

(10)(2)(e)

**Van:** (10)(2)(e) <(10)(2)(e)@zoetermeer.nl>  
**Verzonden:** maandag 25 maart 2013 16:06  
**Aan:** (10)(2)(e) (CS\Boa)  
**Onderwerp:** FW: aanvullende stukken AB/DB Bedrijvenschap Hoefweg 26 maart a.s.  
**Bijlagen:** notitie aanpassing fasering BSH 210313\_1.doc; Aangepaste fasering BSH 210313.pdf; notitie aanpassing afspraken onhold 21031.doc

Hoi (10)(2)(e)

Dit zijn volgens mij de notities waar je om vroeg voor de bestuursvergadering vh bedrijvenschap Hoefweg.

Groet,

(10)(2)(e)

---

**Van:** (10)(2)(e) [mailto:(10)(2)(e)@lansingerland.nl]  
**Verzonden:** vrijdag 22 maart 2013 10:57  
**Aan:** (10)(2)(e); (10)(2)(e); T(10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e)  
**CC:** (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e)  
**Onderwerp:** aanvullende stukken AB/DB Bedrijvenschap Hoefweg 26 maart a.s.

Geachte leden,

Bijgaand treft u drie aanvullende stukken ten behoeve van agendapunt 8 van de gecombineerde AB/DB vergadering van het Bedrijvenschap Hoefweg.

Gezien de korte termijn zult u deze stukken slechts per mail ontvangen.

Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)

secretaris Bedrijvenschap Hoefweg

\*\*\*\*\*

De gemeente Lansingerland streeft naar een optimale dienstverlening en zorgvuldige afhandeling van vragen. Voor meer informatie over de gemeente Lansingerland en onze gemeentelijke producten en diensten kunt u terecht op <http://www.lansingerland.nl>. Voor vragen, meldingen en suggesties kunt u ons bellen op werkdagen van 08:30 tot 17:00 uur op 14 010.

---

+ + + Denk aan het milieu voor u besluit deze mail te printen + + +



Aan: Algemeen Bestuur Bedrijvenschap Hoefweg

Van: (10)(2)(e)

Betreft: aangepaste uitgifte fasering gronden Bedrijvenschap Hoefweg

Datum: 21 maart 2013

(11)(1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



Aan: Algemeen Bestuur Bedrijvenschap Hoefweg

Van: (10)(2)(e)

Betreft: uitwerking afspraken onhold gronden (agendapunt 8)

Datum: 21 maart 2013

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**





---

+ + + Denk aan het milieu voor u besluit deze mail te printen + + +

Aan de leden van het Bestuurlijk Overleg  
Economische Zaken  
(leden van de ACC-EZ ter kennisneming)

(10)(2)(e)

6 februari 2013

070-(10)(2)(e).

Uitnodiging en agenda BO EZ

Geachte leden van het Bestuurlijk Overleg EZ,

Namens de voorzitter nodig ik u hierbij uit voor de vergadering op:

**Woensdag 13 februari 2013, 10:30-12:00 uur.**

Deze vergadering vindt plaats bij het Stadsgebouw Haaglanden, Grote Marktstraat 43 te Den Haag, zaal 456.

De agenda luidt als volgt:

**1. Opening en mededelingen**

**2. Verslag van het vorige BO EZ (26 september)**

Het BO van 28 november was geannuleerd. Het verslag van 26 september is ter vaststelling bijgesloten (bijlage 2).

**Ter bespreking**

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

**Ter informatie**

**9. Verschillende artikelen en rapporten**

buiten bereik Wob-verzoek

**10. Rondvraag en sluiting**

Bij verhindering gaarne bericht.  
Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)  
Sectorhoofd Economie

**Verslag van het bestuurlijk overleg Economische Zaken van het Stadsgewest Haaglanden, gehouden op woensdag 26 september 2012**

---

**Aanwezig:**

(10)(2)(e)	Stadsgewest	(10)(2)(e)	Delft
(10)(2)(e)	Buck Consultants	(10)(2)(e)	Den Haag
(10)(2)(e)	Westland	(10)(2)(e)	Leidschendam-Voorburg
(10)(2)(e)	Zoetermeer	(10)(2)(e)	Wassenaar
(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>secretaris</i>	(10)(2)(e)	Westland, <i>voorzitter</i>
(10)(2)(e)	Pijnacker-Nootdorp	(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>verslaglegging</i>
(10)(2)(e)	Rijswijk		

**Afwezig:**

(10)(2)(e) Midden-Delfland

---

**1. Opening en mededelingen**

De voorzitter, de heer (10)(2)(e) opent de vergadering om 09:45 uur.

**a. Vergaderplanning 2013:** de planning wordt voor kennisgeving aangenomen.

buiten bereik Wob-verzoek

**2. Verslag van de vorige vergadering (20 juni)**

Het verslag wordt ongewijzigd vastgesteld.

**3. Detailhandel – FOC**

(1 1) (1)

(1 1) (1)

buiten bereik Web-verzoek

# buiten bereik Wob-verzoek

## **9. Rondvraag en sluiting**

De voorzitter sluit de vergadering om 11:30 uur.









Aan de leden van het Bestuurlijk Overleg  
Economische Zaken  
(leden van de ACC-EZ ter kennisneming)

(10)(2)(e)

13 juni 2012

070-(10)(2)(e)

Uitnodiging en agenda BO EZ

Geachte leden van het Bestuurlijk Overleg EZ,

Namens de voorzitter nodig ik u hierbij uit voor de vergadering op:

**Woensdag 20 juni 2012, 09:45-11:30 uur.**

Deze vergadering vindt plaats bij het Stadsgebouw Haaglanden, Grote Marktstraat 43 te Den Haag, zaal 457.

De agenda luidt als volgt:

**1. Opening en mededelingen**

**2. Verslag van de vorige vergaderingen (28 maart en 9 mei)**

Ter vaststelling (bijlagen 2a en 2b).

**Ter bespreking**

**3. FOC Bleizo**

(11) (1)

Als achtergrond zijn nog een factsheet van de zijde van Bleizo (bijlage 3c) en een consumentenonderzoek, uitgevoerd door GfK (bijlage 3d). Tot slot wordt een overzicht van alle plussen en minnen nagestuurd (bijlage 3e).

buiten bereik Wob-verzoek

**Ter informatie:**

buiten bereik Wob-verzoek

**8. Verschillende documenten en rapporten**

buiten bereik Wob-verzoek

**9. Rondvraag en sluiting**

Bij verhindering gaarne bericht.

Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)  
Sectorhoofd Economie

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

## Verslag van het bestuurlijk overleg Economische Zaken van het Stadsgewest Haaglanden, gehouden op woensdag 9 mei 2012

---

### Aanwezig:

(10)(2)(e)	Zoetermeer, <i>vice voorzitter</i>
(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>secretaris</i>
(10)(2)(e)	Pijnacker-Nootdorp
(10)(2)(e)	Rijswijk
(10)(2)(e)	Rijswijk
(10)(2)(e)	Delft
(10)(2)(e)	Den Haag
(10)(2)(e)	Den Haag
(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>verslaglegging</i>
(10)(2)(e)	Leidschendam-Voorburg
(10)(2)(e)	Twynstra Gudde
(10)(2)(e)	Wassenaar
(10)(2)(e)	Westland, <i>voorzitter</i>
(10)(2)(e)	Leidschendam-Voorburg

### Afwezig:

(10)(2)(e)	Westland
(10)(2)(e)	Midden-Delfland

---

### 1. Opening en mededelingen

De vice voorzitter, de heer (10)(2)(e), opent de vergadering om 11.30 uur.

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

#### 4. Detailhandel

buiten bereik Wob-verzoek

#### b. Procedure FOC

(11)(1)

#### 5. Rondvraag en sluiting

De voorzitter sluit de vergadering om 13:30 uur.

buiten bereik Wob-verzoek



Gemeenschappelijke Regeling Bleizo  
T.a.v. de heer (10)(2)(e)  
Prismalaan West 1  
2665 PC BLEISWIJK

Grote Marktstraat 43  
Postbus 66  
2501 CB Den Haag  
Telefoon 070 750 1500  
Telefax 070 750 1501  
E-mail informatie@haaglanden.nl  
Internet www.haaglanden.nl

Bank BNG 28 50 28 499

contactpersoon (10)(2)(e)

uw kenmerk GRB-2012-237

datum 20 juni 2012

doorkiesnummer 070 (10)(2)(e)

ons kenmerk SH12.5820

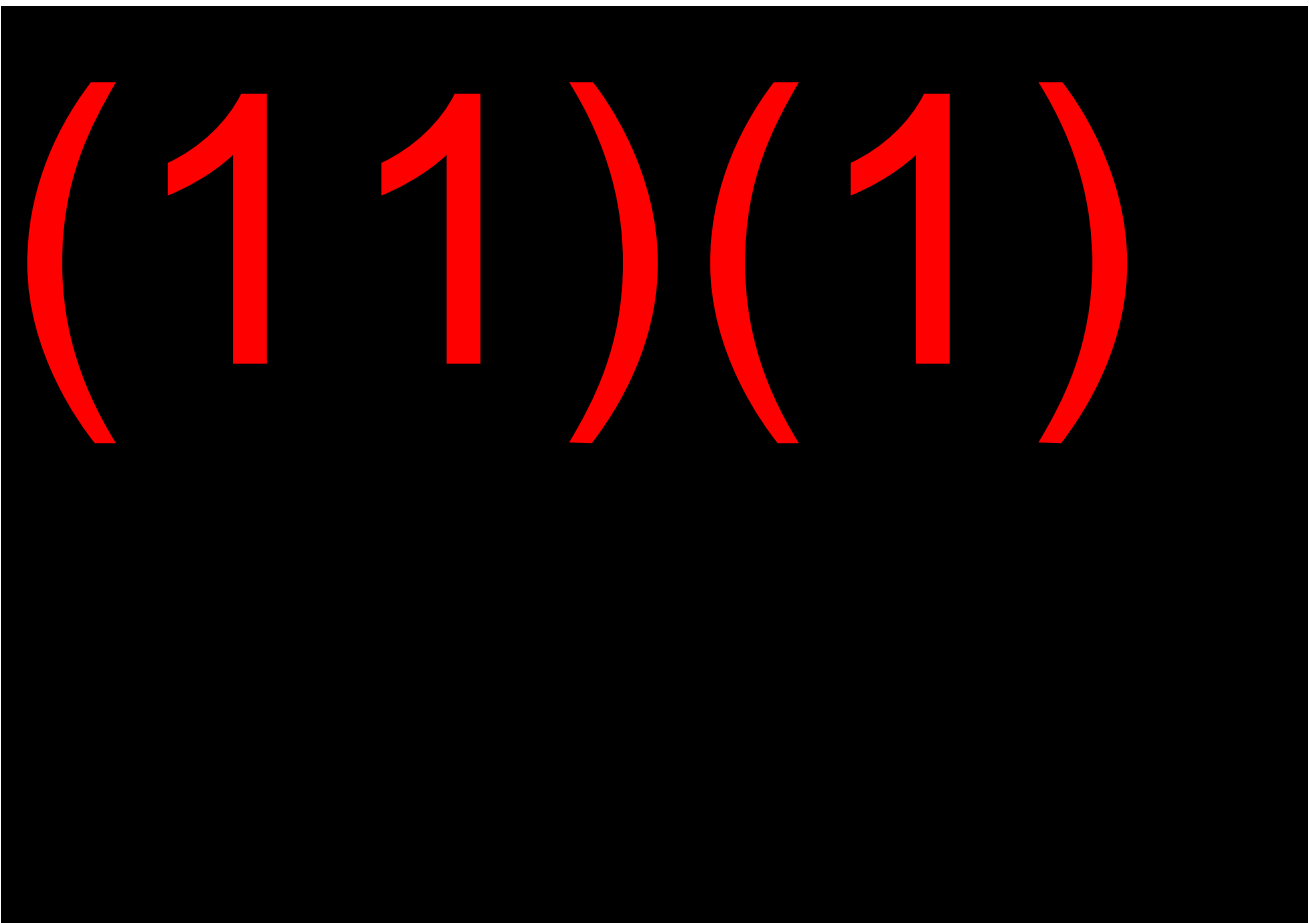
bijlage(n)

onderwerp Factory Outlet Center Bleizo

projectnummer

Geachte heer (10)(2)(e),

(11) (1)



Het dagelijks bestuur van het Stadsgewest Haaglanden,

de secretaris,

de voorzitter,

(10)(2)(e)

(10)(2)(e)

c.c. Gedeputeerde Staten van Zuid-Holland

Provincie Zuid-Holland

T.a.v. gedeputeerde (10)(2)(e)

Postbus 90602

2509 LP Den Haag

Grote Marktstraat 43

Postbus 66

2501 CB Den Haag

Telefoon 070 750 1500

Telefax 070 750 1501

E-mail informatie@haaglanden.nl

Internet www.haaglanden.nl

Bank BNG 28 50 28 499

contactpersoon (10)(2)(e)

uw kenmerk

datum 20 juni 2012

doorkiesnummer 070 (10)(2)(e)

ons kenmerk SH12.5914

bijlage(n)

onderwerp FOC Bleizo

projectnummer

Geachte heer (10)(2)(e),

(11) (1)

(1 1) (1)

Het dagelijks bestuur van het Stadsgewest Haaglanden,

de secretaris,

de voorzitter,

(10)(2)(e)

(10)(2)(e)

c.c. GR Bleizo



### FOC bouwsteen gebiedsontwikkeling rond OV knooppunt Bleizo

- Bleizo Stedenbaan-ontwikkeling, combinatie OV-knooppunt en gebiedsontwikkeling
- OV Knooppunt Bleizo: verknoping van nieuwe eindhalte Verlengde Oosterheemlijn, NS station spoorlijn Utrecht-Den Haag, halte Zoetermeer-Rotterdam (ZoRo) busverbinding, Interliner en P+R, versterking regionale OV-netwerk met oost-west en noord-zuid verbindingen
- FOC aanjager gebiedsontwikkeling Bleizo (pioniersfunctie, publiekstrekker, marketing)
- FOC belangrijk voor vervoerswaarde Station Bleizo (NS: directe relatie tussen komst FOC en bediening Station Bleizo)

### Ontwikkelaars Factory Outlet Center Bleizo

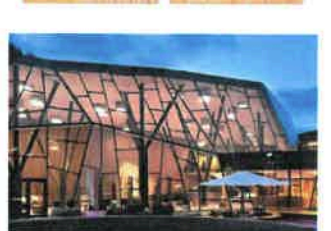
- Gebiedsontwikkelaar Gemeenschappelijke Regeling Bleizo (Lansingerland & Zoetermeer)
- Projectontwikkelaar/exploitant: Foruminvest & Stable International
- Locatie: Bleizo, Leisurpark (o.a. met Attractiepark Adventure World) bij nieuwe OV-knooppunt Bleizo

### Factory Outlet Center Bleizo

- Concentratie fabriekswinkels, vooral leisurevoorziening (dagje uit)
- Directe verkoop fabrikant aan de consument, zonder tussenkomst detaillist
- 20.000 m<sup>2</sup> winkelvloeroppervlak, ca. 10% horeca
- Planning: opening in 2015 (jaar opening station Bleizo)
- FOC Bleizo 4e FOC in Nederland (Bataviastad Lelystad, Roermond en Roosendaal), Bleizo kwalitatief meest hoogwaardige
- Branches: sport, mode, schoeisel - in het hoogwaardige/exclusieve segment
- Assortiment anders dan reguliere winkels: producten met schoonheidsfouten, retourzendingen, overproductie, out-of-season of oudere collecties, tegen sterk gereduceerde prijzen (min. 30% onder winkelprijs)
- FOC Bleizo: herkenbaar als bijzondere winkel/leisurevoorziening, eigen architectuur, compacte opzet, inrichting en beheer buitenruimte en intensief commercieel management
- Passend bij imago Zoetermeer 'Leisure gemeente van Nederland'
- Succesfactoren: ligging in marktgebied (zuid westelijk deel Randstad en top bereikbaarheid per auto en OV)
- Duurzame ontwikkeling en enige FOC in Nederland bij station
- Zondags open, bezoekerspiek zaterdag en zondag
- Thema FOC Bleizo: Holland Designer Outlet

### Onderzoek naar effecten FOC Bleizo

- Uitgebreide onderzoeken effecten FOC Bleizo (2011), brede begeleidingscie. stakeholders
- Verwachte sterke ontwikkeling internetaankopen betrokken bij markt/omzet-analyse
- Ca. 3,6 miljoen bezoekers per jaar, bedieningsgebied met straal 100 km



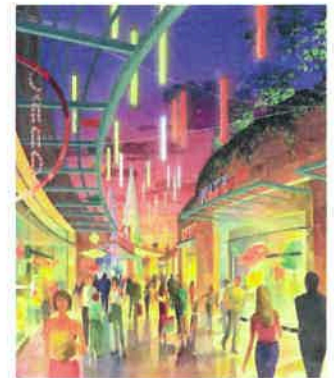
- FOC overwegend **positief** voor economie (negatieve effecten verrekend):
  - 750 tijdelijke arbeidsplaatsen (voor m.n. de bouw)
  - **extra** omzet in detailhandel en horeca in regio van € 70 tot € 90 miljoen per jaar
  - 500 tot 700 **extra** structurele arbeidsplaatsen (vooral lager en middelbaar opgeleiden)
- Versterking economische structuur regio (leisure pijler)
- Geen ontwrichtende werking van FOC Bleizo op winkelcentra in regio
- Combinatiebezoek met winkels relatief beperkt (ca. 5%), wel veel combinatiebezoek met andere leisurevoorzieningen in regio
- FOC Bleizo heeft beperkt effect op omzet branches mode, schoeisel, sport in omliggende winkelcentra: tussen -4% tot -6%
- Borging FOC-concept d.m.v. nieuw bestemmingsplan en overeenkomst met projectontwikkelaar/exploitant (o.a. scherpe afbakening branches, producten en winkels, toetsingscie. en meldpunt)
- Betrokkenheid stakeholders bij branchering en borging concept FOC
- Concurrerende FOC initiatieven Noord-Holland. FOC Bleizo voorkomt (grotere) koopkrachtafvalloeiing Zuid-Holland

### Provinciaal beleid

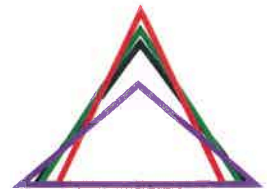
Beleid Provincie Zuid Holland vanaf 2008: o.b.v. onderzoek naar wenselijkheid en locatie FOC: marktruimte voor 1 FOC in Zuid-Holland, Bleizo als locaties geschikt (geen ruimte binnensteden vanwege omvang en verkeer)

### Provinciaal onderzoek (mei 2012) naar effecten FOC Bleizo

- Gegevens Koopstromenonderzoek 2011 meegenomen
- FOC Bleizo € 30 miljoen extra omzet in Zuid-Holland
- Effecten op detailhandel door autonome ontwikkelingen (demografie, verschuivingen in bestedingen, andere aankoopkanalen (internet), verschuivingen in winkelaanbod) zijn **groot**. Leeuwendeel centra autonome omzetsdaling van 5 tot 10%
- Effecten FOC Bleizo zijn zeer **beperkt**. Verreweg meeste centra omzetsdaling van 0 tot 1 % in de branches mode en luxe a.g.v. FOC Bleizo, enkel centrum in directe omgeving grotere omzetsdaling
- Optelsom effecten eveneens groot. Globaal effect in mode en luxe:
  - 20% centra omzetsdaling van 0 tot 5 %
  - 70% centra omzetsdaling van 5 tot 10%
  - Aandeel FOC Bleizo hierin is zeer beperkt, nauwelijks effect op het totaalbeeld omzetontwikkeling van centra Zuid-Holland
- Kwaliteitsniveau FOC cruciaal, hoe hoogwaardiger hoe beter/hoe minder effect op regionale centra (sluit volledig aan bij het plan FOC Bleizo: meest hoogwaardige FOC van Nederland)



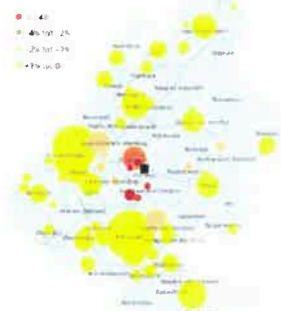
Kwaliteit FOC



- △ FOC Bleizo
- △ DOC Roermond
- △ Bataviastad
- △ Rosada



Daling vloerproductiviteit door FOC





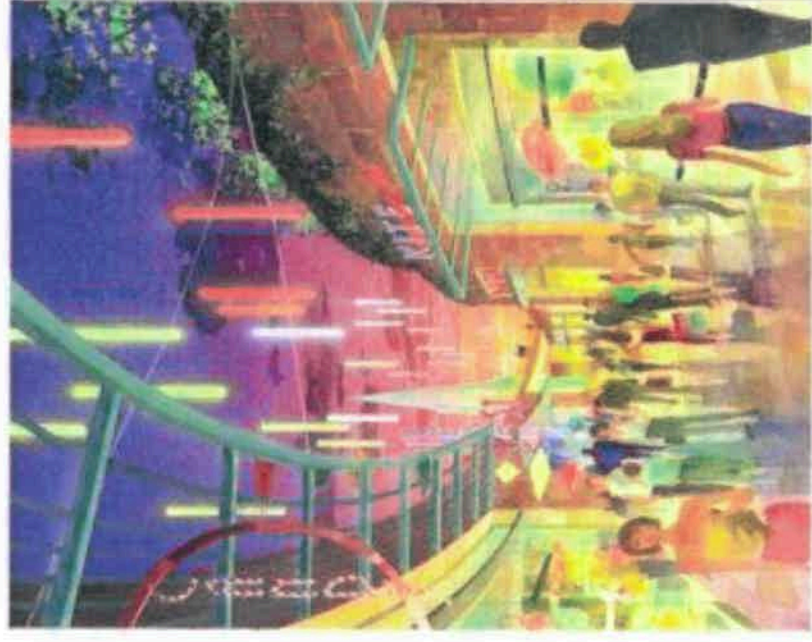
# CONSUMENTENONDERZOEK ZUID-HOLLAND FACTORY OUTLET CENTER BLEIZO

29710  
Mei 2012  
Karin Ursem  
Stefan Peters

Jerde

## Inhoud

1. Inleiding
2. Onderzoeksverantwoording
3. Conclusie
4. Resultaten
  - Evaluatie plannen Factory Outlet Center Bleizo
  - Bezoekintentie
  - Bekendheid Factory Outlet Centers in het algemeen
5. Bijlagen



Jerde

# Inleiding

## Inleiding



### **Introductie**

Stable International B.V. en Foruminvest B.V. hebben plannen voor het openen van Factory Outlet Center Bleizo. Hiervoor is het nodig een goed geobjectiveerde mening te peilen onder inwoners van Zuid-Holland:

### **Wat vindt de consument van de komst van een Factory Outlet Center bij Zoetermeer?**

Om deze beeldvorming vast te stellen heeft Intomart GfK in opdracht van Stable Outlet Management in mei 2012 een onderzoek uitgevoerd onder inwoners van Zuid-Holland.

### **Doelstellingen**

- In hoeverre zijn consumenten in het algemeen bekend met het concept van een Factory Outlet Center?
- In hoeverre zijn de plannen voor de komst van het Factory Outlet Center Bleizo bij Zoetermeer bekend bij inwoners van Zuid-Holland?
- Wat vinden inwoners van Zuid-Holland van deze plannen?
- In hoeverre zijn inwoners van Zuid-Holland van plan om Factory Outlet Center Bleizo te gaan bezoeken?



# Onderzoeksverantwoording

# Onderzoeksverantwoording



## **Veldwerk:**

Online (CAWI) onder deelnemers van het Intomart GfK Online panel dat bestaat uit ca. 100.000 personen. De vragenlijst is voorgelegd aan inwoners van Zuid-Holland.

## **Veldwerkperiode:**

1 mei tot en met 8 mei 2012.

## **Doelgroep:**

Mannen en vrouwen (16+) woonachtig in Zuid-Holland (n=689).

## **Steekproef:**

n=689, Zuid- Holland representatief voor geslacht, leeftijd, opleiding en inkomen.

## **Weging:**

Om de resultaten representatief te krijgen voor inwoners van Zuid-Holland is deze groep gewogen op geslacht, leeftijd, opleiding en inkomen.

## **Vragenlijst:**

Opgesteld door Intomart GfK in samenwerking met Stable Outlet Management. De vragenlijst van 13 minuten bestaat uit de volgende onderdelen:

1. Bekendheid Factory Outlet Centers in het algemeen
2. Bekendheid plannen Factory Outlet Center Bleizo bij Zoetermeer
3. Evaluatie plannen Factory Outlet Center Bleizo bij Zoetermeer
4. Gebruik/ bezoekenintentie

## **Rapportage:**

PowerPoint rapportage van de belangrijkste uitkomsten van inwoners uit geheel Zuid-Holland (n=689). Waar relevant zijn de verschillen tussen subgroepen (geslacht, leeftijd, winkel frequentie) uitgelicht. Naast deze PowerPoint rapportage zijn er eveneens een SPSS bestand en een uitgebreid tabellenboek beschikbaar voor de opdrachtgever. Deze is op totaal niveau (Zuid-Holland) uitgesplitst naar verschillende achtergrondkenmerken.

**Bronvermelding:** het beeldmateriaal van het Factory Outlet Center Bleizo is eigendom van Jerde.



# Conclusie

## Conclusies



### Wat vindt de consument van de komst van een Factory Outlet Center bij Zoetermeer?

Driekwart vindt de plannen in het algemeen (zeer) aansprekend en vindt het een waardevolle aanvulling op het huidige winkelassortiment in de regio. Vooral vrouwen en 26 tot 45 jarigen zijn positief. Hoge kortingen en een grote verzameling van merk winkels maken het Factory Outlet Center Bleizo voor de consument aansprekend. Slechts een klein deel vindt de plannen (totaal) niet aansprekend (6%). Dit lijkt met name te komen door zorgen over de concurrentie die kan ontstaan voor huidige winkeliers in de binnenstad. Andere consumenten zien echter kansen voor economische groei en werkgelegenheid.

### Hoge bezoekenintie Factory Outlet Center Bleizo

Naast de positieve waardering geeft meer dan tweederde van de inwoners van Zuid-Holland aan Factory Outlet Center Bleizo te gaan bezoeken. Consumenten vinden het belangrijk dat de locatie van het Factory Outlet Center Bleizo goed te bereiken is met de auto, goede parkeermogelijkheden biedt en een gezellige winkelomgeving is. Naast bereikbaarheid met de auto is ook het openbaar vervoer belangrijk. Meer dan de helft (52%) van de inwoners van Zuid-Holland geeft aan dat het Factory Outlet Center Bleizo goed te bereiken moet zijn met het OV en één derde geeft aan ook daadwerkelijk met het OV te zullen gaan reizen.

## Conclusies (2)



### **Schoenen & accessoires, heren- & dameskleding meest populair**

Consumenten uit Zuid-Holland vinden het Factory Outlet Center het meest aantrekkelijk als in het hogere segment de volgende merken opgenomen worden: Van Bommel, Van Lier, Nike, Adidas, Tommy Hilfiger en Ralph Lauren.

### **Het concept van een Factory Outlet Center in het algemeen wordt vooral beschreven als 'voordelige kleding' en 'fabrieksverkoop van merkleding'**

De meeste inwoners uit Zuid-Holland (80%) hebben weleens gehoord van het concept Factory Outlet Center. Hiervan geeft de helft aan precies te weten wat het inhoudt. Eén derde van de inwoners van Zuid-Holland geeft aan één of meer van de bestaande Factory Outlets in Nederland te bezoeken. Momenteel is Batavia Stad in Lelystad het meest bekende Factory Outlet Center onder de inwoners van Zuid-Holland en deze wordt dan ook het vaakst bezocht.



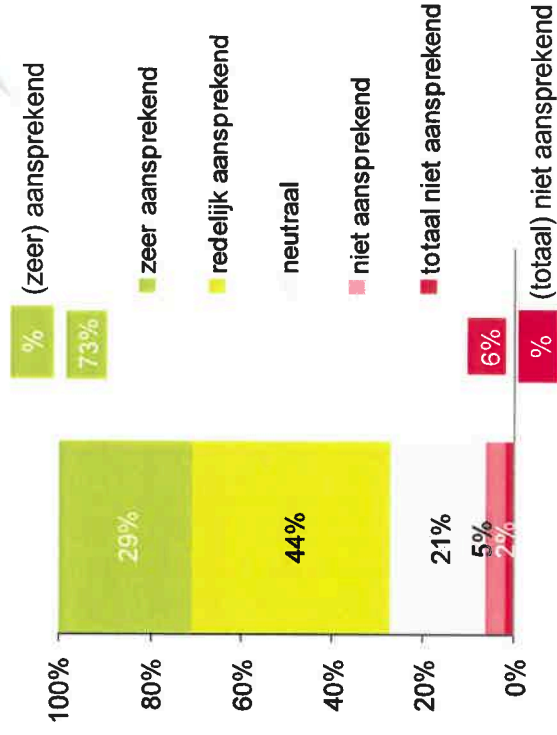
# Evaluatie plannen Factory Outlet Center Bleizo

# Bijna drie kwart van de inwoners van Zuid-Holland vindt de plannen voor het Factory Outlet Center Bleizo (zeer) aansprekend



## Aansprekendheid plannen Factory Outlet Center bij Zoetermeer

Vrouwen (76%) en 26 tot 45-jarigen (80%) vinden de plannen het meest aansprekend



C1. Als u deze plannen zo leest, in hoeverre spreekt dit u over het algemeen aan?

Basis

Zuid-Holland n=689

# De nieuw ontstane werkgelegenheid door het openen van het Factory Outlet Center is voor de inwoners van Zuid-Holland erg aansprekend



## Aansprekend (73%)

- Banen voor heel veel mensen en werkgelegenheid.
- De plannen zien er mooi uit en ik ben geïnteresseerd in afgeprijsde mode.
- Ik vind overdekte plekken waar veel winkels en horeca samen komen altijd zeer gezellig. Een lege zaterdag/zondag zou ik er graag door willen brengen.
- Lijkt mij een moderne opzet met bovendien een mooi (goedkoop) producten aanbod.
- De artist impression ziet er goed uit, goed voor een leuk dagje uit.
- Ik vind dit ook goede competitie voor de vaak te dure winkels; en de nieuwe banen zijn zeer nodig.

C2a/C2b. Kunt u uw antwoord toelichten?

## Niet aansprekend (6%)

- Dit scheidt wel banen bij de outlet maar verliest ze aan de winkels in de binnenstad en de regio.
- Ik ben matig geïnteresseerd in merken en dit soort mega "malls" is niet mijn idee van een dag gezellig winkelen.
- Ik hou niet van dat massagedoe.



C2a Selectie: zeer/redelijk aansprekend over plannen

Zuid-Holland n=501

C2b Selectie: (totaal) niet aansprekend over plannen

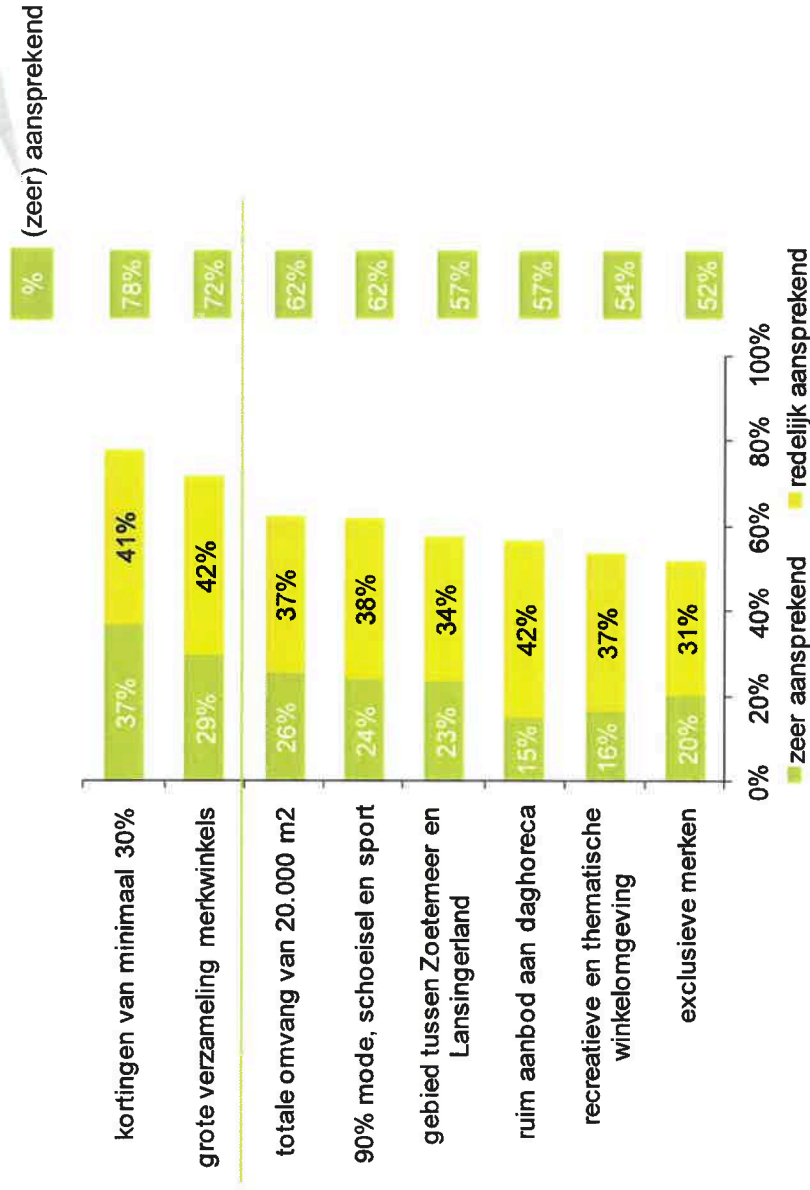
Zuid-Holland n=46

# De kortingen van minimaal 30% en de grote verzameling merkwinkels spreken de inwoners van Zuid-Holland het meeste aan



Vrouwen en consumenten die vaker shoppen vinden alle aspecten sneller (zeer) aansprekend dan de overige ondervraagden

## Aansprekendheid (per aspect)



C3. Hoe aansprekend vindt u de volgende onderdelen van het plan dat u zojuist gelezen heeft?

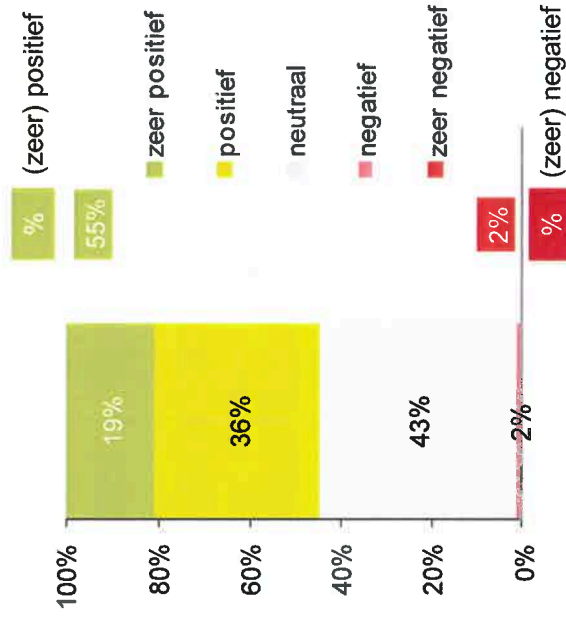
Basis Zuid-Holland n=689

Een meerderheid van de inwoners van Zuid-Holland is (zeer) positief over de plannen voor een Factory Outlet Center Bleizo. Slechts 2% is (zeer) negatief



Houding t.a.v. opening Factory Outlet Center bij Zoetermeer

26 tot 45- jarigen zijn het meest positief over de plannen (64%)



B2. Wat vindt u ervan dat er mogelijk een factory outlet geopend wordt bij Zoetermeer, langs de A12? Staat u hier positief of negatief tegenover?

Basis  
Zuid-Holland n=689



Consumenten zien het als een positief punt dat de plannen voor een Factory Outlet Center Bleizo hen een dergelijk centrum dicht bij huis biedt. Wanneer consumenten negatiever zijn dan zijn ze vaak bang voor het voortbestaan van kleinere winkeliers in Zoetermeer en omgeving



#### Positieve houding (55%)

- Dit is dichterbij dan de andere Factory Outlets en dus aantrekkelijker om sneller naar toe te gaan.
- Goed voor de economie.
- Goed voor de werkgelegenheid daar.
- Makkelijk bereikbaar en redelijk centraal voor de grootste groep bewoners van Nederland.
- om merkkleding en andere producten goedkoop te kopen.
- Lekker dichtbij.
- Geeft meer concurrentie, dat is gunstig voor de cliënt.

