



Marktkenmerken van kantoorvilla's in de Gemeente Groningen

Marktkenmerken van kantoorvilla's in de Gemeente Groningen

Auteur: Astrid Roetert Steenbruggen

Opdrachtgever: Kenniscentrum NoorderRuimte
Martin Stijnenbosch
Hanzehogeschool Groningen
Zernikeplein 11, A1.03
9747 AS Groningen

Opleiding: Hanzehogeschool Groningen
Instituut voor bedrijfskunde
Opleiding Vastgoed & Makelaardij
Zernikeplein 23
9747 AS Groningen

Stagebegeleider: Mevrouw H. van der Kloet
h.t.van.der.kloet@pl.hanze.nl

Groningen, Januari 2015

Deze afstudeeropdracht is geschreven onder verantwoordelijkheid van de Hanzehogeschool Groningen. Het copyright berust bij de auteur. Zowel de Hanzehogeschool Groningen als de auteur verklaren, dat zij eventuele gegevens van derden die voor deze afstudeeropdracht zijn gebruikt en die door deze derden als vertrouwelijk zijn aangemerkt, als zodanig zullen behandelen.

Voorwoord

Na vier jaar studeren is deze scriptie tezamen met mijn eindstage onderdeel van mijn afstuderen. Hiermee zal ik het diploma van Vastgoed & Makelaardij behalen. Het schrijven van een scriptie was iets waar ik tegenop zag. Ik had al vele verhalen gehoord van anderen waarbij het afstuderen niet van een leien dakje ging. In het begin was het zoeken, maar toen deze ‘vage’ beginperiode voorbij was ging het beter. Toch waren de beoordelingen soms wat onduidelijk en omdat ik van duidelijkheid houd vond ik dat lastig. Uiteindelijk vond ik het schrijven van mijn scriptie meevallen. Vooral het doen van de interviews vond ik leuk en interessant. Ook vond ik het leuk om de resultaten te zien. De uitslagen waren toch hetgeen waar ik het meest benieuwd naar was. Ik ben blij met mijn resultaat en hoop dat dit zal resulteren in een mooie beoordeling.

Ik wil graag mijn begeleidster Hieke van der Kloet bedanken voor haar input, hulp en advies tijdens het schrijven van mijn scriptie. Door haar rustige houding hield ik het overzicht. Ook wil ik graag Martin Stijnenbosch bedanken voor zijn deskundigheid, vooral bij de inleiding van het onderwerp heeft hij mij veel geleerd.

Managementsamenvatting

Dat de kantorenmarkt er niet al te rooskleurig voor staat is algemeen bekend. Vaak wordt er vanuit gegaan dat het met alle deelsegmenten van de kantorenmarkt slecht gaat. Maar is dit ook het geval? In dit onderzoek worden de kantoorvilla's in de Gemeente Groningen uitgelicht. Kantoorvilla's zijn van oorsprong woningen, gebouwd vóór de Tweede Wereldoorlog (1940-1945), hebben twee tot drie verdiepingen, zijn omgeven door vrije ruimte en hebben een bureaugebonden of ondersteunende functie. Kantoorvilla's bepalen in de Gemeente Groningen voor een bepaald deel het stadsgezicht en het zijn vaak monumentale panden op belangrijke locaties in de stad. Maar bepalen deze kantoorvilla's ook de leegstand onder kantoren in de Gemeente Groningen?

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in de kenmerken en het functioneren van de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen. De hoofdvraag hierbij is: *'Welke marktkenmerken typeren het segment kantoorvilla's in de Gemeente Groningen?'* Deze hoofdvraag is opgesplitst in drie deelvragen met bijbehorende onderzoeksvragen die in gaan op de stand van zaken op de kantoorvillamarkt, de trends en ontwikkelingen die deze markt kenmerken en het beleid van de gemeente omtrent kantoorvilla's. De stand van zaken op de kantoorvillamarkt is onderzocht middels literatuurstudie en kwantitatieve data-analyse. Het gaat daarbij om kenmerken zoals de betrokken partijen, de gevestigde bedrijfssectoren, het aanbod, de voorraad, de opname, het leegstandspercentage en het aanbod/opname ratio. Deze laatste kengetallen zijn bepaald op twee momenten, namelijk mei 2014 en december 2014. Door middel van kwalitatief onderzoek zijn de trends en ontwikkelingen op de kantoorvillamarkt verkregen. Dit is gedaan door interviews te houden met huurders van kantoorruimtes in kantoorvilla's en bedrijfsmakelaars. In de laatste deelvraag komt middels literatuurstudie naar voren in hoeverre de gegevens uit de eerste twee deelvragen overeen komen met het huidige en toekomstig beleid.

De kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen bestaat uit 46 kantoorvilla's in mei 2014 en 45 kantoorvilla's in december 2014, ruim 24.000 m². Deze zijn vooral te vinden rondom de zuidelijke singels en de Hereweg, in het centrum van de stad. Met een ruimte meerderheid van vijftig procent is zakelijke dienstverlening hoofdgebruiker van de kantoorvilla's in Groningen. De sectoren Zorg, ICT en Media zijn in opkomst. De kantoorvillamarkt is een niche markt waar het leegstandspercentage laag is in vergelijking met de gehele kantorenmarkt in het zelfde gebied, namelijk 5,2 procent in mei 2014 en 3,5 in december 2014 tegenover 11,9 procent op de Groningse kantorenmarkt. Noot hierbij is dat dit vooral veroorzaakt wordt doordat de minder courante ruimten leeg staan, zoals de zolder en de kelder, maar deze worden pas meegenomen in de berekening wanneer het gebouw voor vijftig procent of meer leeg staat. Er zijn dus weinig kantoorvilla's die volledig leeg staan.

In de interviews met de bedrijfsmakelaars Kooistra Feenstra en DTZ Zadelhoff kwam naar voren dat de grootste motivatie voor de keuze van een kantoorvilla de uitstraling is. Bedrijven willen zich associëren met de uitstraling van het pand en vinden het bij hun product passen. Doordat de huurprijzen van kantoorvilla's enigszins zijn gedaald, maar niet zo sterk als in andere segmenten van het kantorenvastgoed, zijn kantoorvilla's ook toegankelijk geworden voor andere segmenten dan zakelijke dienstverlening, bijvoorbeeld ICT. Kooistra Feenstra en DTZ Zadelhoff noemen de markt van kantoorvilla's ook een markt waar de vraag bij het aanbod past, het blijven interessant gevonden objecten. De bedrijfsmakelaars viel ook op dat er overgangen zijn van kantoor- naar woonfunctie bij een kantoorvilla. Dit kan te maken hebben met het feit dat kantoorvilla's van origine als woningen zijn gebouwd en hier de indeling ook naar is. De indeling kan dus dusdanig zijn dat deze minder geschikt is voor een kantoorfunctie. Ook kan er door moderne technieken duurzamer en op een energie zuinigere manier gewoond worden dan tien jaar geleden.

Huurders kiezen veelal bewust voor een kantoorvilla. Zij noemen de uitstraling van het pand, maar ook de bereikbaarheid en de parkeermogelijkheden worden als positieve punten genoemd. Deze huurders ondervinden ook nadelen van de huisvesting in een kantoorvilla, namelijk de hoge onderhoudskosten en de slechte duurzaamheidsprestaties.

De Gemeente Groningen voert als beleid dat ze wil stimuleren maar niét wil activeren. De argumenten die naar voren zijn gekomen in de eerste twee deelvragen: meer verschillende soorten gebruikers en de overgang van kantoor- naar woonfunctie wordt in alle betreffende bestemmingsplannen niet tegengewerkt. Van de 46 kantoorvilla's in mei 2014 en 45 kantoorvilla's in december 2014 zijn twintig een rijksmonument, dit betekent dat er zonder toestemming niets aan het pand veranderd mag worden. Dit kan in geval van verbouwingen of nieuwe huurders voor moeilijkheden zorgen. Op dit gebied stelt de gemeente zich open en flexibel op, aldus één van de huurders.

Er is nog niet eerder onderzoek gedaan naar de kantoorvillamarkt. Als vervolgonderzoek kan aangeraden worden om dit onderzoek in andere steden dan wel het gehele land nogmaals uit te voeren om een volledig beeld te krijgen van deze nichemarkt in het kantorenvastgoed. Ook is het interessant om hetgeen wat nu onderzocht is te monitoren over de jaren heen.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Managementsamenvatting.....	5
1. Inleiding.....	9
2. Probleemoriëntatie.....	11
2.1. Opdrachtgever.....	11
2.2. Oriëntatie.....	12
2.2.1 Kantorenmarkt Nederland	13
2.2.2 Kantorenmarkt Groningen	14
2.2.3. Begrip kantoorvilla's.....	15
2.2.4. Trends & ontwikkelingen op de kantorenmarkt.....	16
2.3 Afbakening.....	17
3. Onderzoeksontwerp.....	21
3.1 Onderzoeksmethode per deelvraag.....	21
3.1.1. Wat is de huidige stand van zaken op de kantoorvillamarkt in Groningen?	21
3.1.2. Welke trends en ontwikkelingen kenmerken de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen?	22
3.1.3 Hoe ziet het beleid van de Gemeente Groningen ten aanzien van kantoorvilla's eruit en hoe ziet dit in de toekomst eruit?	23
3.2 Onderzoeksgroep.....	23
3.3 Meetinstrument.....	23
4. Resultaten	25
4.1. Stand van zaken op kantoorvillamarkt in Groningen	25
4.1.1. Marktkenmerken.....	25
4.1.2 Partijen.....	25
4.1.3. Bedrijfssectoren	26
4.1.4. Functioneren van de kantoorvillamarkt in Groningen	27
4.1.5 Vergelijking.....	31
4.2. Trends en ontwikkelingen op de kantoorvillamarkt in Groningen	33
4.2.1 Trends en ontwikkelingen volgens bedrijfsmakelaars.....	33
4.2.2 Beweegredenen huurders.....	35
4.2.3 Overeenkomsten tussen bedrijfsmakelaars en huurders.....	37
4.3 Beleid van de Gemeente Groningen ten opzichte van kantoorvilla's	38
4.3.1 Structuurvisie	38
4.3.2 Bestemmingsplan.....	39
4.3.4 Gewenst beleid	41
5. Conclusies en aanbevelingen.....	43
6. Discussie.....	45

7. Begrippenlijst	47
8. Bronnenlijst.....	49
9. Bijlagen.....	53
Bijlage 1. Voorraad.....	53
Bijlage 2. Geïnterviewde bedrijven en huurders	54
Bijlage 3. Transcripten interviews	55
Bijlage 4. Interview guideline.....	56

1. Inleiding

De landelijke vastgoedmarkt kruipt op dit moment uit de crisis. Elke maand worden er meer huizen verkocht, kantoren worden getransformeerd naar nieuwe functies en de consument krijgt meer vertrouwen. Toch staan er nog veel kantoren in Nederland leeg en het leegstandspercentage schommelt rond de veertien á vijftien procent. In Groningen ligt dit leegstandspercentage op de kantorenmarkt rond de twaalf procent. In onderzoeksrapporten, bijvoorbeeld van DTZ Zadelhoff, wordt de Groningse kantorenmarkt in zijn geheel beschreven. Deze onderzoeken laten zien hoe de markt ervoor staat. In deze onderzoeken wordt geen onderscheid gemaakt naar deelsegmenten. Hierdoor is het onduidelijk welke deelsegment aandeel heeft in dit totale leegstandspercentage. Om een volledig beeld te verkrijgen van de Groningse kantorenmarkt is onderzoek naar deze deelmarkten nodig. Zo is er al onderzoek gedaan naar de kleine kantoorruimten in de Gemeente Groningen (kleiner dan <500 m² verhuurbaar vloeroppervlak (VVO)). Een andere markt waar het onduidelijk is hoe deze ervoor staat is de kantoorvillamarkt. Kantoorvilla's bepalen voor een deel het stadsgezicht van een stad. Het zijn soms monumentale panden en er staan op het eerste gezicht weinig kantoorvilla's leeg. Het zou dus een interessant onderdeel van de kantorenmarkt kunnen zijn. Dit onderzoek is opgezet om daar een kloppend antwoord op te kunnen geven.

Doel van dit onderzoek is om een beeld te creëren van de kantoorvillamarkt, hoe de markt ervoor staat en wie er een rol spelen. De opdrachtgever is zelf onderzoeker en kan de resultaten van dit onderzoek verwerken in zijn eigen onderzoek om een totaal beeld te kunnen geven van de kantorenmarkt in de Groningen. Door middel van dit onderzoek komt naar voren hoe de kantoorvillamarkt ervoor staat.

De hoofdvraag die beantwoord wordt is: *'Welke marktkenmerken typeren het segment van kantoorvilla's in de Gemeente Groningen?'* Hoofdstuk 2 omvat de oriëntatie omtrent het onderwerp. Het ontwerp van het onderzoek wordt beschreven in hoofdstuk 3. De eerste deelvraag: *'Wat is de huidige stand van zaken op de kantoorvillamarkt'* wordt behandeld in hoofdstuk 4.1. De trends en ontwikkelingen komen in deelvraag 2 aan bod, dit is te lezen in hoofdstuk 4.2. Vervolgens wordt de laatste deelvraag omtrent het beleid van de Gemeente Groningen met betrekking tot kantoorvilla's in hoofdstuk 4.3 behandeld. Hoofdstuk 5 bestaat uit de conclusies en aanbevelingen. De discussie is uiteengezet in hoofdstuk 6.

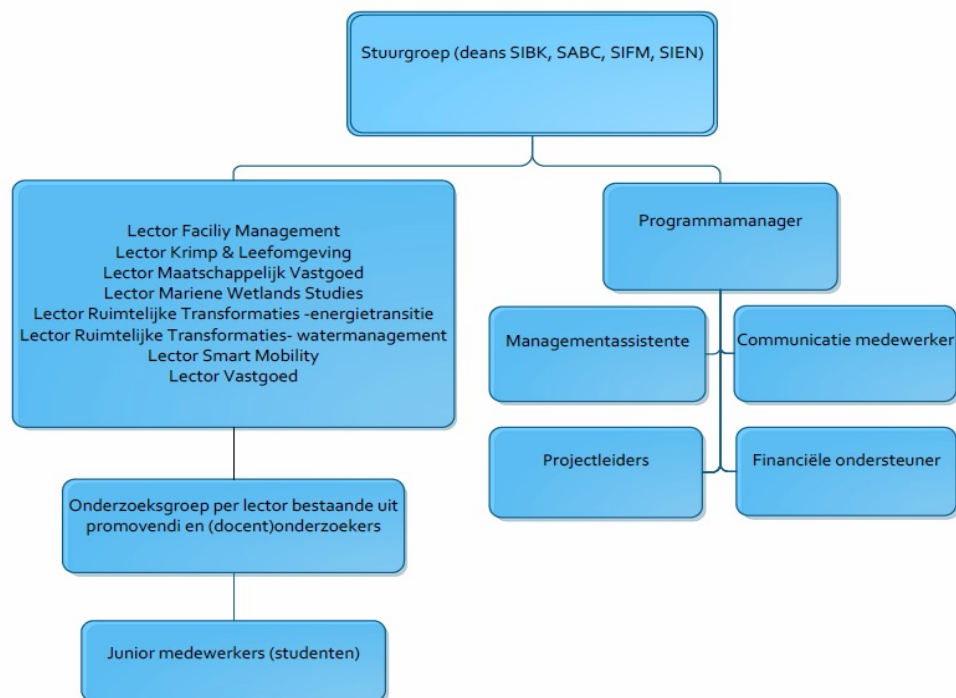
2. Probleemoriëntatie

2.1. Opdrachtgever

De opdrachtgevers, lector dr. Martin Stijnenbosch van Kenniscentrum Noorderruimte en Marten Pothof van de afdeling Ruimtelijke Ordening/Economische Zaken (RO/EZ) van de Gemeente Groningen willen graag meer inzicht in het deelsegment kantoorvilla's.

Interne opdrachtgever

De heer Martin Stijnenbosch is lector Vastgoed bij de Hanzehogeschool Groningen en is in opdracht van Kenniscentrum NoorderRuimte opdrachtgever van dit onderzoek. Bij Kenniscentrum NoorderRuimte werken studenten, docenten, onderzoekers en lectoren aan praktijkgerichte vraagstukken, zoals te zien is in figuur 1. Ook professionals uit het werkveld participeren in deze vraagstukken. Er wordt onderzoek verricht in verschillende onderzoeksgroepen: duurzaam bouwen, facility management, krimp en leefomgeving, maatschappelijk vastgoed, ruimtelijke transformaties water en mariene wetlands studies, smart mobility en vastgoed (Kenniscentrum NoorderRuimte, 2014).

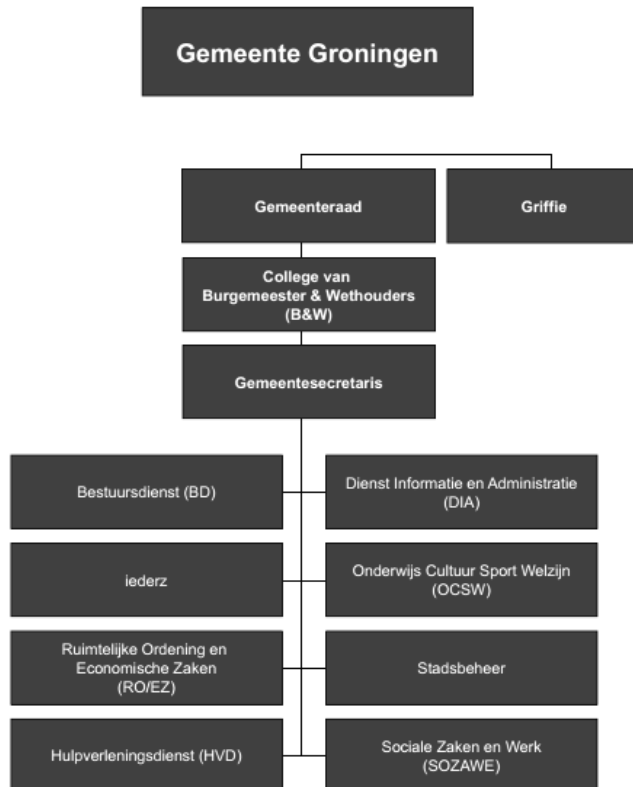


Figuur 1 Organogram Kenniscentrum NoorderRuimte (Kenniscentrum NoorderRuimte, 2014)

Externe opdrachtgever

Marten Pothof is beleidsmedewerker op de afdeling RO/EZ bij de Gemeente Groningen. Hij houdt zich bezig met het kantorenbeleid, het ruimtelijk economisch beleid en het bedrijventerrein Zuidooost. RO/EZ is één van de afdelingen binnen de Gemeente Groningen. Ze staan onder goedkeuring van de gemeenteraad en het college van B&W, zoals te zien is in het organogram op de volgende pagina, figuur 2. Marten Pothof streeft er na om de afstand tussen de ondernemers en het beleidsmakers bij de gemeente zo klein mogelijk te maken. Hij heeft dus veel contact met de bedrijven in de stad. Vanuit de gemeente is vraag naar hoe de kantoorvillamarkt functioneert.

