalt, al snel een stuwmeer met aangeboden ruimte die in betere tijden is gepland. Er wordt traditioneel wel gesproken van een "varkenscyclus" om dit patroon te beschrijven.

De laatste periode waarin overschotten als problematisch werden ervaren ligt nu al weer een jaar of zeven achter ons. Rond 1993 haperde de kantorenmarkt echter niet alleen omdat er minder vraag was, ook de beleggers toonden weinig interesse om gebouwen te kopen gezien de tegenvallende opbrengsten van kantoren in zijn algemeenheid.

In de jaren sindsdien is de opname flink gestegen. Ook de prijzen die lang op rond de 250,- per m² per jaar bleven hangen, zijn op goede locaties flink omhooggegaan. De huidige kantorenmarkt kampen daarom niet zozeer met gebrek aan interesse van ontwikkelaars, huurders en beleggers, maar eerder met gebrek aan goede locaties.

Een betrekkelijk nieuw fenomeen is het afbreken en herontwikkelen van de eerste generatie van kantoren. Soms voldoen die gebouwen niet meer aan het huidige normen en wensen maar is de locatie in orde. Dan volgt vaak sloop of strippen van het gebouw en vervolgens herontwikkeling van het karkas of de locatie. Een vroeg voorbeeld in Nederland was het oude ING-gebouw op de Zuid-As in Amsterdam (het huidige Atrium-gebouw), inmiddels kennen we het ook in Nijmegen (Politiebureau, RABO-kantoor).

2.2 Ontwikkeling in Nijmegen

2.2.1 Algemeen beeld

Nijmegen is traditioneel geen omvangrijke kantorenstad. Nijmegen is geen provinciehoofdstad met de bijbehorende bestuursactiviteiten, heeft geen belangrijke functie in de rechtspleging en de stad kent weinig beheersactiviteiten van grote ondernemingen. Daarnaast kent de stad in Arnhem een geduchte concurrent als uitvalsbasis voor kantoren die Oost-Nederland willen bestrijken. Dus als we langs traditionele lijnen redeneren, zijn de basisvoorwaarden voor kantoorontwikkeling niet echt gunstig. Een sterke troef is wel de aanwezigheid van de Universiteit. Deze instelling gebruikt ca. 300.000 m² bruto vloeroppervlak instituutsbebouwing, waaronder ook veel kantoorruimte. Gezien de concentratie op de campus Heijendaal is de relatie met de kantorenmarkt in de stad echter beperkt.

Ondanks deze magere uitgangspunten is de Nijmeegse kantorensector zeker niet verwaarloosbaar en zonder dynamiek. In deze paragraaf zullen een aantal langere tijdreeksen worden gepresenteerd en geïnterpreteerd om het beeld van de Nijmeegse kantorenmarkt in te kleuren.

2.2.2 Werkgelegenheidsontwikkeling

De werkgelegenheid in Nijmegen vertoont blijkens de uitkomsten van de Provinciale Werkgelegenheidsenquête al enige jaren achtereen een flinke groei. Tussen 1995 en 1999 is het aantal banen in de stad gegroeid van 76.000 naar 87.500. Deze groei van bijna 2900 banen per jaar (+3,8% gemiddeld). Deze groei is in vergelijking met vroegere periodes hoog en ook constant hoog.

vestigingen	1995	1996	1997	1998	1999
kantoorsector	100	107	112	119	123
overige activiteiten	100	101	103	105	108
aandeel kantoorsector	23%	24%	25%	26%	26%

werkzame personen	1995	1996	1997	1998	1999
kantoorsector	100	102	106	111	118
overige activiteiten	100	104	107	111	115
aandeel kantoorsector	20%	19%	19%	20%	20%

Tabel 1 Ontwikkeling vestigingen en werkgelegenheid 1995-1999, indexcijfers 1995= 100 en aandeel kantoorsector in %; bron: PWE

De werkgelegenheid in de kantoorsector vertoont een flinke concentratie in de bedrijfsklassen financiële instellingen, overige zakelijke dienstverlening en de overheid. Als we deze bedrijfsactiviteiten in de tijd volgen, dan blijkt dat daarin de groei in aantal vestigingen flink hoger ligt dan gemiddeld. In werkzame personen is de ontwikkeling wat minder steil, maar nog steeds bovengemiddeld. Met name de overige zakelijke dienstverlening blijkt binnen deze indicatieve kantoorsector de snelste groeier.

Een vergelijking met de ontwikkeling in andere grote steden moet gebeuren op CBS-cijfers en is daardoor niet recenter dan 1997. Uit de vergelijking van de werkgelegenheidsstructuur van een flink aantal grotere steden komt sterk naar voren dat de uitgangspunten als kantorenstad voor Nijmegen aan de magere kant zijn. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld Arnhem dat wat betreft de werkgelegenheidsaandelen in de typische kantoorsectoren altijd in de top drie scoort.

kantoorsector totaal	financiële diensten	zakelijke diensten	overheid
s-Grhage 44%	Amsterdam 10%	Arnhem 24%	s-Grhage 44%
Arnhem 41%	Utrecht 8%	Utrecht 22%	Haarlem 31%
Amsterdam 38%	Arnhem 6%	Amsterdam 21%	Arnhem 41%
Utrecht 37%	Apeldoorn 6%	s-Hertbosch 21%	Apeldoorn 34%
Apeldoorn 34%	Rotterdam 6%	Groningen 21%	Zwolle 30%
s-Hertbosch 31%	s-Grhage 6%	Eindhoven 20%	Breda 28%
Groningen 31%	Breda 4%	s-Grhage 19%	Groningen 31%
Rotterdam 31%	Eindhoven 4%	Rotterdam 19%	Maastricht 26%
Haarlem 31%	Zwolle 3%	Tilburg 18%	s-Hertbosch 31%
Zwolle 30%	s-Hertbosch 3%	Zwolle 18%	Utrecht 37%
Eindhoven 28%	Haarlem 2%	Apeldoorn 18%	Amsterdam 38%
Breda 28%	Groningen 2%	Haarlem 17%	Rotterdam 31%
Maastricht 26%	Enschede 2%	Breda 16%	Enschede 24%
Tilburg 25%	Maastricht 2%	Nijmegen 16%	Tilburg 25%

Enschede	24%	Nijmegen	2%	Maastricht	16%	Nijmegen	23%
Nijmegen	23%	Tilburg	1%	Enschede	15%	Eindhoven	28%

Tabel 2 Aandeel van financiële diensten, zakelijke diensten en overheid in de werkgelegenheid, 1997

Bron: CBS, bewerking O&S-Nijmegen

totaal banen		kantoorsector totaal		financiële diensten		zakelijke diensten		overheid	
<i>s-Hertbosch</i>	36%	<i>s-Hertbosch</i>	53%	Haarlem	35%	<i>s-Hertbosch</i>	81%	Haarlem	29%
<i>Tilburg</i>	17%	Enschede	45%	Groningen	31%	<i>Tilburg</i>	79%	Enschede	19%
Eindhoven	13%	Eindhoven	35%	<i>s-Hertbosch</i>	27%	Enschede	66%	Eindhoven	17%
<i>Breda</i>	13%	Groningen	35%	Nijmegen	15%	Zwolle	62%	<i>s-Hertbosch</i>	12%
Zwolle	13%	<i>Tilburg</i>	31%	Enschede	15%	Groningen	61%	Apeldoorn	11%
Apeldoorn	11%	Haarlem	29%	<i>Breda</i>	15%	Utrecht	57%	<i>Breda</i>	8%
Amsterdam	11%	Zwolle	29%	Arnhem	14%	Eindhoven	55%	Maastricht	6%
Maastricht	11%	Utrecht	27%	Maastricht	8%	Amsterdam	44%	Arnhem	6%
Utrecht	11%	<i>Breda</i>	27%	Amsterdam	8%	<i>Breda</i>	43%	Rotterdam	4%
Arnhem	8%	Amsterdam	23%	Apeldoorn	7%	s-Grhage	36%	<i>Tilburg</i>	4%
Nijmegen	7%	Arnhem	23%	Rotterdam	-1%	Arnhem	35%	Utrecht	2%
Enschede	7%	Maastricht	18%	Utrecht	-2%	Haarlem	28%	Zwolle	-1%
Groningen	7%	Apeldoorn	17%	Zwolle	-4%	Maastricht	27%	Amsterdam	-2%
Haarlem	6%	Nijmegen	16%	s-Grhage	-6%	Nijmegen	27%	s-Grhage	-2%
s-Grhage	5%	Rotterdam	12%	Eindhoven	-11%	Apeldoorn	24%	Groningen	-6%
Rotterdam	2%	s-Grhage	11%	<i>Tilburg</i>	-67%	Rotterdam	21%	Nijmegen	-7%

NB: De ontwikkeling in 's-Hertogenbosch, Breda en Tilburg is sterk gekleurd door gemeentelijke herindeling

Tabel 3 Groei van de werkgelegenheid 1993-1997, totaal, in de drie kantoorsectoren als geheel en in de financiële diensten, zakelijke diensten en overheid apart.

Bron: CBS, bewerking O&S-Nijmegen

Wat betreft de ontwikkeling van de totale werkgelegenheid is het beeld wat minder somber, Nijmegen neemt daarin van de vergeleken gemeenten een elfde plaats in. Dit houdt in dat de vrij magere ontwikkeling in de kantorensectoren gecompenseerd wordt door een sterkere ontwikkeling in andere bedrijfstakken. Kijken we naar die overige sectoren, dan neemt Nijmegen een middenpositie in de ontwikkeling. Opvallend is dat de Brabantse Stedenrij de complete top vier bezet, gemeten naar groei van de totaliteit van de werkgelegenheid. Hierbij geldt wel de aantekening dat 's-Hertogenbosch, Breda en Tilburg in de beschouwde periode grootscheepse gemeentelijke herindelingen hebben gekend, hetgeen van invloed is op de ontwikkelingscijfers.

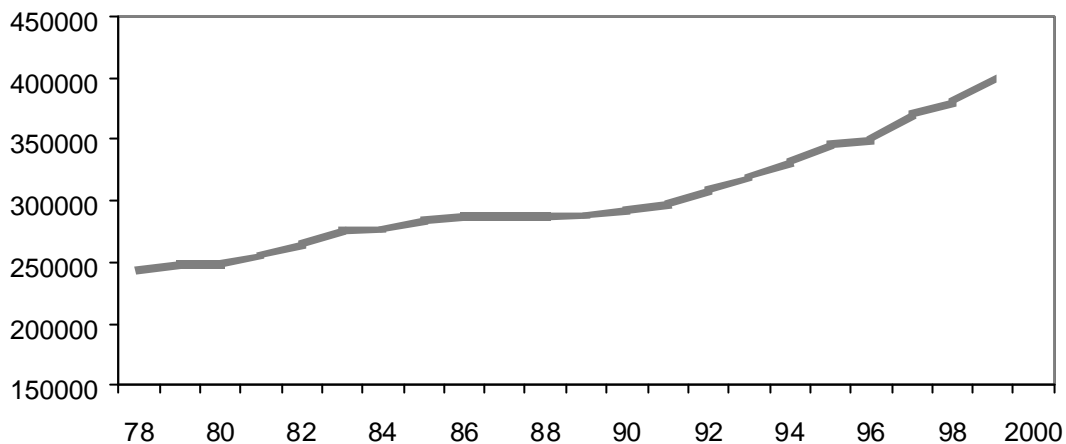
2.2.3 Groei van het kantoorareaal

Het oppervlak aan kantoorruimte vertoont ook in Nijmegen uiteraard een groei. In de uitkomsten van 1999 komt een omvang van 400.000 m² aan kantoorruimte² naar voren. Terugrekenend met de toevoegingen door nieuwbouw en de uitkomsten van eerdere metingen in 1993 en 1987 is de ontwikkeling van de totale voorraad zoals afgebeeld in Figuur 1. Dit betekent sinds 1978 (240.000 m²) gemiddeld 8.000 m² per jaar is toegevoegd

² Kantoorruimte is hier opgevat incl. gangen, trappen, toiletten, spreekkamers, maar excl. parkeerruimte. De bepaling of een gebouw een kantoor is en de oppervlakte die men in gebruik heeft, is overgelaten aan de personen die de enquête hebben ingevuld.

aan de voorraad. Deze groei is echter niet gelijkmatig tot stand gekomen. Opvallend in het verloop is dat de groei in de jaren zeventig op een niveau ligt dat vergelijkbaar is met de jaren negentig. De periode tussen de recessie van 1981-1982 en de start van de Brabantse Poort rond 1990 komt naar voren als een periode van stagnatie op de kantorenmarkt. Deze stagnatie wordt nog eens extra duidelijk als de nieuwbouw van de overheid buiten beschouwing wordt gelaten. In de marktsector is tussen 1982 en 1988 nauwelijks kantoorruimte gerealiseerd.

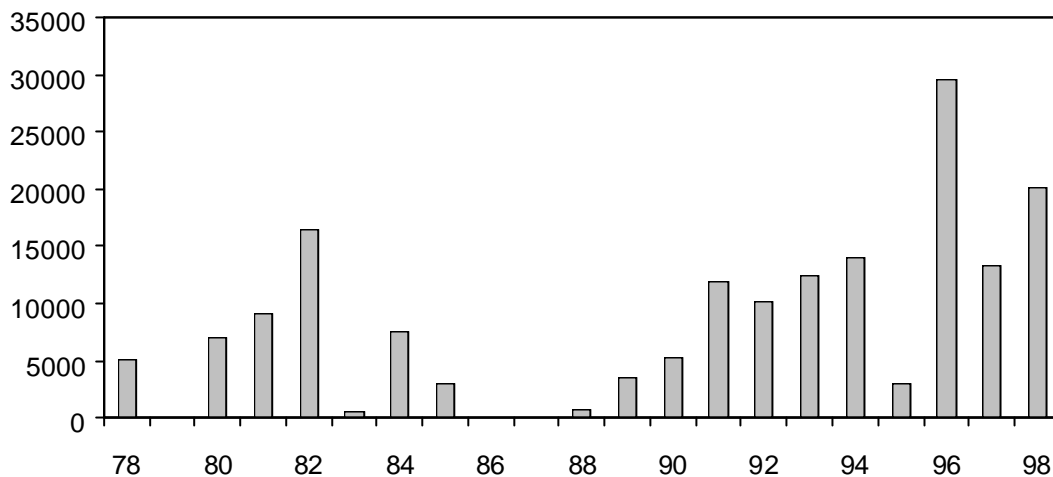
Vanaf 1990 wordt -met de nieuwbouw op Lindenholt en vervolgens aan het Takenhofplein- het groeipad van de jaren zeventig weer opgepakt. Deze groeifase duurt tot op dit moment voort.



Figuur 1 Ontwikkeling kantooroppervlak Nijmegen 1978-1999, m2's bvo

2.2.4 Nieuwbouw

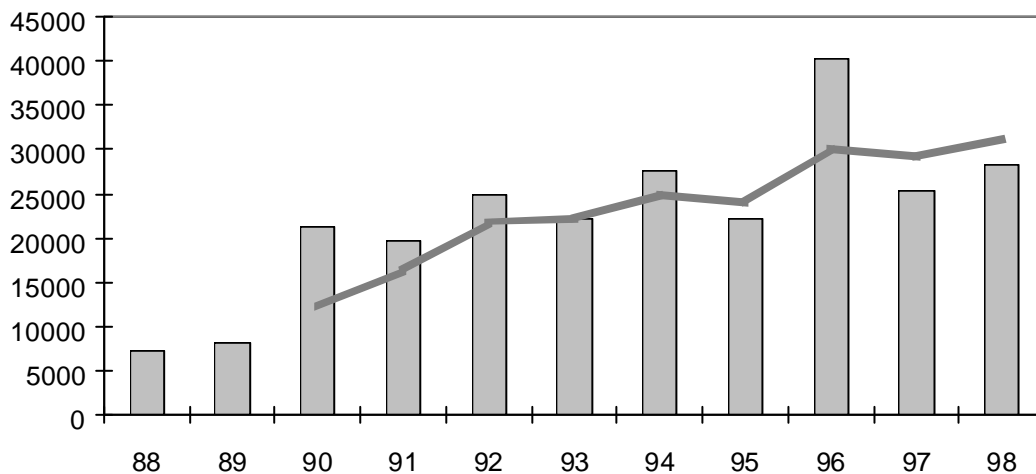
De groei van kantoorruimte voltrekt zich uiteraard vooral via de nieuwbouw van kantoorruimte. Figuur 2 laat nog eens zien dat de groei in de jaren negentig een voortzetting is van een ontwikkeling die door de recessie van 1981-1982 lijkt te zijn afgekapt. Opvallend is wel dat in de laatste jaren vervangende nieuwbouw steeds meer voorkomt (Politiebureau, Kantoren Mariënborg, Rabobank). Door functiewijziging en sloop op de oude locaties groeit de kantoorvoorraad niet meer in hetzelfde tempo als er nieuw gebouwd wordt.



