

In Utrecht grote belangstelling voor bedrijvencentrum

Overheid moet initiatief tot oprichting nemen

Veel gemeenten in ons land hebben al een bedrijvencentrum binnen hun grenzen. Op de foto het verzamelgebouw "Markant" in Almere. Utrecht blijkt één van de weinige grotere plaatsen, waar een dergelijk centrum nog niet aanwezig is.
Foto: Nederlandse Middenstandsbank.



Er bestaat van de zijde van beginnende ondernemers in het stadsgewest Utrecht veel belangstelling voor een bedrijvencentrum. Zeker vijftig 'starters' in de regio zijn gegadigden voor kleine en goedkope huisvesting. Zowel van de aanbod- als van de vraagkant bezien lijkt zo'n centrum in Utrecht haalbaar¹. Particuliere investeerders lieten het tot nu toe echter afweten. Een taak voor de overheid derhalve.

KEES BRUINS SLOT
MARLIES SMEETS

Het collectief huisvesten van kleinschalige en/of startende bedrijven in één gebouw of gebouwencomplex is in Nederland geen onbekend verschijnsel en wint de laatste jaren sterk aan populariteit. Een bedrijvencentrum is één van de mogelijke verschijningsvormen hiervan en wordt door de Raad voor het Midden- en Kleinbedrijf als volgt gedefinieerd; 'een verzameling van een aantal bedrijfsruimten, die een ruimtelijke samenhang vertonen en door een beheersinstantie aan meerdere zelfstandige bedrijven worden aangeboden eventueel aangevuld met bepaalde faciliteiten.' Deze bedrijven worden gekenmerkt door een niet-consumant verzorgend karakter en De toename van het aantal bedrijvencent-

tra kan niet los gezien worden van het belang dat wordt gehecht aan de oprichting en instandhouding van kleinschalige bedrijvigheid. Deze belangstelling moet men zien tegen de achtergrond van de huidige sociaal-economische situatie met zijn hoge werkloosheid. De rol die kleine startende bedrijven juist in deze tijd kunnen spelen wordt, mede van overheidswege, steeds meer benadrukt.

Mislukkingen

De toegenomen belangstelling voor startende bedrijven heeft echter tegelijkertijd het hoge aantal mislukkingen onder de aandacht gebracht. De problemen die zich voordoen bij het opzetten van een bedrijf zijn van velerlei aard. De ondernemer moet een goed inzicht verkrijgen in de markt, over voldoende startkapitaal be-

schikken, voldoen aan de eisen die gesteld worden vanuit de wet- en regelgeving (met name de belastingwetgeving levert problemen op) en tenslotte moet hij zijn bedrijf huisvesten.

Met het oog op de kleine overlevingskansen van kleine, startende ondernemingen wordt aan een bedrijvencentrum door hun relatief goedkope huisvesting en de mogelijkheden voor advisering en begeleiding een belangrijke rol toebedacht in het streven het aantal mislukkingen terug te brengen. In tal van gemeenten zijn al bedrijvencentra voor startende bedrijven opgericht, die redelijk tot goed lopen. Utrecht blijkt één van de weinige grote gemeenten, waar zo'n bedrijvencentrum nog ontbreekt.

Voor een eventueel toekomstig te realiseren bedrijvencentrum in Utrecht, is het noodzakelijk zowel de huisvestingswensen van startende bedrijven, als het aanbod van bestaande bedrijfsruimte in het stadsgewest te onderzoeken. Als basis voor de rapportage diende informatie verkregen uit: een enquête onder startende bedrijven (dat wil zeggen gestart tussen januari 1980 en oktober 1983); interviews met ondernemers die geïnteresseerd zijn in een bedrijvencentrum; een aanbodoverzicht van de bedrijfsruimten in Utrecht; interviews met makelaars die gespecialiseerd zijn in bedrijfshuisvesting en literatuur over bedrijfshuisvesting en startende bedrijven.

Mannenzaak

Het starten van een bedrijf blijkt ook in het Utrechtse stadsgewest voornamelijk een 'mannenzaak' te zijn (vier op de vijf starters is een man). De gemiddelde leeftijd van de starter is vijfendertig jaar, veelal heeft hij voordat hij/zij met het bedrijf begint deelgenomen aan het arbeidsproces en zodoende ervaring in dezelfde branche opgedaan. Een groot gedeelte van de startende ondernemingen zijn éénmanszaken (42%).