De afdeling RO/EZ van de Gemeente Groningen zou graag meer inzicht willen krijgen in de werking van de markt van kantoorvilla's. Doordat de gemeente niet weet wat er speelt op deze markt en hoe de markt eraan toe is kan er geen passende oplossing en beleid worden gemaakt. De gemeente wil graag de kantorenmarkt zoveel mogelijk stimuleren. De gemeente is benieuwd of de gebruikers en eigenaren van de kantoorvilla's tegen beperkingen aanlopen, bijvoorbeeld op het gebied van het bestemmingsplan.



Figuur 2 Organogram Gemeente Groningen (Gemeente Groningen, 2014)

2.2. Oriëntatie

Jaarlijks wordt er onderzoek gedaan naar de kantorenmarkt in zowel Nederland als specifieke steden (uitkomsten van deze onderzoeken zijn te vinden vanaf paragraaf 2.2.1). Dit onderzoek wordt vaak gedaan door bedrijven als bedrijfsmakelaar DTZ Zadelhoff of door gemeenten zelf. Zo ook van de kantorenmarkt in Groningen, bijvoorbeeld in de Vastgoedmonitor. In deze onderzoeken wordt geen onderscheid gemaakt naar de verschillende deelsegmenten van de kantorenmarkt. Het is hierdoor niet duidelijk hoe het met specifieke markten gaat.

De kantorenmarkt is in verschillende deelmarkten en/of segmenten te onderscheiden. Hierbij kan gedacht worden aan segmentering op basis van bouwjaar, locatie of aantal m².

Op het gebied van de kleine kantoren (<500m²) is al enig onderzoek verricht. Op bijna elk van de onderstaande segmenten kunnen dit soort kantoren zich bevinden. Toch vallen deze kleine metrages vaak buiten onderzoeken, omdat er gemeten wordt vanaf 500m² VVO (NVM, 2007).

De kantorenmarkt kan ook op basis van de volgende segmenten worden onderscheiden:

- Kantoren op stationslocaties
- Kantoren op een bedrijventerrein
- Kantoren op een kantorenpark
- Kantoren in het stadscentrum
- Kantoren op lokale locaties
- Kantoorvilla's in het groen of in het stadscentrum (Stogo, 2010).

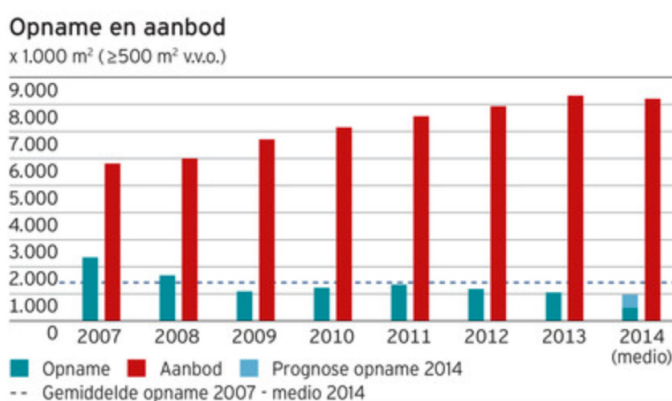
Het segment dat in dit onderzoek centraal staat zijn de kantoorvilla's. Dit segment wordt niet behandeld in onderzoeken over de kantorenmarkt. Hierdoor zijn er weinig tot geen gegevens beschikbaar over kantoorvilla's. Gevolg hiervan is dat onder andere gemeenten geen specifiek beleid kunnen voeren. Ook kan het bedrijfsleven niet inspelen op de kenmerken van dit deelsegment. Wanneer bekend is hoe de markt ervoor staat kan de markt gericht gestimuleerd worden. Kantoorvilla's fungeren ook voor een deel als bepalend stadsgezicht. Het is dus belangrijk dat indien nodig deze kantoorvilla's voldoende gerichte aandacht krijgen (Rijksdienst Cultureel Erfgoed, 2012).

Om duidelijk te kunnen maken hoe de kantoorvillamarkt functioneert zal de Nederlandse en Groningse kantorenmarkt eerst bekeken worden. Dit zal respectievelijk gebeuren in hoofdstuk 2.2.1 en 2.2.2. Het begrip 'kantoorvilla' zal nader worden uitgelegd in hoofdstuk 2.2.3. In hoofdstuk 2.2.4 zal in gegaan worden op de trends en ontwikkelingen. Vervolgens zal in hoofdstuk 2.2.5 het beleid aan bod komen.

2.2.1 Kantorenmarkt Nederland

De situatie op de kantorenmarkt is in 2014 ten opzichte van 2012 verslechterd. Veel bedrijven waren genoodzaakt efficiënter te werken en de kosten te verlagen door de ongunstige economische omstandigheden. Door de bezuinigingen bleek een afnemende behoefte aan kantoorruimte een gevolg. Hierdoor groeide de leegstand en voor de zevende keer op een rij kromp de vraag naar kantoorruimten (NVM Business, 2014). De kantorenmarkt is de afgelopen jaren meer gepolariseerd, goede locaties zijn namelijk beter gaan presteren en slechte locaties zijn slechter gaan presteren. Toch zijn er ook ontwikkelingen die positief stemmen, de betaalbaarheid van kantoorpanden is namelijk toegenomen (Jones Lang LaSalle, 2013).

Op de kantorenmarkt in Nederland is de opname opnieuw verlaagd, het aanbod opnieuw gestegen en de leegstand heeft in medio 2014 een percentage van 15,7% bereikt. In de onderstaande figuur is te zien dat sinds de start van de economische crisis in 2008 elk jaar het aanbod is gestegen en de opname is gedaald. Dit resulteert in een oplopend leegstandpercentage (DTZ Zadelhoff, 2013). Bedrijven en instellingen hebben minder animo om te verhuizen en wanneer dat wel gebeurt verplaatsen deze bedrijven zich vaak naar een kleiner kantoor. Het grootste deel van de opname vond plaats in de middelgrote metrages, namelijk 1.000m² tot 5.000m². De overheid liet het in 2013 vooral afweten, de vraag naar ruimten werd merendeels gedragen door de zakelijke dienstverlening (NVM Business, 2014).



Figuur 3 Opname en aanbod in Nederland 2007-2014 (DTZ Zadelhoff, 2014)

Er is rond 2008 teveel gebouwd, dit heeft geresulteerd in een structureel overaanbod. Zelfs bij een aantrekkende markt zal deze voorraad niet worden opgenomen (DTZ Zadelhoff, 2010). Er is dus sprake van een structurele mismatch tussen vraag en aanbod. De markt raakt steeds verder uit balans. Eind 2013 stond 47 procent van het totale aanbod langer dan drie jaar te huur of te koop (NVM Business, 2014).

Het Nieuwe Werken is een visie om werken effectiever, efficiënter maar ook plezieriger te maken voor zowel de organisatie als de medewerker; die visie wordt gerealiseerd door die medewerker centraal te stellen en hem, binnen bepaalde grenzen, de ruimte te geven in hoe hij werkt, waar hij werkt, wanneer hij werkt, waarmee hij werkt en met wie. Bijkomend is het feit dat de komende 20 jaar de beroepsbevolking zal dalen en door Het Nieuwe Werken zal de kantorenvorraad in gebruik dalen. Door een minder grote beroepsbevolking en het nieuwe werken is er minder kantoorruimte in gebruik en hierdoor zal de voorraad in gebruik dalen. (Bijl, 2009).

Tevens zorgt de economische crisis ervoor dat er minder vierkante meters worden gebruikt, er wordt bezuinigd, hervormd en efficiënter gewerkt (DTZ Zadelhoff, 2013).

Doordat er voldoende aanbod is, waarvan het grootste deel leeg staat, staan gemeenten slechts mondjesmaat nieuwbouw toe. Immers, nieuwbouw leidt er toe, dat door verplaatsing de leegstand in het bestaande aanbod toeneemt. Gemeenten zetten in op het zoveel mogelijk gebruik maken en vol krijgen van het bestaande aanbod. Andere invullingen worden door gemeenten gestimuleerd, maar leveren nog weinig op doordat de eigenaren onvoldoende afschrijven op hun bezit (Stijnenbosch, 2014). In totaal is er in 2013 circa 385.000m² kantoorruimte onttrokken door middel van herbestemming of sloop, dit is meer dan het jaar ervoor. De samenwerking tussen de overheid en de private sector om herbestemming te stimuleren begint zijn vruchten af te werpen, er is namelijk in 2013 minder gesloopt dan het jaar ervoor (NVM Business, 2014).

2.2.2 Kantorenmarkt Groningen

Groningen is met bijna een miljoen vierkante meter de belangrijkste kantorenmarkt in Noord-Nederland. Kennisinstituten als de Rijksuniversiteit Groningen en de Hanzehogeschool Groningen dragen bij aan de diversiteit van de economische structuur in de stad (FGH Bank, 2013). De Gemeente Groningen heeft de Structuurvisie 2010-2020 ten behoeve van de kantorenmarkt in de stad Groningen opgesteld. Het oude beleid sloot niet meer aan op de veranderende markt. Om op de toekomst in te kunnen spelen is er een passend beleid nodig wat inspeelt op het overaanbod en de verminderde vraag. Het plan is er kortweg op ingesteld om het kantooraanbod te verminderen en aandacht te besteden aan het kwalitatieve aanbod. De gemeente wil met het plan zorgen voor een gunstig vestigingsklimaat zodat het aanbod beter is afgestemd op de vraag (Structuurvisie, 2010).

De Gemeente Groningen probeert de kantorenmarkt zo veel mogelijk te stimuleren. Dit doen ze onder andere door zoveel mogelijk aanvragen voor functieveranderingen in het bestemmingsplan technisch toe te laten. Ook worden er in ieder geval tot 2020 geen nieuwbouwplannen aangenomen, een uitzondering wordt gemaakt voor het gebied Europapark. Reden hiervoor is dat op deze manier zoveel mogelijk al leegstaande ruimten worden ingevuld en de voorraad niet verder wordt uitgebreid. De gemeente stimuleert de dialoog in kantoorgebieden die extra aandacht verdienen, zoals Corpus den Hoorn en onderhoudt nauw contact met deze ondernemers (Structuurvisie kantoren 2010-2020, 2010).

De Groningse vastgoedmarkt laat in 2014 nog geen teken van herstel zien. Er waren minder transacties en het aantal verhuurde of verkochte vierkante meters daalde. Daarnaast nam het aanbod toe, waardoor de verhouding tussen vraag en aanbod nog schever en ongezonder wordt. Positief is dat de leegstand op de kantoren-, bedrijfsruimten- en detailhandelsmarkt af neemt. (Vastgoedmonitor, 2014).

Het aanbod bleef ten opzichte van het jaar ervoor nagenoeg gelijk en door een stijging in de opname (in m²) is de ratio verbeterd, zoals te zien is in onderstaande Tabel 1.

Tabel 1 Meerjarige ontwikkeling van de Groningse kantorenmarkt (Vastgoedmonitor, 2014)

Jaar	Aanbod	Opname	Ratio
2002	69.200	39.600	1,7
2003	101.600	38.500	2,6
2004	105.300	71.200	1,5
2005	127.900	39.800	3,2
2006	133.200	35.600	3,7
2007	110.800	44.400	2,5
2008	123.000	62.700	2,0
2009	142.100	42.500	3,3
2010	122.600	21.600	5,7
2011	139.500	20.500	6,8
2012	139.000	25.000	5,7
2013	159.345	24.183	6,5

De huidige ratio is 6,5, wat betekent dat bij het huidige opnameniveau het aanbod genoeg is voor meer dan zesenhalf jaar om in de behoefte te voorzien. Deze aanbod/opname-ratio is een indicator voor vitaliteit van een kantorenmarkt. Voor een goede marktsituatie wordt een ratio van anderhalf gehanteerd. Het leegstandspercentage in 2013 is gestegen en is nu 11,9 procent (ten opzichte van 10 procent het jaar ervoor). Dit komt doordat de kantorenvorraad is gekrompen en de leegstand is toegenomen (Vastgoedmonitor, 2014).

2.2.3. Begrip kantoorvilla's

De kantorenmarkt bestaat uit verschillende segmenten en omdat het gehele beeld niet voor ieder segment hoeft te kloppen wordt nu nader ingegaan op het segment van de kantoorvilla's. Het is belangrijk om het begrip 'kantoorvilla' duidelijk te hebben. Het woord kantoorvilla is een samentrekking uit de woorden kantoor en villa. In de literatuur zijn weinig tot geen definities van kantoorvilla te vinden.

Definitie villa

Een villa is een royale en luxueuze (half)vrijstaande eengezinswoning uit het hogere segment met twee of meer volwaardig leefbare verdiepingen. Over het algemeen omgeven door een grote vrije ruimte in de vorm van tuin of water en zijn deze gebouwd voor 1940 (VNG, 2007).

Definitie kantoor

Onder kantoor wordt verstaan een ruimte die geheel of grotendeels in een gebruik en bestemd is voor bureaugebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten ten behoeve van management, administratie en/of zakelijke dienstverlening (Nota Grondprijzen, 2012). Waarbij het publiek niet of slechts in ondergeschikte mate rechtstreeks te woord wordt gestaan en geholpen (Gemeente Voorschoten, 2012).

Kantoren die onderdeel zijn van een groter geheel zoals fabrieken, bedrijfsgebouwen, ziekenhuizen en universiteiten worden buiten beschouwing gelaten (NVM, 2014).

Definitie kantoorvilla

Een kantoorvilla is een royale en luxueuze (half)vrijstaande eengezinswoning uit het hogere segment met twee of meer volwaardig leefbare verdiepingen, over het algemeen omgeven door een grote vrije ruimte in de vorm van tuin of water en die gebruikt wordt voor bureau gebonden werkzaamheden of ondersteunende activiteiten ten behoeve van management, administratie en/of zakelijke dienstverlening gebruikt als kantoor. Deze kantoorvilla's zijn vaak aan hun authentieke elementen te herkennen. Als kenmerken om ze nader te kunnen onderzoeken is er van de volgende fysieke en uiterlijke kenmerken uitgegaan:

- 2-3 verdiepingen
- bouwjaar voor de oorlog

- maximaal 1000m² VVO

2.2.4. Trends & ontwikkelingen op de kantorenmarkt

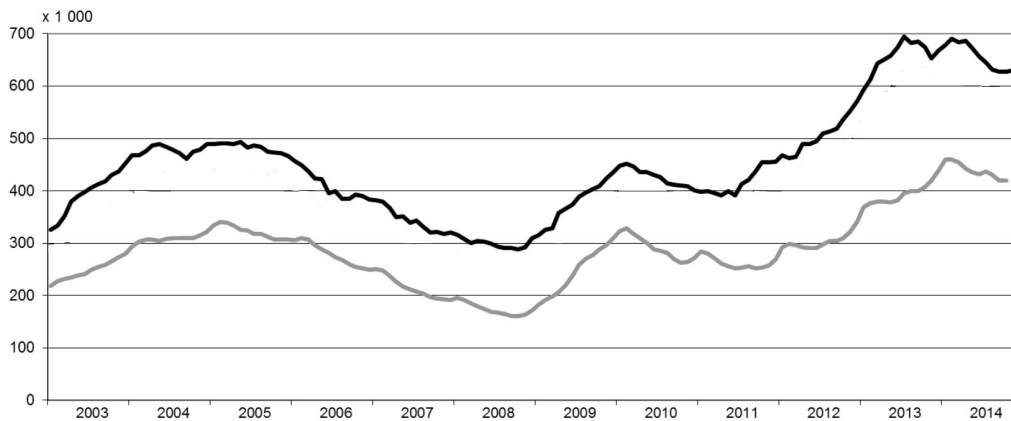
Om wat te kunnen uitleggen over trends en ontwikkelingen is het van belang om deze begrippen eerst te definiëren. Van Dale zegt het volgende over trends: trends zijn ontwikkelingslijnen uit het verleden die je in het heden kunt zien en die in de toekomst waarschijnlijk door zullen gaan. Trends zijn algemene, tamelijk zelfstandige ontwikkelingen, die de toekomst richting kunnen geven. Ze komen voort uit de cultuur en de belevingswereld van mensen. Een ontwikkeling die doorzet op de lange termijn is een trend. Oftewel een trend geeft de richting aan waarin iets zich ontwikkelt (Van Dale, 2014, Caglakarabulut, 2012).

Trends kan je onderscheiden op verschillende niveaus, namelijk meganiveau (maatschappelijke trend), maxiniveau (consumententrend) en microniveau (markt- en producttrend). Op microniveau duren trends gemiddeld één jaar, daarentegen hebben trends op maxiniveau een veel gelijkmatigere ontwikkeling. De maatschappelijke trends worden niet bewust waargenomen door de mens, maar trends vloeien wel degelijk voort uit dit niveau (Plazilla, 2013).

Trends en ontwikkelingen op de vastgoedmarkt spelen zich vooral af op mega- en maxiniveau. Trends en ontwikkelingen waar de vastgoedmarkt nu mee te maken heeft zijn: vergrijzing, verkantorisering (proces waarbij woonfunctie naar werkfunctie veranderd), het nieuwe werken, de verschuiving van aanbod- naar vraagmarkt en nieuwe markten die in opkomst zijn (IBM, 2013).

Nederland bevindt zich in een recessie en gedurende deze recessie kan authenticiteit als trend gekenmerkt worden. In marketing en pr is authenticiteit de laatste tijd een veel gehoord begrip. Het staat voor echt, betrouwbaar, niet vervalst, geloofwaardig en waarachtig. Juist in deze recessie grijpt men terug naar het goede van vroeger (Van Oeveren, 2012). Authenticiteit komt ook terug in het vastgoed. Dat mensen authenticiteit in concepten waarderen komt naar voren in herbestemming- of nieuwbouwconcepten, dit is bijvoorbeeld te zien bij projectontwikkelaar Lingotto. Lingotto heeft namelijk een voormalige kauwgomballenfabriek in Amsterdam getransformeerd tot een gebouwenmix voor allerlei creatieve gebruikers. Authenticiteit in zijn algemeen wordt gewaardeerd, merken die authenticiteit uitstralen zijn succesvol. Ook wordt authentiek vastgoed gewaardeerd (Brand Republic, 2014). Steeds meer huizen worden namelijk gebouwd in zogenaamde historiserende bouwstijl (retroarchitectuur). Dit is een bouwstijl geïnspireerd op bijvoorbeeld de architectuur uit de jaren dertig van de vorige eeuw of die van zeventiende-eeuwse herenhuizen. Woningbezitters zijn bereid om meer te betalen voor dit type bouwstijl. Nieuwbouwwoningen in deze stijl zijn vijf tot veertien procent duurder van andere typen nieuwbouwwoningen (Planbureau voor de Leefomgeving, 2014).