B3a. Kunt u aangeven waarom u hier positief tegenover staat?  
B3b. Kunt u aangeven waarom u hier negatief tegenover staat?

#### Negatieve houding (2%)

- Het bedreigt bestaande winkelcentra, waardoor leegstand. dit geeft meer kans op verpaupering van binnensteden.
- Werkgelegenheid wordt hierdoor minder.
- Trekt weer onnodig extra verkeer aan.
- Slecht voor de plaatselijke winkels zeker nu met de crisis.

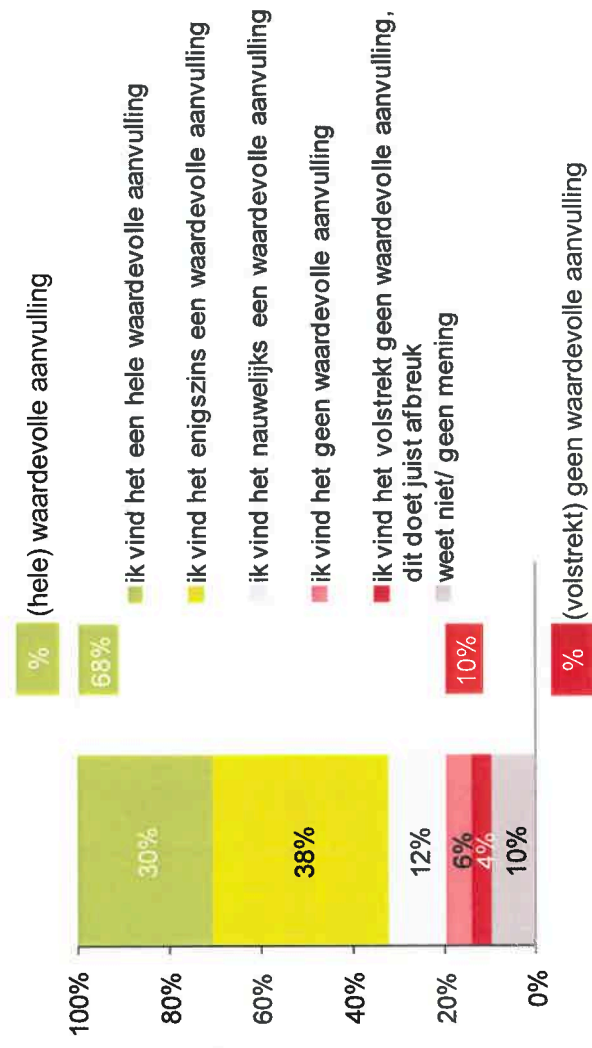
B3a Selectie: positief over opening filiaal Zoetermeer Zuid-Holland n=376  
B3b Selectie: negatief over opening filiaal Zoetermeer Zuid-Holland n=15

# Twee derde vindt het Factory Outlet Center Bleizo een (hele) waardevolle aanvulling op het bestaande winkelaanbod



Het Factory Outlet Center wordt door 26 tot 45-jarigen (75%) en consumenten die in hoge mate bekend zijn met Factory Outlets (75%) het meest als een waardevolle aanvulling op het bestaande winkelaanbod gezien

## Aanvulling op bestaande winkelaanbod in de regio



C4. In hoeverre vindt u het plan van Factory Outlet Center Bleizo een waardevolle aanvulling op het bestaande winkelaanbod in de regio?

Basis

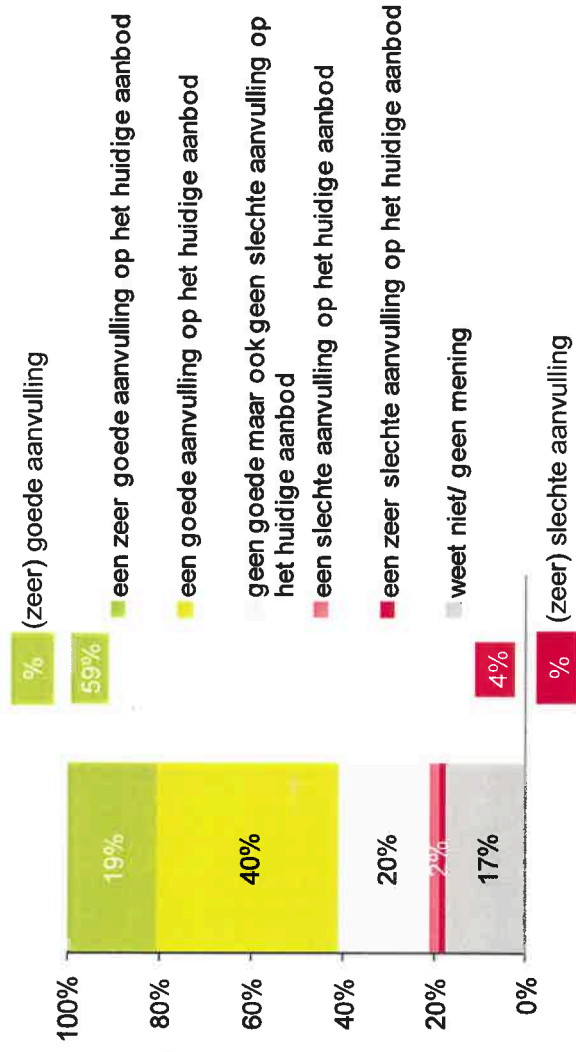
Zuid-Holland n=689

# Een ruime meerderheid van inwoners uit Zuid- Holland vindt Factory Outlet Center Bleizo een goede aanvulling op het huidige aanbod van Factory Outlet Centers in Nederland



## Aanvulling op huidige aanbod Factory Outlet Centers Nederland

De Factory Outlet wordt door 26 tot 45- jarigen het meest (69%) als een waardevolle aanvulling op het huidige aanbod van Factory Outlets gezien



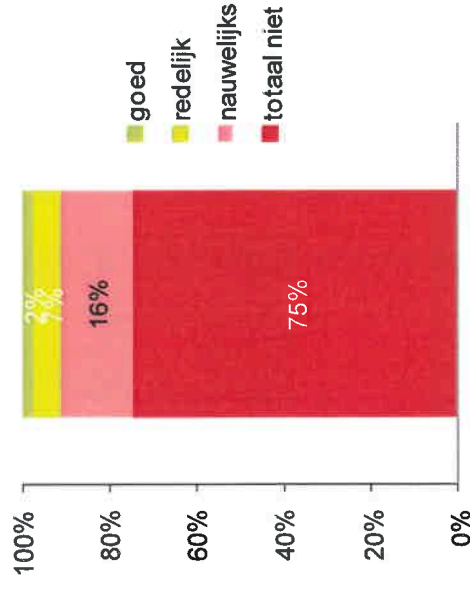
C5. In hoeverre vindt u het plan van Factory Outlet Center Bleizo een goede aanvulling op het huidige aanbod van Factory Outlets Centers in Nederland?

Basis  
Zuid-Holland n=689

De meeste inwoners uit Zuid-Holland hebben (nog) nauwelijks tot geen weet van de plannen om een Factory Outlet Center op te zetten bij Zoetermeer



### Kennis plannen Factory Outlet Zoetermeer



B1. Er zijn plannen om een factory outlet op te zetten bij Zoetermeer. In hoeverre bent u hiervan op de hoogte?

Basis  
Zuid-Holland n=689

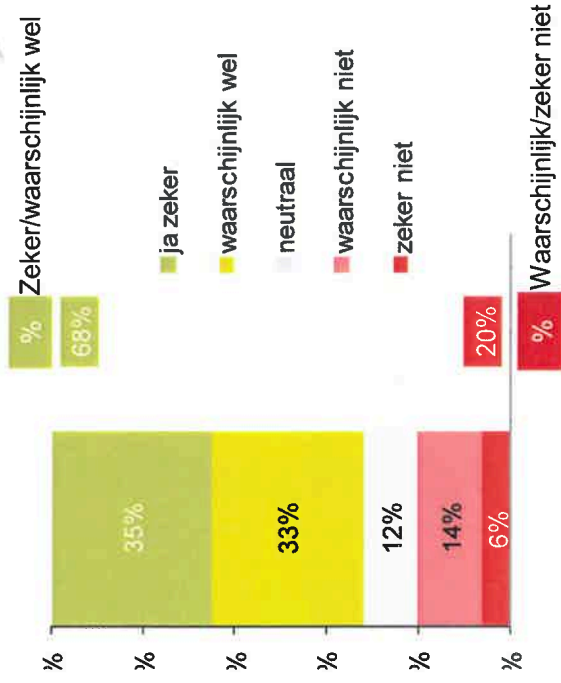
# Bezoekintentie

# Meer dan twee derde van de inwoners van Zuid-Holland zou het Factory Outlet Center Bleizo bij Zoetermeer (waarschijnlijk) bezoeken



26 tot 45- jarigen geven het vaakst aan de Factory Outlet te gaan bezoeken (75,5%). 65-plussers het minst (60%).

## Bezoekintentie Factory Outlet Center Bleizo



D1. Zou u van plan zijn het Factory Outlet Center Bleizo bij Zoetermeer te bezoeken?

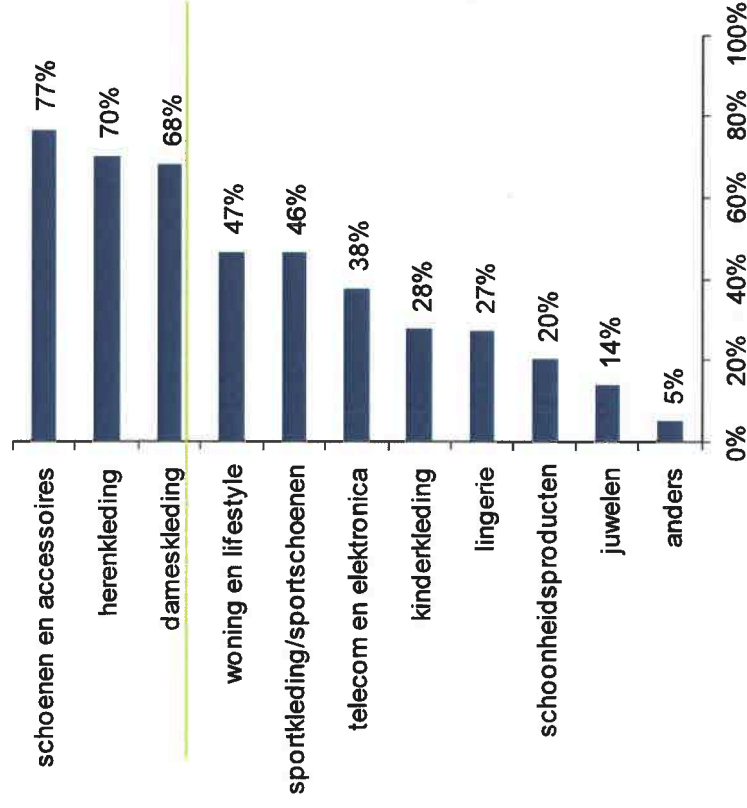
Basis

Zuid-Holland n=689

De behoefte is het grootst aan schoenen & accessoires, herenkleding en dameskleding. Aan juwelen is de minste behoefte



### Behoeftes aan winkeltype



Selectie: zou Bleizo mogelijk bezoeken  
Zuid-Holland n=546

D2. Aan wat voor type winkels zou u behoefte hebben?

# De meest gewilde schoenen en accessoires merken



## Schoenen & accessoires



grootst afgebeelde merken zijn de meest genoemde merken  
n=420

D2a. U heeft aangegeven behoefte te hebben aan .... Welke merken vindt u aantrekkelijk?

Selectie: heeft behoefte aan schoenen & accessoires



# De meest gewilde dames- en herenkleding merken



## Dameskleding



## Herenkleding



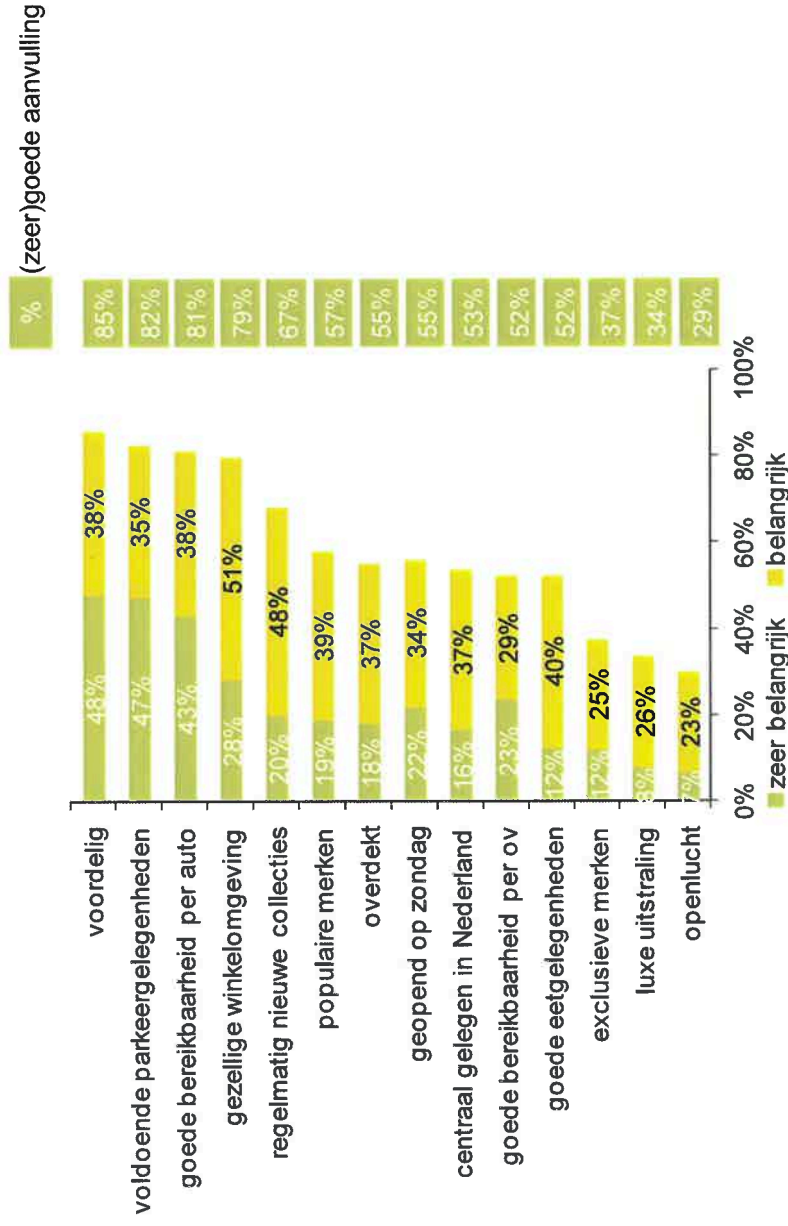
D2a. U heeft aangegeven behoefte te hebben aan .... Welke merken vindt u aantrekkelijk? Legenda: De grootst afgebeelde merken zijn de meest genoemde merken

Selectie: heeft behoefte aan dames en/ of herenkleding  
Dames n= 371 Heren n= 382

Consumenten vinden het vooral belangrijk dat een Factory Outlet Center voordelige producten aanbiedt en goed te bereiken is met de auto (inclusief parkeergelegenheid)



**Belangrijk bij bezoek Factory Outlet Center**



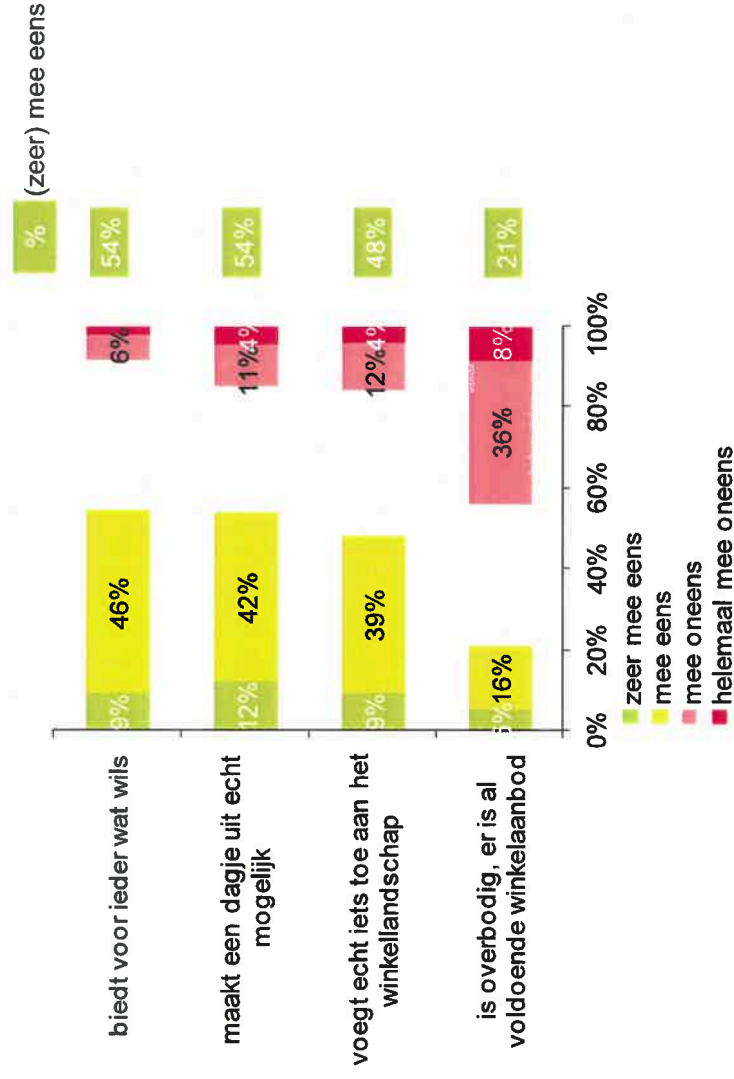
D4. Hoe belangrijk zijn de volgende aspecten voor u als het gaat om een bezoek aan een Factory Outlet Center?

Basis  
Zuid-Holland n=689

Meer dan de helft van de ondervraagden geeft aan dat het Factory Outlet Center Bleizo voor elk wat wils biedt en dat het een echt dagje uit mogelijk maakt. 44% is het er (helemaal) mee oneens dat Factory Outlet Center Bleizo overbodig is



Waardering aspecten



E1. In hoeverre bent u het eens met de volgende stellingen met betrekking tot de plannen van Factory Outlet Center Bleizo?

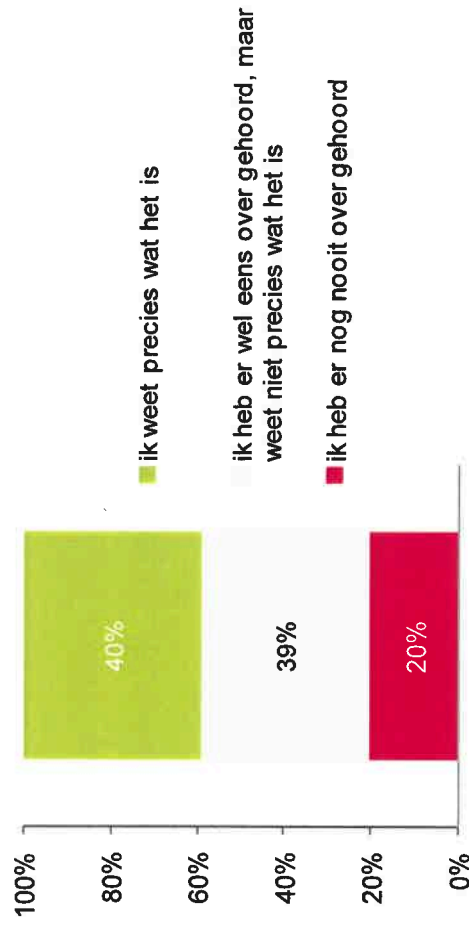
Basis  
Zuid-Holland n=689

# Bekendheid Factory Outlet Centers in het algemeen

40% van de inwoners van Zuid-Holland weet precies wat een Factory Outlet Center is



### Bekendheid Factory Outlet Centers



A1 Deze vragenlijst gaat over factory outlets. In hoeverre bent u bekend met dit fenomeen?

Basis

Zuid-Holland n=689

# 'Merken met korting' en 'verkoop direct door de fabrikant' zijn vaak genoemde beschrijvingen van een Factory Outlet Center



## Eigen omschrijving Factory Outlet Centers

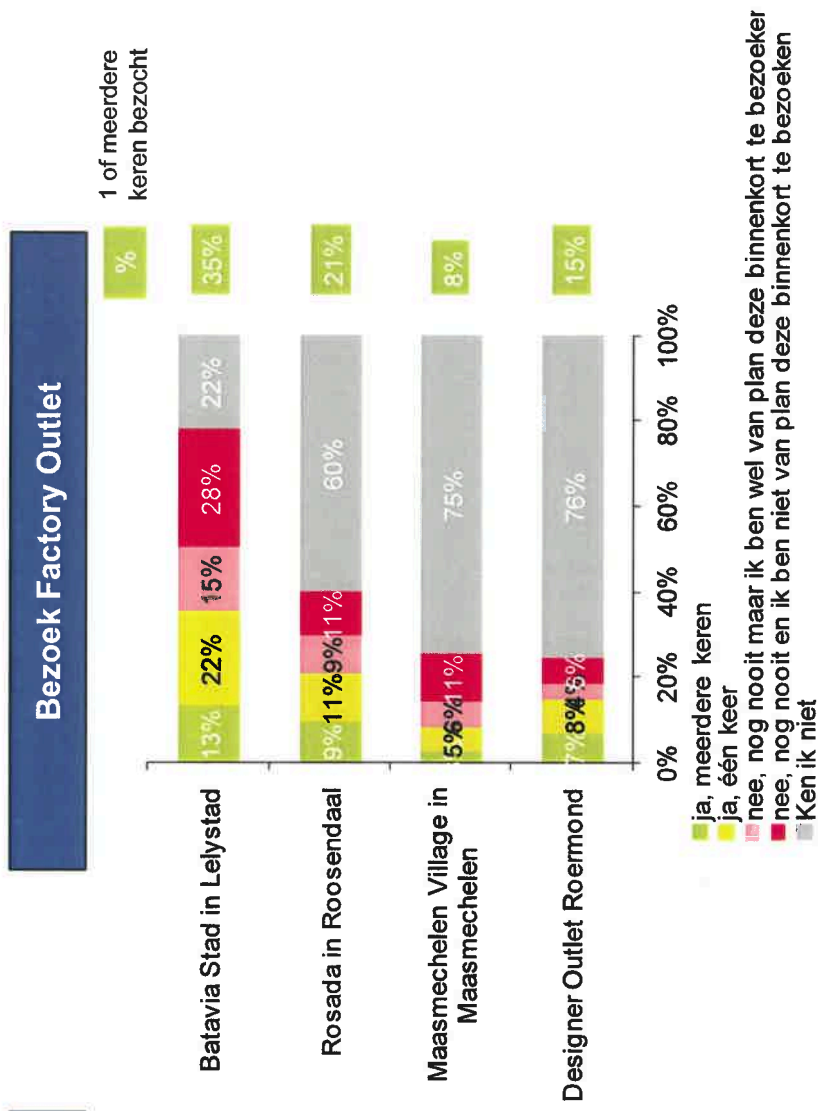
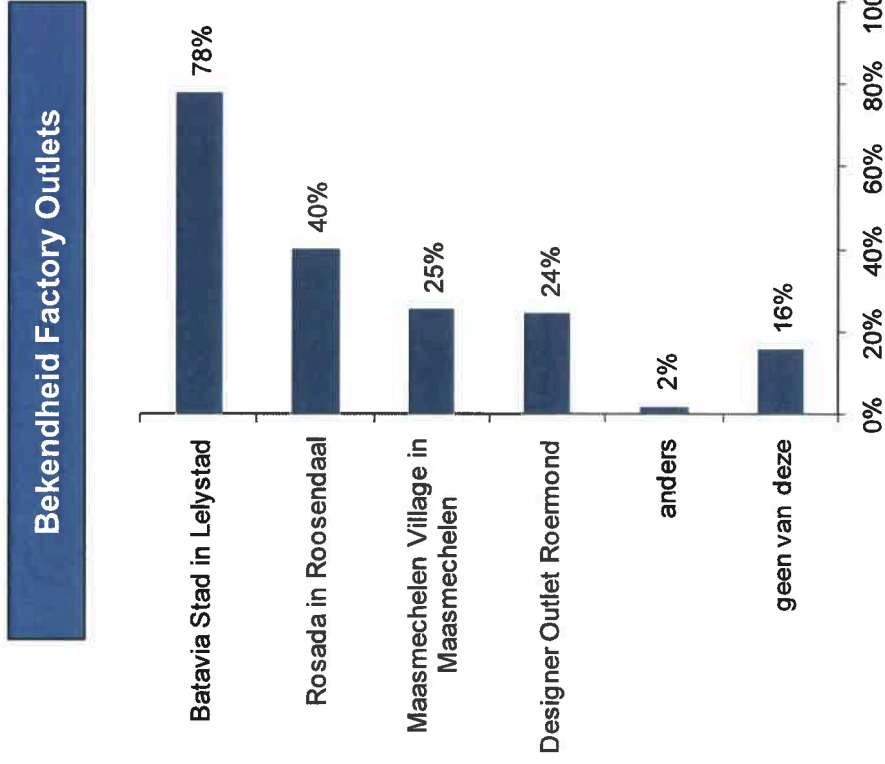
- Winkels waar je met hoge korting merkkleiding kan kopen
- Een winkel waar artikelen verkocht worden uit een grote voorraad.
- Waar merkkleiding uit vorige seizoenen of b keus afgeprijsd wordt verkocht.
- Voordelig winkelen, diverse winkels onder 1 dak.
- Verkoop van merkkleiding tegen een lagere prijs dan in de gewone winkels.
- Verkoop direct door de fabrikant, zonder tussenpersoon.
- Fabrieksverkoop
- Een uitverkoop van bekende merken
- Dat waar fabrikanten en of handelaren merk artikelen tegen scherpe gereduceerde prijzen verkopen. vaak gaat het om relatief oude voorraden of dat wat uit winkels terug komt omdat er een nieuwe collectie is.



Selectie: heeft wel eens iets over Factory Outlets gehoord  
Zuid-Holland n=722

A2. Kunt u in uw eigen woorden omschrijven wat volgens u een factory outlet is?

# Batavia Stad in Lelystad is de meest bekende en het meest bezochte Factory Outlet Center



A3. Een factory outlet is een winkelcentrum waar fabrikanten (meestal van merkleding of schoenen) tegen hoge kortingen (30%-70%) verkopen aan consumenten.

Kunt u aangeven welke van de volgende factory outlets u kent?  
 A4. Heeft u deze Factory Outlet wel eens bezocht?

Basis  
 Zuid-Holland n=689

# Bijlage



## Gegevens



**Intomart GfK**  
Noordse Bosje 13-15  
1211 BD Hilversum  
Tel: +31 (0)35-6258411

**Stable Outlet Management BV**  
Hardwareweg 26  
3821 BM Amersfoort  
Tel: + 31 (0)33-4504030



**STABLE**

outlet  
management

## Certificering

- Het onderzoek is uitgevoerd in overeenstemming met het kwaliteitssysteem van Intomart GfK dat is gecertificeerd volgens de normen van NEN-EN-ISO 9001, ISO 20252 en ISO 26362. Intomart GfK onderschrijft de gedragsregels van E.S.O.M.A.R. (European Society for Opinion and Market Research) en is lid van de brancheorganisatie MOA (zie <http://www.moaweb.nl>).
- Het is toegestaan de uitkomsten van onderzoek extern te publiceren. Wel dient in dat geval bij de onderzoeksresultaten als bron "Intomart GfK <opleveringsmaand en jaar onderzoek>" te worden vermeld.
- Exclusiviteit van verzamelde gegevens is gebaseerd op de Gedragscode van de MOA, art. 9 (zie <http://www.moaweb.nl>).

buiten bereik Web-verzoek





buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek





buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek





In de bijlagen treft u de agenda en de stukken aan voor het BO Economie van 20 juni. Bijlage 3e wordt nagestuurd.

Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)  
Stadsgewest Haaglanden  
Beleidsmedewerker Economie  
Grote Marktstraat 43  
Postbus 66, 2501 CB Den Haag  
070-(10)(2)(e)  
werkdagen: maandag t/m donderdag  
(10)(2)(e) [@haaglanden.nl](mailto:(10)(2)(e)@haaglanden.nl)  
[www.haaglanden.nl](http://www.haaglanden.nl)

---

+ + + Denk aan het milieu voor u besluit deze mail te printen + + +

**Memo**



Grote Marktstraat 43  
Postbus 66  
2501 CB Den Haag  
Telefoon 070 750 1500  
Telefax 070 750 1501

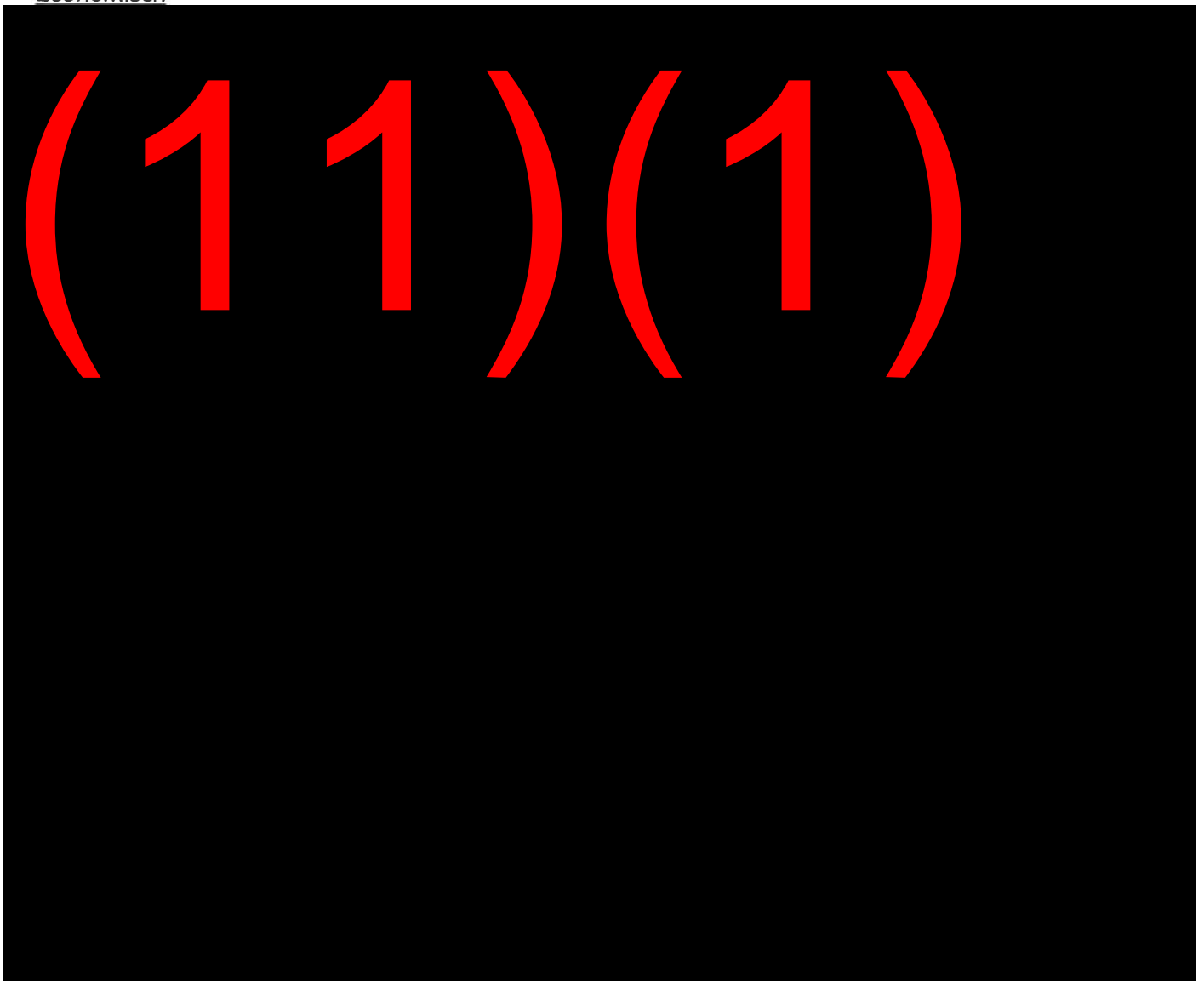
Aan BO Economie  
Van (10)(2)(e) (10)(2)(e)  
en (10)(2)(e)

Datum 19 juni 2012  
Betreft Positieve en negatieve effecten  
Bleizo/FOC

Cc

Hierbij meer informatie over de effecten van Bleizo en het daarmee verbonden outletcenter.

Economisch



**(1 1) (1)**



(1 1) (1)







Aan de leden van het Bestuurlijk Overleg  
Economische Zaken  
(leden van de ACC-EZ ter kennisneming)

(10)(2)(e)

21 november 2012

070 (10)(2)(e)

Uitnodiging en agenda BO EZ

Geachte leden van het Bestuurlijk Overleg EZ,

Namens de voorzitter nodig ik u hierbij uit voor de vergadering op:

**Woensdag 28 november 2012, 09:45-11:30 uur.**

Deze vergadering vindt plaats bij het Stadsgebouw Haaglanden, Grote Marktstraat 43 te Den Haag, zaal 457.

De agenda luidt als volgt:

**1. Opening en mededelingen**

**buiten bereik Wob-verzoek**

**2. Verslag van de vorige vergadering (26 september)**

Ter vaststelling (bijlage 2).

**Ter bespreking**

**buiten bereik Wob-verzoek**

buiten bereik Wob-verzoek

#### **8. Detailhandel - stand van zaken dossier FOC**

Gedeputeerde Staten heeft de beslissing twee maal uitgesteld, maar op 13 november heeft GS een besluit genomen (bijlage 8a en 8b). Provinciale Staten spreekt zich op 12 december uit.

buiten bereik Wob-verzoek

#### Ter informatie:

#### **10. Verschillende documenten en rapporten**

buiten bereik Wob-verzoek

#### **11. Rondvraag en sluiting**

Bij verhindering gaarne bericht.

Met vriendelijke groet, (10)(2)(e)

Sectorhoofd Economie

**Verslag van het bestuurlijk overleg Economische Zaken van het Stadsgewest Haaglanden, gehouden op woensdag 26 september 2012**

---

Aanwezig:

(10)(2)(e)	Stadsgewest	(10)(2)(e)	Delft
(10)(2)(e)	Buck Consultants	(10)(2)(e)	Den Haag
(10)(2)(e)	Westland	(10)(2)(e)	Leidschendam-Voorburg
(10)(2)(e)	Zoetermeer	(10)(2)(e)	Wassenaar
(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>secretaris</i>	(10)(2)(e)	Westland, <i>voorzitter</i>
(10)(2)(e)	Pijnacker-Nootdorp	(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>verslaglegging</i>
(10)(2)(e)	Rijswijk		

Afwezig:

(10)(2)(e) Midden-Delfland

---

**1. Opening en mededelingen**

De voorzitter, de heer (10)(2)(e) opent de vergadering om 09:45 uur.

**a. Vergaderplanning 2013:** de planning wordt voor kennisgeving aangenomen.

buiten bereik Wob-verzoek

**2. Verslag van de vorige vergadering (20 juni)**

Het verslag wordt ongewijzigd vastgesteld.

**3. Detailhandel – FOC**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**buiten bereik Web-verzoek**



buiten bereik Wob-verzoek

**8. Verschillende rapporten en artikelen**

buiten bereik Wob-verzoek

**9. Rondvraag en sluiting**

De voorzitter sluit de vergadering om 11:30 uur.



buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek





provincie **HOLLAND**  
**ZUID**

## Persbericht

Directie Concernzaken  
Afdeling Communicatie  
Contact  
A.J. Lammerse  
T 070 - 441 71 59  
M 06 – 53 484 062  
aj.lammerse@pzh.nl

Postadres Provinciehuis  
Postbus 90602  
2509 LP Den Haag  
T 070 - 441 66 22  
www.zuid-holland.nl

Ons kenmerk

Datum  
13 november 2012

----- *Embargo tot 16:00 uur* -----

## Outlet centre Bleizo onder voorwaarden toegestaan

**Gedeputeerde Staten van Zuid-Holland willen de komst van een factory outlet centre (FOC) op het Bleizo-terrein in Zoetermeer/Lansingerland onder voorwaarden toestaan. De belangrijkste eis van de provincie is dat de maximaal 20.000 vierkante meter aan nieuw winkelvloeroppervlak, tenminste voor de helft wordt gevuld met detailhandel van topproducenten en exclusieve outletartikelen, het zogeheten hoogwaardige segment.**

Volgens GS draagt een FOC bij aan de dynamiek en vernieuwing van de detailhandel, voorziet het centrum in een behoefte van de consument en kan het de economie van Zuid-Holland versterken. De hoogwaardige outletvariant voor mode en luxeartikelen is voor de provincie leidend, omdat deze zich nu juist onderscheidt van de reguliere detailhandel en bezoekers van buiten de provincie kan aantrekken.