Driekwart van de bedrijven begint in eerste instantie thuis (schuur, garage, slaapkamer, woonkamer) vanwege de lage kosten, de risico's en vanwege het feit dat het woonhuis voorlopig geschikt is voor de bedrijfsvoering. Na verloop van tijd is er van de bedrijven die thuis begonnen zijn, een deel verhuisd naar een bedrijfsruimte elders en een aantal heeft er, naast thuis, een bedrijfsruimte bijgenomen. De belangrijkste reden voor deze herhuisvesting vormde het feit dat het woonhuis te klein was geworden voor de bedrijfsvoering.

Het overgrote deel van de bedrijven die op dit moment beschikken over een zelfstandige bedrijfsruimte heeft deze *gehuurd* (90% huur, 10% koop). De gemiddelde kale huurprijs per m² per jaar ligt voor kantoorruimte tussen de f 120,— en f 165,— en voor productie/opslagruimte tussen de f 40,— en f 65,—. De helft van de kantoorruimten heeft een oppervlakte kleiner dan zeventig vierkante meter. De productie/opslagruimten zijn groter van omvang; de helft van deze ruimten heeft een oppervlakte kleiner dan honderddertig vierkante meter.

Meer ruimte

In de populatie heeft ongeveer één kwart van de startende bedrijven behoefte aan meer ruimte. Het is natuurlijk niet verwonderlijk dat de starters na verloop van tijd hun ruimte thuis of elders ontgroeien. Er is dan ook sprake van een hoge mobiliteit. Eén op de vier starters zegt de komende drie jaar verhuisplannen te hebben en binnen die termijn te zoeken naar een bedrijfsruimte. De gemiddelde maximale kale huurprijs per meter per jaar, die ondernemers willen betalen, ligt voor kantoorruimte tussen de f 100,— en de f 130,— en voor productie/opslagruimte tussen de f 50,— en de f 75,—.

De helft van de verhuisgeneigde bedrijven die kantoorruimte nodig hebben wenst een ruimte met een oppervlakte kleiner dan zestig vierkante meter. De helft van de bedrijven die een productie/opslagruimte nodig hebben wil een ruimte met een oppervlakte kleiner dan honderdvijftig vierkante meter.

Het is twijfelachtig of alle geïnteresseerden zich ook werkelijk in een bedrijvencentrum zullen vestigen. Toch is het wel mogelijk een *profiel* te geven van de startende bedrijven die de markt vormen voor een bedrijvencentrum:

- Een groot deel van de bedrijven die belangstelling hebben, is gevestigd in de gemeente Utrecht en de gemeente Maarssen.
- De bedrijven binnen de branche dienstverlening tonen de meeste interesse, dit is in mindere mate het geval voor de bedrijven uit de branche handel en transport.
- Bedrijven die na 1 januari 1983 gestart zijn, zijn meer geïnteresseerd dan de bedrijven die voor deze datum opge-

richt zijn (enquête datum: januari 1984).

- Het overgrote deel van de bedrijven geïnteresseerd in een bedrijvencentrum biedt drie of minder arbeidsplaatsen. Vooral de twee- en met name de driemanszaken zijn geïnteresseerd.
- Het zijn voornamelijk bedrijven die thuis of die in een kleine bedrijfsruimte gehuisvest zijn die belangstelling hebben.

Vraag

De vraag binnen een bedrijvencentrum naar bedrijfsruimte kan als volgt gekenschetst worden:

- De gemiddelde maximale kale huurprijs per meter per jaar, die ondernemers willen betalen, ligt voor kantoorruimte tussen de f 100,— en de f 130,— en voor productie/opslagruimte tussen de f 50,— en de f 75,—. Binnen een bedrijvencentrum zou tweederde van het totaal aantal units bestemd moeten worden voor kantoor en éénderde voor productie/opslag. De productie/opslag-units moeten wel iets meer dan de helft van de totale oppervlakte beslaan.
- Alléén productie/opslagruimte wordt weinig gevraagd.
- Wel bestaat er een grote behoefte aan 'gemengde units' (zowel productie/opslag- als kantoorruimte), met een gemiddelde omvang van 135 m² (waarvan gemiddeld 45 m² kantoor en 90 m² productie/opslag).

