

# Meer inzicht nodig in vraag en aanbod bedrijfsruimte

*Bedrijfspannenbank oplossing voor oudere stadsdelen?*

Door de stadsvernieuwing wordt het aanbod van bedrijfsruimte in de oudere stadsdelen steeds kleiner. Daarnaast bestaat weinig inzicht in dat aanbod. Vooral de nieuwe ondernemers weten vaak niet hoe en waar ze de geschikte ruimte kunnen vinden. Een 'bedrijfspannenbank', waar alle beschikbare bedrijfsruimte staat geregistreerd, zou een oplossing kunnen zijn voor dit probleem.

R. SPEE

Het aanbod van bedrijfspannen kan worden onderverdeeld in het particuliere aanbod en het aanbod van gemeente en woningcorporaties. Vooral dit laatste bestaat voor een groot deel uit kleine, goedkope ruimten in de centraal gelegen, oudere stadsdelen.

De particuliere panden worden voor een groot deel verhandeld via de makelaardij. Door middel van een geautomatiseerd systeem van de Nederlandse Vereniging voor Makelaars (NVM) wordt een totaaloverzicht van het aanbod van de verschillende makelaars nagestreefd. In de praktijk functioneert dit niet goed, daar de makelaars niet hun hele bestand doorgeven. Het totale makelaarsaanbod in een gebied wordt voor een ondernemer derhalve niet inzichtelijk door slechts één makelaar te bezoeken. Makelaars hebben bovendien weinig interesse in kleine, goedkope bedrijfspannen, zodat ondernemers die op zoek zijn naar een dergelijke ruimte nauwelijks door hen geholpen kunnen worden.

Een ander deel van het particuliere aanbod wordt buiten de officiële bemiddeling om verhandeld. Dit aanbod is vaak redelijk geprijsd en daarom van groot belang voor de kleine ondernemers. Doordat het over veel eigenaars verspreid is, kan slechts in beperkte mate inzicht in dit aanbod worden verkregen.

## Samenwerking

Via makelaars, gemeente en woningcorporaties kan een groot gedeelte van het aanbod op de bedrijfspannenmarkt tot één overzicht samengevoegd worden. Voor de kleine ondernemers is het echter van groot belang dat ook het particuliere aanbod dat niet via de makelaardij aangeboden wordt, in dit overzicht terecht komt. De beoogde samenwerking zou gestalte kunnen krijgen in de vorm van een *bedrijfspannenbank*. Dit is een informatiesysteem, waarin voor een bepaald gebied het aanbod - en eventueel ook de vraag - met betrekking tot de bedrijfspannenmarkt is opgenomen. Een dergelijk systeem kan twee functies hebben:

- Ondernemers inzicht verschaffen in de actuele vestigingsmogelijkheden. Zo'n be-



In Rotterdam bestaat reeds een bedrijfspannenbank. Deze functioneert echter nog niet optimaal. Foto: Gemeente Rotterdam

drijfspannenbank heeft uitsluitend een *voorlichtingsfunctie voor ondernemers*.

- Overheidsinstanties inzicht verschaffen in de ontwikkeling van vraag en aanbod op de markt voor bedrijfspannen. In dit geval is tevens sprake van een *beleidsinstrument voor de overheid*.

## Makelaars

De noodzakelijke samenwerking is afhankelijk van de vorm waarin de bedrijfspannenmarkt tot stand komt. De instanties die in zo'n bank samenwerken hebben namelijk niet dezelfde belangen. De mogelijkheid tot snelle verhandeling door een grotere bekendheid van het aanbod is voordelig voor particuliere eigenaars, woningcorporaties en gemeente. Voor de makelaardij brengt dit echter vooral nadelen met zich mee. Makelaars zijn immers gebaat bij een ondoorzichtige markt. Ze kunnen dan gemakkelijker de prijsvorming beïnvloeden. Een overzichtelijk aanbod vergroot de keuzemogelijkheden van de vrager. Hierdoor ontstaat meer concurrentie tussen de aanbieders, wat een drukkend effect op de prijzen tot gevolg kan hebben. Samenwerking om tot beter marktinzicht te komen druist dus tegen de belangen van de makelaardij in.

Een tweede bezwaar voor de makelaars is het *dubbele belang* dat de gemeente bij een bedrijfspannenbank kan hebben.

Wanneer de bank als beleidsinstrument functioneert, ligt het voor de hand dat de gemeente als beherende instantie optreedt. Ze is dan niet alleen doorverwijzer naar de verschillende aanbieders, maar zelf ook één van die aanbieders. Voor de makelaardij wordt de gemeente dan leverancier van klanten en concurrent om die klanten. In het geval dat de gemeente zelf veel bedrijfspannen in eigendom heeft is het daarom aan te beve-

len de bank bij een neutrale beheersinstelling onder te brengen. Met name de Kamer van Koophandel en het Regionaal Dienstverleningscentrum Kleinbedrijf komen daarvoor in aanmerking.

Tenslotte is er de directe inbreng van particuliere eigenaars die nu, buiten de makelaardij om, hun panden kunnen verhandelen. Ook in dit geval treedt de bedrijfspannenbank op als concurrent van de makelaars.

## Kleine panden

De concurrentieproblemen kunnen grotendeels worden opgelost, als de bedrijfspannenbank zich beperkt tot het bemiddelen in kleine bedrijfsruimte. Zoals gezegd is deze sector voor de makelaars weinig interessant. Bovendien is daar voor hen zelfs een voordeel aan verbonden. De makelaars wordt veel werk bespaard bij de verhandeling van een relatief onaantrekkelijk deel van het aanbod. De vragers kunnen concreet worden doorverwezen, zodat de dienstverlening toeneemt en de bemiddeling effectiever wordt. De kans op deelname van de makelaardij aan een bedrijfspannenbank wordt zo aanzienlijk vergroot.

Uit het bovenstaande valt af te leiden dat een bedrijfspannenbank vele vormen kan aannemen wat betreft functie, beheersinstelling en het aanbod waarin wordt bemiddeld. Voegen we daar nog het schaalniveau van het gebied waar wordt geopereerd aan toe, dan zijn zestien theoretische varianten te bedenken. Voor welke variant moet worden gekozen hangt af van de plaatselijke situatie, maar op grond van het onderzoek kunnen wel een aantal aanbevelingen worden gedaan.

Het is mogelijk dat een gewenste opzet van een bedrijfspannenbank in eerste instantie niet haalbaar is. Indien de deelnemers sterk