Ondanks dat Nederland zich in een recessie bevindt zijn er enkele lichtpuntjes te noemen. De inflatie is in december 2014 gedaald naar het laagste cijfer sinds 2010. In het eerste kwartaal van 2014 zijn tevens de huizenprijzen voor het eerst sinds vier jaar weer gestegen (CBS, 2014). De economie zal een lichte groei van een half procent doormaken. In september 2014 is voor de vijfde achtereenvolgende keer het werkloosheidspercentage gedaald naar 8,0%, ten opzichte van 8,7% in april 2014, zoals te zien is in figuur 4. De bovenste lijn geeft de werkloosheid aan en de onderste lijn geeft het aantal WW-uitkeringen aan. Het UWV verwacht dat dit percentage in 2015 langzaam verder zal dalen (UWV, 2014).



Figuur 4 Werkloze beroepsbevolking en WW-uitkeringen (UWV, 2014)

Flexibele werkplekken en huurovereenkomsten zijn bezig aan een opmars in Nederland. Door de groei van ZZP'ers is er een groeiende behoefte aan huren zonder er voor een lange tijd aan vast te zitten. Dit kan bijvoorbeeld in zogenaamde bedrijfsverzamelgebouwen. De huurovereenkomsten zijn flexibel, bijvoorbeeld voor een paar dagen per week gedurende één jaar. Er worden vaak korte opzegtermijnen gehanteerd. Voor beginnende bedrijven en zelfstandigen kunnen ook kleine ruimten worden gehuurd (Wennekes, 2013). Werknemers werken tegenwoordig niet meer alleen op kantoor, maar zijn ook thuis of in een koffiezaak aan het werk. Hier op volgend is de werkplek op abonnementsbasis bedacht. Hierbij kan er op abonnementsbasis een werkplek worden gehuurd. De werkplekken zijn flexibel en koffie, internet en printen/kopiëren zijn inbegrepen bij de huur. Dit concept is ook te vinden in Groningen, namelijk Launchcafé in de Herestraat (Launchcafé, 2014). Kantoorvilla's hebben geen typische indeling die geschikt is voor flexibele werkplekken op één bouwlaag. Al is dit wel afhankelijk van het soort bedrijf wat erin gevestigd is. Kantoorvilla's hebben veelal veel losse ruimten op verschillende bouwlagen. (Eigen onderzoek, 2014)

Voor de Groningse kantorenmarkt is de concentratie van Noord-Nederlandse kantoorgebruikers een positieve ontwikkeling. Een aantal nieuwe sectoren gaan een rol spelen op de markt waaronder healthy ageing, groene energie en de creatieve sector. Deze sectoren zijn in opkomst en zullen zich daarom in de toekomst vestigen in de stad. Groningen heeft een aantal stabiele factoren die voor een positief vestigingsklimaat zorgen, zoals de RuG, UMCG, Hanzehogeschool en de gasbedrijven zoals NAM en de Gasunie. De kantorenmarkt in Groningen heeft net zoals heel Nederland te maken met het feit dat de markt geen groeimarkt meer is. De groei van de dienstensector zwakt af, de overheid krimpt en de ruimtebehoefte per werknemer neemt af (Structuurvisie, 2010).

2.3 Afbakening

In dit onderzoek wordt op de kantoorvilla's in de Gemeente Groningen ingegaan. Het begrip 'kantoorvilla' is in paragraaf 2.2.3 uitgediept. In de oriëntatie is een beeld geschept van de Nederlandse en Groningse kantorenmarkt, dit zal in dit onderzoek ook gedaan worden van het deelsegment kantoorvilla's. Verschillende partijen zijn besproken, ook de partijen die invloed hebben op de kantoorvillamarkt komen aan bod. Om een compleet beeld te krijgen van de markt worden ook de verdeling van de verschillende bedrijfssectoren onderzocht. Van deze kantoorvilla's zal in mei en december 2014 de opname, voorraad en aanbod berekend worden. Aan de hand van deze gegevens kunnen vervolgens het aanbod/voorraad ratio en het aanbod/opname ratio berekend worden. Vervolgens kan het leegstandpercentage berekend worden van de kantoorvilla's in de Gemeente Groningen.

Bij de trends en ontwikkelingen wordt gekeken naar een eventuele wisseling van gebruikers. Ook wordt er gekeken of de huidige sociaaleconomische trends en ontwikkelingen beschreven in paragraaf 2.2.4 van invloed zijn op de kantoorvillamarkt. De trends en ontwikkelingen worden

getoetst aan het huidige bestemmingsplan om te kijken of het bestemmingsplan de ontwikkelingen niet in de weg zit.

Aan de hand van de oriëntatie en de afbakening kunnen de volgende doelstellingen opgesteld worden:

Doelstelling van de opdrachtgever:

Inzicht krijgen in het functioneren en welke bedrijfssectoren gevestigd zijn op de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen.

Met functioneren wordt bedoeld het in kaart brengen van het aanbod, de voorraad, de opname, het leegstandscijfer en de aanbod/opname-ratio.

Doelstelling van de externe opdrachtgever:

Kennis verkrijgen over de marktkenmerken van kantoorvilla's om op deze manier een passend beleid te kunnen voeren.

Doelstelling van dit onderzoek:

Inzicht krijgen in de kenmerken en het functioneren van de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen.

Aan de hand van de doelstellingen wordt de hoofdvraag met bijbehorende deel- en onderzoeksvragen opgesteld:

Hoofdvraag

Welke marktkenmerken typeren het segment kantoorvilla's in de Gemeente Groningen?

Deelvragen

1. Wat is de huidige stand van zaken op de kantoorvillamarkt in Groningen?

Op dit moment is er weinig bekend over de kantoorvilla's in Groningen. Bij deze deelvraag is gekeken naar de partijen die een rol spelen op de kantoorvillamarkt en welke bedrijfssectoren gevestigd zijn op de kantoorvillamarkt. Het functioneren van de markt is ook onderzocht. Met functioneren wordt bedoeld het in kaart brengen van de leegstand, aanbod, voorraad, opname, leegstandscijfer en aanbod/opname-ratio. Het functioneren wordt onderzocht in mei en december 2014. Aan de hand van verzamelde gegevens kan het functioneren berekend worden door deze drie elementen met elkaar te confronteren.

Onderzoeksvragen:

- Welke partijen spelen een rol op de kantoorvillamarkt in Groningen?
- Welke bedrijfssectoren zijn er gevestigd op de kantoorvillamarkt in Groningen?
- Wat is het aanbod, de voorraad en de opname van kantoorvilla's in mei en december 2014 en wat zijn de aanbod/voorraad- en opname/aanbod ratio's in deze jaren in de Gemeente Groningen?
- Wat zeggen deze gegevens over de kantoorvillamarkt in vergelijking tot de Groningse kantorenmarkt?

2. Welke trends en ontwikkelingen kenmerken de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen?

In dit geval hoeven niet alleen kwantitatieve gegevens iets over de markt te zeggen. Door bedrijfsmakelaars en gebruikers te interviewen zal hun visie over kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen naar voren komen en zullen de gevonden gegevens worden getoetst.

Onderzoeksvragen:

- Welke trends en ontwikkelingen zien bedrijfsmakelaars op de kantoorvillamarkt in de stad Groningen? (ten aanzien van bijvoorbeeld verandering bedrijfssectoren, populariteit van de markt, huurprijzen)
- Welke beweegredenen zien zowel voormalige en huidige gebruikers om zich te vestigen in een kantoorvilla in de stad Groningen?

- Welke overeenkomsten en verschillen zijn er te zien in deze waargenomen trends en ontwikkelingen bij verschillende doelgroepen?

3. Hoe ziet het beleid van de Gemeente Groningen ten aanzien van kantoorvilla's eruit en hoe ziet dit in de toekomst eruit?

Wanneer het duidelijk is hoe de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen er voor staat kan gekeken worden naar het huidige beleid van de Gemeente Groningen op het gebied van kantoren. Wanneer duidelijk wordt hoe dit beleid zich verhoudt tot de markt kan het beleid wellicht aangescherpt worden.

Onderzoeksvragen:

- Wat is het huidige beleid ten aanzien van de gebieden waar kantoorvilla's gevestigd zijn?
- Welk beleid van de Gemeente Groningen is gewenst om in te spelen op de toekomst?
- Wanneer er een aangepast beleid geformuleerd moet worden, hoe ziet dit beleid er dan uit?

3. Onderzoeksontwerp

Hoe het onderzoek ontworpen is, is te lezen in dit hoofdstuk. Per deelvraag zal de onderzoeksmethode besproken worden. De deelvraag zal onder verdeeld worden in onderzoeksvragen. Op deze manier wordt er afgebakend wat er onderzocht zal worden. Vervolgens zullen de onderzoeksgroep, het meetinstrument en de betrouwbaarheid en validiteit aan bod komen.

3.1 Onderzoeksmethode per deelvraag

3.1.1. Wat is de huidige stand van zaken op de kantoorvillamarkt in Groningen?

Deze deelvraag is een beschrijvende vraag. Deze vraag is beantwoord worden door middel van literatuurstudie, omdat bestaande gegevens worden geanalyseerd, en kwantitatieve data-analyse, er wordt namelijk een cijfermatige analyse gemaakt. Om aan te kunnen geven hoe een markt eruit ziet zijn er een aantal gegevens benodigd. In dit onderzoek wordt gekeken naar de betrokken partijen, welke bedrijfssectoren gevestigd zijn op de kantoorvillamarkt en ten slotte kengetallen die de markt typeren.

De partijen die betrokken zijn bij de kantoorvillamarkt worden genoemd. Hierbij wordt aangegeven welke rol deze partijen bezitten en wat zij betekenen voor de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen. Hierna wordt er gekeken naar welke bedrijfssectoren er op dit moment gevestigd zijn op de kantoorvillamarkt. Door de betrokken partijen en de aanwezige bedrijfssectoren te benoemen ontstaat er een beter beeld van de markt.

Vervolgens kan de kantoorvillamarkt in Groningen getypeerd worden door kengetallen als voorraad, aanbod, opname, leegstandscijfer en het aanbod/opname-ratio te bepalen. Deze kengetallen worden tweemaal bepaald, namelijk in mei en december 2014. Naar aanleiding van het Onderzoeksrapport kantoorvilla's (Bos, Botter, Geres, Hesebeck,, Middendorp, Nijboer, 2014) is een databestand geformuleerd met alle adressen van de kantoorvilla's die zich bevinden in Groningen, wie er gehuisvest is in het pand en wat de oppervlakte is van de kantoorvilla's.

Bepalen van de voorraad

Alle kantoorvilla's, zowel kantoorvilla's die in gebruik zijn als kantoorvilla's die leeg staan, vormen samen de voorraad van de kantoorvilla's in de Gemeente Groningen. Om te weten hoe groot de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen is, is het noodzakelijk om de voorraad te kennen. Alle 'verzamelde' kantoorvilla's zijn de voorraad.

Bepalen van het aanbod

Het aanbod wordt verkregen door Funda Business te onderzoeken op te huur/te koop staande kantoorvilla's op basis van standcijfers uit mei en december 2014.

Bepalen van de opname

De opname wordt bepaald door op Funda Business de verhuurde en verkochte kantoren te filteren op kantoorvilla's die aan de eisen voldoen.

Vervolgens worden onderstaande berekeningen gemaakt:

$$\frac{\text{Aanbod kantoorpanden in jaartal X}}{\text{Voorraad kantoorpanden in jaartal X}}$$

Deze berekening geeft aan hoeveel van de totale voorraad kantoorruimtes in de Gemeente Groningen wordt aangeboden, oftewel het leegstandscijfer. Hoe hoger dit cijfer hoe slechter de kantoorvillamarkt functioneert.

$$\frac{\text{Aanbod kleine kantoorpanden in jaartal X}}{\text{Opname kleine kantoorpanden jaartal X}}$$

Deze berekening geeft aan voor hoeveel jaren het aanbod aan kleine kantoorruimtes voldoet, waarbij de opname van het laatste jaar als basis dient. Wanneer de uitkomst 3,5 is betekent dit dat het huidige opnameniveau genoeg is om voor 3,5 jaar in de behoefte te voorzien.

De bovenstaande berekeningen kunnen alleen gemaakt worden van het jaar 2014, van de overige jaren zijn nog geen gegevens beschikbaar.

Aan de hand van de bovenstaande gegevens worden de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

- Welke partijen spelen een rol op de kantoorvillamarkt in Groningen?
- Welke bedrijfssectoren zijn er gevestigd op de kantoorvillamarkt in Groningen?
- Wat is het aanbod, de voorraad en de opname van kantoorvilla's in 2014 en wat zijn de aanbod/voorraad- en opname/aanbod ratio's in deze jaren in de Gemeente Groningen?
- Wat zeggen deze gegevens over de kantoorvillamarkt in vergelijking tot de Groningse kantorenmarkt?

3.1.2. Welke trends en ontwikkelingen kenmerken de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen?

Deze deelvraag is een definiërende vraag, omdat de trends en ontwikkelingen worden gekenmerkt. Om de trends en ontwikkelingen op de kantoorvillamarkt in beeld te krijgen zullen er bedrijfsmakelaars geïnterviewd worden. Er is gekozen voor de meest toonaangevende bedrijfsmakelaars in de Gemeente Groningen op het gebied van kantoorvilla's. Door de portefeuilles te bekijken is onderstaande selectie gemaakt. Deze interviews vinden plaats nadat de markt is geanalyseerd. De uitkomsten kunnen vervolgens met deze bedrijfsmakelaars besproken worden. Deze interviews worden gedaan aan de hand van een semigestructureerd interview. Bepaalde onderwerpen staan vast, andere onderwerpen zullen geleidelijk aan bod komen gedurende het gesprek. Op deze manier komt de meeste informatie naar voren.

Door te kijken welke makelaars kantoorvilla's verhuren of verkopen ontstaat er een beeld van welke makelaars een rol spelen op de kantoorvillamarkt. Dit is gedaan door sites van de bedrijfsmakelaars en Funda Business in Groningen te bekijken. Zo is het aanbod van de bedrijfsmakelaars die in Groningen opereren bepaald, hierbij werd gekeken naar hoeveel kantoorvilla's zich in het aanbod bevonden.

Om deze redenen zijn de volgende bedrijfsmakelaars benaderd voor een interview:

- DTZ Zadelhoff – Michel Eijgelaar
- Kooistra Feenstra – Jan Willem Kooistra
- Boekenrode - Wouter Muller
- Overduin en Casander – Theo Overduin
- Hofbeek – Ellen van der Kley

Deze bedrijfsmakelaars zijn benaderd met de vraag of ze willen meewerken aan een interview over de stand van zaken en de trends en ontwikkelingen op de kantoorvillamarkt. In eerste instantie zijn ze per telefoon gevraagd, waarna er een e-mail met alle informatie en de vraag om medewerking is verzonden.

Om ook een beeld te krijgen van de gebruikerskant van de markt zijn zowel huidige als voormalige gebruikers geïnterviewd over hun keuzes en beweegredenen. Dit betekent dat er zeven gebruikers (huurder of eigenaar/huurder) geïnterviewd zijn. Om een zo goed mogelijk beeld te krijgen van de gebruikers zijn de bedrijfssectoren op de kantoorvillamarkt in Groningen opgedeeld, vervolgens zijn er uit elke categorie gebruikers benaderd voor een interview. In de bijlage 2 is een lijst te vinden van de geïnterviewde bedrijven met bijbehorende bedrijfssector.

Door de mening van deze respondenten met elkaar te vergelijken is er een beeld ontstaan van de trends en ontwikkelingen die zich afspelen op de kantoorvillamarkt in Groningen.

De volgende onderzoeksvragen kunnen daarom gesteld worden:

- Welke trends en ontwikkelingen zien bedrijfsmakelaars op de kantoorvillamarkt in de Gemeente Groningen? (ten aanzien van bijvoorbeeld verandering bedrijfssectoren, populariteit van de kantoorvillamarkt, huurprijzen)
- Welke beweegredenen zien zowel voormalige en huidige gebruikers om zich te vestigen in een kantoorvilla in de Gemeente Groningen?
- Welke overeenkomsten en verschillen zijn er te zien in deze waargenomen trends en ontwikkelingen bij verschillende doelgroepen?

3.1.3 Hoe ziet het beleid van de Gemeente Groningen ten aanzien van kantoorvilla's eruit en hoe ziet dit in de toekomst eruit?

Aan de hand van de verkregen gegevens uit de voorgaande deelvragen ontstaat er een beeld van de kantoorvillamarkt. De Gemeente Groningen wil op geen enkele manier ontwikkelingen op deze markt tegengaan. De trends en ontwikkelingen zijn getoetst aan het bestemmingsplan en de Structuurvisie kantoren, hiermee is deze vraag een vergelijkende vraag. Door eerst het huidige beleid te bekijken kan daarna de huidige stand van zaken er naast worden gelegd. Het toekomstige beleid moet zo gevormd worden dat het beleid geen belemmering is voor het geschikt maken van de panden voor de toekomst. In dit hoofdstuk is een 'passend' beleid geschetst worden op het gebied van kantoorvilla's. Doordat er nu duidelijk is wat de stand van zaken is, wie de markt beheersen kan dit beleid worden gemaakt.

De volgende onderzoeksvragen kunnen gesteld worden bij deze deelvragen:

- Wat is het huidige beleid ten aanzien van de gebieden waar kantoorvilla's gevestigd zijn?
- Welk beleid van de Gemeente Groningen is gewenst om in te spelen op de toekomst?
- Wanneer er een aangepast beleid geformuleerd moet worden, hoe ziet dit beleid er dan uit?

3.2 Onderzoeksgroep

Er zijn 46 kantoorvilla's die voldoen aan de gestelde definitie. De populatie waarmee gewerkt wordt in dit onderzoek bestaat dus uit 46 kantoorvilla's.