Meer dan vier vijfde van de bedrijven wenst een receptioniste/telefoniste. Ook aan de overige centrale diensten bestaat behoefte. Echter de mate waarin de starters gebruik zullen maken van de afzonderlijke diensten hangt nauw samen met het kostenaspect.

Worden de centrale diensten tegen de vermelde kosten aangeboden dan zal ongeveer éénderde van de ondernemers gebruik maken van een typiste (à f 40,— per uur), ongeveer éénkwart van een boekhouder (à f 70,— per uur), ongeveer ééntiende van een secretaresse (à f 50,— per uur) en ééntiende van een managementadviseur (à f 100,— per uur). Iets meer dan éénkwart van de ondernemers heeft géén geld voor de centrale diensten over. Voor de ondernemers die wel geld willen reserveren voor de centrale diensten, wil de helft niet mer dan f 250,— per maand betalen.

Het bedrag dat de ondernemers aan huur voor een unit wil betalen, varieert van f 175,— tot f 2000,— per maand. De gemiddelde huur voor een unit ligt op f 680,— per maand.

Redenen

Er zijn een aantal redenen voor vestiging in een bedrijvencentrum te onderscheiden.

- De belangrijkste reden, door elke starter genoemd, is de mogelijkheid om de huisvestingskosten laag te houden omdat de bedrijfsruimten goedkoop en in kleine units wordt aangeboden.
- Op de tweede plaats vormt de permanente bereikbaarheid van de bedrijfsruimte via een telefoniste een belangrijke vestigingsreden.
- Naast bovenstaande voorwaarden voor vestiging in een bedrijvencentrum verwachten de ondernemers zowel een kostenbesparende (gemeenschappelijk gebruik en betaling van centrale voorzieningen) als een stimulerende werking van het samen met anderen gehuisvest zijn. Met name het aanbod van centrale voorzieningen (vergaderruimte, copiëerapparaat, beveiliging en koffieautomaat) wordt op prijs gesteld en de belangstellenden willen hier dan ook zeker gebruik van maken.
- Het aanbod van centrale diensten; gebruik van typiste, secretaresse, boekhouder en manager spelen als reden voor vestiging een ondergeschikte rol.

Starters stellen aan de vormgeving van zo'n centrum (één of meer panden, laag- of hoogbouw, bestaand of nieuw pand) weinig eisen, de kosten zijn in deze doorslaggevend. Naar inwendige structuur bezien gaat de voorkeur uit naar flexibele wanden tussen de verschillende units. Hoewel veel ondernemers niet de ambitie hebben om flink te groeien willen ze als ze in zo'n bedrijvencentrum gehuisvest zijn wel de mogelijkheid hebben om uit te breiden, te meer daar de meesten met het idee van min of meer permanente vestiging in zo'n centrum trekken.

Locatie

Een locatie aan de rand van de stad of op een industrieterrein geniet de voorkeur. Wat de starter betreft hoeft de locatie van een bedrijvencentrum namelijk maar aan twee vereisten te voldoen; goede bereikbaarheid en voldoende parkeergelegenheid.

Bij de 'invulling' van een gemengd bedrijvencentrum moet grote voorzichtigheid worden betracht; met name de kantoorbedrijven vrezten voor overlast door de nabijheid van productiebedrijven.

Het is dan ook aan te bevelen om productie- en kantoorbedrijven fysiek en visueel van elkaar te scheiden.

Startende bedrijven kunnen door middel van het 'zelf opsporen' en via het aanbod van particulieren, gemeenten en makelaars aan een bedrijfsruimte komen.

Er wordt wel gesuggereerd dat een startende ondernemer die op zoek is naar een bedrijfsruimte zich niet hoeft te beperken

Tabel: Het maximum budget voor de centrale diensten en de huur van een unit in een bedrijvencentrum

		maximum budget centrale diensten in gulden:						
		0	1-250	251-500	501-750	751-1000	1000	
aantal	abs.	9	12	7	—	2	3	N = 33
bedrijven	rel.	27	36	21	0	6	9	= 100%
		maximum budget voor de huur van een unit in gulden:						
		0	1-250	251-500	501-750	751-1000	1000	
aantal	abs.	—	5	17	5	5	6	N = 38
bedrijven	rel.	0	13	45	13	13	16	= 100%

Bron: enquête 1984.

tot de ruimten die aangeboden worden. Ook het zelf opsporen van leegstaande of niet optimaal benutte ruimte die niet op de markt wordt aangeboden zou een methode zijn om een bedrijfsruimte te vinden. Deze methode van 'het zelf creëren van aanbod' leidt waarschijnlijk maar in enkele gevallen tot resultaat.