### “Geen ontwrichting”

Een hoogwaardige variant heeft negatieve invloed heeft op de ontwikkeling van bestaande centra, zo laat onderzoek zien dat de provincie heeft laten uitvoeren. Met name winkels in de directe omgeving zullen rekening moeten houden met omzetverlies. “Maar deze invloed lijkt op grond van de onderzoeken niet doorslaggevend voor de ontwikkeling van de meeste bestaande centra,” zegt gedeputeerde Govert Veldhuijzen van Ruimtelijke Ontwikkeling en Economische Zaken. “Er ontstaat geen duurzame ontwrichting van het voorzieningenniveau in de omliggende kernen of gemeenten.”

De bereikbaarheid van het FOC lijkt op de locatie Bleizo voldoende gegarandeerd, zo stellen GS. De autobereikbaarheid via de A12 is uitstekend en de locatie ligt aan de Randstadrail. Mogelijk zal bij verdere gebiedsontwikkeling ook het station Bleizo worden geopend. Het bestemmingsplan zal een meer gedetailleerd inzicht moeten bieden in de bereikbaarheid.

VERVOLG OP PAGINA 2

Bezoekadres  
Zuid-Hollandplein 1  
2596 AW Den Haag

Tram 9 en bussen 18,  
22, 65 stoppen dichtbij  
het provinciehuis. Vanaf  
station Den Haag CS is  
het tien minuten lopen.  
De parkeerruimte voor  
auto's is beperkt.

### Noot voor de redactie

Voor meer informatie  
kunt u contact opnemen  
met André Lammerse

**Uitwerking bestemmingsplan**

De gemeenten Zoetermeer en Lansingerland zullen het hoogwaardige karakter van het FOC nader moeten uitwerken in een bestemmingsplan. De provincie zal dit later beoordelen. Het standpunt van GS om onder voorwaarden één FOC in Zuid-Holland toe te staan, zal in de Provinciale Structuurvisie en Provinciale Ruimtelijke Verordening worden verwerkt. De aanpassingen worden op 12 december in een voorstel aan Provinciale Staten voorgelegd.

EINDE PERSBERICHT



datum 13 november 2012

onderwerp Besluitvorming FOC Bleizo

## **Impuls aan economie Zuidvleugel door instemming met Outletcenter Bleizo**

DEN HAAG, 13 november 2012 - Op 13 november heeft het college van gedeputeerde Staten ingestemd met de plannen voor een vestiging van het Factory Outlet Center bij het toekomstige station Bleizo bij Bleiswijk-Zoetermeer. De provincie volgt hiermee de adviezen van het Stadsgewest Haaglanden en de Stadsregio Rotterdam.

### **Krachtige impuls**

Met dit besluit geeft de provincie een krachtige impuls aan de versterking van de economie van de Zuidvleugel. Het FOC zal een miljoenenpubliek trekken dat met zijn bestedingen voor netto 700 extra banen en nieuwe toestroom naar andere attracties en bestemmingen in de regio zorgt.

Ook legt het FOC een stevige basis onder het toekomstige station Bleizo, dat zal zorgen voor een betere bereikbaarheid op de verbinding Den Haag – Utrecht. Bleizo zal onderdeel uitmaken van StedenbaanPlus (versterking van het OV netwerk in de zuidelijke Randstad). Hier komen trein, RandstadRail, bus en fiets bij elkaar. Het FOC levert miljoenen reizigers voor het nieuwe vervoersknooppunt Bleizo. Met een vlotte aansluiting op de A12 ontstaat hierdoor een goede P+R gelegenheid en daarmee OV-ontsluiting van de regio.

### **Hoogwaardig concept**

Regiobestuurder economie Sjaak van der Tak: "Het stemt mij tevreden dat het college van GS dit besluit heeft genomen. Dit is goed voor de regio en daarmee voor de hele provincie. Juist in deze moeilijke economische tijd neemt het college haar verantwoordelijkheid: deze impuls hebben we nu nodig vanwege de economische meerwaarde en vanwege de bijdrage aan de bereikbaarheid.

Voorwaarde blijft dat wordt geborgd dat in het FOC geen reguliere detailhandel komt, die niet in het hoogwaardige concept past. Het FOC moet een exclusief gehalte krijgen om de concurrentie met de bestaande detailhandel te minimaliseren. Daar worden we samen sterker van. Ik roep Provinciale Staten daarom op dit besluit te volgen".

### **Noot voor de redactie, niet voor publicatie**

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de communicatieadviseur van de sector Economie van Stadsgewest Haaglanden Danielle Dil via 070 750 69 25 / 06 831 636 75. Kijk ook eens op [www.haaglanden .nl](http://www.haaglanden.nl)



# Kerncijfers regionale economie

Derde  
kwartaal  
2012

## Ondernemersvertrouwen



### Ondernemersvertrouwen daalt fors

In lijn met de economische groeicijfers van het CBS is het voorzichtige optimisme uit de eerste helft van 2012 helaas weer omgeslagen in een negatieve verwachting. Ondernemers in vrijwel alle delen van het werkgebied van Kamer van Koophandel Den Haag zijn negatiever over de toekomst dan vorig kwartaal. Wel zijn ze iets minder somber (-4,1) dan bedrijven in de rest van Nederland (-9,2).

Een uitzondering op dit bedrukte beeld vormen ondernemers in de regio rond Lisse (+2,2). En hoewel Delft nog net positieve cijfers toont, is het vertrouwen daar sterk gedaald. Het ondernemersvertrouwen in het Westland (-15,9) daalde het sterkst. Dat kenmerkt de daar aanwezige tuinbouwsector. Die kent vaak een wat grillige ontwikkeling met hogere pieken en diepere dalen dan de rest van het bedrijfsleven.



De Conjuncturenquête Nederland (COEN) is het gezamenlijke conjunctuuronderzoek van de Kamers van Koophandel, VNO-NCW, MKB Nederland, Centraal Bureau voor de Statistiek en Economisch Instituut voor de Bouw. De enquête (4x per jaar) is gebaseerd op verwachtingen van ondernemers en geeft daarom een stemmingsbeeld over de huidige en toekomstige economische ontwikkeling.



## Toename aandeel vrouwelijke ondernemers



## Toename vrouwelijke ondernemers

Het aantal vrouwen dat onderneemt is nog altijd lager dan het aantal mannen, maar er is een duidelijke inhaalslag zichtbaar. In onze regio is het aandeel van vrouwelijke ondernemers sinds 2006 toegenomen van 26% naar 31%. Voor heel Nederland groeide het aandeel van 28% naar 30%.

De toename van vrouwelijke ondernemers is niet gelijk verdeeld over alle sectoren van de (regionale) economie. De dienstensector springt eruit: het aandeel van vrouwen is hier inmiddels gestegen tot 40%. Deze sector omvat verschillende vormen van dienstverlening zoals advisering op het gebied van organisaties, reclame of marketing, maar ook boekhoud- en uitzendbureaus, schoonmaakbedrijven en kinderopvang. Alle dienstverleners samen vormen meer dan 50% van het ondernemersbestand in de Kamerregio Den Haag. Dit is iets hoger dan in de rest van Nederland.

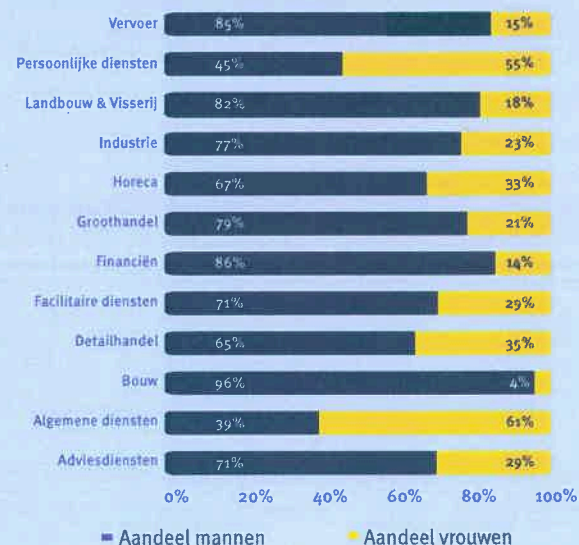
Het aandeel van de vrouwen is het hoogst in de persoonlijke diensten (55%) en algemene diensten (61%). Ook in de sectoren detailhandel en horeca zijn vrouwen relatief goed vertegenwoordigd. In absolute aantallen zijn de meeste vrouwelijke ondernemers actief in organisatieadvies ( $\pm 2500$ ), paramedische dienstverlening - niet fysiotherapie - ( $\pm 1800$ ) en psychologische dienstverlening ( $\pm 1000$ ).

Het is niet verrassend dat in sectoren zoals bouw (4%), landbouw (18%) en vervoer (15%) relatief weinig vrouwelijke ondernemers actief zijn. Dit zijn en blijven traditionele mannenberoepen: het aandeel van vrouwen neemt daar niet toe.

## Leeftijd

De gemiddelde leeftijd van vrouwelijke ondernemers is hetzelfde als bij mannen, rond de 45 jaar. Wel is het zo dat vrouwen gemiddeld gezien iets later beginnen met ondernemen en er ook iets eerder mee ophouden. Bij de ondernemers onder de 30 jaar en boven de 60 jaar is het aandeel van vrouwen lager dan gemiddeld, respectievelijk 23% en 25%.

## Aandeel vrouwen per sector



## Regionale informatie op maat nodig?

Naast regelmatige publicatie van de belangrijkste economische gegevens, kan KvK Den Haag u antwoord 'op maat' geven over (combinaties van) bepaalde data. Het gaat dan om economische data, niet om individuele ondernemingsgegevens. Heeft u vragen over economische gegevens? Neem contact op met KvK Den Haag ([denhaag@kvk.nl](mailto:denhaag@kvk.nl)).







Aan de leden van het Bestuurlijk Overleg  
Economische Zaken  
(leden van de ACC-EZ ter kennisneming)

(10)(2)(e)

19 september 2012

070 (10)(2)(e)

Uitnodiging en agenda BO EZ

Geachte leden van het Bestuurlijk Overleg EZ,

Namens de voorzitter nodig ik u hierbij uit voor de vergadering op:

**Woensdag 26 september 2012, 09:45-11:30 uur.**

Deze vergadering vindt plaats bij het Stadsgewest Haaglanden, Grote Marktstraat 43 te Den Haag, zaal 456.

De agenda luidt als volgt:

- 1. Opening en mededelingen**
- a. Vergaderplanning 2013** (bijlage 1a)

buiten bereik Wob-verzoek

- 2. Verslag van de vorige vergadering (20 juni)**  
Ter vaststelling (bijlage 2).

Ter bespreking

- 3. Detailhandel – FOC**

(11)(1)

buiten bereik Wob-verzoek

8. Verschillende rapporten en artikelen

buiten bereik Wob-verzoek



# buiten bereik Wob-verzoek

## 9. Rondvraag en sluiting

Bij verhindering gaarne bericht.

Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)  
Sectorhoofd Economie



buiten bereik Web-verzoek



## Verslag van het bestuurlijk overleg Economische Zaken van het Stadsgewest Haaglanden, gehouden op woensdag 20 juni 2012

---

Aanwezig:

(10)(2)(e)	Westland	(10)(2)(e)	Den Haag
(10)(2)(e)	Zoetermeer	(10)(2)(e)	Leidschendam-Voorburg
(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>secretaris</i>	(10)(2)(e)	Wassenaar
(10)(2)(e)	Pijnacker-Nootdorp	(10)(2)(e)	Stadsgewest
(10)(2)(e)	Rijswijk	(10)(2)(e)	Westland, <i>voorzitter</i>
(10)(2)(e)	Delft	(10)(2)(e)	Midden-Delfland
(10)(2)(e)	Den Haag	(10)(2)(e)	Stadsgewest, <i>verslaglegging</i>

Afwezig:

-

---

### 1. Opening en mededelingen

De voorzitter, de heer (10)(2)(e), opent de vergadering om 09:45 uur.

### 2. Verslagen van de vorige vergaderingen (28 maart en 9 mei)

De verslagen worden ongewijzigd vastgesteld.

### 3. FOC Bleizo

(1 1) (1)

(1 1) (1)

buiten bereik Web-verzoek

## 8. Verschillende documenten en rapporten

buiten bereik Wob-verzoek

## 9. Rondvraag en sluiting

buiten bereik Wob-verzoek





**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

(1 1) (1)

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)



**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

(1 1) (1)

(1 1) (1)

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

$(11)(1)$



**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)



**(1 1) (1)**

(11)(1)

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

(1 1) (1)

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**





Provincie Zuid-Holland  
T.a.v. het college van Gedeputeerde Staten  
Postbus 90602  
2509 LP Den Haag

Grote Marktstraat 43  
Postbus 66  
2501 CB Den Haag  
Telefoon 070 750 1500  
Telefax 070 750 1501  
E-mail informatie@haaglanden.nl  
Internet www.haaglanden.nl

Bank BNG 28 50 28 499

contactpersoon (10)(2)(e) uw kenmerk datum 26 september 2012  
doorkiesnummer 070 (10)(2)(e) ons kenmerk SH12.6505 bijlage(n)  
onderwerp Advies Factory Outlet Center Bleizo projectnummer

Geacht college,

Hierbij reageren wij op het plan voor het realiseren van een Factory Outlet Center (FOC) in Bleizo. U heeft hierover advies gevraagd aan alle REO's (Regionaal Economisch Overleg) in Zuid-Holland. Wij adviseren (11)(1)

In de meegestuurde bijlage treft u een uitgebreidere toelichting aan, maar in het kort hebben de volgende afwegingen uiteindelijk (11)(1)

(11) (1)

Het dagelijks bestuur van het Stadsgewest Haaglanden,

de secretaris,

de voorzitter,

(10)(2)(e)

(10)(2)(e)

## **Bijlage bij het advies Factory Outlet Center (FOC) in Bleizo**

Hieronder zetten wij uiteen welke afwegingen ons uiteindelijk tot een positief oordeel hebben gebracht en welke voorwaarde wij aan dit oordeel verbinden.

### **Afwegingen**

(1 1) (1)

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



## Memo Borging FOC Bleizo

### Gemeenschappelijke Regeling Bleizo

■ Prismalaan West 1  
2665 PC Bleiswijk

■ Postbus 111  
2665 ZJ Bleiswijk

T + 31 (0)79 346 93 60

E [secretariaat@bleizo.nl](mailto:secretariaat@bleizo.nl)

I [www.bleizo.nl](http://www.bleizo.nl)

KvK 50153919

Bank BNG 028.51.38.987

21 Augustus 2012

Van: GR Bleizo

Aan: REO Rotterdam, REO Haaglanden en  
Provincie Zuid-Holland

CC: Foruminvest B.V. Stable International B.V

### 1. INLEIDING

Naar aanleiding van het gevraagde advies over het onderzoek naar de effecten van het factory outlet center Bleizo door de provincie Zuid-Holland aan de REO's van Zuid-Holland, is het aspect van de borging van het factory outlet center als bijzondere voorziening door REO's alsmede door de provincie als aandachtspunt naar voren gebracht. Hoewel in het informatiepakket van de GR Bleizo over het factory outlet center Bleizo hierover informatie is verstrekt, wordt dit aspect middels dit memo nader toegelicht.

### 2. WELKE ASPECTEN FOC TE BORGEN?

De borging van het factory outlet center is gericht op het duurzame behoud van het onderscheidende karakter van het factory outlet center ten opzichte van reguliere winkelcentra. Bij het factory outlet center gaat het om de combinatie van aspecten:

- a. Branchering
- b. Rechtstreekse verkoop door fabrikanten
- c. Producten
- d. Korting
- e. Kwaliteitsniveau (welke merken)
- f. Uitsluiting van bepaalde winkels
- g. Omvang winkeleenheden
- h. Marketing en synergieprogramma

Hieronder wordt een korte beschrijving gegeven van het factory outlet center Bleizo ten aanzien van de bovenstaande punten.

#### a. Branchering

Het aanbod bestaat voornamelijk uit mode, schoeisel en sportartikelen. Daarnaast is sprake van enkele additionele branches. Het plan voor het factory outlet center Bleizo heeft de volgende branchering:

Branche	Percentage
Mode bovenkleding (business / casual)	55 – 65 %
Mode onderkleding	
Mode accessoires (bijouerie e.d.)	
Sport	10 – 15 %
Schoenen, lederwaren (tassen / koffers)	10 – 15 %
Home (serviezen, accessoires, speelgoed, dvd e.d.)	5 – 10 %
Overig (parfumerie, speelgoed, chocolade)	5 – 10 %
Horeca	ca. 10 %

Deze branchering vertaalt zich in het factory outlet center Bleizo naar het volgende aantal winkels en bijbehorend oppervlakte.

Uitgangspunten	Branche	Aantal winkels
Oppervlakte 20.000m <sup>2</sup> WVO (26.000m <sup>2</sup> VVO/ 28.000m <sup>2</sup> BVO)	Mode bovenkleding (business / casual)	50 à 60 winkels
	Mode onderkleding	
Aantal Merkenwinkels: 100 à 110	Mode accessoires (bijouerie e.d.)	
	Sport	6 à 10 winkels
Oppervlakte per unit:	Schoenen, lederwaren (tassen / koffers)	10 à 14 winkels
Gemiddelde oppervlakte: ca. 190 m <sup>2</sup>	Home (serviezen, accessoires, speelgoed, dvd e.d.)	8 à 10 winkels
Meeste winkels tussen 140 – 190 m <sup>2</sup>	Overig (parfumerie, speelgoed, chocolade)	5 à 7 winkels
Enkele units > 500 m <sup>2</sup>	Horeca	5 à 7 units
Horeca: gemiddeld 200 m <sup>2</sup>		

Het bovenstaande is gevat in de volgende regels in het bestemmingsplan:

Ten minste 70% en ten hoogste 90% van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center is bestemd voor non food factory outlet detailhandel in de branches kleding & mode, schoenen & lederwaren en sport & spel. Ten hoogste 20 % van het winkelvloeroppervlakte van het factory outlet center is bestemd voor non food factory outlet detailhandel, niet zijnde de branches kleding & mode, schoenen & lederwaren en sport & spel. Ten hoogste 5% van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center mag worden ingevuld met food detailhandel (niet zijnde supermarkten).

Branche	Percentage
Mode bovenkleding (business / casual)	55 – 65 %
Mode onderkleding	
Mode accessoires (bijouerie e.d.)	
Sport	10 – 15 %
Schoenen, lederwaren (tassen / koffers)	10 – 15 %
Home (serviezen, accessoires, speelgoed, dvd e.d.)	5 – 10 %
Overig (parfumerie, speelgoed, chocolade)	5 – 10 %
Horeca	ca. 10 %

Deze branchering vertaalt zich in het factory outlet center Bleizo naar het volgende aantal winkels en bijbehorend oppervlakte.

Uitgangspunten	Branche	Aantal winkels
Oppervlakte 20.000m <sup>2</sup> WVO (26.000m <sup>2</sup> WVO/ 28.000m <sup>2</sup> BVO)	Mode bovenkleding (business / casual)	50 à 60 winkels
	Mode onderkleding	
Aantal Merkenwinkels: 100 à 110	Mode accessoires (bijouerie e.d.)	
	Sport	6 à 10 winkels
Oppervlakte per unit:	Schoenen, lederwaren (tassen / koffers)	10 à 14 winkels
Gemiddelde oppervlakte: ca. 190 m <sup>2</sup>	Home (serviezen, accessoires, speelgoed, dvd e.d.)	8 à 10 winkels
Meeste winkels tussen 140 – 190 m <sup>2</sup>	Overig (parfumerie, speelgoed, chocolade)	5 à 7 winkels
Enkele units > 500 m <sup>2</sup>	Horeca	5 à 7 units
Horeca: gemiddeld 200 m <sup>2</sup>		

Het bovenstaande is gevat in de volgende regels in het bestemmingsplan:

Ten minste 70% en ten hoogste 90% van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center is bestemd voor non food factory outlet detailhandel in de branches kleding & mode, schoenen & lederwaren en sport & spel. Ten hoogste 20 % van het winkelvloeroppervlakte van het factory outlet center is bestemd voor non food factory outlet detailhandel, niet zijnde de branches kleding & mode, schoenen & lederwaren en sport & spel. Ten hoogste 5% van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center mag worden ingevuld met food detailhandel (niet zijnde supermarkten).

Naast de detailhandel wordt in het factory outlet center ook horeca opgenomen. Horecabedrijven uit ten hoogste categorie 1a voor mogen ten hoogste 10% van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center beslaan. Het aantal horecabedrijven bedraagt ten hoogste 8. De horecabedrijven zijn ondersteunend voor het factory outlet center, hetgeen tot uitdrukking komt doordat de openingstijden van de horecabedrijven gekoppeld zijn aan de openingstijden van de winkels in het factory outlet center.

#### **b. Rechtstreekse verkoop door fabrikanten**

In tegenstelling tot reguliere winkelcentra vindt de verkoop van alle producten plaats rechtstreeks aan de consument door merkfabrikanten, licentiehouders, met uitsluiting van een tussenhandel door andere natuurlijke- of rechtspersonen.

#### **c. Producten**

De producten die in het factory outlet center worden verkocht zijn 'typische outlet producten'. De verkoop is volledig beperkt tot goederen die afwijken van de standaard kwaliteit of niet meer onder de gangbare voorwaarden via de reguliere detailhandel worden aangeboden, zoals overschotten of experimentele collecties of andere voorraden die in de afgelopen periode van drie maanden - met uitzondering van uitverkoop - niet meer aan de reguliere detailhandel zijn aangeboden.

#### **d. Korting**

Omdat het om afwijkende producten gaat (overschotten, schoonheidsfoutjes, out-of-season) worden deze tegen een substantiële korting aan de consument aangeboden. Verkoop vindt dus plaats tegen gereduceerde prijzen ten opzichte van de prijzen die door de reguliere detailhandel worden gehanteerd, waarbij verkoopprijzen ten minste 30% lager zijn dan de reguliere verkoopadviesprijzen. Dit geldt voor alle factory outlet producten, niet voor de horeca.

#### **e. Kwaliteitsniveau (welke merken)**

Het factory outlet center Bleizo zal zich positioneren als meest exclusieve Factory Outlet in Nederland. Dat wil zeggen het kwaliteitsniveau van de opbouw met merken het hoogst zal liggen: minder winkels in het populaire segment en meer winkels in het top/exclusieve segment.

De kwalitatieve opbouw van het factory outlet center is als volgt:

- Populaire segment: Laag/Midden (15%)
- Middensegment: Midden/Hoog (20%)
- Hoge segment: Hoog (35%)
- Top-/exclusieve segment: Hoog/Top (30%)

Voor ieder segment is een lijst met merken opgesteld die tot dit betreffende segment worden gerekend. Dit betreft een lijst die in de loop der tijd enigszins dynamisch is, sommige merken kunnen verdwijnen, andere merken ontwikkelen zich tot meer exclusieve merken of juist minder exclusieve merken. Deze lijst wordt ieder jaar geactualiseerd door de Toetsingscommissie (de Toetsingscommissie wordt beschreven bij Wijze van borgen). De Toetsingscommissie hanteert deze lijst bij haar advisering over nieuwvestiging. Deze lijst is als bijlage 1 toegevoegd.

#### **f. Uitsluiting van bepaalde winkels**

Het factory outlet center dient onderscheidend te zijn van reguliere winkelcentra. Door de invulling van het factory outlet center zoals hierboven beschreven zal dit al het geval zijn. Als aanvullende maatregel is ook bepaald dat geen enkele winkel van de in Nederland 100 meest voorkomende winkels 9op basis van vvo) zich mag vestigen in het factory outlet center. Hiervan is een lijst opgesteld, deze lijst is als bijlage 2 toegevoegd.

#### **h. Omvang winkelenheden**

Het winkelvloeroppervlakte (wvo) van het factory outlet center bedraagt ten hoogste 20.000 m<sup>2</sup>, het verhuurbaar vloeroppervlak (vvo) ten hoogste 26.000 m<sup>2</sup> en het bruto vloeroppervlak (bvo) van ten hoogste 28.000 m<sup>2</sup>, waarbij gemeten wordt conform NEN 2580. Het factory outlet center betreft een concentratie van



100 á 110 overwegend kleine merkenwinkels. Dit komt tot uitdrukking in de maatvoering van de winkeleenheden. De winkeleenheden hebben per eenheid een winkelvloeroppervlak van ten hoogste 250 m2, waarbij ten hoogste 20 winkeleenheden een winkelvloeroppervlak hebben van ten hoogste 500 m2., ten hoogste 10 winkeleenheden een winkelvloeroppervlak hebben van ten hoogste 750 m2, en ten hoogste 1 winkeleenheid een winkelvloeroppervlak heeft van meer dan 750 m2.

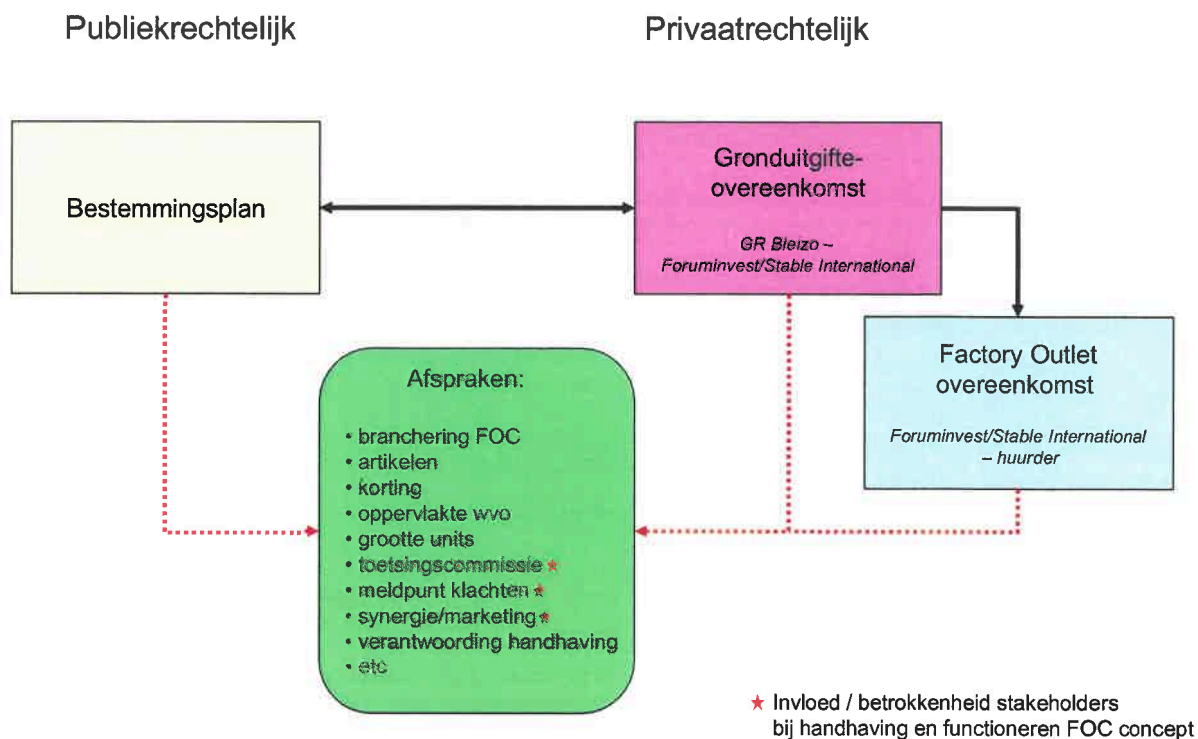
### i. Marketing en synergieprogramma

De eigenaar / hoofdexploitant van het factory outlet center ontwikkelt een marketing/synergieprogramma dat gericht is op combinatiebezoek van bezoekers van het factory outlet center aan andere leisurevoorzieningen en voorzieningencentra in de regio – en omgekeerd. Dit marketing/synergieprogramma betreft marketing en samenwerking met regionale ondernemers (al dan niet georganiseerd) en regionale toeristische attracties. Het synergieprogramma wordt jaarlijks geactualiseerd. De eigenaar / hoofdexploitant rapporteert jaarlijks over het geactualiseerde synergieprogramma en de uitvoering daarvan aan de toetsingscommissie en aan burgemeester en wethouders van Lansingerland.

## 2. WIJZE VAN BORGING

Een goede borging van het concept van het factory outlet center is cruciaal, niet alleen in planologisch opzicht maar ook in commercieel opzicht. Door middel van een goede borging wordt voorkomen dat het factory outlet center Bleizo een andere invulling krijgt dan bedoeld is waardoor de bijzondere positie van het factory outlet center in de regionale retailstructuur aangetast zou worden. Het concept van het factory outlet center wordt geborgd door middel van een 'systeembenadering', op publiekrechtelijke wijze (handhaving van het bestemmingsplan) en op privaatrechtelijke wijze (maatregelen en sancties op basis van de grondverkoopovereenkomst en de Factory Outlet overeenkomst). Hierin spelen drie instrumenten een rol: het bestemmingsplan, de gronduitgifteovereenkomst en de overeenkomst die t.z.t. tussen het factory outlet center en het merk en/of de exploitant wordt gesloten, de zogenaamde 'Factory Outlet overeenkomst'.

Hieronder wordt de systeembenadering van de borging schematisch weergegeven.



## 2.1 Bestemmingsplan

Voor het factory outlet center Bleizo is een concept voorontwerp bestemmingsplan opgesteld. Dit bestemmingsplan maakt deel uit van de adviesaanvraag bij de REO's. Dit bestemmingsplan is opgesteld conform de wens van stakeholders om zoveel mogelijk aspecten van het factory outlet center Bleizo publiekrechtelijk vast te leggen in het bestemmingsplan en naar voorbeeld van het vigerende bestemmingsplan voor het Designer Outlet Centre in Roermond. In bijlage 3 is het relevante deel van het Roermondse bestemmingsplan opgenomen.

In het bestemmingsplan zijn de aspecten van het factory outlet center vastgelegd zoals hierboven in de memo beschreven. Dit betreft:

- a. De functies binnen het factory outlet center (detailhandel, horeca, opslag, logistiek, kantoorruimte, e.d.)
- b. Branchering
- c. Rechtstreekse verkoop door fabrikanten
- d. Producten
- e. Korting
- f. Omvang winkeleenheden
- g. Marketing en synergieprogramma
- h. De wijze van handhaving en toezicht van de borgingsaspecten.

Bestemmingomschrijving volgens bestemmingsplan:

### Artikel 3 Gemengd - Leisurepark

#### 3.1 Bestemmingsomschrijving

De voor 'Gemengd - Leisurepark' aangewezen gronden zijn bestemd voor:

a. een factory outlet center, bestaande uit:

1. non food factory outlet detailhandel, zijnde detailhandel in merkartikelen, waarbij:

- verkoop beperkt is tot goederen die afwijken van de standaard kwaliteit of niet meer onder de gangbare voorwaarden via de reguliere detailhandel worden aangeboden, zoals overschotten of experimentele collecties of andere voorraden die in de afgelopen periode van drie maanden - met uitzondering van uitverkoop - niet meer aan de reguliere detailhandel zijn aangeboden; en
- verkoop plaatsvindt tegen gereduceerde prijzen ten opzichte van de prijzen die door de reguliere detailhandel worden gehanteerd, waarbij verkoopprijzen ten minste 30% lager zijn dan de reguliere verkoopadviesprijzen; en
- verkoop plaatsvindt rechtstreeks aan de consument door merkfabrikanten, licentiehouders, met uitsluiting van een tussenhandel door andere natuurlijke- of rechtspersonen;

waarbij geldt dat:

- ten minste 70% en ten hoogste 90 % van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center bestemd is voor non food factory outlet detailhandel in de branches kleding & mode, schoenen & lederwaren en sport & spel;
  - ten hoogste 20 % van het winkelvloeroppervlakte van het factory outlet center bestemd is voor non food factory outlet detailhandel, niet zijnde de branches kleding & mode, schoenen & lederwaren en sport & spel (zie bijlage 1 van de regels)
2. food detailhandel voor ten hoogste 5% van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center;
3. horecabedrijven uit ten hoogste categorie 1a voor ten hoogste 10% van het winkelvloeroppervlak van het factory outlet center, waarbij geldt dat:
- de horecabedrijven gericht zijn op de bezoekers van het factory outlet center;
  - de openingstijden van de horecabedrijven gekoppeld zijn aan de openingstijden van de winkels in het factory outlet center;
  - het aantal horecabedrijven ten hoogste 8 bedraagt;
4. dienstverlening;
- waarbij voor het factory outlet center als geheel geldt dat:
- het winkelvloeroppervlakte (wvo) ten hoogste 20.000 m<sup>2</sup> bedraagt, het verhuurbaar vloeroppervlak (vvo) ten hoogste 26.000 m<sup>2</sup> bedraagt en het bruto vloeroppervlak (bvo) van ten hoogste 28.000 m<sup>2</sup>, waarbij gemeten wordt conform NEN 2580;
  - de winkeleenheden per eenheid een winkelvloeroppervlak hebben van ten hoogste 250 m<sup>2</sup>, waarbij ten hoogste 20 winkeleenheden een winkelvloeroppervlak hebben van ten hoogste 500 m<sup>2</sup>, ten hoogste 10 winkeleenheden een winkelvloeroppervlak hebben van ten hoogste 750 m<sup>2</sup> en ten hoogste 1 winkeleenheid een winkelvloeroppervlak heeft van meer dan 750 m<sup>2</sup>.

b. bij deze bestemming behorende voorzieningen: kantoren met een bruto vloeroppervlak van ten hoogste 1.000 m<sup>2</sup>, berging en opslag, groen, parkeer- en speelvoorzieningen, nutsvoorzieningen, water en waterhuishoudelijke voorzieningen, expeditiestraten, los- en laadvoorzieningen en toegangswegen.

Tevens zijn in het bestemmingsplan specifieke gebruiksregels opgenomen ten aanzien van nieuwvestiging, handhaving en toezicht en de verplichtingen voor de gebruiker / eigenaar van het factory outlet center. Hieronder zijn deze gebruiksregels weergegeven, alsmede het protocol dat in bijlage 2 van de regels van het bestemmingsplan is opgenomen.