3.3 Meetinstrument

Het meetinstrument waarin de data-analyse verwerkt wordt is Excel. Via Excel kunnen alle gegevens op een nette wijze gesorteerd worden. In hoofdstuk 3.1.1. staat vermeld hoe deze gegevens verkregen worden. Uiteindelijk levert het één bestand op met alle gegevens van de kantoorvillamarkt van het jaar 2014.

De gebruikers worden op basis van de Standaard Bedrijfsindeling op hoofdcategorie ingedeeld. De Standaard Bedrijfsindeling is een classificatie van economische activiteiten en het CBS gebruikt deze bedrijven in te delen op basis van hun hoofdactiviteit (CBS, 2014).

Ook wordt de specifieke categorie vermeld. De gebruikers worden geanalyseerd op basis van de hoofdcategorie. Op deze manier ontstaat er een beeld van de verdeling van bedrijfscategorieën op de kantoorvillamarkt.

Voor de kwalitatieve methode is voor het semigestructureerde interview een interview guideline gebruikt, welke te vinden is in bijlage 4. Er is voor een semigestructureerd interview gekozen omdat er dan nog ruimte is voor spontane vragen en er mogelijkheden zijn voor doorvragen op een bepaald antwoord. De hoofdlijnen van het interview staan op deze manier wel vast en hierdoor krijgt elk interview over dezelfde onderwerpen antwoorden. Er wordt een antwoord verkregen op de vragen: welke trends en ontwikkelingen zijn er op de kantoorvillamarkt in Groningen en wat ze de beweegredenen om al dan niet te vestigen of te vertrekken uit een kantoorvilla. Voor elk interview is deze guideline gebruikt en aan elke geïnterviewde zijn dus dezelfde vragen gesteld.

De interviews zijn opgenomen door een dictafoon. Vervolgens zijn de interviews getranscribeerd. Waarna zijn de antwoorden onder elkaar gezet en gecodeerd. Er is gecodeerd op basis van de vooraf opgestelde vragenlijst, of te wel vraag en antwoord. De verschillende soorten antwoorden zijn gegroepeerd op onderwerp en zo kon bekeken welk soort antwoord het meest werd gegeven. De coderingen zijn dus geanalyseerd en op die manier is op gemaakt welke trends en ontwikkelingen het meest genoemd zijn.

Betrouwbaarheid en validiteit

De betrouwbaarheid van een onderzoek geeft aan in hoeverre het onderzoek vrij is van toeval. Een onderzoek moet daarom herhaalbaar zijn, wanneer het onderzoek nogmaals wordt uitgevoerd moeten dezelfde uitkomsten gegenereerd worden (Verhoeven, 2010). Door de combinatie van kwalitatief en kwantitatief in dit onderzoek (triangulatie) wordt de betrouwbaarheid verhoogd.

De betrouwbaarheid van het interview is verhoogd door het houden van een proefinterview met een klasgenoot. Hierdoor zijn fouten in de vragenlijst naar voren gekomen. Doordat er verschillende betrokkenen omtrent de kantoorvilla's geïnterviewd zijn is er een geprobeerd een eenduidig beeld te creëren. Er zijn namelijk bedrijfsmakelaars en huurders van kantoorruimtes in kantoorvilla's geïnterviewd. Zij hebben elk hun eigen mening en visie over kantoorvilla's in de stad Groningen.

Doordat er vooraf coderingen samenzijn gesteld voor het transcriberen van de interviews zijn de transcripten op een eenduidige manier gecodeerd. De interviews zijn tevens opgenomen door een dictafoon. Om tot een analyse te komen zijn dezelfde soort gegevens met elkaar vergeleken. Door de vooraf opgestelde vragen en coderingen konden de gegevens goed vergeleken worden.

Met validiteit wordt geldigheid van een onderzoek bedoeld. Dit bepaalt de mate waarin het onderzoek vrij is van systematische fouten, er wordt gekeken naar het waarheidsgehalte van het onderzoek (Verhoeven, 2010).

De populatie bestaat uit alle 'gebruikers van de kantoorvilla's. De combinatie van huurders van kantoorruimtes in kantoorvilla's en bedrijfsmakelaars is een juiste afspiegeling van de populatie. Dit zijn namelijk alle betrokkenen van kantoorvilla's. De berekeningen in dit onderzoek zijn gebaseerd op de volledige populatie, er is namelijk gerekend met de gehele voorraad van 46 kantoorvilla's in de stad.

Doordat er bij de interviews een aantal bepalende begrippen zijn besproken wordt er gepraat over een dezelfde begrippen door interviewer en geïnterviewde. Door op een eenduidige manier om te gaan met bepalende begrippen kunnen verkregen resultaten vergeleken worden met onderzoeken die dezelfde begripsinhoud hanteren.

4. Resultaten

4.1. Stand van zaken op kantoorvillamarkt in Groningen

In dit hoofdstuk wordt er antwoord gegeven op de deelvraag: *‘Wat is de huidige stand van zaken op de kantoorvillamarkt in Groningen?’* Dit wordt gedaan door te kijken naar de partijen die een rol spelen op de kantoorvillamarkt en welke bedrijfssectoren gevestigd zijn op de kantoorvillamarkt. Het functioneren van de markt wordt ook onderzocht. Met functioneren wordt bedoeld het in kaart brengen van de leegstand, het aanbod, de voorraad, de opname, het leegstandscijfer en het aanbod/opname-ratio. Aan de hand van verzamelde gegevens kan de stand van zaken opgemaakt worden door deze vier elementen met elkaar te confronteren.

4.1.1. Marktkenmerken

Wanneer een vastgoedmarkt wordt geanalyseerd of beschreven in een onderzoek komen verschillende marktkenmerken aan bod. Door over deze onderdelen uit te wijden ontstaat er een duidelijk beeld van een markt. Onderdelen die veelal in de meeste rapporten, bijvoorbeeld bij DTZ Zadelhoff, behandeld worden zijn: de opname, het aanbod, de voorraad en het leegstandspercentage en het aanbod/opnameratio (functioneren). Aan het begin van een onderzoeksrapport wordt de huidige economie besproken, vaak is dit de oorzaak van veel tendensen in de markt. Daarnaast worden de gemiddelde huurprijs per m²/jaar en het bruto aanvangsrendement ook genoemd. Ook wordt vaak de opname per sector behandeld, evenals een verdeling van aanbod naar grootteklasse. De gegevens worden vergeleken met het vorige jaar om een beeld te krijgen van het huidige jaar. Al deze ontwikkelingen worden onderbouwd. Naast deze cijfermatige gegevens worden de trends en ontwikkelingen op een markt ook besproken. Per stad wordt tevens in kaart gebracht waar het segment of al dan niet de gehele markt zich bevindt.

De kantoorvillamarkt is nog niet eerder in kaart is gebracht en onderzocht en daarom kunnen de verkregen gegevens niet vergeleken worden met gegevens van vorige jaren. Ook is het daarom lastig om de gemiddelde huurprijs te berekenen, omdat die gegevens lastig verkrijgbaar zijn. Wel worden partijen die invloed hebben op de kantoorvillamarkt besproken. Ook zal het functioneren van de markt aan bod komen, evenals de verdeling naar bedrijfssector.

4.1.2 Partijen

Om een goed beeld te krijgen van de kantoorvillamarkt in Groningen is het van belang om de belanghebbende partijen te beschrijven. Deze partijen hebben invloed op de markt en hebben belang bij een goede functionering van de markt. De partijen die invloed hebben op de kantoorvilla's zijn: de Gemeente Groningen, bedrijfsmakelaars, eigenaren en huurders (gebruikers).

Gemeente Groningen

Vastgoed valt in de Gemeente Groningen onder de afdeling Ruimtelijk Ordening/Economische zaken (RO/EZ). De gemeente heeft in 2010 naar aanleiding van het verouderde beleid in verband met de economische crisis de Structuurvisie kantoren 2010-2020 opgesteld. Hierin wordt het beleid beschreven voor de gehele kantorenmarkt in de Gemeente Groningen. Dit onderwerp wordt verder uitgediept in hoofdstuk 4.3. Veel kantoorvilla's in de stad vallen onder het beschermd stadsgezicht, daarom heeft de gemeente er belang bij dat de kantoren in een goede staat van onderhoud verkeren.

Bedrijfsmakelaars

In Groningen zijn veel bedrijfsmakelaars actief en een aantal hiervan is actief bezig met het verhuren en verkopen van kantoorvilla's, een deel van de portefeuilles bestaat namelijk uit kantoorvilla's. Dit zijn met name DTZ Zadelhoff, Kooistra Feenstra, Voshoving, Boekenrode, Overduin & Casander en Hofbeek. Dit is gebaseerd op de hoeveelheid kantoorvilla's in het aanbod van de makelaars. Wat er speelt op de kantoorvillamarkt is van belang voor

bedrijfsmakelaars, ze kunnen de kantoorvillamarkt beter beschrijven. Hierdoor ontstaat er meer duidelijkheid voor geïnteresseerden en verkopers en/of verhuurders.

Eigenaar/huurder

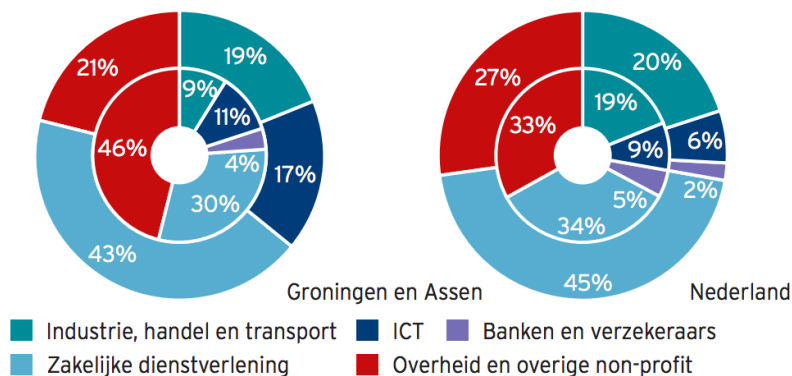
De kantoorvilla's zijn eigendom van investeerders of particuliere eigenaren. Soms is de particuliere eigenaar ook de gebruiker van het pand. Veel van de kantoorvilla's worden verhuurd via een bedrijfsmakelaar. Voor eigenaren en/of huurders is het interessant om te weten hoe de markt van kantoorvilla's eruit ziet.

4.1.3. Bedrijfssectoren

In figuur 5 is te zien hoe de verdeling in opname qua bedrijfssectoren is op het gebied van kantoren in Nederland. In de buitenste ring is de totale opname naar sector te zien, in de binnenste ring is de opname naar sector vanaf 500m² en groter te zien. In Nederland zijn de twee grootste sectoren op de kantorenmarkt in het jaar 2013-2014 de zakelijke dienstverlening (45%) en de overheid & overige non-profit (27%). In Groningen zijn deze twee sectoren, zakelijke dienstverlening (43%) en overheid & overige non-profit (21%) ook de grootste (DTZ Zadelhoff, 2014).

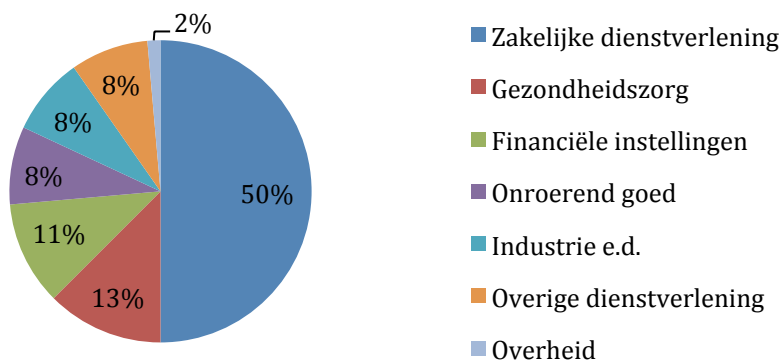
Opname naar sector

buitenring 2013 - medio 2014, binnenring 2004 - medio 2014 (≥500 m² v.v.o.)



Figuur 5 Opname naar sector Nederlandse kantorenmarkt (DTZ Zadelhoff, 2014)

In figuur 6 is een opdeling gemaakt van de kantoorvilla's op basis van de Standaard Bedrijfs Indeling-codes. Hierin is te zien dat 50% van de gebruikers van kantoorvilla's valt onder de zakelijke dienstverlening, dit is tevens de grootste gebruikersgroep. Een andere grote groep gebruikers valt onder de gezondheidszorg (13%). Wanneer gebruikers uit de gezondheidszorg een kantoorvilla betreden vervalt de kantoorfunctie. Volgens de gestelde definitie zouden deze gebruikers niet worden meegenomen in dit onderzoek. Toch is deze groep wel gebruikt in dit onderzoek omdat het een groot deel van de gehele kantoorvillamarkt is. Gebruikers uit overheidsinstellingen gebruiken 2% van de kantoorvilla's in Groningen.

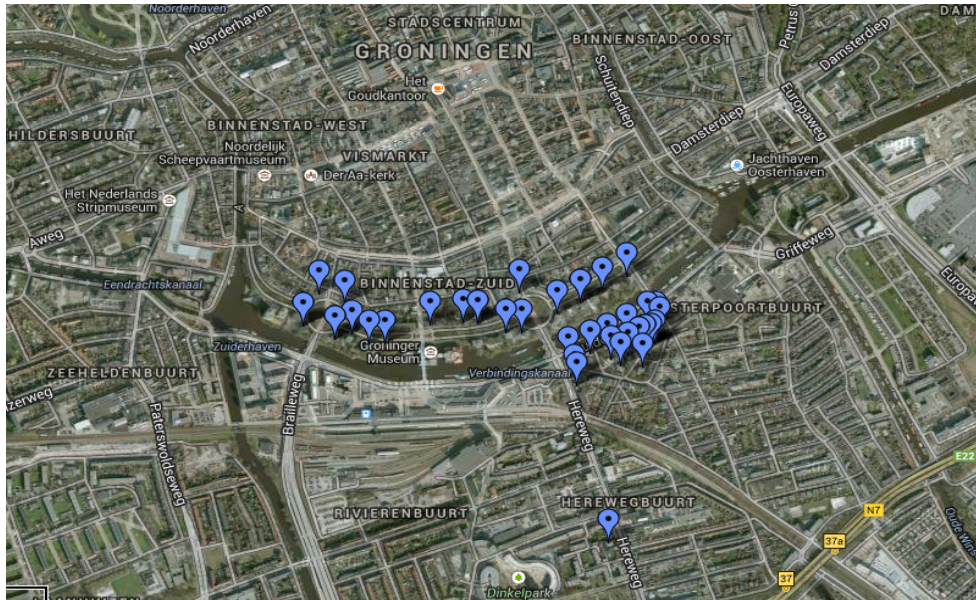


Figuur 6 Gebruikers per bedrijfssector van kantoorvilla's in de Gemeente Groningen (Eigen bewerking op basis van bijlage 1, 2014)

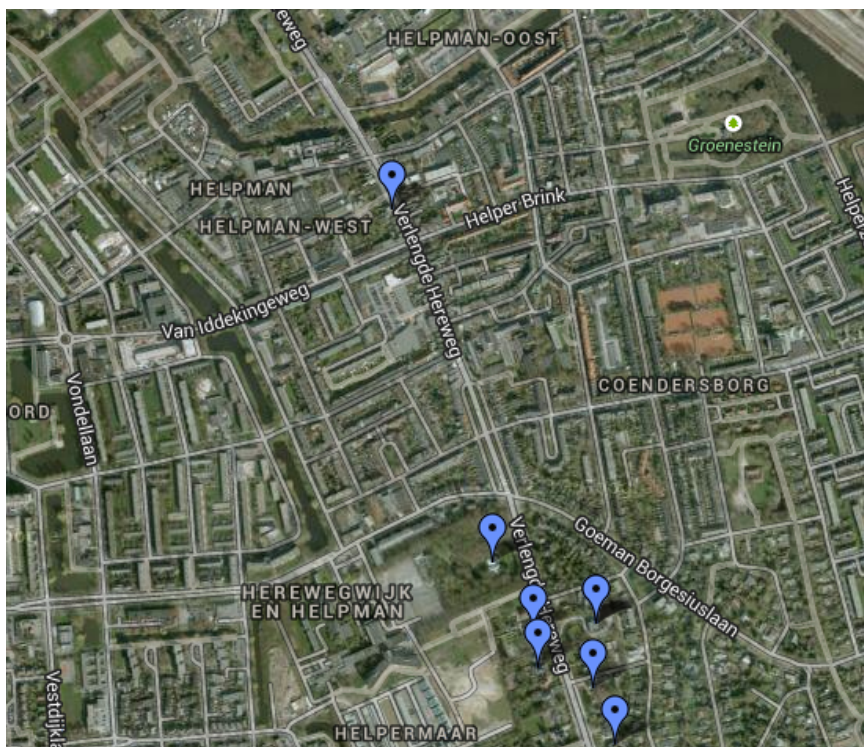
4.1.4. Functioneren van de kantoorvillamarkt in Groningen

De kantoorvilla's bevinden zich ten zuiden van het centrum, zoals aan het Zuiderpark, Emmaplein, Ubbo Emmiusingel en Hereplein. Ook zijn er een aantal kantoorvilla's te vinden aan de Hereweg en Verlengde Hereweg in Groningen-zuid ter hoogte van Helpman.

In figuur 7 en 8 is te zien waar deze locaties zich bevinden op de kaart.



Figuur 7 Locaties kantoorvilla's in centrum Groningen (Google Maps, 2014)



Figuur 8 Locatie kantoorvilla's Groningen-zuid (Google Maps, 2014)

Mei 2014

Voorraad

Alle kantoorvilla's, zowel kantoorvilla's die in gebruik zijn als kantoorvilla's en kantoorvilla's die leeg staan, vormen samen de voorraad van de kantoorvilla's in de Gemeente Groningen. De voorraad kantoorvilla's in mei 2014 bestaat uit 46 panden en heeft een totale oppervlakte van 24.468m². Deze volledige voorraad is te vinden in bijlage 1.

Aanbod

Onder aanbod wordt verstaan: gebouwen waarin per ultimo van elk kalenderjaar gedeelten of het geheel aan kantoorruimte voor de verhuur of verkoop beschikbaar is. Dit kunnen gebouwen zijn die te huur of te koop staan. In dit onderzoek wordt als stand cijfer mei 2014 gebruikt.

