

KANTORENSTRATEGIE ASSEN
Stec Groep aan Gemeente Assen
- eindrapport -

Stec Groep B.V.
Peije Bruil, Eric Hoppenbrouwer, Erik
Jan van Dijk
11 maart 2010

INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING	1
1. INLEIDING	7
1.1 Uw situatie	7
1.2 De aanpak	8
1.3 Leeswijzer	9
2. HUIDIGE KANTORENMARKT ASSEN	10
2.1 Schets lokale markt	10
2.2 Kantorenmarkt Assen in perspectief	18
2.3 Trends in de kantorenmarkt en de invloed voor Assen	24
2.4 Conclusies	26
3. CONCLUSIES EN RESULTATEN	27
3.1 Tot 2030 een nieuwbouwbehoefte voor kantoren van gemiddeld circa 6.500 tot 7.000 m ² bvo per jaar in Assen	27
3.2 Assen heeft een ambitieus nieuwbouwprogramma van bijna 170.000 m ² bvo kantoren	32
3.3 Assen heeft een (theoretisch) overaanbod aan kantoren: meer plancapaciteit dan behoefte	34
4. STRATEGIE: EEN DUURZAME KANTORENMARKT VOOR ASSEN	36
4.1 Advies 1: Besteed meer aandacht aan de bestaande kantorenvorraad in Assen	36
4.2 Advies 2: Maak de huidige kantoorontwikkelingen aan de A28, de locaties Messchenveld en Peelerpark, af	41
4.3 Advies 3: Zet daarnaast vol in op de ontwikkeling van de centrum-stationslocatie	47
4.4 Ontwikkel de locatie Assen-Zuid voorlopig niet als kantoreng gebied	56
4.5 Investeer flink in marketing en acquisitie op de kantorenmarkt	58
4.6 Morgen mee aan de slag	61
5. BEGRIPPENLIJST	63

SAMENVATTING

Hieronder leest u de samenvatting van de kantorenstrategie Assen.

Assen moet streven naar een gezonde(re) kantorenmarkt

Deze rapportage gaat in op de kantorenstrategie van de stad Assen tot en met 2030. Dit advies is uitgevoerd door Stec Groep, voor de gemeente Assen. Hiertoe zijn analyses uitgevoerd, conclusies getrokken en strategische adviezen geformuleerd. Daarbij is gekozen voor een markttechnische insteek. Wat zou Assen moeten doen om een goed product te hebben voor eindgebruikers en investeerders op de kantorenmarkt de komende jaren? Wat is de verwachte ruimtevraag en welke kwaliteitseisen horen daarbij? Bij de vraagraming is aangesloten op de uitgangspunten van de Structuurvisie Assen 2030.

Vanuit deze optiek is het voor Assen van belang om te streven naar een gezonde kantorenmarkt. Dit gaat verder dan een goede balans tussen vraag en aanbod in kwantitatieve zin. Op een duurzame en gezonde kantorenmarkt is ook de kwalitatieve match tussen vraag en aanbod in orde. Daarnaast beschikt een gezonde kantorenmarkt over een leegstandspercentage dat rondom de frictieleegstand (5%) fluctueert. Ook moeten er nog steeds mogelijkheden zijn voor nieuwbouw van kantoren. Ten slotte moet er vanuit de gemeente sprake zijn van een heldere langetermijnstrategie. Zo ontstaan de bouwstenen voor een sterk en toekomstbestendig kantorenmilieu.

Uitdagingen voor de Assense kantorenmarkt

Momenteel kan de Assense kantorenmarkt nog niet als gezond getypeerd worden. Ten eerste ontbreekt het de stad aan echte kantoorlocaties met massa en smoel. Kantoorontwikkelingen zijn te veel versnipperd over de stad. Daarbij loopt de leegstand op en dreigt structurele leegstand van (grotere) locaties zoals de Abel Tasmanflat en Mandemaat/ Schepersmaat. Verder is er nog te weinig sprake van regie op de kantorenmarkt ('het maken van keuzes en hierop sturen'). Illustratief is het feit dat Assen nieuwe kantoorontwikkelingen in gang wil zetten, terwijl bestaande locaties zoals Messchenveld en Peelerpark nog niet goed afgerond en/of tot wasdom gekomen zijn. Daarbij speelt mee dat de verwachte vraag naar kantoren voor een belangrijk(er)

deel bestaat uit vervangingsvraag¹, hierdoor neemt het risico op leegstand toe. En trends zoals duurzaamheid, concentratie van kantooractiviteiten en flexibel werken hebben impact op de kwalitatieve vraag van gebruikers. Kortom, de kantorenmarkt verandert en de bomen groeien niet meer tot in de hemel. Maar dit alles is niet per se een nadeel voor Assen, hier volgen ook voldoende kansen uit.

Maar zeer zeker ook voldoende perspectief voor Assen

Juist de komende jaren zullen gebruikers steeds meer de voorkeur hebben voor sterke, grotere, centraal gelegen kantoorsteden met onderscheidende, zeer goed bereikbare locaties ('het ontmoeten'). Met de ontwikkeling van het nieuwe stationsgebied Assen als onderdeel van de FlorijnAs kan Assen hier prima op inspelen. Bovendien zijn op Messchenveld mogelijkheden om een aantrekkelijke snelweglocatie te ontwikkelen. Assen maakt verder onderdeel uit van de sterkste economische regio in Noord-Nederland en heeft als provinciehoofdstad een sterke werkfunctie voor de regio. Pluspunt is bovendien dat de stad, in tegenstelling tot veel andere steden, niet beschikt over een stuwmeer aan (harde) plannen voor kantoorontwikkeling.

Stappen naar een sterke kantorenmarkt voor Assen

Om haar positie als kantorenstad te versterken kan Assen gezien het bovenstaande niet achteroverleunen. De markt verandert en ook de concurrentie zit niet stil. Het is zaak om nu de juiste ingrepen te doen. Meer dan voorheen zal de stad regie moeten voeren. De ambities voor kantoren op de FlorijnAs vraagt om het maken van keuzes. Niet elk plan kan immers zomaar een succes worden en niet elke locatie is even aantrekkelijk vanuit markttechnische optiek. De stad moet daarin proactief zijn en heeft ook voldoende instrumenten om te sturen op de kantorenmarkt. Daarbij is het van eminent belang dat Assen niet blijft steken in de strategie, deze moet ook echt uitgevoerd worden!

¹ Onder vervangingsvraag verstaan wij de ruimtebehoefte die ontstaat als gevolg van veroudering van bestaande kantoorruimte, waarbij de achtergelaten kantoorruimte weer opnieuw (te huur) aangeboden kan worden. Vervangingsvraag is dus niet hetzelfde als sloop of onttrekking, deze kantoren blijven in principe onderdeel uitmaken van de voorraad.

Wat is nu nodig voor Assen om stappen te zetten naar een nog aantrekkelijker kantorenmilieu? Het gaat om vier samenhangende strategische lijnen:

1. keuzes maken in plancapaciteit voor kantoren binnen de drie belangrijkste ontwikkelingsgebieden (Messchenveld/Peelerpark, centrum-stationsgebied, Assen-Zuid);
2. kantorenvorraad: meer aandacht hebben voor bestaande locaties en gebouwen;
3. kwaliteit locaties: investeren in de gebiedskwaliteit van de nieuw te ontwikkelen locaties;
4. klant: meer aandacht voor de klant, uiteraard de zittende gebruikers, maar ook mogelijke nieuwe vestigers van buiten de stad.



De juiste keuze in plancapaciteit voor kantoren

Allereerst moet Assen de juiste keuzes maken in haar kantorenplannen. Het is aan te raden om kantoorontwikkelingen te clusteren. Zo ontstaan locaties met massa, uitstraling en voldoende draagvlak voor voorzieningen. Kleine, vlees-noch-vis-locaties dragen bij aan versnippering en vergroten de kans op leegstand. Een stad die niet kiest creëert bovendien onduidelijkheid bij marktpartijen en eindgebruikers.

Wel moet Assen bij haar keuzes goed inspelen op de verwachte marktvraag. Naast een centrum-stationsmilieu vraagt de Assense markt ook om een goede snelweglocatie. Vanuit markttechnische en strategische optiek verdient het daarbij de voorkeur om de komende jaren in te zetten op het afmaken van Messchenveld/Peelerpark en het ontwikkelen van het centrum-stationsgebied Assen. Geadviseerd wordt om de locatie Assen-Zuid zeker tot en met 2020 on hold te zetten als kantoorlocatie. Met deze keuzes kan de verwachte marktvraag van 135.000 tot 148.000 m² tot 2030 zowel in kwantitatieve als in kwalitatieve zin goed worden gefaciliteerd.

Meer aandacht voor bestaande locaties en gebouwen

Een cruciaal punt in de strategie Assen is dat er nog meer aandacht wordt gegeven aan de bestaande kantorenvorraad. Vooralsnog wordt hier geen specifiek beleid op gevoerd. Gezien het toegenomen leegstandspercentage, het toenemende belang van vervangingsvraag, maar ook de veranderende eisen van gebruikers, is het geen overbodige luxe om de bestaande voorraad steviger te betrekken in de strategie. Voorkomen moet immers worden dat bestaande locaties verloederen en onaantrekkelijk worden voor eindgebruikers. En kansen tot transformatie dienen tijdig gesignaleerd en gefaciliteerd te worden. Overigens betekent dit niet dat Assen gelijk voor forse investeringen staat. Met een aantal praktische maatregelen, zoals het inventariseren van bestaand aanbod, faciliteren van kleine maatregelen (zoals verlichting of parkeren) die een locatie meer aantrekkelijk maken en/of flexibel omgaan met het bestemmingsplan, kunnen op dit vlak al veel stappen gezet worden. Assen dient zich verder te realiseren dat sloop of transformatie van kantoren de komende jaren noodzakelijk zal zijn.

Kwaliteit toevoegen op Messchenveld en in het centrum-stationsgebied

Met het kiezen voor de juiste plekken is Assen er nog niet. Bij de te ontwikkelen locaties moet veel nadrukkelijker dan in het verleden gestuurd worden op de kwaliteit ervan. Assen moet streven naar

ontwikkeling van kantoorlocaties die ook in 2040 nog aantrekkelijk zijn voor gebruikers en investeerders. Belangrijke uitgangspunten daarbij: multifunctionaliteit, gebiedskwaliteit, de kwaliteit van de gebouwen, dubbele bereikbaarheid en ruim voldoende parkeren. Op Messchenveld gaat het vooral om het versterken van de gebiedskwaliteit (groen, looproutes, water), de ontwikkeling van voorzieningen en een hoge eenduidige architectonische kwaliteit. In het centrum-stationsgebied gaat het met name om functiemening, herinrichting van het stationsplein als aantrekkelijk verblijfsgebied, goede looproutes naar het centrum, moderne architectuur en ondergronds en bovengronds parkeren.

Meer investeren in marketing en acquisitie

Marketing en acquisitie op de kantorenmarkt moet blijvend onderdeel uitmaken van de activiteiten van de gemeente Assen de komende jaren. Er wordt al het een en ander gedaan, maar het is nu zaak een tandje bij te zetten. Argumenten hiervoor zijn:

- kansen die zich voordoen in de markt (groeisectoren zoals zorg, energie, samenvoegingen van kantoren, kennisintensieve bedrijven, ontmoetingskantoren);
- kantoren zijn heel belangrijk voor de werkgelegenheid in Assen;
- als kantorenstad staat Assen nog niet op de kaart. Assen is – ook door gebrek aan sterke, zichtbare locaties – het kleine, onbekende zusje van Groningen en heeft weinig smoel, zeker buiten Noord-Nederland;
- het nieuwe centrum-stationsgebied moet goed op de kaart gezet gaan worden als het nieuwe milieu van Assen. Marketing is nodig om de plek in beeld te krijgen bij potentiële investeerders, ook van buiten de regio. Dit vergt een meerjarige, strategische aanpak;
- kantoorgebruikers en investeerders gaan niet altijd rationeel te werk bij beslissingen, zeker in de kantorenmarkt spelen stereotypen en imago een sterke rol bij keuzes voor plekken. Steden die bekend zijn en een positieve associatie oproepen ('daar gebeurt wat') komen eerder voor op lijstjes;
- al gevestigde eindgebruikers in Assen blijven niet vanzelf zitten, de wereld verandert snel, en langdurige vestiging van bedrijven op een plek is geen vanzelfsprekendheid meer (zie bijvoorbeeld RGD en NAM). Voor deze vestigers moet dus veel aandacht zijn, via hen kunnen ook weer nieuwe leads opgespoord worden;
- centrale, goed bereikbare (kantoor)steden worden steeds aantrekkelijker voor gebruikers, mede onder invloed van de fusie en concentratietendens in allerlei branches.

Wat levert dit Assen nu op?

Uitvoering van deze strategie kan veel positieve effecten hebben voor Assen. Er ontstaan sterke, toekomstbestendige kantoorlocaties, kantoorwerkgelegenheid wordt beter verankerd in de stad, het imago van Assen wordt verder versterkt, er ontstaat extra dynamiek op de kantorenmarkt, de stedelijke kwaliteit neemt toe, de leegstand van kantoren zal afnemen en de kans op het ontstaan van spooklocaties wordt geminimaliseerd.

Waar kan Assen morgen mee aan de slag?

Uitvoering van deze strategie vergt een flink aantal acties en initiatieven de komende jaren, buiten uiteraard de bestuurlijke vaststelling. De vraag is altijd waar te beginnen. De belangrijkste acties om direct op te pakken zijn in elk geval:

- een trekker voor de uitvoering van de kantorenstrategie aanwijzen;
- intern visie uitdragen en afstemmen met andere beleidsvelden/afdelingen;
- kantoorlocaties Messchenveld en centrum-stationsgebied op orde maken;
- een programmeringsoverleg invoeren, ondersteund door heldere voortgangsrapportages;
- op zoek naar launching customer centrum-stationsgebied;
- verdieping van de situatie van het bestaande vastgoed: inventariseren van de pijnpunten.

1. INLEIDING

In dit hoofdstuk leest u de achtergrond van deze strategie, de aanpak en de leeswijzer bij dit rapport.

1.1 Uw situatie

Het nationaal stedelijk netwerk Groningen-Assen vormt de basis voor de werkgelegenheidsontwikkeling in een groot deel van de regio Noord-Nederland, en Assen specifiek. Assen heeft, samen met de regio, de ambitie de economie te stimuleren en tegelijkertijd de landschappelijke kernwaarden van de regio te versterken. Het uitvoeren van deze opdracht vereist een goede balans tussen de stedelijke groei en het waarborgen van de landelijke en landschappelijke kwaliteiten. Daarom gaat Assen de komende jaren flink investeren in gebiedsontwikkeling.

Leidend voor de gebiedsontwikkeling is de Structuurvisie Assen 2030 en het daaraan gekoppelde ontwikkelingsprogramma FlorijnAs. Assen zal tot 2030 groeien naar 80.000 inwoners en deze groei zal vooral in de stad plaatsvinden. Dat betekent dat er voor het verkeer, de bereikbaarheid, de relatie stad en landschap, maar vooral ook voor plekken om te wonen en werken veel te gebeuren staat. De FlorijnAs geeft een toekomstbeeld van de hele noord-zuidas van de stad. In dit gebied liggen ook de belangrijkste te ontwikkelen bedrijfslocaties, waaronder drie kantorenlocaties (Messchenveld, centrum-station, Assen-Zuid).

Met deze herontwikkeling krijgt Assen een unieke mogelijkheid om van het stadscentrum en het stationsgebied een locatie met allure te maken, ook voor kantoren. De ambities van Assen blijken uit de flinke plancapaciteit voor kantoren om meer bedrijven en hoogopgeleiden naar Assen te verleiden, maar ook uit de wens om echte kwaliteit te realiseren in de gebieden.

Dit rapport heeft dan ook tot doel een realistisch beeld te schetsen van de huidige en toekomstige situatie op de Assense kantorenmarkt. Daarbij wordt antwoord gegeven op een aantal essentiële vragen: Hoe groot is nu eigenlijk de toekomstige vraag naar kantoren? Kunnen alle gewenste locaties succesvol ontwikkeld worden of moeten er scherpere keuzes gemaakt worden? Wat is eigenlijk de potentie van de plekken die Assen wil ontwikkelen? Is het slim om op nieuwe plekken kantoren te maken of moet Assen juist bestaande

locaties afmaken? Kortom, hoe staat de kantorenmarkt van Assen er eigenlijk voor en waar moet Assen op rekenen voor de middellange en lange termijn (2020 en 2030)? In deze kantorenstrategie, die Stec Groep heeft geschreven voor de gemeente Assen, wordt hier uitgebreid op ingegaan en wordt antwoord gegeven op deze vragen.

1.2 De aanpak

De aanpak bestond uit vijf stappen:

1. *Kantorenprofiel Assen en locatiebezoek*

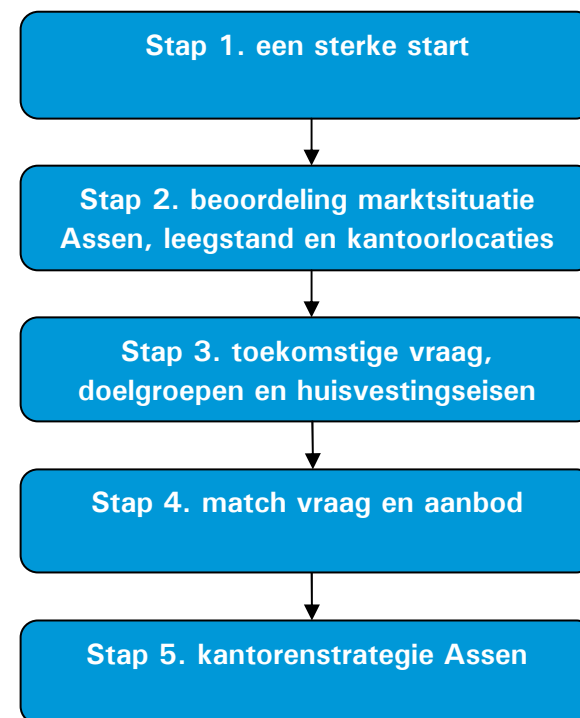
Om een goed gevoel voor de situatie in Assen te krijgen is samen met belangrijke stakeholders (wethouders, projectleiders) gesproken over de uitgangspunten en verwachtingen van een kantorenstrategie. Ook zijn de belangrijkste kantorenlocaties bezocht. Op deze manier is er een actueel beeld ontstaan van de belangrijkste ontwikkellocaties in Assen en het gewenste resultaat van een kantorenstrategie.