#### **3.4 Specifieke gebruiksregels**

*Met betrekking tot het gebruik gelden de volgende regels:*

##### **3.4.1 Nieuwvestiging factory outlet center**

*nieuwvestiging in het factory outlet center is slechts toegestaan na een positief advies van de toetsingscommissie factory outlet center, waarbij wordt getoetst aan bijlage 2 van de regels.*

##### **3.4.2 Handhaving en toezicht factory outlet center**

*Handhaving en toezicht door burgemeester en wethouders vindt plaats volgens het protocol, zoals opgenomen in bijlage 2 van de regels.*

##### **3.4.3 Verplichtingen gebruiker/ eigenaar factory outlet center**

*De verplichtingen voor de gebruiker / eigenaar zijn opgenomen in bijlage 2 van de regels.*

##### **3.4.4 Strijdig gebruik**

*Tot een gebruik, strijdig met deze bestemming wordt in ieder geval gerekend het gebruik:*

- c. van bouwwerken voor bewoning;*
- d. van gronden of bouwwerken ten behoeve van een seksinrichting;*
- e. van onbebouwde terreinen voor de opslag van caravans, boten en overige zaken;*
- f. van gronden of bouwwerken voor de opslag van vuurwerk;*
- g. verkooppunten voor motorbrandstoffen;*
- h. grootschalige detailhandel.*

#### **Protocol nieuwvestiging, handhaving en toezicht en verplichtingen eigenaar / hoofdexploitant factory outlet center**

##### **Artikel 1 Nieuwvestiging**

- 1. Alvorens de eigenaar / hoofdexploitant met een exploitant die zich in het factory outlet center wenst te vestigen een Factory Outlet overeenkomst met betrekking tot die vestiging aangaat, zal de eigenaar / hoofdexploitant het voornemen tot het aangaan van de Factory Outlet overeenkomst kenbaar maken aan de Toetsingscommissie factory outlet center (hierna: toetsingscommissie), zoals bedoeld in artikel 1 lid 37 van de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo, onder overlegging van bescheiden waaruit blijkt dat de exploitant voldoet aan de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo.*
- 2. De toetsingscommissie als bedoeld in het eerste lid bestaat uit vijf leden en wordt benoemd door Burgemeester en wethouders van de gemeente Lansingerland, waarbij één lid wordt voorgedragen door de ontwikkelaar / eigenaar van het Factory Outlet Center en één lid door de Kamer van Koophandel en Fabrieken. De samenstelling van de toetsingscommissie is als volgt; vertegenwoordiger gemeente Lansingerland (afdeling Economische Zaken), vertegenwoordiger gemeente Zoetermeer (afdeling Economische Zaken,) vertegenwoordiger Kamer van Koophandel vertegenwoordiger sector detailhandel (HBD, vertegenwoordiger ontwikkelaar / eigenaar Factory Outlet Center*
- 3. De leden van de toetsingscommissie worden benoemd voor een periode van drie jaren en kunnen nadien opnieuw worden benoemd. Adviezen van de toetsingscommissie komen bij meerderheid van stemmen tot stand.*
- 4. De toetsingscommissie adviseert of de nieuwvestiging in overeenstemming is met het bepaalde in de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo.. De toetsingscommissie stuurt haar advies binnen 2 weken aan Burgemeester en wethouders van Lansingerland en aan de eigenaar / hoofdexploitant van het Factory Outlet Center*
- 5. De eigenaar / hoofdexploitant van het Factory Outlet Center meldt binnen 2 weken aan burgemeester en wethouders van Lansingerland welke conclusies zij aan het advies van de toetsingscommissie verbindt.*

## **Artikel 2 Handhaving en Toezicht**

1. *Burgemeester en wethouders van Lansingerland beoordelen of het advies van de toetsingscommissie aanleiding geeft tot bestuursrechtelijke handhaving krachtens hoofdstuk 5 van de Wet algemene bepalingen omgevingsrecht.*
2. *Burgemeester en wethouders van Lansingerland houdt bestuursrechtelijk toezicht op de naleving van de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo. Burgemeester en wethouders gebruiken daarbij zonedig de bevoegdheden krachtens hoofdstuk 5 van de Wet algemene bepalingen omgevingsrecht.*
3. *Voor het doen van meldingen inzake het niet naleven van de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo wordt door Burgemeester en wethouders van Lansingerland een herkenbaar meldpunt ingesteld.*
4. *Burgemeester en wethouders van Lansingerland rapporteren jaarlijks aan de gemeenteraad van Lansingerland over naleving, toezicht en handhaving van de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo.*

## **Artikel 3 Verplichtingen eigenaar / hoofdexploitant Factory Outlet Center**

1. *De eigenaar / hoofdexploitant neemt in iedere Factory Outlet overeenkomst die met betrekking tot de exploitatie van (een gedeelte van) het factory outlet center wordt gesloten op, dat de aan de exploitant beschikbaar gestelde ruimten uitsluitend worden gebruikt overeenkomstig de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo.*
2. *De eigenaar / hoofdexploitant neemt in iedere Factory Outlet overeenkomst die met betrekking tot de exploitatie van (een gedeelte van) het factory outlet center wordt gesloten een ontbindende voorwaarde danwel een voorbehoud op van positief advies door de Toetsingscommissie overeenkomstig artikel 1.*
3. *De eigenaar / hoofdexploitant neemt in iedere Factory Outlet overeenkomst die met betrekking tot de exploitatie van een gedeelte van het factory outlet center wordt gesloten op, dat het exploitant niet vrijstaat, anders dan met instemming van eigenaar / hoofdexploitant, verkregen na positief advies van de Toetsingscommissie, haar overeenkomst aan een of meerdere derden over te dragen, voor zover niet in strijd met de daarop betrekking hebbende wettelijke voorschriften.*
4. *De eigenaar / hoofdexploitant neemt in iedere Factory Outlet overeenkomst die met betrekking tot de exploitatie van een gedeelte van het factory outlet center wordt gesloten op, dat de hem ter beschikking staande ruimten uitsluitend zijn te gebruiken ten behoeve van de verkoop van de branche waarvoor toestemming is verleend.*
5. *De eigenaar / hoofdexploitant zal diens verplichting gronden en opstellen te gebruiken en te laten gebruiken overeenkomstig de Regels van het bestemmingsplan Factory Outlet Center Bleizo en de verplichtingen op grond van dit protocol bij eventuele verkoop van gronden of opstellen als kwalitatieve verplichtingen opnemen in de akte van eigendomsoverdracht.*
6. *De eigenaar / hoofdexploitant neemt in iedere Factory Outlet overeenkomst die met betrekking tot de exploitatie van een gedeelte van het factory outlet center wordt gesloten op, dat de toetsingscommissie als bedoeld in artikel 1 tevens bevoegd is te beoordelen of de exploitatie plaatsvindt in strijd met de Factory Outlet overeenkomst. De commissie maakt van haar bevoegdheid als bedoeld in deze bepaling gebruik ofwel op grond van een daartoe bij haar ingediende klacht dan wel uit eigener beweging.*
7. *De eigenaar / hoofdexploitant neemt in de door haar af te sluiten Factory Outlet overeenkomsten met betrekking tot de exploitatie van een (een gedeelte van) het factory outlet center op dat de exploitant medewerking verleent aan een door de commissie in te stellen onderzoek als bedoeld in lid 6 van dit artikel. Tevens wordt in deze overeenkomsten opgenomen dat de exploitant die wordt geconfronteerd met de bevinding van de commissie dat in strijd met de opzet van het factory outlet center wordt gehandeld, binnen een door de commissie aan te geven redelijke termijn, zijn exploitatie in overeenstemming met die opzet zal brengen.*
8. *De eigenaar / hoofdexploitant neemt in de door haar af te sluiten Factory Outlet overeenkomsten met betrekking tot de exploitatie van een (een gedeelte van) het factory outlet center op dat de exploitant in geval van niet-nakoming van een contractuele verplichting door een exploitant deze een door de commissie vast te stellen boete ten gunste van de gemeente Lansingerland verbeurt ter grootte van € 100.000. Bij herhaling van schending van een contractuele verplichting zal de eigenaar / hoofdexploitant de kantonrechter vragen met, toepassing van de daarop betrekking hebbende wettelijke voorschriften, de Factory Outlet overeenkomst te ontbinden. Indien de gemeente Lansingerland de wens daartoe te kennen geeft, zal de eigenaar / hoofdexploitant de haar krachtens overeenkomst met de exploitant toekomstige sanctiebevoegdheden overdragen aan de gemeente. De eigenaar / hoofdexploitant neemt in de Factory Outlet overeenkomsten die zij met de exploitant zal sluiten, deze mogelijkheid op.*
9. *De eigenaar / hoofdexploitant ontwikkelt een marketing/synergieprogramma dat gericht is op combinatiebezoek van bezoekers van het factory outlet center aan andere leisurevoorzieningen en voorzieningencentra in de regio – en omgekeerd. Dit marketing/synergieprogramma betreft marketing en samenwerking met regionale ondernemers (al dan niet georganiseerd) en regionale toeristische attracties. Het synergieprogramma wordt jaarlijks geactualiseerd. De eigenaar / hoofdexploitant rapporteert jaarlijks over het geactualiseerde synergieprogramma en de uitvoering daarvan aan de toetsingscommissie en aan burgemeester en wethouders van Lansingerland.*

Voor de definitie van de betreffende branches is in het Concept voorontwerp bestemmingsplan een bijlage opgenomen met alle winkels die tot deze branches worden gerekend. Supermarkt is hierin geschrapt (op advies van REO Rotterdam). Deze lijst is opgenomen als bijlage 4.

Bij de behandeling van de adviesaanvraag is de vraag naar voren gekomen of het juridisch toegestaan en houdbaar is om deze aspecten in het bestemmingsplan op te nemen. Jurisprudentie over een bestemmingsplan voor een factory outlet center geeft hierover geen uitsluitsel. De beoordeling hiervan draait in juridisch opzicht om de vraag of deze aspecten ruimtelijk relevant zijn. Gezien het feit dat de ontwikkelaar/eigenaar, de gemeenten Lansingerland en Zoetermeer, de Gemeenschappelijke regeling Bleizo, stakeholders, REO's en de provincie Zuid-Holland deze aspecten ruimtelijk relevant achten, is het uitgangspunt vooralsnog dat deze aspecten in het bestemmingplan kunnen worden opgenomen. Indien onverhoopt mocht blijken dat deze factory outlet specificaties juridisch toch niet toegestaan en houdbaar zijn, worden deze blijkbaar niet als ruimtelijk relevant beoordeeld en bestaat er ook geen grond om dit publiekrechtelijk vast te leggen en te verlangen in het kader van het ruimtelijk beleid van overheden.

Vanuit stakeholders of REO's zijn geen adviezen of verzoeken ontvangen om het concept voorontwerp bestemmingsplan op deze punten te wijzigen. De provincie Zuid-Holland heeft extern juridisch advies gevraagd over de borging in het bestemmingsplan, de resultaten hiervan zijn nog niet bekend. Indien daartoe aanleiding bestaat zal het bestemmingsplan worden aangepast om de publiekrechtelijk juridische borging te versterken.

## **2.2 Gronduitgifteovereenkomst**

Door middel van de Gronduitgifteovereenkomst tussen de Gemeenschappelijke Regeling Bleizo en de eigenaar/ exploitant worden afspraken over borging van de aspecten van het factory outlet center ook privaatrechtelijk vastgelegd. Dit betreft de identieke afspraken over de functies binnen het factory outlet center (detailhandel, horeca, overige functies zoals kantoren, opslag,, e.d.), branchering, rechtstreekse verkoop door fabrikant, producten, korting, omvang winkeleenheden, marketing en synergieprogramma en de wijze van handhaving en toezicht van de borgingsaspecten, als in het bestemmingsplan. De concept Gronduitgifteovereenkomst maakt onderdeel uit van de adviesaanvraag aan de REO's en is als bijlage 5 bij dit memo gevoegd.

De gronduitgifteovereenkomst biedt als private overeenkomst tussen partijen andere mogelijkheden om de borging juridisch te regelen. Nakoming van afspraken is anders geregeld en de boetes zijn aanzienlijk hoger (deze zijn geregeld in de algemene voorwaarden).

## **2.3 Factory Outlet overeenkomst**

In deze overeenkomst tussen de eigenaar/ hoofdexploitant en de huurder worden specifieke afspraken gemaakt gericht op de borging van het factory outlet center. Dit betreft ook een privaatrechtelijke overeenkomst, waarbij nakoming van afspraken goed is geregeld met er sprake is van forse sancties. De Factory Outlet overeenkomst regelt meer dan een reguliere huurovereenkomst tussen vastgoedeigenaar en een winkelier. Alle Factory Outlet overeenkomsten worden vooraf door de rechter getoetst met het oog op de juridische toelaatbaar en houdbaarheid (extra zekerheid). Deze overeenkomsten zijn gangbaar bij factory outlets in Nederland, de Factory Outlet overeenkomst zoals geruime tijd wordt gehanteerd bij Bataviastad dient als voorbeeld voor de Factory Outlet overeenkomst Bleizo. In bijlage 6 is het deel van de Factory Outlet overeenkomst dat de borging regelt opgenomen. Tevens zijn hierbij de documenten over de toetsing door de rechtbank opgenomen.

Ter illustratie: indien een huurder van het factory outlet center Bleizo de verplichtingen uit de Factory Outlet overeenkomst niet nakomt (bijvoorbeeld ten aanzien van de specificaties van producten), kan de Toetsingscommissie een boete opleggen van € 100.000,- aan deze huurder. De gemeente Lansingerland ontvangt deze boete. Bij herhaling kan de overeenkomst worden ontbonden.

### 3. INGROEI FASE FOC

Bij factory outlet center's is altijd sprake van een ingroeimodel: de merken uit het meest exclusieve segment vestigen zich na verloop van tijd, wanneer een factory outlet center naar verwachting functioneert. Deze 'wetmatigheid' van factory outlet centers is ook van toepassing op het factory outlet center Bleizo. Om de meest exclusieve merken altijd ruimte te kunnen bieden in het factory outlet center en om het kwaliteitsniveau in het vizier te houden, worden de winkelunits in het factory outlet center tijdens de ingroEIFASE niet gevuld met andere winkels, maar vrijgehouden voor de meest exclusieve merken. Dit leidt tijdens de ingroEIFASE onvermijdelijk tot tijdelijke leegstand van winkelunits. Deze strategie is ook met succes gevolgd bij Bataviastad en het Designer Outlet Centre in Roermond. Hiermee is ook rekening gehouden in de businesscase, zodat er geen druk ontstaat om de winkelunits vanwege de benodigde huuropbrengsten (tijdelijk) te verhuren aan andere winkels.

De beschreven branchering en het kwaliteitsniveau (welke merken) betreffen het factory outlet center in een volledig ontwikkeld stadium. Ook tijdens de ingroEIFASE is het bestemmingsplan en de gronduitgifteovereenkomst van toepassing. Andere functies, andere winkels of andere producten dan beschreven in het bestemmingsplan en de grondverkoopovereenkomst zijn tijdens de ingroEIFASE niet toegestaan.

### 4. BETROKKENHEID STAKEHOLDERS EN TRANSPARANTIE

De borging van het factory outlet center is zondanig ingericht dat stakeholders een duurzame betrokkenheid bij de handhaving van het factory outlet center concept houden. Dit vindt plaats door middel van:

#### 1. Toetsingscommissie

- Formeel geregeld, contractueel verplicht om in te stellen
- Permanent karakter
- Deelname van o.a. Kamer van Koophandel en HBD, beide organisaties met een achterban van stakeholders
- Beoordeeld bij nieuwvestiging, brengt advies uit, doet onderzoek naar klachten (heeft een grote grip op de invulling van het factory outlet center), legt boetes op bij niet naleving van de Factory Outlet overeenkomst, actualiseert jaarlijks de lijst van merken naar kwaliteitsniveau
- Tevens is het mogelijk om de Toetsingscommissie uit te breiden met een vertegenwoordiger van het REO en/of een vertegenwoordiger van de provincie Zuid-Holland.

Stakeholders kunnen voor wensen en klachten over de naleving van de borgingsafspraken over het factory outlet center terecht bij de eigenaar / hoofdexploitant en de Toetsingscommissie.

#### 2. Meldpunt klachten

- Herkenbaar meldpunt voor meldingen over niet naleving afspraken borging bij de gemeente Lansingerland
- Formeel geregeld, contractueel verplicht
- Permanent karakter
- Gemeente Lansingerland handhaaft bij klachten op basis van het bestemmingsplan en/of gronduitgifteovereenkomst
- Er wordt jaarlijks (openbaar) gerapporteerd aan de gemeenteraad van Lansingerland over naleving, toezicht en handhaving
- Tevens is het mogelijk om ook te rapporteren aan het REO en/of de provincie Zuid-Holland.

Stakeholders kunnen voor wensen, klachten en informatie over de naleving van de borgingsafspraken over het factory outlet center dus ook terecht bij de gemeente Lansingerland. Dit kan zonder dat men contact heeft gehad met de eigenaar / hoofdexploitant en de Toetsingscommissie of wanneer men van mening is dat eigenaar / hoofdexploitant en de toetsingscommissie niet op een adequate wijze reageert op een wens of een klacht. De gemeente Lansingerland kan (als rechtsopvolger van de Gemeenschappelijke Regeling Bleizo) op basis van de Gronduitgifteovereenkomst privaatrechtelijk handhaven.

### **3. Marketing en synergieprogramma**

- Formeel geregeld, contractueel verplicht om op te stellen door eigenaar/ hoofdexploitant
- In samenwerking met regionale ondernemers (al dan niet georganiseerd) en regionale toeristische attracties
- Jaarlijkse actualisatie
- Er wordt jaarlijks (openbaar) gerapporteerd over de uitvoering ervan aan de aan de toetsingscommissie en aan burgemeester en wethouders van Lansingerland

Stakeholders kunnen voor samenwerking in marketing en promotie terecht bij de eigenaar / hoofdexploitant. Tevens kan men van de gemeente Lansingerland en de Toetsingscommissie informatie ontvangen over de uitvoering van marketing en synergieprogramma.

### **OVERZICHT VAN BIJLAGEN**

Bijlage 1	Overzicht merken t.b.v. borging kwaliteitsniveau FOC
Bijlage 2	Lijst van 100 meest voorkomende winkels in Nederland o.b.v. vvo (uitgesloten)
Bijlage 3	Vigerend bestemmingsplan Designer Outlet Centre Roermond (bestemming)
Bijlage 4	Overzicht met branches (bijlage 1 bij bestemmingsplan)
Bijlage 5	Concept Gronduitgifteovereenkomst FOC Bleizo
Bijlage 6	Voorbeeld Factory Outlet overeenkomst (deel m.b.t. de borging)





# Bijlage 2 - uitgesloten voor FOC Bleizo

## Top 100 grootste winkelformules gebaseerd op VVO

2011 Formule	2010 V.v.o. m²	2010 V.v.o. m³	2010 Alname/ toename in m²	2011 Formule	2010 V.v.o. m²	2010 V.v.o. m³	2010 Alname/ toename in m²
1 Albert Heijn	874.577	1	885.959	51 Marskramer	71.688	71.458	230
2 Gamma	538.344	2	519.577	52 Högervier	68.252	68.252	2.375
3 Praxis	430.737	3	424.142	53 Vomar	65.293	64.309	984
4 Intratuin	413.061	4	421.133	54 Schoenenreis	65.198	65.308	-110
5 C1000	397.450	5	373.967	55 Deen	63.142	59.213	3.929
6 Karwei	379.059	6	353.905	56 Kringloopcentrum	61.832	65.140	-3.308
7 V&D warenhuis	348.170	7	346.422	57 Wilbra	60.634	58.125	2.509
8 Hema	340.501	8	321.676	58 Life & Garden	60.260	59.593	667
9 Aldi	306.069	10	291.171	59 Hubo	59.773	59.835	-62
10 Lidl	284.055	11	266.360	60 Bruna	59.765	59.195	570
11 Blokker	255.333	12	250.653	61 Dirk van der Broek	59.360	57.233	2.127
12 Leen Bakker	253.349	14	240.844	62 Bart Smit	56.357	54.793	1.564
13 Plus	246.749	13	246.656	63 Novavyl	56.193	54.047	2.146
14 Kruidvat	235.072	15	232.566	64 Jan Janders	53.987	52.908	1.079
15 Kwantum	229.886	17	227.809	65 Ranzijn	53.236	53.418	-182
16 Jumbo	220.465	19	188.579	66 Fixet	52.226	51.964	262
17 Ikea	214.945	16	228.445	67 Profile	52.033	54.724	-2.691
18 Super de Boer	200.368	9	303.381	68 Expert	50.003	53.115	-3.112
19 C&A	165.674	18	165.551	69 Doeland	48.161	51.648	-3.487
20 Groenrijk	157.337	21	149.284	70 Perry Sport	47.927	44.983	2.944
21 Formido	156.655	20	152.109	71 Jysk	47.737	35.559	12.178
22 Action	154.187	24	126.910	72 Seatsofias	47.338	47.276	-3.386
23 Scapino	152.359	22	148.896	73 Hans	47.110	50.496	-438
24 Bristol	137.165	23	136.875	74 Bike totaal	46.076	46.352	-276
25 AH XL	136.605	35	98.316	75 Tapijtcentrum	45.594	45.880	-286
26 Multifimate	126.217	25	126.503	76 Brugman	44.380	42.812	1.568
27 Overvecht	122.580	26	123.970	77 The Sting	43.848	38.017	5.831
28 Zeeman	120.666	27	116.188	78 Miss Riam	42.944	42.226	718
29 Welkoop	112.921	33	105.653	79 Polesz	42.620	38.711	3.909
30 Praxis & Tuin	112.083	28	112.083	80 Gall & Gall	42.477	42.609	-132
31 Boerenbond	111.865	31	108.196	81 Sport 2000	40.430	52.220	-11.790
32 H&M	110.825	34	104.040	82 Slopey	39.729	39.597	132
33 Bijenkorf	110.773	29	111.831	83 Supercoop	38.005	42.868	-4.863
34 Hornbach	110.457	37	92.857	84 Terstal	37.997	34.357	3.640
35 Elos	109.435	32	106.281	85 Swiss Sense	37.243	32.063	5.180
36 Spar	108.936	30	110.480	86 Printers	37.113	34.700	2.413
37 Media Markt	99.726	36	95.843	87 Prenatal	35.553	38.326	-2.773
38 Enné	98.043	39	86.038	88 Grando	35.461	40.238	-4.777
39 Dekamarkt	89.608	40	85.864	89 Esprit	35.247	35.054	193
40 Beter bed	87.982	38	88.249	90 Keukenconcurrent	35.166	32.064	3.181
41 Xenos	84.585	44	76.545	91 Van Haren	35.166	32.273	2.893
42 Carpetright	81.843	41	82.207	92 Vrijbouter	35.028	34.502	294
43 Intersport	81.316	42	80.994	93 Cool Cat	34.796	35.811	-1.704
44 Trendhopper	79.156	43	80.030	94 Montel	34.107	33.839	60
45 Coop	78.566	57	59.392	95 Kijkshop	33.899	33.329	1.734
46 Da	77.770	45	76.198	96 Profijt	33.329	35.063	-1.734
47 Cvogele	74.994	46	75.270	97 Sanders	33.277	35.940	-2.663
48 It's	73.903	51	68.151	98 Fixet Klusmarkt	33.243	33.428	-185
49 Intertoy	73.847	47	73.065	99 Riant-stoutie	33.191	33.428	-185
50 BCC	72.739	49	70.486	100 Saturn	32.895	32.895	0

**Bijlage 3 Vigerend bestemmingsplan Designer Outlet Centre Roermond (bestemming)**

## HOOFDSTUK II BESTEMMINGEN

### Artikel 3 Beschrijving in hoofdlijnen

#### *Designer outlet centre en omgeving*

1. In zowel de ontwikkelings- als de beheerfase van het plan worden, in aanvulling op de doeleindenomschrijvingen van de in het plan gegeven bestemmingen, de volgende doelstellingen met betrekking tot het designer outlet centre nagestreefd:

#### *globale omschrijving van het designer outlet centre*

- a. vestiging in Roermond van een designer outlet centre, ook wel genoemd een "merkendorp", met de volgende kenmerken:

1. verkoop van merkartikelen van een hoge kwaliteit;
2. verkoop is beperkt tot:
  - voorraden die buiten het seizoen worden verkocht,
  - onvolmaakt afgewerkte producten,
  - overschotten en experimentele collecties;
 in alle gevallen producten die geen deel uitmaken van de lopende collecties -met uitzondering van uitverkoop- van de reguliere detailhandel;
3. verkoop vindt plaats tegen gereduceerde prijzen ten opzichte van de prijzen die door de reguliere detailhandel gehanteerd werden;
4. verkoop vindt plaats rechtstreeks aan de consument door merkfabrikanten, licentiehouders, franchisenemers en "vertically integrated retailers" van voor of door hen zelf geproduceerde artikelen, met uitsluiting van tussenhandel door andere natuurlijke- of rechtspersonen;
5. verkoop vindt plaats in winkeleenheden met een verkoopvloeroppervlakte tot 250 m<sup>2</sup>:
  - in de eerste fase mag de verkoopvloeroppervlakte van ten hoogste 15 winkeleenheden tussen 250 m<sup>2</sup> en 500 m<sup>2</sup> bedragen en van ten hoogste 3 winkeleenheden tussen 500 m<sup>2</sup> en 700 m<sup>2</sup>;
  - in de tweede fase mag de verkoopvloeroppervlakte van ten hoogste 15 winkeleenheden tussen 250 m<sup>2</sup> en 500 m<sup>2</sup> bedragen en van ten hoogste 5 winkeleenheden tussen 500 m<sup>2</sup> en 700 m<sup>2</sup>;
 de gemiddelde verkoopvloeroppervlakte per winkeleenheid mag niet meer dan 250 m<sup>2</sup> bedragen;
6. in het designer outlet centre in Roermond zijn vertegenwoordigd:
  - ten minste 80% van het netto verhuurbaar oppervlak in de branches kleding, schoenen en lederwaren en sportartikelen;
  - ten hoogste 20% van het netto verhuurbaar oppervlak in de branches beeld en geluid, huishoudelijke artikelen, boeken, juweliersartikelen en cosmetica/parfum;

met dien verstande dat in de eerste fase een afwijking van 5% voor elk van de hiervoor genoemde percentages is toegestaan.

Ondersteunende horeca is uitdrukkelijk niet begrepen in bovenbedoelde verdeling van toegestane branches; dergelijke horeca wordt, als inherent aan een designer outlet centre, wel toegestaan.

***ruimtelijke hoofdkenmerken designer outlet centre en omgeving***

- b. de ruimtelijke hoofdkenmerken en de uiterlijke verschijningsvorm van het designer outlet centre en omgeving betreffen:
- aanhaking aan en oriëntatie op de Wilhelminasingel respectievelijk de binnenstad door situering van het designer outlet centre direct langs de Wilhelminasingel met een aantrekkelijke aanblik van bouwmassa's, gevels en dakvlakken;
  - een hoogwaardige uiterlijke verschijningsvorm door een architectuur met een chique uitstraling, ook 's avonds een levendige aanblik, en met respect voor en inspiratie vanuit de te handhaven en in te passen monumentale kazernebebouwing, als beeld in dialoog met de historische binnenstad;

***parkeernorm van het designer outlet centre***

- c. rekening dient te worden gehouden met de volgende parkeernorm: 7 parkeerplaatsen per 100 m<sup>2</sup> verkoopvloeroppervlakte.

***Verbinding met de binnenstad***

2. In zowel de ontwikkelings- als de beheerfase van het plan worden, in aanvulling op de doeleindenomschrijvingen van de in het plan gegeven bestemmingen, de volgende doelstellingen nagestreefd met betrekking tot de verbinding van het designer outlet centre en omgeving met de binnenstad en het deel van de binnenstad, met onder meer de bestemming "Centrumdoeleinden I", dat in dit plan is opgenomen:

***langzaam verkeersverbinding***

- a. er wordt een langzaam verkeersverbinding gerealiseerd, voor voetgangers- en fietsers, tussen enerzijds het designer outlet centre en omgeving en anderzijds de Markt, die naar inrichting en begeleidende functies een kwalitatief hoogwaardige koppeling vormt van het designer outlet centre en omgeving aan het kernwinkelgebied van Roermond; deze langzaam verkeersverbinding zou in de verdere toekomst door kunnen lopen naar een te ontwikkelen "waterfront" gericht op de Maashaven;

***hoogwaardig karakter***

- b. het hoogwaardig karakter van de verbinding zal met name worden bepaald door de volgende factoren:
- het gaat, vooral in de Grotekerkstraat, om een cultuurhistorisch waardevolle route, met een door de historie bepaald beloop en inrichting, langs monumentale bebouwing, met aantrekkelijke doorzichten;

- de route krijgt een recreatieve, "centrum"-functie, die het cultuurhistorisch waardevolle karakter dient te respecteren; gestreefd wordt naar begeleidende functies, in de Grotekerkstraat hoofdzakelijk in de panden aan de oostzijde, die in principe kunnen betreffen: kleinschalige winkels en horecabedrijven, en dienstverlenende bedrijven in de sfeer van ambachtelijke ateliers;
- het hiervoor geschetste betreffende de functionele invulling geldt ook voor het deel van de verbinding tussen de Pas-toerswal en het voorterrein van het designer outlet centre aan de overzijde van de Wilhelminasingel; dit deel kan echter een eigentijdse vormgeving en uitstraling krijgen, mits met respect voor het beschermd stadsgezicht.

***Detailhandels- en horecafunctie in "Uit te werken gemengde doeleinden" en "gebied met wijzigingsbevoegdheid naar centrumverbinding"***

3. In zowel de ontwikkelings- als de beheerfase van het plan worden in aanvulling op de doeleindenomschrijving van de bestemming "Uit te werken gemengde doeleinden" in artikel 7, lid 1, en het bepaalde in de wijzigingsbevoegdheid naar centrumverbinding in artikel 15, lid 3, de volgende doelstellingen nagestreefd:

***detailhandelsfunctie***

- a. de detailhandelsfunctie die via uitwerking van de bestemming "Uit te werken gemengde doeleinden" en die via de wijzigingsbevoegdheid naar centrumverbinding in het desbetreffende gebied kan worden aangegeven, dient beperkt te blijven tot detailhandelsactiviteiten die naar soort en vorm aanvullend zijn ten opzichte van de activiteiten in het designer outlet centre;

***horecafunctie***

- b. de horecafunctie die via uitwerking van de bestemming "Uit te werken gemengde doeleinden" en die via de wijzigingsbevoegdheid naar centrumverbinding in het desbetreffende gebied kan worden aangegeven, dient van ondersteunende aard te zijn ten opzichte van de overige toegestane functies, doch mag ook een zelfstandig karakter hebben, mits in dat geval de horecafunctie is gericht op een ander, hoger marktsegment dan in het designer outlet centre.

***Wijze van nastreven***

4. De in lid 1, lid 2 en lid 3 aangegeven doelstellingen worden in hoofdlijnen op de volgende wijzen nagestreefd:
- a. in ieder geval het gemeentebestuur toetst daaraan en geeft daaraan uitvoering bij gronduitgifte en bij andere vormen van medewerking aan de realisering van het plan, zonodig door het daarbij stellen van voorwaarden, die specifiek op realisering van de doelstellingen zijn gericht;

- b. in ieder geval:
- de inhoudelijke kenmerken van het designer outlet centre, zoals genoemd in lid 1, onder a, sub 1, 2 en 3,
  - de realisering van een hoogwaardige verbinding met de binnenstad, en
  - het aanvullend karakter van de in lid 3 bedoelde detailhandelsfunctie,
- zullen worden gewaarborgd door privaatrechtelijke afspraken tussen de betrokken partijen.

***Toepasselijkheid "Beschrijving in hoofdlijnen, gemeenschappelijk aan alle bestemmingen" van bestemmingsplan Binnenstad Roermond***

5. Op de bestemming "Centrumdoeleinden I", de bestemming "Verkeersdoeleinden" met de codes Vb en Vk, en de bestemming "Groenvoorzieningen" is, voor zover die bestemmingen gronden betreffen die op de plankaart zijn gelegen ter plaatse van of ten zuiden van de Wilhelminasingel, het bepaalde in bijlage 1 Beschrijving in hoofdlijnen Binnenstad, van toepassing.

## Bijlage 4 (van dit memo)

## Bijlage 1 Overzicht branches

<b>Levensmiddelen</b>	<b>Schoenen &amp; lederwaren</b>	<b>Plant &amp; dier</b>	<b>Detailhandel overig</b>
Diepvriesartikelen	Lederwaren	Aquariums	Eh Diversen
Groente/fruit	Schoenen	Bloem/plant	Eh Kleding
Bakker		Dibevo	Eh Boeken
Vlaaien	<b>Juwelier &amp; optiek</b>	Tuinartikelen	Partijgoederen
Buitenlandse levensmiddelen overig	Juwelier	Tuincentrum	Legerdump
Toko	Uurwerken	Tuinmeubelen	Feestartikelen
Chocola	Optiek		Paramedisch
Koffie/thee		<b>Bruin &amp; witgoed</b>	Hoortoestel
Delicatessen	<b>Huishoudelijke artikelen</b>	Radio & tv	New Age
Kaas		Computers	Smartshop
Kampwinkel	<b>Luxe artikelen</b>	Huishoudelijke onderdelen	Growshop
Minisuper	Glas/aardewerk	Telecom	Erotica
Noten	Huishoud linnen	Witgoed	Sportprijzen
Poelier	Cadeau artikelen	Electro	Souvenirs
Reform	Kookwinkel		Odd shops
Slagerij	Rotan/rietwaren	<b>Autoaccessoires en fietsen</b>	Haarden/kachels
Slijter		Automaterialen	Natuursteen
Tabak/lectuur	<b>Antiek &amp; kunst</b>	Car HiFi	Uitvaartwinkel
Vis	Antiek	Rijwiel/brommer	Non-food overig
Zoetwaren	Kunsthandel		
Ziekenhuis winkel		<b>Doe-het-zelf</b>	
Levensmiddelen overig	<b>Sport &amp; spel</b>	Bouwmarkt	

<b>Supermarkt</b> geschrap	Buitensport	Bouwmateriaal
	Ruitersport	Deur/kozijn
	Speelgoed	Breedpakket
<b>Persoonlijke verzorging</b>	Modelbouw	Hout
	Sportzaak	Ijzerwaren & gereedschap
Apotheek	Hengelsport	Sanitairmaterialen
Drogist	Watersport	Verf/behang
Parfumerie	Sport speciaalzaak	
Persoonlijke verzorging overig		
<b>Warenhuis</b>	<b>Hobby</b>	<b>Wonen</b>
	Electronica	Babywoonwinkel
<b>Kleding &amp; mode</b>	Foto/film	Slaapkamer/bedden
Beenmode	Handvaardigheid	Keukens
Bont	Wol/handwerk	Meubelen
Bruidskleding	Munten/postzegels	Woonwarenhuis
Damesmode	Muziekinstrumenten	Oosterse tapijten
D&H mode	Naaimachines	Keukens/ badkamers
Herenmode	Stoffen	Badkamers
Kindermode		Verlichting
Leermode	<b>Media</b>	Parket/laminaat
Lingerie	Boekhandel	Tegels
Modeaccessoires	Stripboeken	Woninginrichting
Sportkleding	Beeld/geluid	Woningtextiel
Textielsuper	Software/games	Woondecoratie
Modewarenhuis	Kantoorartikelen	Zonwering
	Poster/kaart	
	Boek & kantoor	
	Inktvullers	

Branches (vet) met bijbehorende winkelvormen (bron: Locatus)



**Bijlage 5      Concept Gronduitgifteovereenkomst FOC Bleizo**

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)



(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)



(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)



(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)



AFSCHRIJF

# Beschikking

RECHTBANK ZWOLLE – LELYSTAD

sector kanton – locatie Lelystad

zaaknummer : 598859 HA 12-128

datum : 29 maart 2012

## Beschikking op een verzoek tot goedkeuring van een afwijkend huurbeding

op verzoek van:

**BATAVIA STAD OUTLET SHOPPING B.V.**,

statutair gevestigd te Utrecht,

verhuurder,

gemachtigde mr. (10)(2)(e),

en

gevestigd te

huurder,

gemachtigde mr. (10)(2)(e)

## De procedure

De kantonrechter heeft kennisgenomen van:

- het aangehechte verzoek ex artikel 7: 291, derde lid, van het Burgerlijk Wetboek, ter griffie ingekomen op 7 maart 2012.

## De beoordeling

Verzoekers vragen goedkeuring van de in het verzoekschrift vermelde afwijkende bedingen in hun huurovereenkomst, op grond van de ook in dat verzoekschrift vermelde bijzondere omstandigheden.

De kantonrechter is van oordeel dat niet is gebleken dat het beding dat ter goedkeuring voorligt de rechten van de huurder wezenlijk aantast, dan wel dat de maatschappelijke positie van de huurder in vergelijking met die van de verhuurder zodanig is dat hij de bescherming die de wet hem biedt in redelijkheid behoeft.

## De beslissing

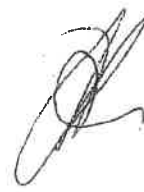
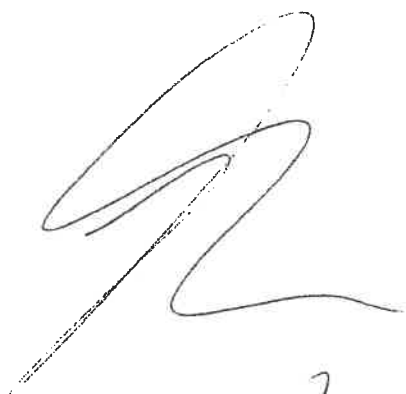
De kantonrechter:

- verleent goedkeuring aan de afwijkende bedingen in de huurovereenkomst, nader aangeduid in gemeld verzoekschrift.

zaaknummer: 598859 HA 12-128  
datum: 29 maart 2012

2

Deze beschikking is gegeven door mr. (10)(2)(e) kantonrechter, en in het openbaar  
uitgesproken op 29 maart 2012 in tegenwoordigheid van de griffier.



Voor eensklarend afschrift.  
De griffier van de Rechtbank Zwolle-Lelystad  
Sector Kantoor  
Locatie Lelystad

**PER FALKPOST**

Edelachtbare Heer/Vrouwe  
Kantonrechter van de Rechtbank Zwolle-Lelystad  
sector kanton Lelystad  
Gerechtsgebouw  
Stationsplein 15  
8224 AC Lelystad

Amsterdam: @ 2012  
Ons kenmerk: **8443/845847.1**  
Betreft: Verzoekschrift ex artikel 7:291 lid 2 juncto 7:291 lid 3  
BW

Uw kenmerk:

Advocaat	Telefoon	Fax	E-mail
Mr. E.D. den Engelsman	020 5736 736	020 5736 895	l.den.engelsman@lexence.com

Edelachtbare Heer/Vrouwe,

Hierbij zend ik u, op gezamenlijk verzoek van Batavia Stad Outlet Shopping B.V. enerzijds en de exploitant, ..... anderzijds, een verzoekschrift, in tweevoud, met betrekking tot goedkeuring van afwijkende bedingen in de tussen verzoekers tot stand gekomen overeenkomst. Laatstgenoemde overeenkomst met bijlagen is als productie 1 aan het betreffende verzoekschrift gehecht.