Tabel 2: Huur (standcijfer: mei 2014)(bron Funda Business)

Adres	Hoelang op de markt?	Wat wordt aangeboden?	Oppervlakte	Prijs per jaar	Prijs per m ² per jaar
Emmaplein 1	6+ maanden	Geheel	560m ²	€70.000,00	€125,00
Hereplein 5	3 ^{1/2} maand	2 ^e verdieping	320m ²	€36.300,00	€113,44
Hereplein 6	6+ maanden	Begane grond en souterrain	353m ²	€75.000,00	€212,46
Heresingel 7	2 weken	Begane grond en 2 ^e verdieping	147m ²	€22.050,00	€150,00
Verlengde Oosterstraat 11	6+ maanden	3 ^e verdieping	40m ²	€7.200,00	€180,00
Ubbo Emmiussingel 19	6+ maanden	2 ^e verdieping	269 m ²	€34.200,00	€127,14
Zuiderpark 13	2 ^{1/2} maand	Geheel	294m ²	€40.000,00	€136,05
Zuiderpark 16	6+ maanden	2 ^e verdieping	130m ²	€13.500,00	€103,85
Zuiderpark 26	2 ^{1/2} maand	Gedeelten (op alle verdiepingen)	150m ²	€21.750,00	€145,00
Verlengde Hereweg 173	3 ^{1/2} maand	1 ^e verdieping	160m ²	€34.000,00	€212,50

Heresingel 7: wordt verhuurd in units vanaf 72m²

Zuiderpark 26: wordt verhuurd in units vanaf 16m²

Tabel 3: Koop (standcijfer: mei 2014)(bron Funda Business)

Adres	Hoelang op de markt?	Oppervlakte	Vraagprijs
Zuiderpark 25	6+ maanden	420m ²	€945.000,00

Verlengde Hereweg 159-163 wordt wel te koop aangeboden maar staat op het moment van de peildatum niet leeg. Om deze reden wordt dit pand niet meegenomen in het aanbod. In 2015 zal het huurcontract met de huidige huurders aflopen en vanaf dan zal het pand leegstaan.

Totaal worden er op de peildatum elf panden aangeboden. Acht van deze kantoorvilla's worden in gedeelten aangeboden, de overige drie panden worden geheel aangeboden.

Het totale aantal vierkante meters wat aangeboden wordt is 2.843m².

Opname

Het is lastig vast te stellen welke panden zijn opgenomen in 2013. Deze gegevens kunnen alleen verkregen worden door makelaars naar eigen gegevens te vragen. Om deze reden is de opname vastgesteld aan de hand van gegevens van midden 2013 tot mei 2014.

Het totale aantal vierkante meters wat is opgenomen is 510m².

Tabel 4: Opname (standcijfers: mei 2014) (periode juni 2013 – mei 2014) (bron: Funda Business)

Adres	Loopduur	Datum transactie	Wat is verhuur/verkocht?	Oppervlakte	Prijs per jaar	Prijs per m ² per jaar
Verlengde Hereweg 44	12 ½ maand	26-3-2014	Geheel	270 m ²	€36.000,00	€133,33
Zuiderpark 12	16 ½ maand	30-10-2013	Kelder en deel beg. grond	90 m ²	€14.500,00	€161,11
Zuiderpark 16	9 ½ maand	4-6-2013	1 ^e verdieping	150 m ²	€16.400,00	€109,33

Aanbodcijfer en leegstandspercentage

Met bovenstaande gegevens (tabel 3, 4 en 5) kan het aanbodcijfer berekend worden. Dit cijfer wordt berekend door het aantal vierkante meters aanbod te delen door het aantal vierkante meters voorraad. Dit geeft aan hoeveel procent van de voorraad wordt aangeboden.

Aanbodcijfer kantoorvillamarkt Groningen: $2.843\text{m}^2 / 24.468\text{m}^2 = 0,1161$

Dit komt uit op een aanbodcijfer van 11,61.

Het aanbodcijfer is niet hetzelfde als het leegstandspercentage, omdat bij de berekening van het aanbodcijfer delen die wel in gebruik zijn, ook worden meegenomen.

Wanneer wordt gekeken naar volledige leegstaande kantoorvilla's komen alleen Emmaplein 1, Zuiderpark 13 en Zuiderpark 25 in aanmerking. Deze panden hebben gezamenlijk een oppervlak van 1.274m². Het leegstandspercentage komt hiermee uit op $1.274\text{m}^2 / 24.468\text{m}^2 = 0,05206 \rightarrow 5,2\%$.

Aanbod/opname ratio

Het aanbod/opname ratio laat zien hoe het huidige aanbod voldoet aan het vraagniveau van het voorgaande jaar.

In 2013 is het aanbod/opname ratio op de kantoorvillamarkt in Groningen 4,8. Dit betekent dat er voor de komende 4,8 jaar voldoende aanbod is bij hetzelfde opnameniveau. In een perfecte marktsituatie ligt dit cijfer tussen 1 en 1,5.

December 2014

Van de te huur en/of te koop staande kantoorvilla's in mei 2014 zijn er ten opzichte van december 2014 nog al wat verschillen. Zo zijn er van de acht kantoorvilla's die te huur stonden drie kantoorvilla's inmiddels verhuurd en één kantoorvilla wordt in plaats van het gehele pand nu gedeeltelijk aangeboden. De overige villa's die te huur staan staat één pand nu in plaats van gedeeltelijk in het geheel te huur. Bij een ander pand is de huurprijs is gedaald. De overige twee panden staan te huur met dezelfde voorwaarden. Zuiderpark 25 staat niet meer te koop als kantoorvilla, maar als woonvilla. Tevens is de prijs met bijna een ton gezakt. Ook is er een kantoorvilla bij gekomen die te huur staat.

Op basis van deze gegevens zijn de bovenstaande tabellen nogmaals gemaakt met gegevens uit december 2014.

Voorraad

Ten opzichte van de voorraad in mei 2014 is er één pand uit de voorraad verwijderd, Zuiderpark 25 wordt namelijk niet meer als kantoor aangeboden, maar als woning. De voorraad komt hiermee uit op 45 panden die een totaal oppervlakte hebben van 24.048m².

Aanbod

Tabel 5: Huur (standcijfer: december 2014) (bron Funda Business)

Adres	Hoelang op de markt?	Wat wordt aangeboden?	Oppervlakte	Prijs per jaar	Prijs per m ² per jaar
Emmaplein 1	6+ maanden	Geheel	560m ²	€70.000,00	€125,00
Heresingel 7	6+ maanden	Geheel	283m ²	€42.450,00	€150,00
Verlengde Oosterstraat 11	6+ maanden	3 ^e verdieping	40m ²	€7.200,00	€180,00
Ubbo Emmiussingel 19	6+ maanden	2 ^e verdieping	269 m ²	€34.200,00	€127,14
Ubbo Emmiussingel 108	4 weken	1 ^e en 2 ^e verdieping	250 m ²	€36.500,00	€145,00
Zuiderpark 13	6+ maanden	2 ^e verdieping	65m ²	€6.500,00	€100,00
Verlengde Hereweg 159 - 163	6+ maanden	1 ^e verdieping	160m ²	€34.000,00	€212,50
Verlengde Hereweg 173	6+ maanden	1 ^e verdieping	160m ²	€34.000,00	€212,50

Verlengde Hereweg 159-163 wordt in december 2014 nog steeds te koop aangeboden maar staat niet leeg. Om deze reden wordt dit pand niet meegenomen in het aanbod. In april 2015 zal het huurcontract met de huidige huurders aflopen en vanaf dan zal het pand leegstaan. Het metrage op de 1^e verdieping in dit pand zoals in tabel 5 staat al wel leeg en wordt dus wel meegenomen als aanbod.

Totaal worden er op de peildatum acht panden aangeboden. Zes van deze kantoorvilla's worden in gedeelten aangeboden, de overige twee panden worden geheel aangeboden.

Het totale aantal vierkante meters wat aangeboden wordt is 1.787m².

Opname

Tabel 6: Opname (standcijfer: december 2014) (periode juni 2013 – december 2014) (bron: Funda Business)

Adres	Loopduur	Datum transactie	Wat is verhuur/verkocht?	Oppervlakte	Prijs per jaar	Prijs per m ² per jaar
Hereplein 6	24 maand	19-11-2014	Begane grond en souterrain	353m ²	€75.000,00	€212,46
Verlengde Hereweg 44	12 ½ maand	26-3-2014	Geheel	270 m ²	€36.000,00	€133,33
Zuiderpark 12	16 ½ maand	30-10-2013	Kelder en deel beg. Grond	90 m ²	€14.500,00	€161,11
Zuiderpark 16	9 ½ maand	4-6-2013	1 ^e verdieping	150 m ²	€16.400,00	€109,33
Zuiderpark 26	6 ½ maand	Onbekend (circa 12/2014)	Gedeelten (op alle verdiepingen)	150 m ²	€21.750,00	€145,00

Deze opname is vastgesteld tussen de periode midden 2013 tot december 2014. Mede doordat dit een langere periode is dan het meetmoment in mei 2014 is het metrage nu hoger. Het totale aantal vierkante meters wat is opgenomen is 1.013m².

Aanbodcijfer en leegstandspercentage

Ook van de gegevens verkregen, zoals in tabel 4, 5 en 6, in december 2014 kan het aanbodcijfer en leegstandspercentage berekend worden. Dit gebeurt op dezelfde manier als bij de gegevens uit mei 2014.

Aanbodcijfer kantoorvillamarkt Groningen: $1.787\text{m}^2 / 24.048\text{m}^2 = 0,0743$

Dit komt uit op een aanbodcijfer van 7,43.

Wanneer wordt gekeken naar volledige leegstaande kantoorvilla's komen alleen Emmaplein 1 en Heresingel 7 in aanmerking. Deze panden hebben gezamenlijk een oppervlak van 843m^2 . Het leegstandspercentage komt hiermee uit op $843\text{m}^2 / 24.048\text{m}^2 = 0,03505 \rightarrow 3,5\%$.

Aanbod/opname ratio

Het aanbod/opname ratio laat zien hoe het huidige aanbod voldoet aan het vraagniveau van het voorgaande jaar.

In december is deze ratio opnieuw berekend voor het jaar 2013. Dit aanbod/opname ratio kwam uit op 1,7. Dit betekent dat er voor de komende 1,7 jaar voldoende aanbod is bij dezelfde opname. In een perfecte marktsituatie ligt dit cijfer tussen 1 en 1,5.

4.1.5 Vergelijking

Nu bovenstaande gegevens verkregen zijn kan er een vergelijking gemaakt worden met de Groningse kantorenmarkt. Deze vergelijking wordt gemaakt aan de hand van gegevens uit de Vastgoedmonitor. Zoals in de oriëntatie te lezen was staat de Groningse kantorenmarkt er beter voor dan de Nederlandse kantorenmarkt, in deze landelijke verslagen worden kantoren <500m² niet meegenomen in de onderzoeken. Om deze reden kan er dus alleen vergeleken worden met de Groningse kantorenmarkt en niet met de Nederlandse kantorenmarkt.

De partijen die een rol spelen op de kantoorvillamarkt in Groningen spelen ook een rol op de algehele Groningse kantorenmarkt. Waar er op de kantoorvillamarkt onder bedrijfsmakelaars specialisten zijn spelen op de algehele kantorenmarkt alle bedrijfsmakelaars een rol.

Op zowel de Nederlandse als Groningse kantorenmarkt bestaat de markt in 2013 voor een groot deel uit zakelijke dienstverlening. Dit is ook het geval op de kantoorvillamarkt in Groningen. Een groot verschil tussen de Nederlandse kantorenmarkt en de kantoorvillamarkt in Groningen bestaat in de sector overheidsinstellingen, namelijk 27% tegenover 2%. Overheidsinstellingen zijn in Groningen vrijwel niet geïnteresseerd om zich te vestigen in een kantoorvilla. Oorzaak hiervan kan wellicht het lage aantal vierkante meters per villa zijn. De meeste overheidsinstellingen in Groningen zijn namelijk gevestigd in grote kantoorgebouwen. Ook past de uitstraling van een kantoorvilla niet bij de overheid.

De verschillen tussen de kantoorvillamarkt en de kantorenmarkt in Groningen omtrent de voorraad, aanbod, opname, leegstandspercentage en het ratio komt naar voren in onderstaand schema.

Tabel 7: Vergelijking markten (bron: Vastgoedmonitor, 2013 & eigen onderzoek)

	Gehele kantorenmarkt Groningen	Kantoorvillamarkt Groningen mei 2014	Kantoorvillamarkt Groningen december 2014
Voorraad	1.110.451 m ²	24.468m ²	24.048 m ²
Aanbod	139.074 m ² (12,5%)	2.843 m ² (11,6%)	1.787m ² (7,4%)
Opname	25.121 m ² (2,3%)	510m ² (juni '13 – mei '14)	1.013m ² (juni '13 – december 2015)
Leegstands%	11,9 %	5,2%	3,5%
Ratio	5.6	4.8	1.7

Zoals uit de bovenstaande tabel is op te maken dat de kantoorvillamarkt een klein deelsegment is vergeleken met de gehele kantorenmarkt in Groningen. De voorraad kantoorvilla's beslaat namelijk 2,2% van de gehele markt.

Het aanbod van kantoorvilla's bestaat voor een groot gedeelte uit losse gedeelten van kantoorvilla's. Vaak zijn dit de minder aantrekkelijke delen van het pand. In het leegstandspercentage worden alleen panden meegenomen die in zijn geheel leegstaan. Zoals te zien is in tabel 5 is de kantoorvillamarkt een gezonde markt, het leegstandspercentage is laag vergeleken met het leegstandspercentage van het gehele kantorenvastgoed in de Gemeente Groningen. In december 2014 is ten opzichte mei 2014 het voorraad gedaald, het aanbod gedaald en de opname toegenomen. Ook de ratio's en percentages zijn positief gezien afgenomen. Het leegstandspercentage kwam namelijk in december 2014 uit op 3,5% ten opzichte van 5,2% in mei 2014. De kantoorvillamarkt is in 7 maanden tijd er nog beter voor te komen staan.

4.2. Trends en ontwikkelingen op de kantoorvillamarkt in Groningen

4.2.1 Trends en ontwikkelingen volgens bedrijfsmakelaars

In de onderzoeksopzet kwam naar voren dat de opzet was om vijf bedrijfsmakelaars te benaderen voor een interview. Dit is ook gebeurd, maar alleen Kooistra & Feenstra Bedrijfsmakelaars en DTZ Zadelhoff waren bereid een interview af te geven. De ander bedrijfsmakelaars gaven aan niet mee te willen werken door tijdsgebrek en geen interesse. Toch hebben Kooistra & Feenstra en DTZ Zadelhoff veel informatie gegeven. Per vraagonderwerp worden de resultaten van beide interview met elkaar vergeleken. De vragenlijst is in bijlage 4 te vinden.

Algemeen

Bij DTZ Zadelhoff is Michel Eijgelaar geïnterviewd, hij werkt ruim drieënhalf jaar als vastgoedadviseur en houdt zich veelal bezig met taxaties. Jan Willem Kooistra is bij Kooistra en Feenstra Bedrijfsmakelaars geïnterviewd. Hij werkt sinds 1986 in de makelaardij en is in 2002 zijn eigen bedrijf gestart tezamen met Igor Feenstra.

Definitie en voor- en nadelen

DTZ Zadelhoff en Kooistra Feenstra zijn het erover eens dat de uitstraling, een vrijstaand pand en een bepaald bouwjaar in de definitie van 'kantoorvilla' moet staan. Michel Eijgelaar vindt dat het per se een monumentale status moet hebben. Ook vindt hij dat het souterrain een volwaardige etage is, waardoor het 2 of 3 verdiepingen heeft, maar 4 bouwlagen. Jan Willem Kooistra antwoordt dat het merendeel vroeger de bestemming wonen had en dat daarom een kantoorvilla een woonachtige uitstraling heeft. Ook benoemt hij een metrage: 'maximaal 800 – 900 m²'.

DTZ Zadelhoff en Kooistra Feenstra vinden beide dat er onder de bedrijfsmakelaars redelijk hetzelfde wordt verstaan onder kantoorvilla's. Jan Willem Kooistra merkt nog wel op dat de term 'kantoorvilla' nog wel eens gebruikt wordt als marketingterm. DTZ Zadelhoff heeft 'zeer zeker' te maken met kantoorvilla's. Het eigen pand is onlangs verkocht, ook worden er panden aangekocht voor klanten. Over de verhuur van kantoorvilla's zegt hij: 'incidenteel wordt er nog wel eens wat verhuurd'. Kooistra Feenstra heeft er niet heel veel in portefeuille, er komen er ook niet heel veel op de markt. Maar er worden wel kantoorvilla's aangekocht of verkocht, zoals Jan Willem Kooistra zei: 'redelijke bemoeienis met de markt en bekend en ik weet in ieder geval wel van de prijsniveaus'. Beide makelaars zijn het eens over de definitie die in dit onderzoek gehanteerd wordt.

DTZ Zadelhoff: 'Kantoorvilla's zijn onverminderd populair'

Als voordeel van een kantoorvilla wordt door beide de uitstraling genoemd, Kooistra Feenstra zegt: het heeft een eigen identiteit en dat je met huisvesting een bepaalde identiteit kan uitstralen'. DTZ Zadelhoff benoemt dit punt ook: 'het trekt bepaalde partijen aan, laten we daar ons mee identificeren'. DTZ Zadelhoff noemt ook de ligging, veelal in het centrum van de stad, als een voordeel, ook voor de werknemer zelf; het kan de productiviteit verhogen. De courantheid is volgens DTZ Zadelhoff ook een positief punt. DTZ Zadelhoff zegt: 'kantoorvilla's zijn onverminderd populair'.

Nadelen zijn er ook. Door beide bedrijfsmakelaars wordt benoemd dat kantoorvilla's veelal niet duurzaam zijn, zo zijn er kosten als service- en onderhoudskosten. Kooistra Feenstra noemt ook de meerdere verdieping als een nadelig punt, want: 'wanneer iemand efficiënt wil werken dan koopt of huurt ie geen kantoorvilla'.

'Wanneer iemand efficiënt wil werken dan koopt of huurt ie geen kantoorvilla', aldus Kooistra Feenstra.

Doelgroep

Het volgende onderwerp dat in de interviews aan bod kwam is de geïnteresseerde doelgroep van een kantoorvilla. DTZ Zadelhoff: 'Over het algemeen is de kantoorgebruiker die gene die wat meer in de zakelijke dienstverlening zit, het hogere segment'. Ze zien ook steeds meer ICT bedrijven. 'Internet wordt steeds belangrijker en dat heeft zijn invloed op de bedrijvigheid. Met dat soort partijen gaat het als goed gaat ook echt heel goed'. Maar toch zegt hij dat met name de bedrijven die iets meer kunnen betalen en een iets hogere service verlenen degene zijn die voor een kantoorvilla kiezen en deze groep is niet heel veel minder geworden.