Figuur 2 Kantoornieuwbouw in Nijmegen 1978-1998, in m²'s

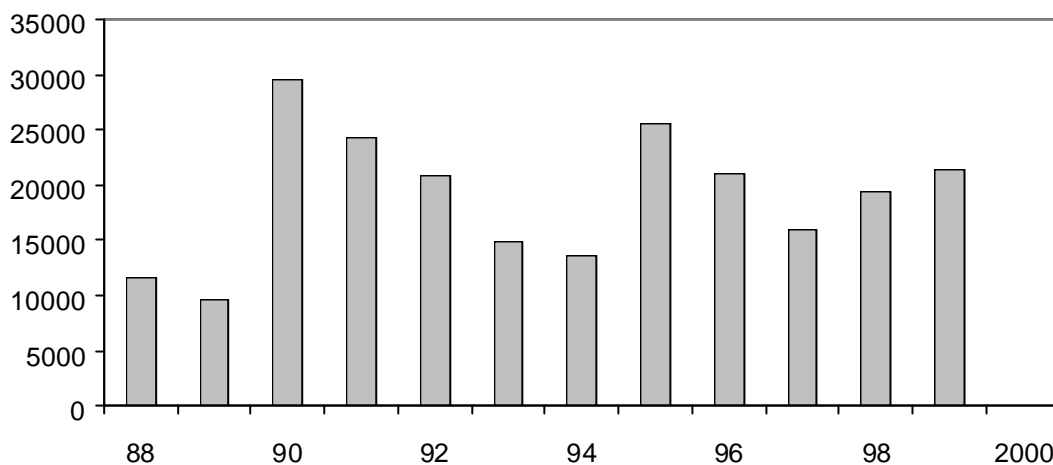
2.2.5 Marktopname

De marktopname bestaat zowel uit nieuwe als uit gebruikte ruimte. De marktopname is daardoor wat constanter in de tijd. Over de laatste tien jaar bezien, komt vanaf 1990 een niveausprong naar voren. Op dat moment komt de marktopname boven de 20.000 m² per jaar, hetgeen in de daaropvolgende jaren steeds zo zou blijven. Door een bouwpiek in 1996 lijkt het gemiddelde steeds te blijven stijgen. Over de hele jaren negentig ligt het gemiddelde op bijna 29.000 m² marktopname. Zien we de historisch uitzonderlijke piek van meer dan 40.000 m² marktopname in 1996 wat meer als een eenmalig toeval, dan lijkt het trendmatige niveau zich rond 25.000-27.000 m² te stabiliseren, het twee à driedubbele van de niveaus van de tweede helft van de jaren tachtig.



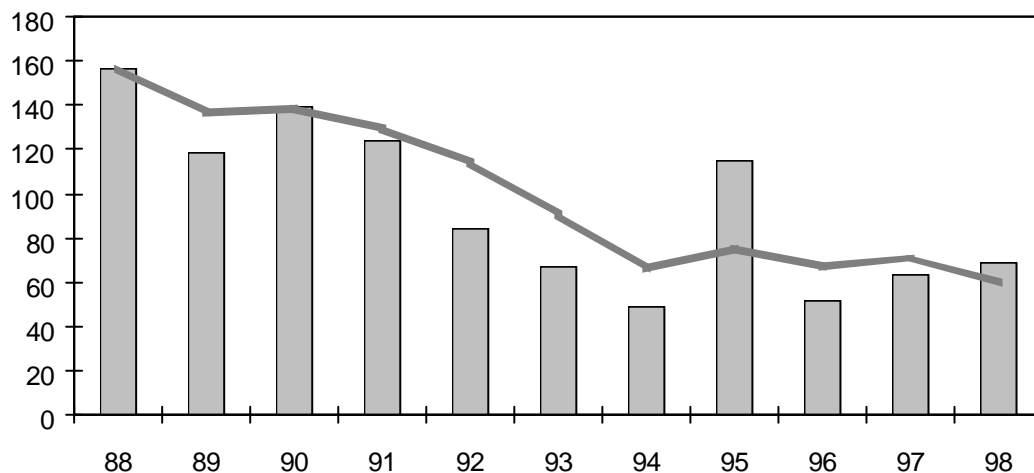
Figuur 3 Marktopname 1988-1998, feitelijk en zwevend gemiddelde (lijn)

2.2.6 Aanbod



Figuur 4 Aangeboden kantooruimte (huur en koop) per jaar

Ook de aangeboden kantooruimte bestaat zowel uit nieuwbouw als uit bestaande ruimte. Dit aanbod bevindt zich na de start van de Brabantse Poort op hogere niveaus. Het jaarlijkse aanbod beweegt zich globaal tussen 15.000 en 25.000 m², het gemiddelde ligt na 1990 op net iets meer dan 20.000 m².



Figuur 5 Aanbod als percentage van de marktopname, kolom: jaarcijfers, lijn: 3-jaarsgemiddelde

Als we het aanbod relateren aan de marktopname, dan blijkt de markt in de loop van de jaren negentig na een aanvankelijke verruiming steeds krappere is geworden. Inmiddels is het aanbod per 1 januari ongeveer gestabiliseerd op driekwart van de jaarlijkse marktopname.

2.2.7 Prijs

De gemiddelde prijs bij transacties op de kantorenmarkt wordt sterk gekleurd door de het pakket wat verhandeld wordt. Zit er een groot incurant kantoor bij dan drukt dat de gemiddelde prijs in dat jaar. Meestal wordt dan ook uitgegaan van het vergelijken van nieuwe en courante ruimten. Voor dergelijke ruimte moest eind jaren tachtig in Nijmegen bijna f. 200,= per m² per jaar worden betaald. Met de komst van aanbod rond het

Takenhofplein ging het prijsniveau naar 225,=. Inmiddels geldt voor dergelijke kantoorruimte een prijs van ca. 275,= voor nieuwe ruimte rond de Brabantse Poort tot 300,= voor de top van de markt aan de rand van het centrum. In vergelijking met tophuren in de Randstad (Amsterdam 500-700,= op goede locaties) zijn dit nog bescheiden bedragen. Ook in vergelijking met Arnhem volgt Nijmegen op een afstand van 20-30,= per m² per jaar voor vergelijkbare kantoorruimte. De laatste paar jaar neemt het verschil met Arnhem weer iets toe.

3 Overheidsbeleid en locatieplanning

3.1 Beleid van hogere overheden

De kantorensector is gedurende de ontwikkeling in de afgelopen decennia niet sterk gestuurd door overheidsbeleid. Waar het gaat om kopers of huurders van bestaande kantoorruimte is de betrokkenheid van de gemeente, provincie of centrale overheid nog steeds vrijwel nihil. Het gebouw staat er dan al, de bedrijfsactiviteit past vrijwel altijd in de bestemming en bij de omgeving en de verwerving gebeurt via de private onroerend-goedmarkt.

Meer bemoeienis heeft de lokale en rijksoverheid met nieuwbouw en de lokalisering van de eigen activiteiten. Wat betreft dat laatste is er alleen in de jaren zeventig echt geschoven met Rijksdiensten in het kader van het regionaal-economisch beleid (CBS naar Heerlen, PTT naar Groningen).

Sinds ongeveer tien jaar wordt er echter meer aandacht aan de locatie van kantooractiviteiten in zijn algemeenheid besteed. Om te komen tot beperking van de groei van het verkeer, zijn kantooractiviteiten slechts toegestaan op locaties die mede door openbaar vervoer zijn ontsloten ("ABC-beleid"). Daarnaast geldt op dergelijke locaties een maximum aan het aantal te realiseren parkeerplaatsen. Dit Rijksbeleid werkt inmiddels ook door in het regionale en lokale beleid in het gebied Arnhem-Nijmegen.

3.2 Gemeentelijk beleid

Het Nijmeegse kantorenbeleid is in de loop van de jaren tachtig te vergelijken met sturen aan een boot die niet vaart. Tot aan 1980 was kantoorontwikkeling vooral te vinden rond binnenstad, station en KU. Lange tijd bestond er op het huidige bedrijvenpark Lindenholt wel de mogelijkheid op grote schaal kantoren te vestigen, (ca. 200.000 m²!). Door de uitblijvende marktvrage is een en ander destijds nauwelijks ingevuld. Pas rond 1989 vindt op enige schaal kantoorontwikkeling plaats op Lindenholt, hetgeen met name aftrek vond in de accountantshoek waar op dat moment fors gefuseerd werd.

In 1990 start de Brabantse Poort. Hierbij neemt de gemeente een veel sterker ontwikkelingsgerichte rol op zich. Ondanks de magere marktvrage tot op dat moment, wordt een ambitieus eindbeeld neergelegd en neemt de Gemeente risicodragend deel in de ontwikkelingscombinatie Brabantse Poort BV.

Een wezenlijk onderdeel van de samenwerkingsovereenkomst tussen de Gemeente en de private partijen betreft het te voeren kantorenbeleid. Afgesproken wordt een zgn. segmenterings- en faseringsbeleid te voeren.

De *fasering* houdt in dat tijdens de ontwikkeling van de Brabantse Poort concurrerende locaties niet beleidsmatig werden ondersteund. Dit betekende in concreto dat de veel goedkopere grond op het aangrenzende Lindenholt niet voor zuivere kantoorontwikkeling werd verkocht door de eigenaar, de Gemeente Nijmegen.

Het *segmenteringsbeleid* zou er voor moeten zorgen dat voor alle te onderscheiden marktsegmenten of klantengroepen geschikte locaties beschikbaar waren. Dat laatste beleid kwam wat minder duidelijk uit de verf. In de praktijk waren er aanvankelijk alleen mogelijkheden in de Brabantse Poort. Later is daarin geleidelijk aan wat nuancering gekomen voor niet-zuivere kantoren en zeer kleine gebruikers. Voor deze groepen is op Bedrijvenpark Lindenholt plaats ingeruimd.

In 1993 is de tijdens de looptijd van de Brabantse Poort een tweede gemeentelijk kantorenmarktonderzoek uitgevoerd. Dat onderzoek vond plaats in een windstille van de economie en de ontwikkeling van de Brabantse Poort. De conclusie was toen dat tot aan de periode wanneer het Stationsgebied (A-locatie) en de kantoorlocatie Lent in de Waalsprong (B-locatie) aan bod zou komen geen nieuwe B-locatie zou moeten worden ontwikkeld.

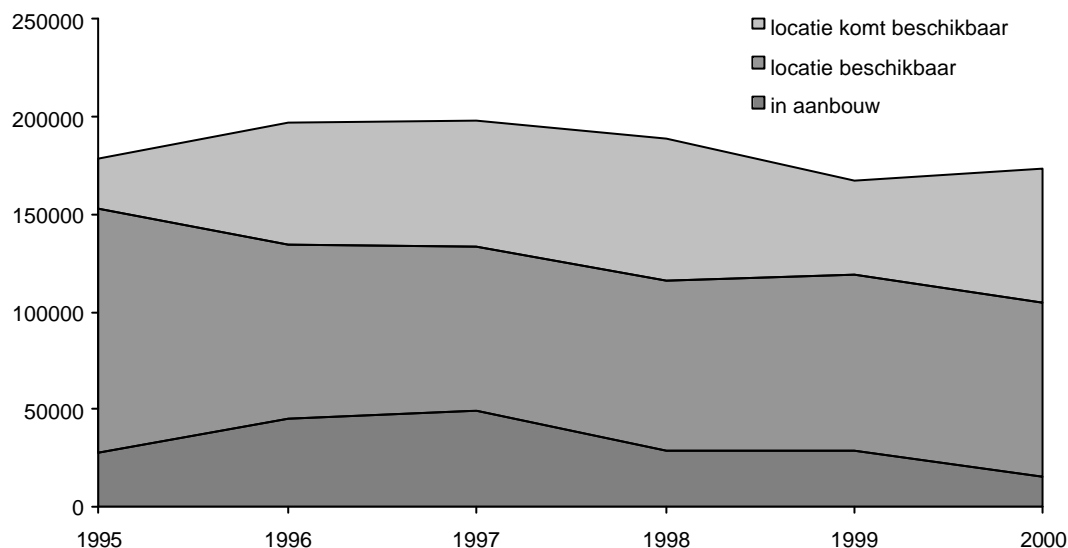
Volstaan kon worden met het aanhouden van een ijzeren voorraad van drie jaar nieuwbouwigifte op bedrijvenpark Lindenholt (3 x ca. 12.000 m²).

3.3 Planvoorraad

Inmiddels is de ontwikkeling van de Brabantse Poort voorspoedig verlopen. Ook de ijzeren voorraad op Lindenholt is inmiddels in productie gebracht. Tot voor kort was in en rond de Brabantse Poort 14.000 m² kantoorruimte in aanbouw. Na voltooiing van dit volume zou nog eens maximaal ca. 50.000 m² in die omgeving gerealiseerd kunnen worden.

In de overige stad is nog eens 15.000 m² in aanbouw (Mariënborg en Energieweg). De restcapaciteit in de overige stad is vooral te vinden in de Stationsomgeving (78.500 m²) en op Heijendaal (30000 m²). In het Singelgebied en de binnenstad zijn op dit moment geen kantoorlocaties in beeld te brengen.

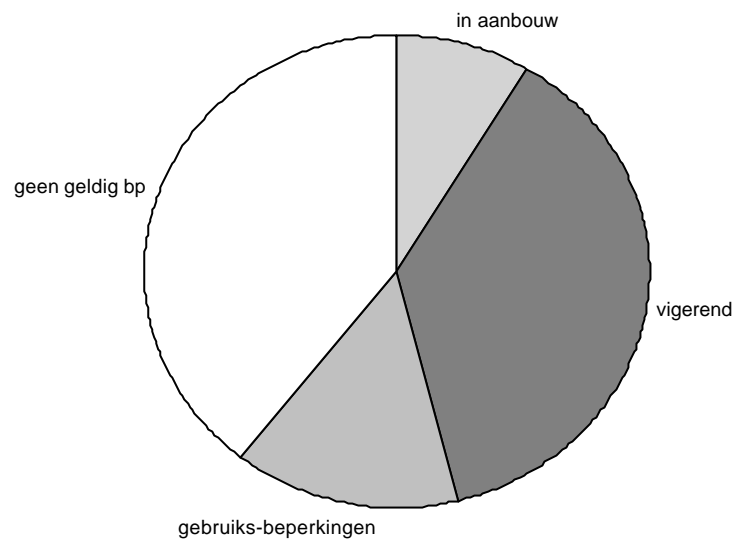
In totaliteit is de planvoorraad in de stad ten zuiden van de Waal met 158.000 m² (na aftrek van wat nu in aanbouw is) in principe voor 12 jaar nieuwbouw (gemiddeld 13.300 m² per jaar in de jaren negentig). Omdat de ervaring leert dat sommige plannen wel van de grond komen en andere niet, zal overigens een deel van deze plannen niet of sterk veranderd doorgang vinden.



Figuur 6 Planvoorraad kantoorlocaties Nijmegen (excl. Waalsprong)

Daarnaast zijn niet alle locaties echt direct uitgeefbaar. Van de voorraad is 15.000 m² in aanbouw. Nog eens 65.000 m² zou direct kunnen worden ingezet zonder gebruiksbeperkingen. Dit aanbod bevond zich tot voor kort alleen in en rond de Brabantse Poort. Met het onherroepelijk worden van het bestemmingsplan voor het v.m. van Gend en Loos-Vihamij terrein in de Stationsomgeving, is nu sinds lange tijd een bredere keus beschikbaar voor kantoor nieuwbouw.

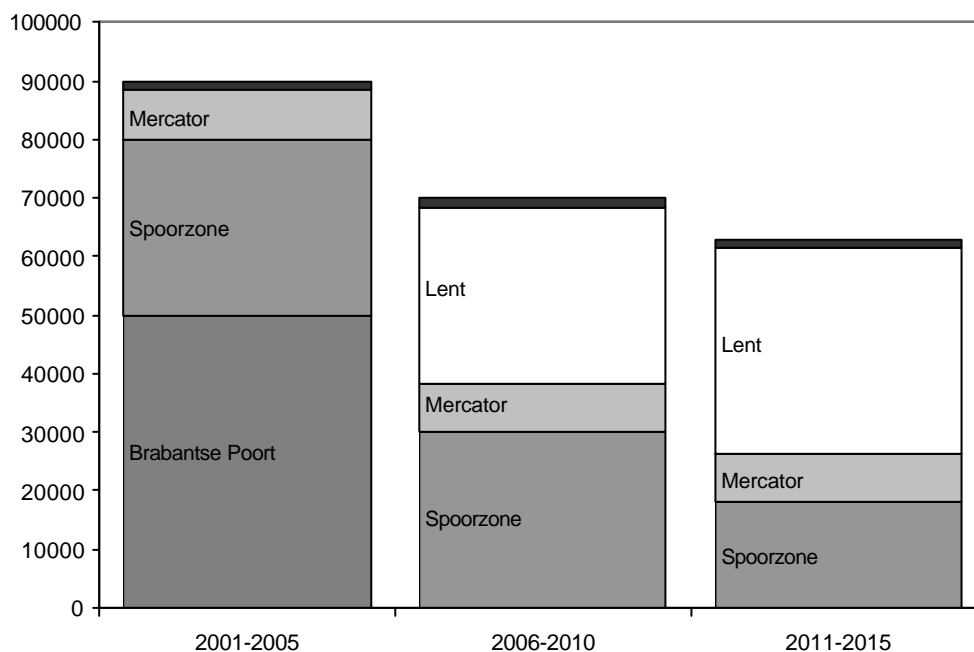
Op Heijendaal treffen we 25000 m² mogelijkheden aan mét een geldig bestemmingsplan, maar ook met de gebruiksbeperking dat huurders een relatie moeten hebben met de KU. Van een ruime keuze lijkt dan in kwantitatief wel sprake, kwalitatief is de keuze tot voor kort vrij mager geweest door het sterke accent op de gebieden in en rond de Brabantse Poort.