Als bijlage bij deze brief zend ik u tevens een door Exploitant geparafeerd exemplaar van het verzoekschrift [eventueel: en deze brief] waarmee Exploitant aangeeft bekend te zijn met de inhoud van het verzoekschrift en zich bewust te zijn van de gevolgen van de goedkeuring van de afwijkende bedingen zoals genoemd in het verzoekschrift.

Ik verzoek u het verzoekschrift in behandeling te nemen.

Met de meeste hoogachting,  
uw dw.,

Voor akkoord:

(10)(2)(e)

Exploitant

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)



(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)

(10)(2)(g)



(10)(2)(g)





**Kamer van Koophandel Rotterdam**  
Kantoor Rotterdam  
Blaak 40  
Postbus 450, 3000 AL Rotterdam  
T (010) 402 77 77 F (010) 414 57 54  
www.kvk.nl

Aan het College van Gedeputeerde Staten  
van de provincie Zuid-Holland  
Postbus 90602  
2509 LP Den Haag

**ons kenmerk**  
RS-12.0387 PG/sj

**uw kenmerk**

**datum**  
5 juli 2012

**betreffende**  
advies Bleizo

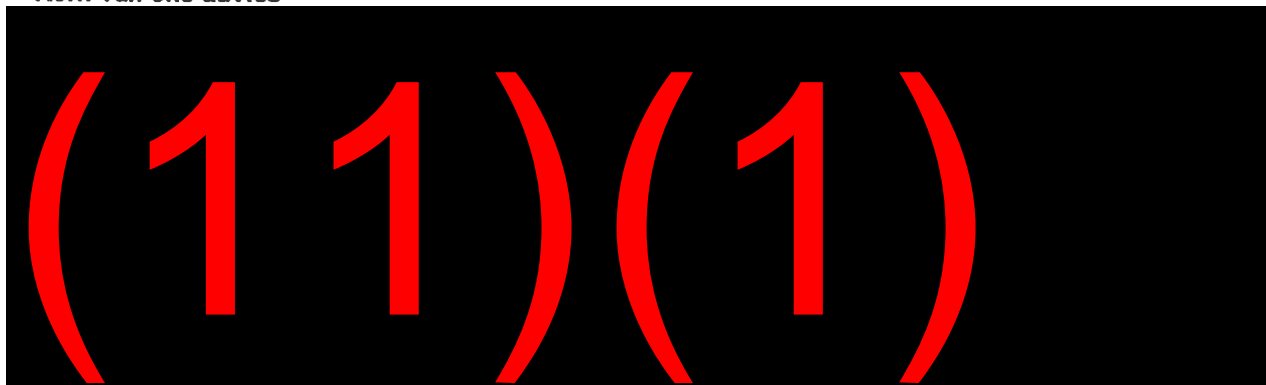
**bijlagen**  
RS-12.0341

**doorkiesnummer**  
(010) 402 74 96

Geacht college,

Na de zomer neemt u een beslissing over het aanwijzen van de locatie Bleizo, inclusief de voorgenomen vestiging van een Factory Outlet Center (FOC). Als Kamers van Koophandel Den Haag en Rotterdam zijn wij nauw betrokken bij het (ruimtelijk) detailhandelsbeleid in de regio's in Zuid-Holland. Vanuit die rol adviseren wij u graag. Het ontwikkelen van een FOC brengt zowel bedreigingen als kansen voor de economie in Zuid-Holland. Omdat het initiatief op de grens ligt van onze regio's trekken wij gezamenlijk op.

#### **Kern van ons advies**



#### **Tot slot**

Dit advies is tot stand gekomen na een zorgvuldige afweging van belangen en voorbereid door een speciaal voor dit onderwerp gevormde commissie van betrokken ondernemers en bestuursleden van beide Kamers van Koophandel. Het advies van deze commissie is door de besturen van beide Kamers van Koophandel overgenomen. De integrale tekst van het commissieadvies is bijgevoegd.



Wij rekenen erop dat u ons advies in uw besluitvorming meeneemt en geven, indien gewenst, graag een nadere toelichting.

Met vriendelijke groet,

Kamer van Koophandel Den Haag

(10)(2)(e)

Voorzitter

(10)(2)(e)

Algemeen directeur a.i.

Kamer van Koophandel Rotterdam

(10)(2)(e)

Voorzitter

(10)(2)(e)

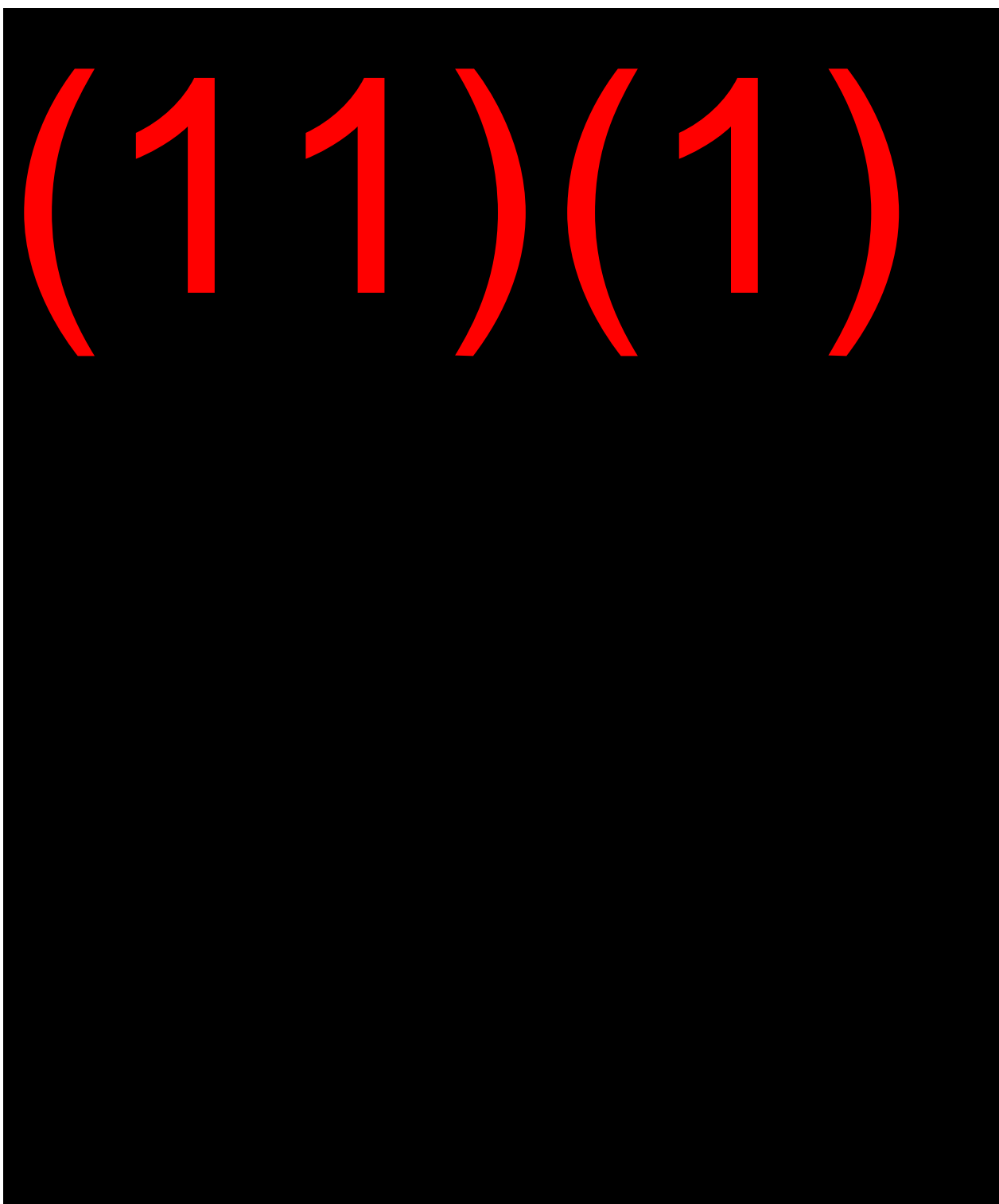
Algemeen directeur

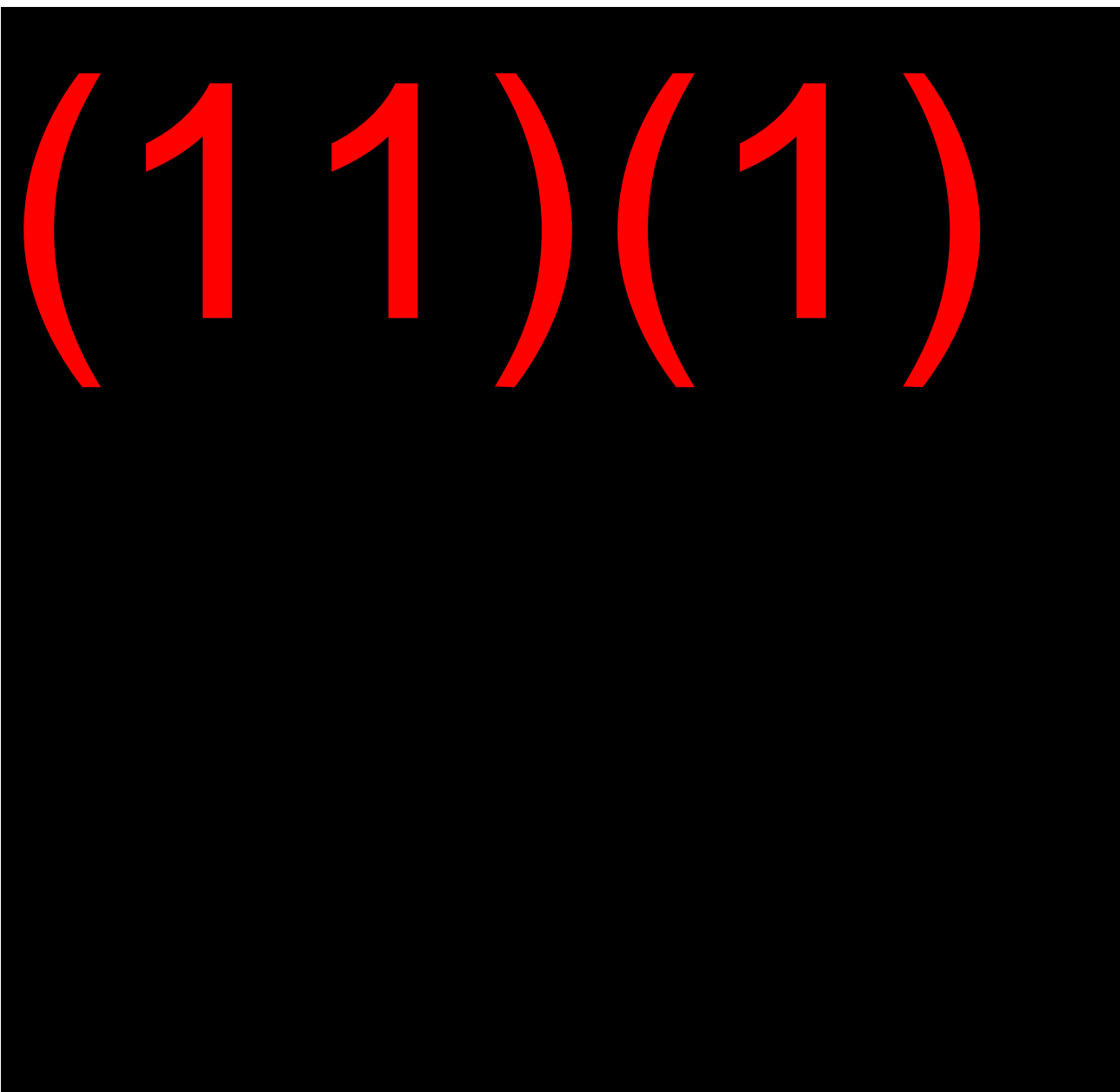
cc: Leden Provinciale Staten



## FOC Bleizo

### Het advies van de gezamenlijke commissie





Den Haag en Rotterdam, 11 juni 2012

Aan: provincie Zuid-Holland  
College van Gedeputeerde Staten  
T.a.v. gedeputeerde de heer (10)(2)(e)  
Postbus 90602  
2509 LP Den Haag

datum 29 augustus 2012  
ons kenmerk 113983  
steller (10)(2)(e)  
telefoon 010 2672107  
uw kenmerk Uw brief van 10 mei 2012  
betreft Advies FOC Bleizo



Geachte (10)(2)(e)

Wij hebben van u het verzoek ontvangen om te adviseren over de vestiging van een Factory Outlet Center van 20.000 m<sup>2</sup> op locatie Bleizo, onderdeel van bedrijventerrein Prisma. Op 10 juli 2012 hebben wij toegezegd om eind augustus met een definitief REO-advies te komen. Op basis van de aangeleverde plannen en onderzoeken van de zijde van de gemeente Lansingerland en de studie van de provincie Zuid-Holland adviseert de stuurgroep REO dat:

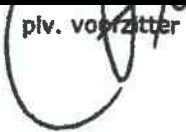
(1 1) (1)

(11)(1)

Hoogachtend,  
namens de stuurgroep REO,

(10)(2)(e)

plv. voorzitter stuurgroep REO





buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek







In de bijlagen treft u de agenda en de stukken aan voor het BO EZ van 26 september. Vanwege de grootte van enkele bestanden ontvangt u de stukken in twee etappes.

Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)  
Stadsgewest Haaglanden  
Beleidsmedewerker Economie  
Grote Marktstraat 43  
Postbus 66, 2501 CB Den Haag  
070 (10)(2)(e)  
werkdagen: maandag t/m donderdag  
(10)(2)(e)@haaglanden.nl  
[www.haaglanden.nl](http://www.haaglanden.nl)

---

+ + + Denk aan het milieu voor u besluit deze mail te printen + + +

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek





U bevindt zich hier: [Home](#) > [Nieuws](#) > Kantorentop: eensgezinde aanpak leegstand kantoren

## Kantorentop: eensgezinde aanpak leegstand kantoren

Nieuwsbericht | 27-06-2012

Overheden en marktpartijen – verenigd in de Kantorentop – ondertekenen vandaag een convenant om de leegstand in kantoren te bestrijden en te stimuleren dat een beter functionerende kantorenmarkt wordt bereikt. Dat is een markt die beter inspeelt op kwantitatieve en kwalitatieve aspecten van de vraag, het economisch vestigingsklimaat verbetert, de internationale concurrentiepositie van Nederland versterkt en zorgt voor waardecreatie op de lange termijn.

Voor het eerst zijn alle betrokken partijen het eens over de aanpak, namelijk het hanteren van stevige ruimtelijke beleidskaders op regionaal niveau, het vormen van regionale kantorenfondsen met draagvlak en het vergroten van de transparantie van transacties.

Minister Schultz van Haegen (Infrastructuur en Milieu), convenantpartner namens het Rijk: 'Het is noodzakelijk dat we de leegstand van kantoren aanpakken. Dat kan alleen als overheid en bedrijfsleven de handen ineen te slaan en over individuele belangen heen stappen. Ik heb er het volste vertrouwen in dat provincies, gemeenten en regionale marktpartijen hun verantwoordelijkheid zullen nemen om dit ambitieuze convenant – met maatwerk op regionaal niveau - te laten slagen.'

### Aanpak per kantorenregio

In het convenant is afgesproken dat partijen per kantorenregio een visie en doelstellingen formuleren op de bestaande kantorenvorraad, nieuwe ontwikkelingen en de inzet op regionale herprogrammering. Gezien de urgentie gebeurt dit voor de belangrijkste kantorenregio's Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven binnen 12 maanden. Het Rijk biedt regio's expertise aan bij het transformeren van kantoren en bij het beantwoorden van vragen over planschaderisico's bij het veranderen van kantoorbestemmingen. Het Rijk onderzoekt daarnaast welke wettelijke mogelijkheden er zijn voor een verplichte afdracht aan regionale kantorenfondsen die financiële compensatie kunnen bieden aan eigenaren die hun bestaande kantoren willen saneren, dan wel slopen.

Hans de Jonge, voorzitter van de Kantorentop: 'Er zijn veel goede ideeën geopperd voor de aanpak van leegstand, maar de crux zit hem in het verkrijgen van draagvlak bij alle betrokken partijen voor het gezamenlijk oplossen van dit probleem. Voor het eerst zijn nu alle publieke en private partijen eensgezind in hun aanpak en kan een structurele verbetering worden bereikt. Partijen committeren zich aan een reeks afspraken. Dat geeft versnelling aan veel goede initiatieven die er al zijn in de markt.'

### Inzet marktpartijen

Naast de provincies en de gemeenten committeren ook marktpartijen zich aan een reeks zelf uit te voeren maatregelen. Een greep uit de gemaakte afspraken:

- Beleggers investeren in kwaliteitsverbetering en verduurzaming van kantoren. Zij betrekken huurders actief bij deze opgave. Daarnaast maken zij concrete transformatieplannen voor kantoorpanden vanaf 5.000 m<sup>2</sup> die drie jaar of langer voor meer dan 80% leeg staan. Ook ontwikkelen zij een andere taxatiesystematiek voor locaties met hoge leegstand.
- Ontwikkelaars ontwikkelen in geval van verplaatsing van een huurder naar nieuwbouw een visie op het gebouw dat wordt achtergelaten. Daarnaast richten zij zich in aangewezen gebieden op herontwikkeling, transformatie en sloop en voegen zij geen meters toe in zogenaamde beperkings- en transformatiegebieden.
- Vastgoedfinanciers hebben zich bereid verklaard positief te staan tegenover plannen van eigenaren tot transformatie van kantoren op leegstandslocaties en de financiering daarvan. Ook zullen zij actief meedenken met klanten met structureel leegstaande objecten over mogelijke oplossingen.
- Gebruikers voeren eens per 2 jaar een onderzoek uit naar de eisen die gebruikers – van MKB tot multinational – stellen aan huisvesting met als doel een toetsingscriterium te bieden voor andere marktpartijen. Ook zetten ze zich er voor in dat huurder-gebruikers en eigenaar-gebruikers bestaand vastgoed laten prevaleren boven nieuwbouw.

Alle partijen zijn bereid mee te werken aan het vormen van regionale kantorenfondsen met voldoende draagvlak om zo een stimulans voor het oplossen van leegstand te bieden.

## Cijfers leegstand

Van de ruim 15.000 kantoren in Nederland staan er bijna 900 volledig en 1.900 gedeeltelijk leeg. Bijna 40% van alle leegstand is geconcentreerd in en rond de vier grote steden. De gemeente Amsterdam heeft de grootste leegstand: 18%. In de overige regio's is sprake van een leegstand van 10-15%. Zeeland kent slechts 2% leegstand.

Oorzaken van de toenemende leegstand zijn: de terugloop van benodigde kantoorplekken door de recessie, het steeds populairder worden van 'het nieuwe werken', waardoor er minder vierkante meters per werknemer in gebruik zijn en de lange ontwikkeltijd die er voor zorgt dat nieuwbouw pas op de markt komt als de vraag inmiddels is teruggelopen.

## Kantorentop

In de Kantorentop overleggen gemeenten (VNG), provincies (IPO), het Rijk (ministeries van Infrastructuur en Milieu, Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en Financiën), beleggers (IVBN en Vastgoed Belang), ontwikkelaars (NEPROM), gebruikers (CoreNet Global en FMN) en vastgoedfinanciers (NVB) op landelijk niveau over een doeltreffende aanpak van leegstaande kantoren. Op 7 maart 2011 werd het Actieprogramma Leegstand Kantoren door de minister van Infrastructuur en Milieu aan de Tweede Kamer aangeboden. Dit convenant, dat een looptijd heeft van 5 jaar, is een uitwerking van dit programma.

Bron: [http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2012/06/27/kantorentop-eensgezinde-aanpak-leegstand-kantoren.html?ns\\_campaign=regeringsnieuws&ns\\_channel=nb](http://www.rijksoverheid.nl/nieuws/2012/06/27/kantorentop-eensgezinde-aanpak-leegstand-kantoren.html?ns_campaign=regeringsnieuws&ns_channel=nb)

## Convenant aanpak leegstand kantoren

Convenant aanpak leegstand kantoren  
27 juni 2012

### Partijen:

1. De minister van Infrastructuur en Milieu, mevrouw drs. Melanie Schultz van Haegen, te dezen handelend in de hoedanigheid van bestuursorgaan, tevens handelend als vertegenwoordiger van de Staat der Nederlanden, mede namens de minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, de minister van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, de staatssecretaris van Financiën, hierna te noemen "het Rijk";
2. De vereniging Interprovinciaal Overleg, statutair gevestigd te Den Haag, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door de voorzitter, de heer Johan Remkes, hierna te noemen "IPO";
3. De Vereniging van Nederlandse Gemeenten, statutair gevestigd te Den Haag, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door de voorzitter, mevrouw Annemarie Jorritsma, hierna te noemen "VNG".

Partij 1 te noemen: "het Rijk",

Partijen 2 en 3 gezamenlijk te noemen: "de Koepelorganisaties"

4. De vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland, statutair gevestigd te Voorburg, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door de voorzitter, de heer Hans Copier MBA, en het bestuurslid Johan Buijs, hierna te noemen "IVBN";
5. De vereniging Vastgoed Belang, statutair gevestigd te Amsterdam, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door de voorzitter Jan Kamminga, hierna te noemen "Vastgoed Belang";
6. De vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen, statutair gevestigd te Voorburg, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door de voorzitter, de heer ir. Wienke Bodewes, en het bestuurslid drs. Nicole Maarsen MRE, hierna te noemen "NEPROM";
7. De kennis- en netwerkorganisatie CoreNet Global Benelux, te dezen vertegenwoordigd door de voorzitter, mevrouw ir. Monique Arkesteijn MBA, hierna te noemen "CoreNet";
8. Facility Management Nederland, statutair gevestigd te Naarden, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door de voorzitter, ing. Wim Ledder, hierna te noemen "FMN";
9. De Nederlandse Vereniging van Banken, statutair gevestigd te Amsterdam, te dezen rechtsgeldig vertegenwoordigd door de voorzitter, de heer mr. Boele Staal, hierna te noemen "NVB";

Partijen 4 tot en met 9 gezamenlijk te noemen: "de Brancheorganisaties",

### In overweging nemende dat:

- a. in het Actieprogramma Aanpak Leegstand Kantoren, dat op 7 maart 2011 door de minister van Infrastructuur en Milieu aan de Tweede Kamer is aangeboden, de ambitie is uitgesproken om te komen tot een beter werkende markt voor kantoren die inspeelt op de vraag in kwantitatieve en kwalitatieve zin, het economisch vestigingsklimaat verbetert, onze internationale concurrentiepositie versterkt en zorgt voor waardecreatie op lange termijn (Kamerstukken II, 2010-2011, nr. 32500 XII, nr.66);
- b. het succes van een gebiedsgerichte aanpak van de leegstand de verantwoordelijkheid is van marktpartijen en overheden op regionaal en lokaal niveau en dat de regie over de aanpak een verantwoordelijkheid is van de provincies;
- c. de deelnemers aan het Actieprogramma zich willen blijven inspannen voor een gecoördineerde en gestructureerde aanpak van de leegstandopgave door op landelijk niveau betrokken te blijven om het nemen van vervolgstappen op regionaal en lokaal niveau te stimuleren en te monitoren;
- d. de omvangrijke en toenemende kantorenleegstand een negatief effect heeft op het behoud van een aantrekkelijk (internationaal) vestigings- en investeringsklimaat in Nederland door de waardedaling van het onroerend goed en de grote financiële risico's voor private partijen en, als gevolg daarvan, ook voor publieke partijen.
- e. marktpartijen en overheden een gezamenlijk belang hebben om kantorenvraag en -aanbod in omvang en in kwaliteitsniveau met elkaar in overeenstemming te brengen en te zorgen dat ook in de toekomst kantoren en kantorenlocaties kunnen voldoen aan de snel veranderende maatschappelijke en economische wensen en eisen van gebruikers;
- f. een actieve aanpak geboden is om dit sneller te realiseren dan op grond van autonome marktontwikkelingen al gebeurt;
- g. het vergroten van transparantie hierbij essentieel is;
- h. beleggers, eigenaren, ontwikkelaars en gemeenten kantoorgebruikers moeten faciliteren in passende huisvesting qua gebouw, omgeving, prijs en kwaliteit;

## Convenant aanpak leegstand kantoren

- i. gebruikers de maatschappelijke verantwoordelijkheid hebben om tijdig hun veranderende eisen en wensen bespreekbaar te maken en de mogelijkheden te verkennen om deze in de bestaande bouw te realiseren;
- j. de bestaande kantorenvorraad beter toegesneden moet worden op de gebruikers door bestaande kantoren te herontwikkelen en te verduurzamen en door te investeren in de toekomstvastheid van locaties;
- k. de omvang van de kantorenvorraad beter moet aansluiten bij de vraag van de gebruikers;
- l. daarnaast nieuwbouw in beperkte mate mogelijk moet blijven, mits die past binnen een regionaal en lokaal te formuleren kantorenbeleid gericht op verbetering en onttrekking van bestaande kantoren en -locaties en beperkte aanwijzing van nieuwe kantorenlocaties en mits die nieuwbouw voldoet aan de veranderende gebruikerseisen en gemotiveerd kan worden op grond van de ladder voor duurzame verstedelijking;
- m. maatwerk nodig is, gericht op de kantorenregio's in Nederland met een forse kantorenvorraad en/of een forse leegstand en/of omvangrijke plancapaciteit, rekening houdend met de diversiteit in de problematiek;
- n. een integrale gebiedsgerichte benadering wenselijk is om aantrekkelijke en duurzame omgevingen te realiseren waarin verschillende functies en voorzieningen elkaar (kunnen) versterken;
- o. financiële tegemoetkomingen kunnen bijdragen aan duurzame transformatie of sloop van kantoren, maar daarvoor in de huidige omstandigheden geen middelen beschikbaar zijn of gemaakt kunnen worden;
- p. de marktpartijen de (decentrale) overheden nodig hebben om een gelijk speelveld te creëren en 'free-rider' gedrag te voorkomen.

Komen overeen als volgt:

### Artikel 1. Definities

In dit convenant worden de volgende begrippen gehanteerd:

Balansgebied:	gebied waar sprake is van consolidatie van de kantorenvorraad.
Belangrijkste Kantorenregio's:	Kantorenregio's die kampen met een bovengemiddelde leegstand en/of kantorenvorraad, bestaande uit de gemeenten Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht en Eindhoven en de overige gemeenten die deel uitmaken van de betreffende regionale kantorenmarkten.
Beperkingsgebied:	gebied waar sprake is van krimp van de kantorenvorraad.
Gebiedsvisie:	concretisering van het Toekomstperspectief door duidelijkheid te geven over de gewenste ontwikkelingsrichting van een kantorenlocatie ten aanzien van o.a. de bestaande kantorenvorraad en eventuele nieuwbouw, functiemenging en verandering, openbare ruimte, positionering et cetera en de beoogde uitvoeringstermijn.
Gemeente:	één van de gemeenten die vallen binnen de (belangrijkste) Kantorenregio's en in die hoedanigheid lid van de VNG.
Groeigebied:	gebied waar sprake is van uitbreiding van de kantorenvorraad.
Herstructureringsgebied:	gebied waar sprake is van verbetering van de fysieke structuur.
Kantorenbeleid:	ruimtelijk beleid dat Provincies en Gemeenten in nauw overleg met marktpartijen formuleren gericht op een goed functionerende kantorenmarkt met de bestaande voorraad en de eventuele nieuwbouw als integrale onderdelen. Het gaat bijvoorbeeld om de locaties waar kantoren wel of niet gewenst zijn, het tegengaan van leegstand, het onttrekken van Plan capaciteit en het intrekken van kantoorbestemmingen en bouwvergunningen. De uitkomsten van het voorraadbeleid vormen hiervoor een bouwsteen.
Kantorenregio:	regionale kantorenmarkt bestaande uit één of meerdere gemeenten en vallend binnen één of meerdere provincies, zoals genoemd in de in bijlage 1 opgenomen lijst, door gemeenten en provincies zelf af te bakenen.
Kantorenvorraad:	het totaal van bestaande en in aanbouw zijnde kantooruimte met een oppervlakte van 500 m <sup>2</sup> v.v.o. of meer, inclusief Leegstand.
Leegstand:	ruimte van 500 m <sup>2</sup> v.v.o. of meer in opgeleverde kantoorgebouwen die beschikbaar is voor verhuur of verkoop en die niet in gebruik is als kantoor, uitgedrukt in percentage van de Kantorenvorraad.
Marktpartijen:	ondernemingen die actief zijn in een Kantorenregio, zijnde de ter plaatse relevante leden van de Brancheorganisaties.



## Convenant aanpak leegstand kantoren

Plancapaciteit:	de ruimte voor toevoeging van kantoren binnen vastgestelde bestemmingsplannen, ontwerp bestemmingsplannen, structuurvisies en de ruimte voor toevoeging waarvoor Gemeenten en/of Marktpartijen voorbereidingen treffen, maar waarvoor nog geen formele RO-status bestaat.
Provincie:	één van de provincies waartoe de Gemeenten behoren zoals bedoeld in deze definities en in die hoedanigheid lid van het IPO.
Structurele Leegstand: Toekomstperspectief:	Leegstand die langer dan drie jaar aaneengesloten voortduurt. aanduiding van het ontwikkelingspotentieel van een kantorenlocatie in termen van uitbreiding, consolidatie of krimp van de kantorenvorraad of integrale gebiedsontwikkeling naar andere functie(s). In dit convenant worden de verschillende locaties respectievelijk aangeduid als Groeigebied, Balansgebied, Beperkingsgebied en Transformatiegebied.
Transformatie:	functieverandering
Transformatiegebied:	gebied waar sprake is van integrale gebiedsontwikkeling naar andere functie(s).
Uitbreidingsvraag:	vraag die ontstaat door groei van de kantoorwerkgelegenheid of door een groter ruimtegebruik per medewerker.
Vervangingsvraag:	vraag die ontstaat als gevolg van het incurant worden van bestaande kantoren door technische en/of functionele veroudering.
Vorraadbeleid:	het beoordelen van de kwaliteit en de kwantiteit van de kantorenvorraad en de kantorenlocaties in een kantorenregio.

### Artikel 2. Doelen

1. Het hoofddoel van dit convenant is het bereiken van een goed functionerende kantorenmarkt. In de "kantorenregio's" (definitielijst convenant) functioneert de kantorenmarkt niet goed en leiden de normale marktwerking en het bestaande reguleringsinstrumentarium niet tot het gewenste resultaat. Convenantpartners verstaan onder "goed functionerende kantorenmarkt" een kantorenvorraad die beter toegesneden is op de diverse gebruikersvragen qua kwaliteit, locaties, gebouwfunctionaliteit en omvang.
2. Hiertoe formuleren Partijen regionale doelstellingen, jaarlijks te monitoren, gericht op de realisatie van artikel 2, lid 1, afhankelijk van de regionale omstandigheden en ontwikkelingen en voor zover deze niet strijdig zijn met Europese en/of nationale mededingingsregels. Hierbij maken Partijen tevens regionaal afspraken over het binnen een termijn van vijf jaar overeenstemmen van de (publiekrechtelijke) Plancapaciteit (10 jaar vooruit vanaf 1 januari 2012) met de Vervangingsvraag plus de Uitbreidingsvraag, die niet in de bestaande voorraad kan worden geacommodeerd.
3. Bovenstaande doelstellingen zijn direct gekoppeld aan de uitvoering van artikel 5 (regionale kantorenfondsen).

### Artikel 3. Ruimtelijke beleidskaders

1. Provincies en Gemeenten maken in samenspraak met Marktpartijen voor ten minste elk van de belangrijkste kantorenregio's binnen twaalf maanden, gerekend vanaf de ingangsdatum van het convenant, afspraken op het niveau van de Kantorenregio en op locatieniveau over het bereiken van het doel, zoals bedoeld in artikel 2. Deze afspraken omvatten ten minste:
  - a. een visie op de binnen de Kantorenregio gewenste en haalbare mix aan kantoren en locaties, rekening houdend met de aanwezige kantorenvorraad, de verwachte ontwikkeling in de vraag (kwalitatief en kwantitatief) en met eventuele mogelijkheden tot waardecreatie bij alternatieve ontwikkelingen;
  - b. concrete doelstellingen op het niveau van de Kantorenregio t.a.v. het kantooroppervlak, het maximaal te realiseren nieuwbouwooppervlak, kantoorbestemmingen en Plancapaciteit;
  - c. een uitwerking van de regionale visie en doelstellingen zoals bedoeld in sub a en b in concrete doelstellingen en het Toekomstperspectief (aanwijzing als Groeigebied, Balansgebied, Beperkingsgebied of Transformatiegebied) per locatie;
  - d. een aanduiding van de wijze waarop de Gemeente in samenwerking met Marktpartijen per locatie het Toekomstperspectief uitwerkt in een Gebiedsvisie en binnen welke termijn deze Gebiedsvisies gereed zijn;
  - e. een uiteenzetting van de voordelen van de afspraken voor de gebruikers- en belanghebbendenbelangen en het maatschappelijk belang<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> In navolging van artikel 6, lid 3 mededingingswet

## **Convenant aanpak leegstand kantoren**

2. Provincies en Gemeenten benutten voor de onder het eerste lid bedoelde afspraken zoveel mogelijk de door het Economisch Instituut voor de Bouw regionaal ontwikkelde "EIB-kantorenmonitor" en voor de plancapaciteit het "BCI-begrippenkader" van Buck Consultants International.
3. Provincies en Gemeenten nemen binnen twaalf maanden, gerekend vanaf de ingangsdatum van het convenant, de afstemming van vraag en aanbod voor ontwikkeling van nieuwe kantoren op als ruimtelijk belang in hun structuurvisie en formuleren een Kantorenbeleid.
4. Provincies en Gemeenten vertalen hun Kantorenbeleid in een planning van nieuwe kantorenlocaties, de wenselijke reductie van de Plan capaciteit en de wenselijke intrekking van kantoorbestemmingen en borgen dat binnen twaalf maanden, gerekend vanaf de ingangsdatum van het convenant, in hun ruimtelijk instrumentarium.

### **Artikel 4. Planschade en andere schade en kosten**

1. Gemeenten en Marktpartijen voeren per locatie een financieel-juridische risicoanalyse uit met betrekking tot de afspraken, zoals bedoeld in artikel 3, eerste lid, om de omvang in kaart te brengen van eventuele planschade en andere op de gemeenten verhaalbare kosten die voortvloeien uit het onttrekken van kantoorbestemmingen of het schrappen van Plan capaciteit.
2. Gemeenten en Marktpartijen maken afspraken over de verdeling van de in het eerste lid bedoelde schade en kosten, voordat Gemeenten overgaan tot het onttrekken van kantoorbestemmingen of het schrappen van Plan capaciteit.
3. Ontwikkelaars spannen zich in om bij het schrappen van Plan capaciteit in overleg met de Gemeente te komen tot een alternatieve bestemming of ontwikkellocatie om zo een (planschade)claim te voorkomen.
4. Het Rijk, de Koepelorganisaties en de NEPROM werken binnen zes maanden, gerekend vanaf de ingangsdatum van dit convenant, een standaardformat uit voor een financieel-juridische risicoanalyse, bedoeld in het eerste lid.

### **Artikel 5. Regionale kantorenfondsen**

1. Provincies, Gemeenten en IVBN, Vastgoed Belang, NEPROM, CoreNet en FMN kunnen binnen een Kantorenregio, of een deel daarvan, gezamenlijk het initiatief nemen tot het opstellen van een regionaal of lokaal kantorenfonds dat bedoeld is om de sanering van verouderde, structureel leegstaande kantoren te stimuleren door vanuit het fonds een financiële compensatie te bieden aan eigenaren die besluiten hun bestaande kantoor te saneren, door ofwel sloop ofwel duurzame transformatie naar een andere functie.
2. De komende periode worden één of enkele voorstellen uitgewerkt, waarna een keuze en/of verdere detaillering regionaal nader kan worden ingevuld. Bij de regionale invulling worden generieke uitgangspunten gehanteerd voor wat betreft governance, voeding en afdracht.
3. De uitwerking en (regionale) invulling loopt parallel aan de besluitvorming van de rijksoverheid over de uitkomsten van het onderzoek naar een instrument voor verplichte afdracht, zoals bedoeld in artikel 11, lid 1. Daarbij geldt de randvoorwaarde dat het regionale fonds zo dient te worden vormgegeven dat fluctuaties in het fonds het EMU-saldo en de EMU-schuld niet beïnvloeden en dat de vormgeving van het fonds niet strijdig is met Europese of nationale mededingingsregelgeving. Verder geldt als randvoorwaarde dat in (een deel van) een regio er voldoende draagvlak blijkt bij betrokken eigenaren om (al of niet jaarlijks) een heffing aan het fonds te betalen. Zie ook artikel 11, lid 1.
4. Voorwaarde is dat een regionaal kantorenfonds een tijdelijk instrument is, te denken valt aan een periode van maximaal vijf jaar met een eenmalige mogelijkheid tot verlenging met maximaal vijf jaar. Dit alles in het licht van het bereiken van de doelstelling geformuleerd in artikel 2 lid 2.
5. Een regionaal kantorenfonds kan alleen worden ingesteld als er conform artikel 3 ruimtelijke beleidskaders zijn/worden afgesproken.