DTZ Zadelhoff: 'Over het algemeen is de kantoorgebruiker die wat meer in de zakelijke dienstverlening zit, het hogere segment'

Kooistra Feenstra zegt dat het soort doelgroep een beetje verschoven is. Hij noemt als voorbeeld dat sommige typische bedrijven vertrekken en dat er een heel ander soort bedrijf in kantoorvilla's kwam. De invulling is variabler geworden. Hij geeft als oorzaak dat de prijsniveaus dalen waardoor het niet alleen beschikbaar is voor het hogere segment. Ook geeft hij aan dat veel bedrijven graag in de binnenstad opereren en dan kom je al snel in de kantoorvilla-achtige omgeving terecht. Ook heeft de voorkeur van de directie invloed, wanneer zij een kantoorvilla vinden passen bij de uitstraling van het bedrijf is het een bewuste keuze. Maar er worden ook niet bewuste keuzes gemaakt voor een kantoorvilla. DTZ Zadelhoff noemt nog dat er jarenlang een trek van bedrijven richting de zichtlocaties aan de A7 plaats vond, nu trekken bedrijven weer terug naar de stad.

Marktontwikkelingen

Over de marktontwikkelingen zijn de beide bedrijfsmakelaars het niet eens. DTZ Zadelhoff stelt kantoorvilla's goed verkocht raken, dit merkten ze ook bij de verkoop van het eigen pand. Ook vindt er veel deelverhuur plaats omdat de meeste kantoorvilla's te groot zijn in zijn geheel verhuurd te worden. 'De vraag is goed en blijft goed. Het blijven interessant gevonden objecten'.

DTZ Zadelhoff: 'De vraag is goed en blijft goed. Het blijven interessant gevonden objecten'.

Kooistra Feenstra noemt de vraag beperkt, maar dit sluit aan bij de vraag. Het is een beperkte markt. Hij merkt op dat er rond 2006-2008 meer vraag naar kantoorvilla's was vergeleken met nu. DTZ Zadelhoff vindt dat een kantoorvilla sneller verkocht wordt dan een regulier kantoorpand in de Gemeente Groningen. 'De kopers zijn echte liefhebbers'. Kooistra Feenstra is van mening dat kantoorvilla's niet sneller verkocht raken dan andere kantoorpanden.

Bedrijfsmakelaar Michel Eijgelaar van DTZ Zadelhoff stelt dat het prijsniveau van de kantoorvilla's iets lager is dan een aantal jaar geleden. Maar de prijzen zijn niet extreem gedaald. Ook is er een belangrijk onderscheid tussen de begane grond en de verdiepingen qua prijs. Kooistra Feenstra vindt dat de huurprijzen zich niet hebben ontwikkeld. De prijzen zijn meer stabiel gebleven op de kantoorvillamarkt in vergelijking tot de gehele markt. Dit heeft volgens Jan Willem Kooistra te maken met de courantheid van de panden: 'de waarde kan op een redelijk niveau gehandhaafd worden'.

De markt heeft volgens DTZ Zadelhoff wel last gehad van de crisis, maar: 'dit heeft niet geresulteerd in grote leegstandsproblematiek'. Kooistra Feenstra vindt dat de markt redelijk in balans is, dus: 'weinig vraag en er is ook weinig aanbod'. Maar wanneer er aanbod komt is er altijd een partij waarvan het de vraag schept.

DTZ Zadelhoff denkt dat de vraag naar kantoorvilla's in de toekomst hetzelfde zal blijven, wellicht richting een ander segment of de overgang naar woonfunctie. Kooistra Feenstra denkt dat de markt stabiel zal blijven in de toekomst. De courantheid van de panden blijft zo.

Kooistra Feenstra vindt dat de markt een koopmarkt is geworden en minder een huurmarkt, alleen willen sommige eigenaren niet verkopen, hierdoor staan sommige panden erg lang te huur. Er zijn meer geïnteresseerde kopers dan huurders.

Overgang van kantoor naar woning

Beide zien voorbeelden van de overgang van kantoorfunctie naar een woonfunctie. Veel kantoorvilla's zijn oorspronkelijk gebouwd als woning, maar rond de jaren '50 en '60 zijn er kantoorgebruikers ingekomen. DTZ Zadelhoff zegt: 'Met de hedendaagse kennis kan er op een duurzame manier in gewoond worden'. Hierdoor zijn de kosten omlaag gegaan waardoor het ook aantrekkelijk wordt voor bewoning.

DTZ: 'met de hedendaagse kennis kan er op een duurzame manier in kantoorvilla's gewoond worden'.

Jan Willem Kooistra zegt dat het voor sommige locaties interessanter is om er te wonen dan een kantoorfunctie. 'Soms zijn er teveel nadelen aan een pand om het te gebruiken als kantoor, bijvoorbeeld te weinig parkeergelegenheid, dat soort gebouwen zijn meer woning dan kantoor'. Wanneer een pand geschikt is voor bewoning is er wel vraag naar, stelt Kooistra Feenstra.

Beleid

DTZ Zadelhoff en Kooistra Feenstra merken beide niet veel van de gemeente. DTZ Zadelhoff zegt dat er bestemmingsplantechnisch veel wordt toegelaten, soms doen ze nog wel even navraag. Kooistra Feenstra merkt op dat de overgang naar een woonfunctie wordt gestimuleerd, omdat ze een gevarieerd beeld willen behouden van wonen en werken. De regels rondom de monumentenstatus zijn er nu eenmaal. Maar Jan Willem Kooistra zegt: 'de regels omtrent monument zijnde moeten de toekomst niet in de weg staan.

4.2.2 Beweegredenen huurders

Om een antwoord te krijgen op de onderzoeksvraag 'Welke beweegredenen zien zowel voormalige en huidige gebruikers om zich te vestigen in een kantoorvilla in de Gemeente Groningen?' zijn er interviews gehouden met in totaal zeven huurders en één voormalig gebruiker. De geïnterviewde bedrijven zijn een afspiegeling van de bedrijfssectoren die gevestigd zijn op de kantoorvillamarkt. Zo zijn er twee bedrijven geïnterviewd uit de sector zakelijke dienstverlening, één bedrijf uit de sector gezondheidszorg, één bedrijf uit de sector financiële dienstverlening, twee bedrijven uit de sector overige dienstverlening en één bedrijf uit de sector industrie e.d.. Helaas was er geen bedrijf uit de sector onroerend goed bereid om een interview te geven. De voormalige gebruiker van een kantoorvilla is wel een bedrijf uit de sector onroerend goed. Kinderdagverblijven vallen ook onder de sector zorg, helaas waren de drie betreffende kinderdagverblijven niet bereid om een interview te geven. Enkele bedrijven hebben liever niet dat de bedrijfsnaam genoemd wordt in de uitwerkingen, de overige bedrijven worden wel bij naam genoemd.

Opvallend was dat bij de bedrijven uit de nieuwe doelgroepen, zoals bij de ICT-bedrijven Yellow Yard en Media CT, vaak een jong iemand aan het hoofd staat. In totaal zijn er zeven bedrijven geïnterviewd over de beweegredenen over het huidige gebruik van de kantoorvilla. Vijf bedrijven zijn de afgelopen vijf jaar gevestigd in een kantoorvilla's. De overige twee bedrijven zijn sinds 1990 en 1995 gevestigd in een kantoorvilla.

Keuze kantoorvilla

De keuze voor een kantoorvilla wordt veelal bewust gemaakt, zes van de zeven bedrijven geven aan een bewuste keuze gemaakt te hebben. De organisatie Verloskees.nl gaf aan dat ze niet

bewust op zoek waren naar een kantoorvilla, want: 'als een ander pand beschikbaar was en aan de eisen voldeed was dat ook goed geweest'. Als argument voor de keuze van de desbetreffende kantoorvilla wordt door alle huurders de uitstraling van het pand genoemd. Lionel Petitieux van Yellow Yard zei: 'vroeger als kind leek het Zuiderpark echt als 'wauw', wat daar gebeurt zal wel goed zijn'. Een aantal vindt de uitstraling van het pand ook bij het product van het bedrijf passen. Ook gaven een aantal bedrijven aan dat de uitstraling niet té protserig moet worden, dit wordt door een huurder benoemd als: 'altijd het evenwicht zoeken tussen niet te protserig en wel functioneel'. Media CT noemt dit ook, ze zeggen dat ze niet onder de categorie notaris willen vallen. De bereikbaarheid, de parkeergelegenheid en de functionele geschiktheid van het pand worden ook door elk drie van de huurders als argument benoemd.

Yellow Yard: 'altijd het evenwicht zoeken tussen niet te protserig en wel functioneel'

De eigenaren van Koop Holding en Yellow Yard hebben ook een persoonlijke voorkeur voor mooie gebouwen. Yellow Yard noemt tevens de sfeer van het pand als argument voor de keuze. Er wordt getracht een huiskamersfeer te creëren. 'Mensen nemen hun hond mee naar kantoor en de fietsen staan in de gang'. De prijs en de locatie van de kantoorvilla worden door twee huurders als argument aangedragen.

Er zijn niet heel veel kantoorvilla's in de Gemeente Groningen, daarom is er gevraagd of er veel mogelijkheden waren in de keuze voor een kantoor. Deze vraag is niet bij elk interview aan bod gekomen. Degene die de afgelopen twee jaar naar een kantoorvilla hebben gezocht vonden dat er niet heel veel keuze was, er waren wel wat opties maar bleken niet geschikt te zijn, de panden waren bijvoorbeeld raar ingedeeld qua ruimten. Yellow Yard gaf aan dat er voor meer dan 300 m² wel meer aanbod was, maar daar waren ze niet naar op zoek. Media CT was in 2009 op zoek naar kantoorruimte en had meer keuze, namelijk uit drie of vier panden.

Huisvestigingswensen

De huurders waren voor de verhuizing naar een kantoorvilla gevestigd in een bedrijfsverzamel pand, een regulier pand of een klassiek kantoorpand. De reden waarom deze huurders verhuisd zijn is bij vijf huurders ruimtegebrek in het oude pand. Bij Weusthuis en Yellow Yard past de uitstraling van het oude pand niet meer bij de uitstraling van het bedrijf.

Yellow Yard: 'daar durfde ik geen klanten te ontvangen, ik voelde me niet op m'n gemak'. Weusthuis noemde ook als reden de: 'de slechte prijs/prestatie verhouding'. Eén huurder is gestart in een kantoorvilla en is dus niet verhuist.

De huurders is ook gevraagd wat het bedrijf wil uitstralen en of daarbij het pand bepalend is. Vier bedrijven benoemen professionaliteit. De punten kwaliteit en geborgenheid worden door drie bedrijven genoemd. Het geven van persoonlijke aandacht en het uitstralen van betrouwbaarheid worden door twee bedrijven genoemd. Het bedrijf uit de financiële sector zegt: 'wij willen onderscheidend zijn, persoonlijke aandacht. Geen standaardproducten'. Drie bedrijven vinden het pand daarbij bepalend. Media CT zegt dat de klanten mensen zijn die 'van mooie dingen houden'.

Door vier bedrijven wordt de aanwezigheid van een bepaald soort ruimte als huisvestigingswens genoemd. Voor Media CT was het bijvoorbeeld gewenst dat er allemaal kleine kantoor tjes aanwezig waren voor de programmeurs, ze voldoen dus niet aan de trend waarbij er gelijkvloers gewerkt wordt. Ook de aanwezigheid van parkeerplekken wordt als wens genoemd door drie bedrijven. Voor Yellow Yard was de wens om in het centrum te zitten een harde eis. Verloskees noemde de wens van de aanwezigheid van een tuin.

Voor- en nadelen van een kantoorvilla

De voordelen die ervaren worden door de gebruikers van een kantoorvilla zijn al aan bod gekomen. De duurzaamheid wordt door Verloskees als een heikel punt genoemd, Media CT en Koop Holding zijn het hier mee eens, of te wel de hoge energierekeningen. Het onderhoud wordt als nadeel genoemd door Koop Holding, Verloskees en Defacto. Yellow Yard en Media CT

noemen de klimatologische omstandigheden in het pand zelf als een nadeel, het wordt erg warm op zonnige en warme dagen.

Beleid

Verloskees uit de bedrijfssector 'Gezondheidszorg' heeft tijdens een verbouwing, omdat het een rijksmonument is, te maken gehad met de gemeente. Zij hebben de gemeente als: 'erg flexibel en open voor alles ervaren'. Media CT heeft te maken gehad met de gemeente omwille van het aanleggen van glasvezel. Koop Holding heeft ervaren dat het verkrijgen van een vergunning voor het veranderen van de achterkant een lange weg is. Drie huurders hebben geen 'last' gehad van de gemeente.

Oud-gebruiker

DTZ Zadelhoff was gevestigd in een kantoorvilla aan de Ubbo Emmiusingel 2. Ze zijn vooral weggegaan uit het pand door bezuinigingsredenen. Ze hadden minder personeel en waren kritischer op de kosten, waardoor het pand te groot werd in verhouding tot de huurprijs. Qua uitstraling zijn ze er op achter uit gegaan, de beleving voor de werknemers is ook minder, aldus Michel Eijgelaar. Op de huidige plek (Hereweg 95B) zitten ze wel in een goed zakelijk klimaat.

4.2.3 Overeenkomsten tussen bedrijfsmakelaars en huurders

De bedrijfsmakelaars en huurders halen vrijwel dezelfde voor- en nadelen van kantoorvilla's aan. Deze voor- en nadelen zijn ook de redenen dat huurders juist wel of juist niet (meer) in een kantoorvilla gevestigd zijn.

De courantheid is door Jan Willem Kooistra aangehaald als positief punt en enkele huurders hebben de courantheid van het pand ook al positief punt genoemd. Beide partijen weten dat als het gaat over kantoorvilla's ze te maken hebben met iets wat niet standaard is. Qua beleid zijn de bedrijfsmakelaars en de huurders het ook met elkaar eens, ze ondervinden weinig hinder van regels en bestemmingsplannen. De gemeente wil graag de ontwikkelingen stimuleren en dit merken de bedrijfsmakelaars en de huurders.

4.3 Beleid van de Gemeente Groningen ten opzichte van kantoorvilla's

De Gemeente Groningen heeft geen specifiek beleid omtrent kantoorvilla's. Maar de Gemeente Groningen voert wel beleid waar de kantoorvilla's mee te maken hebben. In dit hoofdstuk wordt er antwoord gegeven op de deelvraag: hoe ziet het beleid van de Gemeente Groningen ten aanzien van kantoorvilla's eruit en hoe ziet dit in de toekomst eruit? In eerste instantie is gekeken naar welk beleid er is opgesteld in de structuurvisie en de bestemmingsplannen. Omdat veel kantoorvilla's monumenten zijn wordt hier ook op ingegaan. Vervolgens is gekeken of het huidige beleid past bij wat de gemeente wil en of het aansluit op de wensen uit de kantoorvillamarkt.

4.3.1 Structuurvisie

De Gemeente Groningen heeft ten aanzien van de veranderende vastgoedmarkt in 2010 de '*Structuurvisie kantoren*' opgesteld. In deze structuurvisie is geen specifieke aandacht aan kantoorvilla's besteed. Maar kantoorvilla's vallen wel onder de noemer kantoren.

De kantorenmarkt in Groningen zal amper nog groeien en de vraag overstijgt het aanbod. Oudere plannen speelden niet in op deze veranderingen. En zonder een nieuw beleid zal het aanbod verder groeien, ontwikkelingen tegenspelen, raken bepaalde kantoren verpauperd en kan er een negatief beeld ontstaan van het vestigingsklimaat in de stad. De gemeente wil middels dit plan voor een vermindering van het aanbod zorgen, maar er is ook aandacht voor het huidige aanbod. (Structuurvisie kantoren, 2010).

In het kort zal de Groningse kantorenmarkt worden beschreven. De recessie heeft in mindere mate invloed op de Groningse kantorenmarkt in vergelijking tot de kantorenmarkt in de rest van Nederland. Desondanks is het aanbod gegroeid en de vraag naar kantoorruimte gedaald. Groningen kenmerkt zich door een verplaatsingsmarkt, dit betekent dat veel bedrijven die zich huisvesten in Groningen dus zullen verplaatsen naar een andere locatie die zich ook in de stad Groningen bevindt. Ook zal de behoefte aan kantoorruimte de komende jaren dalen, dit komt door de vergrijzing en flexibilisering en Het Nieuwe Werken. Ook een verandering in de opkomst van sectoren speelt hierin mee. Er wordt immers steeds meer online gedaan. Zwolle wordt als belangrijkste concurrent gezien, steeds vaker vestigen bedrijven een vestiging in Zwolle als zijnde in het noorden van het land. De afstand tot de Randstad is vanaf Zwolle aanzienlijk minder (Structuurvisie kantoren, 2010).

De gemeente heeft drie beleidslijnen ontworpen om de kantorenmarkt weer in balans te krijgen.

1. Temporiseer en verklein het aanbod

Er wordt weinig nieuwbouw toegestaan tot 2020, dit geldt vooral voor de kantorenclusters in de stad (bijvoorbeeld Corpus den Hoorn). Wanneer dit wel wordt toegestaan kan de behoefte van kwaliteit en duurzaamheid hierin verwerkt worden. Europapark is in eerste instantie dé plek voor nieuwbouw. Waar mogelijk zal onttrekking van kantoorruimte plaats vinden, maar er is ook aandacht voor transformatie van kantoorpanden. Extra aandacht is noodzakelijk voor de gebieden Martini Trade Park en Corpus den Hoorn, de leegstand is hier het grootst en de mogelijkheden voor transformatie zijn beperkt. De gemeente wil voorkomen dat deze gebieden verder op achterstand raken. In Den Haag wil men graag dat de leegstand onder kantoorpanden regionaal wordt aangepakt, de Gemeente Groningen streeft er na om meer samen te werken met de Regiovisie Groningen-Assen en het Noordelijk verband. Als laatste punt zullen er geen kantoren groter dan 500m² BVO worden toegestaan op de bedrijventerreinen. Doordat er zoveel leegstaat in de stad moet er scherper wordt toegezien op waar kantoren zich vestigen (Structuurvisie kantoren, 2010).

2. Besteed aandacht aan bestaande locaties

Martini Trade Park en Corpus den Hoorn zijn kantorenlocaties aan de stadsrand uit de jaren '80 en '90. Deze locaties zijn goed bereikbaar vanaf de snelwegen. Martini Trade Park en Corpus den Hoorn zijn gevoelig voor de verplaatsingsmarkt die Groningen kenmerkt en doordat de gebieden monofunctioneel zijn is transformatie lastig te realiseren. Hierdoor wil de gemeente de levensduur van deze twee locaties verlengen door middel van revitalisering. Dit willen ze gaan

doen door het imago te versterken, betere voorzieningen te creëren en de bereikbaarheid te verbeteren. Er zijn veel verschillende eigenaren in deze twee kantoorgebieden, de gemeente wil een facilitaire rol spelen om deze bij elkaar te brengen zodat ze kunnen samenwerken en kennis kunnen delen (Structuurvisie kantoren, 2010).