Figuur 7 Planvoorraad ten zuiden van de Waal naar bestemmingsplanfase, 1999

Op structuurplanniveau treffen we een flinke hoeveelheid ontwikkelingsmogelijkheden aan in de Waalsprong. Dit betreft de vrij scherp omliggende plannen op de middellange termijn rond station en winkelcentrum Lent. Dit betreft een B-locatie bedoeld voor zuivere kantoren. Boven het woonpark Oosterhout is een institutenzone gedacht met tevens plaats voor kantoorachtige vestigingen in een lagere dichtheid. Een optie voor de verre toekomst is de kantoorontwikkeling rond het eventuele station Ressen en/of het transferium Ressen. Afgezien van de institutenzone en de opties rond station/transferium Ressen kunnen de mogelijkheden in de Waalsprong voor zuivere kantoorontwikkeling op 100.000 m² worden geraamd.

Plaatsen we de verschillende mogelijkheden in een tijdsperspectief, dan ontstaat het beeld als weergegeven in Figuur 8.



Figuur 8 Indicatieve planning kantoorlocaties in m2 bvo 2000-2015

In de planning is zichtbaar dat in de komende vijf jaren in principe de planvoorraad (90.000 m² capaciteit) voldoende is om aan de trendmatige nieuwbouwvraag (rond 60.000 m²) te voldoen. Naar voren halen van de planontwikkeling in Lent is kwantitatief dan ook niet nodig. Wel kan het raadzaam zijn een vloeiende overgang te maken naar de Waalsprong. In de Brabantse poort is bijna de helft van het aanbod goed stuurbaar omdat de grond in gemeentelijke handen is. Het is wellicht beter ook in de Brabantse Poort opties open te houden voor de toekomst en niet te streven naar een "leegverkoop" vóór de start van de ontwikkeling van de nieuwe B-locatie Lent.

Op die manier zouden binnen de gemeente Nijmegen vier soorten locaties kunnen worden aangeboden:

- een centraal stedelijke A-locatie (Stationsomgeving),
- een restant van een B-locatie centraal in "groot Nijmegen" (de Brabantse Poort),
- een nieuwe B-locatie gericht naar het centrum van het KAN-gebied (Lent) en
- een gethematiseerde locatie in de vorm van Mercator bij de KU.

3.4 Conclusie

Vanaf 1990 kent Nijmegen een kantorenbeleid dat, gegeven de vaart die in het schip zit, ook daadwerkelijk stuurt. De ontwikkelingen hebben zich hierdoor geconcentreerd in de Brabantse Poort. Dit heeft naar het zich laat aanzien meerwaarde opgeleverd voor het imago van Nijmegen als geheel en voor het beeld als werkstad in het bijzonder. Daarnaast heeft de concentratie op één plaats gezorgd voor locatievoordelen voor de Brabantse Poort.

Tot voor kort was de wijdere omgeving van de Brabantse Poort de enige plaats in de stad waar op ruime schaal en zonder beperkingen kantoorlocaties konden worden aangeboden. Pas door het onherroepelijk worden van het bestemmingsplan ten behoeve van de locatie v.m. van Gend en Loos-Vihamijterrein in de Stationsomgeving, is het aanbod aan beschikbare kantoorlocaties wezenlijk verbreed. Tot dat moment golden in de overige stad ofwel nog procedurele hindernissen (m.n. Stationsomgeving) of gebruiksbeperkingen (m.n. Mercator Technology and Science Park op Heijendaal). De keuze aan locatiemogelijkheden was tot voor kort in kwalitatieve zin dan ook beperkt. Door het ontstaan echter de eerste uitgiftemogelijkheden in de Stationsomgeving is wat meer breedte gekomen in het locatieaanbod in de stad.

Op de langere termijn ontstaan meer mogelijkheden in de Waalsprong. Als daar een B-locatie ontwikkeld wordt, kan het aanbod van de Brabantse Poort e.o. dat nu volledig is geactiveerd worden gecontinueerd op de locatie met ongeveer gelijke kenmerken. Daarbij moet de optie worden overwogen om de ontwikkeling van de Brabantse Poort niet eerst volledig af te maken, maar om in dat gebied opties achter de hand te houden.

4 Huidig beeld van de Nijmeegse kantorenmarkt

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de uitkomsten van de enquête gebruikt om de Nijmeegse kantorensector inhoudelijk te kenschetsen. Het vormt de opmaat naar het volgende hoofdstuk waarin het profiel van de vragers op de kantorenmarkt centraal staat.

De enquête is schriftelijk gehouden onder een ruime selectie vestigingen waarvan gegeven de geregistreeerde bedrijfsactiviteit vermoed werd dat zich veel kantoren bevonden. In totaal zijn 1115 vestigingen aangeschreven. Daarvan bleken er 40 niet terecht aangeschreven (onbestelbaar e.d.). Voor 37 vestigingen is de respons verkregen via een andere aangeschreven vestiging. In totaal zijn uiteindelijk voor 441 vestigingen gegevens verkregen, wat neerkomt op een respons 41%. Door ophoging wordt de respons opgerekend tot de oorspronkelijke selectie van 1075 vestigingen waarbij kantooractiviteiten te verwachten waren en die ook daadwerkelijk bestonden.

Van die 1075 vestigingen blijkt het in bijna een kwart van de gevallen niet om kantoorruimte te gaan. Deze groep van 250 vestigingen bestaat grotendeels uit bedrijfjes aan huis. Voor 75 van die 250 bedrijfjes geldt overigens dat men de optie openhoudt om in de toekomst wel van kantoorruimte gebruik te gaan maken. In de behandeling van de wensen voor de toekomst wordt deze groep dan ook meegenomen.

4.2 Omvang, spreiding en samenstelling

4.2.1 Omvang

De huidige kantorensector in Nijmegen betreft vanuit de enquête een groep van ruim 800 vestigingen. Voor 27 vestigingen is het type ruimte niet bekend, de overige gebruikers staan weergegeven in Tabel 4.

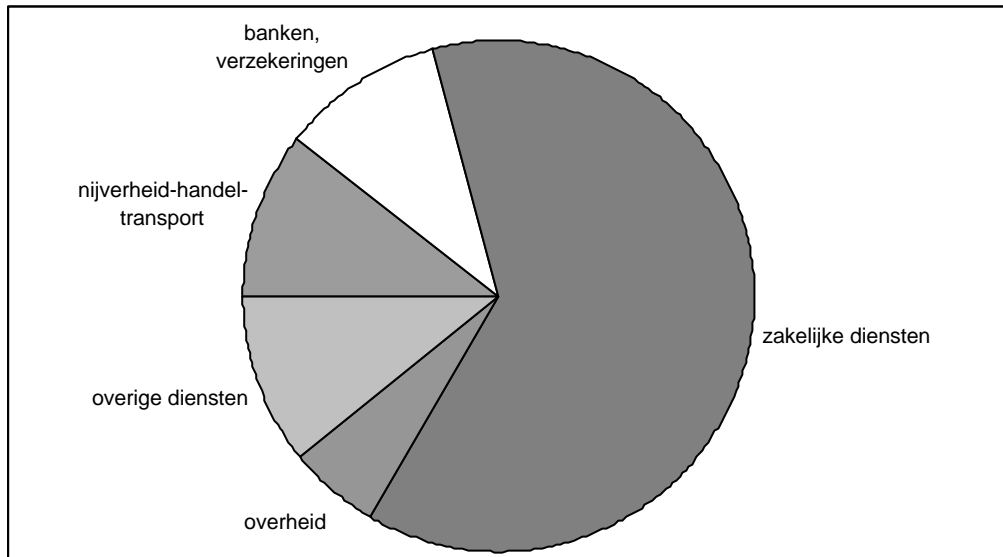
Van de kantoorvestigingen is 33% gehuisvest in normale kantoorruimte, in oppervlak gaat het om 56% van het totale kantoorareaal. Het omgekeerde geldt voor bedrijfsverzamelgebouwen, het kantoren aan huis en het winkel-kantoren. Deze laten bij een aandeel van 9% in het vloeroppervlak een aandeel van 32% in het aantal vestigingen zien.

type ruimte	aantal	oppervlak
normale kantoorruimte	266	228000
kantoorvilla/herenhuis	213	60000
kantoorachtig gebouw	35	50000
kantoor+behandel/praktijkruimten	9	22000
bedrijfsverzamelgebouw	106	14000
woning deel kantoor	107	8000
winkel/kantoor	42	14000
overig en onbekend	27	10000
totaal	804	407000

Tabel 4 Huidige kantoorgebruikers naar type ruimte

In totaal werken in deze kantoren 15.700 mensen. Dit komt neer op een gemiddeld ruimtegebruik van 25,4 m² bvo per werkzame persoon. Dit betekent een gebruikelijke score. Normaal is 25-30 m² per werkzame.

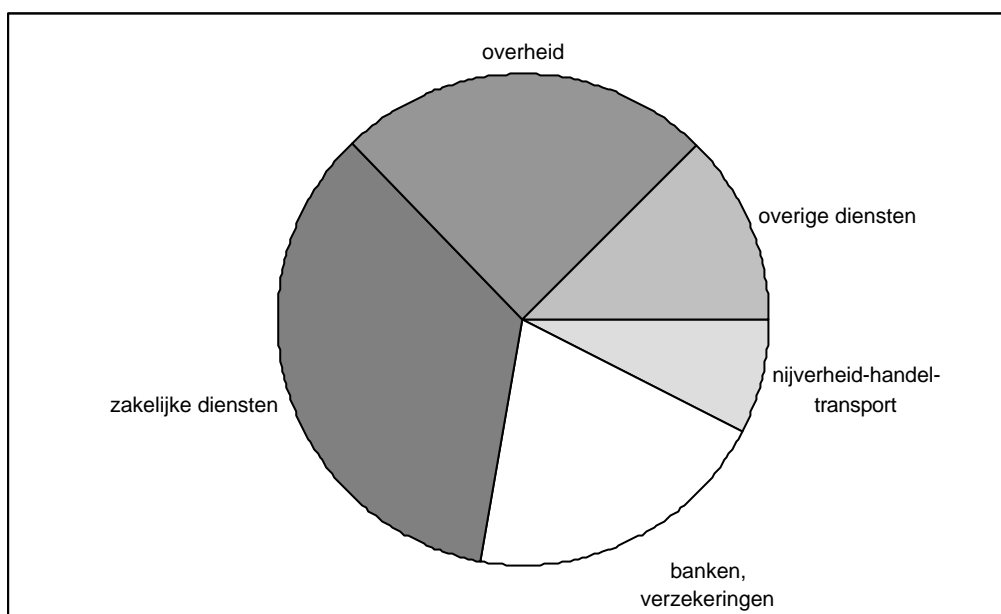
4.2.2 Samenstelling



Figuur 9 Kantoorvestigingen naar bedrijfsactiviteit

Naar aantal vestigingen is de zakelijke dienstverlening zeer dominant (62%). In deze bedrijfsklasse treffen we de traditionele vrije beroepen aan, maar ook de zeer sterk gegroeide "nieuwe dienstverlening" als uitzendbureaus, automatisering, etc. Het gaat in deze sector gemiddeld om kleinere bedrijven. Dat betekent dat het aandeel in het kantooroppervlak de helft is van het aandeel in vestigingen.

Het tegenovergestelde geldt voor de overheid. In die sector gaat het om weinig vestigingen, maar wel een groot aandeel in de oppervlak (resp. 6% en 25%).



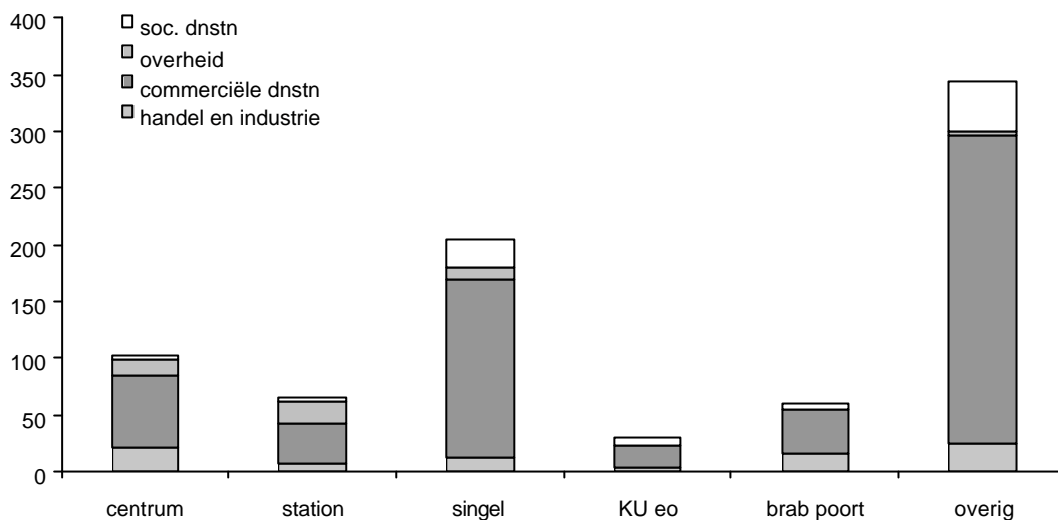
Figuur 10 Kantooroppervlak naar bedrijfsactiviteit

4.2.3 Spreiding

Als concentratiegebied van kantoren herbergt het Singelgebied nog steeds het meeste vestigingen. Op de Oranjesingel, het Keizer Karelplein en de Canisiussingel wordt in de loop van de afgelopen jaren het beeld steeds meer bepaald door kantoren van de makelaardij en de financiële dienstverlening.

Het grote gebied "overig Nijmegen" omvat naast veel kantoren aan huis, tevens de uitvalswegen St. Annastraat, Berg en Dalseweg en Groesbeekseweg. Hierdoor zit meer dan de helft van het aantal vestigingen en bijna 80% van het oppervlak in het gebied overig Nijmegen in de stadsdelen Oost en Zuid. (excl. Singelgebied en Heijendaal). Het profiel van dat gebied lijkt op dat van de Singel: veel kleinere kantoren en een flink accent op de zakelijke en maatschappelijke dienstverlening.

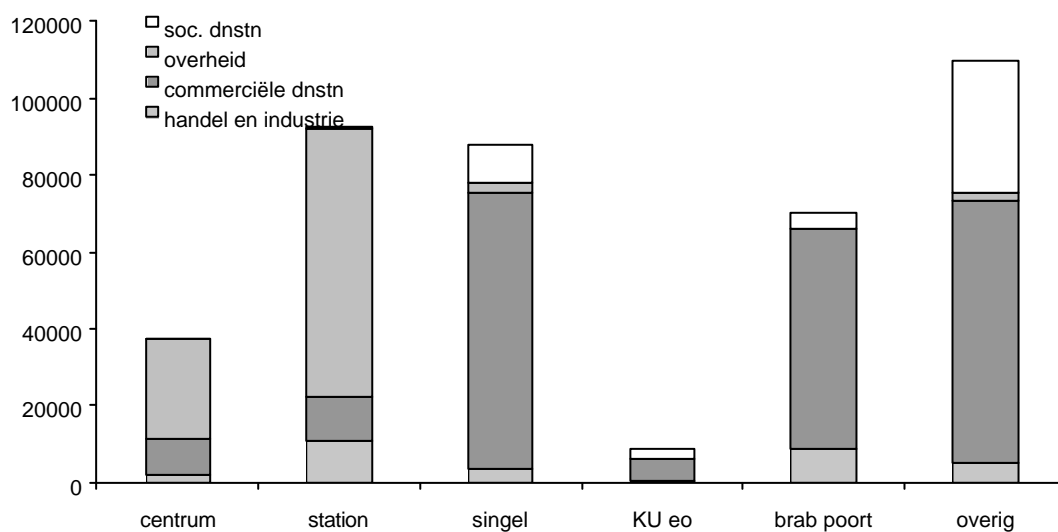
Van de overige stadsdelen heeft Nijmegen West door de aanwezige bedrijfsverzamelgebouwen nog een behoorlijk aandeel in het aantal vestigingen, in het oppervlak is het aandeel lager. Dukenburg en Lindenholt kennen buiten de grotere kantoorlocaties weinig kantooractiviteit. In het Waalspronggebied is de kantooractiviteit zeer beperkt.