Het gemeentelijk aanbod is nihil. Het aanbod via makelaars is geïnventariseerd op basis van het aanbodbestand van de Nederlandse Vereniging van Makelaars. Dit aanbod wordt centraal geregistreerd. Verder is de inventarisatie gebaseerd op aanbodgegevens van Makelaardij de Boorder en Jones Lang Wootton. Deze drie bronnen gezamenlijk dekken bijna het gehele aanbod van bedrijfsruimte via de makelaardij in het stadsgewest Utrecht.

Dit aanbod sluit niet of nauwelijks aan op de vraag van startende bedrijven, zodat de starter aangewezen is op de particuliere markt. Het onderzoek wees dan ook uit dat driekwart van de startende bedrijven op deze wijze zijn huidige bedrijfsruimte heeft verkregen. De bedrijfsruimten die door particulieren worden aangeboden zijn echter vaak van inferieure kwaliteit.

Professionals

Om de visie van de 'professionals' van de aanbods-kant op de huisvestingsproblematiek van startende bedrijven te achterhalen zijn er een aantal makelaars geïnterviewd, te weten: Dhr. Abbenes van Jones Lang Wootton B.V., Dhr. Molenbeek van makelaardij Hol en Molenbeek, Dhr. Rijkssen van makelaardij Vanderlinden, Dhr. van Steenhoven van makelaardij Zadelhof en Dhr. de Boorder van makelaardij de Boorder.

De vraag van startende bedrijven die aankloppen bij een makelaar is, qua benodigde oppervlakte, ongeveer gelijk aan de vraag van de starters uit het onderzoek. Echter, eerstgenoemden blijken méér te kunnen of te willen betalen dan de 'gemiddelde starter' uit het onderzoek. Dhr. Molenbeek merkt dan ook op dat startende bedrijven pas in een later stadium bij de makelaardij komen.

De makelaars zijn het erover eens dat er geen passend aanbod bestaat op de vraag van startende bedrijven. Vooral wat produktie/opslagruimte betreft is er een grote discrepantie tussen de vraag en het aanbod; het geringe aanbod van deze ruimten bestaat doorgaans uit grootschalige units/panden. Het aanbod van kleine kantoorunits is relatief wel groter maar vrij duur.

Als de makelaardij zich al bezig houdt met starters dan is dat in zeer beperkte mate. Reden hiervoor is dat de startende bedrijven in financieel en zakelijk opzicht een weinig interessante groep vormen. Verder zijn zij voor makelaars vrij ongrijpbaar omdat het niet om bestaande consumenten gaat. Het zijn onzekere zoekers die hun plannen snel kunnen wijzigen. Tenslotte zijn de startende ondernemers veelal onervaren waardoor er vaak het één en ander schort aan hun kostenberekening.

Weinig interesse

Vrij unaniem wordt geconstateerd dat er géén wezenlijke verschuiving op de aanbods-kant heeft plaatsgevonden. Beleggers hebben weinig interesse in het bouwen van kleine units, omdat dit bouwtechnisch duurder is en het bij verkoop/verhuur grotere risico's met zich meebrengt. Commerciële achten zij dat niet haalbaar. Het aanbod van kleine ruimten is vaak uit nood geboren. Een pand wordt pas na langdurige leegstand, wanneer het in zijn geheel onverhuurbaar blijkt te zijn, opgesplitst in kleinere units.

Landelijk gezien is het aanbod van kleine bedrijfsruimten groter in:

- Amsterdam, waar het omvangrijkste bestand van oude panden vele mogelijkheden biedt voor tweede- en derde-rangs kantoorruimten.
- die gemeenten, waar de overheid geldelijke steun geeft. Dit is vooral het geval in economisch zwakke regio's en in Almere en Lelystad.

Binnen het stadsgewest Utrecht worden er van makelaarszijde nauwelijks of geen verschillen geconstateerd voor wat betreft het aanbod van bedrijfsruimte. In de gemeente Houten bestaat er iets meer aanbod van kleine ruimten evenals in de oude binnenstad en 19^e eeuwse wijken van de gemeente Utrecht.