3. Vergroot de vraag naar en marktpotentie van het aanbod

De gemeente wil de bestaande structuren in het bedrijfsleven in stand houden. Dit gebeurt door veel contact te hebben met de bedrijven uit dit huidige bedrijfsleven. De gemeente weet hierdoor wat er speelt en wat nodig is om een regio te versterken. Ook doet de gemeente aan acquisitie om nieuw bedrijfsleven aan te trekken. Europapark zal verder ontwikkeld worden, dit zal op een vraag gestuurde manier gedaan worden. Het aanbod zal passend moeten zijn voor de toekomstige vraag (Structuurvisie kantoren, 2010).

Update

De structuurvisie 2010 – 2020 m.b.t. kantoren in de gemeente Groningen is opgesteld vóór 2010, het is daarom waarschijnlijk dat er een nieuwe zienswijze is. Door middel van navraag bij opdrachtgever Marten Pothof, tevens adviseur ruimtelijke economie bij de Gemeente Groningen, is naar voren gekomen dat er een verandering in de opstelling van de gemeente is als het gaat om functiewijziging en functiemenging op de kantoorlocaties. De gemeente is meer geneigd meer te werken aan transformaties en in de nieuwe bestemmingsplannen worden er meer functies toegestaan (Gemeente Groningen, 2014).

De gemeente wil economische ontwikkelingen stimuleren. Ook tijdens de huidige economische omstandigheden wil de gemeente dit blijven doen. Daarom zegt de gemeente: 'het beleid nóg nadrukkelijker afstemmen op de vraag van ondernemers: meer flexibiliteit en differentiatie bieden op de werklocaties en inzetten op een betere marketing en dienstverlening'. Deze nieuwe visie is betiteld als Rode Loper. Door deze visie ontstaat de mogelijkheid om snel mee te kunnen werken aan initiatieven die niet binnen het bestemmingsplan passen maar wel welkom zijn. De functiewijzigingen zijn van toepassing op bestemmingsplannen waar zich geen kantoorvilla's bevinden. Deze functiewijzigingen bestaan uit meer bestemmingsfuncties en versoepelde voorwaarden (Gemeente Groningen, 2014).

4.3.2 Bestemmingsplan

De Gemeente Groningen heeft de stad in verschillende delen opgedeeld met elk een eigen bestemmingsplan. De gemeente heeft in 2006 het actualiseringstraject ingezet, dit betekent dat in 2013 alle bestemmingsplannen geactualiseerd moesten zijn.

In het gebied waar de kantoorvilla's zich bevinden gelden verschillende bestemmingsplannen. Dit zijn de bestemmingsplannen Binnenstad, Oosterpoort, Oud Zuid, Helpman en Coendersborg. De Hereweg en de Verlengde Hereweg vallen onder meerdere bestemmingsplannen door de lengte van de straat.

Elk bestemmingsplan is opgedeeld in verschillende bestemmingen, bijvoorbeeld de bestemming 'Wonen'. Vervolgens kan elke bestemming een dezelfde of verschillende functies hebben. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer een woning middels een aparte vergunning ook een kantoorfunctie heeft.

Volgens de bestemmingsplannen is het op alle locaties toegestaan om te wonen en om de bestemming maatschappelijke en zakelijke dienstverlening uit te voeren. Onder maatschappelijke dienstverlening wordt verstaan: *'het geheel van diensten die de overheden aan hun burgers leveren, alsmede het verlenen van maatschappelijke diensten, medische dienstverlening, psychosociale zorg, onderwijs, kinderdagopvang, sociaal-culturele voorzieningen (niet zijnde studentensociëteiten), voorzieningen van levensbeschouwelijke aard, voorzieningen ten behoeve van sport en sportieve recreatie en speelterreinen, evenwel met uitzondering van een seksinrichting'* (Gemeente Groningen, 2013). Onder zakelijke dienstverlening wordt verstaan: *'het verlenen van diensten, al dan niet in een kantoorgebouw, op administratief, financieel en*

juridisch gebied, alsmede op het gebied van de informatie- en communicatietechnologie, de verhuur en handel in onroerend goed, architecten-, onderzoeks-, marketing-, uitzend- en beveiligingsbureaus en daarmee naar de aard vergelijkbare vormen van dienstverlening' (Gemeente Groningen, 2013).

In de bestemmingsplannen Binnenstad, Oosterpoort en Oud-Zuid is het ook toegestaan om de bestemming detailhandel uit te voeren. De bestemming kantoren is toegestaan in Oosterpoort, Oud-Zuid en Coendersborg. Bij het pand aan de Verlengde Hereweg 159-163 is het toegestaan om een dienstwoning te hebben op het perceel, dit is ook het geval. Verschillende vormen van horeca zijn toegestaan in Binnenstad, Oud-Zuid en Helpman (Gemeente Groningen, 2013).

4.3.3 Monumentenstatus

In het gebied liggen tevens een aantal Beschermd stadsgezichten en rijksmonumenten. Deze kennen elk hun eigen beschermingsregime (Monumentenwet van 1988).

Een beschermd stadsgezicht wordt aangewezen in groepen. Bepaalde stadsdelen en/of straten worden dan via overheidswege beschermd. De rijksoverheid kan op die manier geld aan de gemeente geven om deze gebieden te beschermen en in originele staat te behouden. Op deze wijze wordt de gemeente gestimuleerd om dit ook werkelijk te doen. Een groot aantal kantoorvilla's zijn een beschermd stadsgezicht en een aantal zijn tevens rijksmonument. Wat dit betekent en welke kantoorvilla's hiermee te maken hebben komt aan bod in deze paragraaf (Gemeente Groningen, 2011).

Beschermd stadsgezicht

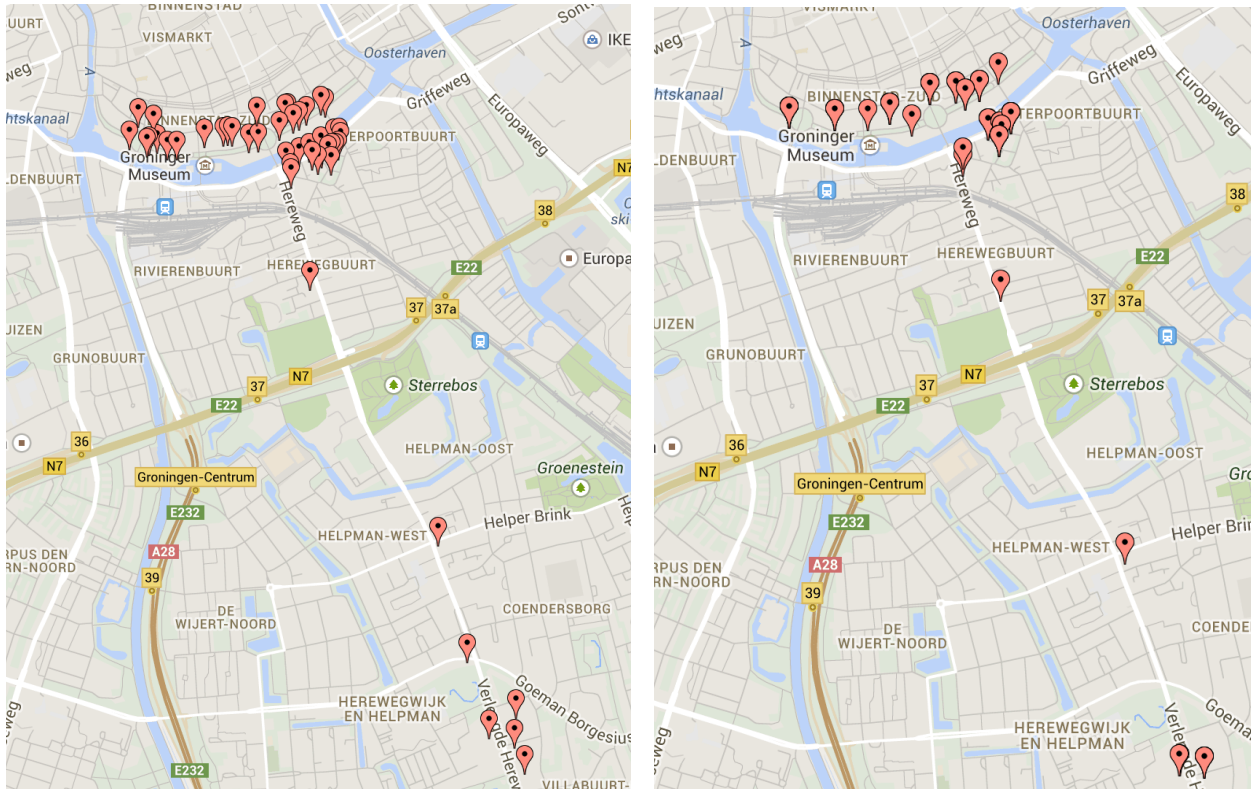
In de Gemeente Groningen zijn in het gebied waar de kantoorvilla's zich bevinden drie gebieden gekenmerkt als beschermd stadsgezicht. Dit zijn de kantoorvilla's aan de Verlengde Hereweg vanaf nummer 159, het Zuiderpark en de Binnenstad. Gesteld kan worden dat dit een groot deel van de kantoorvilla's betreft.

Wanneer een pand in een gebied ligt wat is gekenmerkt als beschermd stadsgezicht heeft dit gevolgen voor de eigenaar. Er mag namelijk niet gesloopt worden zonder een sloopvergunning afgegeven door het college van B&W. Tevens mogen vergunningsvrije bouwwerkzaamheden niet zonder vergunning worden uitgevoerd. Dit betekent dat men voor elke verandering een vergunning nodig heeft (Gemeente Groningen, 2011).

Rijksmonument

De Gemeente Groningen telt een groot aantal rijksmonumenten. Een rijksmonument is iets wat van algemeen belang is vanwege de schoonheid en de betekenis voor de wetenschap. De Monumentenwet 1988 is hierop van toepassing. Gevolg van een monumentstatus is dat voor alle wijzigingen aan het pand een omgevingsvergunning nodig is. De eigenaar van een monument heeft de verplichting om het monument in stand te houden middels onderhoud. Deze regeling gaat volgens artikel 34 van de Monumentenwet. Volgens deze wet is onderhoud plegen het in goede staat houden van het monument en wanneer nodig elementen te herstellen naar originele staat. Hier staat tegenover dat de onderhoudskosten fiscaal aftrekbaar zijn (Gemeente Groningen, 2011).

In onderstaande afbeelding is te zien hoeveel van het totale aantal kantoorvilla's gekenmerkt is als rijksmonument. Op de afbeelding links zijn alle kantoorvilla's te zien, in de rechter afbeelding zijn alle kantoorvilla's te zien die bestempeld zijn als rijksmonument (Gemeente Groningen, 2011).



Figuur 9 Kaart met alle kantoorvilla's en kaart met kantoorvilla's die rijksmonument zijn (Batch Geo, 2014)

4.3.4 Gewenst beleid

Uit de interviews met de bedrijfsmakelaars komt naar voren dat één van de trends is dat er meer verschillende soorten bedrijfssectoren gevestigd zijn in kantoorvilla's. Volgens de bestemmingsplannen zijn veel bestemmingen toegestaan. Voor nieuwe soorten bedrijven zoals medische en creatieve bedrijven is het toegestaan om zich te vestigen in een kantoorvilla. Een andere trend is de overgang van kantoor- naar woonfunctie. In alle kantoorvilla's is de bestemming 'Wonen' ook toegestaan. Deze trend zal niet tegen worden gehouden door beleid vanuit de gemeente. Uit de nieuwe visie 'Rode loper' komt naar voren dat er zelfs bestemmingen die niet onder het bestemmingsplan vallen besproken kunnen worden. Ook als het gaat om functiemenging zal de gemeente zich gemakkelijker opstellen.

De Gemeente Groningen wil de bedrijvigheid op de kantoorvillamarkt niet tegenwerken maar stimuleren. Met stimuleren bedoelt de gemeente niet dat er actief gestimuleerd zal worden, mede doordat de markt goed functioneert, maar dat door het beleid alle trends en ontwikkelingen gesteund worden.

5. Conclusies en aanbevelingen

In dit hoofdstuk zal een antwoord gegeven worden op de hoofdvraag: *‘Welke marktkenmerken typeren het segment kantoorvilla’s in de Gemeente Groningen?’* Mede door een antwoord te geven op de deelvragen zal het antwoord op de hoofdvraag naar voren komen.

De partijen die een rol spelen op de kantoorvillamarkt in Groningen zijn de Gemeente Groningen, bedrijfsmakelaars als DTZ Zadelhoff, Kooistra – Feenstra, Voshoving, Boekenrode en Overduin & Casander en huurders/eigenaars van kantoorvilla’s. De kantoorvillamarkt bestaat voor 50% uit zakelijke dienstverlening. De gezondheidszorg neemt 13% in beslag, financiële instellingen, onroerend goed en bedrijven uit de industriesector beslaan 8% van de markt. De overige 2% bestaat uit overheidsbedrijven. Overheidsbedrijven nemen 27% van de kantorenmarkt in Groningen in beslag, dit is dus een groot verschil. Dit is te verklaren vanwege het feit dat de uitstraling van de overheid niet overeenkomt met de uitstraling van kantoorvilla en dat de kantoorvilla’s vaak weinig m² hebben. Er zijn 46 kantoorvilla’s in mei 2014 en 45 kantoorvilla’s in december 2014 die aan de gestelde definitie voldoen; totaal respectievelijk 24.468m² en 24.048 m². In mei 2014 was het aanbod 2.843m², de totale opname was 510m². Het leegstandspercentage is 5,2%, dit is laag in vergelijking met de gehele kantorenmarkt in Groningen (11,9%). In december 2014 was het aanbod 1.787m² de opname 1.013m². Het leegstandspercentage kwam uit 3,5%. Het aantal vierkante meters wat leeg staat is hoger, maar tellen pas mee in het leegstandspercentage als meer dan 50% van het totale pand leegstaat. Er staan dus weinig gehele kantoorvilla’s leeg, maar wel enkele losse ruimten in kantoorvilla. Dit zijn meestal de minst courante ruimten in het pand zoals de kelder of de zolder.

De bedrijfsmakelaars noemen de uitstraling van een kantoorvilla als belangrijkste motief. Een kantoorvilla heeft een bepaalde identiteit wat bepaalde partijen met dezelfde status aantrekt. De doelgroep van kantoorvilla’s bestaat volgens de bedrijfsmakelaars van oudsher nog steeds uit zakelijke dienstverlening, maar dit verschuift want er komen ook steeds meer ICT bedrijven. Mede door de lagere huurprijzen, waardoor het niet meer alleen beschikbaar is voor het hogere segment. Toch zijn de huurprijzen iets gedaald of stabiel gebleven, dit heeft te maken met de courantheid van de villa’s. Wel zijn er verschillen tussen de prijzen op de begane grond en de andere verdiepingen. Er zijn overgangen van kantoorfunctie naar woonfunctie in kantoorvilla’s. Dit komt doordat vele villa’s gebouwd zijn als woningen die door hedendaagse ontwikkelingen ook duurzaam te bewonen zijn.

Ook de huurders noemen de uitstraling als hoofdreden voor de keuze van een kantoorvilla. Ze vinden deze uitstraling veelal bij de uitstraling van hun product passen. De uitstraling mag echter niet te protserig worden. Ook worden de bereikbaarheid en de parkeergelegenheid als voordelen genoemd. De kantoorvilla’s bevinden zich dus op geschikte locaties in de stad. Ook zitten er nadelen aan huisvesting in een kantoorvilla: lage duurzaamheid, dus hoge energierekeningen en veel onderhoud. De huurders hebben het beleid van de gemeente omtrent kantoorvilla’s niet als negatief ervaren, één huurder benoemde de gemeente flexibel en open.

Door bovenstaande punten is naar voren gekomen dat er nieuwe gebruikers van kantoorvilla’s zijn en dat een kantoorvilla soms een functieverandering ondergaat, namelijk van werken naar wonen. De gemeente wil de kantorenmarkt graag stimuleren en vooral niet tegenwerken, maar ze zullen de markt niet actief stimuleren. Volgens de bestemmingsplannen zijn de nieuwe gebruiksfuncties en de woonfunctie ook toegestaan. Nieuw beleid van de Gemeente Groningen (Rode Loper) schrijft zelfs voor dat bestemmingen die niet zijn toegestaan volgens het bestemmingsplan ook bespreekbaar zijn. De gemeente werkt dus op geen enkel vlak ontwikkelingen tegen, maar werkt ook niet actief mee.

Welke marktkenmerken typeren het segment kantoorvilla’s in de Gemeente Groningen? De kantoorvillamarkt wordt gekenmerkt door de kleine markt, het lage leegstandscijfer, het hoge aandeel zakelijke dienstverlening maar ook nieuwe doelgroepen als ICT en media. Ook staan de kantoorvilla’s bekend om hun uitstraling, dit is ook vaak de reden dat huurders kiezen voor een

kantoorvilla. Er wordt vaak bewust gekozen voor een kantoorvilla, mede doordat de uitstraling past bij het product van het bedrijf. De huurprijzen van kantoorvilla's zijn stabiel gebleven of gedaald, het zijn namelijk courante panden. Het beleid van de Gemeente Groningen past bij de ontwikkelingen die de markt kenmerken. De gemeente wil niet tegenwerken en dat doen ze ook niet. De kantoorvillamarkt in Groningen is dus een markt die ten opzichte van de gehele kantorenmarkt in Groningen goed functioneert, courant is, relatief weinig leegstand kent en er bestaat een positief beeld van de markt.

Aangezien het leegstandspercentage in Groningen op een positieve manier verschilt met het gemiddelde cijfer in Nederland hoeven de verkregen kenmerken niet te gelden voor de landelijke kantoorvillamarkt. Het is dus aan te raden dat dit onderzoek nogmaals wordt gedaan, maar dan op landelijk niveau. Om een blijvend beeld te blijven houden van de kantoorvillamarkt in Groningen kunnen de gegevens elk jaar gemonitord worden. Om een nog vollediger beeld van de Groningse kantorenmarkt te krijgen kunnen de overige deelsegmenten zoals kantoren op snelweglocaties, stationslocaties of op bedrijventerreinen specifiek worden onderzocht.