Figuur 11 Aantallen kantoorvestigingen naar sector en gebied

Naar oppervlak gezien tellen het Stationsgebied en de Brabantse Poort wat meer mee. Die gebieden worden gedomineerd door grote kantoren (gemiddeld rond 1200 m², tegen 500 voor de stad als geheel). In oppervlak vertoont ook de specialisatie naar bedrijfstak wat meer tekening. Het Stationsgebied komt naar voren als een echt overheidscluster. Iets wat in wat mindere mate ook voor de binnenstad geldt. In dat gebied wordt het beeld in aantallen bepaald door de kantoren van de commerciële diensten (o.m. winkelkantoren!), naar oppervlak is de overheid dominant.

Het Singelgebied en de Brabantse Poort e.o. zijn veel sterker commercieel ingekleurd. Dit zelfde geldt voor de omgeving van de KU, waarbij aangetekend moet worden dat het hier alleen gaat om de bedrijven "van buiten" die zich op het terrein gevestigd hebben. De groep overig Nijmegen herbergt een forse groep sociaal-maatschappelijke diensten. Wellicht heeft dit er ook mee te maken dat dat cluster de meest prominente locaties niet nodig heeft of om redenen van kosten mijdt.



Figuur 12 Oppervlak kantoorruimte naar sector en gebied

4.2.4 Overige kenmerken

Naar bouwperiode is bijna de helft van de kantoren gehuisvest in een oud pand van voor de oorlog. Naar oppervlak ligt dat dramatisch anders. Dan blijkt slechts iets meer dan 20% vooroorlogs en tweederde van na 1970. De grote nieuwbouwgolf van na 1990 komt goed tot uitdrukking in de cijfers. Maar liefst eenderde van de ruimte is na 1990 gerealiseerd. Bijna de helft van de Nijmeegse kantoren deelt het pand met andere gebruikers. Ook geredeneerd vanuit het kantoorareaal is bijna de helft van de kantoorruimte te vinden in panden met meer dan één gebruiker.

Van de Nijmeegse kantoororganisaties zit tweederde gehuurd. Van het oppervlak is slechts 45% gehuurd, wat erop duidt dat grote kantoren vaker in eigendom zijn. Deze verhoudingen huur-koop zijn exact gelijk aan de bevindingen van 1993. De trend naar meer scheiding tussen het eigendom van een pand en het gebruik lijkt zich dan ook in de achter ons liggende periode niet doorgezet te hebben.

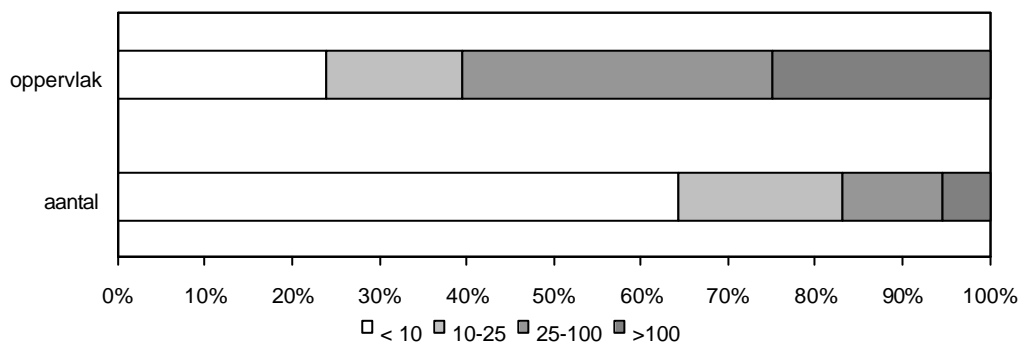
Het huurniveau is lang niet voor alle kantoorruimten bekend. Bij degenen die het wel hebben ingevuld, komt de kale huur op ruim 196,= per m2 per jaar. In vergelijking met 1993 is het huurniveau met 22,= ofwel ruim 10% gestegen.

Het parkeren is bij kantoren vaak een heet hangijzer. Op dit moment is de geldende norm één plaats per 125 m2 kantoor op B-locaties en 1 op 250 op A-locaties. Op dit moment haalt de Nijmeegse kantorensector nog een score van 1 op 70 m2. Daarmee zit men ten opzichte van de nieuwbouwnorm relatief ruim in de jas.

Het belang dat kantoorgebruikers hechten aan parkeren hangt samen met de gemeten 65% autogebruik onder het bezoek en 55% onder het personeel.

4.2.5 Bezoekprofiel

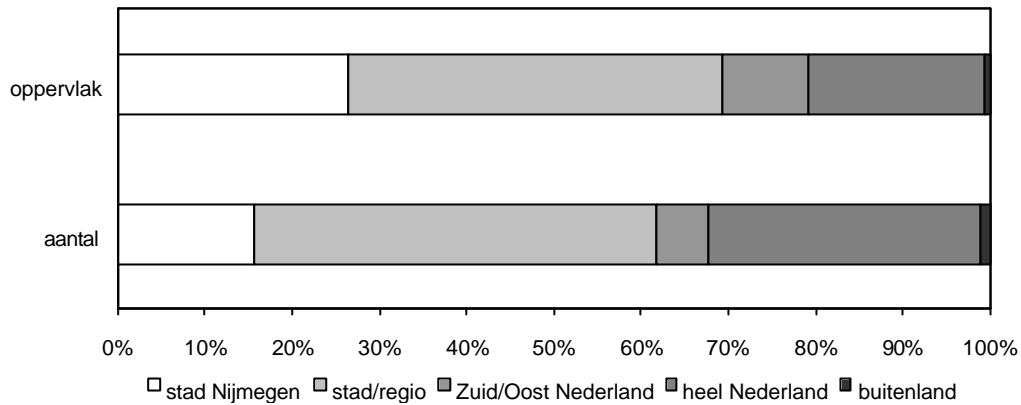
De meeste kantoren ontvangen weinig bezoek. Tweederde blijft onder de tien bezoekers per dag. Betrekken we de omvang in de beschouwing, dan ontstaat een ander beeld. De grotere kantoren trekken over het algemeen veel meer bezoekers.



Figuur 13 Aantal bezoekers per dag

Leesvoorbeeld: in het bovenste staafje is in het witte gedeelte zichtbaar dat voor 24% van het kantooroppervlak geldt dat men minder dan 10 bezoekers per dag trekt. In het onderste staafje geeft hetzelfde witte gedeelte aan dat het hierbij om 64% van de organisaties gaat.

Het bezoek komt voor een 70% uit de stad en de regio Nijmegen, voor 10% uit Zuid- en Oost Nederland en voor 20% uit heel Nederland. Kantoren die voornamelijk buitenlands bezoek ontvangen zijn zeer gering in aantal (Figuur 14).

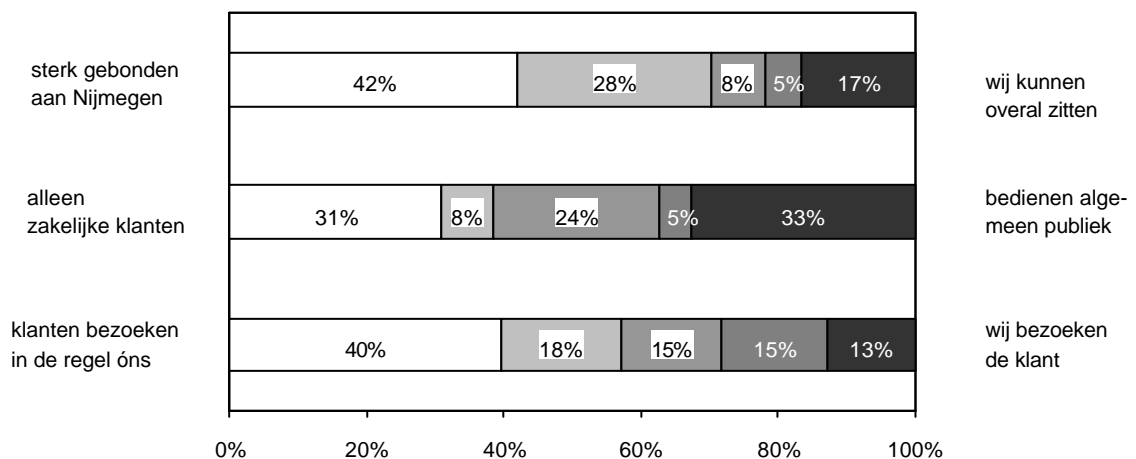


Figuur 14 Herkomst van het bezoek

Leesvoorbeeld: in het bovenste staafje is in het witte gedeelte zichtbaar dat voor 26% van het kantooroppervlak geldt dat men vooral bezoekers uit de stad trekt. In het onderste staafje geeft hetzelfde witte gedeelte aan dat het hierbij om 16% van de organisaties gaat.

De kantoorsector geldt over het algemeen als sterk gebonden aan het gebied waar het kantoor staat. Verplaatsingen over grote afstand komen niet zoveel voor. Toch blijkt het aandeel kantoren wat aangeeft eigenlijk overal te kunnen zitten, opmerkelijk groot. Eenderde geeft aan is deze mening toegedaan of neigt daartoe. Naar *oppervlak* gezien (afgebeeld in Figuur 15) gaat het om 22% van het kantoorareaal (17% + 5%). Ook bij de vraag of men een zakelijk klantengroep heeft of juist het algemene publiek bedient, zien we een sterke invloed van de omvang van de kantoren. Meer dan de helft van de *vestigingen* heeft een (nagenoeg) exclusief zakelijke klantenkring. Naar *oppervlak* komen de kantoren met een publieke functie sterker naar voren en zakt het aandeel van de zuivere business-to-business groep naar 31%.

In de enquête is gevraagd of de klanten vooral het kantoor bezoeken of dat vanuit het kantoor de klanten bezocht worden. Naar *aantal* kantoren blijkt de uitkomst heel gelijkmatig gespreid. Er zijn ongeveer net zoveel uitvalskantoren als bezoekkantoren. Nemen we het *oppervlak* mee in de beschouwing, dan krijgen de bezoekkantoren de overhand (40% afficheert zich als exclusief bezoekkantoor, nog eens 18% neigt in die richting, zie Figuur 15).



Figuur 15 Binding aan de stad, typering klantenkring en bezoekfunctie (vijfpuntsschalen samengevat, gewogen met het oppervlak)

Leesvoorbeeld: in het bovenste staafje is in het witte gedeelte zichtbaar dat voor 42% van het kantooroppervlak geldt dat men sterk aan Nijmegen gebonden is, voor 28% is dat enigszins het geval. Organisaties met gezamenlijk 8% van het oppervlak laten het in het midden, terwijl 17% aangeeft eigenlijk overal te kunnen zitten en 5% tot die mening neigt.

4.3 Segmentering van de huidige kantorenmarkt

4.3.1 Inleiding

Er zijn veel lijnen waarlangs de kantorenmarkt gesegmenteerd kan worden. Er kan gedacht worden aan traditionele kenmerken als prijs, bedrijfsactiviteit, omvang, etc. In dit onderzoek zal een belangrijke plaats worden ingeruimd voor het *bezoekprofiel* (veel of weinig) en het *klantenprofiel* (zakelijk-algemeen publiek) als segmentatiecriteria. De achtergrond achter deze keuze is dat in de komende tijd de Stationsomgeving en de B-locatie Waalsprong het aanbod zullen overheersen. Deze beide locaties bieden sterk verschillende vervoersuitgangspunten. Door onder meer deze segmentatielijnen te gebruiken, kan aansluiting worden gevonden op deze kwaliteiten. Wanneer we kijken naar de huidige kantorenmarkt, dan komt ook daarin een bepaalde uitsortering naar locaties naar voren. In het onderstaande worden de deelmilieus binnen de Nijmeegse kantorenmarkt achtereenvolgens beschreven. Daarna volgt een segmentering per bedrijfsactiviteit.

4.3.2 Segmentering naar gebied

Het **Stadscentrum** kent over het algemeen normale kantoorruimte. Het beeld wordt overheerst door grote kantoren in de non-profitsector. Deze kantoren zijn meestal echte bezoekkantoren voor het algemene publiek en trekken veel bezoekers. Deze bezoekers komen in overgrote meerderheid uit de stad zelf. Het aandeel van de auto ligt zowel bij bezoekers als bij personeel opvallend laag. De kantoren in het centrum zijn zeer sterk gebonden aan Nijmegen.

Het **Stationsgebied** komt in veel opzichten overeen met het stadscentrum. Over het algemeen is het beeld nog wat extremer dan in het stadscentrum: nog meer grote kantoren, nog meer non-profit, nog meer bezoekkantoren en nog sterker gebonden aan stad en regio. Het enige aspect dat minder uitgesproken is, is het aandeel van de auto in de bezoekersstroom. Die ligt wat hoger dan in het centrum.

Het **Singelgebied** vertoont grote verschillen met de twee hiervoor besproken gebieden. Het Singelgebied kent naar aantal vestigingen een sterke dominantie van de kantoorvilla's. Doordat dit meestal kleinere ruimten zijn, is toch nog bijna 60% van de kantoorruimte te vinden in normale kantoren. Bleek in de binnenstad en het stationsgebied rond de 80% van het oppervlak in gebruik door de non-profitsector, op de Singels is juist 80% in de financiële en zakelijke dienstverlening te vinden. De Singels kennen ook een ander bezoekprofiel. Over het algemeen trekt men wat minder bezoek dan de overige centraal stedelijke gebieden. Toch is hier geen sprake van een compleet tégengestelde situatie wat betreft de bezoekenmerken. Het Singelgebied neemt een tussenpositie in tussen de binnenstad en het Stationsgebied enerzijds en de echte business-to-business kantoorlocaties aan de rand van de stad. Ten opzichte van die locaties betreft het hier nog voornamelijk bezoekkantoren die sterk leunen op stad en regio. Ook is ten opzichte van de stadsrandlocaties het autogebruik onder bezoekers nog relatief laag.

Rond de KU zijn de kantoren vooral te vinden in bedrijfsverzamelgebouwen. Het accent ligt hierdoor sterk op kleinere kantoren in voornamelijk zakelijke diensten. De kantoren rond de KU hebben een uitgesproken bovenregionale oriëntatie in het bezoek en bij uitstek een zakelijke klantenkring. De binding aan Nijmegen is ondanks de locatie nabij de KU niet sterk.

Het gebied **Brabantse Poort e.o.** bestaat uit bijna 60 kantoren die voor een kwart gelokaliseerd zijn in het centrumgebied (omgeving Takenhofplein) en voor driekwart in de periferie (m.n. Bedrijvenpark Lindenholt). Het accent ligt zeker in het kerngebied, maar in wat mindere mate ook op Lindenholt, op de grotere normale kantoren. Naar bedrijfsactiviteit overheerst in de Brabantse Poort de financiële en zakelijke dienstverlening. Door de bijdrage van Bedrijvenpark Lindenholt zijn ook kantoren van handel en industrie en semi-overheid vertegenwoordigd. Het aantal bezoekers is als gemiddeld te typeren. Opvallend in de Brabantse Poort dat een zeer groot deel van het bezoek van buiten stad of regio Nijmegen komt en dat dit bezoek (evenals het personeel) veel gebruik maakt van de auto om de kantoren te bereiken. Voorts hebben de kantoren in de Brabantse Poort een overwegend zakelijke klantenkring. De kantoren die het algemeen publiek bedienen zijn sterk in de minderheid. De binding met Nijmegen is lager dan gemiddeld.

4.3.3 Segmentering naar bedrijfsactiviteit

De **kantoren in handel en industrie** kennen in Nijmegen over het algemeen een beperkte omvang. In totaal gaat het in de enquête om 30.000 m² in ruim 80 vestigingen. De gemiddelde schaal is dan ook beperkt. Deze activiteiten zijn meestal als uitvalskantoren te typeren. Dat betekent dat de sterk zakelijk getinte klantenkring vanuit het kantoor opgezocht worden en niet andersom. Deze kantoren kennen dan ook relatief weinig bezoekers. De groep bezoekers die wel komt, komt echter over het algemeen van ver weg en bezoekt de Nijmeegse kantoren in zeer overwegende mate per auto. Deze kantoren treffen we het meest aan bij het station (vervoersfunctie), in de Brabantse Poort en in Overig Nijmegen.