Uit het onderzoek blijkt dat er onder startende bedrijven een grote behoefte bestaat aan kantoorruimte met een oppervlakte tot 60 m² tegen een maximale huurprijs van f 125,— per m² per jaar. Daarnaast bestaat veel vraag naar produktie/opslagruimte met een oppervlakte tot 150 m² tegen een maximale huurprijs van f 75,— per m² per jaar.

De meningen lopen uiteen over de kwestie of deze vraag reëel is.

Twee makelaars vinden de vraag op zich, de oppervlakte in verhouding met de prijs, heel reëel. Aanbod dat aansluit op de vraag naar bedrijfsruimte van startende bedrijven kán naar de mening van deze twee gerealiseerd worden. De anderen zijn van mening dat een huurprijs van f 125,— voor een kantoorruimte van ± 50

m² niet reëel is. Dhr. van Steenhoven: 'de bodemprijs voor 40 m² kantoor is f 200,—'. Dhr. Rijkssen: 'kantoorruimte tussen de 50 en 80 m² moet f 175,— kosten'.

De prijs die startende bedrijven willen of kunnen betalen voor een produktie/opslagruimte vinden de makelaars wel reëel, maar de benodigde oppervlakte is dat niet; die is te klein. Dhr. van Steenhoven: 'de minimale oppervlakte voor produktie/opslagruimte ligt rond de 300 m² tegen prijzen vanaf f 60,— m² per jaar.'

Particuliere markt

De professionele markt biedt geen passend aanbod, de particuliere markt biedt dat tot op zekere hoogte wel. De via particulieren aangeboden ruimte die qua omvang en prijs voldoen aan de vraag, zijn echter veelal tweede rangs van kwaliteit; afgedankte oudere panden op slechte locaties.

Het stadsgewest Utrecht is een relatief sterke economische regio, waardoor binnen het aanbod de nadruk ligt op de duurdere en grotere bedrijfsruimten. Voor starters is het moeilijk om aan een kleine, goedkope ruimte te komen. Ook door de makelaars wordt een bedrijvent centrum daarom als een welkome aanvulling op het aanbod gezien. Als beleggers hierin niet willen investeren, zal het initiatief van de overheid moeten komen. Verschillende makelaars wijzen op het kostenaspect. Door het te mooi maken en het aanbieden van een dienstenpakket, is het gevaar groot dat de prijs het startersbudget te boven gaat. Op die manier schiet men de doelgroep voorbij.

1. De scriptie is een verslag van een onderzoek, gedaan in opdracht van het projectbureau Stimulans B.V. te Utrecht. Dit bureau is opgericht door de gemeente en houdt zich onder andere bezig met het adviseren en begeleiden van startende ondernemers.

Auteur : Kees Bruins Slot en Marlies Smeets.

Titel : Een bedrijvent centrum in Utrecht.
Verkrijgbaar: Informeren bij redactie Agora

Cityvorming gekraakt

◀ 5

- de mogelijkheden die zich in Amsterdam hebben voorgedaan voor het voeren van diverse acties.

In deze acties vervulde het kraken een belangrijke functie. Dit bleek een kristallisatiepunt te zijn voor actie en kritiek en het bood een alternatief voor de praktijk van het stedelijk beleid. Het fungeerde als element dat de tegenstellingen zichtbaar maakte en de cityvorming ondermijnde. Bovendien zorgde het kraken voor de aanwezigheid van bewoners op die plaatsen in de stad, waar, als het aan de planning had gelegen, niemand meer had gewoond.

Als we de auteurs van de vakliteratuur mogen geloven, hebben actiegroepen nauwelijks invloed op het stedelijk beleid. Internationaal gezien hebben ze misschien gelijk, in Amsterdam blijkt het tegendeel waar. Onder andere door acties van buurtbewoners is het cityvormingsproces afgeremd wordt nu in de stadsvernieuwingswijken meer dan voorheen 'voor de buurt' gebouwd.

1. Dit is voorzichtig geformuleerd, omdat het er op lijkt dat zich vanaf 1979 bij de 'nieuwe lichte' bestuurders een restauratie van de oude opvattingen over cityvorming voltrekt.

Auteur : Hans Pruyt.
Titel : De cityvorming gekraakt?
Verkrijgbaar: Vakgroep Sociologie en Gebouwd Omgeving, Universiteit van Amsterdam (ter inzage).