### **Artikel 6. Transparantie**

Marktpartijen leggen huurprijzen en eventuele incentives (zoals huurvrije perioden, huurkorting, investeringsbijdragen) schriftelijk vast in de huurovereenkomst en/of allonges, zodanig dat de aard en bedoeling van de financiële transactie volledig duidelijk is voor alle belanghebbende partijen, waaronder financiers, taxateurs en verkrijgers van het betreffende vastgoed. Het maken van afspraken die niet voor alle belanghebbende partijen inzichtelijk zijn, wijzen zij nadrukkelijk af.

### **Artikel 7. Maatregelen door IVBN, Vastgoed Belang en hun leden**

1. Beleggers investeren in kwaliteitsverbetering en verduurzaming van kantoren in Groeigebieden en Balansgebieden. Zij betrekken hun huurders actief bij deze opgave. Beleggers hanteren

## Convenant aanpak leegstand kantoren

- daarbij een in de kantorensector geaccepteerd duurzaamheidslabel, zoals BREEAM<sup>2</sup>, GreenCalc<sup>3</sup>, GPR<sup>4</sup>, LEED<sup>5</sup> of EPC<sup>6</sup>, om de prestaties van hun gebouwen en hun inspanningen aan te kunnen afmeten.
2. Beleggers investeren selectief in kwaliteitsverbetering en verduurzaming van kantoren in Beperkingsgebieden die hun functie kunnen behouden. Zij richten zich in deze gebieden tevens op sloop en transformatie. Daarbij zoeken zij samenwerking met eigenaren en gebruikers van aangrenzende kantoren om leegstand te clusteren en daarmee onttrekking aan de voorraad van een van die kantoren mogelijk maken.
  3. Beleggers werken actief mee aan sloop en transformatie in Transformatiegebieden.
  4. Beleggers maken concrete transformatieplannen voor kantoorpanden vanaf 5.000 m<sup>2</sup> die drie jaar of langer voor meer dan 80% leeg staan.
  5. Beleggers zijn terughoudend met het aankopen van en beleggen in nieuwe kantoren buiten de Groeigebieden en bij binnen-regionale verhuisbewegingen, waarbij de huurder een relatief jong pand achterlaat dat vanwege zijn aard of omvang niet courant is of bij andere situaties waarbij transacties kunnen leiden tot wanverhoudingen tussen het vastgoed en zijn omgeving.
  6. Beleggers passen bij beslissingen over het aankopen van of beleggen in nieuwe kantoren zoveel mogelijk de saldobenadering toe, wat wil zeggen dat zij in dat geval de keuze voor nieuw vastgoed baseren op het saldo van positieve en negatieve effecten op de duurzaamheid van de gehele bouwvoorraad. Kantoren die gebouwd worden specifiek op het huurcontract en die dus niet echt voorzien in een duidelijke en stabiele marktvraag blijven buiten beschouwing.
  7. IVBN en Vastgoed Belang verzamelen informatie over herontwikkelingen, transformaties en sloopopgaven (met al of niet vervangende nieuwbouw). Zij publiceren geslaagde voorbeelden en gaan met relevante andere partijen in gesprek om belemmeringen op te lossen.
  8. IVBN en Vastgoed Belang ontwikkelen met RICS<sup>7</sup>, NVM<sup>8</sup>, VBO<sup>9</sup> en de grote taxatiebureaus een andere systematiek voor taxeren op kantoorlocaties met een hoge (structurele) leegstand. Onderdelen hiervan zijn: restwaarde-taxaties die rekening houden met alternatieve gebruiksmogelijkheden van het vastgoed en/of de grond en de sloopwaarde van het vastgoed.
  9. IVBN en Vastgoed Belang bepleiten bij toezichthouder Autoriteit Financiële Markten (AFM) dat alle onder toezicht staande (of m.i.v. 2013 komende) vastgoedfondsen verplicht worden hun aandeelhouders jaarlijks te informeren over de actuele taxatie van de portefeuille kantoren in dat fonds om verrassingen aan het eind van de looptijd te voorkomen.

### Artikel 8. Maatregelen door NEPROM en kantoor-ontwikkende NEPROM-leden

1. De NEPROM stelt een innovatieplatform in (met zo mogelijk de bijbehorende financiële middelen) om oplossingen en instrumenten uit te werken voor leegstaande kantoorgebouwen en voor de transformatie van (deel)gebieden.
2. Ontwikkelaars ontwikkelen nieuwbouw van kantoren hoofdzakelijk in Groeigebieden en uitsluitend met een hoog niveau van duurzaamheid en flexibiliteit met het oog op toekomstige nieuwe gebruikers en andere functies. Uitgangspunten m.b.t. duurzaamheid zijn een betere EPC en een beter duurzaamheidslabel (zoals BREEAM, GreenCalc, GPR of LEED) dan de geldende normen.
3. Ontwikkelaars richten zich in Balansgebieden, Beperkingsgebieden en Transformatiegebieden op herontwikkeling, transformatie en sloop. Zij streven ernaar om binnen een termijn van vijf jaar minimaal 50% van hun (her)ontwikkelactiviteiten (in oppervlak) op deze typen kantoorlocaties te ontplooien.
4. Ontwikkelaars zijn terughoudend met het toevoegen van kantoor meters in Balansgebieden. In Kantorenregio's waar regionale kantoorfondsen bestaan, betalen zij voor nieuwbouw of toevoeging van kantoor meters in Balansgebieden de daarvoor geldende toeslag.
5. Ontwikkelaars voegen geen kantoor meters toe in Beperkingsgebieden en Transformatiegebieden. Bij afwijking van dit uitgangspunt zijn zij bereid afspraken te maken over compenserende maatregelen, voor zover er geen regeling bestaat over afdracht aan een regionaal kantorenfonds.

<sup>2</sup> Building Research Establishment Environmental Assessment Method: kwalitatieve beoordelingsmethode om de milieubelasting van gebouwen te bepalen

<sup>3</sup> Merknaam: instrument om de milieubelasting van een gebouw of een wijk gedurende zijn levenscyclus meetbaar en vergelijkbaar te maken

<sup>4</sup> Merknaam: instrument om ontwerpgegevens van gebouwen om te zetten naar een waardering van de prestaties van gebouwen op gebied van kwaliteit en duurzaamheid

<sup>5</sup> Leadership in Energy and Environmental Design: kwalitatieve beoordelingsmethode om de milieubelasting van gebouwen te bepalen (Amerikaanse equivalent van BREEAM)

<sup>6</sup> Energieprestatiecoëfficiënt: theoretische methode om het energieverbruik van een gebouw te berekenen

<sup>7</sup> Royal Institution of Chartered Surveyors

<sup>8</sup> Nederlandse Vereniging van Makelaars

<sup>9</sup> Vereniging Bemiddeling Onroerend Goed

## **Convenant aanpak leegstand kantoren**

6. Ontwikkelaars zijn terughoudend met het ontwikkelen van nieuwe kantoren bij binnenregionale verhuisbewegingen, waarbij de huurder een relatief jong pand achterlaat dat vanwege zijn aard of omvang niet courant is of bij andere situaties die kunnen leiden tot wanverhoudingen tussen het vastgoed en zijn omgeving.
7. Ontwikkelaars onderbouwen bij nieuwbouw van kantoren buiten de Groeigebieden, of in gevallen als bedoeld in het vorige lid waar mogelijk samen met de gebruiker welke opties zijn onderzocht, waarom gekozen is voor nieuwbouw en waarom op die locatie.
8. Ontwikkelaars ontwikkelen in geval van verplaatsing van een huurder naar nieuwbouw een visie op het gebouw dat wordt achtergelaten.

### **Artikel 9. Maatregelen door NVB en vastgoed-financierende NVB-leden**

1. Vastgoedfinanciers achten het terugdringen van de kantorenleegstand noodzakelijk en onderschrijven een regionale aanpak om vraag en aanbod op de kantorenmarkt zo snel als mogelijk in evenwicht te laten komen.
2. Vastgoedfinanciers nemen hun verantwoordelijkheid vanuit hun rol als financier. Vastgoedfinanciers hebben in de afgelopen jaren forse voorzieningen moeten nemen en niet uit te sluiten is dat zij dit de komende jaren op meer vastgoedfinancieringen moeten doen.
3. Vastgoedfinanciers zijn bereid tot een actieve deelname aan het Convenant, mits alle betrokken partijen overeenstemming bereiken in het voorraadbeleid waarbij netto voorraadverruiming middels nieuwbouwlocaties vergaand wordt voorkomen en nadrukkelijk wordt ingezet op herontwikkeling van bestaande locaties.
4. Vastgoedfinanciers zullen bij het vaststellen van hun bereidheid tot financieren nadrukkelijk oog hebben voor eventuele wanverhoudingen tussen vastgoed en haar omgeving ten einde leegstand te voorkomen. Bij nieuwe financiering op leegstandslocaties moet er alignment bestaan tussen commerciële en morele overwegingen. Bij een ontbreken van alignment, in het bijzondere geval van kantoren in Beperkingsgebieden en Herstructureringsgebieden, zullen vastgoedfinanciers terughoudend en kritisch zijn.
5. Vastgoedfinanciers geven in hun bestaande financieringsrelaties extra aandacht aan de problematiek van leegstand en denken actief mee over mogelijke oplossingen. Daarbij wijzen zij klanten met structureel leegstaande objecten in Beperkingsgebieden en Herstructureringsgebieden actief op de mogelijkheden van de regionale kantoorfondsen.
6. Vastgoedfinanciers staan positief tegenover plannen van eigenaren tot transformatie van kantoren op leegstandslocaties. Ook zullen vastgoedfinanciers een positieve grondhouding hebben ten aanzien van de financiering van deze plannen, mits deze passen binnen reguliere – prudentiële – risico-, financierings- en beleidskaders.
7. Vastgoedfinanciers onderschrijven het belang van herontwikkeling en/of verduurzaming en zullen een gelijke positieve grondhouding hebben ten aanzien van (de financiering van) dergelijke plannen van eigenaren, mits passend binnen reguliere kaders zoals genoemd in het vorige lid.
8. Vastgoedfinanciers nemen bij (her)financiering het Duurzaamheidsconvenant (DGBC Financierings Convenant) in acht.
9. Vastgoedfinanciers dragen met hun expertise en kennis graag bij aan de uitwerking van het Convenant.

### **Artikel 10. Maatregelen door CoreNet, FMN en hun leden**

1. CoreNet en FMN voeren (bij voorkeur in samenwerking met andere marktpartijen) eens per twee jaar een onderzoek uit naar de eisen die gebruikers, van MKB tot multinational, stellen aan huisvesting (zoals duurzaamheid, flexibiliteit, ruimtegebruik, soort gebouw, locatie gebouw, werkplekconcept en faciliteiten) met als doel een toetsingscriterium te bieden voor beleggers, ontwikkelaars, financiers en taxateurs over de marktconformiteit van kantoorvastgoed. CoreNet en FMN stellen het rapport met de onderzoeksresultaten publiek beschikbaar.
2. CoreNet en FMN zetten zich er voor in dat hun leden in de hoedanigheid van huurder-gebruikers en eigenaar-gebruikers bestaand vastgoed laten prevaleren boven nieuwbouw, indien bestaande kantoorruimte voorhanden is die op hoofdlijnen voldoet, of aan te passen is, aan hun wensen.
3. CoreNet en FMN zetten zich er voor in dat hun leden in de hoedanigheid van huurder-gebruikers minimaal zes maanden voor de opzegtermijn, en bij voorkeur op jaarlijkse basis, met de eigenaar-verhuurder van het gehuurde pand hun wensen bespreken om de verhuurder de mogelijkheid te geven de huurder tijdig een voorstel te doen voor wat betreft de aanpassingen/verduurzaming van het gehuurde kantoor, zodat alle kansen benut worden dat de huurder het doelmatig gebruik kan voortzetten en de verhuurder in de gelegenheid gesteld wordt een passend voorstel te doen om de huurovereenkomst te verlengen.

## **Convenant aanpak leegstand kantoren**

4. CoreNet en FMN zetten zich er voor in dat hun leden in de hoedanigheid van huurder-gebruikers samen met eigenaar-verhuurders optrekken om met de gemeente eventuele belemmeringen op te lossen in ruimtelijke en andere beleidskaders, zoals bestemmingsplan of parkeerbeleid.
5. CoreNet en FMN zetten zich er voor in dat hun leden in de hoedanigheid van huurder-gebruikers als uitgangspunt hanteren dat de totale huisvestingskosten (de kosten van huur plus energie, warmte/koude, licht en andere servicekosten) na upgrading niet mogen stijgen om te bevorderen dat eigenaar-verhuurders investeren in verduurzaming en energiebesparing van kantoren en hun panden tegen concurrerende prijzen blijven aanbieden.
6. FMN stimuleert haar leden om de Gedragscode Duurzame Eindgebruiker te ondertekenen en na te leven.

### **Artikel 11. Maatregelen door het Rijk**

1. Het Rijk start ten behoeve van de vorming van regionale kantoorfondsen een onderzoek naar de mogelijkheden van een instrument dat gebaseerd is op de systematiek van de BIZ-regeling, dusdanig dat daarmee in bepaalde omstandigheden een wettelijke basis voor een verplichte afdracht ontstaat. Dit onder de randvoorwaarde dat een dergelijk instrument zodanig moet worden vormgegeven dat fluctuaties het EMU-saldo en de EMU-schuld niet beïnvloeden. Dit onderzoek zal worden uitgevoerd door het ministerie van Infrastructuur en Milieu, het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie en het ministerie van Financiën. Uitkomsten en conclusies zijn aan een volgend kabinet.
2. Het Rijk zal op basis van signalen over praktijkknelpunten m.b.t. transformatie, herontwikkeling of sloop onderzoeken welke mogelijkheden er zijn deze knelpunten weg te nemen, wanneer deze tot de verantwoordelijkheid van het Rijk gerekend kunnen worden.
3. Het Rijk verbindt zich om –voor tenminste de jaren 2012 en 2013- een expertteam Kantoortransformatie in te stellen dat gemeenten en andere betrokken partijen die aan de slag willen met het transformeren van kantoorpanden in met name woningen kan bijstaan. De experts kunnen adviseren over uiteenlopende onderwerpen, zoals het toepassen van bouwkundige wet- en regelgeving, projectorganisatie, financiering en fiscale mogelijkheden of de matching van vraag en aanbod. Het expertteam wil laten zien dat (tijdelijke) transformatie naar woonruimte vaker dan gedacht een reële optie is bij de aanpak van leegstaande kantoren. De inzet van de experts komt voor 50% voor rekening van de gemeente en/of andere betrokken partijen zelf, de andere 50% wordt bekostigd door het ministerie van BZK.
4. Op verzoek van gemeenten biedt het Rijk voor 2012 en 2013 de diensten aan van de Expertpool Juridische Planschade, die kan adviseren over planschaderisico's bij het onttrekken van kantoorbestemmingen of het schrappen van plancapaciteit. De inzet van experts komt voor 50% voor rekening van de gemeente; de andere 50% wordt bekostigd door de ministeries van BZK en IenM.

### **Artikel 12. Overleg, monitoring, evaluatie en wijziging**

1. Als uit de eerste financieel-juridische risicoanalyses, zoals bedoeld in artikel 4 blijkt dat de kosten zo hoog uitvallen dat het voor Gemeenten financieel onmogelijk wordt om de beoogde afspraken uit te voeren, treden Partijen in overleg over een herijking van de afspraken in dit convenant.
2. Als blijkt dat de in artikel 5 bedoelde regionale kantoorfondsen niet worden geoperationaliseerd kunnen partijen niet worden gehouden aan het bereiken van de doelen als geformuleerd in de artikelen 2.2.
3. Partijen zullen tenminste tweemaal per jaar gezamenlijk overleg voeren om de voortgang en de effectiviteit van de gezamenlijke maatregelen en de individuele maatregelen te bespreken.
4. Partijen maken in 2012 gezamenlijk afspraken over de wijze van monitoring en evaluatie en de daarbij te hanteren referentiesituatie.
5. Jaarlijks bespreken Partijen in hoeverre bijstelling of wijziging van aard of wijze van uitvoering van maatregelen nodig en/of wenselijk is.

### **Artikel 13. Naleving**

1. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van gemeenten, wordt bedoeld dat VNG, als collectieve belangenbehartiger van gemeenten, zich zal inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door gemeenten zullen worden nagekomen.
2. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van de provincies, wordt bedoeld dat het IPO, als collectieve belangenbehartiger van provincies, zich zal inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door provincies zullen worden nagekomen.
3. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van beleggers, wordt bedoeld dat de IVBN, als collectieve belangenbehartiger van de institutionele beleggers in Vastgoed

## **Convenant aanpak leegstand kantoren**

Nederland, zich zal inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door beleggers zullen worden nagekomen.

4. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van beleggers, wordt bedoeld dat Vastgoed Belang, als collectieve belangenbehartiger van de particuliere beleggers in Vastgoed, zich zal inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door beleggers zullen worden nagekomen.
5. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van ontwikkelaars, wordt bedoeld dat NEPROM, als collectieve belangenbehartiger van de Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen, zich zal inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door ontwikkelaars zullen worden nagekomen.
6. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van vastgoedfinanciers, wordt bedoeld dat NVB, als collectieve belangenbehartiger van de Nederlandse banken, zich zal inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door vastgoedfinanciers zullen worden nagekomen.
7. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van huurder-gebruikers en eigenaar-gebruikers, wordt bedoeld dat CoreNet, als kennis- en netwerkorganisatie,, zich zal inspannen om de implementatie van de afspraken en maatregelen in dit convenant door hun leden te bevorderen.
8. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van huurder-gebruikers en eigenaar-gebruikers, wordt bedoeld dat FMN, als collectieve belangenbehartiger van de huurder-gebruikers en eigenaar-gebruikers, zich zal inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door huurder-gebruikers en eigenaar-gebruikers zullen worden nagekomen.
9. Daar waar in dit convenant wordt gesproken over verplichtingen van Marktpartijen, wordt bedoeld dat de brancheorganisaties, als collectieve belangenbehartigers van de beleggers, bedoeld in de leden 3 en 4, de ontwikkelaars, bedoeld in lid 5, en de vastgoedfinanciers, bedoeld in lid 6, zich zullen inspannen dat deze verplichtingen ook daadwerkelijk door de Marktpartijen zullen worden nagekomen.
10. Het Rijk spant zich in om alle acties uit te voeren waaraan zij zich verbonden heeft, en voor zover het wetgeving betreft, met welke wetgeving de ministerraad heeft ingestemd, deze wetgeving in procedure te brengen, zulks binnen de ruimte die de kabinetsafspraken en de Bestuursafspraken gedurende de looptijd van het convenant haar bieden, en zulks onverlet de bevoegdheden van de Staten-Generaal ter zake waartoe ondermeer behoort de bevoegdheid tot initiatief-wetgeving, alsmede de gebruikmaking van de normale parlementaire bevoegdheden om de regering te controleren en de bevoegdheden en verplichtingen van de Rijksoverheid tot uitvoering van internationale regelgeving. Voorts laat dit onverlet de bevoegdheden en verplichtingen van de Rijksoverheid tot uitvoering van nationale en/of internationale regelgeving.
11. Partijen spreken elkaar onderling aan wanneer zij van mening zijn dat een Partij zich onvoldoende inspant. Op tekortkomingen in de naleving van dit convenant kunnen zij geen beroep doen bij de burgerlijke rechter.
12. De inspanningen van de organisaties bedoeld in de leden 1 t/m 10 zijn niet strijdig met het Nederlandse en/of Europese mededingingsrecht.

### **Artikel 14. Looptijd**

1. Dit convenant treedt in werking op de dag volgend op die waarop het door alle Partijen is ondertekend en heeft een looptijd van vijf jaar.
2. Wanneer Partijen bij de jaarlijkse evaluatie vaststellen dat de doelstellingen van het convenant al eerder bereikt zijn, kunnen zij voortijdige beëindiging van het convenant voor alle Partijen overeenkomen.
3. Uiterlijk zes maanden voor het verstrijken van de looptijd, bedoeld in het eerste lid, treden partijen met elkaar in overleg over de vraag of zij het convenant na het verstrijken van de looptijd willen voortzetten en zo ja, voor welke periode.

### **Artikel 15. Onvoorziene omstandigheden**

1. Indien onvoorziene omstandigheden optreden waardoor naleving van dit convenant van Partijen niet gevegd kan worden, treden Partijen in overleg over de noodzaak van wijziging van dit convenant, binnen zes weken nadat een Partij de wens daartoe aan de andere Partij(en) schriftelijk heeft meegedeeld.
2. De wijziging en de verklaring (verklaringen) tot instemming wordt (worden) in afschrift als bijlage aan het convenant gehecht.

## **Convenant aanpak leegstand kantoren**

### **Artikel 16. Opzegging**

1. Indien het overleg, bedoeld in artikel 12, eerste lid, artikel 14, derde lid en artikel 15, eerste lid, niet binnen zes maanden tot overeenstemming heeft geleid, mag elke Partij dit convenant met inachtneming van een opzegtermijn van een maand tussentijds schriftelijk opzeggen.
2. Wanneer een Partij het convenant opzegt, blijft het convenant voor de overige Partijen in stand voor zover de inhoud en de strekking ervan zich daartegen niet verzetten.

### **Artikel 17. Openbaarheid**

1. De tekst van dit convenant wordt binnen een maand na de inwerkingtreding gepubliceerd in de Staatscourant.
2. Wijzigingen van dit convenant worden eveneens gepubliceerd in de Staatscourant.

### **Artikel 18. Bijlagen**

1. Het convenant bevat de volgende bijlagen:
  - a. Lijst van gemeenten en provincies
2. Indien het convenant strijdt met de bijlage, gaat het convenant voor.
3. Bijlagen bij dit convenant maken integraal deel uit van het convenant.

Aldus opgemaakt en in negenvoud ondertekend op 27 juni 2012 te Den Haag.

Minister van Infrastructuur en Milieu  
Drs. Melanie Schultz van Haegen

De Vereniging Interprovinciaal Overleg  
J. Remkes

De Vereniging van Nederlandse Gemeenten  
A. Jorritsma

De vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed Nederland  
H. Copier MBA  
Krachtens volmacht ondertekend door ir. J. Buijs

De vereniging Vastgoed Belang  
J. Kamminga  
Krachtens volmacht ondertekend door drs. S.Y. Zeilstra

## **Convenant aanpak leegstand kantoren**

De vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen  
Ir. W. Bodewes drs. N. Maarsen MRE

De kennis- en netwerkorganisatie CoreNet Global Benelux  
Ir. M. Arkesteijn MBA

Facility Management Nederland  
Ing. W. Ledder  
Krachtens volmacht ondertekend door H. Topee

De Nederlandse Vereniging van Banken  
Mr. B. Staal  
Krachtens volmacht ondertekend door E. Stassen



**BIJLAGE 1 – Lijst van gemeenten en provincies***Convenant aanpak leegstand kantoren, 27 juni 2012*

Deze lijst omvat de gemeenten die behoren tot de G5, de G32, plus de relevante satellietsteden in stadsgewestelijke verbanden en de provincie waaronder de genoemde gemeenten vallen. De exacte afbakening van de Kantorenregio's is nader te bepalen door in deze lijst genoemde overheden. Daarbij kunnen aan een Kantorenregio gemeenten worden toegevoegd die niet in deze bijlage zijn opgenomen.

<b>Gemeente</b>	<b>Provincie</b>	<b>Regio</b>
Leeuwarden	Friesland	Nader te bepalen
Groningen	Groningen	Nader te bepalen
Assen	Drenthe	Nader te bepalen
Emmen	Drenthe	Nader te bepalen
Almelo	Overijssel	Nader te bepalen
Hengelo	Overijssel	Nader te bepalen
Enschede	Overijssel	Nader te bepalen
Zwolle	Overijssel	Nader te bepalen
Deventer	Overijssel	Nader te bepalen
Apeldoorn	Gelderland	Nader te bepalen
Arnhem	Gelderland	Nader te bepalen
Nijmegen	Gelderland	Nader te bepalen
Ede	Gelderland	Nader te bepalen
Veenendaal	Utrecht	Nader te bepalen
Woerden	Utrecht	Nader te bepalen
Stichtse Vechten (Maarsse)	Utrecht	Nader te bepalen
Utrecht	Utrecht	Nader te bepalen
Houten	Utrecht	Nader te bepalen
Nieuwegein	Utrecht	Nader te bepalen
Amersfoort	Utrecht	Nader te bepalen
Hilversum	Noord-Holland	Nader te bepalen
Alkmaar	Noord-Holland	Nader te bepalen
Zaandam	Noord-Holland	Nader te bepalen
Amsterdam	Noord-Holland	Nader te bepalen
Diemen	Noord-Holland	Nader te bepalen
Amstelveen	Noord-Holland	Nader te bepalen
Haarlem	Noord-Holland	Nader te bepalen
Haarlemmermeer	Noord-Holland	Nader te bepalen
Almere	Flevoland	Nader te bepalen
Lelystad	Flevoland	Nader te bepalen
Leiden	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Leidschendam-Voorburg	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Den Haag	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Rijswijk	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Delft	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Zoetermeer	Zuid-Holland	Nader te bepalen

**BIJLAGE 1 – Lijst van gemeenten en provincies***Convenant aanpak leegstand kantoren, 27 juni 2012*

Gouda	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Rotterdam	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Schiedam	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Capelle aan den IJssel	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Dordrecht	Zuid-Holland	Nader te bepalen
Breda	Noord-Brabant	Nader te bepalen
Tilburg	Noord-Brabant	Nader te bepalen
Den Bosch	Noord-Brabant	Nader te bepalen
Eindhoven	Noord-Brabant	Nader te bepalen
Helmond	Noord-Brabant	Nader te bepalen
Venlo	Limburg	Nader te bepalen
Sittard-Geleen	Limburg	Nader te bepalen
Heerlen	Limburg	Nader te bepalen
Maastricht	Limburg	Nader te bepalen



Centraal Planbureau

CPB Notitie | 29 juni 2012

# Kantorenmarkt in historisch en toekomstig perspectief





Centraal Planbureau

# CPB Notitie

Centraal Planbureau  
Van Stolkweg 14  
Postbus 80510  
2508 GM Den Haag

T (070) 3383 380  
I [www.cpb.nl](http://www.cpb.nl)

**Datum:** 29 juni 2012

**Betreft:** Kantorenmarkt in historisch en toekomstig perspectief

**Contactpersoon**

Ioulia Ossokina  
mmv Peter Arts

## Kantorenmarkt in historisch en toekomstig perspectief

### Samenvatting

In de maatschappij en in de politiek worden grote zorgen geuit over de hoge en steeds meer toenemende leegstand van kantoren. In deze notitie leveren we een bijdrage aan deze maatschappelijke discussie door de ernst van de kantorenproblematiek te bespreken in het licht van de historische ontwikkelingen op de kantorenmarkt en de toekomstscenario's uit de studie Welvaart en Leefomgeving (WLO). Hiertoe gebruiken we een geactualiseerde versie van het kantorenmodel dat door het CPB voor de WLO-studie werd toegepast (Arts et al., 2005).

De conclusies van deze notitie kunnen als volgt worden samengevat:

- Bezien vanuit historisch perspectief hoeft de huidige hoge leegstand *op zich* nog niet tot grote zorgen te leiden. Fluctuaties in de leegstand zijn logisch en leegstandpercentages van boven de 15% zijn eerder voorgekomen.
- Problemen treden mogelijk wel op door een combinatie van twee nieuwe trends:
  - (i) de verwachte daling van de werkgelegenheid en
  - (ii) de mogelijke daling van het kantoorgebruik per werkende.
- Doorgerekend in het kantorenmodel uit de WLO leidt de combinatie van deze twee ontwikkelingen met grote kans tot een krimpende behoefte aan kantoren en structureel hoge leegstand zelfs bij een complete nieuwbouwstop.
- Echter, de mate waarin de trends doorzetten is onzeker. Daarnaast bestaat de mogelijkheid dat andere factoren deze trends deels compenseren.
- Om de kans op een krimpende vraag en de consequenties hiervan voor de leegstand beter in beeld te kunnen brengen, is nader onderzoek naar de werking van de kantorenmarkt wenselijk.

# 1 Kantorenmarkt in moeilijk vaarwater

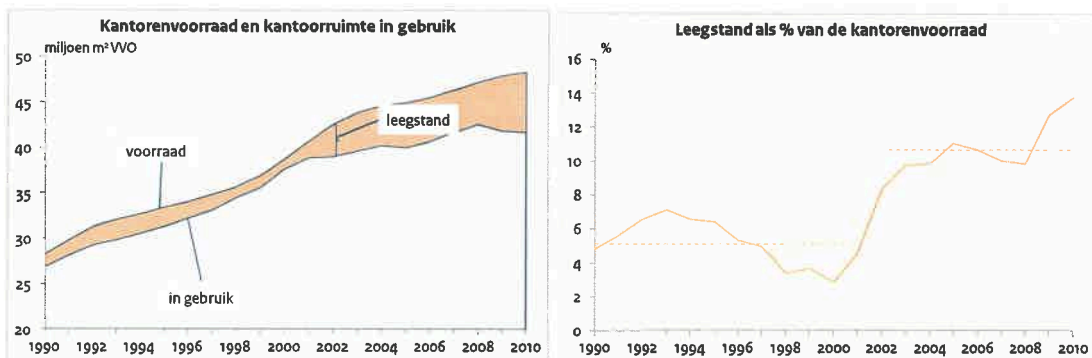
De kantorenmarkt beleeft momenteel moeilijke tijden. Na ruim een decennium gestage groei is de behoefte aan kantoren zich sinds 2001 gaan stabiliseren (zie figuur 1.1, linker paneel). De voorraad groeide echter door, met als gevolg een sterke toename van de hoeveelheid leegstaande kantoren. Zoals figuur 1.1 rechter paneel laat zien, is het percentage kantoren dat te huur of te koop wordt aangeboden, gestegen van gemiddeld 5% van de voorraad in de periode 1990-2001 naar gemiddeld 11% in de periode 2002-2010. In 2010 lag de leegstand op 14%; sindsdien is deze volgens verschillende berichten nog verder gegroeid. De toegenomen leegstand heeft negatieve consequenties voor verschillende spelers op de kantorenmarkt, waaronder kantooreigenaren, beleggers in kantorenvastgoed, banken, gemeentes, zie de box op pagina 5. In de publieke discussie en in de politiek is hiervoor veel aandacht. Zo heeft bijvoorbeeld het Financiële Dagblad in de eerste maanden van 2012 meer dan dertig keer over de aan kantorenmarkt gerelateerde onderwerpen bericht. De Tweede Kamer heeft in het afgelopen jaar meerdere vragen aan de ministers gesteld over de gevolgen van de problemen op de commerciële vastgoedmarkt en de aanpak van de leegstand. Sinds 2010 buigt de Stuurgroep Actieprogramma Leegstand, bestaande uit de vertegenwoordigers van het Rijk, banken, beleggers, projectontwikkelaars en lokale overheden, zich over mogelijke oplossingen voor de hardnekkige leegstand van kantoren.<sup>1</sup>

In deze notitie leveren we een bijdrage aan deze maatschappelijke discussie door de ernst van de kantorenproblematiek te bespreken in het licht van de historische ontwikkelingen op de kantorenmarkt en de toekomstscenario's uit de studie Welvaart en Leefomgeving (WLO, Okker et al., 2006). Hiertoe gebruiken we een geactualiseerde versie van het kantorenmodel dat door het CPB voor de langetermijnstudie Welvaart en Leefomgeving werd toegepast (Arts et al., 2005).

---

<sup>1</sup> Vlak voor het ter perse gaan van deze notitie werd bekend dat de overheid, banken, vastgoedbeleggers en projectontwikkelaars een convenant hebben ondertekend dat ertoe moet leiden dat de leegstand terugloopt.

**Figuur 1.1** Groeiende voorraad en stabiliserende kantorenbehoefte resulteren in toename leegstand<sup>2</sup>



Bron : Bak (2012).

In historisch en internationaal perspectief zijn de huidige leegstandcijfers wel hoog, maar niet buitengewoon hoog te noemen. Zoals figuur 1.2 op de volgende pagina laat zien hebben de Verenigde Staten medio jaren tachtig, begin jaren negentig een periode gekend waarin leegstand gedurende langere tijd ruim boven het Nederlandse 2002-2010-gemiddelde van 11% en ook boven de 2010-leegstand van 14% lag. Ook medio jaren zeventig van de vorige eeuw en begin deze eeuw werden in de Verenigde Staten gekenmerkt door periodes van hoge leegstand<sup>3</sup>. De lange tijdreeks die voor de Verenigde Staten voorhanden is, illustreert dat fluctuaties in de leegstand met meerdere jaren durende pieken en dalen niet buitengewoon zijn op de kantorenmarkt. Deze fluctuaties zijn kenmerkend voor de kantorenmarktcycli waarin overaanbod en tekort aan kantoorruimte elkaar afwisselen (de zogenaamde varkenscyclus)<sup>4</sup>. Nederland heeft helaas geen consistente tijdreeksen van vóór 1990. Echter, Romijn (2000) meldt op basis van eigen onderzoek dat ook Nederland in de eerste helft van de jaren tachtig van de vorige eeuw een periode van met de huidige cijfers vergelijkbare hoge kantorenleegstand heeft meegemaakt, waar het getuige

<sup>2</sup> Hieronder worden enige vaktermen die in de figuren en verder in de tekst voorkomen, nader toegelicht.

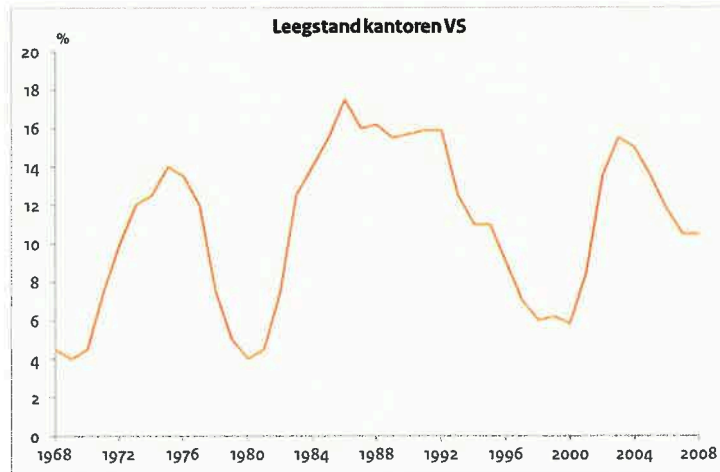
- In zijn cijfers definieert R.L. Bak (2011) **kantorenavoorraad** als: het totaal van leegstaande en in gebruik zijnde kantoren met een oppervlakte van 500 m<sup>2</sup> vvo of meer, inclusief in aanbouw zijnde kantoorruimte. In figuur 1.1 staat echter de voorraad afgebeeld, die zoveel mogelijk geschoond is van de in aanbouw zijnde panden.
- De omvang van de kantoorruimtes wordt gemeten in **m<sup>2</sup> vvo**. Vvo staat voor verhuurbare vloeroppervlakte, de voor kantoorpersoneel nuttig te gebruiken vloeroppervlakte. De verhuurbare vloeroppervlakte is bijvoorbeeld exclusief het trapgat, de liftschaft en de leidingschaft. Als vuistregel kan gelden dat de verhuurbare vloeroppervlakte ongeveer 86% van de buitenomtrek van een vastgoedobject weergeeft (de buitenomtrek wordt gemeten in termen van de bruto vloeroppervlakte, bvo).
- **Leegstand** is berekend als: de oppervlakte van de te koop of te huur aangeboden kantoren als percentage van de kantorenavoorraad. Beide variabelen zijn gebaseerd op de cijfers van R.L. Bak en zoveel mogelijk geschoond voor de in aanbouw zijnde kantoorruimte.
- **Kantoorruimte in gebruik** (in deze notitie ook genoemd **kantorenbehoefte** of **kantorenvraag**) is berekend als: kantorenavoorraad -/ - in aanbouw zijnde kantoorruimte -/ - te huur of te koop aangeboden niet in aanbouw zijnde kantoren.