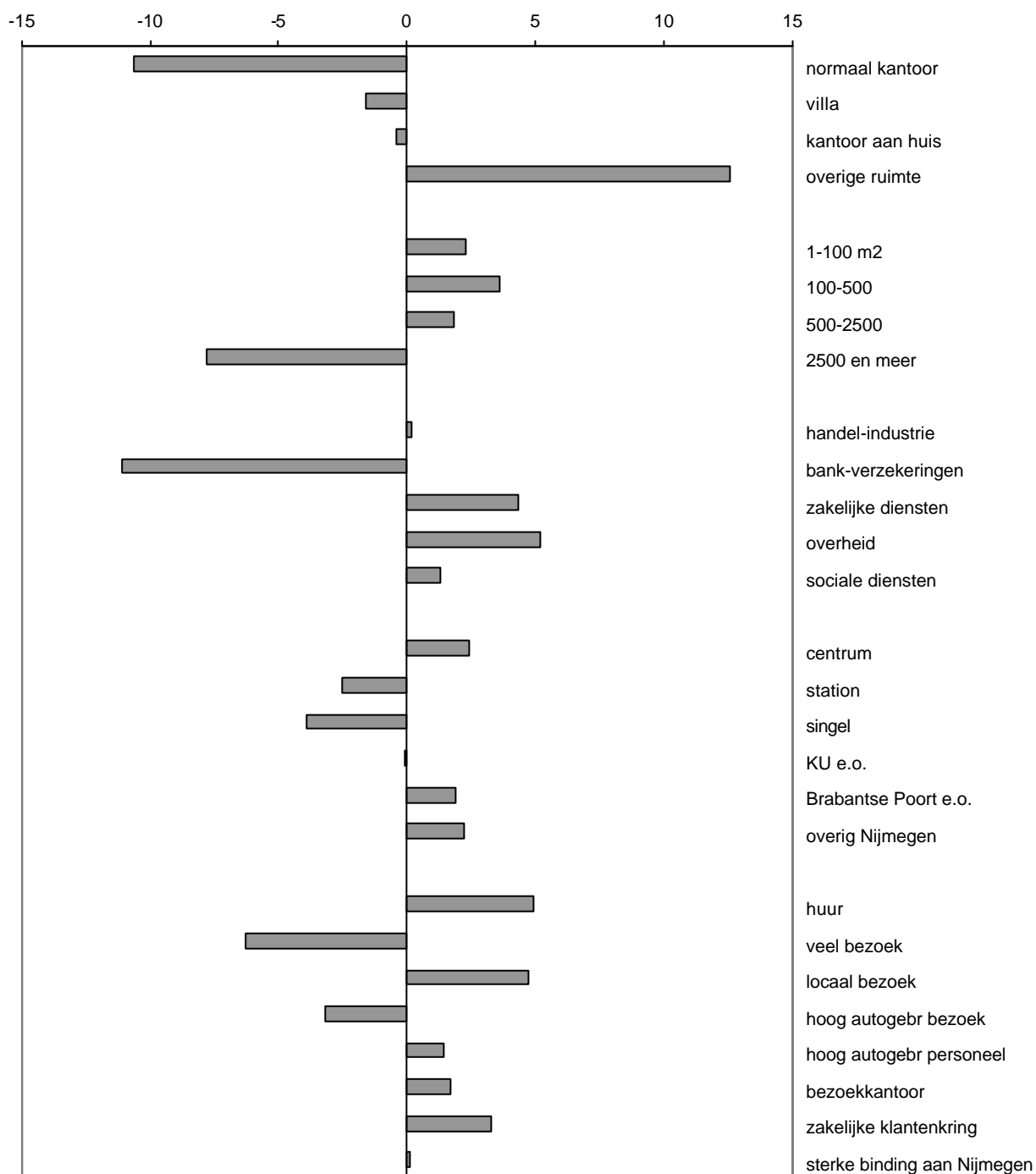
De **commerciële diensten** vormen de grootste groep op de kantorenmarkt in Nijmegen. In totaal gaat het om ruim 575 kantoren met in totaal 220.000 m² kantoorruimte. Deze sector valt uiteen in de tamelijk grootschalige bank- en verzekeringssector (80.000 m² in 80 kantoren) en de zeer kleinschalige zakelijke dienstverlening (500 vestigingen met 140.000 m²).

In de bank- en verzekeringssector gaat het om tamelijk veel bezoekers (75% van de kantoorruimte kent meer dan 25 bezoekers per dag). Bij de zakelijke diensten geldt het omgekeerde. We zien dan ook dat de banken zich meer als bezoekkantoor beschouwen en de zakelijke dienstverlening meer als uitvalskantoor. De bezoekers van beide deelsectoren komen voor de helft uit stad en regio en voor de andere helft van verder weg. Daarbij maakt de overwegend zakelijke bezoekgroep van de zakelijke diensten veel meer gebruik van de auto dan de bezoekers van de banken, die zowel uit zakelijke klanten als particulieren bestaat. De bank- en verzekeringssector is sterk geconcentreerd in het Singelgebied en de Brabantse Poort. De zakelijke dienstverlening wordt in die gebieden ook veel aangetroffen, evenals in Overig Nijmegen.

De **overheid** wijkt vrij sterk van het algemene beeld af. Het gaat hier om overwegend grote kantoren die als typisch bezoekkantoor zijn te beschouwen. Deze kantoren trekken veel bezoek vanuit het algemene publiek dat overwegend uit de stad en de regio afkomstig is. Er geldt een laag autogebruik, zowel onder bezoek als personeel. Deze sector is vrijwel volledig geconcentreerd in de binnenstad en het stationsgebied.

De **sociaal-maatschappelijke diensten** zijn nog het minst gebonden aan normale kantoorruimte. Vaak gaat het om ruimten die qua gebouw wel als kantoor zijn te typeren, maar in gebruik zijn als praktijkruimten. Gemiddeld gaat het om vrij grote ruimten, met een hoog bezoekeniveau. De bezoekers kennen een ruimer herkomstgebied als de bezoekers van de overheid. Zij maken bij dat bezoek ook meer gebruik van de auto. Veel vaker dan bij de overheid typeren de kantoren in de sociaal-maatschappelijke dienstverlening zich als uitvalskantoren. De kantoren in deze sector vinden we vooral in het brede gebied Overig Nijmegen. Daarnaast is er nog een kleinere concentratie in het Singelgebied.

4.4 Marktopname 1996-1999



Figuur 16 Vergelijking kenmerken marktopname 1996-1999 met gemiddelde (afwijking in %-punten)

leesvoorbeeld bij het bovenste staafje: normale kantoren hebben een aandeel van 56% in de totale voorraad en 45% in de marktopname sinds 1996. Dit leidt tot een score van -11%-punten in de grafiek.

In paragraaf 2.2.5 is de marktopname sinds 1988 in beeld gebracht. Afgezien van een piek van 40.000 m2 marktopname in 1996, bevindt de vraag zich trendmatig rond de 25.000-

27.000 m2 kantooruimte per jaar. Vanuit de enquêtegegevens zal in deze paragraaf de marktopname wat meer ingekleurd worden met achterliggende gegevens. In de jaren 1996-1999 blijken 280 kantoorvestigingen nieuwe ruimten te hebben betrokken. Op het totaal van ca. 800 kantoren is dit een aanzienlijke dynamiek. Deze kantoren hebben in totaal in die drie en een half jaar 120.000 m2 kantooruimten bezet. Dit is een relatief ruime uitkomst wanneer dat afgezet wordt tegen de uitkomsten van de KAN-vastgoedrapportage. Op basis van die cijfers zou ongeveer 107.000 m2 verwacht worden. Dit wordt (mede) veroorzaakt door de ondergrens van 250 m2 die de KAN-vastgoedrapportage als minimum hanteert. Leggen we deze ondergrens in de enquête-uitkomsten, dan komt het aantal marktopnamen op 94 met een totaal oppervlak van 104.000 m2. Het blijkt dus dat kleinere kantoren een flink stempel drukken op het aantal marktopnamen, maar dat de hoeveelheid vierkante meters die daarmee gemoeid is, beperkt is.

De marktopname komt voor 80% voor rekening van doorstroming binnen de Nijmeegse kantorenmarkt. Nog eens 10% van het gevraagde oppervlak is opgenomen door starters en de andere 10% is in gebruik genomen door vestigingen die al een kantoor buiten Nijmegen hadden (instromers). Als we de ondergrens van 250 m2 zouden hanteren, dan daalt het aandeel van de starters uiteraard.

Naar bedrijfsactiviteit valt op dat de marktopname veel breder is samengesteld dan in de eerdere metingen van 1988 en 1993. Toen was de zakelijke dienstverlening dominant aanwezig (1993 75%). De overheidssector was met 2% van de marktopname toen vrijwel afwezig. Inmiddels is dat beeld bijgesteld. In de achter ons liggende jaren is de marktsector minder sterk in beeld geweest en is juist de overheid en sociaal-maatschappelijke dienstverlening actief geweest op de markt. Deze instellingen maken meer gebruik van "bijzondere gebouwen". We zien dan ook wat minder accent op normale kantoren en wat meer op de "overige ruimten".

Naar gebied bezien, is de alleenheerschappij van de Brabantse Poort die we in de voorgaande meting zagen, enigszins gebroken. De marktopname in dat gebied zit slechts een fractie boven het proportionele aandeel in de totale markt. Voor de rest zijn er geen echt grote uitschieters qua locatie. Het aandeel in de marktopname schommelt rond het normale aandeel.

Wat betreft de overige kenmerken zien we een wat sterker accent op huren in de recente marktopnames, gaat het iets meer dan gemiddeld om bezoekkantoren, is het bezoekaandeel wat lager dan gemiddeld en sterker afkomstig uit stad en regio Nijmegen en blijkt de klantenkring iets meer dan gemiddeld zakelijk. De binding aan Nijmegen van de kantoren die recent nieuwe ruimte heeft betrokken is gemiddeld te noemen.

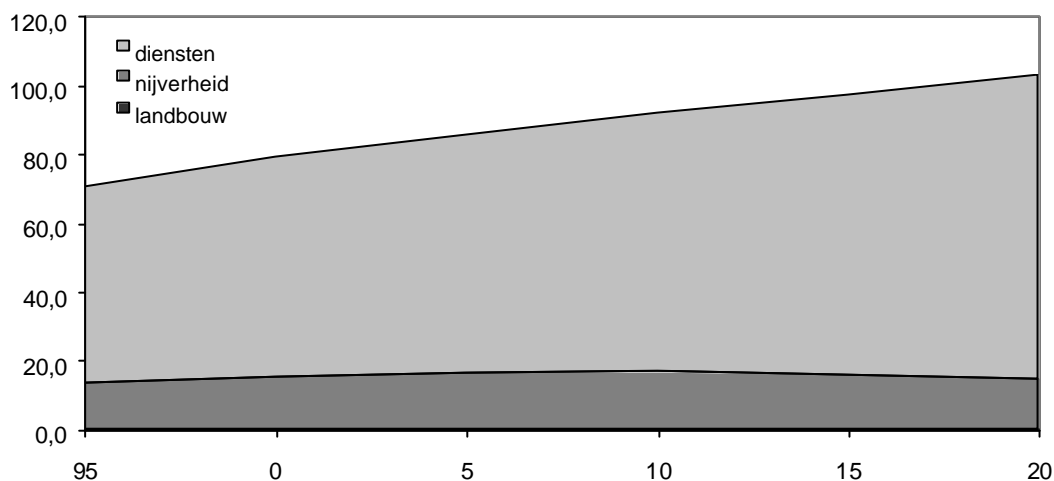
5 Toekomstperspectief vraagzijde

5.1 Economische verwachtingen

Op dit moment zijn de economische perspectieven erg gunstig. Nog slechts één jaar geleden leek de Azië-crisis de reeks van vette jaren te onderbreken. Inmiddels heeft het vertrouwen zich hersteld en laat de werkgelegenheid een voortgezette groei zien. Economische prognoses worden daarom op dit moment eerder naar boven dan naar beneden bijgesteld.

Binnen die prognoses wordt aan Nijmegen over het algemeen een vrij hoge groeivoet gekoppeld. In een recente studie van TNO-Inro in opdracht van Elsevier kwam Nijmegen uit op de 10^e plaats van de kerngemeenten naar economische vitaliteit sinds 1983. Bij de rangordening van stadsgewesten naar economische groeipotentie tot 2020 scoort Nijmegen een 9^e plek³.

Ook in regionale prognoses wordt Nijmegen een hoge groeivoet toebedacht. De provinciale prognose gaat uit van landelijke bepalende factoren, maar verdeelt de groei vervolgens op basis van de verwachte bevolkingsgroei, de groeikracht van de sectorstructuur, de ruimtelijke vestigingsmogelijkheden en de historisch groei.



Figuur 17 Prognose werkgelegenheid 1995-2020, banen > 12 uur x 1000;
bron: Provincie Gelderland, Bureau Economisch Onderzoek

De groeiverwachting ligt in deze benadering het hoogst voor de randgemeenten van de grotere steden die in het verleden of op dit moment een planologische groeitaak hebben (Duiven-Westervoort, Beuningen, Wijchen en Elst). Niettemin is ook in Nijmegen de groei zeer fors. Tussen 1995 en 2020 wordt een groei verwacht van 45% in het aantal banen. Ter vergelijking, in Arnhem wordt een groei van 28% verwacht, landelijk 32%.

De groei in de dienstensector zal die totale groei nog overtreffen (+54%), waarbij het uiteraard niet alleen om kantoordiensten gaat, maar ook om horeca, detailhandel, onderwijs, gezondheidszorg etc.

5.2 Verwacht vraagniveau in de toekomst

Door deze sterke dienstengroei zullen ook de kantooractiviteiten toenemen. In het Werkdocument Bedrijfslocatiemonitor van het CPB⁴ wordt in de twee meest reële scenario's

³ Elsevier, 30-10-1999

⁴ CPB, september 1999

uitgegaan van een vraag van tussen de 30 en 40.000 m² nieuwbouw per jaar in het KAN-gebied. Ook de vraagprognose van STEC komt met vergelijkbare uitkomsten (uitbreidings- en vervangingsvraag stijgend van 35.000 per jaar in de komende vijfjaarsperiode tot 40.000 m² per jaar na 2010). Uitgaand van een proportionele verdeling over de gemeenten met uitgifbare locaties, mag verwacht worden dat hiervan rond de 30% in Nijmegen terecht komt. Dat zou betekenen dat voor de toekomst rekening moet worden gehouden met een vraag naar formele kantoorlocaties van 10.000 tot 13.000 m².

Vanuit de ervaringen van de laatste 10 jaar is dit een redelijke schatting. In de periode 1989-1999 is in Nijmegen gemiddeld 12.350 m² nieuwbouw van kantoren gepleegd (excl. KU). Kijken we naar de netto toevoegingen (met verrekening van sloop en functiewijzigingen van oude kantoren) dan komt de nieuwbouwvraag uit op 11.200 m² per jaar gemiddeld in de jaren 1989-1999. Nemen we de tijdreeks nog wat ruimer (sinds 1978), dan komen er ook minder vette jaren in beeld. Het gemiddelde over die ruim 20 jaar ligt op 8.000 m² nieuwbouw per jaar.

Ook vanuit de enquête is een continuering zichtbaar van de marktvrage in de afgelopen jaren. In de periode 1996-1999 kwam een marktopname (NB dit is iets anders dan nieuwbouw of toevoeging) naar voren van 120.000 m² ofwel ruim 30.000 m² per jaar. Ook in de voor ons liggende periode is er volgens de enquête-uitkomsten veel dynamiek te verwachten. In totaal overwegen 500 van de 1074 benaderde organisaties een wijziging in de huisvestingssituatie. Het gaat hierbij om het totale bestand, dus inclusief kantoren aan huis en niet-kantoren die overwegen in de toekomst wel kantoorruimte te gaan gebruiken. Op dit moment bezetten de organisaties die een wijziging overwegen bijna 200.000 m² kantoorruimte, ofwel de helft van het totale areaal. Hierbij moeten nog de huisvestingsmutaties van de gemeente zelf worden opgeteld.

Zouden alle huisvestingsmutaties in de komende 3 jaar echt worden verwezenlijkt, dan komt dat neer op een marktvrage van 170.000 m² bij een achter te laten aanbod van 88.000 m². Hanteren we alleen de hardere plannen ("ja, zeker" bij de voorgenomen stap of "misschien" in combinatie met "ja, concrete voorbereidingen") dan reduceert dat het aantal organisaties dat de huisvesting wil wijzigen tot 289. De vraag naar kantoorruimte komt bij die hardere vragers op 112.000 m², bij een achter te laten aanbod van 60.000 m². Er vanuit gaand dat in de praktijk het realiseren van deze plannen wellicht toch een fractie meer tijd vergt dan op dit moment wordt ingeschat (stel 4 jaar i.p.v. 3), liggen zowel de marktopname (28.000 m²) als de netto gevraagde toevoeging (13.000) in dezelfde orde van grootte als in de achter ons liggende jaren.