2. *Beoordeling marktsituatie Assen, leegstand en kantoorlocaties*

In de tweede stap is een up-to-date beeld geschetst van de kantorenmarkt in Assen. De bestaande voorraad en recente ontwikkelingen zijn beoordeeld en voorzien van conclusies. Daarbij is ook specifiek gekeken naar de leegstandssituatie in Assen. Verder is Assen op een aantal essentiële kenmerken van de kantorenmarkt vergeleken met regionale concurrenten, zoals Groningen, Leeuwarden en Zwolle. Stap twee heeft geleid tot een actueel beeld van de kantorenmarkt in noordelijk perspectief en een solide, kwalitatieve beoordeling van de (geplande) locaties en leegstand.

3. *Toekomstige vraag, doelgroepen en huisvestingseisen*

In deze stap is de verwachte vraag naar kantoren in Assen geanalyseerd. De ramingen uit 2007 zijn geactualiseerd en aangescherpt. Op basis van de kenmerken van de kantorenmarkt, trends en onderzoek naar huisvestingseisen van eindgebruikers is de Assense vraag naar kantoren naar locatietype gesegmenteerd. Ook wordt daarbij ingegaan op verschillende kansrijke doelgroepen.



4. Match vraag en aanbod

Op basis van de in de voorgaande stappen verzamelde inzichten zijn conclusies getrokken over de vraag-aanbodsituatie op de kantorenmarkt in Assen 2020-2030 en de consequenties hiervan voor de strategie en locaties.

5. Kantorenstrategie Assen

De laatste stap omvatte het opstellen van de Kantorenstrategie Assen waarin concreet is aangegeven wat met de verschillende locaties en gebouwen moet gebeuren. Hiermee is een realistische, goed onderbouwde aanpak voor de kantorenstrategie ontstaan, inclusief heldere keuzes voor ontwikkellocaties en hoe deze optimaal te ontwikkelen en in te richten.

1.3 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk zijn de belangrijkste kenmerken van de Assense kantorenmarkt samengevat, inclusief regionaal perspectief en trends en ontwikkelingen. In hoofdstuk drie leest u over de vraag-aanbodanalyse en de belangrijkste conclusies. Hoofdstuk vier gaat in op de kantorenstrategie.

Meer achtergrondinformatie bij deze studie vindt u in de bijlagen.

2. HUIDIGE KANTORENMARKT ASSEN

Dit hoofdstuk geeft een overzicht van de kantorenmarkt in Assen.

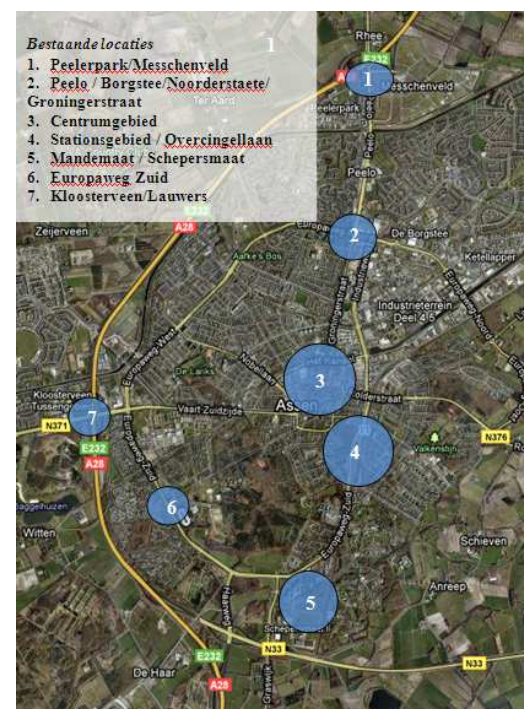
2.1 Schets lokale markt

Totale voorraad kantoren van iets minder dan 350.000 m² bvo
De totale kantorenvorraad in Assen bedraagt iets minder dan 350.000 m² bvo (Dynamis, 2009). Hiermee is Assen de derde kantorenstad van Noord-Nederland, na Groningen met 1 miljoen m² bvo en Leeuwarden met bijna 600.000 m² bvo. In Assen is een mix van kleinschalige lokale, middelgrote bovenlokale en grote (boven)regionale kantoorgebruikers. Zo zijn veel regionale kantoren geconcentreerd in Assen, omdat het de provinciehoofdstad van Drenthe is. Het gaat hier om bijna de helft van de totale Drentse kantorenvorraad (Bak, 2006) en ruim 85% van de totale kantorenvorraad in de regio Noord-Drenthe². Daarnaast zijn er van oudsher enkele bovenregionale kantoorgebruikers in Assen gevestigd, zoals de Nederlandse Aardolie Maatschappij, de Rijksgebouwendienst, Univé en Grontmij/SNS.

Versnipperde kantorenmarkt Assen

De kantoren in Assen zijn versnipperd over meerdere locaties in Assen (zie figuur 1 en tabel 1). Er is een zestal kantoorlocaties in Assen op dit moment het belangrijkste: stationsgebied/Overcingellaan, de Lauwers, Borgstee/Noorderstaete, het centrum van Assen, Mandemaat/Schepersmaat en Peelerpark.

Figuur 1: kantoorlocaties Assen



² Regio Noord-Drenthe bestaat uit de gemeenten Aa en Hunze, Assen, Midden-Drenthe, Noordenveld en Tynaarlo.

Hieronder geven wij een korte typering van de locaties:

1. In het stationsgebied/Overcingellaan staat een mix van middelgrote, nieuwe (ABN Amro-kantoor) en oude kantoorpanden uit onder meer de jaren '60 (zoals het VNN-kantoor, in 2008 van binnen gemoderniseerd).
2. Op Borgstee/Noorderstaete aan de doorgaande Europaweg staan kleinschalige en middelgrote kantoorpanden doorgaans niet ouder dan twintig jaar.
3. Op kantorenpark Lauwers nabij afslag 33 van de A28 zijn met name twee- tot vierlaags kantoorpanden te vinden van maximaal tien en twintig jaar oud jaar.
4. In het centrum is een mix van oud en modern aanbod van kantoren te vinden. Denk aan bijvoorbeeld statige herenhuizen, maar ook kantoren van bijvoorbeeld de gemeente Assen.
5. Op locatie Mandemaat/Schepersmaat in het zuiden van Assen staan de grootschalige kantoorcomplexen van de RGD en NAM. De gebouwen zijn deels gedateerd. Een groot deel is namelijk dertig tot veertig jaar oud.
6. Op Peelerpark is op een strook aan de A28 een aantal nieuwbouwpanden neergezet van maximaal zes bouwlagen. Enkele kantoren zijn geschakeld met bedrijfsruimte, zoals de panden van de Nederlandse Gasunie en De Jong en Laan accountants. De kantorenstrook maakt onderdeel uit van een gemengd bedrijventerrein.

Aan de Europaweg Zuid staat het kantoor van de provincie dat momenteel gerevitaliseerd wordt. In de toekomst zal het gebied rond het station een verdere groei laten zien door grootschalige kantoorontwikkeling. Daarnaast vindt er langs de A28 een omvangrijke kantoorontwikkeling plaats op Messchenveld (zie hoofdstuk 5).

Tabel 1: bestaande kantorenconcentraties Assen

Locatie	Bouwperiode	Type locatie	Grootste gebruikers
Station/Overcingellaan	Jaren 80-00	stationslocatie	CBR, ABN AMRO, GKB, GGD, VNN
Centrum	divers	centrumlocatie	divers, kleinschalig
Mandemaat/Schepersmaat	jaren 70-80	doorgaande weg	LNV, belastingdienst, RGD
Europaweg Zuid/Hoofdlaan	Jaren 80	doorgaande weg	Provinciehuis, Actium, SPD, PRA
Kantorenpark Lauwers	Jaren 90-00	snelweglocatie	Promens Care, Wensink, Lamero Vastgoed, USG Restart
Balkengracht	Vanaf 2000	snelweglocatie	Politie
Zendmastweg	Vanaf 2000	bedrijventerrein	Arcadis
Transportweg	Vanaf 2000	doorgaande weg	Ziengs, Tauw, Meeuwsen Ten Hoopen, Goudstikker-De Vries
Peelerpark	Vanaf 2000	snelweglocatie/ bedrijventerrein	Heijmans, Getronics, Plegt-Vos, accountants, belastingadviseurs, Oving Projectinrichting. Energiewacht
Borgstee	Jaren 90	bedrijventerrein	Advocaten, administratie, belasting en reclamebureaus
Noorderstaete	Jaren 80-90	doorgaande weg	Noordelijk Akoestisch Adviesbureau, WKM Business Software
Kop Industrieweg	Jaren 90	bedrijventerrein	Unive, SUR

Bron: Dynamis, 2009; PropertyNL, 2009; FGH Bank, 2009; Gemeente Assen, 2009; Bewerking Stec Groep, 2010

Relatief jonge voorraad kantoren

Gelet op de bouwperiodes van de kantoren is de voorraad relatief jong te noemen (minder dan 20 jaar oud). Aan de andere kant zijn er wel grootschalige clusters te vinden van kantoren uit de jaren '70 en '80, zoals de complexen op Mandemaat en Schepersmaat. Ook in het centrum zijn vooral oude (monumentale) kantoorpanden te vinden.

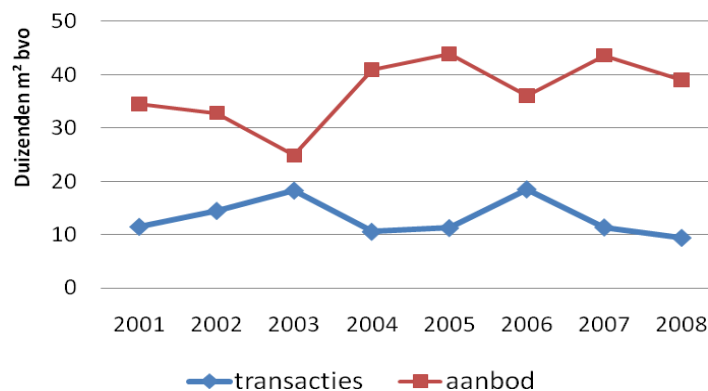
Kantorenvoorraad laatste tien jaar met circa 40.000 m² bvo gegroeid

De kantorenvoorraad in Assen is vanaf de periode 2000 met circa 40.000 m² bvo gegroeid van 305.000 m² bvo naar bijna 345.000 m² bvo. Dat is een toename van circa 15% in tien jaar tijd. De belangrijkste projecten die hebben bijgedragen aan de toename van de kantorenvoorraad zijn de ontwikkeling van de politietoren van circa 11.000 m² bij de A28, het kantoor van Univé aan de J. de Bommerstraat van circa 4.000 m², de kantoorontwikkeling boven Super de Boer op het Veemarktterrein van circa 5.000 m², het kantoor van Arcadis aan de Zendmastweg van circa 2.000 m², de drie kantoorpanden van Re-Z aan de Transportweg van in totaal 7.500 m² en de ontwikkeling van het Peelerpark en Messchenveld met circa 5.500 m².

Opname gemiddeld zo'n 13.500 m² bvo per jaar sinds 2001 en vooral in bestaande voorraad

De opname van kantoorruimte fluctueert de laatste jaren tussen de 10.000 en 20.000 m² bvo (zie figuur 2). Het betreft hier overigens zowel huur als koop. Het overgrote deel van de transacties betreft huur en slechts circa 8% betreft koop (property.nl). In 2006 bereikte de opname van kantoorruimte in Assen een hoogtepunt met 18.500 m². Gemiddeld genomen is er in Assen in de periode 2001-2009 ongeveer 13.500 m² bvo per jaar opgenomen, met een totaal van bijna 85.000 m² bvo. Gelet op de toename in de kantorenvoorraad van 40.000 in de laatste tien jaar (nieuwbouw), heeft een groot deel van de opname plaatsgevonden in de bestaande voorraad. Ondanks een stijging in de opname in 2006, als gevolg van kantooropname door Arcadis (2.000 m² bvo), de GGD (2.000 m² bvo) en de RGD (3.000 m² bvo), is er een dalende trend in opname zichtbaar vanaf 2003.

Figuur 2: opname versus aanbod kantoren in Assen 2001-2008 in m² bvo



Bron: Dynamis, 2009

Meeste transacties in het centrum in het kleinschalige segment tot 1.000 m² bvo

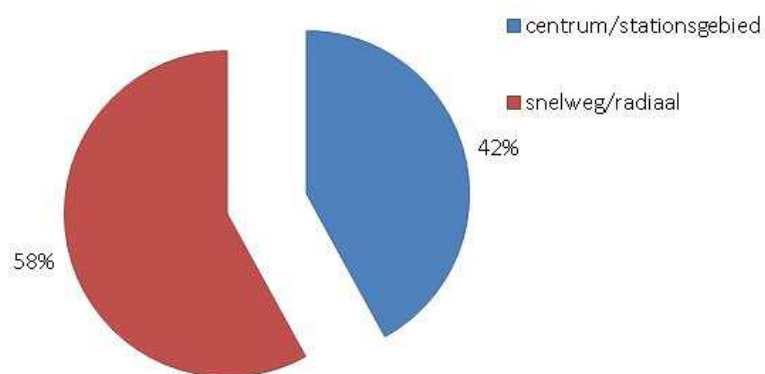
Ruim 40% van het totaaloppervlak van de transacties in 2000-2008 bevond zich in het centrum en stationsgebied. Snelweg/radiaallocaties namen de rest van de transacties voor hun rekening. Naar aantal transacties vond echter 60% plaats op centrum-stationslocaties. Op stations- en centrumlocaties vonden dus de meeste transacties plaats, met name voor kantoren met een kleiner oppervlak, terwijl op snelweglocaties (minder) transacties in het grotere segment plaatsvonden.

Verder valt op dat de meeste transacties zich in het kleinschalige segment tot 1.000 m² bvo bevinden. Bijna 70% van het totaal aantal transacties behoren tot dit segment. De gemiddelde omvang van de transacties tussen 2000 en 2008 is circa 1.000 m² bvo. Grote transacties van boven de 2.500 m² bvo zijn die van RGD en NAM, Pharma Bio Research, Provincie Drenthe (tijdelijke huisvesting), Heijmans bouwbedrijven en Dienst Vervoer en Ondersteuning.

Toename verschil tussen opname en aanbod aan kantoorruimte

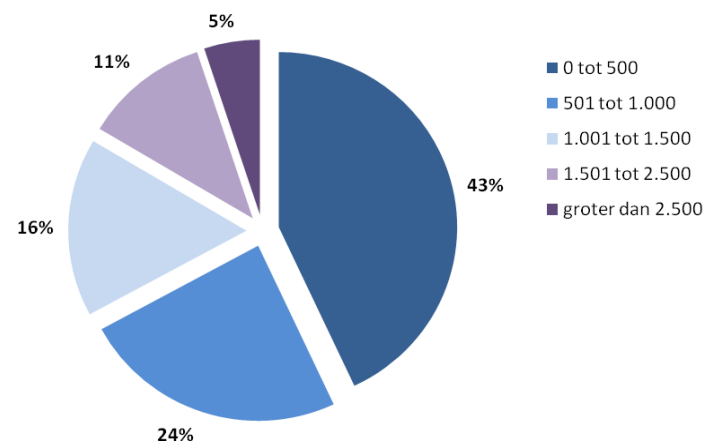
In figuur 2 kunt u aflezen dat het aanbod aan kantoorruimte sinds 2000 rond de 35.000 m² fluctueert. De opname aan kantoorruimte is de laatste jaren echter wel gedaald. Het verschil tussen opname en aanbod neemt daardoor toe. Een aanzienlijk deel van het aanbod voldoet niet meer aan de eisen van potentiële gebruikers. De leegstand neemt dus toe (zie ook volgende subparagraaf).

Figuur 3: aandeel transacties van totaal oppervlak transacties naar kantoormilieu 2000- 2008



Bron: PropertyNL, 2009

Figuur 4: aandeel transacties van totaal aantal transactie naar omvang in m² bvo

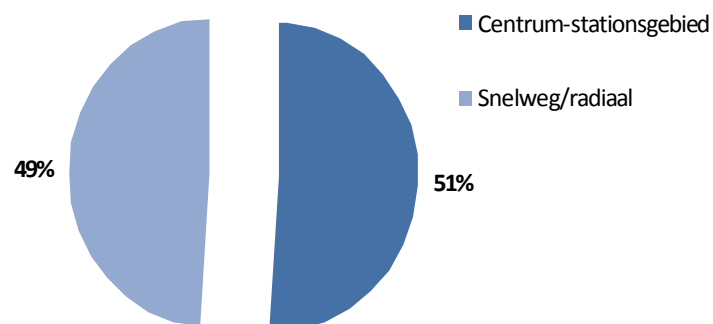


Bron: PropertyNL, 2009

Aanbod vooral in het kleinschalige segment tot 500 m²

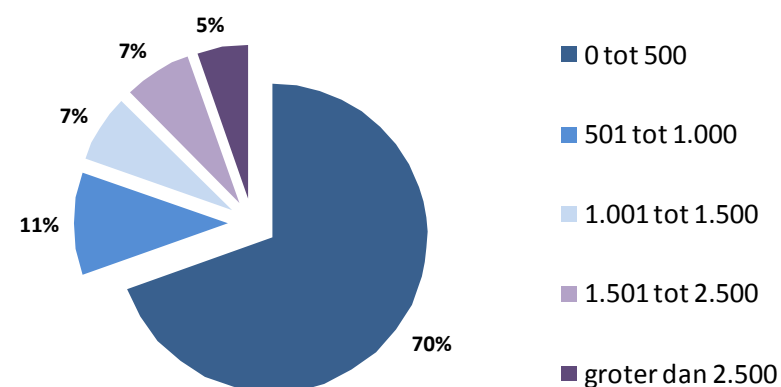
Uit figuur 6 blijkt dat in 2009 ruim 70% van het totale aantal aanbiedingen zich in kantoorruimte tot 500 m² bevindt. Tegelijkertijd gaat het slechts om 19% van het totaal aantal m² dat wordt aangeboden. Het huidige aanbod in Assen concentreert zich in aantal m² dus vooral in grootschalige kantoren. Slechts 12% van het aantal aanbieding bevindt zich in deze categorie, terwijl het om circa 70% van het totaal aantal m² gaat. Verder blijkt dat de helft van alle kantoorruimte in het centrum en stationsgebied wordt aangeboden (figuur 5).