<sup>3</sup> Ook in andere landen kwamen periodes met leegstand van boven de 14% in de afgelopen decennia vaker voor, zie bijvoorbeeld Hendershott et al. (1999) voor Engeland, De Francesco (2008) voor Australia.

<sup>4</sup> In de jaren tachtig-negentig van de vorige eeuw werd in Amerika veel onderzoek naar de kantorenmarktcycli verricht, waaronder de invloedrijke empirische papers van Rosen (1984), Hekman (1985), Wheaton en Torto (1988), Voith en Crone (1988). DiPasquale en Wheaton (1992) hebben een conceptueel raamwerk geïntroduceerd dat beschrijft hoe overaanbod en tekort op de kantorenmarkt ontstaan en weer door de markt worden opgelost.

figuur 1.1 begin jaren negentig weer uit was gekomen. Vanuit historisch perspectief gezien, hoeft de huidige hoge leegstand *op zich* dus niet noodzakelijk tot al te grote zorgen te leiden.

**Figuur 1.2** Fluctuaties in leegstand en hoge pieken zijn niet buitengewoon



Bron: Wheaton and Torto (1988) voor de jaren 1968-1986; NCREIF (2009) voor de jaren 1988-2008.

De na 2001 ingezette groeivertraging van de behoefte aan kantoren (zie figuur 1.1, linker paneel) is echter wel een mogelijke reden tot zorg over de vooruitzichten voor de leegstand. Er zijn momenteel namelijk redenen om te verwachten dat deze stabilisatie een aankondiging is van een trendbreuk, zodat de behoefte aan kantoren in de komende decennia - in tegenstelling tot de groei van de afgelopen twintig jaar - gaat dalen. Een combinatie van twee recente ontwikkelingen zou hiertoe kunnen leiden:

- (i) De verwachte afvlakkende groei of daling van de werkgelegenheid, mede als gevolg van de vergrijzing (zie Huizinga en Smid, 2004),
- (ii) Technologische en sociaaleconomische veranderingen waardoor er gemiddeld steeds minder kantooruimte per werkende nodig is (voorbeelden van dergelijke veranderingen zijn het "nieuwe werken" dat ertoe leidt dat meerdere mensen één werkplek delen, en groei van het aandeel niet-op-kantoor werkende professionals zoals zzp'ers).

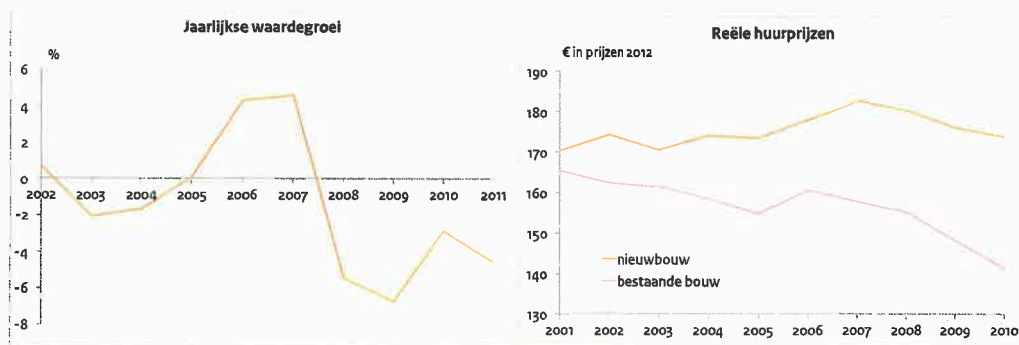
Als de behoefte aan kantoren daalt, dan moet de voorraad krimpen om de leegstand niet verder te laten oplopen, en dit vereist veel van het zelfreinigende vermogen van de markt.



## Marktspelers geraakt door stabilisatie van de vraag naar kantoren

Verschillende partijen ervaren momenteel last van de stabilisatie van de kantorenvraag en de steeds groeiende leegstand.

- Institutionele beleggers worden geconfronteerd met afwaarderingen op hun beleggingen, en in sommige gevallen gedwongen verkoop en verlies. Het linker figuur hieronder laat zien dat de waarde van het kantorenvastgoed in de afgelopen tien jaar reeds met ruim 10% is gedaald. Echter, recente gedwongen verkopen van de kantorenportefeuilles (o.a. van Uni-Invest en Orange) voor bedragen sterk onder de taxatiewaarde suggereren dat de bodem nog niet is bereikt. En het feit dat omgevallen Duitse vastgoedfondsen (Grundinvest, SEB ImmoInvest) in de komende jaren verplicht hun omvangrijke Nederlandse portefeuilles moeten verkopen, zal het proces van afwaardering naar verwachting extra aanjagen.
- Ook kredietverstrekkers (banken) kunnen door deze ontwikkelingen gedwongen worden af te schrijven op de verstrekte hypotheek. De Nederlandsche Bank meldt in zijn halfjaarlijkse Overzicht Financiële Stabiliteit van mei 2012 dat voor ca een kwart van de leningen die banken in het Nederlands vastgoed hebben uitstaan, de lening hoger is dan de waarde van het onderpand.
- De verhuurders wacht waarschijnlijk een prijsenslag om de huurder. Ook hier geldt dat de prijzen van bestaande kantoren in de afgelopen jaren al enigszins zijn gedaald (zie het rechter figuur hieronder). Echter, getuige de hoge leegstandcijfers is de bodem nog lang niet bereikt. Volgens recente berichten gaan verschillende partijen nu initiatieven ontplooiën om huurders van de concurrent te kapen en naar hun panden te lokken. Bijvoorbeeld, private equity investeerders die de portefeuilles van Uni-Invest en Orange hebben gekocht, melden van plan te zijn om deze kantoren op te knappen en tegen lage huren aan te bieden (zie het FD van 5 mei 2012). Ook op service-aspecten wordt steeds sterker geconcurrereerd, mede door introductie van nieuwe flexibele kantoorconcepten. Seatsize en de Atoomclub bieden reeds sinds enige tijd kantoorruimte die voor een korte periode en per werkplek kan worden afgenomen; recent heeft de vastgoedbeleggingsspecialist Annexum aangekondigd flexibele en korte contracten te introduceren.



Bron: ROZ/IPD (verschillende jaren), Bak (2010).

- De gemeenten moeten sterk afboeken op de grondportefeuilles die in de afgelopen jaren zijn opgebouwd met het vooruitzicht op een steeds groeiende behoefte aan (kantoren)vastgoed. Deloitte (2011) meldt dat 2010 het eerste jaar was waarin voor alle gemeenten gezamenlijk sprake was van (forse) verliezen uit grondbedrijven. Ook voor de nabije toekomst worden (fors) negatieve resultaten verwacht. Voor 35 gemeenten bestaat hierbij een risico dat hun reserves niet meer toereikend blijken om financiële tegenvallers in het grondbedrijf op te vangen, zodat ze in het ergste geval onder financiële curatele van het Rijk (artikel 12) moeten worden gesteld.
- Huurders zouden op den duur alleen moeten winnen bij deze ontwikkelingen. Echter, zolang ze nog vastzitten aan oude contracten, kunnen ook zij last ervaren van de groeiende leegstand om hen heen. Bijvoorbeeld, doordat de eigenaar door geldgebrek de voorzieningen versobert en de noodzakelijke investeringen uitstelt.

In deze notitie rekenen we de mogelijke consequenties door van de combinatie van de twee ontwikkelingen voor kantorenbehoefte en leegstand. In 2005 heeft het CPB de langetermijnvooruitzichten voor de behoefte aan kantoren in de 4 WLO-scenario's gepubliceerd (Arts et al., 2005), waarin enkel met een verwachte daling van de werkgelegenheid (i) rekening werd gehouden. In die berekening groeide de kantorenbehoefte nog in drie van de vier scenario's in de periode tot 2040. Ten behoeve van deze notitie actualiseren we dit model en breiden het uit door:

- Vast te stellen of de ontwikkeling van de kantorenmarkt zich in het afgelopen decennium binnen de bandbreedte van de WLO-vooruitzichten heeft voltrokken.
- Aan het kantorenmodel de aanname van een dalend kantoorgebruik per werkende toe te voegen, waarbij het huidige kantoorgebruik bij grotere bedrijven en organisaties wordt geëxtrapoleerd naar de gehele economie in 2040. Deze aanname is gemaakt op basis van de empirische analyse en gesprekken met een breed spectrum op de kantorenmarkt actieve partijen.<sup>5</sup>
- Onder simpele aannames - die ook mede zijn gebaseerd op gesprekken met de kantoormarktdeskundigen - de langetermijnimplicaties van de ontwikkeling van de kantorenbehoefte voor de leegstand door te rekenen.

De belangrijkste conclusie van deze exercitie is dat de combinatie van de twee ontwikkelingen (i) en (ii) met een grote kans tot een structureel stagnerende of zelfs krimpende kantorenvraag leidt, en dat dit ernstige consequenties voor de leegstand kan hebben. In het meest pessimistische scenario daalt de behoefte aan kantoren in 2040 naar het niveau van 1990 en staan ongeveer alle monofunctionele kantorenwijken leeg. In het meest optimistische scenario daalt de kantorenbehoefte in 2040 naar het niveau van 2003.

Echter, hoewel deze inzichten zijn gebaseerd op zorgvuldig gekozen aannames, is er op een termijn van dertig jaar uiteraard veel onzekerheid over de mate waarin de trends (i) en (ii) door zullen zetten en de wijze waarop de markt op de dalende behoefte aan kantoren zal reageren. Om deze reden is meer onderzoek naar de werking van de kantorenmarkt wenselijk om de kans op, de drijvende factoren achter en de consequenties van de mogelijke krimp van de kantorenvraag goed in beeld te kunnen brengen. De doelgroep van een dergelijk onderzoek omvat min of meer alle op de kantorenmarkt actieve partijen. Zo bleek tijdens het werken aan deze notitie dat bijvoorbeeld gemeenten en projectontwikkelaars de WLO-vooruitzichten als een van de belangrijke bouwstenen gebruiken bij het maken van hun langetermijnplannen. Voor deze partijen maakt het veel uit of de groeivertraging van de vraag in de afgelopen jaren een tijdelijke conjuncturele hobbel was op een groeicurve, of een eerste teken van een structurele krimp van de vraag.

---

<sup>5</sup> Dank voor de inspirerende en constructieve discussies en uitleg over de werking van de kantorenmarkt is verschuldigd aan: Karin Laglas (TU Delft), Marco Hekman en Machiel Wolters (CBRE), Marijn Sniijders (Capital Value), Olle van Alphen (Annexum), Klaas Bart van den Berg en Hans Mani (gemeente Rotterdam), Jan Fokkema en Margriet Schepman (NEPROM).

In deze notitie bespreken we de mogelijke vooruitzichten voor de volumeontwikkeling van de totale behoefte aan kantoren en de leegstand. Een aantal aspecten van de kantorenproblematiek blijft derhalve buiten beschouwing van deze studie. De notitie gaat bijvoorbeeld niet in op de kwaliteit van de kantorenvorraad en van de leegstand, noch op de regionale verschillen.

- Het is goed mogelijk dat de kwaliteit van een deel van de voorraad op een gegeven moment zodanig veel achteruit loopt, dat deze panden onverhuurbaar worden<sup>6</sup>. Dit deel van de leegstand leidt dan nog wel tot een vermogensverlies voor de eigenaren en veroorzaakt negatieve externe effecten op de omgeving, maar heeft geen invloed meer op het normale prijsvormingsproces op de kantorenmarkt. In deze studie doen we geen uitspraak over hoe groot deze onverhuurbare leegstand is en wat de implicaties hiervan zijn voor de prijsvorming.
- We laten ons ook niet uit over de gevolgen van de segmentering op de kantorenmarkt (o.a. naar kwaliteit, naar regio). Volgens de cijfers van DTZ (2011) verschillen de leegstandpercentages per gemeente aanzienlijk (tussen 6% in Heerlen en 27% in Leidschendam-Voorburg). Bak (2011) rapporteert dat er per locatietype veel verschil bestaat, waarbij bijvoorbeeld in de monofunctionele kantorenwijken leegstandcijfers van wel 50% worden gemeten. Omdat de deelmarkten geen perfecte substituten van elkaar zijn, zal de leegstand zich op de minst gewilde locaties concentreren. Ook kan de vraag naar bepaald soort locaties ertoe leiden dat nieuwbouw op deze locaties doorgaat ongeacht de zeer hoge leegstand elders, met als gevolg een nog grotere totale onttrekkingopgave dan in deze notitie wordt doorgerekend.

We kijken verder niet naar de waarderingsproblematiek, noch naar de gevolgen van de financiële crisis voor de kantorenmarkt. De notitie beperkt zich derhalve tot het schetsen van de omvang en gevolgen van de potentiële daling van de kantorenvraag op de lange termijn.

In de afgelopen jaren hebben verschillende partijen nagedacht en gediscussieerd over de ontwikkelingen op en vooruitzichten voor de kantorenmarkt. Hierbij kwam ook het vooruitzicht van een stagnerende vraag en/of steeds groeiende leegstand voor, bijvoorbeeld, in de studies van DTZ (2010), Twynstra Gudde (2010), EIB (Zuidema en Van Elp, 2010a, Van Elp et al., 2011), NFC (2011).<sup>7</sup> In deze notitie maken we dankbaar gebruik van de data en/of inzichten uit de hiervoor vermelde studies en ook uit de onderzoeken van: Bak (2009, 2011), CB Richard Ellis (2011a, 2011b), DTZ (2011, 2012), NEPROM (2011).<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Dit kan gebeuren als gevolg van een technische, maar ook economische veroudering. Het laatste gebeurt wanneer de nog niet heel oude panden niet meer goed aan de nieuwe eisen van de gebruikers voldoen zoals bijvoorbeeld het flexibele kantoorconcept, klimaatbeheersing, locatie in de buurt van het OV e.d.

<sup>7</sup> De definitie van leegstand kan per studie verschillen. We hebben bijvoorbeeld de indruk dat leegstand in Van Elp et al. (2011) enkel de leegstaande gebouwen van goede kwaliteit betreft, de panden die nog wel verhuurbaar geacht worden. Om de werking van de markt te modelleren, valt wel wat te zeggen voor deze benadering. Echter, voor de analyse van de leegstandproblematiek is ook de omvang van de onverhuurbare leegstand van groot belang. Immers, deze panden leiden tot financieel verlies bij de eigenaren en zorgen voor mogelijke negatieve externe effecten op de omgeving.

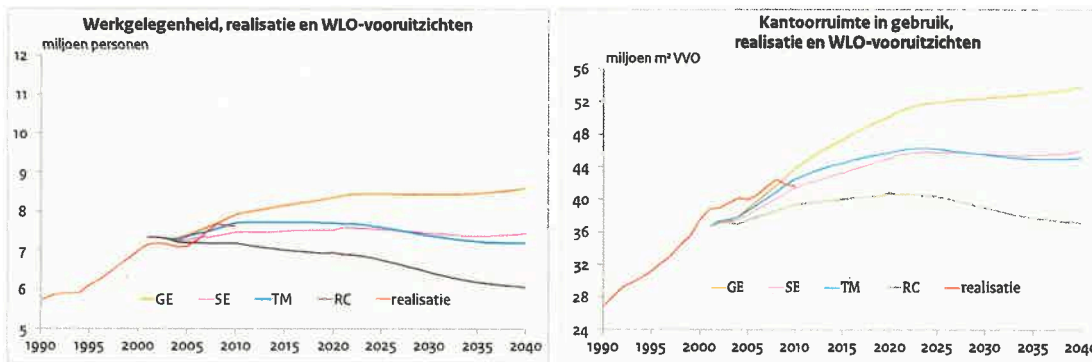
<sup>8</sup> Bij het ter perse gaan van deze notitie is een nieuw rapport van EIB "Landelijke samenvatting kantorenmonitor" verschenen. Deze studie hebben we niet kunnen meenemen in de literatuuranalyse.

De rest van deze notitie ziet er als volgt uit. In paragraaf 2 laten we zien dat de kantoorruimte in gebruik in 2010 midden in de WLO-bandbreedte lag, zodat de WLO-scenariobeelden 2010 een goed uitgangspunt bieden voor onze analyse. Tevens tonen we aan dat de kantorenvraag na 2001 langzamer is gegroeid dan op basis van de werkgelegenheidsgroei kon worden verwacht. Dit suggereert aanwezigheid van een dalende trend in het kantoorgebruik per werkende. In paragraaf 3 illustreren we aan de hand van het WLO-kantorenmodel dat de combinatie van de verwachte daling van de werkgelegenheid en de mogelijke daling van het kantoorgebruik per werkende op de lange termijn kan leiden tot een daling van de vraag naar kantoren en mogelijk structureel hoge leegstand. Paragraaf 4 sluit af met een samenvatting.

## 2 Kantorenvraag in 2001-2010

De belangrijkste determinant van de ontwikkeling van de kwantitatieve kantorenbehoefte is de ontwikkeling van de werkgelegenheid<sup>9</sup>. Figuur 2.1 zet de historische cijfers van de werkgelegenheid en de kantoorruimte in gebruik voor de periode 2001-2010 af tegen de vooruitzichten in de vier WLO-scenario's (zie Bijlage 1 voor een uitleg hoe de WLO-ramingen tot stand zijn gekomen). Vergelijking van de twee grafieken levert interessante inzichten op.

**Figuur 2.1** Groeitempo kantorenbehoefte 2001-2010 (rechts) vlakt af ondanks gestage groei werkgelegenheid (links)



- (i) Als we naar de historische ontwikkelingen in de werkgelegenheid en de kantorenbehoefte in het laatste decennium van de vorige eeuw kijken, dan valt op dat de kantoorruimte in gebruik (veel) harder is gegroeid dan de werkgelegenheid. Zo is de werkgelegenheid tussen 1990 en 2001 met ca 20% toegenomen en de kantorenbehoefte met ruim 40%. Dit suggereert dat het kantoorgebruik per werkende (het aandeel kantoorbanen in de totale werkgelegenheid en/of de vloeroppervlakte per kantoormedewerker) in deze periode aanzienlijk moet zijn toegenomen.
- (ii) Na 2001 groeide de werkgelegenheid bijna in hetzelfde tempo door, terwijl de groei van de kantorenbehoefte aanzienlijk vertraagde. Dit betekent een vertraging in het groeitempo van het kantoorgebruik per werkende.
- (iii) In de WLO-vooruitzichten werd de trend van vóór 2001 tot op zekere hoogte geëxtrapoleerd. Zo groeit in de WLO-scenario's de voorspelde kantorenbehoefte harder (of daalt minder hard) dan de werkgelegenheid. De realisatie van de werkgelegenheid 2001-2010 ontwikkelde zich in lijn met het tempo van het hoogste scenario GE, en de realisatie van de kantorenvraag ging ongeveer in lijn met het laagste scenario RC.
- (iv) Door een toevallige samenloop van de recente neerwaartse herziening van de historische cijfers van de werkgelegenheid (door de bronhouder het CBS) en de opwaartse herziening van de historische kantorencijfers (door de bronhouder Rudolf Bak) komen beide variabelen in 2010 mooi in het midden van de respectieve scenariobandbreedtes te liggen. Zonder deze

<sup>9</sup> Werkgelegenheid wordt gedefinieerd als: de werkzame personen die 12 of meer uur per week werken.

herzieningen had de werkgelegenheid in 2010 aan de bovenkant van de WLO-bandbreedte en de kantorenbehoefte aan de onderkant van de WLO-bandbreedte gelegen.

Samenvattend, de WLO-scenariobeelden 2010 bieden voor zowel de werkgelegenheid als de kantorenbehoefte een goed startpunt voor de nieuwe analyse. Een recente actualisatie van lange termijn ramingen door het CPB (Euwals en Folmer, 2009) laat verder zien dat de WLO-scenario's 2010-2040 voor de werkgelegenheid nog goed de bandbreedte rondom het gemiddelde langetermijnpad aangeven en dus gebruikt kunnen worden om de vooruitzichten voor de kantorenbehoefte door te rekenen<sup>10</sup>. Echter, het kantoorgebruik per werkende is in 2001-2010 minder hard gegroeid dan in de WLO-scenario's werd verondersteld.

Uit de cijfers achter figuur 2.1 kan worden berekend dat het gemiddelde kantoorgebruik per werkende<sup>11</sup> tussen 1990 en 2001 met ca 15% is gegroeid, en tussen 2001 en 2010 nagenoeg constant is gebleven. Het gemiddelde kantoorgebruik per werkende is het product van de vloeroppervlakte per kantoormedewerker (volgens Arts et al., 2005 lag deze op 26,7 m<sup>2</sup> vvo in 2000) en het aandeel kantoorbanen in de totale werkgelegenheid (dit lag in 2000 voor de gehele economie rond de 20%). Helaas kan op basis van de cijfers waarover we op het CPB beschikken niet bepaald worden welke van de twee factoren en in welke mate hebben bijgedragen aan de stabilisatie van het gemiddelde kantoorgebruik per werkende na 2001<sup>12</sup>. Wel suggereren de cijfers dat als het aandeel kantoorbanen tussen 2001 en 2010 zelfs beperkt door bleef groeien, het vloeroppervlak per kantoormedewerker in deze periode moet zijn gedaald.

Er zijn argumenten te noemen waarom elke van de twee genoemde factoren - de gemiddelde vloeroppervlakte per kantoormedewerker en het aandeel kantoorbanen in de totale werkgelegenheid - kan hebben gezorgd voor een vertraging in de groei van de kantorenbehoefte.

- Eerder onderzoek in het kader van het WLO-kantorenmodel (Arts et al., 2005) suggereert dat de *vloeroppervlakte per kantoormedewerker* tussen 1996 en 2000 nagenoeg constant is gebleven. Na de eeuwwisseling heeft echter een nieuwe technologische ontwikkeling zijn intrede gedaan, die een dalende trend in de vloeroppervlakte heeft geïntroduceerd. Dit is het zogenaamde 'nieuwe werken' oftewel het plaats- en tijdonafhankelijk werken. Werknemers zitten in steeds toenemende mate geen vijf dagen per week meer op kantoor, maar werken voor een belangrijk deel thuis, bij klanten en onderweg. Als gevolg hiervan kunnen bedrijven op huisvestingskosten besparen door flexibele werkplekken te introduceren, een concept waarbij dezelfde werkplek door meerdere medewerkers wordt gedeeld<sup>13</sup>. Ook de vloeroppervlakte per

<sup>10</sup> In deze actualisatie is rekening gehouden met de versoering van de prepensioen- en VUT-regelingen, maar nog niet met een toename van de pensioengerechtigde leeftijd.

<sup>11</sup> Te berekenen als: de totale kantoorruimte in gebruik gedeeld door de totale werkgelegenheid.

<sup>12</sup> Om dit te kunnen berekenen, zijn bedrijvendata 1990-2010 nodig over het aantal banen en gehuurde kantoorruimte, vergelijkbaar met de data voor 1996 en 2000, die zijn gebruikt in Arts et al. (2005). Deze data bestaan wel, maar ze zijn niet beschikbaar op het CPB. Op basis van deze bedrijvendata moet het mogelijk zijn om de groei van de kantorenbehoefte in 1990-2010 in drie onderdelen te splitsen: de groei van de werkgelegenheid, de mutatie van het aandeel kantoorgebonden banen en de mutatie van de vloeroppervlakte per kantoormedewerker.

<sup>13</sup> Het Rijk heeft bijvoorbeeld onlangs besloten om de huisvestingsnormen per medewerker aanzienlijk te verlagen, van 1,1 werkplek per fte (fte is een voltijd baan equivalent) naar 0,9 werkplek per fte voor bestaande kantoren en 0,7 werkplek per fte bij grootschalige renovaties en nieuwbouw (Ministerie van BZK, 2012).

werkplek wordt kleiner. Figuur 2.2 illustreert dat bij grotere bedrijven en organisaties de vloeroppervlakte per werkplek in de afgelopen jaren gemiddeld met ruim 10% is gedaald. Tabel 2.1 geeft ter illustratie een aantal voorbeelden van bedrijven die in de komende jaren sterk in hun huisvestingsomvang gaan snijden.

- Het *aandeel kantoorgebonden banen*<sup>14</sup> is tussen 1996 en 2000 aanzienlijk gegroeid (zie grafiek in Bijlage 1). Het is maar de vraag of deze trend zich op dezelfde wijze na de eeuwwisseling heeft doorgezet. Terwijl door de conjuncturele redenen grotere bedrijven in hun personeelsbestand sneden, is volgens de CBS-cijfers het aandeel zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) in de totale werkgelegenheid sterk toegenomen: met een aanwas van 230 dzd zzp'ers ging het aandeel van 6,8% van de werkgelegenheid in 2001 naar 9,5% in 2010. Ca 70% van de zzp'ers werkt in sectoren die door een hoog aandeel kantoorwerkgelegenheid worden gekenmerkt en volgens ING Economisch Bureau (2011) is een aanzienlijk deel van hen voor zichzelf begonnen uit angst voor dreigende werkloosheid. Een zzp'er werkt echter veelal vanuit huis. Het is dus niet uit te sluiten dat de groei van het aandeel thuiswerkende niet-kantoorgebonden zzp'ers ten koste is gegaan van de groei van het aandeel kantoorbanen.

De analyse hiervoor suggereert dat de aanname in het WLO-kantorenmodel van een groeiend kantoorgebruik per werkende (dit als gevolg van een constant vloeroppervlak per kantoormedewerker ad 26,7 m<sup>2</sup> vvo en een gestaag groeiend aandeel kantoorbanen) wellicht een overschatting is geweest. In de volgende paragraaf laten we zien wat de consequenties zijn van het aanpassen van deze aanname naar beneden. Omdat daling van vloeroppervlakte per kantoormedewerker eerder een structurele en groeivertraging van het aandeel kantoorbanen eerder een conjuncturele ontwikkeling lijkt te zijn, nemen we in deze aanpassing alleen een daling in de vloeroppervlakte per kantoormedewerker mee, bij onveranderde aannames over het aandeel kantoorbanen.

---

<sup>14</sup> Dit zijn alle banen in kantoren met een vloeroppervlak van 500 m<sup>2</sup> vvo of meer.

**Figuur 2.2 Dalende trend in vloeroppervlakte bij grotere bedrijven en organisaties<sup>15,16</sup>**



Bron: NFC Netherlands Facility Costs Index 2012;

**Tabel 2.1 Recent afgesloten contracten met een sterke daling van gehuurde vloeroppervlakte<sup>17</sup>**

	voor verhuizing	na verhuizing	reductie
	m <sup>2</sup>	m <sup>2</sup>	%
CapGemini, Utrecht	42.000	21.000	50
ING, A'dam	32.000	20.000	37,5
Equens, Utrecht	28.500	21.000	26
Robeco, Rotterdam	19.000	16.000	16
CBRE, A'dam	4.200	3.700	12

Bron: CBRE 2012.

<sup>15</sup> De grafiek geeft het gemiddelde weer voor de grotere bedrijven, financiële instellingen, onderwijsinstellingen, overheidsorganisaties en overige organisaties die aangesloten zijn bij de NFC Index Coöperatie, een organisatie die bij haar leden de informatie over de facilitaire kosten van huisvesting in beeld brengt. Onder de NFC-leden bevinden zich bijvoorbeeld: ING, De Nederlandsche Bank, Nationale Nederlanden, meerdere ministeries, gemeentelijke diensten, universiteiten en hogescholen, alsook Albert Heijn, Atos Origin Nederland, Deloitte, NS Poort, Nederlandse Gasunie, etc.

<sup>16</sup> De lichte toename van het ruimtegebruik in 2010 wordt door de data-eigenaar NFC toegeschreven aan het feit dat bedrijven na de crisis hebben gesneden in hun personeelsbestand, maar de kantoorruimte vanwege de lange contracten nog niet hebben kunnen aanpassen.

<sup>17</sup> Helaas is niet bekend voor welk deel deze dalingen door het snijden in het vloeroppervlak per medewerker worden veroorzaakt, en voor welk deel door reducties in het personeelsbestand.



## 3 Vooruitzichten kantorenmarkt bij dalende vloeroppervlakte per kantoormedewerker

### 3.1 Daling vloeroppervlakte per kantoormedewerker leidt tot een krimpende behoefte aan kantoren

Zoals hiervoor besproken, heeft zich in de afgelopen jaren een nieuwe technologische trend bij kantoorgebonden bedrijven gemanifesteerd, namelijk het plaats- en tijdonafhankelijk werken. Figuur 2.2 suggereert dat deze trend bij grotere bedrijven en organisaties inmiddels heeft geleid tot een aanzienlijke daling van de vloeroppervlakte per werknemer. En hoewel Van Elp et al. (2011) voor de provincie Utrecht heeft uitgerekend dat deze daling nog niet in de gemiddelde cijfers van de vloeroppervlakte is te zien, zijn de verschillende op de kantorenmarkt actieve partijen die we in het kader van deze studie hebben gesproken, het met elkaar eens dat dit in de nabije toekomst wel zal gebeuren. Hier worden meerdere redenen voor genoemd:

- Momenteel zijn er nog veel huurcontracten die zijn afgesloten voordat het nieuwe werken zijn intrede deed. Ervaring van de recente jaren leert dat bedrijven bij het afsluiten van nieuwe contracten sterk in hun vloeroppervlakte per medewerker snijden. Makelaars melden dat vandaag de dag zelfs de vloeroppervlakte van 10 m<sup>2</sup> vwo per kantoormedewerker steeds vaker wordt geregistreerd.
- Er zit veel verborgen leegstand op de markt: bedrijven die in hun personeelsbestand hebben gesneden, maar de vloeroppervlakte vanwege de lange huurcontracten nog niet navenant hebben aangepast.
- De trend van het nieuwe werken dringt langzaam door en heeft zijn hoogtepunt nog niet bereikt.

Er zijn natuurlijk ook redenen te noemen die een snelle daling van de vloeroppervlakte per kantoormedewerker minder waarschijnlijk maken. Zo ligt het nieuwe werken niet voor alle sectoren evenveel voor de hand. Ook valt te verwachten dat het prijsmechanisme een corrigerende rol zal spelen. Van een daling van de huren in de nabije toekomst kan bijvoorbeeld een opwaarts effect op de vloeroppervlakte per medewerker verwacht worden.

Om een idee te krijgen van de mogelijke consequenties van dalende vloeroppervlakte per kantoormedewerker rekenen we een variant op het WLO-kantorenmodel door. In deze variant wordt het huidige kantoorgebruik bij grotere bedrijven en organisaties ad 19,5 m<sup>2</sup> vwo per werkplek (NFC, 2012) geëxtrapoleerd naar de gehele economie in 2040. In onze doorrekening daalt de vloeroppervlakte per kantoormedewerker dus met ruim 25% van 26,7 m<sup>2</sup> vwo in 2001 naar 19,5 m<sup>2</sup>

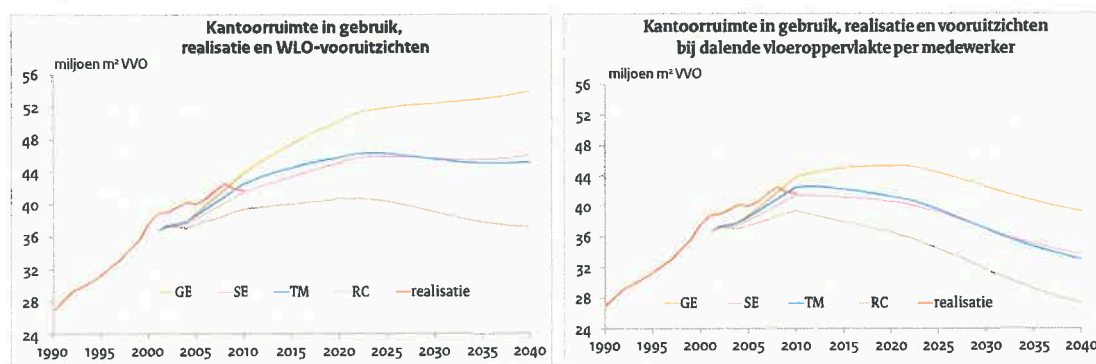
vvo in 2040<sup>18</sup>. De WLO-aanname over het aandeel kantoorgebonden banen in 2040 blijven onveranderd.<sup>19</sup>

Tabel 3.1 geeft weer de behoefte aan kantoorruimte in 2040 in de oorspronkelijke WLO-uitkomsten en in de variant met de dalende vloeroppervlakte per kantoormedewerker. Figuur 3.1 illustreert de ontwikkeling van de kantorenvraag in 2010-2040 in de WLO en de mogelijke ontwikkeling 2010-2040 in de variant<sup>20</sup>.

**Tabel 3.1 Totale behoefte aan kantoren 2010 en 2040**

	2010	2040GE	2040SE	2040TM	2040RC
	mln m <sup>2</sup> vvo				
Realisatie	41,7				
Vooruitzicht: WLO-uitkomsten		53,9	46,0	45,1	37,2
Vooruitzicht: variant met dalend vloeroppervlak per medewerker		39,5	33,7	33,0	27,2

**Figuur 3.1 Bij dalende vloeroppervlakte per kantoormedewerker neemt de kantorenbehoefte af**



In de doorgerkende variant op de WLO-voorzichten daalt de vraag naar kantoren over de hele linie. Reden voor de dalende vraag naar kantoren is tweeledig: afvlakkende groei of afname van de werkgelegenheid (zie figuur 2.1) in combinatie met de dalende vloeroppervlakte per kantoormedewerker. Zoals figuur 3.1 laat zien, leidt de dalende vloeroppervlakte per kantoormedewerker tot een trendbreuk. Nadat de kantoorruimte in gebruik gedurende ongeveer

<sup>18</sup> We gaan dus impliciet uit van de verhouding één medewerker - één werkplek in 2040. Recente ontwikkelingen suggereren echter dat bij steeds meer bedrijven werkplekken door meerdere medewerkers worden gedeeld. Het doortrekken van deze trend naar 2040 zou leiden tot een lagere vloeroppervlakte per medewerker.

<sup>19</sup> Deze aannames zijn sectorspecifiek en scenariospecifiek, zie Bijlage 1. Gemiddeld voor de gehele economie ligt het aandeel kantoorgebonden banen in 2040 afhankelijk van het scenario tussen 23% en 24%.

<sup>20</sup> Het pad 2010-2040 is doorgerkend onder de veronderstelling dat de vloeroppervlakte per kantoormedewerker jaarlijks met hetzelfde percentage afneemt. Andere veronderstellingen hieromtrent zijn evengoed mogelijk. Om een goed onderbouwde aanname omtrent de dynamiek van de behoefte aan kantoren 2010-2040 te kunnen maken, zijn meer gedetailleerde data over de kantorenmarkt nodig dan waar wij nu over beschikken.

twintig jaar een groei vertoonde, stevent de markt in de variant op een krimp af. In het hoogste scenario ligt de kantoorruimte in gebruik in 2040 op het niveau van 2003; in het laagste scenario valt de kantoorruimte in gebruik in 2040 terug naar het niveau van 1990. Een relevante vraag is wat dit betekent voor de ontwikkeling van de leegstand. Hier gaan we in het vervolg van deze paragraaf nader op in.

De belangrijkste conclusie uit de analyse van de variant is dat de kans op een structureel stagnerende of zelfs krimpende kantorenvraag voldoende reëel is en niet mag worden afgeschreven als een doemscenario. Immers, het in de doorrekening van de variant gebruikte uitgangspunt is in het licht van de recente ontwikkelingen redelijk voorzichtig te noemen:

- Makelaars verwachten dat de gemiddelde vloeroppervlakte per medewerker in 2040 een stuk lager zal liggen dan 19,5 m<sup>2</sup> vvo. Een aanname van een nog lagere vloeroppervlakte per medewerker in 2040 leidt tot een nog sterkere daling van de kantorenvraag.
- Er is een relatief grote groep gebruikers die reeds heeft besloten om kantoorruimte in de komende jaren af te stoten, maar dit nog niet heeft gedaan vanwege de lopende contracten en/of omdat de nieuwe huisvesting nog niet klaar is. De grootverbruiker Rijksoverheid is bijvoorbeeld voornemens om de huidige 4 mln m<sup>2</sup> kantoorruimte in 10 jaar met 25% terug te brengen (zie het in 2011 door de ministerraad goedgekeurde Uitvoeringsprogramma Compacte Rijksdienst). Het merendeel van deze reductie is toe te schrijven aan de daling van het vloeroppervlak per kantoormedewerker.<sup>21</sup> Ook bij lagere overheden en bedrijven zijn vergelijkbare voorbeelden te vinden. Deze aan zekerheid grenzende daling van de kantoorruimte in gebruik is niet expliciet in de raming verwerkt.
- Ten slotte, de ontwikkelingen van de afgelopen jaren suggereren dat ook de aangenomen toekomstige groei van het aandeel kantoorbanen lager kan uitvallen dan verwacht. Een lager aandeel kantoorbanen in 2040 heeft een drukkend effect op de kantorenvraag.