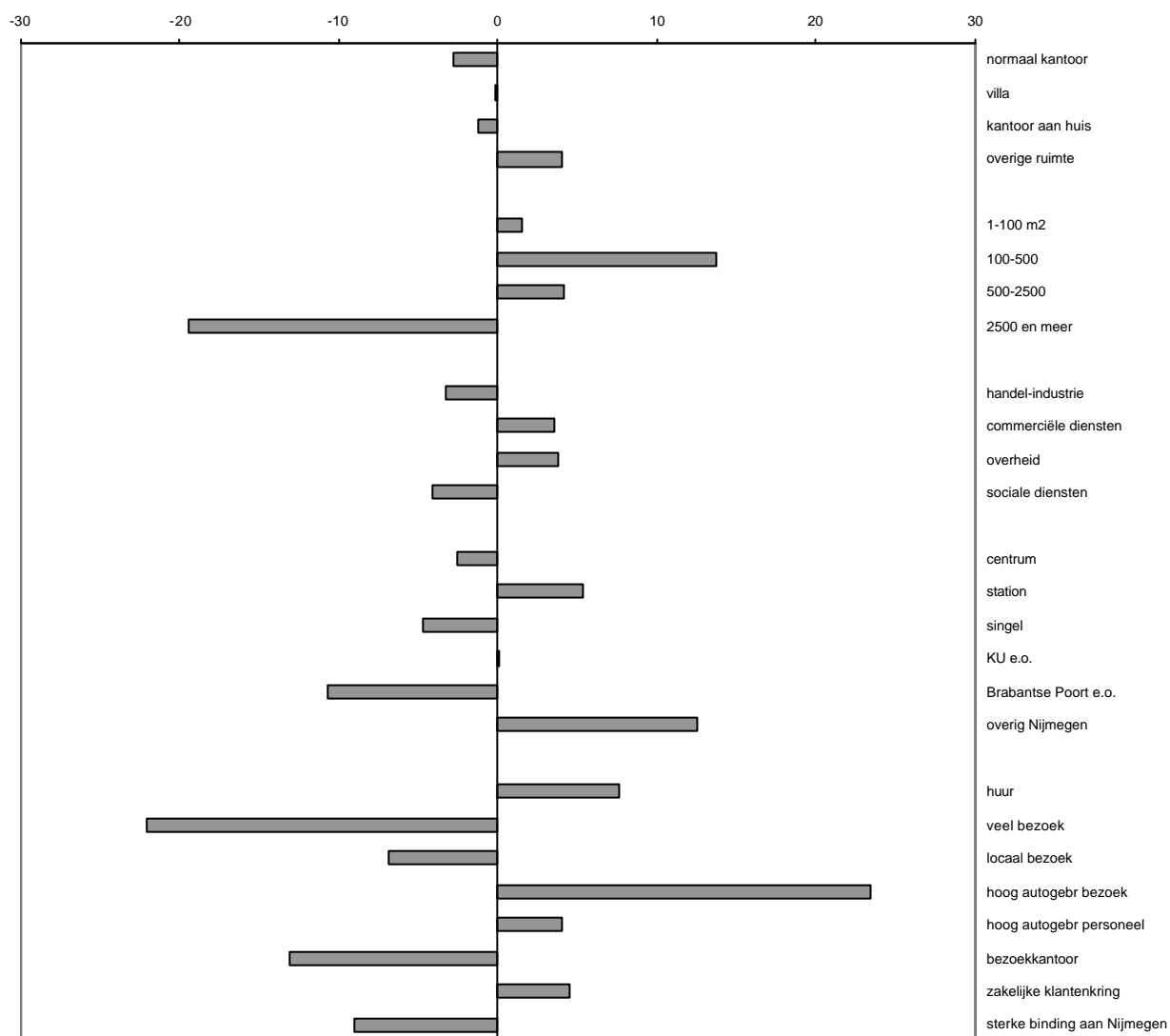
Voor de kantorenmarkt zijn de bewegingen van grote partijen als de KU en de Gemeente Nijmegen van groot belang. De KU heeft door de concentratie op de Campus Heijendaal relatief weinig raakvlak met de Nijmeegse kantorenmarkt. De KU zal in de toekomst geen gebouwen op enige schaal meer afstoten buiten de campus terwijl anderzijds de KU het ook niet als haar taak beschouwt wezenlijk kantoorruimte aan te bieden voor derden op de campus zelf. Dat betekent dat voor de kantorenmarkt vooral de reeds in het aanbod opgenomen ontwikkeling van Mercator van belang is. Binnen de campus Heijendaal zelf zal de aanwezige 300.000 m² bvo instituutsbebouwing per saldo geen drastische uitbreiding of inkrimping ondergaan. Wel zal door renovatie en (steeds meer) nieuwbouw worden toegekoerst naar de structuurvisie die voor het gebied is opgesteld.

Bij de Gemeente bestaan plannen tot concentratie van ambtelijke diensten rond het Mariënborg en verplaatsing van uitvoerende diensten naar het bedrijfsterrein Winkelsteeg. Dit zou op enige termijn inhouden dat de gebouwen in de Stationsomgeving (Meterswane, Graafse poort) op de markt komen.

5.3 Achtergrond van vraag en aanbod

Verreweg de belangrijkste reden voor een wijziging in de huisvesting is ruimtegebrek. Als tweede reden komt reorganisatie naar voren, waarschijnlijk in combinatie met concentratie in één gebouw. De derde (veel minder belangrijke) reden is het aflopen van het huurcontract.

Evenals bij de marktopname in het recente verleden, is ook de verwachte marktopname afgezet tegen de gemiddelde kenmerken van de totale kantoorsector (zie Figuur 18). In de grafiek wordt aangegeven wat de **uitgangssituatie** is bij de organisaties die een verandering voorzien. Hierbij moet overigens wel bedacht worden dat de eventuele wijzigingen in de gemeentelijke huisvestingssituatie nog niet in de cijfers zijn meegenomen. Uit de grafiek is te lezen dat er veel dynamiek zit in de kantoortjes van 100-500 m². De groep 2500 en meer is ondervertegenwoordigd, maar hierbij zal het "Gemeente-effect" zeker een rol spelen. Ondanks het niet meenemen van de Gemeente, is de verwachte dynamiek in het Stationsgebied toch nog bovengemiddeld, de bedrijven in de Brabantse Poort voorzien minder veranderingen en in overig Nijmegen juist meer. De dynamiek heeft wat sterker een business-to-businessprofiel dan het gemiddelde Nijmeegse kantoor (minder bezoekkantoren, minder lokaal bezoek, minder sterk gebonden aan Nijmegen en met een sterker accent op zakelijke klanten en een hoog autogebruik onder met name de bezoekers). Het betreft tevens meer dan gemiddeld kantoren die nu gehuurd zitten.



Figuur 18 Vergelijking achtergrondkenmerken marktopname 1999-2002/3 met gemiddelde (afwijking in %-punten)

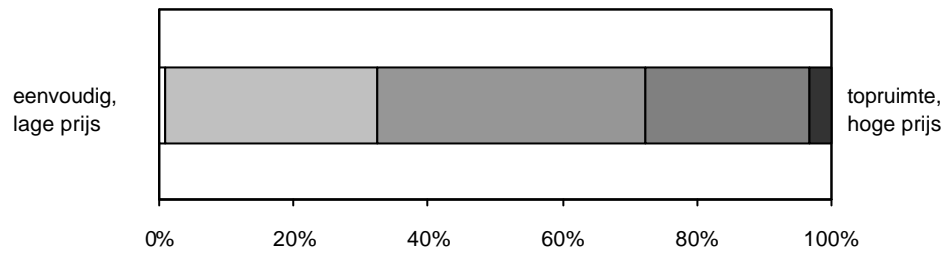
Leesvoorbeeld bij het bovenste staafje: normale kantoren hebben een aandeel van 56% in de totale voorraad en 53% in de marktopname in de naaste toekomst. Dit leidt tot een score van -3%-punten in de grafiek.

5.4 Voorkeuren van kantoororganisaties

5.4.1 Algemene kenmerken

We zagen al eerder dat in de marktopname van kantoren *vestiging van buitenaf* een ondergeschikte rol speelt (10% van de marktopname). Toch lijkt de groep die zich niet sterk aan Nijmegen gebonden acht te groeien. In het bestaande kantorenbestand geldt dat een derde zich niet sterk aan Nijmegen gebonden acht, met 22% van het totaal oppervlak. In de groep die een wijziging overweegt in de huisvesting geeft eveneens een derde aan dat men (eventueel) ook buiten Nijmegen kijkt. Naar oppervlak bezien gaat het echter ook

om een derde van het gevraagde oppervlak bij die kantoren. Het lijkt er dan ook op dat de kantorenmarkt regionaliserende tendensen laat zien.



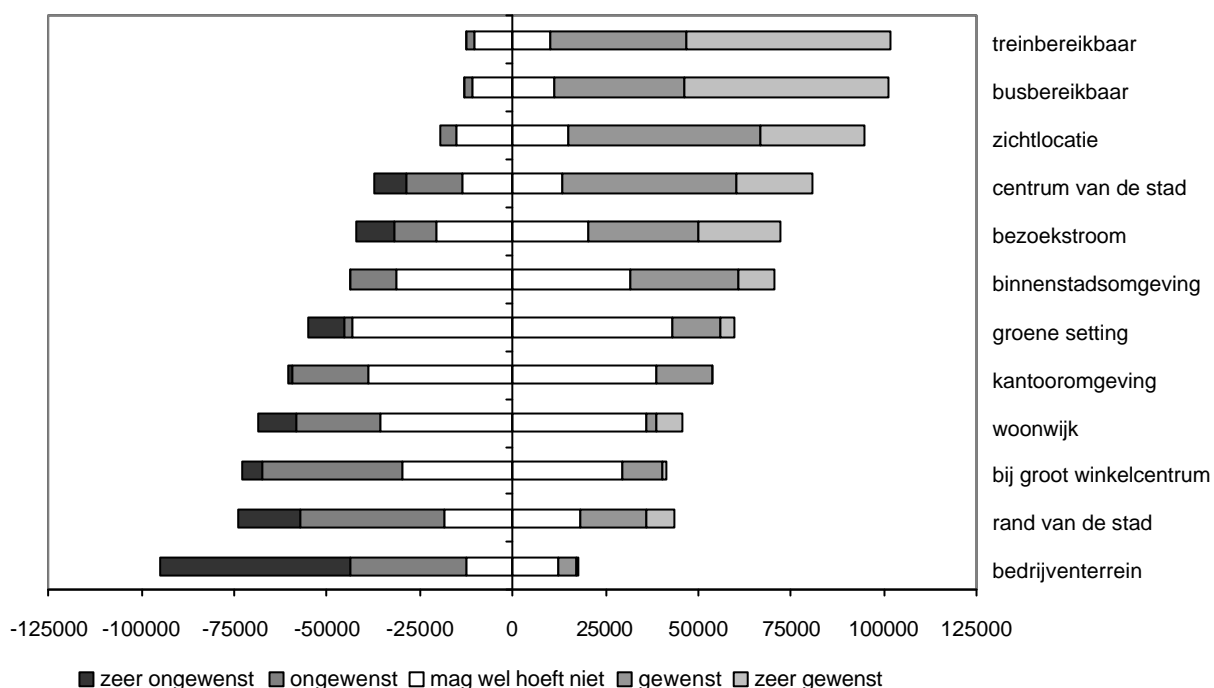
Figuur 19 Gevraagd kantooroppervlak, naar gewenste prijs-kwaliteitsverhouding

Leesvoorbeeld: het kleine witte streepje aan de linkerkant geeft aan dat minder dan 1% van de vraag de meest eenvoudige ruimte wenst. 32% wil functionele ruimte met een lagere prijs, 40% kiest voor het midden, terwijl naast een kwart betere ruimte met een hogere prijs slechts 3% kiest voor topruimte.

Naar gewenste prijs-kwaliteitsverhouding, wordt er net iets meer functionele ruimte gevraagd dan kwalitatief betere ruimte tegen wat hogere prijs. De markt voor uitstekende kantoorruimte, op een goede stand tegen een relatief hoge prijs is beperkt van omvang. Wanneer we de twee topcategorieën (betere en uitstekende ruimte) wat nader bezien, dan blijkt dat hierin 27% van de markt vraag naar kantooroppervlak zit, met 37% van de vragers. Over het algemeen bestaat die vragersgroep dan ook wat meer uit kleinere kantoren.

5.4.2 Gevraagde liggingskwaliteiten

Wat betreft de gevraagde liggingskwaliteiten ligt het accent vrij sterk op de traditionele vestigingseisen als bereikbaarheid met alle vervoersvormen, zichtbaarheid en centraliteit. De typische stadsrandlocatie komt, ondanks de trek naar de buitenzijde van de stad in de achter ons liggende periode, in deze uitkomsten als minder populair naar voren. Vooral locaties op bedrijventerreinen blijken matig populair. Bij deze uitkomsten geldt dat de grotere kantoren wat sterker deze traditionele keuze maken, de kleinere kantoren opteren sterker voor de rand van de stad, bedrijventerreinen of een groene setting.

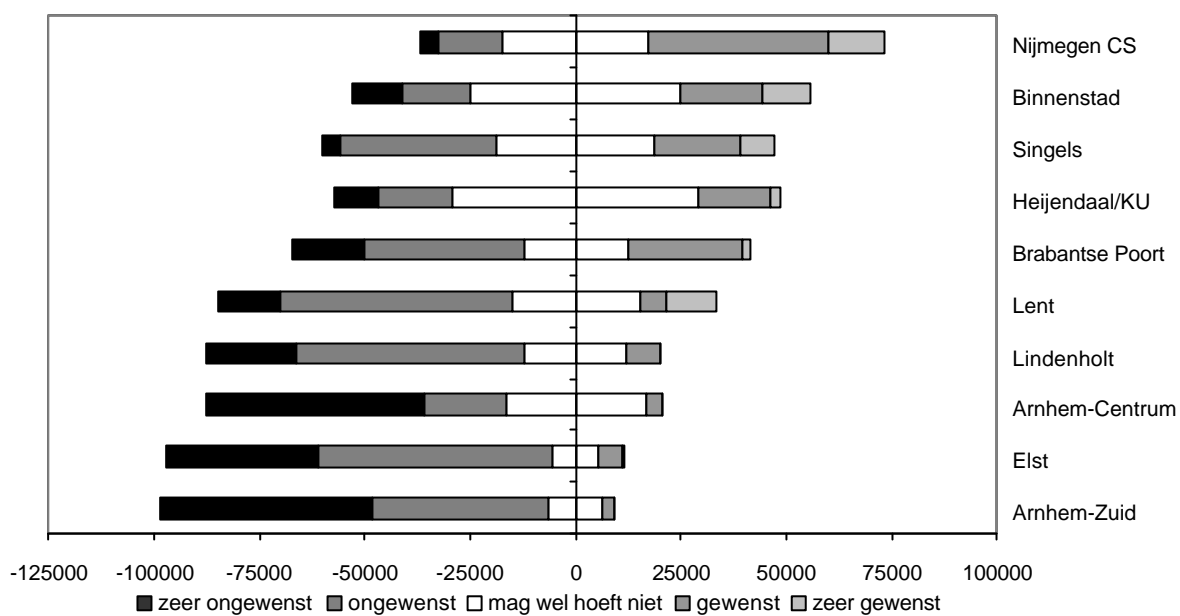


Figuur 20 Gevraagde liggingskwaliteiten, naar gevraagd oppervlak

Leesvoorbeeld: elk staafje geeft het totaal aan gevraagd oppervlak weer. Het witte gebied rond nullijn geeft bijvoorbeeld bij treinbereikbaarheid aan dat voor 18% van de vraag "wel mag" maar niet "hoeft". Links van de nullijn is te zien dat de hoeveelheid vraag waarvoor treinbereikbaarheid (zeer) ongewenst is erg klein is, terwijl de groep waarvoor het gewenst is of zeer gewenst is resp. 32 en 48% omvat.