Figuur 5: aanbod in m² bvo naar kantoormilieu 2009



Bron: Vastgoedjournaal, 2009

Figuur 6: percentage aanbiedingen naar omvang in m² bvo 2009



Bron: Vastgoedjournaal, 2009

Leegstand neemt toe

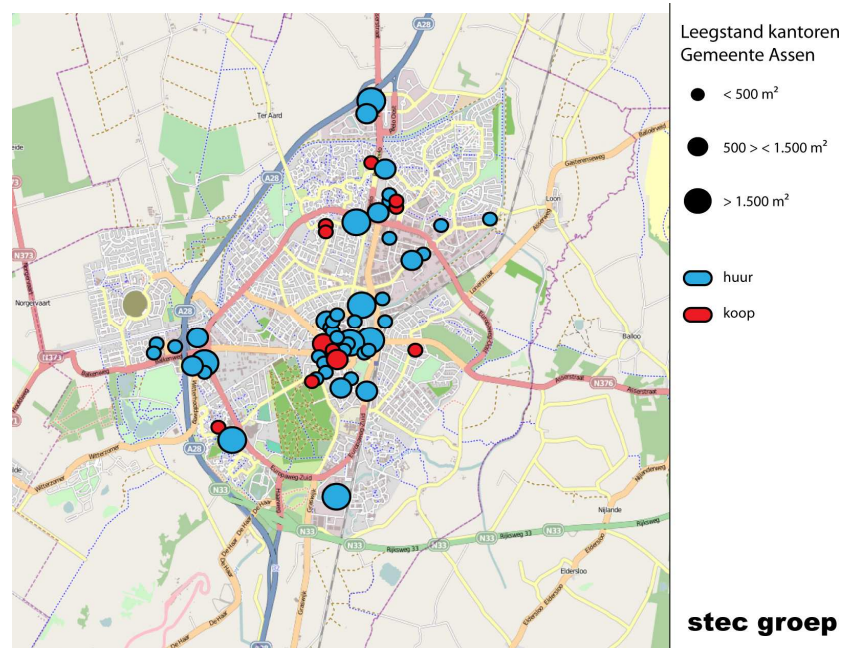
Leegstand is hier gedefinieerd als het gedeelte van het aanbod, dat op een moment in het jaar leegstaat en onmiddellijk beschikbaar is voor gebruik. Op een totale voorraad van 345.000 m² bvo wordt in Assen in 2009 circa 34.500 m² bvo bestaande kantoren aangeboden. Dit betekent 10% kantorenleegstand in Assen, tegenover 12% leegstand gemiddeld in Nederland.

Uit vastgoedrapportages van de Regio Groningen-Assen blijkt de leegstand in Assen de afgelopen jaren mee te vallen en gemiddeld een procent boven de gewenste frictieleegstand van 5% te liggen. Een gezonde markt kent een leegstandspercentage van 5% en heeft daarmee voldoende vrije ruimte in de markt om verhuizing van kantoorgebruikers mogelijk te maken. Van structurele leegstand – panden die langer dan een jaar leegstaan – was tot twee jaar geleden nog geen sprake.

De laatste twee jaar is het leegstandspercentage in Assen echter wel toegenomen naar 10%. En een leegstand van 10% ligt beduidend boven de wenselijk geachte frictieleegstand van 5%. Het aandeel nieuwbouw is beperkt. De oorzaak hiervan ligt in het feit dat er alleen wordt gebouwd als het pand voldoende is voorverhuurd.

De leegstand is gelijkmatig over de grote kantoorlocaties verdeeld, zij het dat in het centrum meer kleinschalige en meer courante kantoorruimte is (zie figuur 7). Naast het stations en het centrum is er ook leegstand op de uitvalswegen en snelweglocaties, waaronder de Lauwers, de Borgstee en Noorderstaete. Uit gesprekken met marktpartijen blijken deze locaties over het algemeen goed verhuurbaar te

Figuur 7: leegstand kantoren in Assen



Bron: PropertyNI, 2009, Vastgoedjournaal, 2009;
bewerking Stec Groep, 2010

zijn. Met name op Peelerpark verloopt de verhuur minder voorspoedig. Dit heeft volgens de marktpartijen vooral te maken met de onaantrekkelijke omgeving en gebrek aan voorzieningen. Daarnaast betreft het volgens marktpartijen vaak te grote kantoorpanden, zoals De Kolonel.

De panden die minder courant zijn en langer dan een jaar leegstaan zijn volgens marktpartijen (nu nog) beperkt. Momenteel gaat het om drie grootschalige panden: 1) het voormalige NAM-kantoor op Schepersmaat, 2) het voormalige Getronics gebouw in Assen-Noord en 3) een deel van het voormalige NAM-kantoor in de Abel Tasmanflat. We verwachten dat de structurele leegstand met name een probleem kan gaan vormen op het verouderde kantorencomplex van Mandemaat/Schepersmaat, zeker als Rijksgebouwendienst van plan is hier te vertrekken.

2.2 Kantorenmarkt Assen in perspectief

Assen in perspectief: een bescheiden positie in de Noord-Nederlandse kantorenmarkt.

De kantorenmarkt van Noord-Nederland wordt sterk gedomineerd door Groningen. Met een voorraad van ruim 1 miljoen m² bvo heeft Groningen een aanzienlijk groter aandeel in de regionale kantorenmarkt dan de nummer twee, Leeuwarden (600.000 m² bvo) of de nummer drie Assen (350.000 m² bvo). Daar komt bij dat Assen aan de zuidkant door Zwolle overvleugeld wordt. De kantorenmarkt van Zwolle neemt met bijna 1 miljoen m² bvo een even sterke positie in als Groningen. Daar staat tegenover dat de kantorenmarkt in Assen – als provinciehoofdstad van Drenthe – vooral lokaal en regionaal is. Traditioneel huisvest Assen kantoren voor regionale spelers zoals de NAM, het provinciehuis, de GGZ en een groot aantal andere spelers die binnen de provincie Drenthe een kantoorpositie hebben of zoeken.

Uit tabel 2 blijkt dat Groningen en Zwolle beide een sterkere groei hebben gehad in de kantorenvorraad dan Leeuwarden en Assen. Ook de gemiddelde opname ligt fors hoger. De positie van Assen als kantorenstad in Noord-Nederland blijkt tevens bescheiden als de voorraad kantoorruimte wordt geconfronteerd met de totale bevolkingsomvang. Assen telt net 5 m² per inwoner, terwijl Groningen en vooral Zwolle met respectievelijk 5,6 en 8,1 m² kantoorruimte per inwoner belangrijkere regionale kantorensteden zijn. Ook het aanbod aan kantoorruimte ligt in Groningen en Zwolle flink hoger dan in Assen. De prijzen zijn hier tot slot ook hoger.

Tabel 2: kerngegevens kantoren in omliggende (middel)grote gemeenten, 2009³

Bron: FGH Bank, 2009; Dynamis, 2008;	Groningen	Zwolle	Leeuwarden	Assen
Voorraad in m ² bvo (2009)	1.035.000 m ²	959.000 m ²	594.000 m ²	345.000 m ²
Ontwikkeling voorraad 2002-2008	+ 85.000 m ² / + 9%	+ 229.000 m ² / + 31%	+ 2.300 / 0,5%	+ 25.000 m ² / + 7%
Gemiddelde opname 2002-2008	39.500 m ² per jaar	56.000 m ² per jaar	12.500 m ² per jaar	13.500 m ² per jaar
Kantoorruimte per inwoner m ² bvo	5,6 m ² per inw	8,1 m ² per inw	6,3 m ² per inw.	5,2 m ² per inw
Aanbod in 2009 in m ² bvo	113.000 m ²	122.000 m ²	55.000 m ²	34.000 m ²
Gemiddelde huurprijs per m ² bvo	€120-€180 per m ²	€140-€235 per m ²	€100-€145 per m ²	€100-€140 per m ²

Ondanks dat Leeuwarden wat betreft omvang, opname en aanbod een vergelijkbare kantorenstad is met Assen, geldt dat de concurrentie met Leeuwarden beperkt is. Leeuwarden groeit minder hard in voorraad en ligt geografisch gezien te ver van Assen om mee te concurreren. Ook wordt de kantorenmarkt in Leeuwarden voor een belangrijk deel vorm gegeven door traditioneel lokale en regionale spelers, net zoals in Assen.

Toekomst: ook omliggende gemeenten plannen nieuwe ontwikkelingen

In tabel 3 hebben we een overzicht gemaakt van de belangrijkste nieuwbouwplannen voor kantoren in de drie steden die we met Assen vergeleken. Kort gaan we per gemeente in op de belangrijkste plannen (Dynamis, 2008; FGH Bank, 2009, PropertyNL, 2008). Ook kijken we naar de situatie op de kantorenmarkt in opkomende steden zoals Heerenveen, Drachten, Emmen, Meppel en Hoogeveen.

Tabel 3: belangrijkste nieuwbouwplannen per gemeente

Gemeente	Plannaam	In aanbouw in m ² bvo	Plancapaciteit in m ² bvo
Leeuwarden	Datacenter Business park		3.200
	Leeuwarden Zuid (Zuidlanden)		150.000
	Oostergoweg		6.000
	Philipslocatie		5.000
<i>Subtotaal</i>			<i>164.200</i>

³ Alle metrages zijn weergegeven in m² bvo

Groningen	De Meeuwen		30.000
	Euroborg kantoor Volta		15.000
	IB-Groep en Belastingdienst, Kempkensberg		47.000
	Kantorenkwadrant Europark I	4.000	
	Kantorenkwadrant Europark II & III		96.000
	Kop Europapark		4.600
	De Linie		9.500
<i>Subtotaal</i>		<i>4.000</i>	<i>202.100</i>
Zwolle	Kantorencomplex La Diligence		35.000
	Spoorzone, Westerlaan		50.000
	Uitbreiding rechtbank		15.000
	Vendôme	14.000	
	Voorsterpoort		65.000
<i>Subtotaal</i>		<i>14.000</i>	<i>165.000</i>
Totaal		18.000	521.800

Bron: FGH Bank, 2009; Dynamis, 2008; PropertyNL, 2008

Leeuwarden

De drie belangrijkste kantoorlocaties in Leeuwarden zijn FEC, Oostergoweg en het centrum. Een goede bereikbaarheid en de nabijheid van winkels en voorzieningen speelt een belangrijke rol bij de vestigingsvoorkeur van gebruikers van kantoren in Leeuwarden. Het ontbreekt in Leeuwarden echter aan goed ontsloten snelweglocaties en de laatste jaren is er relatief weinig kantoorruimte bijgebouwd. Daarom heeft Leeuwarden voor de komende twintig jaar ruim 160.000 m² aan planvoorraad. 150.000 m² staat gepland op de nieuwe locatie Leeuwarden-Zuid, een locatie aan de N31 en vlakbij de A32. Dit is voor Leeuwardse begrippen een van de beter ontsloten locaties. De resterende planvoorraad betreft kleinere volumes op de reeds bestaande locaties in en nabij het centrum.

Strategie

Leeuwarden zet sterk in op het aantrekken van meer kantoorwerkgelegenheid. In de Stadsvisie neemt Kantorenstad Leeuwarden een belangrijke plaats in. Het aantrekken van nieuwe kantoorwerkgelegenheid

moet de economische kracht van Leeuwarden verder versterken. Het aandeel van de zakelijke en financiële dienstverlening, de niet-commerciële dienstverlening en overheidsdiensten op de totale werkgelegenheid van Leeuwarden is namelijk groot, meer dan 80%. Ook Leeuwarden probeert een aantrekkelijk vestigingsklimaat te vormen voor de meer grootschalige kantoorgebruikers, waaronder de zakelijke, financiële, maar ook zorggerelateerde dienstverlening. Zo zijn recentelijk Aegon en Achmea met een vestiging neergestreken in Leeuwarden. Wel richt Leeuwarden zich voornamelijk op de Friese kantorenmarkt en is mindere mate provinciegrens-overschrijdend.

Groningen

Groningen is traditiegetrouw dé kantorenstad van Noord-Nederland. Het is ook niet verwonderlijk dat deze stad het grootste aantal vierkante meters aan kantoor heeft. De laatste jaren is in Groningen bijna 100.000 m² kantoorruimte bijgebouwd en is de totale voorraad gegroeid tot ruim 1 miljoen m². Verder geldt dat Groningen op dit moment met ruim 200.000 m² een van de grootste planvoorraden heeft van heel Noord-Nederland. De kantorenmarkt in Groningen is redelijk verspreid over de stad, maar voor nieuwbouwlocaties geldt dat Groningen probeert de kantoren te concentreren rondom de stationslocatie en tussen de Euroborg en het Europaplein. De belangrijkste nieuwbouwlocaties zijn dan ook de Euroborg, de Meeuwen, en Europapark I, II & III. Het kantorenkwadrant Europapark kan circa 100.000 m² kantoorruimte huisvesten. Het Europapark is de ontwikkellocatie in Groningen. Vooral de ontsluiting via de zuidelijke ringweg en de A7 en de nieuwe stationslocatie maken dit een gunstige kantorenlocatie. Het is een dynamisch gebied met veel voorzieningen, waaronder een bioscoop, casino, winkels en horeca, maar ook woningbouw en twee nieuwe scholen, het Noorderpoort College en het Alfacollege. Er wordt geprobeerd een synergie te creëren tussen wonen, werken en recreëren.

Strategie

Op de kantoorlocaties, waaronder de Euroborg, wordt ingezet op een hoogwaardige kwaliteit en grootschalige kantoren vanaf 3.000 m². Belangrijke doelgroepen zijn ICT, creatieve, zakelijke en financiële dienstverlening. Met het kwalitatieve hoogwaardige en grootschalige aanbod zet Groningen vooral in op het aantrekken van regionale en bovenregionale kantoorgebruikers.

Zwolle

De kantorenmarkt in Zwolle is het afgelopen decennium met circa 30% toegenomen. Vooral de kantoorontwikkelingen van Hanzeland bij het NS-Station en meer recentelijk de ontwikkelingen op Voorsterpoort, met de vestiging van ABN Amro, hebben aanzienlijk bijgedragen aan de snelle groei van de kantorenvorraad. Vooral de centrale ligging aan de A28 en de goede OV-verbinding is een belangrijke vestigingsfactor voor nieuwe kantoren. Met ruim 70.000 m² kantoorruimte ontwikkeld en de mogelijkheid uit te breiden tot maximaal 300.000 m² wordt Voorsterpoort dé kantoorlocatie in Zwolle. Momenteel is dat nog Hanzevest met een totaal van 200.000 m² kantoren. De locaties worden gekenmerkt door een hoogwaardige uitstraling en beeldkwaliteit. De snelle ontwikkeling heeft wel tot gevolg dat het aanbod sterker toenam dan de opname, waardoor de leegstand, al dan niet tijdelijk, is toegenomen. Zwolle heeft in totaal nog ruim 165.000 m² planvoorraad waarvan een groot deel, circa 65.000 m², ontwikkeld zal worden op Voorsterpoort. De planvoorraad van de spoorzone betreft circa 50.000 m² maar het betreft hier een zacht plan waarvoor nog geen ontwikkelaars zijn gevonden. Op termijn is dit echter een aantrekkelijke locatie vanwege de nabijheid van het station en winkels en voorzieningen. De kantorenmarkt van Zwolle is een sterk groeiende markt en wordt voor een belangrijk deel gestimuleerd door de ambities van Zwolle. De bevolkingsontwikkeling is een belangrijke drijvende kracht achter deze ontwikkelingen. De gemeente verwacht nog tot 2020 6.000 nieuwe woningen bij te moeten bouwen, terwijl er het afgelopen decennium al ruim 4.300 woningen bijgebouwd zijn.

Strategie

Zwolle zet vooral in op grootschalige kantoorlocaties. Zo richt Zwolle zich met de grootschalige gebiedsontwikkeling in Voorsterpoort op het aantrekken van bovenregionale kantoorgebruikers. Zwolle ziet dit als dé kantorenlocatie voor Noord- en Oost-Nederland. Naast kantoren komen er ook retail- en leisurevoorzieningen, waarbij de synergie tussen de drie functies de aantrekkelijkheid van het gebied moet versterken. Belangrijkste doelgroepen voor Zwolle zijn de zakelijke en financiële dienstverlening. Uitzondering daarop vormen het centrum en bedrijvenpark Berkum waarop ingezet wordt op meer kleinschalige kantoren of bedrijfsverzamelgebouwen. Flexibiliteit en kwaliteit zijn de belangrijkste kernwaarden. Evenals Groningen probeert Zwolle regionale en bovenregionale kantoorgebruikers te verleiden zich te vestigen in Zwolle.

Opkomende steden

Naast de belangrijke kantoorsteden zoals Groningen, Zwolle en Leeuwarden kent de regio Noord-Nederland ook een aantal kleinere, opkomende kantoorsteden zoals Heerenveen, Smallingerland, Emmen, Meppel en Hoogeveen. Deze steden zijn vooral interessant voor de meer kleinschalige en subregionaal of lokaal gebonden kantoorgebruikers. Deze steden proberen vooral hun werkgelegenheid te stimuleren en de krimp in de omliggende gebieden op te vangen en tegelijkertijd meer variatie aan te brengen in de werkgelegenheid om ook hoger opgeleiden te verleiden in deze steden te blijven of te vestigen. De ontsluiting via weg en spoor is in deze steden redelijk goed. De planvoorraad van deze steden is beperkt maar afgezet tegen de huidige voorraad en de omvang van de steden toch aanzienlijk te noemen. In Emmen is momenteel 26.500 m² in aanbouw. In Heerenveen is voor 8.400 m² aan bouwvergunningen afgegeven en is 4.000 m² kantoorruimte gepland aan de A32 bij het Abe Lenstra-stadion. Hoogeveen staat meer bekend om haar grootschalige industriële bedrijvigheid, maar gaat nabij het station ruim 5.500 m² kantoor ontwikkelen. Ook Meppel en Smallingerland hebben een bescheiden ontwikkeling gepland nabij de stations en centrumlocaties. Meppel heeft bouwvergunningen afgegeven voor de ontwikkeling van in totaal 6.100 m² kantoorruimte en Smallingerland wil bijna 7.500 m² kantoor ontwikkelen in de hoek van de A7 en de N31 op het kantorenpark. In totaal is er op dit park nog 1,5 hectare beschikbaar voor de ontwikkeling van kantoren.