6. Discussie

Wanneer het onderzoek is afgerond kan er afgevraagd worden hoe het onderzoek is verlopen. Was het onderzoek voldoende kritisch, wat kon er beter, was het vernieuwend en welke inzichten zijn er gebruikt?

Het onderzoek had kritischer kunnen zijn wanneer er meer bedrijfsmakelaars waren geïnterviewd, dan waren er meer meningen verzameld en was er een kritischer beeld ontstaan over de kantoorvillamarkt. Ook had er wellicht een uitgebreider interview kunnen plaats vinden met iemand van de gemeente omtrent het beleid. Nu is er wel iemand benaderd voor enkele vragen, maar een diepte-interview heeft dus niet plaats gevonden.

De planning voor dit onderzoek had beter gekund, de tijd die in het plan van aanpak heeft gezeten is onderschat. Hierdoor begon het daadwerkelijke onderzoek veel later dan gepland. Ook viel het tegen dat de bedrijfsmakelaars en huurders niet erg bereidwillig waren om een interview te geven. Verwacht werd dat vooral bedrijfsmakelaars dit wel wilden doen, omdat het vooral voor de henzelf ook interessant is om te weten hoe de kantoorvillamarkt ervoor staat. Ze kunnen de uitkomsten van dit onderzoek gebruiken voor de verhuur of verkoop van de kantoorvilla's. Toch is wel alles gedaan om ze toch zo ver te krijgen, maar dat mocht helaas niet baten.

Ook zijn er ongeveer twintig huurders benaderd voor een interview, veel gaven aan geen tijd te hebben voor een interview. Dit viel tegen, wellicht was het handig om een beloning te verbinden aan het geven van het interview. Alleen de huurders die trots en blij waren met het gehuisvest zijn in kantoorvilla's waren bereid om een interview te doen. Vaak krijg je ook een telefoniste aan de telefoon die dit soort verzoeken standaard afwijzen, terwijl de eigenaar er wellicht er wel voor open zou staan. Misschien was het achteraf verstandiger geweest om de eigenaar van het betreffende bedrijf via LinkedIn op te zoeken en daarop het emailadres te zoeken en ze dan persoonlijk te benaderen.

Doordat het lastig was om huurders te vinden die mee wilden werken aan een interview is het ook niet gelukt om uit elke bedrijfssector, zoals uit figuur 6. Vooral de kinderdagverblijven uit de sector zorg hadden wellicht interessante informatie kunnen geven wat het onderzoek had kunnen versterken. Omdat zij een opvallende gebruiker zijn van kantoorvilla's.

Er had achteraf wat meer met de gemiddelde huurprijzen gedaan kunnen worden. De bedrijfsmakelaars hebben hier wel wat over gezegd, maar dit had beter gekund. Van de te huur en/of te koop staande panden had de huur en/of verkoopprijs vergeleken kunnen worden met ander aanbod op de kantorenmarkt in de Gemeente Groningen. Op deze manier was er wellicht nog een kenmerk waarmee de kantoorvillamarkt beschreven kon worden. Het onderzoek had sneller afgerond moeten worden, zodat de gegevens meer up-to-date waren, uiteindelijk zijn veel gegevens vernieuwd qua datum. Omdat de scriptie uiteindelijk in december 2014 afgerond is zijn gegevens die verkregen zijn in mei 2014 verouderd. Deze zijn zo mogelijk wel geüpdatet.

Dit onderzoek is vernieuwend, omdat er nog niet eerder specifiek onderzoek is gedaan naar de kantoorvillamarkt, zowel niet naar de nationale kantoorvillamarkt als de plaatselijke kantoorvillamarkt bijvoorbeeld in steden. De uitkomsten van dit onderzoek kunnen wellicht gebruikt worden in andere onderzoeken.

7. Begrippenlijst

Aanbod

Gebouwen waarin per ultimo van elk kalenderjaar 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.

BVO

Bruto vloer oppervlak. Zie VVO.

Conjuncturele leegstand

Aanbod als gevolg van schommelingen in economische en werkgelegenheidsgroei.

Kantoor

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

Kantorenvorraad

Alle bestaande kantoorgebouwen.

Kantorenvraag

Het aantal vierkante meter (m²) kantoorruimte in gebruik.

Leegstand

Leegstand kan worden gedefinieerd al alle leegstaande (niet in gebruik zijnde) kantoorgebouwen. Dit wordt geoperationaliseerd als alle gebouwen die voor gebruik worden aangeboden. Dit betreft zowel de bestaande bouw als gebouwen die reeds zijn opgeleverd en/of nog in aanbouw zijn. Hierbij worden leegstaande gebouwen die niet aan de markt worden aangeboden (zie verborgen leegstand) echter niet meegerekend.

Het Nieuwe Werken

Het tijd- en plaatsonafhankelijk uitvoeren van werkzaamheden, gebruikmakend van nieuwe mobiele technologie. Kantoren verworpen tot ontmoetingsplaatsen.

Opname

Kantoor- en/of bedrijfsruimte die op de 'vrije markt' is verhuurd en verkocht) met uitzondering van sale and lease back transacties, huurverlengingen en nieuwbouw ten behoeve van eigenaargebruikers (de zogenoemde eigenbouw).

Opnamecijfers worden geregistreerd op het moment dat tussen betrokken partijwilsovereenstemming is bereikt.

Structureel aanbod

Het deel van het aanbod dat drie jaar of langer als aanbod staat geregistreerd.

Structurele leegstand

Bestaand aanbod, langer dan drie jaar niet in gebruik bij huurders.

Verborgen leegstand

Lege kantoorruimte die niet te koop of te huur wordt aangeboden. Bijvoorbeeld omdat de ruimte langdurig is verhuurd aan ingekrompen bedrijven of er eenvoudig geen marktpotentie meer voor is.

Verhuurbaar vloeroppervlak (VVO).

Dit is het bruto vloeroppervlak minus het constructieoppervlak, de verticale verkeersruimten en de installatieruimten. Als vuistregel kan gelden dat van het bruto vloeroppervlak ongeveer 86% verhuurbaar is.

Verkantoring

Proces waarbij pand van woonfunctie verandert naar een pand met een kantoorfunctie.

Voorraad kantoorruimte

Bestaande of in aanbouw zijnde kantoorruimte met een oppervlakte van 500 m² v.v.o. of meer.

Voorraad in gebruik

Het deel van de kantorenvoorraad dat op het moment van inventarisatie niet als aanbod staat geregistreerd.

8. Bronnenlijst

- Bak, R.L. (2012). *Kantoren in cijfers 2012*. Gevonden op 10 februari, 2014, op <http://www.nvm.nl/~media/NVMWebsite/Downloads/Zakelijk/Kantoren/Kantoren%20in%20cijfers%202012.pdf>.
- Bak, R. L. (2014) *Stand van zaken Nederlandse kantorenmarkt*. Gevonden op 20 maart 2014, op http://www.nvm.nl/business/marktinformatie/marktinformatie_kantoren/jaarcijfers.aspx
- Bedrijfspan (2014) *Begrip kantoorvilla*. Gevonden op 22 maart, 2014, op <http://www.bedrijfspan.com/vastgoed-begrip/kantoorvilla/>
- Bijl, S. (2009) *Aan de slag met Het Nieuwe Werken*. Zeewolde: Par CC
- Brand Republic (2014) *Zuivere authentieke merken*. Gevonden op 22 december 2014, op: <http://www.brandrepublic.nl/zuivere-authentieke-merken/>
- Bureau NoorderRuimte (2014) *Bureau NoorderRuimte*. Gevonden op 9 april 2014, op <http://www.hanze.nl/home/Onderzoek/Kennisportal/Kenniscentra/Kenniscentrum+Gebiedsontwikkeling+NoorderRuimte/bnr/Bureau+NoorderRuimte.htm>
- CBS (2014) *SBI – Standaard Bedrijfsindeling*. Gevonden op 20 december, op: <http://www.cbs.nl/nl-nl/menu/methoden/classificaties/overzicht/sbi/default.htm>
- CBS (2014) *Werkloosheid in oktober vrijwel onveranderd*. Gevonden op 10 december 2014, op: <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/E0E7B567-1F92-4BCE-9317-E4F1746B4440/0/PB14n070.pdf>
- DTZ Zadelhoff (2013) *Nederland compleet - 2014*. Gevonden op 3 april 2014, op: <https://view.publitas.com/dtz-zadelhoff/nederland-compleet-jan-2014/page/1>
- DTZ Zadelhoff (2014) *Nederland compleet – medio 2014*. Gevonden op 10 december 2014, op: <https://view.publitas.com/dtz-zadelhoff/factsheets-kantoren-en-bedrijfsruimtemarkt-medio-2014/page/1>
- Dynamis (2014) *Sprekende cijfer kantorenmarkt*. Gevonden op 3 april 2014, op <http://www.dynamis.nl/Content/Files/1/6386/6386/Sprekende%20Cijfers%20Kantorenmarkt%20Q1%202014.pdf>
- FGH Bank (2013) *Kantoren Noord-Nederland*. Gevonden op 10 april 2014, op http://www.fghbank.nl/nl/publicaties/Documents/regionale%20rapportages%20juli%202013/Kantorenmarkt_Noord-Nederland.pdf
- Gemeente Groningen (2014) *Bestemmingsplan*. Gevonden op 5 juni 2014, op: <http://gemeente.groningen.nl/bestemmingsplan>
- Gemeente Groningen (2009) *Bestemmingsplan Oud-zuid*. Gevonden op 3 april 2014, op <http://gemeente.groningen.nl/bestemmingsplan/bestemmingsplan-oud-zuid/>
- Gemeente Groningen (2014) *Organogram*. Gevonden op 9 april 2014, op <http://gemeente.groningen.nl/contact/diensten-organisatie>
- Gemeente Groningen (2011) *Meeste gestelde vragen*. Gevonden op 23 juni 2014, op: <http://gemeente.groningen.nl/monumenten/algemeen-meest-gestelde-vragen>

Gemeente Groningen (2014) *Rode Loper stelt ondernemer centraal*. Gevonden op 6 juli 2014, op: <http://gemeente.groningen.nl/persberichten/2018rode-loper2019-stelt-ondernemer-centraal>

Gemeente Groningen (2010) *Structuurvisie kantoren*. Gevonden op 3 maart 2014, op http://gemeente.groningen.nl/bsd/nieuws/de-stad-in-cijfers/publicaties/struct_visie_kantoren_10.pdf/view

Gemeente Groningen (2008) *Voorontwerp bestemmingsplan Binnenstad*. Gevonden op 3 april 2014, op <http://gemeente.groningen.nl/bestemmingsplan/bestemmingsplan-binnenstad-2>

Gemeente Voorschoten (2012). *Beleidskader Kantoorschouwing Voorschoten 2012-2020*. Gevonden op 10 februari, 2014, op http://www.voorschoten.nl/digitaal_ondernemersloket/ondernemen

IBM (2014) *Ontwikkelingen*. Gevonden op 20 maart 2014, op <http://www.ibmvr.nl/30-10-ontwikkelingen.html?active=30-10>

Jones Lang LaSalle (2013) *Ranking Kantoorlocaties*. Gevonden op 10 april 2014, op http://www.joneslanglasalle.eu/ResearchLevel1/JLL_Ranking_kantoorlocaties_2013.pdf

Karabulut, C. (2012) *Trends/ontwikkelingen*. Gevonden op 20 maart 2014, op <http://caglakarabulut.wordpress.com/trends-ontwikkelingen/>

Launchcafé (2014) *Flexwerken, zo werkt het ...* Gevonden op 2 april 2014, op <http://www.launchcafe.nl/flexwerken-zo-werkt-het/>

Naab, E. (2013) *Trends komen en trends gaan*. Gevonden op 20 maart 2014, op <http://plazilla.com/page/4295011819/trends-komen-en-trends-gaan>

NVM Business (2014) *Stand van zaken Nederlandse kantorenmarkt* (p. 1, 2, 3)

NVM (2007) *Nationaal kantorenmarktonderzoek 2007 over kleinschalig kantoorgebruik*. (p. 10) Gevonden op 1 april 2014, op: <http://gemeente.groningen.nl/bsd/nieuws/de-stad-in-cijfers/publicaties/nvm-kantorenonderz07.pdf>

Oeveren, van, M. (2012) *Authenticiteit: trend of bare essential*. Gevonden op 2 april 2014, op <http://www.dutchcowboys.nl/marketing/24631>

Overheid (2012). *Kantoren*. Gevonden op 13 februari, 2014, op <http://decentrale.regelgeving.overheid.nl/cvdr/XHTMLoutput/Actueel/Velsen/209721.html>

Planbureau voor de Leefomgeving (2014) *Waarde van stijl*. Gevonden op 3 januari 2014, op <http://www.pbl.nl/nieuws/nieuwsberichten/2014/de-waarde-van-een-bouwstijl>

Rijksdienst voor het cultureel erfgoed (2012) *Beschermde stads- en dorpsgezichten*. Gevonden op 10 april 2014, op <http://www.cultureelerfgoed.nl/sites/default/files/u6/rce%20gids%20wetten%201-2012>

Sijpkens, I. (2014) *10 trends in marketing en communicatie voor de bouw*. Gevonden op 2 april 2014, op <http://www.ingesijpkens.nl/10-trends-in-marketing-en-communicatie-voor-de-bouw/>

Stijnenbosch, M. (2014) *Planologische kengetallen* (p. 8, 11,)

Stijnenbosch, M. (2014) *Lectorale rede Vastgoed, een nieuw vertrekpunt op een veranderend speelveld*.

Stogo onderzoek en advies (2010) *BRU kantorenmarktonderzoek*. (p. 40) Gevonden op 1 april 2014 op: <https://www.regioutrecht.nl/downloads/ruimtelijk-beleid-en-wonen/economische-zaken/bru-kantorenmarktonderzoek-vastgestel-januari-2011/view>

Verhoeven, N. (2010) *Wat is onderzoek. Praktijkboek methoden en technieken voor het hoger onderwijs*. Den Haag: Boom onderwijs

VNG (2007). *Fotowijzer woningen*. Gevonden op 11 februari, 2014, op http://www.vng.nl/files/vng/vng/Documenten/Extranet/Marz/BEL/WOZ/2007fotowijzer_ver sie_09.pdf

UWV (2014) *Arbeidsmarktprognose 2014 – 2015*. Gevonden op 10 december 2014, op: http://www.uwv.nl/overuwv/Images/UWV_Arbeidsmarktprognose_2014_2015.pdf

Wennekes, L. (2013) *Flexibele huisvesting voor mkb'ers en zzp'ers*. Gevonden op 3 april 2014, op <http://www.dezaak.nl/flexibele-huisvesting-voor-mkb-ers-en-zzp-ers-1713580.html>

9. Bijlagen

Bijlage 1. Voorraad

Bijlage 2. Geïnterviewde bedrijven en huurders

Bedrijfsmakelaars

DTZ Zadelhoff – Michel Eijgelaar

Kooistra Feenstra Bedrijfsmakelaars – Jan Willem Kooistra

Huurders

Zakelijke dienstverlening

-Defacto

-Weusthuis

Gezondheidszorg

-Verloskees.nl

Financiële instelling

-Anoniem

Overige dienstverlening

-Yellow Yard

-Media Ct

Onroerend goed

-

Industrie e.d.

-Koop Holding BV

Bijlage 3. Transcripten interviews

Bijlage 4. Interview guideline

Bedrijfsmakelaars

Inleiding

Voorstellen

Doel interview

Motivatie

Verwerking gegevens

Vertrouwelijkheid

Duur van het interview

Kunt u wat over u zelf vertellen?

Wat verstaat u onder kantoorvilla's?

-Is er een officiële definitie? Verstaat iedere makelaar er hetzelfde onder?

Hoeveel kantoorvilla's heeft u in uw portefeuille?

-Ja? Waar? Huur/koop?

Wat zijn de sterke en wat zijn de zwakke punten van een kantoorvilla volgens u?

-Bereikbaarheid/duurzaamheid/OV/gemeentepannen/brandveiligheid

Welke doelgroep is geïnteresseerd om zich te vestigen in een kantoorvilla?

(Bedrijfssector/grootte bedrijf)

Is dit veranderd in de loop der jaren?

-Wat is de tendens?

Vindt u dat de bedrijven die er nu gevestigd zijn qua bedrijfssector verschillen met die van 10 jaar geleden?

Hoe staat het met de vraag naar kantoorvilla's?

-Ziet u de markt als een wilde markt?

Is een kantoorvilla gemakkelijker en sneller te verhuren/verkoopen dan een ander kantoorgebouw?

Heeft de kantoorvillamarkt in Groningen in uw ogen erg last gehad van de crisis?

Hoe vindt u dat de huurprijzen en/of verkoopprijzen zich hebben ontwikkeld op de kantoorvillamarkt?

Hoe denkt u dat de toekomst van kantoorvilla's er uit zal zien?

Ziet u veel overgangen van een kantoorvilla naar een woonvilla? Of omgekeerd?

-Heeft u hier ook voorbeelden van?

Zijn er regelingen van de Gemeente Groningen die de verhuur/verkoop van kantoorvilla's belemmeren?

-Monumentenstatus

Afsluiting

Nog punten noemen die niet aan bod zijn geweest

Verwerking gegevens

Bedanken

Huurders

Inleiding

Voorstellen

Doel interview

Motivatie

Verwerking gegevens

Vertrouwelijkheid

Duur van het interview

Kern

Hoelang bent u gevestigd in dit pand?

Waarom heeft u er voor gekozen om uw bedrijf te vestigen in een kantoorvilla?

(prijs, bereikbaarheid, uitstraling)

-Waren er veel mogelijkheden waaruit u kon kiezen, wat was beslissend in de keuze om voor een kantoorvilla te kiezen?

Heeft u bewust gekozen voor een kantoorvilla?

Waar komt u vandaan (vorige huisvesting)?

Waarom bent u verhuist?

Wat doet uw bedrijf?

Tot welke sector behoort uw bedrijf?

Wat wilt u met uw bedrijf uitstralen?

-Is daarbij het pand waarin u gevestigd bent bepalend?

Wat zijn uw huisvestingswensen?

-Hebt u die hier kunnen realiseren?

Hoeveel m² huurt u?

-Is dit voldoende voor uw bedrijf?

Wat vindt u fijn en minder fijn aan deze locatie aan dit pand?

-Bereikbaarheid/duurzaamheid/OV/gemeentepannen/brandveiligheid

Zijn er regelingen of heeft het beleid van de gemeente u belemmerd bij de huur of aankoop?

-En na de aankoop?

(brandveiligheid, monumentenstatus, duurzaamheid, bereikbaarheid (tram))

Afsluiting

Bedanken

Nog punten noemen die niet aan bod zijn geweest