5.4.3 Gevraagde locaties

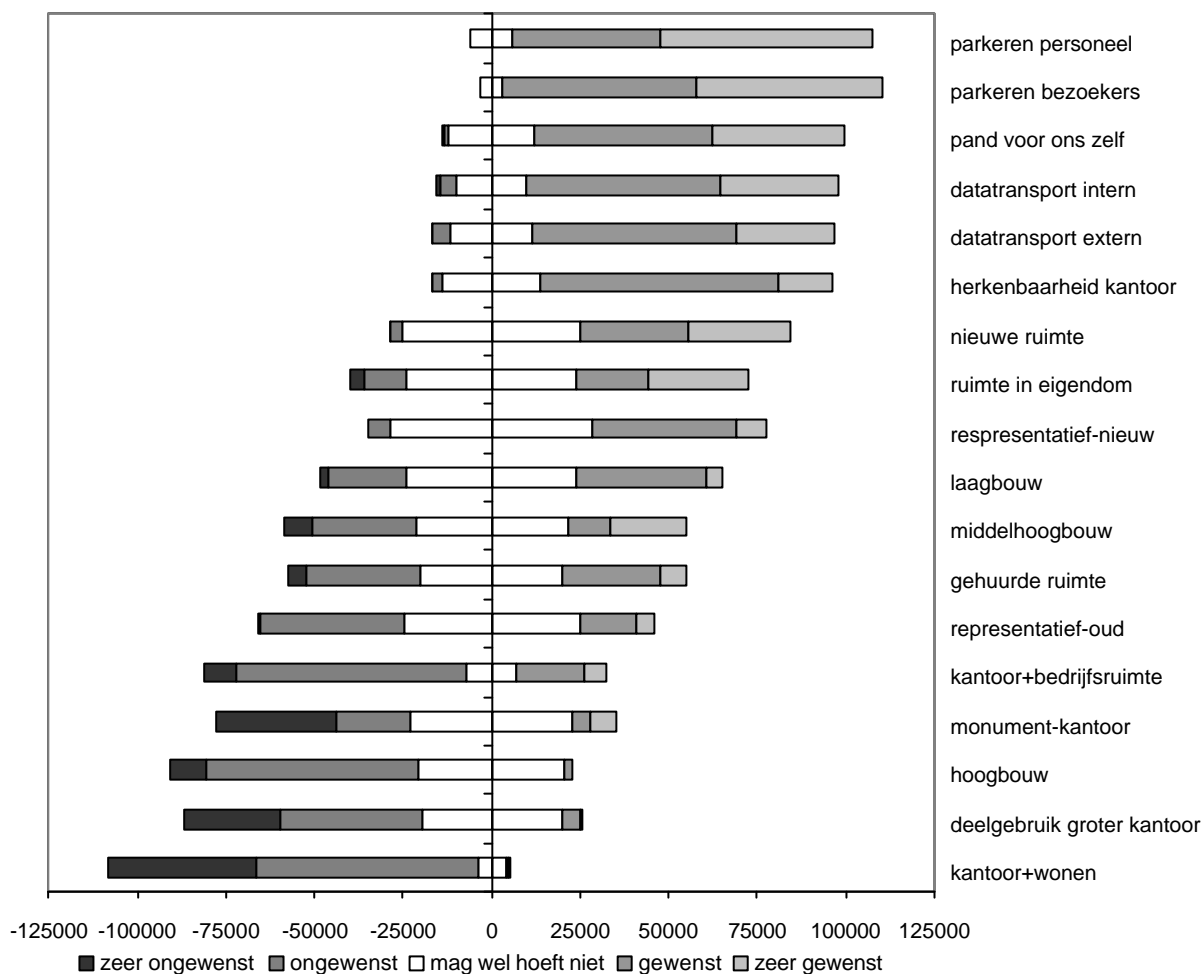
Dit accent op centraal stedelijke liggingskwaliteiten vertaalt zich ook in de voorkeuren voor locaties. De drie binnenstedelijke kantoorlocaties staan aangevoerd door de Stationsomgeving vooraan in de gevraagde locaties. De omgeving van de KU levert weinig controversie op. Die locatie is voor een vrij grote groep gewenst noch ongewenst. Dit geldt niet voor de huidige B-locatie Brabantse Poort en de toekomstige B-locatie Lent. Deze locaties worden door respectievelijk 29.000 en 18.000 m² marktvrage als gewenst of zeer gewenst omschreven. Daar tegenover staat echter een forse groep die die locaties afwijzen. Voor de overige locaties geldt een interesse beneden de 10.000 m² marktvrage in de komende jaren. Opvallend is dat Elst in dit verband met bijna 6.000 m² geïnteresseerden beter scoort dan Arnhem Centrum (4.000) of Arnhem Zuid (3.000). Hierbij past overigens wel de aantekening dat het om zeer kleine aantallen respondenten gaat.



Figuur 21 Gevraagde locaties, naar gevraagd oppervlak

leesvoorbeeld: zie onder Figuur 20

5.4.4 Eisen aan de gevraagde ruimte



Figuur 22 Gevraagde kwaliteiten van de ruimte, naar gevraagd oppervlak

leesvoorbeeld: zie onder Figuur 20

In de gevraagde ruimtekenmerken ligt het accent sterk op de goede voorzieningen in en rond het gebouw (parkeren, bekabeling) en herkenbare nieuwe kantooruimte. Hoogbouw en deelgebruik zijn voor het grootste deel van de vraag ongewenst. Speciale ruimten als monumenten, oude representatieve ruimten en kantoor-bedrijfsruimten ontmoeten wel degelijk een vraag, maar zijn voor het grootste deel van de marktpraak toch geen optie. Het accent ligt iets meer op kopen dan op huren.

5.5 Klanten voor de Stationsomgeving en Lent

5.5.1 Stationsomgeving

De stationsomgeving is al eerder getypeerd als een flinke kantoorlocatie met in totaal 93.000 m2 kantoren in met name grotere gebouwen. Er ligt een sterk accent op de overheid. Bij in totaal 30 van de 70 organisaties in die omgeving leven plannen voor verandering in de huisvesting. Deze organisaties omvatten met 53.000 m2 ongeveer de helft van het aanwezige kantoorareaal. Die organisaties hebben een ruimtevraag in de

komende jaren van 32.000 m² en laten voor 28.000 m² aan ruimte achter als die plannen uitgevoerd worden. Bij deze achterlating zijn nog niet de effecten van een eventuele gemeentelijke herhuisvesting (met achterlating van de gebouwen Metterswane en Graafsepoort) betrokken. Ook zonder deze effecten komt dus al een aanzienlijke hoeveelheid bestaand aanbod vrij. Mét uitvoering van de gemeentelijke plannen zou dit aanbod nog toenemen.

Bij de organisaties uit de stad als geheel komt de stationsomgeving naar voren als de meest populaire kantoorlocatie. Voor 330 van de 1027 hierover benaderde organisaties is de Stationsomgeving een gewenste of zeer gewenste locatie als men hierover op het moment van enquêteren zou moeten beslissen. Bij 200 van deze 330 organisaties wordt in de komende jaren een wijziging in de huisvesting voorzien. Deze groep omvat nu ongeveer 75.000 m² kantoorruimte. Uitgaand van de harde vraag vanuit deze groep ("ja, zeker" verhuizen of uitbreiden, of "misschien" in combinatie met "ja, concrete stappen gezet"), zou de stationsomgeving in principe een optie zijn voor 56.000 m² aan marktvraag. **Een optie**, omdat ook andere locaties in beeld kunnen zijn en de Stationsomgeving maar één van de mogelijkheden is. Dit betekent dat deze vraag niet zonder meer als "geormerkt" voor de Stationsomgeving kan worden gezien. De feitelijke vraag die op de Stationsomgeving afkomt is dan ook maar een deel van deze 56.000 m².

De vraag komt voor 90% van verhuizende kantoren. Expansie ter plaatse en doorstroom van starters vormen een minderheid (7,5 en 2,5%).

Deze klanten zijn voor 50% nu gebruikers van een normaal kantoor, 20% zit in een villa, 30% in specifieke gebouwen (overige ruimten).

Van de vraag naar de Stationsomgeving zit nu al 50% in een kantoor groter dan 2500 m². 20% heeft tussen 500 en 2500 m² en nog eens een kwart van de vraag heeft nu 100-500 m².

Op dit moment heeft 60% van de vragers het kantoor in eigendom.

De vraag is voor 50% afkomstig uit de overheidssector, met 38% is de commerciële dienstverlening de tweede geïnteresseerde. Sociale diensten en handel en industrie hebben aandelen tussen 5 en 10%.

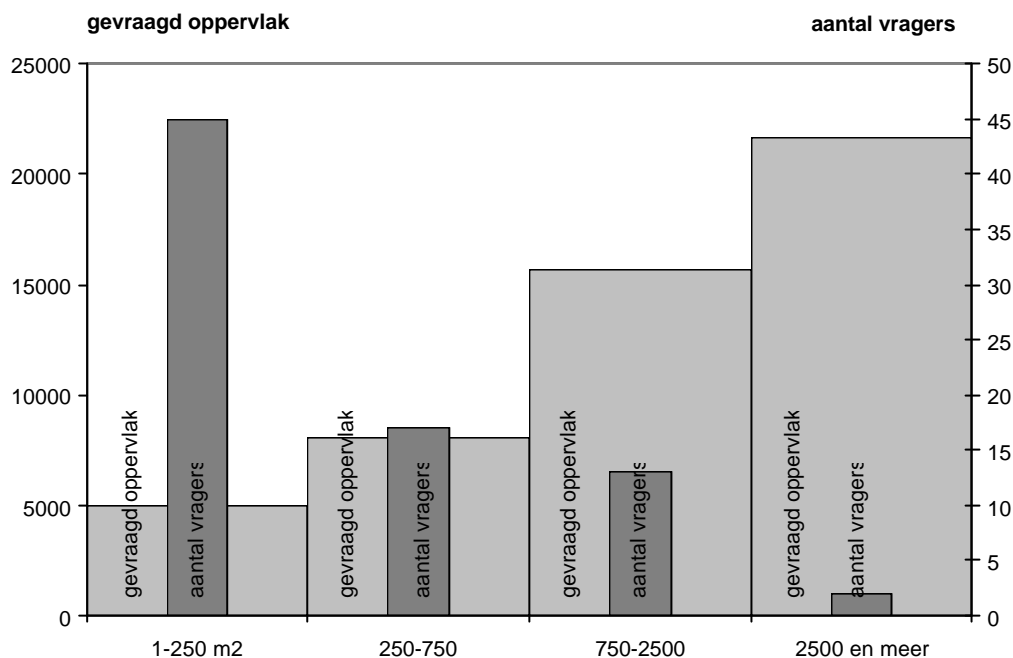
De vraag naar kantoorruimte is voor bijna de helft afkomstig uit het gebied zelf. Nog eens een kwart komt uit overig Nijmegen. Het nabijgelegen Centrum en Singelgebied zijn goed voor 10 en 15% van de marktvraag.

Wat betreft de "korrelgrootte" van de vraag is een kleine groep kantoren verantwoordelijk voor de vraag naar de grotere volumes. Dit maakt één en ander statistisch onzeker, iets waar bij de interpretatie van Figuur 23 rekening moet worden gehouden. Ruwweg zit driekwart van het aantal vragers onder de 500 m² oppervlak terwijl van de vraag uitgedrukt in oppervlak juist driekwart boven de 500 m² zit.

De vragers naar ruimte in de Stationsomgeving zijn in sterke mate bezoekkantoren, gebonden aan Nijmegen. Het betreft publiekstrekkingen met als doelgroep het algemene publiek. Dit bezoek komt meer dan evenredig uit stad en regio i.p.v. verder weg. Dit bezoek kent naar verhouding wat lager autogebruik dan gemiddeld in de totale marktvraag. Ook onder het personeel is naar verhouding het autogebruik gering: driekwart van de vraag zit beneden het gemiddelde van 55% autogebruik.

Ondanks dit naar verhouding beperktere belang van de auto, geeft tweederde van de geïnteresseerden in de Stationsomgeving aan dat de parkeernorm op een dergelijke locatie als een probleem wordt ervaren. Naar gevraagd oppervlak is de groep die de norm een probleem vindt nog groter (80%). De groep die geen probleem heeft met de norm heeft minder dan 10% van het gevraagde oppervlak.

De bedoelde beleidseffecten van het locatiebeleid komen overigens wel in beeld. Driekwart van de vragers verwachten dat het openbaar vervoer belangrijker wordt voor het bedrijf door de parkeernormering, terwijl slechts voor 30% oudere panden met meer parkeerruimte interessanter worden.



Figuur 23 Brutovraag Stationsomgeving naar "korrelgrootte"

5.5.2 Lent

De kantoorlocatie in Lent omvat volgens het Structuurplan potentieel 100.000 m². Dit vergelijkbaar met wat er nu in het stationsgebied zit en 30.000 m² meer dan de 70.000 m² die nu in en rond de Brabantse Poort zit. Het is altijd moeilijk om de animo te peilen voor zo'n locatie die nu nog niet tastbaar aanwezig is. Ook de Brabantse Poort ontmoette in het kantorenmarktonderzoek van 1987 opmerkingen als "Dat ligt bijna in Wijchen!". Ondanks de afstand in de tijd, ligt de locatie Lent niet achter de horizon. Voor 76 van de 1026 organisaties (7%) van de organisaties komt Lent als geschikte of zeer geschikte organisatie naar voren. Deze organisaties hebben op dit moment 80.000 m² kantoorruimte in gebruik. Ruim de helft van die geïnteresseerden heeft meer of minder zekere plannen voor veranderingen in de huisvestingssituatie. Op dit moment hebben die geïnteresseerden ruim 40.000 m² in gebruik. Zouden die kantoorgebruikers binnen hun genoemde voorkeuren voor Lent kiezen, dan zou dat een vraag betekenen van ca. 20.000 m². Gezien het kleine aantal enquêtes, moet de detaillering van de uitkomsten als indicatief worden gezien. Het accent in deze vraag ligt vrij sterk op bevolkingsvolgende voorzieningen die over het algemeen speciale gebouwen vraagt en commerciële diensten gericht op de bevolking. Een laatste groep betreft de uitbreiding van kleinere kantoren uit het Waalspronggebied zelf.

In het vraagbeeld overheerst de vraag van organisaties die nu al kantoorruimte hebben, waarbij een relatief groot deel van de vraag uitbreidingen betreft i.p.v. verhuizingen (40%).

De vraag komt zowel van grotere kantoren (> 2500 m²) of juist van kleinere (100-500). Op dit moment zit 40% van de vragers gehuurd. De interesse zit meer dan evenredig (40%) in de overheids sfeer, is meer dan gemiddeld afkomstig uit het Stationsgebied. Wat betreft het bezoekprofiel typeren de vragers zich enerzijds niet echt als pure bezoekkantoren en is de herkomst van het bezoek niet vrijwel puur lokaal of regionaal zoals in bij de geïnteresseerden voor de Stationsomgeving. Anderzijds zien we ook bij de kantoren met een interesse voor Lent het vrij hoge bezoekprofiel, het lagere autogebruik en de gerichtheid op het algemeen publiek die de overheidssector kenmerkt.

Naast de geïnteresseerden is het ook mogelijk te kijken naar de groep die Lent juist afwijst. Voor deze groep zijn veel representatiever uitspraken mogelijk. Opvallend in die uitkomsten is de bevestiging van het beeld onder de vragers dat de interesse vooral voor rekening komt van de overheid en kantoren die nu rond het Station of in het Singelgebied zitten. De conclusie is dat Lent zeker op interesse kan rekenen. Deze interesse is nog maar beperkt toe te rekenen aan de B-locatie Lent op zich. Deze plaats heeft vergelijkbaar met de Brabantse Poort 10 jaar geleden nog geen profiel bij kantoororganisaties. De interesse voor Lent is op dit moment nog veel meer toe te schrijven aan het huidige en verwachte draagvlak van het stadsdeel als geheel. Op termijn moet Lent de rol van de Brabantse Poort overnemen als dé B-locatie van Nijmegen. Op dat moment is Lent in beeld voor de soort kantoren die op dit moment in dat gebied zitten.

6 Opties voor een kantorenstrategie

6.1 Marktomstandigheden

Voor de komende jaren is een voortzetting van de het vraagniveau te verwacht zoals Nijmegen dat in de afgelopen tien jaar heeft gekend. Daarbij moet gedacht worden aan marktopnames tussen 25 en 30.000 m², bij een nieuwbouwbehoefte van ca. 10.000 tot 13.000 m².

Nieuwe trends als flex-plekken, ICT, thuiswerken zullen naar verwachting in de directe toekomst nog geen doorslaggevende rol spelen in de ruimtebehoefte. Van de Nijmeegse kantoren zegt driekwart binnen een termijn van 5 à 10 jaar geen belangrijke wijzigingen te verwachten in de soort en maat van de gevraagde kantoorruimte. De groep van 25% die wél veranderingen verwacht, wijst, naast de sterke groei van de eigen organisatie (18% van de antwoorden) overigens wel op ICT (43%), flexibel werken (40%) en thuiswerk/telewerken (25% van de antwoorden) als de belangrijkste invloeden.

Ten aanzien van de vestiging van kantoren van buitenaf zien we in het verleden dat als aandeel in de marktopname bescheiden is (indicatie 10%). De beste kansen liggen voor Nijmegen daarbij in de sfeer van regio- of landsdeelverzorgende kantoren binnen netwerken van kantoren. In de ontwikkeling van de Brabantse Poort zijn KPN-telecom en de Sociale Verzekeringsbank twee voorbeelden geweest van dergelijke regiokantoren. Ook voor de toekomst liggen bij dergelijke regiokantoren waarschijnlijk de grootste kansen voor het aantrekken van vestigers van buitenaf. Daarnaast zou, zeker bij voortdurende krapte op de arbeidsmarkt, deze regio ook hoge ogen kunnen (blijven) gooien bij nieuwe arbeidsintensieve activiteiten zoals call-centra. Door middel van alertheid op vragers in de markt en een goed locatieaanbod zouden dergelijke zich af en toe voordoende kansen voor Nijmegen kunnen worden verzilverd.