Alleen voor bovenregionale kantoorgebruikers zijn Groningen en Zwolle belangrijkste concurrenten

Het is belangrijk om te realiseren dat de kantorenmarkt van Assen geen markt op zich is. Ook in omliggende steden wordt (aantrekkelijk) aanbod op de markt gebracht. Vooral bovenregionale eindgebruikers laten zich niet beperken tot (bestuurlijke) grenzen bij locatiekeuzeprocessen en eisen aan vastgoed en bedrijfsomgeving nemen toe. Zo denkt Rijksgebouwendienst aan een mogelijke verplaatsing naar Europapark in Groningen, dat door het nieuwe station ook goed bereikbaar is per openbaar vervoer.

Assen is vooral een lokale en regionale kantorenmarkt. In dit opzicht zal Assen niet veel concurrentie ondervinden van omliggende steden. Wel is het van belang dat Assen haar kantorenvorraad op peil houdt en aantrekkelijke multifunctionele en goed bereikbare kantoorlocaties ontwikkelt, anders kan Assen wellicht enig marktaandeel verliezen.

Op de bovenregionale markt is Assen een bescheiden speler en we zien dan ook geen rol weggelegd voor Assen om bovenregionale kantoorgebruikers aan te trekken. Op deze markt zijn vooral Groningen en Zwolle de belangrijkste spelers. Beide steden hebben een bovenregionale centrumfunctie, een grote kantorenvorraad, voldoende plancapaciteit en zijn goed bereikbaar. Voor bestaande Assense kantoorgebruikers als de Rijksgebowwendienst en NAM kan dit wel als bedreiging worden gezien.

2.3 Trends in de kantorenmarkt en de invloed voor Assen

Als gevolg van verschillende demografische en macro-economische trends (zoals de economische crisis) zien we momenteel, maar zeker ook de komende jaren, belangrijke accentverschuivingen optreden in de kantorenmarkt. In bijlage B kunt u uitgebreide informatie vinden over deze trends en ontwikkelingen. In tabel 4 is een overzicht gemaakt van de zes belangrijkste ontwikkelingen en de effecten op de kantorenmarkt in Assen.

1. De economische crisis
2. Kantorenmarkt steeds meer vervangingsmarkt
3. Verdienstelijking en verkantorisering
4. Meer focus op kwaliteit, bereikbaarheid en multifunctionaliteit
4. Opkomst van nieuwe concepten en sectoren
5. Steeds meer nadruk op duurzaamheid

Tabel 4: wat betekenen deze trends en ontwikkelingen voor Assen?

Ontwikkeling/trend	Impact op Assen?	Toelichting	Rol overheid
De economische crisis	Bedreiging	Afname van gemiddelde opname/marktvraag en toenemend aanbod. Assen moet hier goed op inspelen.	• Plancapaciteit goed afzetten tegen marktvraag en kiezen voor sterke locaties. Dat betekent ook locaties schrappen. • Aanbod goed in beeld hebben. Zoeken naar oplossingen voor bestaand vastgoed.

Kantorenmarkt steeds meer vervangingsmarkt	Bedreiging	Minder uitbreidingsvraag. Kantorenmarkt wordt steeds meer een vervangingsvraag. Blijkt ook uit afname gemiddelde opname in vergelijking tot voorgaande jaren.	• Goed op inspelen door marktconforme locaties aan te bieden en in te zetten op kwaliteit. • Vraag en aanbod monitoren. • Keuzes maken en overaanbod schrappen.
Verdienstelijking en verkantorisering	Kans	Toename van het percentage kantoorgebonden werkgelegenheid in de afzonderlijke bedrijfstakken gericht op administratieve en bureaurelateerde werkzaamheden. De fysieke weerslag hiervan is dat er naast bedrijfsruimte steeds meer kantoorruimte aanwezig nodig is. Daarnaast treedt er een verschuiving op van de werkgelegenheidsstructuur richting de dienstensector (verdienstelijking). Voor Assen betekent dit dat de vraag naar kantoor(achtige)ruimte zal toenemen.	• Accommoderen extra vraag aan kantoorruimte. • Kantoorvraag concentreren op aantal plekken. Niet overal kantoorontwikkeling toestaan.
Meer focus op kwaliteit, bereikbaarheid en multifunctionaliteit	Kans	Door verschuiving van aanbodmarkt naar vragersmarkt worden steeds hogere eisen aan kantoor(milieu) gesteld. De kwaliteit van pand en locatie, dat is waar het om draait. Assen heeft grote plannen voor de ontwikkeling van het stationsgebied (FlorijnAs) en het toevoegen van een aanzienlijke hoeveelheid kantooroppervlak langs uitvalswegen/snelwegen (Assen-Zuid en Messchenveld).	• Sterk sturen op kwaliteit, bereikbaarheid en multifunctionaliteit in plannen. • Van stationsgebied een aantrekkelijk multifunctioneel gebied maken.
Opkomst van nieuwe concepten en sectoren	Kans	Nieuwe kantoorconcepten zoals campusachtigen, flexkantoren en ontmoetingskantoren bieden nieuwe mogelijkheden voor Assen. Zeker ook op het stationsgebied.	• Vroegtijdig inspelen op nieuwe ontwikkelingen. • Ook gebieden aanwijzen die hiervoor geschikt kunnen zijn.

Steeds meer nadruk op duurzaamheid	Kans	Bij de ontwikkeling van nieuwe kantoren en locaties moet de gemeente Assen sterk inzetten op duurzaamheid. Het werken met energielabels en eisen stellen aan duurzame gebouwen wordt steeds belangrijker. Voor ontwikkelaars speelt dit overigens ook een belangrijke rol. Marktpartijen gaan hier dus zeker in mee.	• Een duurzame kantorenmarkt begint met het tegengaan van leegstand. Dit kan door afstemming tussen vraag en aanbod (geen overcapaciteit aan plannen) en voldoende aandacht voor bestaand vastgoed. • Daarnaast kan de gemeente de ontwikkeling van duurzaam vastgoed verplicht stellen.
------------------------------------	------	--	---

Bron: Stec Groep, 2010

2.4 Conclusies

- Assen derde kantorenstad van Noord-Nederland na Groningen en Leeuwarden.
- Gebruikers: mix van vooral lokaal, kleinschalig, en regionaal en beperkt bovenregionaal (NAM/RGD: 25%).
- Kantorenvorraad is laatste 7 jaar beperkt toegenomen met 25.000 m² bvo.
- Relatief jonge voorraad uit de laatste 20 jaar.
- Nu veel versnippering, geen sterke locaties.
- Leegstand niet bovengemiddeld, maar loopt wel op.
- Structurele leegstand is laatste twee jaar toegenomen.
- Groningen en Zwolle als 'echte' kantorenstad gericht op bovenregionale kantoorgebruikers.
- Inspelen op kansen als verdienstelijking, kwaliteit, nieuwe concepten en duurzaamheid.
- Tegengaan van bedreigingen van economische crisis en minder uitbreidingsvraag door vraag en aanbod continu goed in beeld te hebben en duidelijke keuzes te maken in nieuwbouwkantoorlocaties.

3. CONCLUSIES EN RESULTATEN

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste conclusies en resultaten uit de analyse van de kantorenmarkt van Assen gepresenteerd.

3.1 Tot 2030 een nieuwbouwbehoefte voor kantoren van gemiddeld circa 6.500 tot 7.000 m² bvo per jaar in Assen

Op basis van de bevolkings- en werkgelegenheidsprognose voor de gemeente Assen is een prognose gemaakt van de nieuwbouwbehoefte voor kantoren in Assen tot 2030. In deze prognose is rekening gehouden met een viertal componenten (zie box 1).

Box 1: structuur van de prognose van de nieuwbouwbehoefte voor kantoren in Assen

- Uitbreidingsvraag: de nieuwbouwbehoefte die ontstaat door werkgelegenheidsgroei.
- Vervangingsvraag: de nieuwbouwbehoefte die ontstaat als gevolg van veroudering van bestaande kantoorruimte, waarbij de achtergelaten kantoorruimte:
 - a) weer opnieuw (te huur) aangeboden kan worden
 - b) gerenoveerd wordt en opnieuw aangeboden
 - c) een nieuwe bestemming krijgt
 - d) gesloopt en nieuw gebouwd wordt
 - e) gesloopt en getransformeerd wordt
- Leegstand: een deel van de toekomstige vraag naar kantoorruimte zal worden opgenomen in de bestaande voorraad (leegstand). Het deel van het bestaande aanbod is meegenomen in de prognose.
- Marktextperts: de uitkomsten van deze prognose zijn getoetst aan de mening van de markt

Stap 1: uitbreidingsvraag door groei werkgelegenheid

Op basis van een prognose van de werkgelegenheid in de gemeente Assen is een raming gedaan van de nieuwbouwbehoefte voor kantoren in Assen tot 2020 met een doorkijk naar 2030. De werkgelegenheidsprognoses zijn afgeleid uit de bevolkingsprognoses. Hieronder gaan we nader in op de behoefteraming op basis van de bevolkingsprognoses. Voor een uitgebreide toelichting zie bijlage A.

Box 2: De Bedrijfslocatiemonitor

Eind 2005 publiceerde het Centraal Planbureau de Bedrijfslocatiemonitor (BLM), waarin onder meer de vraagprognoses voor de kantorenmarkt tot 2040 zijn uitgewerkt. Het CPB maakt voor deze prognoses gebruik van een viertal langetermijnsscenario's: Strong Europe, Transatlantic Markets, Regional Communities en Global Economy. De vier scenario's laten een divers beeld zien van de wijze waarop de Nederlandse economie, en de daarmee samenhangende werkgelegenheid, zich in de toekomst zal gaan ontwikkelen. Tot voor twee jaar werd het zeer optimistische groeiscenario, het Global Economic Scenario gebruikt bij de behoefteraming van werklocaties. Echter, de ontwikkelingen in de wereldeconomie en hun verwachte effecten hebben tot resultaat dat nu van een minder optimistisch scenario wordt uitgegaan. Recent heeft het Rijk de provincies opdracht gegeven om bij de ruimtebehoefte van werklocaties uit te gaan van het Transatlantic Market Scenario. Dit is het één na hoogste scenario. De provincie Drenthe hanteert dit scenario ook als ijkbasis voor een realistische behoefteraming.

Werkgelegenheidsprognose Assen tot 2030

De groei van de Assense bevolking neemt langzaam af. Zo is in 2000 de bevolking in Assen nog gegroeid met circa 12%. Vanaf 2010 tot 2020 wordt een groei verwacht van circa 9% en vanaf 2020 tot 2030 een groei van circa 7% (CBS, 2009; Primos, 2009; Provincie Drenthe, 2009). Dit heeft invloed op de werkgelegenheid en daarmee de vraag naar nieuwe kantoren. In bijlage A gaan we hier uitgebreid op in.

Op basis van de Assense bevolkingsprognose hebben we berekend dat het aantal arbeidsplaatsen tot 2030 zal toenemen met bijna 9.000 personen. Dit komt sterk overeen met de verwachte groei uit de Structuurvisie Assen 2030 die ook uitgaat van 9.000 arbeidsplaatsen tussen 2007 en 2030.

Een werkgelegenheidsgroei van bijna 9.000 personen tot 2030 heeft een belangrijke invloed op de vraag naar kantoorruimte. Op basis van het aandeel kantoorgebonden arbeidsplaatsen en het aantal benodigde vierkante meters kantoorruimte per persoon (de kantoorquotiënt) komen we op de uitbreidingsvraag. Het aandeel kantoorgebonden arbeidsplaatsen in Assen ligt tussen de 25 en 33%. Voor de kantoorquotiënt gaan we uit van 25 m² bvo tot 2020 en daarna 20 m² bvo. Deze neemt af vanwege de trends van een toenemende schaalvergroting, concentratie van kantooractiviteiten en minder behoefte aan vierkante kantoometer per werknemer (vanwege thuiswerken en gebruik van flexplekken). In bijlage A vindt u de complete berekening en onderbouwing van de uiteindelijke uitbreidingsvraag.

Uit tabel 5 valt af te lezen dat er een uitbreidingsvraag is tussen de 60.000 en 70.000 m² bvo. Omdat we uitgaan van de ontwikkeling van het aantal arbeidsplaatsen is de bovenregionale vraag hier al in verrekend.

Tabel 5: uitbreidingsvraag (bvo) naar kantoorruimte

Bij 25% kantoorgebondenheid			
Jaartal	Toename arbeidsplaatsen	kantoorquotiënt in m ² bvo	Uitbreidingsvraag in m ² bvo
2008 - 2020	1.435	25	35.875
2021 - 2030	1.145	20	22.900
Totaal	2.580		58.775
Bij 30% kantoorgebondenheid			
Jaartal	Toename arbeidsplaatsen	kantoorquotiënt in m ² bvo	Uitbreidingsvraag in m ² bvo
2008 - 2020	1.723	25	43.075
2021 - 2030	1.373	20	27.460
Totaal	3.096		70.535

Bron: Stec Groep, 2010

Stap 2: vervangingsvraag: gemiddeld ruim 1,25% per jaar van totale voorraad

Naast een uitbreidingsvraag is er een vervangingsvraag. Onder vervangingsvraag verstaan wij de nieuwbouwbehoefte die ontstaat als gevolg van veroudering van bestaande kantoorruimte. Een deel van de achtergelaten ruimte zal weer opnieuw aangeboden worden (bestaand dan wel gerenoveerd), een deel krijgt een nieuwe bestemming (niet kantoor zijnde), een deel zal worden gesloopt en op dezelfde locatie herbouwd worden (alleen als de locatie courant is, bijvoorbeeld in de nabijheid van het centrum of station) en een deel wordt gesloopt en getransformeerd naar een andere functie. Belangrijke rol voor de gemeente is waar de vervangingsvraag gerealiseerd kan worden.

De omvang van de vervangingsvraag is sterk afhankelijk van de kwaliteit van de bestaande voorraad. Onderzoek naar de kapitaalgoederenvoorraad door het CBS geeft voor bedrijfsgebouwen gemiddeld genomen een levensduur van zo'n 50 à 60 jaar. Een dergelijke levensduur houdt in dat jaarlijks gemiddeld 1,5-2% van de totale kantorenvorraad wordt vervangen (Zuidema, 2006)⁴. In een kantorenmarkt met veel eigenaargebruikers zal de levensduur van kantoorruimten gemiddeld genomen wat langer zijn. Een minimale

⁴ Kantorenmarkt – Vraagprognoses; Nieuwbouw van kantorenmarkt klimt uit dal; drs. M. Zuidema in: Property Research Quarterly, maart 2006

vervangingsvraag van 1 % is echter beslist nodig om te voorkomen dat de bestaande voorraad te veel veroudert. De meeste gemeenten gaan uit van een vervangingsvraag tussen de 1 en 1,5 %. In steden met een grotere voorraad aan oudere kantoren ligt dit percentage op 2 %. Gegeven de wat jongere kantorenvorraad in Assen (zie paragraaf 2.1) gaan we uit van een vervangingsvraag tussen het minimum van 1 % en 1,5 %, dus een gemiddelde van 1,25 %. De geraadpleegde marktpartijen vinden dit een reëel percentage voor Assen. Uiteraard is 1,25 % een gemiddelde. Per jaar kan het daadwerkelijke percentage hier flink van afwijken.

In tabel 6 geven wij u een overzicht van de vervangingsvraag in Assen. Op basis van onderstaande tabel schatten we de vervangingsvraag in Assen in op 103.000 m² tot maximaal zo'n 105.000 m² bvo tot 2030 (zie bijlage A voor nadere specificering). Ter compensatie van deze omvangrijke vervangingsvraag zal onttrekking moeten plaatsvinden van bestaande kantoren aan de voorraad. Anders ontstaat er teveel leegstand. Het gaat hier met name om locaties waar sprake is van structurele leegstand. Een deel van de sloop kan terug worden gebouwd op dezelfde locaties, mits er sprake is van een courante locatie (bijvoorbeeld nabij het station of centrum).

Tabel 6: vervangingsvraag Assen in 2020 en 2030

Vervangingsvraag 1,25%	minimum	maximum
2009-2020	54.216	54.711
2020-2030	48.810	49.949
Totaal 2009-2030	103.026	104.660

Bron: Stec Groep, 2010

In tabel 7 geven wij u een overzicht van de totale vraag (uitbreiding- en vervangingsvraag) in Assen van 2008 tot 2020.

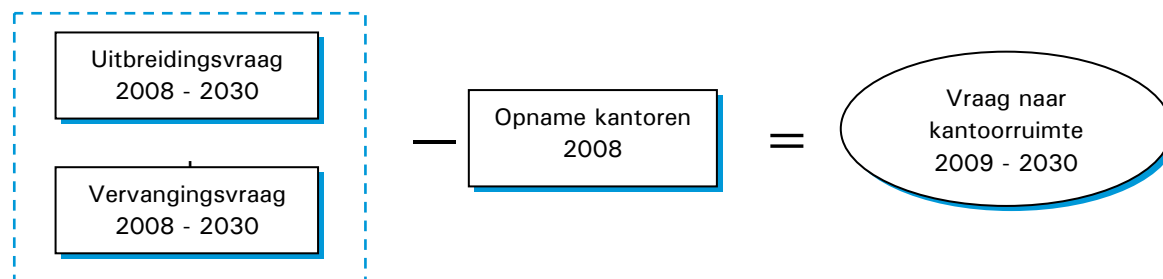
Tabel 7: indicatieve prognose vraag naar kantoren Assen 2008-2030, in m² bvo

	Minimaal	Maximaal
Uitbreidingsvraag	58.775	70.535
Vervangingsvraag (1,25%)	103.026	104.660
Totale vraag	161.801	175.195

Bron: Stec Groep, 2010

Stap 3: corrigeer totale vraag tot 2030 met opnames in 2008

Het saldo dat in tabel 7 is berekend geeft de uitbreidingsvraag en vervangingsvraag in Assen weer voor de periode van 2008 tot aan 2030. Voor een actuele weergave moet dit metrage gecorrigeerd worden met de opname aan kantooroppervlakten in 2008. Zo komen we tot een vraagbehoefte die up-to-date is. In tabel 8 maken we de totale vraag van 2009 tot aan 2030 inzichtelijk. Daarvoor corrigeren we de vraag op onderstaande manier.



Tabel 8: indicatieve prognose vraag naar kantoren Assen 2009-2030, in m² bvo

	Vraag
Totaal Assen 2008-2030	162.000 - 175.000
Opname 2008	9.500
Leegstand 5% boven frictieleegstand	17.250
Totaal Assen 2009-2030	135.000 – 148.000
Gemiddeld per jaar	6.429 – 7.048

Bron: PropertyNL, 2009; Stec Groep, 2010

Uit tabel 8 blijkt tot 2030 een nieuwbouwbehoefte voor kantoren van gemiddeld circa 6.500 tot 7.000 m² bvo per jaar in Assen. Let wel: dit hoeft niet te betekenen dat dit leidt tot jaarlijks 7.000 m² extra fysieke ruimtebeslag en toename van kantorenvorraad. Een en ander hangt af van de onttrekking en transformatie van kantoren aan de Assense voorraad.

Leegstand beïnvloedt vraag naar kantoren

Naast uitbreidingsvraag en vervangingsvraag kunnen ook een aantal andere factoren de vraag naar kantoorruimte beïnvloeden. De belangrijkste factor die de vraag naar kantoorruimte beïnvloedt, staat in deze kantorenstrategie ook regelmatig genoemd, het gaat om:

- leegstand van kantoren; wanneer de leegstand van kantoren boven de 'normale' (frictie)leegstand van circa 5% ligt, moet de nieuwbouwbehoefte worden gecorrigeerd met de huidige leegstand. Een deel van de toekomstige vraag naar kantoorruimte zal immers worden opgenomen in de bestaande voorraad. Wanneer deze voorraad voor een bovengemiddeld deel leegstaat, moet dit gecorrigeerd worden. In Assen is de leegstand circa 10%, wat neer komt op een totaal van 34.500 m² bvo. 5% van deze leegstand is frictieleegstand en de andere 5% is bovengemiddelde leegstand. Dat betekent dat de totale vraag met 17.250 m² bvo gecorrigeerd moet worden.

Conclusies:

- Totale indicatieve nieuwbouwbehoefte naar kantoren in Assen bedraagt circa 135.000 tot 148.000 m² bvo voor de periode 2009 tot 2030.
- Dit komt neer op een gemiddelde jaarlijkse opname van circa 6.500 tot 7.000 m² bvo per jaar voor de periode 2009 tot 2030.
- Vanwege onttrekking/transformatie van kantoorruimte hoeft dit niet te betekenen dat er een extra ruimtebeslag is van 7.000 m² bvo per jaar.
- De vraag naar kantoorruimte in Assen bestaat uit uitbreidingsvraag en vervangingsvraag.
- De vervangingsvraag neemt in de toekomst een belangrijkere rol in.

3.2 Assen heeft een ambitieus nieuwbouwprogramma van bijna 170.000 m² bvo kantoren

In totaal is er ruimte voor 167.000 m² bvo aan kantoren tot 2030

In Assen is voldoende ruimte voor nieuwe kantoorontwikkeling. In totaal gaat het om 167.000 m² bvo (zie tabel 9). Een flinke metrage gezien de huidige kantorenvorraad van 345.000 m² bvo. De ruimte voor kantoorontwikkeling is globaal verdeeld over drie verschillende locaties: centrum-stationsgebied, Messchenveld/Peelerpark en Assen-Zuid.

- De grootste concentratie van kantoorontwikkeling kan mogelijk worden gerealiseerd in het centrum en nabij het station. Het stationsgebied is in het kader van de FlorijnAs een gebied in overgang. Er zijn hier al kantoren gevestigd en voor verschillende deellocaties is nog ruimte. In totaal is er ruimte voor ongeveer 80.000 m² bvo.
- Messchenveld en vooral Peelerpark zijn al voor een deel ontwikkeld. Op Peelerpark is nog beperkt ruimte voor 7.000 m² bvo. Messchenveld ligt ten noordoosten van Peelerpark en is eveneens bouwrijp. Er heeft zich nu een groot kantoorpand gevestigd. In totaal is er nog 50.000 m² bvo ruimte beschikbaar.
- De kantorenlocatie op het bedrijventerrein Assen-Zuid heeft een capaciteit van circa 30.000 m² bvo.

Tabel 9: aanbod nieuwbouwprogramma kantoren Assen

Naam	Kantoormilieu	Hard/Zacht	Plancapaciteit tot 2030 In m ² bvo
Messchenveld	Snelweg	Hard	50.000
Peelerpark	Snelweg	Hard	7.000
<i>Totaal Stationsgebied/centrum</i>	<i>Station</i>	<i>Hard/Zacht</i>	<i>80.000</i>
Overcingellaan	Station	Hard	7.500
Tappellocatie	Station	Hard	7.900
Paletlocatie	Station	Hard	10.000
Cicero-terrein	Station	Hard	6.000
Veemarktterrein	Centrum	Hard	16.900
ACMESA-terrein e.o.	Station	Zacht	7.000
Overig (waaronder gebied Havenkade)	Centrum	Zacht	24.700
<i>Totaal Assen-Zuid</i>	<i>Snelweg</i>	<i>Zacht</i>	<i>30.000</i>
Totaal			167.000

De plancapaciteit is geraamd tot 2030 en is gebaseerd op het historische gemiddelde van toevoeging van kantoren van 7.000 m² bvo. De kantoorontwikkeling zal de komende twintig jaar gefaseerd plaats moeten vinden op de verschillende locaties.

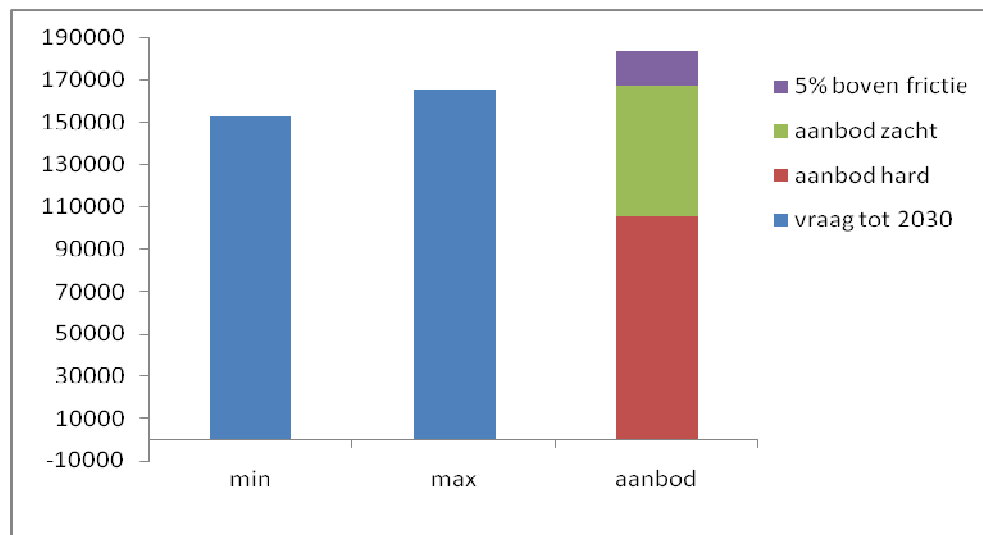
Als we kijken naar het geplande aanbod aan kantoomilieus dan geldt dat 48% voorzien is op een centrum/stationslocatie en 52% op een snelweglocatie. Ook al komt er een station op Assen-Zuid, wij zien deze locatie toch vooral als een snelwegmilieu, vanwege het ontbreken van een echte stationslocatie met een intercity status en nabij het centrum.

3.3 Assen heeft een (theoretisch) overaanbod aan kantoren: meer plancapaciteit dan behoefte

Uit confrontatie vraag en (plan)aanbod blijkt een overaanbod tot 2030 mits zachte plannen doorgaan!

Uit de vraag-aanbodconfrontatie (zie figuur 8) blijkt dat het aanbod hoger is dan de vraag. Wel geldt dat dit inclusief de zachte plannen is. In het geval van een maximaal scenario komt de vraag, zonder de 5% boven de frictieleegstand, nog overeen met het aanbod. In een minimaal scenario dreigt er sowieso een overaanbod.

Figuur 8: vraag-aanbodconfrontatie 2009-2030



Bron: Stec Groep, 2010

Kwalitatief is er een balans in centrum/stationmilieu, maar een overaanbod aan snelwegmilieu

Zetten we vraag en aanbod van de twee typen kantoorlocaties naast elkaar (tabel 10) dan zien we dat er min of meer een balans is aan kantoorruimte voor kantoren op centrumlocaties, terwijl er een flink overschot dreigt aan snelweglocaties. Hierbij is uitgegaan van een aandeel centrum-stationsgebied en snelweglocatie van 60-40%. Enerzijds is dit gebaseerd op gemeentelijke enquêtes onder kantoorhoudende bedrijven waaruit een minimale vraag bleek van 50% kantoorruimte in het centrum-stationsgebied. Omdat de bouw mogelijkheden hier in het verleden beperkt was, zal er naar de toekomst sprake zijn van een inhaalvraag op dit type locaties. Anderzijds gaven marktpartijen aan dat er meer vraag is naar centrum-stationslocaties dan snelweglocaties, vooral vanwege de nabijheid van het centrum met al haar voorzieningen. Dit zijn de locaties van de toekomst. Een 60-40%-verhouding is daardoor realistischer.

Tabel 10: confrontatie vraag tot 2030 naar kantootmilieu

Kantoorlocatie	Aandeel vraag (%)	Indicatieve vraag (m² bvo)	Theoretisch aanbod (m² bvo)	Saldo (m² bvo) aanbod minus vraag
Centrum-stationslocaties	60%	81.000 – 88.800	83.500	- 4.500 tot + 2.500
Snelweglocaties	40%	54.000 – 59.200	83.500	+ 24.300 tot + 29.500
Totaal		135.000 – 148.000	167.000	+ 19.000 tot + 32.000

Bron: Stec Groep, 2010

Conclusies:

- Tot en met 2030 ruimte voor minimaal 135.000 m² bvo nieuwbouw.
- Jaarlijks gemiddelde nieuwbouwbehoefte aan kantoren van 6.500-7.000 m² bvo.
- Vraag-aanbod confrontatie toont flink overaanbod in minimum scenario van 32.000 m² bvo, maar ook nog overaanbod in het maximum scenario van 19.000 m² bvo.
- Vooral op snelweglocaties aanzienlijk meer aanbod gepland dan vraag (tussen de 25.000 en 30.000 m² bvo), centrum-stationslocatie in balans.

4. STRATEGIE: EEN DUURZAME KANTORENMARKT VOOR ASSEN

In dit hoofdstuk staan de strategische keuzes en acties voor de gemeente Assen beschreven.

4.1 Advies 1: Besteed meer aandacht aan de bestaande kantorenvorraad in Assen

Momenteel heeft de gemeente Assen geen beleid op het gebied van bestaand vastgoed en hoe hiermee om te gaan. Het is belangrijk dat u als gemeente meer oog heeft voor bestaande kantoorlocaties en -gebouwen. Hieronder leest u waarom dit zo is.

Aandacht voor bestaande locaties voorkomt problemen op langere termijn

Wanneer u als gemeente Assen geen aandacht geeft aan bestaande locaties loopt u het risico dat de kwaliteit van deze locaties terugloopt. Daarmee worden deze plekken uiteindelijk minder aantrekkelijk voor gebruikers en neemt de kans op leegstand toe. De fout die veel gemeenten gemaakt hebben bij de ontwikkeling van bedrijventerreinen (op hoofdlijnen: liever nieuw uitgeven dan bestaande terreinen koesteren) moet zoveel mogelijk voorkomen worden. Bestaande locaties hebben aandacht nodig, alleen al vanuit het oogpunt van de gevestigde werkgelegenheid. Wanneer u op tijd zaken signaleert en ingrijpt kunt u met relatief lichte maatregelen een locatie aantrekkelijk houden voor gebruikers en voorkomt u leegloop naar andere, nieuwere locaties. Wacht u langer, dan wordt ingrijpen vaak al veel kostbaarder en lastiger.

Leegstand van kantoren is afgelopen jaren toegenomen en ligt nu net onder landelijke gemiddelde

Uit onze analyses blijkt dat de huidige leegstand in Assense kantoren (nog) niet zorgelijk is. Op een totale voorraad van 350.000 m² bvo staat circa 10% kantoren leeg in Assen, tegenover 12% leegstand gemiddeld in Nederland. Het leegstandspercentage in Assen ligt wel beduidend boven de wenselijk geachte frictieleegstand van 5%. Bovendien is het leegstandspercentage in Assen de laatste jaren toegenomen. Daarbij hebt u verschillende nieuwbouwplannen voor kantoren. Een reden te meer om de bestaande voorraad goed te monitoren.

Enkele panden staan langdurig leeg en deze leegstand dreigt op te lopen

Circa 50% van de leegstaande kantoren in Assen staat al meer dan een jaar leeg. Het betreft hier onder meer het grootschalige kantoorgebouw in de Abel Tasmanflat en het gebouw van de Rijksgebouwendienst (RGD) op Schepersmaat. Deze structurele leegstand dreigt verder op te lopen. Zo heeft de RGD aangegeven binnen twee jaar een besluit te nemen om eventueel te verhuizen van de huidige plek op Mandemaat naar een andere (beter per openbaar vervoer bereikbare) plek binnen Assen of Groningen. Het 30 jaar oude kantorencomplex zou daardoor leeg komen te staan en zal vanwege de oude staat en de grote oppervlakte moeilijk zijn in te vullen voor nieuwe kantoorgebruikers. Ook de kantoorpanden van de Nederlandse Aardolie Maatschappij (NAM) kunnen op termijn vrij komen vanwege plannen voor centralisatie. Daarnaast komt het kantoorpand aan de Lauwers van 3.000 m² bvo binnen afzienbare tijd vrij te staan omdat de provincie hier tijdelijk is gehuisvest, vanwege de revitalisering van het pand aan de Westerbrink.

Bestaand vastgoed is voor veel eindgebruikers aantrekkelijk...

Veel kantoorgebruikers die verhuizen kiezen voor een bestaand pand. In Assen geldt dat ongeveer 90% (!) van de opname een plek vindt in de bestaande voorraad (Dynamis, 2009). Kortom, de bestaande voorraad is cruciaal om de vraag op de Assense kantorenmarkt te faciliteren! Niet elke gebruiker opteert voor nieuwbouw.

Uit gesprekken met lokale bedrijfsmakelaars blijkt ook dat er veel vraag is naar bestaande kantoorpanden in Assen. Met name kleinschalige kantoren in de grootteklasse van 200 tot 750 m² zijn in trek. Daarnaast zijn kantoorpanden uit de tweede helft van de jaren '90 aantrekkelijk.

Kortom, de bestaande kantoren vormen een belangrijk segment van uw propositie richting bedrijven die zich willen vestigen. Om uw klanten goed van dienst te zijn moet u exact weten welke panden op de markt zijn. U moet deze informatie met een druk op de knop boven water kunnen krijgen. Ook draagt de aandacht voor de bestaande voorraad bij aan het zorgvuldig gebruiken van de ruimte ('SER-ladderprincipe').

...maar gebruikerseisen veranderen: focus op duurzaamheid en flexibiliteit

Tegelijkertijd merken we dat de eisen die gebruikers stellen aan kantoren (snel) veranderen. Het traditionele cellenkantoor voldoet niet altijd meer. Er is meer behoefte aan flexibiliteit, het kantoor wordt steeds meer

een ontmoetingsplek (tussen het thuiswerken en afspraken met klanten door). Daarbij moeten bedrijven, zeker op langere termijn, aantrekkelijk blijven voor medewerkers. De kwaliteit van de werkplek speelt daarin een grote rol.

Verder spelen trends zoals duurzaamheid nadrukkelijk mee. Voor meer en meer bedrijven is het belangrijk voor het imago om in een gebouw te zitten dat energiezuinig is. Daarnaast kan het ook nog eens zeer kostenbesparend zijn: bijvoorbeeld door gebruik te maken van natuurlijke hulpbronnen om een klimaatsbeheersing van een gebouw te regelen waarbij een minimum aan CO₂ wordt uitgestoten.

Vanuit deze optiek kunnen oudere kantoren, maar ook kantoren uit de jaren 80 en 90, behoorlijk incourant zijn of worden. Gevolg is dat deze panden langdurig leeg komen te staan, met allerlei negatieve effecten op de omgeving (matige gebiedskwaliteit, onleefbare stukken in de stad, onveilig, waarde omliggend vastgoed). Reden te meer om proactief bezig te zijn met die bestaande voorraad, knelpunten te signaleren en deze bij de kop te pakken (samen met de eigenaren uiteraard). U bent als stad immers gebaat bij een zo courant mogelijke kantorenvorraad.

Hoe maakt u als gemeente Assen dit alles nu concreet? Hieronder een aantal handreikingen.

1. Instellen accountmanagement kantoren: zo verankert u een structurele benadering en monitoring van de markt en de locaties, ook bent u zo zichtbaar voor de markt.
2. Betrek eigenaren en gebruikers direct bij het invoeren van parkmanagement op bestaande kantoorlocaties waar dat nog niet is gebeurd.
3. Bestaand aanbod inventariseren: samen met makelaars opstellen van database bestaande kantoren. Te gebruiken voor marketing en acquisitie, maar ook als basis voor 'screening' en monitoring van de leegstand.
4. Opstellen lijst met probleemlocaties. Mede op basis van stap 1 vaststellen welke plekken een probleem zijn of dreigen te worden en hiervoor eerste beleidsuitgangspunten bepalen (inclusief transformatie, zie box 3). Zo kunt u inspelen op initiatieven vanuit de markt en komt u niet voor verrassingen te staan. Let op: niet elke vorm van leegstand is een structureel probleem. Zeker op de betere locaties komt het vaak weer goed.