Wat betreft de gevraagde prijs-kwaliteitsverhouding ligt het accent bij vragers eerder op de functionele kant dan op luxe. De gevraagde liggingskwaliteiten benadrukken het belang van traditionele vereisten als bereikbaarheid met alle vervoersvormen, zichtbaarheid en centraliteit. De echte stadsrandlocatie lijkt althans binnen de enquête wat minder gewenst. Deze keuze voor "het vertrouwde" zien we o.m. terug in de voorkeuren voor locaties. Bovenaan staat in oppervlak gemeten de Stationsomgeving, gevolgd door binnenstad en Singels. In aantal vragers is overigens het Singelgebied vrijwel gedeeld eerste met de stationsomgeving. De Brabantse Poort en de toekomstige locatie Lent zijn voor veel kantoororganisaties geen optie, maar worden door resp. 29.000 en 18.000 m² aan vragers toch als gewenst of zeer gewenst omschreven. Locaties buiten de stad zijn, ondanks de tendens tot een wat bredere blik bij kantoren, nog voor weinig vragers echt een optie.

In de toekomst zijn de Stationsomgeving en Lent de locaties die de kern van het Nijmeegse kantorenaanbod vormen.

De stationsomgeving kan daarbij in principe rekenen op een grote dynamiek en een flinke belangstelling. Wat betreft de dynamiek valt op dat in de Stationsomgeving toch op vrij grote schaal ook bestaande kantoorruimte vrijkomt. Zeker wanneer de gemeentelijke herhuisvestingsplannen zouden leiden tot het verlaten van enkele gebouwen in dat gebied, ontstaat een respectabel aanbod. Tegenover dit aanbod staat echter ook in principe een flinke potentiële belangstelling. Daarbij wordt de kern gevormd door de groep activiteiten die daar nu al zit. We hebben het dan over grote kantoren die veel bezoek aantrekken uit m.n. de stad zelf en zich richten op het algemene publiek. Ook voor kleinere kantoorgebruikers met een sterke bezoekfunctie en een breed samengestelde particuliere klantenkring of werknemersgroep is de Stationsomgeving geschikt. Doelgroepen die opvallen onder de gebruikers die de Stationsomgeving interessant vinden zijn:

- Overheid

- Onderwijs
- Uitzendbureaus
- Trainingen en cursussen
- Vakorganisaties
- Arbodiensten
- Call centres
- Advocatuur
- Makelaars
- Reisbureaus
- Verzekeringskantoren
- Ontwerp-, vormgevings- en reclamebureaus.

De toekomstige locatie Lent ligt nog achter de horizon. Toch wordt de locatie door bijna 20.000 m² aan vraag als één van de geschikte of zeer geschikte locaties aangewezen. Binnen de tijdshorizon van de enquête (3 à 4 jaar) gaat het voor een flink deel om uitbreidingen van bestaande verzorgingsnetwerken van overheid en commerciële diensten gericht op het toekomstige bevolkingsdraagvlak van het nieuwe stadsdeel. Voor de verdere toekomst zal naar verwachting de kern van de toekomstige vraag naar locaties in Lent zich in ruwweg dezelfde segmenten bevinden als de huidige vraag naar de omgeving Brabantse Poort: kantoren met een accent op een uitvalskantoren en/of kantoren met een zakelijke klantenkring en kleinere bezoekersaantallen. Daarnaast kan de locatie Lent interessant zijn voor kantoren die opteren voor een gecombineerd draagvlak van de regio's Arnhem en Nijmegen.

6.2 Omliggende gemeenten en KAN-perspectief

De omliggende gemeenten lieten tot voor kort geen sterke kantoorontwikkeling zien. Zowel de beperkte interesse vanuit de gebruikers als het grotere risico voor een belegger van zo'n ontwikkeling speelden daarbij een rol. Onder de kantoorgebruikers zien we dat de kantorenmarkt wel regionaliserende tendensen vertoont. Nijmegen is niet meer vanzelfsprekend de enige optie.

Toch is ook in de laatste jaren de ontwikkeling in de omliggende gemeenten beperkt. Geen van de gemeente voert een expliciet actief kantorenbeleid. Men reageert op initiatieven die men op zich af ziet komen. Daarbij gaat het meestal om ontwikkelingen die passen bij de functie van de betreffende gemeente (banken, overheid, woningbouwvereniging).

In Wijchen, Malden en Elst is de laatste jaren sprake geweest van kantoornieuwbouw op enige schaal. Op dit moment zijn in Beuningen, Wijchen, Heumen en Groesbeek plannen onderhanden of in ontwikkeling. Over het algemeen gaat het om projecten tot 3 à 4000 m² met een totaal voor alle gemeenten tezamen van ca. 15.000 m². Omvangrijker zijn de plannen in Elst. Daar is in KAN-verband een locatie tot 35.000 m² kantoren gepland bij het station en de VINEX-locatie Westeraam.

Tot nog toe was de kantoorontwikkeling in het KAN-gebied eigenlijk de optelsom van wat er in Arnhem en Nijmegen gebeurde. Buiten beide steden gebeurde niet veel en ook tussen de steden onderling was er weinig uitwisseling op de kantorenmarkt. Vanuit de enquête is nog steeds zichtbaar dat de animo voor Arnhem onder Nijmeegse vragers klein is. Niettemin moet wel vastgesteld worden dat de (toekomstige) B-locaties van Nijmegen, Elst en Arnhem-Zuid zich dicht bij elkaar bevinden in het Over Betuwe middengebied en dat wellicht door de vergelijkbaarheid van dat aanbod meer uitwisseling tussen de regionale markten zal optreden.

6.3 Marges voor beleid en voorbeelden van elders

Het kantorenbeleid van omliggende steden kan in ieder geval in zijn intenties meestal goed geplaatst worden in het Rijksbeleid vanuit de Vierde Nota R.O.. Men probeert het aanbod te

beperken tot A-locaties bij het Centraal Station en B-locaties op plekken met redelijk openbaar vervoer. Daarnaast benutten veel steden hun sterke kanten door met gethematiseerde kantoorontwikkeling aan te haken bij universiteiten (KU-Mercator) of bedrijven en instellingen (TNO Apeldoorn).

Op die A- en B-locatie wordt meestal naar de geldende parkeernormen toegewerkt door het toepassen van ingroeimodellen. Op die parkeernormen is overigens wel kritiek. In Apeldoorn is de start van de kantoorontwikkeling bij het station vertraagd doordat de norm niet geaccepteerd werd van gebruikerszijde. Bij de Gemeente Den Bosch zou men eigenlijk bij dure, gebouwde parkeervoorzieningen ruimhartiger willen kunnen zijn dan bij parkeren op het maaiveld.

Ook in de aanloop tot de Vijfde Nota R.O. staat de parkeernorm ter discussie. Men voelt zich voor de keuze staan tussen enerzijds het bereikbaar maken van A-locaties door het doen van aanvullende investeringen in het autosysteem (transferia, ondergrondse parkeervoorzieningen). Anderzijds zou ook gekozen kunnen worden voor het vasthouden aan de bestaande parkeernormen en dan verder investeren in OV, hoge dichtheden en functiemenging gecombineerd met de ontwikkeling van nieuwe B-locaties.

Wat betreft de mate waarin steden de markt regisseren bestaan aanzienlijke verschillen. Den Bosch kent een beleid dat in veel opzichte lijkt op dat van Nijmegen tijdens de realisatie van de Brabantse Poort. Men neemt risicodragend deel in de prioritaire ontwikkeling (het Paleiskwartier) en is terughoudend met het aanbieden van concurrerende locaties. Eindhoven kent een wat liberaler kantorenbeleid. Men zorgt ervoor dat er in principe een voldoende breed en diep aanbod is. Vervolgens wordt een keuze gemaakt op basis van de initiatieven vanuit de markt. Daarbij hanteert Eindhoven (evenals Den Bosch overigens) een minimum voorverhuurpercentage. Beide steden hanteren tevens een lijstje met marktsegmenten in de kantorenmarkt waaraan men plaats wil kunnen bieden.

In Arnhem is in de afgelopen 10 jaar geprobeerd het aanbod te concentreren op enkele prioritaire locaties. Naast dit aanbod blijven zich echter initiatieven aandienen waarbij locaties door private partijen worden aangeboden (KEMA-terrein, IJsseloord II). In Arnhem heeft dit door de sterke vraag uit de markt overigens niet tot gevolg dat de prioritaire locaties niet van de grond komen.

In Apeldoorn heeft men pas sinds enkele jaren de slag gemaakt in de richting van een geconcentreerd kantorenaanbod op een A- en B-locatie en een thematische locatie rond TNO.

6.4 Opties voor een kantorenstrategie: conclusie

Bij de strategiebepaling dienen zich de volgende vragen aan:

- a) welke locaties beiden we aan?
- b) dekken we hiermee alle marktsegmenten?
- c) welke segmenten 'horen' op welke locaties?
- d) welke mate van marktsturing kiezen we?
- e) met welke vraag moeten en kunnen we rekening houden
- f) welke fasering lijkt reëel vanuit dat perspectief
- g) welke overige randvoorwaarden spelen er?

a). Welke locaties bieden we aan?

Voor de naaste toekomst kent Nijmegen een aanbod aan kantoorlocaties zoals dat in meer steden voorkomt: een A- en een B-locatie aangevuld met een themalocatie (Mercator Technology and Science Park) voor een specifiek benoemd marktsegment. Gezamenlijk zijn

deze locaties goed voor 20 jaar kantoor nieuwbouw. Buiten deze aangewezen locaties is het aanbod vooralsnog zeer klein. Mogelijk kan zich overigens nog wel nieuw aanbod aandienen bij herbestemmingsvraagstukken van oudere gebouwen. Daarnaast bestaan er op middellange en langere termijn opties in de Institutenzone en Ressen, beide in de Waalsprong.

b). Dekken we hiermee alle marktsegmenten?

Deze set van drie locatietypen komt tegemoet aan de wensen de grootste marktsegmenten. De A-locaties kan geormerkt worden voor andere klantengroepen dan B-locatie(s) terwijl de vestigingsmogelijkheden in het Mercatorproject weer in een ander segment geplaatst worden.

c). Welke segmenten 'horen' op welke locaties?

De Stationsomgeving zou zich kunnen richten op kantoren die zich richten op het algemene publiek, met een sterkere bezoekfunctie of breed samengesteld personeelsbestand waarin autogebruik niet altijd vanzelfsprekend is (kantoren waarin jongeren, flex-werkers en vrouwen een belangrijk aandeel hebben). Daarbij gaat het om grotere en kleinere kantoren. Daarnaast moet de Stationsomgeving opvang bieden voor de nieuwbouwbehoefte van het toch nog forse potentieel aan kantoren in en rond de binnenstad en die hechten aan centraliteit.

De locatie Lent kan rekenen op interesse van de min of meer bevolkingsvolgende kantooractiviteiten vanuit de commerciële en publieke sector. Daarnaast zal Lent de rol van de Brabantse Poort te zijner tijd over moeten nemen bij het accommoderen van kantoren die het sterkst leunen op de auto. Daarbij gaat het wat meer om kantoren met een zakelijke klantenkring, uitvalskantoren en kantoren die zich richten op het gezamenlijke draagvlak van Arnhem en Nijmegen.

Het Mercator project is bedoeld voor gebruikers met een relatie met de KU.

d). Welke mate van marktsturing kiezen we?

Tien jaar geleden moest bij de start van de Brabantse Poort een impasse op de Nijmeegse kantorenmarkt worden doorbroken. Er was in de jaren voordien weinig gebeurd in Nijmegen. Tegen 1990 ontstond meer vraag in de markt. Deze vraag verdeelde zich over veel initiatieven, waardoor per saldo niet veel van de grond kwam. Uiteindelijk is om de marktinitiatieven te concentreren in de Brabantse Poort gekozen voor marktsturing door een segmentatie en faseringsbeleid. Dit betekende dat de vrij omvangrijke oppervlakken waarop kantoren zouden kunnen worden gebouwd (Lindenholt, Bedrijvenstrook Brabantse Poort, verspreide locaties in de stad) niet actief of soms zelfs in het geheel niet werden aangeboden voor zuivere kantoorontwikkeling. Nieuwe locaties om kantoorontwikkeling toe te staan zijn, behoudens planmatige ontwikkeling van Q-KAN-locations, nauwelijks toegevoegd.

In de jaren sinds 1990 is de Brabantse Poort in overtuigende mate van de grond gekomen. Achteraf moet ook vastgesteld worden dat ondanks het segmentatie en faseringsbeleid ook buiten het centrumgebied van de Brabantse Poort een aanzienlijk oppervlak is gerealiseerd (Strook VGZ en Lindenholt).

In de afgelopen 10 jaar is zichtbaar geworden dat Nijmegen nog steeds een bescheiden profiel kent als kantorenstad. Niettemin is wel degelijk sprake van een trendmatige groei van de kantorensector met de bijbehorende marktopname en nieuwbouw. De markt werkt. Een zware beleidsmatige inzet (risicodragende deelneming, langjarige contractuele binding aan marktsturing, etc.) is dan ook niet meer nodig om de Nijmeegse kantorenmarkt "aan te zwengelen", maar hooguit om locaties een kansrijke start te geven. Een punt van aandacht is dat, in tegenstelling tot 10 jaar geleden, er buiten de aangewezen locaties nauwelijks aanbod aan goedgekeurde kantoorlocaties bestaat.

Hoe ver moeten we gaan in de marktsturing per locatie of project? Vanuit de gebruikers geredeneerd is er (zoals blijkt uit de enquête) niet veel draagvlak voor een "gedwongen winkelnering" bij één bouwer, wel bestaat er een vrij brede acceptatie voor het ontwikkelen van een locatie in één hand met de daarmee gepaard gaande waarborgen voor eenheid in stijl, kwaliteit, opzet, etc.

e). *Met welke vraag moeten en kunnen we rekening houden?*

Wat betreft de fasering mogen we trendmatig rekenen met een gemiddelde nieuwbouwwraag van 8.000-12.500 m² per jaar. **Planologisch** is het wellicht raadzaam het wat ruimer te nemen (stel 15.000 m² mogelijkheden per jaar). Voor de **exploitatie** is het wellicht raadzaam vanuit voorzichtiger veronderstellingen te vertrekken, en een positie te kiezen tussen het 10 jaarsgemiddelde van de nieuwbouw (12.500 m² per jaar) en het twintig jaarsgemiddelde (8.000 m² per jaar), en ook rekening te houden met de trend tot vervangende nieuwbouw op bestaande locaties.

f). *Welke fasering lijkt reëel vanuit dat perspectief*

Op dit moment ziet de capaciteitsplanning er als volgt uit:

	2001-2005	2006-2010	2011-2015
Brabantse Poort	50000	0	0
Stationsomgeving	30000	30000	18000
Mercator	8000	8000	8000
Waalsspong	0	30000	35000
Overige stad	1500+PM	1500+PM	1500+PM
Totaal	90000+PM	70000+PM	63000+PM
Gem. per jaar	18000	14000	12600

Deze planning kent een aantal oneffenheden. De spreiding in de tijd is niet erg gelijkmatig en ook is het de vraag in hoeverre de Brabantse Poort eerst afgemaakt moet worden vóór de locatie Lent aan bod komt. Hier is speelruimte aanwezig. Ongeveer de helft van de 50.000 m² aan locatiemogelijkheden is in gemeentelijke handen. Er zou overwogen kunnen worden dit achter de hand te houden of anders in te zetten en de locatie Waalssprong iets eerder dan de tot dusver beoogde start in 2005 te ontwikkelen.

Door wat te schuiven met capaciteiten zou het onderstaande beeld **een** optie kunnen zijn:

	2001-2005	2006-2010	2011-2015	>2015
Brabantse Poort	27500	0	0	
Stationsomgeving	20000	30000	28000	
Mercator	8000	8000	8000	
Waalsspong	17500	35000	35000	12500
Overige stad	1500+PM	1500+PM	1500+PM	
Totaal	75000+PM	75000+PM	73000+PM	
Gem. per jaar	15000	15000	14600	

Hierbij is sprake van een gelijkmatig gespreid aanbod (5x15.000 m² per periode als planologische reservering), een spreiding over A-, B-locaties en een themalocatie en een vloeiende overgang van de B-locatie Brabantse Poort naar Lent.

g). Welke overige randvoorwaarden spelen er?

Een belangrijk pijnpunt vanuit de gebruikers betreft de parkeernormering op nieuwe locaties. Zeker wanneer het gaat om uitvalskantoren, kantoren die zich richten op een zakelijke klantenkring en kantoren met een bovenlokale of bovenregionale reikwijdte is het belang van de auto enorm groot. Andere vervoersmodaliteiten zijn zonder meer een pré, maar lijken voor dergelijke bedrijven nauwelijks reden om mindere faciliteiten voor de auto te accepteren.

Bij gegadigden die zich richten op het algemene publiek of een breed samengesteld personeelsbestand hebben zijn er meer vrijheidsgraden. Daar mogen voor de bedrijven en instellingen de faciliteiten voor de auto wat minder zijn, en moet de bereikbaarheid per OV ook in orde zijn. Niettemin zien we uit de enquête ook vanuit de groep die de Stationsomgeving een te overwegen optie vindt, dat de acceptatie van de parkeernorm (uiteindelijk één parkeerplaats op elke tien werkers) zeer gering is.