5. Geen blauwdruk aanpak van leegstand, het gaat om maatwerk per gebied/locatie. Eerste stap is dat u per gebouw of plek een heldere probleemanalyse maakt. Ook moet u investeren in de relatie met de eigenaar. Door intensievere communicatie tussen gebruikers, eigenaren en gemeente krijgt u meer helderheid over knelpunten en kansen. Van hieruit kunt u uw rol bepalen en eventueel tot actie overgaan.
6. Neem vooral een faciliterende rol, ga niet investeren in vastgoed en/of zwaaien met de geldbuidel. Probeer de markt optimaal te faciliteren: communiceer, informeer, kom afspraken na en verken welke regels en belemmeringen u weg kunt nemen en/of soepeler kunt interpreteren.

Box 3: transformatie

Ondanks de beperkte (markt)technische mogelijkheden voor transformatie (of herontwikkeling) van kantorenlocaties, liggen er een aantal aanknopingspunten voor de gemeente Assen om de transformatie van verouderde locaties te stimuleren. In eerste instantie is vooral een ondersteunende rol weggelegd voor de gemeente (en dus niet zozeer een rol als investeerder). Een aantal van deze ondersteunende middelen zijn:

Informeren en marktpartijen bij elkaar brengen

Eigenaren hebben meestal weinig contact met de gemeente en weten vaak ook niet wat de mogelijkheden zijn. De gemeente Assen kan hen attenderen op de ruimtebehoeften van andere partijen of functies in de regio/stad en ook wijzen op de mogelijkheden, als gemeente, om te helpen bij transformatie of herontwikkeling.

Flexibel omgaan met het bouwbesluit

De gemeente Assen heeft de mogelijkheid flexibel om te gaan met regels in het Bouwbesluit. Uiteraard zonder dat dit de gezondheid en (brand)veiligheid in gevaar brengt! Vooral regels die te maken hebben met thermische en akoestische eisen kunnen in de praktijk vaak minder stringent gehanteerd worden dan formeel aangeraden wordt. Daarnaast kunnen de gemeentelijke inspecteurs van de Bouwverordening en het Bouwbesluit wat meer gebruik kunnen maken van de discretionaire bevoegdheden (de beleidsvrijheid) waarover de gemeente beschikt en transformatieplannen kunnen toetsen op regelgeving voor bestaande bouw in plaats van nieuwbouw.

Ontheffingen verlenen van functiewijziging in het bestemmingplan

Bij het transformeren van kantoren (bijvoorbeeld naar woningen, maar ook naar bedrijfsruimten of creatieve functies) moet vaak afgeweken worden van het vigerende bestemmingsplan. Een bestemmingsplanwijziging duurt over het algemeen lang en er zijn ruime bezwaarmogelijkheden voor omwonenden. De nieuwe Wro zorgt ervoor dat bestemmingsplannen sneller en efficiënter kunnen worden opgesteld en gewijzigd. Hier kan gebruik van worden gemaakt, maar ook kunnen nieuwe en herziene bestemmingsplannen flexibel gemaakt worden (bijvoorbeeld werken en wonen mogelijk houden).

Informeer eigenaren en initiatiefnemers over fiscale voordelen

De gemeente Assen moet eigenaren die denken aan transformatie, wijzen op de mogelijkheid een gedeelte van de verkooptransactie onder te brengen in een BTW-deel en een overdrachtsbelastingdeel. Hoe gaat dit in zijn werk? De levering van een onroerende zaak is in principe belast met overdrachtsbelasting; 6 procent van de waarde, die doorgaans overeenkomt met de koopprijs. Hoe werkt dan het splitsen van de transactie? De eigenaar/ontwikkelaar kan voorafgaand aan de verbouwing het kantoorpand in appartementsrechten splitsen en de afzonderlijke appartementsrechten alvast verkopen. In de koopprijs voor het appartementsrecht is dan een deel overdrachtsbelasting inbegrepen. Voor de bouwkosten wordt nadien BTW aan de nieuwe bewoner in rekening gebracht (belangrijk is goed op te letten op eventueel lopende herzieningstermijnen).

Kijk breder dan wonen alleen

Bij de eventuele herontwikkeling van kantoren hoeft men zich niet te beperken tot wonen alleen. Vaak zijn andere functies ook of veel meer geschikt. Denk aan zorg, scholen, horeca/hotels en musea. Het op termijn eventueel leegkomende kantorencomplex van de RGD op Mandemaat kan bijvoorbeeld worden getransformeerd tot een woonzorgcomplex

Bij nieuwbouw rekening houden met transformatie

Voor zover technisch mogelijk kan bij nieuwbouw van kantoren, zeker op locaties met herontwikkelingspotentie, ook rekening gehouden worden met toekomstige transformatie. Dus zodanig duurzaam en flexibel bouwen dat kantoren op termijn relatief eenvoudig om te zetten zijn naar andere functies.

Verskil in eigendomsvorm

Binnen de kantorenmarkt is een onderscheid te maken in de eigendomsvorm: de eigenaar/gebruiker (eigendom) en de beleggerhuurder (huur). De gevolgen van veroudering van kantoorpanden zijn, ondanks de

verschillende perspectieven, in de basis vergelijkbaar. Zo vormt bij een eigenaar/gebruiker het kantoorpand in eerste instantie een *bedrijfsmiddel*. Veroudering betekent een vermindering van de bijdrage die dit bedrijfsmiddel levert aan het primaire bedrijfsproces. Voor beleggers kan vastgoed ook worden gezien als bedrijfsmiddel in die zin dat veroudering ook leidt tot een verminderde bijdrage aan het bedrijfsproces (bijvoorbeeld het genereren van groeiende inkomsten en vermogensgroei). Kanttekening is wel dat beleggers vaak meerdere posities in de stad hebben of in een veel breder verband, waardoor het risico's kan spreiden en de noodzaak om iets aan het verouderd pand te doen minder groot is. Bij eigenaar/gebruikers is deze relatie veel eenduidiger en hebben zij meer moeite met veroudering. In die zin is het voor de gemeente van belang te achterhalen welke posities een belegger heeft in de stad en wat hiermee gedaan kan worden. In onderhandelingen met beleggers kan hier rekening mee worden gehouden.

4.2 Advies 2: Maak de huidige kantoorontwikkelingen aan de A28, de locaties Messchenveld en Peelerpark, af

Deze snelweglocaties zijn nog (lang) niet afgerond en hebben een impuls nodig

De kantoorlocaties Messchenveld en Peelerpark zijn al in ontwikkeling en u heeft hier al flink geïnvesteerd in de plan- en ontwikkelingsfase. Op Peelerpark is de strook voor kantoren aan de A28 grotendeels gevuld en op Messchenveld staat al een groot kantoor van advocatenkantoor Geene, Doornbosch en De Willigen en De Witte Assurantiën. Op Peelerpark is nog ruimte voor kantoorgebouwen van 7.000 m² bvo en op Messchenveld is nog ruimte voor zelfs 50.000 m² bvo.

Tegelijkertijd overweegt u met Assen-Zuid een vergelijkbaar milieu in de markt te zetten. Ook dit is min of meer een snelweglocatie immers.

Het verdient, in lijn van ons eerste advies, de aanbeveling om eerst te zorgen voor verdere afronding van genoemde locaties aan de noordkant van Assen. Beide locaties worden door de markt nog niet echt als succesvol beoordeeld (geen prettige locaties om te verblijven, ver weg, geen voorzieningen) en zijn dus niet gebaat bij extra concurrentie binnen de stad. Daarmee versterkt u de versnippering van uw kantorenmilieus.

Bovendien geeft u als gemeente een signaal naar marktpartijen af dat u eerst bestaande projectlocaties afrond⁵ voordat u nieuwe projectlocaties ontwikkelt.

Juist door locaties goed af te maken en door dus in te zetten op één snelweglocatie kunt u een duidelijk kantorencluster ontwikkelen met voldoende kritische massa. Dit draagt bij aan de aantrekkelijkheid van de locatie als vestigings- en verblijfplaats. Messchenveld wordt nu nog wel eens beschouwd als een kale 'Siberische vlakte' waar niets is/gebeurt.

Deze locaties kunnen de komende jaren nog prima voorzien in de marktvraag naar snelweglocaties

Uit de confrontatie van de vraag met het aanbod blijkt dat er een overschot verwacht kan worden van kantoren op snelweglocaties. Tot 2030 is er in Assen behoefte aan circa 54.000-59.000 m² bvo op snelweglocaties. De verwachting is dat het aanbod aan nieuwbouw de vraag overtreft met maximaal 30.000 m². Uitgaande van het minimumscenario heeft u de komende 20 jaar dus voldoende capaciteit op Messchenveld en Peelerpark om in deze behoefte te voorzien.

De beide locaties hebben voldoende aantrekkelijke aspecten voor kantoorgebruikers

Een sterk punt van Messchenveld en Peelerpark, zo bevestigen ook de marktpartijen, is de ligging ten opzichte van de stad Groningen. Voor bedrijven met een (boven)regionale oriëntatie is dit aantrekkelijk, Assen en Groningen vormen immers ook een stedelijk netwerk. Daarbij zijn de kantoorlocaties rechtstreeks te bereiken via de afslag en zijn ze goed zichtbaar vanaf de A28. Zo vormt met name Messchenveld een visitekaartje van Assen door de entreevorming aan de noordzijde van Assen.

Vooraf vraag vanuit middelgrote, regionaal en nationaal georiënteerde zakelijke dienstverlening

Het zijn met name middelgrote, regionaal en nationaal georiënteerde kantoorgebruikers in de zakelijke – business-to-business – dienstverlening uit de regio Assen die (zullen) kiezen voor Messchenveld. Naast de uitstekende autobereikbaarheid, speelt ook de vestiging op een zichtlocatie een belangrijke rol bij de vestigingsplaatskeuze van deze kantoorgebruikers. Kantoorgebruikers op deze locaties stellen daarom hoge

⁵ Uit gesprekken met marktpartijen kwam de kritische noot dat de gemeente Assen steeds meer een imago opbouwt van projecten niet afmaken en elders nieuwe projecten opzetten.

eisen aan de herkenbaarheid, eigen identiteit en een hoogwaardige uitstraling van het kantoorpand, in een omgeving met andere kantoorpanden en panden met een kantoorachtige uitstraling. Door het ontbreken van een goede ontsluiting via het OV is de belangstelling bij overheidsinstellingen en non-profitorganisaties voor dit type kantorenlocatie beperkt.

Strategie om deze locaties goed af te maken.

Zaken die de gemeente Assen in onze ogen direct bij de kop moet pakken/veranderen:

1. Kantorencluster op Messchenveld helder afbakenen (planologisch)

Nu is het mogelijk om overal op Messchenveld een kantoor neer te zetten. Andersom kunnen op het gebied waar kantoren zijn gepland ook andere – zoals in het beeldkwaliteitsplan is aangegeven – hoogwaardige bedrijven komen. Weliswaar zijn de stedenbouwkundige eisen hier zodanig (bakstenen gevel) dat het lastig is reguliere bedrijfsruimte te ontwikkelen, maar het is wel mogelijk. Op deze wijze verzwakt u de positie van de kantorenlocatie Messchenveld. U moet de kantoren gaan clusteren nabij het huidige pand van Geene, Doornbosch en De Willigen en 100% kantoren elders op het terrein uitsluiten. Dat schept helderheid (ook in de prijsvorming) en voorkomt versnippering van kantoren over het gebied.

2. Geef op korte termijn kwaliteitsimpuls aan het gebied

De (beoogde) kantorenlocatie Messchenveld heeft een matige verblijfskwaliteit. Op de lange termijn zal dit wellicht allemaal goed komen, mede door de komst van een woonwijk met winkelcentrum. Om klanten te verleiden moet u echter kijken wat u nu al kunt doen om de gebiedskwaliteit een impuls te geven. Wat kunt u al doen op het gebied van groen, water, voetpaden, wegwijzers en looproutes? Een kans is wellicht het gebied te koppelen aan het recreatie- en natuurgebied Achtersteveen, ten noorden van Messchenveld, waardoor kantoorgebruikers in de pauze prettig kunnen verblijven in dit gebied.

Een eerste goede stap om te zetten: ga met een landschapsarchitect het gebied in en wissel ideeën uit. Welke quickwins zijn nu haalbaar en door u te beïnvloeden? Kijken op andere plekken, zoals IJsseloord Arnhem.

3. Stimuleer komst van voorzieningen

Voor gebruikers van kantoren is het van belang om bijvoorbeeld tijdens de lunchpauze even een boodschap te kunnen doen of in de buurt te gaan lunchen. De ontwikkeling van voorzieningen en kleinschalige diensten kan een flinke verbetering aanbrengen in het verblijfsklimaat van Messchenveld. Naast horeca kunt u denken aan een kinderopvang, fitness en kleinschalige retail. Ook kunt u deze voorzieningen concentreren in een facility center.

Stappen om te zetten: brainstorm over mogelijke voorzieningen op het terrein, verken tijdelijke voorzieningen die mogelijk zijn, nodig partijen uit/ga in gesprek, investeer extra in lopende leads (hotel?).

4. Geef een andere naam aan kantorengedebied Messchenveld.

Messchenveld heeft nu geen duidelijk profiel als kantorenlocatie. Het is immers ook en vooral een bedrijventerrein. Een goede kantorenlocatie heeft baat bij een sterke profilering (en massa).

Kantoorgebruikers hechten immers ook aan imago. De naam Messchenveld draagt hier niet aan bij. Wij adviseren een andere naam, opdat de locatie echt herkenbaar wordt als de plek aan de snelweg voor kantoren (Kantorenpark A28).

De gemeente Assen kan uiteraard eens brainstormen over een sterke naam voor deze plek, aan de hand van voor u belangrijke criteria. Een nieuwe naam kan ook een prima start zijn van een marketingcampagne voor de plek.

5. Kies voor strakke architectuur en eenduidigheid.

Voor de kantoorlocaties langs de A28 zijn de aanwezigheid van een hoge beeldkwaliteit in combinatie met voldoende zichtlocaties (vanaf de snelweg en/of vanaf de grotere toegangswegen) belangrijk. De panden zijn immers het visitekaartje van de bedrijven. Met het beeldkwaliteitsplan voor Messchenveld I voldoet u al prima aan een hoge beeldkwaliteit. Zo is gekozen voor een strakke (moderne) architectuur, met bakstenen gevels, gedekte aarde of terracotta kleuren (geen wit en lichtgeel) en transparante gevels. Ook is het mogelijk kleuraccenten toe te spitsen op bedrijfskleuren en in te zetten op een strakke ('zakelijke') architectuur. Hierbij kan gedacht worden aan simpel materiaalgebruik, rustig kleurgebruik, gebouwen

gepositioneerd in één lijn. Eenduidigheid is belangrijk bij dit type locaties. Bij voorkeur hebben de gebouwen een maximale omvang van 5.000 m², passend bij de maat en schaal van Assen dus.

Alle relevante punten voor het inrichtingsprofiel voor Messchenveld en Peelerpark ziet u in tabel 11 nog eens samengevat.

Tabel 11: inrichtingsprofiel Messchenveld

Uitstraling	• hoge architectonische kwaliteit • vooral langs A28 strakke architectuur (simpel materiaalgebruik (baksteen), rustig kleurgebruik (gedekte kleuren), gebouwen in één lijn (eenduidigheid) • transparante gevels • betere herkenbare naam, zoals bijvoorbeeld kantorenpark A28 Assen of Businesspark A28	
Omvang panden	• geen kolossen, ca. 1.500 – 5.000 m² bvo	
Ruimtebeslag	• uitgaande van 7 bouwlagen en een bebouwingsfactor van 0,6 is het ruimtebeslag 1,2 ha.	
Verblijfskwaliteit	• moet omhoog! Groen, looproutes, water, koppeling recreatiegebied Achtersteveen • korte termijn: hotel met horecagelegenheid, kinderopvang, fitness • op termijn: voorzieningen woonwijk	
Parkeren	• achter de kantoren (dus niet zichtbaar vanaf snelweg) verdiept of afgeschermd door groen of groene wal	
Bereikbaarheid	• met de auto via A28 afslag Assen-Noord • investeren in OV-bereikbaarheid (HOV op FlorijnAs)	
Overig	• kantoorontwikkeling elders op terrein uitsluiten • voorkom monofunctionele snelweglocatie	
Referenties	IJsseloord Arnhem 	Papendorp Utrecht 

Bron: Stec Groep, 2010

4.3 Advies 3: Zet daarnaast vol in op de ontwikkeling van de centrum-stationslocatie

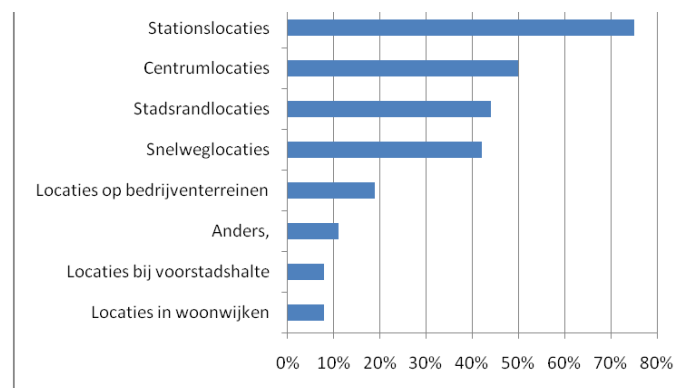
Er is in Assen voldoende marktvraag naar dit locatietype

We verwachten de komende jaren voldoende vraag naar kantoorruimtes bij en rond station Assen. Marktonderzoek toont dat in de gemiddelde kantorenstad zo'n 40% van de vraag voorkeur heeft voor een centrum/stationsmilieu. Voor Assen geldt dit ook, als we bijvoorbeeld kijken naar de transacties uit het verleden. De komende jaren verwachten wij overigens dat zo'n 60% van de vraag voor dit milieu zal kiezen (= ruim 80.000 m²). Enerzijds door de toenemende populariteit van deze locaties (zie onder), anderzijds doordat het aanbod in het gebied in Assen toeneemt en aantrekkelijker wordt. Gesprekken en consultaties met de markt onderschrijven dit beeld. Er is vooral vraag naar kleinschalige en middelgrote kantoorpanden in of op loopafstand van het centrum.

Centrum- en stationslocaties zijn het kantorenmilieu van de toekomst

Nu de kantorenmarkt is omgeslagen van een aanbieders- naar een vragersmarkt, hebben huurders het voor het zeggen. Waar zij niet worden getroffen door de economische crisis en dus nog middelen beschikbaar hebben voor een verhuizing, kunnen zij hoge eisen stellen. De vraag vanuit de markt is dan ook steeds meer gericht op kwalitatief aantrekkelijke kantoorruimten en locaties (zie ook figuur 9⁶). Twee aspecten die erg bepalend zijn voor de kwaliteit van een locatie zijn bereikbaarheid (zowel per auto als per hoogwaardige openbaar vervoer) en de multifunctionele invulling van de locatie. Dit betekent dat er een mix van werken, wonen en overige functies te vinden is. Dit type locaties is vooral te vinden op centrum-stationslocaties. Het sterke aspect hiervan schuilt in de prettige verblijfsomgeving voor werknemers en andere bezoekers. De omgeving is niet 'verlaten' als er niet meer wordt gewerkt.

Figuur9 : locatietypen van de toekomst in Nederland: welke gaan het maken?



Bron: Stec Groep

⁶ In deze figuur is aan vastgoedpartijen gevraagd welke locatietypen zij het meest aantrekkelijk vinden. Meerdere antwoorden waren mogelijk, waardoor de gezamenlijke som niet op 100% uitkomt.

Met de plannen voor de FlorijnAs zal onder meer het huidige stationsgebied in Assen de komende tijd een ingrijpende vernieuwingsoperatie ondergaan (zie box).

Box 4: FlorijnAs Assen

De gemeente Assen heeft forse ambities om door te groeien naar 80.000 inwoners. De FlorijnAs helpt mee om deze groei vorm te geven. De FlorijnAs is één van de belangrijkste ontwikkelingsprogramma's van Assen in de komende jaren. Hieronder staan enkele belangrijke punten uit de Masterstudie op een rijtje:

- De belangrijke verkeersader Overcingellaan verandert in een stadsboulevard. Deze boulevard sluit aan bij het groene karakter van de stad en kan tegelijkertijd meer verkeer verwerken.
- Het stationsgebied is in 2030 een aantrekkelijke entree van de stad. Het nieuwe stationsplein verbindt de oost- en de westkant van de stad.
- Het centrum van Assen wordt het bereikbare hart van de regio.
- Het openmaken van Het Kanaal en de doorgaande vaarverbinding brengen de binnenstad verder tot leven.
- Het Stadsbedrijvenpark wordt opgeknapt.
- Het naastgelegen Havenkwartier wordt een aantrekkelijke woon-werklocatie met uitzicht over het water.
- In Assen-Zuid komt ruimte voor bedrijven, een nieuw station en toerisme en recreatie.
- De natuur in en om Assen krijgt veel aandacht. Zo komt er een verbinding tussen het natuurgebied Drentsche Aa en de binnenstad. De FlorijnAs vormt zo een 'rits' tussen stad en landschap.

Bron: gemeente Assen



Het NS-station wordt vernieuwd en het gebied rondom het station krijgt een metamorfose. U zet in op een hoge dichtheid aan kantoren en daarbij wordt het gebied ontwikkeld tot een prettig deel van Assen om niet alleen te werken, maar ook te verblijven. Door de nieuwe stadsboulevard (2x2 rijstroken) zal de

doorstroming en autobereikbaarheid flink verbeteren. De nieuwe stationsomgeving van Assen in combinatie met de ontwikkeling van de stadsboulevard zorgt er voor dat dit gebied dé locatie is voor de vestiging van onder andere kantoren. Belangrijk is ook een omgeving waar men tijdens de lunchpauze koffie kan drinken op een terras en mensen kan ontmoeten. Hierdoor kan een dynamisch en aantrekkelijk verblijfsomgeving ontstaan. Het Paleiskwartier bij het Centraal Station in Den Bosch is een goed voorbeeld waar een mix van kantoren, wonen en ontspannen zorgt voor een dynamisch stukje centrumgebied.

Het Assense stationsgebied biedt aanknopingspunten om dé kantorenlocatie van de toekomst te worden
 Gesteld kan worden dat toekomstbestendige kantoorlocaties aan vijf eisen moeten voldoen. Deze locaties beschikken over 1) uitstekende dubbele bereikbaarheid (OV, liefst intercity, en auto), 2) voldoende parkeren, 3) een goede gebiedskwaliteit, 4) menging van functies (multi-use) en 5) kwalitatief goede gebouwen (met moderne vereiste als ICT, klimaatbeheersing en duurzaamheid).

Onderstaand een beeld in hoeverre het gebied nu aan de vijf eisen voldoet. Zeer belangrijk is dat de dubbele bereikbaarheid al goed is (moet zo blijven!). Ook is er al enige vorm van functiemenging. De kwaliteit van de gebouwen is wisselend en er is ruimtelijk nog geen sprake van een gebied waar het echt prettig toeven is. Met de plannen, de ruimte en ambities van de FlorijnAs kunt u dit wel aan gaan pakken. Bovendien is er bij het station al enige massa aan kantoren aan de Overcingellaan, waarop de kantoren in het vernieuwde stationsgebied logisch op kunnen aansluiten. De potenties zijn er.

Tabel 12: oordeel centrum-stationsgebied Assen als kantoorlocatie vanuit vijf eisen gebruikers

Wensen eindgebruikers op de kantorenmarkt	Eerste oordeel Assen station/centrum ^[1]
Optimale/dubbele bereikbaarheid per auto en OV	+ + (+)
Voldoende parkeermogelijkheden	+ (+)
Gebiedskwaliteit	0
Kwaliteit gebouwen	(+)
Multifunctionaliteit	+ (+)

Bron: Stec Groep, 2010

^[1] + is beperkt aanwezig, + + + is in grote mate aanwezig

Concreet gaat het bijvoorbeeld om:

- een hogere gebiedskwaliteit doordat het nieuwe stationsgebouw direct aan de binnenstad komt te liggen en het stationsplein een compleet nieuwe inrichting krijgt;
- versterking van functiemenging door de ontwikkeling van kleinschalige retail (AH to go) en horecafuncties bij het stationsgebouw;
- parkeren zal worden opgelost in een ondergrondse en bovengrondse parkeervoorziening;
- in het stationsgebied kiest u voor kwaliteit en uitstraling van gebouwen (architectuur en materiaal).

Rondom het stations- en centrumgebied zijn diverse ontwikkellocaties voor kantoren beschikbaar

Pluspunt is verder dat u als gemeente de potenties van het gebied uit kunt nutten omdat er ruimte is voor kantoorontwikkeling. In eerste instantie gaat het hier om het braakliggende ACMESA-terrein schuin tegenover het station. Ook het aangrenzende Veemarktterrein kan deels gebruikt worden voor kantoren (het andere deel blijft bestemd voor evenementen). Wat verderop biedt de toekomstige herontwikkelingslocatie aan de kop van het Havengebied ruimte voor kantoren. Daarnaast zijn er ontwikkelingsmogelijkheden op de Cicero-locatie en de Tappellocatie. Op de plek van het Chinees restaurant en het benzinestation is enige ruimte voor kantoorontwikkeling. Ook aan de Overcingellaan is nog wat ruimte beschikbaar.

Tezamen vatten we deze locaties onder het nieuwe centrum-stationsgebied.

Aandachtspunt hierbij: niet alle plannen zijn hard (zie ook tabel 9)

Ook zijn enkele van de beoogde plekken niet zo aantrekkelijk voor kantoren; Tappellocatie (8.000 m²) is slecht bereikbaar per auto en Cicero (6.000 m²) grenst aan een schoolgebouw en kan niet als separate kantoorontwikkeling worden gezien. Het Palet (10.000 m²) is het minst geschikt om te ontwikkelen als kantoorlocatie omdat het geïsoleerd ligt aan de oostelijke kant van het spoor tussen de woonbebouwing. Als u deze locaties schrapt, dan blijft er 56.100 m² bvo plancapaciteit over in het centrum-stationsgebied, inclusief de Kop van de Havenkade.

De indicatieve vraag van ruim 80.000 m² bvo in het centrum-stationsgebied kan echter makkelijk op de overige locaties worden weggezet, uitgaande van gemiddeld vijf bouwlagen en een bebouwingsfactor van 0,6. Dan is er namelijk 2,7 ha nodig en dat kan goed op Overcingellaan (0,4 ha), ACMESA (0,7 ha), Veemarktterrein (circa 1,7 ha) en Kop Havenkade (circa 1,3 ha).

Doelgroepen: niet alleen de traditionele stations/centrum-gebruikers

Van oudsher zijn stations-en centrumlocaties vooral aantrekkelijk voor backoffices (verzekeraars e.d.) en (hoofd)kantoren met een baliefunctie. Deze hechten aan een centrale, veilige, goed bereikbare plek met sterk ontwikkeld openbaar vervoer, hetzij vanwege de inloofunctie (non-profit), hetzij vanwege de bereikbaarheid voor personeel (non-profit, shared services centers en callcenters).

Kantoren met veel autoverkeer en een bovenlokale oriëntatie kiezen vaak voor snelweglocaties. Uw stationslocatie kan (net zoals bijvoorbeeld Zwolle, Arnhem en Alkmaar) ook attractief zijn voor dit type gebruiker. Door de relatief sterke autobereikbaarheid over de 2x2 stadsboulevard, maakt dat de stationslocatie ook aantrekkingskracht kan uitoefenen op vestigers uit de doelgroepen verkoop- en marketingkantoren en (regionale) hoofdkantoren in de profithoek (mits uiteraard het parkeren op orde is). Daarnaast gaat het vooral om lokale en regionaal verzorgende, kleinschalige en middelgrote zakelijke en financiële dienstverlening (advocaten, banken, makelaars, adviesbureaus, reclamebureaus, architecten, ontwerpstudio's).

Ook specifieke kantoorconcepten zijn interessant voor u

Aanvullend kunnen specifieke kantoorconcepten nog interessant zijn voor u. Zo zien we dat kantoormedewerkers door onder andere fusies, overnames, allianties, projecten en de toename van de mobiliteit voor korte of langere tijd op steeds meer werkplekken actief zijn. Voor intern en extern overleg, voor trainingen, voor presentaties, voor tijdelijke projecten bij de klant of bij andere kantoren van de onderneming, voor congressen, et cetera. Deze mensen, ze kunnen van hetzelfde bedrijf zijn of vanuit meerdere organisaties afkomstig, komen het liefst samen op plekken die vanuit verschillende regio's goed bereikbaar zijn. Een centrale ligging binnen de provincie en regio speelt voor Assen een belangrijke rol. Campus-achtige plekken en ontmoetingskantoren op goed bereikbare locaties worden daardoor steeds

aantrekkelijker. Veelal worden deze concepten ontwikkeld door individuele bedrijven en/of stedenbouwers. Hoewel het vooralsnog gaat om een beperkte groep, zal deze wel toenemen.

Tabel 13: nieuwe kantoorconcepten

Type Omschrijving	
Campus-achtig	Werklocaties waar de ontmoeting en het uitwisselen van kennis ('clashes') binnen een bedrijf of tussen partijen een leidend motief is.
Ontmoetingskantoren	Kantoren waar men vanuit verschillende locaties/landen voor een bepaalde periode bijeenkomt (meetings, trainingen, projecten).
Flexkantoren	Kantoorruimte en zakelijke faciliteiten die voor korte(re) periode verhuurd wordt aan gebruikers/derden.
Trainingscentra	Locaties waar trainingen worden verzorgd voor derden. Eigen, dedicated trainingsfaciliteiten van grote bedrijven.

Bron: Stec Groep, 2010

Welke risico's loopt u bij kantoorontwikkeling in het centrum-stationsgebied?

- Ruimte als beperkende factor, waardoor het nog een hele opgave wordt om de circa 80.000 m² bvo kantoren in het centrum-stationsgebied te passen.
- Ondergronds parkeren is lastig te realiseren door de leemlaag en geen cultuur van betaald parkeren.
- Vanwege het complexe en ambitieuze karakter is het kostbaar, vooral op de Kop van de Havenkade vanwege de uitplaatsing van bedrijven.
- Er kan te weinig samenhang tussen de afzonderlijke locaties in dit gebied ontstaan, waardoor er alsnog sprake is van versnipperde locaties .

Strategie om deze locaties goed af te maken.

Zaken die u in onze ogen direct bij de kop moet pakken/veranderen:

Helderheid over plannen, investeringen en randvoorwaarden

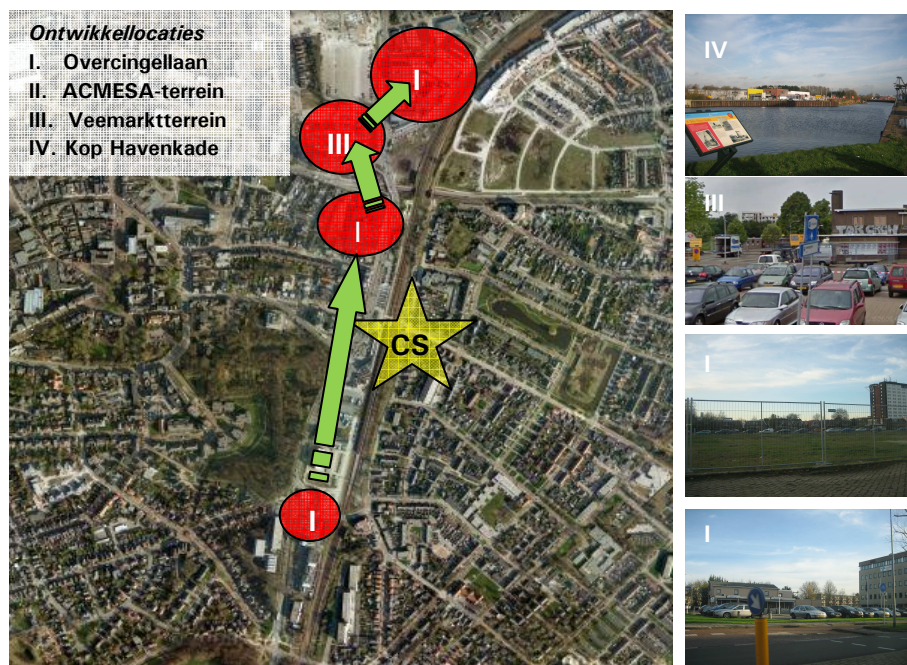
Het is van belang op korte termijn ook extern meer helderheid te verschaffen over de plannen, de randvoorwaarden en de investeringen die de gemeente doet om kantoorontwikkeling in het centrum- en stationsgebied mogelijk te maken. Op deze manier kunt u investeerders meer verleiden om kantoren te

ontwikkelen in het gebied. Voor deze partijen moet helder zijn waar ze kunnen investeren en onder welke condities (bestemmingen, beeld-kwaliteit, fasering). Plus: welke investeringen worden door u als gemeente gedaan? En moet meer vertrouwen ontstaan in het gebied en dat u er de komende jaren echt voor gaat om er een toplocatie van te maken. Mooie artist impressions en maquettes kunnen goed helpen om enthousiasme te kweken. Of schrijf een prijsvraag uit.

Zorg ervoor dat er voldoende ruimte komt, er zijn immers nog zachte plannen in dit gebied.

Zoals eerder aangegeven is de vraag naar centrum-stationslocaties in Assen groot. Het is dan ook van groot belang dat u op korte termijn over dergelijke goede locaties beschikt. Een aantal plannen in het centrum-stationsgebied is echter nog zacht, zoals het ACMESA-terrein. De meest voor de hand liggende strategie is om op 'makkelijke' locaties te beginnen, waar u reed positie heeft en in de nabijheid van bestaande kantoren. De Overcingellaan (7.500 m² bvo) nabij de bestaande kantoren is de meest logische plek om te beginnen. Het betreft hier een hard plan, want het is al in het bestemmingsplan opgenomen. Vervolgens kunt u in het verlengde hiervan verder gaan met het ACMESA-terrein. Dit terrein ligt braak en vormt een uitstekende aanvulling op de kantoorontwikkeling aan de Overcingellaan. Wel moet dit nog een hard plan worden. Hierna kunt u op het aangrenzende leegstaande Veemarktterrein verder gaan met kantoorontwikkeling. Op deze manier ontstaat een mooi lint van kantoren in en rondom het station (zie figuur 10). Op de kop van het Havengebied kunt u op termijn eindigen met kantoren. Dit is ook de meest complexe ontwikkeling vanwege een complete transformatie van dit gebied met de vele zittende ondernemers die uitgeplaatst moeten worden.

Figuur 10: ontwikkelingsstrategie centrum-stationsgebied Assen



Bron: Stec Groep, 2010

Zorg dat de kop er snel af is

Om de gebiedsontwikkeling een impuls te geven is het fijn als er direct resultaten geboekt worden. Vanuit financieel oogpunt, maar ook vanuit de marketing en beeldvorming. Hierop kunt u sturen door op de 'makkelijke' plekken te beginnen: waar u positie heeft, dichtbij bestaande kantoren, waar plannen al hard zijn. Daarnaast moet u op zoek naar een launching customer. Aansprekende launching customers (kantoorgebruiker en/of 'trekker' van voorzieningen) kunnen de locatie een enorme impuls geven. Uit gesprekken met de RGD blijkt dat zij bij eventuele verplaatsing van Mandemaat een sterke voorkeur hebben voor een nieuwe locatie bij een station. Het ACMESA-terrein biedt hiervoor de ruimte en zou een geschikte locatie kunnen zijn. Hierdoor wordt de dynamiek snel zichtbaar, is er beweging op deze locatie, en staat er een mooie, herkenbare naam op de borden, de locatie komt dan echt op gang. Dit alles zal andere

gebruikers en influencers zeker interesseren voor het gebied. 'Zien eten doet eten' (in Den Bosch was bijvoorbeeld de rechtbank de eerste grote vestiger in het stationsgebied).

Tip: maak lijstje met top 10 mogelijke launching customers voor uw gebied. Trek samen met marktpartijen op welke launching customers er in potentie zijn. Waar zien marktpartijen iets gebeuren? Wat zijn bestaande gebruikers van plan?

Alle relevante punten voor het inrichtingsprofiel van de locatie ziet u hieronder nog eens samengevat.

Tabel 14: inrichtingsprofiel centrum-stationsgebied Assen

Uitstraling	• strakke, moderne architectuur, eenheid en samenhang (stijl, kleur), veel dynamiek • appartement-achtige kantoorgebouwen • vrijstaande kantoorpanden, geen muur van kantoren langs nieuwe stadsboulevard • luchtige panden en niet te grootschalig met eigen identiteit
Omvang panden	• geen kolossen, ca. 1.500 – 3.000 m² bvo • enkele grotere gebouwen: multi-use/flexibel
Ruimtebeslag	• uitgaande van 5 bouwlagen en een bebouwingsfactor van 0,6 komt dit neer op 2,7 hectare. Dit is exclusief de Tappellocatie, Cicero en Het Palet.
Verblijfskwaliteit	• functiemenging, voorzieningen: retail, horeca, onderwijs, hotel/congres, WTC (?) • prima looproute naar centrum
Parkeren	• <u>veel</u> parkeren! Gezamenlijke parkeervoorziening, deels ondergronds
Bereikbaarheid	• auto: max 10/15 minuten tot snelweg • OV: hoge frequentie, hoge kwaliteit, IC-status!
Overig	• start met ACMESA, doortrekken naar Veemarkt, niet aan oostkant • samenhang aanbrengen tussen verschillende deelgebieden

Referenties	Stationslocatie Zwolle 	Paleiskwartier Den Bosch 
--------------------	--	--

Bron: Stec Groep, 2010

4.4 Ontwikkel de locatie Assen-Zuid voorlopig niet als kantorengedebied

Assen-Zuid is een door de gemeente beoogde kantoorontwikkeling in de oksel van de snelwegen A28 en de N33. De locatie, waar in elk geval ook bedrijventerrein ontwikkeld gaat worden, zal ook beschikken over een station/voorstadshalte (TT).

Op basis van onze analyses adviseren wij u echter deze kantoorontwikkeling (voorlopig) in de koelkast te zetten. De argumenten:

Komende jaren geen marktruimte voor kantoren op Assen-Zuid

Uit de vraag-aanbodconfrontatie blijkt dat er, naast Messchenveld en het centrum-stationsgebied, te weinig ruimte is voor een derde te ontwikkelen kantorenlocatie in Assen. Zo is er een overaanbod van 25.000-30.000 m² bvo aan snelweglocaties. Overigens, ook de door ons geraadpleegde experts waren sceptisch over deze ontwikkeling. Voornaamste argumenten: met de bestaande plannen kunnen we de komende jaren goed vooruit, en maak deze dus eerst maar eens behoorlijk af!

Assen-Zuid is als locatie niet zeer attractief voor kantoren

Assen-Zuid heeft een aantal punten waardoor het als locatie niet aantrekkelijk is voor kantoren. Feitelijk wordt hier gekozen voor ontwikkeling van kantoren in de wei, op grote afstand van stad, woonomgeving (de trend is juist omgekeerd) en voorzieningen die een bijdrage moeten leveren aan het reizigerstotaal van het geplande station. Bovendien zijn de kantoren gepland op/nabij een bedrijventerrein, deze combinatie is in

de praktijk niet altijd succesvol. Kantoren op bedrijventerreinen zijn zeer gevoelig voor leegstand, zo toont de huidige markt. En kantoorgebruikers zijn niet altijd gecharmeerd van het imago en de uitstraling van nabijgelegen bedrijfsruimte.

Verder ligt de beoogde locatie op grotere afstand van de A28 dan Messchenveld en is daardoor in mindere mate een snelwegmilieu met zichtlocatie. Ook ligt het beoogde kantorendeel verscholen achter het geplande modern gemengde bedrijventerrein, dat wel direct aan de A28 komt te liggen. Tevens zijn er geen voorzieningen gepland in het gebied.

Ontwikkeling van kantoren op Assen-Zuid verzwakt bestaande ontwikkelingen (Messchenveld)

Als u Assen-Zuid op korte termijn op de markt zet als kantorenlocatie gaat u hiermee in feite de concurrentie aan met uw andere snelwegontwikkeling Messchenveld. We constateerden al dat deze plek moeilijk van de grond komt. Met de ontwikkeling van kantoren op Assen-Zuid wordt dit proces in feite alleen maar versterkt. Kies dus liever voor twee plekken waar het moet gebeuren, in plaats van drie. Dat is beter voor uw kantorenmarkt en ook beter te managen.

Kantoren onder voorwaarde vooral ondersteunend aan kennis campus en zorg

Zijn kantoren op Assen-Zuid dan volledig uit den boze? Assen-Zuid heeft immers ook een aantal sterke punten, zoals de groene omgeving, de autobereikbaarheid en er leven ideeën voor een kennislocatie. Kantoren zijn wel mogelijk, maar dan op langere termijn (in elk geval na 2020) en alleen als onderdeel van een echte campusontwikkeling.

De ambitie van de gemeente Assen om van Assen-Zuid een kenniscampus te maken op het gebied van de twee speerpunten sensor-technologie en zorg⁷ kan namelijk ook aantrekkingskracht uitoefenen op gewone kantoren. Op menig sciencepark zien we immers ook zakelijke dienstverleners gevestigd bijvoorbeeld. Voorwaarde voor deze kantoorontwikkeling is wel dat de door u gekozen speerpunten op termijn voldoende body krijgen in Assen-Zuid en dat er een aantrekkelijke kenniscampus ontstaat. Onzeker is of hier voldoende

⁷ Assen heeft in haar toekomstvisie 2030 vier speerpunten benoemd. Naast sensor-technologie en zorg gaat het om de speerpunten toerisme en energie.

programma voor kan ontstaan en op welke termijn dat gebeurt. Andere kennislocaties kennen in elk geval een langzame ontwikkeling!

Derhalve: volg ontwikkeling in uw speerpuntsectoren goed de komende jaren. Is er voldoende basis voor een kennislocatie/campus dan kunt u ook weer voorzichtig denken aan kantoren op Assen-Zuid. Stem dit dan ook goed af op Messchenveld en zorg ervoor dat hier geen kantoren terecht komen die zich op sensortechnologie en zorg richten.

4.5 Investeer flink in marketing en acquisitie op de kantorenmarkt

Marketing en acquisitie moeten echt op orde zijn

Marketing en acquisitie op de Assense kantorenmarkt moet blijvend onderdeel uitmaken van uw activiteiten de komende jaren. Natuurlijk wordt er al het een en ander gedaan maar het is zaak een tandje bij te zetten en dit meerjarig te verankeren. Argumenten hiervoor zijn:

- kansen die zich voordoen in de markt (groeisectoren zoals zorg, energie, samenvoegingen van kantoren, kennisintensieve bedrijven, ontmoetingskantoren);
- kantoren zijn heel belangrijk voor de werkgelegenheid in Assen;
- als kantorenstad staat Assen nog niet op de kaart. Assen is – ook door gebrek aan sterke, zichtbare locaties – het kleine, onbekende zusje van Groningen en heeft weinig smoel, zeker buiten Noord-Nederland;
- het nieuwe centrum-stationsgebied moet goed op de kaart gezet gaan worden als het nieuwe milieu van Assen. Marketing is nodig om de plek in beeld te krijgen bij potentiële investeerders, ook van buiten de regio. Dit vergt een meerjarige, strategische aanpak;
- kantoorgebruikers en investeerders gaan niet altijd rationeel te werk bij beslissingen, zeker in de kantorenmarkt spelen stereotypen en imago een sterke rol bij keuzes voor plekken. Steden die bekend zijn en een positieve associatie oproepen ('daar gebeurt wat') komen eerder voor op lijstjes;
- al gevestigd eindgebruikers in Assen blijven niet vanzelf zitten, de wereld verandert snel, en langdurige vestiging van bedrijven op een plek is geen vanzelfsprekendheid meer (zie bijvoorbeeld RGD en NAM). Voor deze vestigers moet dus veel aandacht zijn, via hen kunnen ook weer nieuwe leads opgespoord worden;

- centrale, goed bereikbare (kantoor)steden worden steeds aantrekkelijker voor gebruikers, mede onder invloed van de fusie en concentratietendens in allerlei branches. Een stad als Assen kan hier goed op inspelen;
- de concurrentie zit niet stil.

Wat heeft Assen te verkopen?

Er zijn voldoende argumenten voor lokale en regionale kantoorgebruikers om voor Assen te kiezen. Naast de aanwezigheid van aantrekkelijke kantoorlocaties, zijn de belangrijkste argumenten voor verkoop:

- ruim arbeidspotentieel, dat goed opgeleid is;
- veel dynamiek: Assen is de snelst groeiende gemeente van Noord-Nederland;
- centrale ligging in Noord-Nederland, nabij afzetmarkt, klanten en arbeidspotentieel;
- uitstekende bereikbaarheid per auto en OV;
- prima woon- en leefklimaat (ruimte, groen, voorzieningen).

Het grootste deel van de vraag komt uit de regio zelf

Uit onze analyses en gesprekken met marktpartijen blijkt dat de kantorenlocaties in Assen zich vooral opvullen met lokale en regionale gebruikers. Het merendeel van de verhuizingen vindt ook over korte afstand plaats. Daar komt bij dat volgens onze Database Locatiebeslissingen Nederland slechts één bovenregionale kantoorgebruiker zich in Assen heeft gevestigd sinds 2002. Het koesteren van bestaande klanten is dus van belang voor de regio en haar kantorenmarkt! Daarnaast kan dan gericht gezocht worden naar bovenregionale prospects, als slagroom op de taart. Een toplocatie bij het station helpt hierbij en kan extra kansen opleveren.

Voldoende tijd en mensen en bestaande mogelijkheden benutten

Om leads op te sporen kunt u gebruik maken van bestaande organisaties zoals de makelaars, de ontwikkelaars, de NOM en natuurlijk eigen accountmanagers / acquisiteurs. De samenwerking met deze partijen moet optimaal blijven/zijn, u moet een proactieve rol blijven houden in deze (en andere) netwerkcontacten.

Klanten die zich melden moeten bovendien optimaal gefaciliteerd worden (hiermee kan nog steeds het verschil gemaakt worden). Essentieel daarbij: enthousiaste, gedreven mensen met een hoog servicelevel. Minimaal één medewerker zou zich bezig moeten houden met investeringsbevordering van kantoren in Assen, bij voorkeur op basis van een gerichte, meerjarige strategie.

Voor Messchenveld (of Kantorenpark Assen A28) en het centrum-stationsgebied moet een marketing- en acquisitieplan gemaakt worden. Dergelijke locaties lopen immers niet vanzelf vol. En de naamsbekendheid van beide locaties moet omhoog. Gemeente en betrokken vastgoedspeler(s) moeten dit in gezamenlijkheid doen. Dus proactief op zoek naar gebruikers die passen in het profiel.

Uiteraard vergroot een consequente en professionele marketing en acquisitiestrategie ook de kansen voor de gemeente Assen om goede launching customers aan te trekken voor het stationsgebied.

Hoe nu verder? Handreikingen voor marketing en acquisitie.

- De basis is een goede inzet gericht op de verankering van bestaande gebruikers in de regio Assen. Zorg ervoor dat deze optimaal worden verankerd. Zij vormen immers het leeuwendeel van uw markt(potentieel).
- Ontwikkel goede marketingproducten met eenduidige boodschap. Zet Assen neer als dynamische kantorenstad in het groen, met een menselijke maat. Doe dit via website (www.assenkantorenstad.nl), leaflets, veel free PR, een eigen kantorengids en events (nodig partijen uit in uw stad).
- Maak bestand met intermediairs en bewerk dit actief. Idem voor eindgebruikers van buiten de stad.
- Zorg voor voldoende capaciteit: minimaal een medewerker zou zich moeten bezighouden met investeringsbevordering (= accountmanagement & acquisitie) van kantoren. Zo komt het echt tot een uitvoering!
- Kijk waar synergie te bereiken is met de regio en/of NOM. Bijvoorbeeld gezamenlijk naar de Provada.
- Investeer in het uitventen van successen (free PR).

4.6 Morgen mee aan de slag

De gemeente Assen veel adviezen van ons. Maar hoe nu direct verder? Met de volgende zes acties kan de gemeente morgen gelijk aan de slag:

- *Trekker uitvoering aanwijzen.* Wie gaat er met de uitvoering van de kantorenstrategie aan de slag? Er moet iemand binnen de gemeente Assen worden aangewezen als projectleider en aanjager.
- *Intern visie uitdragen.* Het is belangrijk dat de kantorenstrategie gaat leven binnen de gemeente. Intern moet iedereen op hetzelfde spoor zitten. Hier ligt ook een belangrijke taak voor de trekker/projectleider .
- *Strategie per locatie.* Voor de locaties die uiteindelijk het meest interessant zijn voor ontwikkeling moet een sterke gebiedsstrategie worden gemaakt, met voldoende aandacht voor kwaliteitsaspecten zoals bereikbaarheid, multifunctionaliteit en gebiedskwaliteit.
- *Programmeringsoverleg invoeren.* Om proactief te zijn moet Assen de juiste feeling houden met marktontwikkelingen en (lopende) projecten. Dat vergt een heldere, frequente voortgangsrapportage, maar ook een frequente wegings- of voortgangsoverleg met direct betrokkenen (EZ, grond, strategie, projecten) binnen het stadhuis. Zo houdt men de vinger aan de pols van alle kantoorplannen en kan waar nodig op tijd bijgestuurd worden.
- *Feeling met de markt(partijen).* Kantoren worden gemaakt door vastgoedmarktpartijen en gebruikt door ondernemers en organisaties (eindgebruikers). Het is zaak om goed contact te houden met deze partijen. Uw kantorenbeleid moet immers (juist) ook het langetermijnbelang van deze partijen goed dienen door markttechnisch gezien voldoende en goede locaties te maken. Bovendien kunnen partijen zoals ontwikkelaars en beleggers u voorzien van relevante marktkennis en expertise. Ook kunt u hen uitdagen om bepaalde projecten op te pakken en/of hier een visie op te ontwikkelen. Zo vergroot u uw marktgevoel en de kans dat u daadwerkelijk tot een vraaggerichte kantorenstrategie komt.

- *Monitor de Assense kantorenmarkt goed.* Monitor ontwikkelingen op uw kantorenmarkt – zoals opname, vraag, nieuwbouwprogramma, zeker bij groeiende omvang van uw voorraad – regelmatig. Zo ontwikkelt u een sturingsinstrument dat u kunt inzetten bij het faseren en vermarkten van uw locaties. Anderzijds kunt u zo beter anticiperen op (onverwachte) ontwikkelingen en dynamiek. Maak resultaten inzichtelijk voor marktpartijen (bijvoorbeeld door publicaties). Samen met u zijn zij straks verantwoordelijk voor de kwaliteit van uw kantorenlocaties. Marktpartijen zijn overigens gebaat bij een transparante kantorenmarkt en eenduidig en consequent beleid van uw kant.

Impact op de organisatie

De kantorenstrategie van Assen gaat verder dan het maken van inhoudelijke keuzes. Feitelijk stimuleert zij een cultuurverandering in het denken over kantoren en kantoorprojecten. Niet langer kunnen kantoormeters gebruikt worden om plannen dicht te rekenen en wensen van marktpartijen te honoreren. Het idee dat het allemaal vanzelf goed komt moet verlaten worden. Als stad meer het heft in handen nemen betekent voor de interne organisatie:

- meer capaciteit vrijmaken voor kantorenbeleid en de uitvoering ervan;
- meer afstemmen en communiceren over kantorenbeleid, projecten en keuzes;
- het ‘opbrengstdenken’ meer loslaten en juist meer aandacht geven aan bestaand vastgoed (inclusief de eigenaren en gebruikers hiervan);
- intern blijven uitdragen dat kantoren en kantoorlocaties zeer belangrijk zijn voor de stad;
- daaruit volgende: keuzes durven maken en hier ook echt voor gaan staan (‘rug recht houden’).

5. BEGRIPPENLIJST

- Aanbod: aanbod betreft gebouwen waarin per ultimo van elk kalenderjaar minimaal 250 m² kantoorruimte voor de verhuur of verkoop beschikbaar is. Het aanbod heeft uitsluitend betrekking op reeds opgeleverde of nog in aanbouw zijnde complexen. Projecten in voorbereiding worden niet meegeteld.
- Bovenregionale vraag: een deel van de vraag naar kantoren in Assen komt van buiten de regio. Bij deze bovenregionale vraag gaat het om vestigers van 'buiten' die een kantoor openen in Assen.
- Kantorenvorraad: voor de kantorenmarkt wordt onder voorraad het totaal verstaan van bestaande of in aanbouw zijnde kantoorruimte met een oppervlakte van 250 m² bvo of meer.
- Leegstand: leegstand betreft aangeboden ruimte in opgeleverde gebouwen die op het moment van inventarisatie niet (meer) in gebruik is. Leegstand wordt uitgedrukt in percentages van de kantorenvorraad, per ultimo van het jaar.
- Nieuwbouwbehoefte: de totale vraag naar nieuw te ontwikkelen kantoren.
- Opname: onder opname wordt de kantoorruimte verstaan die op de 'vrije markt' verhuurd en verkocht is, met uitzondering van sale-and-leaseback transacties en nieuwbouw ten behoeve van eigenaargebruikers (de zogenoemde eigen bouw). Transacties worden geregistreerd op het moment dat tussen betrokken partijen wilsovereenstemming bereikt is, waarbij een ondergrens van 500 m² wordt aangehouden voor kantoorruimte.
- Vervangingsvraag: de ruimtebehoefte die ontstaat als gevolg van veroudering van bestaande kantoorruimte, waarbij de achtergelaten kantoorruimte weer opnieuw (te huur) aangeboden kan worden.