Hieronder bespreken we wat de mogelijke consequenties van de krimpende kantorenbehoefte zijn voor de leegstand.

## 3.2 Gevolgen van de dalende kantorenbehoefte voor de leegstand

In de afgelopen jaren is de leegstand van kantoren sterk toegenomen, van gemiddeld 5% in de jaren negentig van de vorige eeuw naar gemiddeld 11% na de eeuwwisseling (zie figuur 1.1).

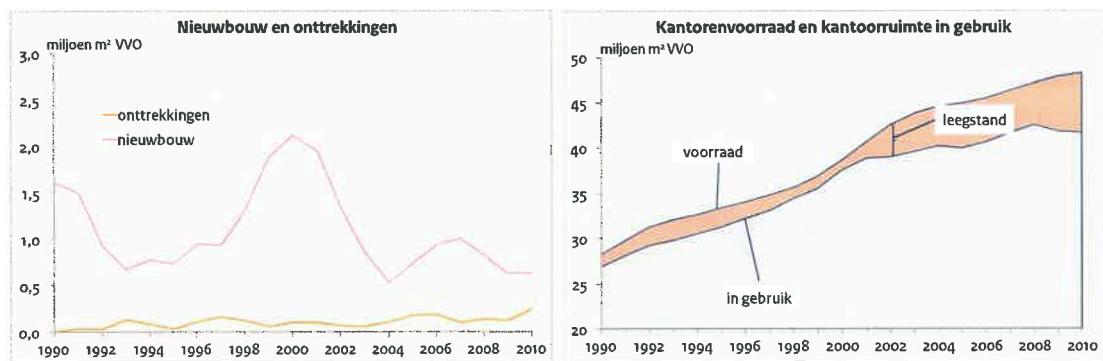
Hieronder bespreken we de gevolgen van de dalende vraag naar kantoren voor de ontwikkeling van de leegstand.

---

<sup>21</sup> Volgens Pullen et al. (2010) was er bij de Rijksoverheid in 2009 sprake van een gemiddeld vloeroppervlak van 31 m<sup>2</sup> vvo per fte (fte staat voor een voltijdbaan; omdat niet iedereen een voltijdbaan heeft, zal de vloeroppervlakte per medewerker enigszins lager liggen). Inmiddels is een nieuwe huisvestingsnorm voor 2020 afgesproken die gelijk is aan 23 m<sup>2</sup> vvo per fte, een voorgenomen daling van ca 25% in ca 10 jaar.

Het vooruitzicht van een dalende kantorenbehoefte betekent dat het huidige kantoorareaal meer dan voldoende ruimte biedt om de toekomstige kantorenvraag te accommoderen. Met andere woorden, om leegstand niet verder op te laten lopen, moet de kantorenvoorraad jaarlijks krimpen in lijn met de dalende vraag naar kantoren. Krimp vindt plaats als onttrekkingen (sloop of transformatie naar een andere functie) hoger zijn dan de voorraauditbreiding door nieuwbouw. Figuur 3.2, linker paneel hieronder illustreert dat in de afgelopen 2 decennia de onttrekkingen aan de kantorenvoorraad structureel vele malen lager waren dan wat er aan nieuwbouw bijkwam. Als gevolg hiervan groeide de voorraad gestaag. Tot het begin van deze eeuw was dit gerechtvaardigd door de sterke toename van de vraag naar kantoren. Na de eeuwwisseling groeide de behoefte aan kantoren echter veel minder hard, terwijl nieuwbouw nog steeds op een veel hoger niveau bleef dan onttrekkingen. Zoals het rechterpaneel van het figuur laat zien, resulteerde dit in een sterke groei van de leegstand.

**Figuur 3.2 Bij lage groei van de kantorenvraag leiden hoge nieuwbouw en lage onttrekkingen tot toename leegstand**



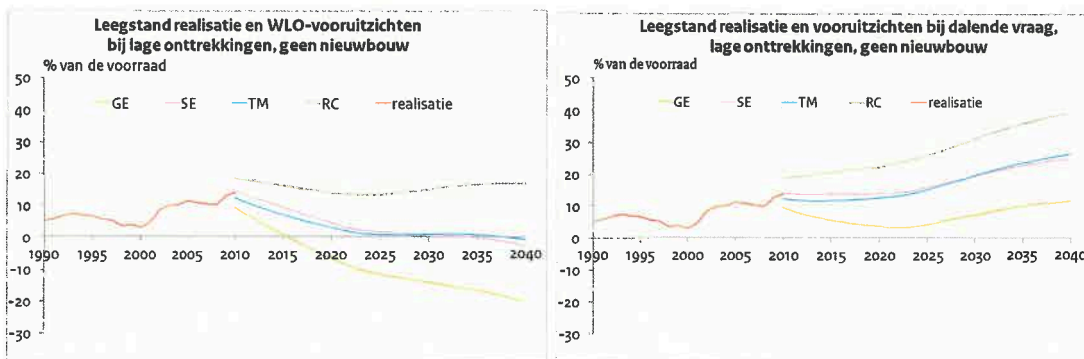
Hoe aannemelijk is het dat er in de komende jaren een omslag zal plaatsvinden, waarbij de onttrekkingen zodanig hoog worden dat dit zowel de mogelijke daling van de behoefte aan kantoren, als de voorraauditbreiding door nieuwbouw kan compenseren? Zelfs zonder additionele nieuwbouw zijn jaarlijkse onttrekkingen aan de kantorenvoorraad van tussen 0,1 en 0,5 mln m<sup>2</sup> vvo nodig om de voorraad mee te laten dalen met de dalende behoefte aan kantoren in de variant op de WLO-vooruitzichten uit de vorige paragraaf. Afgezet tegen de historische onttrekkingcijfers van de afgelopen twee decennia van gemiddeld 0,1 mln m<sup>2</sup> vvo per jaar betekent dit een sterke groei van de onttrekkingen. Wanneer rekening wordt gehouden met nieuwbouw, dan zijn nog hogere jaarlijkse onttrekkingen nodig om de huidige leegstand niet te laten oplopen. De meeste kantoomarktdeskundigen die we in het kader van deze studie hebben gesproken, zijn het er met elkaar over eens dat hoewel de onttrekkingen in de afgelopen jaren steeds zijn gegroeid (zie figuur 3.2), de benodigde toename niet vanzelf op korte termijn gaat gebeuren.

De belangrijkste reden is dat sloop of transformatie van een verouderd gebouw geld kost en pas dan zal plaatsvinden als het hergebruik van de grond rendabel is. Op een aanzienlijk deel van de kantorenlocaties (met name in de monofunctionele kantoorwijken op slecht met het OV ontsloten locaties - Bak, 2011 schat het aandeel hiervan in de kantorenvoorraad op ca 30%) is dit vaak niet het geval. Dit heeft verschillende oorzaken.

- Hergebruik van de grond voor kantoor nieuwbouw is op veel locaties momenteel niet rendabel. Aan de ene kant zijn de stagnerende groei van de vraag naar kantoren en de enigszins verschoven voorkeuren van kantoorgebruikers hier debet aan. De gebruikers hebben het momenteel voor het kiezen, en ze geven nu vaker de voorkeur aan locaties in de buurt van de stadscentra en grote stations ten koste van overige, verder gelegen locaties. Tegelijkertijd suggereren de data (zie figuur 3.2 linkerpaneel) dat er nog steeds voldoende nieuwe gronden voor kantoorontwikkeling beschikbaar zijn, die in prijs blijkbaar goed kunnen concurreren met de herontwikkeling van de bestaande locaties.
- Tevens beperken de bestaande bestemmingsplannen de transformatiemogelijkheden naar een andere functie. Gemeenten willen bijvoorbeeld scholen niet graag toelaten in de kantoorwijken, uit vrees voor de negatieve externe effecten op andere kantoorgebruikers. Bovendien, voor een succesvolle transformatie (bijvoorbeeld naar een woonbestemming) is vaak een bepaalde kritische massa nodig, wat herontwikkeling per pand moeilijker maakt. Een projectmatig aanpak van een groot gedeelte van een kantoorlocatie vereist veel tijd, geld en coördinatie. Hoewel er goede voorbeelden zijn van succesvolle transformaties, is de omvang hiervan, zoals de cijfers van figuur 3.2 laten zien, voorlopig beperkt.
- Veel eigenaren waren tot voor kort nog niet bereid om verlies te nemen op een kantoorpand en het voor een prijke aan een ontwikkelaar te verkopen. Immers, er was altijd nog een kans dat er een huurder voor het gebouw kon worden gevonden. En zolang het gebouw niet volledig leeg staat en inkomsten blijft genereren, kunnen de verliezen uit leegstand beperkt worden gehouden. Recente ontwikkelingen lijken hier echter verandering in te brengen. Door de onmogelijkheid om de hypotheekschuld te herfinancieren worden eigenaren steeds vaker gedwongen om hun panden tegen een bodemprijs te verkopen; recente voorbeelden zijn de verkoop van de Uni-Invest en Orange portefeuilles. Ook zijn er steeds meer aanwijzingen dat er een prijsoorlog om de huurder gaat beginnen (zie de box op p.5); verliezers hierin zullen hoe dan ook worden gedwongen om de panden sterk af te waarderen. Dit maakt transformatie of sloop aantrekkelijker.

Onderstaande figuur 3.3 laat de ontwikkeling van de leegstand zien als sloop en transformatie op het gemiddelde niveau van het afgelopen decennium blijven en de kantorenvraag zich ontwikkelt conform de WLO-voorzichten en de variant met de dalende vloeroppervlakte per medewerker. In beide gevallen houden we nieuwbouw voor de overzichtelijkheid op nul.

**Figuur 3.3 Bij dalende kantorenbehoefte is forse groei van de onttrekkingen nodig om groei van leegstand te stoppen**



Figuur 3.3 illustreert dat lage onttrekkingen bij een krimpende vraag ervoor kunnen zorgen dat leegstandgroei een structureel probleem wordt. Zelfs bij een complete nieuwbouwstop zou de leegstand bij dalende vraag in 2040 tussen ca 10% en ca 40% van de voorraad bedragen. Bij het laatstgenoemde getal kan men zich voorstellen dat het gros van de huidige monofunctionele kantoorwijken in 2040 volledig verlaten staat. Eventuele nieuwbouw op nieuwe gronden gaat dan volledig ten koste van nog meer leegstand.

De uitkomsten in figuur 3.3 zijn doorgerekend onder de veronderstelling dat de onttrekkingen niet reageren op de verdere groei van de leegstand en de erbij behorende prijsaanpassing. In een wereld met goed werkende markten is dit een ongebruikelijke gedachtegang. In de bovenstaande berekening werd deze gebaseerd op de verwachting van de marktpartijen dat bij dalende kantorenvraag een belangrijk deel van de bestaande kantorenlocaties bijna niets meer waard zal zijn en dus ook niet aantrekkelijk voor herontwikkeling. Of, zoals de adviseurs van Twynstra Gudde (2011) het op hun site verwoordden: *“Wij denken dat het in sommige probleemwijken, met onvoldoende marktpotentie voor alternatieve functies, een denkbare strategie is om delen van kantorengebieden in de Randstad bewust te laten versterven.”*

Figuur 3.3 laat zien dat bij het simpele doortrekken van de huidige trends, dalende vraag naar kantoren ernstige consequenties in termen van leegstand kan hebben. Dit benadrukt de noodzaak van verder onderzoek naar de consequenties van de dalende vraag, waarbij rekening wordt gehouden met de gedragreacties van verschillende partijen op de markt. Hiertoe is het in eerste instantie belangrijk om goed zicht te krijgen op hoe vraag en aanbod op de kantorenmarkt op de prijzen reageren. Meer inzicht in deze zogenaamde prijselasticiteiten van vraag en aanbod zou naar verwachting ook licht laten schijnen op de bijzonderheden in de ontwikkeling van de kantorenmarkt in de afgelopen jaren, zoals de zeer trage reactie van de prijzen en nieuwbouw op de hoge leegstand.

Hoewel de bronnen van de onzekerheid omtrent de uitkomsten van dit onderzoek voor een deel eerder in de tekst zijn genoemd, is het goed om deze hieronder nogmaals samen te vatten.

- De toekomstige ontwikkelingen in het kantoorgebruik per werkende zijn onzeker. Ten eerste, het is niet duidelijk welke vlucht het nieuwe werken en de daarmee samenhangende daling van de vloeroppervlakte per kantoormedewerker in de komende decennia nog gaat nemen. De grote bedrijven en de publieke sector lopen hierin voorop, vraag is echter in hoeverre kleinere bedrijven het flexibele werken gaan omarmen<sup>22</sup>. Ten tweede, het is lastig te voorzien hoe het aandeel kantoorbanen in de totale werkgelegenheid zich gaat ontwikkelen. In de afgelopen jaren is het aandeel niet-kantoorgebonden zzp'ers hard gegroeid, vermoedelijk ten koste van de groei van de kantoorbanen. Aantrekken van de conjunctuur kan deze trend echter doen kantelen. Tevens kan de flexibilisering van de arbeidsmarkt ertoe leiden dat zzp'ers minder nodig zijn voor bedrijven om flexibiliteit te realiseren. Ook als de prijzen van kantoren als

---

<sup>22</sup> Een recente enquête van MKB Nederland heeft bijvoorbeeld laten zien dat de helft van de MKB'ers de mogelijkheden voor flexibel werken in de toekomst niet wil uitbreiden.

gevolg van het overaanbod dalen, kan extra vraag naar kantoren ontstaan. Bijvoorbeeld, zzp'ers die vroeger thuis werkten, kunnen bereid zijn om tegen een lage prijs een kantoor aan de onderkant van de kantorenmarkt te huren.

- De arbeidsparticipatie van ouderen kan verder stijgen als gevolg van de stijging van de pensioenleeftijd en/of de wens van fitte ouderen om langer door te werken. Het zou hier kunnen gaan om een sociaal-cultureel fenomeen, dat tot op zekere hoogte vergelijkbaar is met de grootschalige toetreding van vrouwen op de arbeidsmarkt in de jaren negentig van de vorige eeuw. Daar ouderen wegens gezondheidsredenen eerder geneigd lijken om een kantoorbaan aan te nemen dan een andere baan, kan dit een significant effect hebben op de vraag naar kantoren.
- Afwaardering van kantoorpanden kan tot hogere aantallen onttrekkingen leiden en als gevolg hiervan tot een snellere daling van leegstand. Ook is niet uit te sluiten dat er gericht beleid komt om sloop en transformatie - en dus leegstandvermindering - te stimuleren. Vlak voor het ter perse gaan van deze notitie werd bekend dat de overheid, banken, vastgoedbeleggers en projectontwikkelaars een convenant hebben ondertekend dat ertoe moet leiden dat de leegstand terugloopt. Onderdelen van dit convenant zijn onder andere: een fonds voor subsidiering van sloop en transformatie van leegstaande kantoren, alsook nieuwe regels voor het taxeren van de panden met hoge leegstand.

In de analyse van deze notitie hebben we geprobeerd rekening te houden met genoemde onzekerheden door de aannames omtrent toekomstige ontwikkelingen behoudend te kiezen, zodat de berekening eerder in een *onderschatting* dan een *overschatting* van de vraagdaling/leegstandgroei zou resulteren. Bij de berekening van de toekomstige behoefte aan kantoren werd bijvoorbeeld een minder snelle daling van de vloeroppervlakte per kantoormedewerker verondersteld dan nu door makelaars en andere kantoordeskundigen wordt voorzien. Ook werd, hoewel de ontwikkelingen van de afgelopen jaren anders kunnen suggereren, de in de WLO veronderstelde toename van het aandeel kantoorbanen in de totale werkgelegenheid onveranderd gelaten en niet naar beneden bijgesteld. Verder, de gevolgen van de ontwikkelingen in de kantorenvraag voor de leegstand zijn doorgerekend onder de - onwaarschijnlijke - aanname van een volledige nieuwbouwstop.

Het is nuttig om meer inzicht te krijgen in hoe gevoelig de uitkomsten van onze analyse zijn voor de gehanteerde aanname van de vloeroppervlakte per kantoormedewerker in 2040. De ontwikkelingen van de afgelopen jaren suggereren dat de economie - voor wat betreft de bevolkingsgroei en de werkgelegenheidsontwikkeling - op dit moment ongeveer op de lijn van de middenscenario's uit de WLO zit (zie Huizinga, 2012). Onderstaande tabel geeft weer de behoefte aan kantoren in 2040 in het middenscenario TM onder de twee alternatieve aannames van de vloeroppervlakte per kantoormedewerker van 23 m<sup>2</sup> vvo respectievelijk 16 m<sup>2</sup> vvo in 2040. Binnen deze bandbreedte blijft de uitkomst van de aankomende krimp van de kantorenvraag robuust.

**Tabel 3.2 Totale behoefte aan kantoren 2010 en gevoeligheidsanalyse TM 2040**

	2010	2040TM basis, 19,5 m <sup>2</sup> vvo p.p.	2040TM, 23 m <sup>2</sup> vvo p.p.	2040TM, 16 m <sup>2</sup> vvo p.p.
	mln m <sup>2</sup> vvo			
Realisatie	41,7			
Vooruitzicht met dalend vloeroppervlak per medewerker		33,0	38,9	27,1

## 4 Samenvatting

In de maatschappij en in de politiek worden grote zorgen geuit over de hoge en steeds meer toenemende leegstand op de kantorenmarkt. In deze notitie leveren we een bijdrage aan de maatschappelijke discussie door de ernst van de kantorenproblematiek te bespreken in het licht van de historische ontwikkelingen op de kantorenmarkt en de toekomstscenario's uit de studie Welvaart en Leefomgeving (WLO, Okker et al., 2006). Hiertoe gebruiken we een geactualiseerde versie van het kantorenmodel dat door het CPB voor de WLO-studie is toegepast (Arts et al., 2005).

De conclusies van deze notitie zijn als volgt:

- Bezien vanuit historisch perspectief hoeft de huidige hoge leegstand *op zich* nog niet tot grote zorgen te leiden. Fluctuaties in de leegstand zijn logisch en leegstandpercentages van boven de 15% zijn eerder voorgekomen.
- Problemen treden mogelijk wel op door een combinatie van twee nieuwe trends:  
(i) de verwachte daling van de werkgelegenheid en  
(ii) de mogelijke daling van het kantoorgebruik per werkende.
- Doorgerekend in het kantorenmodel uit de WLO leidt de combinatie van deze twee ontwikkelingen met grote kans tot een krimpende behoefte aan kantoren en structureel hoge leegstand zelfs bij een complete nieuwbouwstop.
- Echter, de mate waarin de trends doorzetten is onzeker. Daarnaast bestaat de mogelijkheid dat andere factoren deze trends deels compenseren.



## Literatuur

Arts, P.H.A.M., J. Ebregt, C.J.J. Eijgenraam en M.J. Stoffers, 2005, De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040: Bedrijfslocatiemonitor, CPB bijzondere publicatie 59, Centraal Planbureau, Den Haag.

Bak, R.L., 2009, Structurele leegstand van kantoren: een analyse van het probleem en mogelijke oplossingen, NVM Business, Nieuwegein.

Bak, R.L., 2011, Kantoren in cijfers 2010: statistiek van de Nederlandse kantorenmarkt, NVM Business, Nieuwegein.

Bouwteam, 2012, De bouw in actie(s)! Investerings- en innovatieagenda voor de woning- en utiliteitsbouw.

CB Richard Ellis, 2011a, MarketView Dutch Office Market.

CB Richard Ellis, 2011b, What Users Want: de invloed van Het Nieuwe Werken op de kantooromgeving.

Convenant aanpak leegstand kantoren d.d. 27 juni 2012,  
<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/convenanten/2012/06/27/convenant-aanpak-leegstand-kantoren.html>

Deloitte, 2011, Financiële effecten crisis bij gemeentelijke grondbedrijven.

DiPasquale, D. en W.C. Wheaton, 1992, The Markets for Real Estate Assets and Space: a Conceptual Framework, *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association* 20(1): 181-197.

DTZ Zadelhoff, 2012, De kanshebbers in de markt: de markt voor Nederlands commercieel onroerend goed, DTZ Zadelhoff v.o.f., Utrecht.

DTZ Zadelhoff, 2011, Van veel te veel: de markt voor Nederlands commercieel onroerend goed, DTZ Zadelhoff v.o.f., Utrecht.

DTZ Zadelhoff, 2010, Het aanbod veroudert: de Nederlandse markt voor kantoorruimte, DTZ Zadelhoff v.o.f., Utrecht.

Elp, M. van, I. de Kok, R. Saitua Nistal en M.V. Zuidema, 2011, Kantorenmonitor: analyse van vraag en aanbod, Economisch Instituut voor de Bouw, Amsterdam.

Euwals, R. en K. Folmer, 2009, Arbeidsaanbod en gewerkte uren tot 2050: een beleidsneutraal scenario, CPB memorandum 225, Centraal Planbureau, Den Haag.

Fisher, J. en D. Dierking, 2009, Understanding and Querying the NCREIF Database, presented at the 2009 National Council of Real Estate Investment Fiduciaries (NCREIF) conference.

Francesco, A.J. de, 2008, Time-Series Characteristics and Long-Run Equilibrium for Major Australian Office Markets, *Real Estate Economics* 36(2): 371-402.

ING Economisch Bureau, 2011, Starten blijft in trek, Kwartaalbericht Starters.

Hekman, 1985, Rental Price Adjustment and Investment in the Office Market, *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association* 13(1): 33-47.

Hendershott, P.H., C.M. Lizieri en G.A. Matysiak, 1999, *Real Estate Economics* 27(2):365-387.

Huizinga, F.H. en B. Smid, 2004, Vier vergezichten op Nederland: productie, arbeid en sectorstructuur in vier scenario's tot 2040, CPB Bijzondere Publicatie 55.

Huizinga, F.H., 2012, Actualiteit WLO scenario's, CPB Notitie d.d. 8 mei 2012.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2012, Jaarrapportage Bedrijfsvoering Rijk.

NFC, 2012, NFC Jaarbericht Kantoren 2011, Netherlands Facility Costs Index Cooperatie v.o.

NEPROM, 2011, NIEUW Commercieel Vastgoed in Nederland 2011.

Okker, R., L.H.J.M. Janssen en J. Schuur, 2006, Welvaart en leefomgeving: een scenariostudie voor Nederland in 2040, CPB bijzondere publicatie 64, Centraal Planbureau en Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag - Bilthoven.

Pullen, W., Gosselink, A., Cox, H. en Y. Ikiz-Koppejan, 2010, Onderzoeksrapportage Kaderstelling Rijkswerkplek Corporate Standard Rijkswerkplek 2010, Center for people and buildings, Delft.

Romijn, G., 2000, Economic dynamics in Dutch construction, PhD thesis, Tinbergen Institute en Erasmus University Rotterdam.

Rosen, K., 1984, Toward a Model of the Office Building Sector, *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association* 12(3): 261-269.

Twynstra Gudde, 2010, Nationaal Kantorenmarkt Onderzoek 2010.

Voith, R. en T. Crone, 1988, National Vacancy Rates and the Persistence of Shocks in U.S. Office Markets, *Journal of the American Real Estate and Urban Economics Association* 16(4): 430-435.

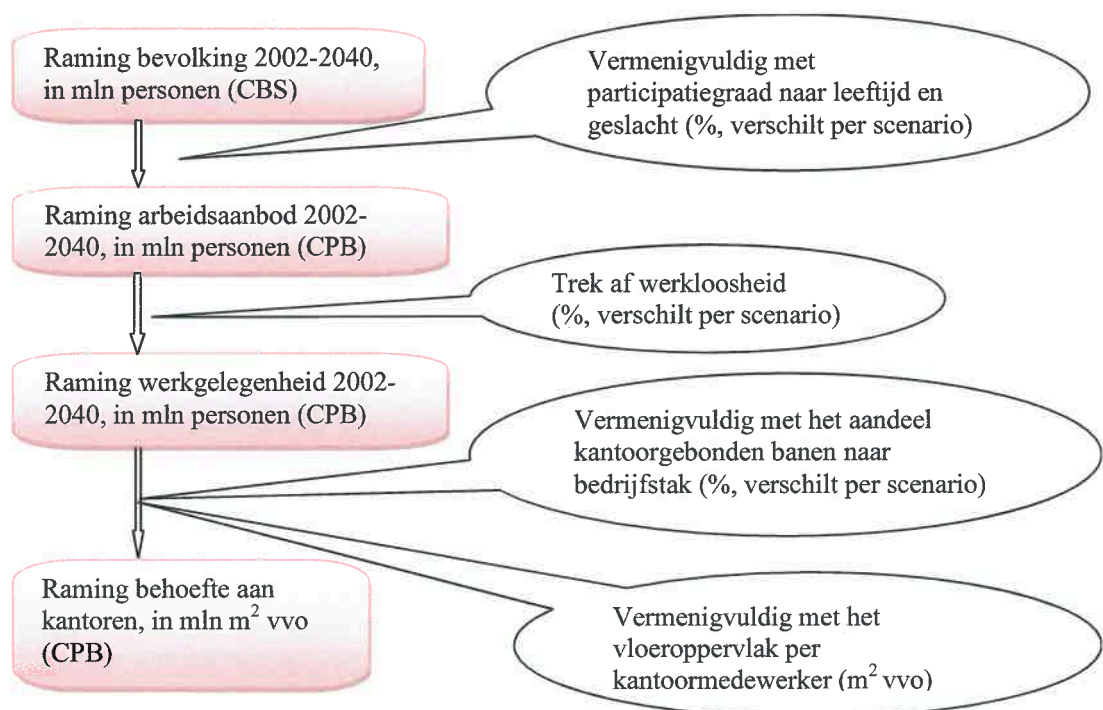
Wheaton, W.C. en R.G. Torto, 1988, Vacancy Rates and the Future of Office Rents, AREUEA Journal 16(4): 430-436.

Zuidema, M. en M. van Elp, 2010, Kantorenleegstand: analyse van de marktwerking, Economisch Instituut voor de Bouw, Amsterdam.

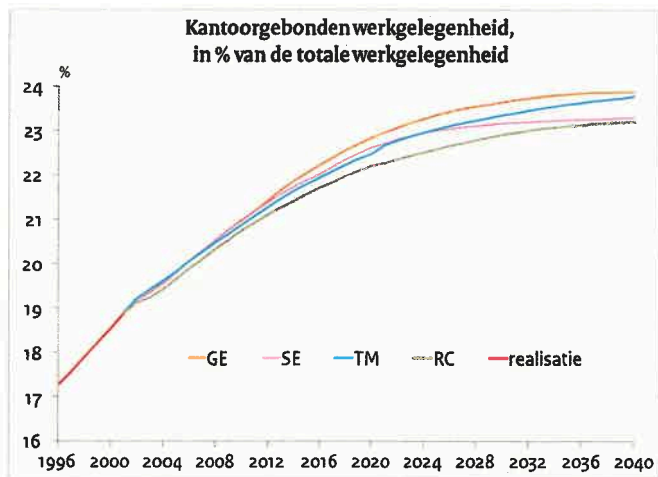
Zuidema, M. en M. van Elp, 2010, Kantorenleegstand: probleemanalyse en oplossingsrichtingen, Economisch Instituut voor de Bouw, Amsterdam.

## Bijlage 1 Hoe raamt het CPB de kantoorruimte in gebruik 2002-2040 in de WLO-scenario's

Onderstaande figuur illustreert de werking van het model waarmee de totale behoefte aan kantoren in de vier WLO-scenario's is doorgerekend (Arts et al., 2005). De scenario's zijn: Global Economy (GE), Strong Europe (SE), Transatlantic Market (TM) en Regional Communities (RC). De belangrijkste input voor de raming van de vraag naar kantoren is de verwachte ontwikkeling van de werkgelegenheid, die op zijn beurt wordt berekend op basis van de verwachte bevolkingsgroei en de groei van het arbeidsaanbod.



Figuur 2.1 in deze notitie laat zien dat de behoefte aan kantoren in alle WLO-scenario's harder groeit/ minder snel daalt dan de werkgelegenheid. Reden hiervoor is de verwachte toename van het aandeel kantoorbanen in de totale werkgelegenheid, zie de figuur hieronder, bij een constant veronderstelde vloeroppervlakte per kantoormedewerker. De tabel hieronder geeft weer dat de groei van de kantorenbehoefte in de WLO-scenario's door mutaties van drie factoren wordt gedreven: (i) toename van de werkgelegenheid, (ii) relatieve groei in de economie van het aandeel sectoren met veel kantoorwerknemers, (iii) toename van het aandeel kantoorbanen in het totaal van banen per sector. Dit laatste is verantwoordelijk voor bijna 80% van de totale groei van de kantorenvraag.

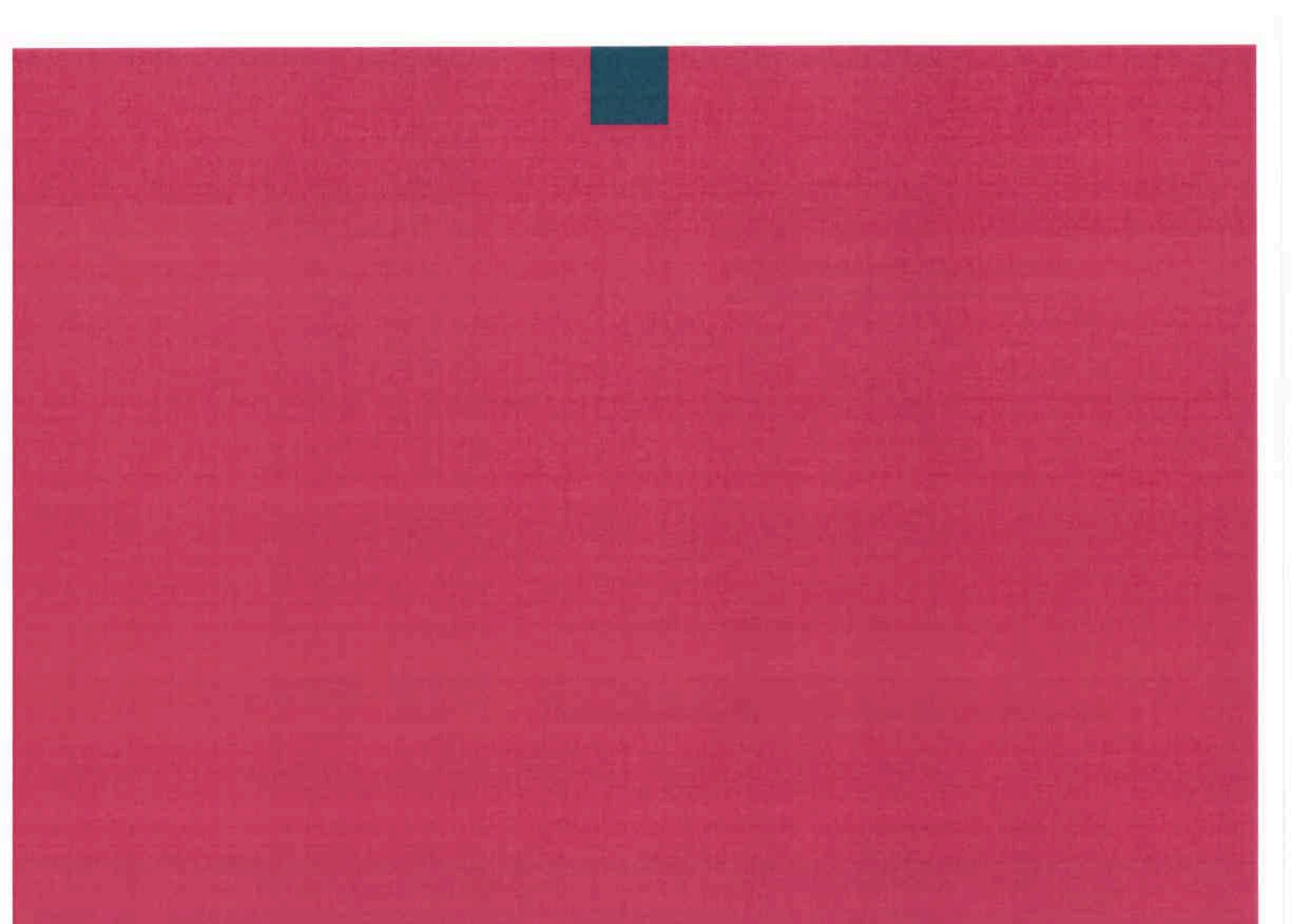


Bron: Arts et al., 2005.

**Decompositie toename kantorenvraag, Strong Europe, 2002-2040**

	%
Werkgelegenheidsgroei	3
Samenstellingseffect bedrijfstakken	2
Dynamiek percentage kantoorbanen	20
Dynamiek ruimtegebruik per persoon	0
Totaal	26

Bron: Arts et al., 2005.



Dit is een uitgave van:

Centraal Planbureau  
Van Stolkweg 14  
Postbus 80510 | 2508 GM Den Haag  
T (070) 3383 380

[info@cpb.nl](mailto:info@cpb.nl) | [www.cpb.nl](http://www.cpb.nl)

Juni 2012

# Minder regels voor bedrijven

Gepubliceerd: 29 mei 2012 Laatste wijziging: 01 juni 2012

In de toekomst wordt het voor Haagse ondernemers makkelijker om een vergunning aan te vragen. De gemeente Den Haag zet bepaalde verplichte vergunningen om in algemene regels.

Bijvoorbeeld de terrasvergunning en de uitstallingvergunning. De gemeente wil ondernemers in de stad hiermee beter van dienst zijn. De plannen zijn vastgesteld door het college van burgemeester en wethouders.

## Red Tape project

Het schrappen van onnodige regels is vastgelegd in het zogenoemde project Red Tape in 2008. Sindsdien zijn er al diverse regels afgeschaft, zoals de ventvergunning en de ontheffing voor puincontainers. Vergunningen voor de exploitatie van horecazaken, de sloop van panden of het kappen van bomen zijn vereenvoudigd. Het is de bedoeling dat in de loop van dit jaar nóg meer regels worden afgeschaft of vereenvoudigd.

## Knelpunten in regelgeving

De gemeente gaat samen met het Haagse bedrijfsleven op zoek naar andere knelpunten in de regelgeving. Daarnaast wordt in overleg met de rijksoverheid bekeken of alle landelijke regels écht noodzakelijk zijn, bijvoorbeeld voor de horeca- en de bouwsector.

[http://www.denhaag.nl/home/bedrijven-en-instellingen/to/Minder-regels-voor-bedrijven.htm?utm\\_source=TripolisDialogue\\_nieuwsbrief&utm\\_medium=email&utm\\_term=&utm\\_content=&utm\\_campaign=@denhaag](http://www.denhaag.nl/home/bedrijven-en-instellingen/to/Minder-regels-voor-bedrijven.htm?utm_source=TripolisDialogue_nieuwsbrief&utm_medium=email&utm_term=&utm_content=&utm_campaign=@denhaag)





# Kerncijfers regionale economie (Regio Den Haag)

Tweede  
kwartaal  
2012

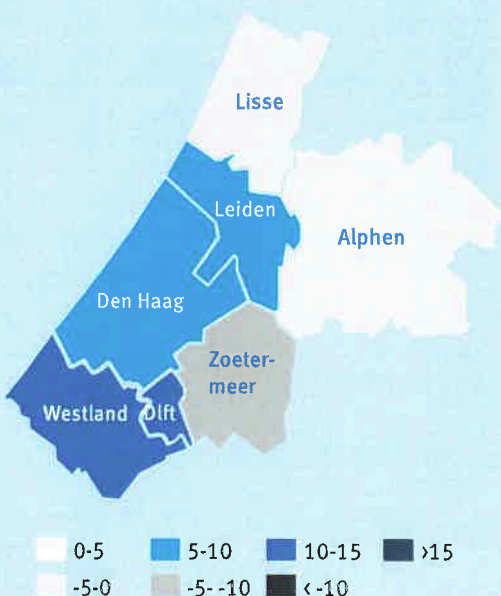
## Ondernemersvertrouwen



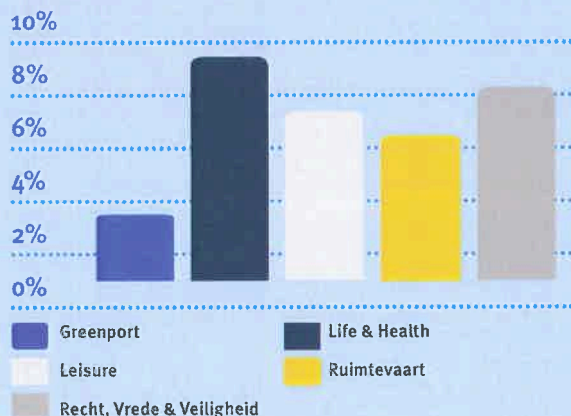
## Ondernemersvertrouwen

Hoewel de recessie officieel nog niet voorbij is, zien ondernemers weer lichtpuntjes aan de horizon. De indicator voor het ondernemersvertrouwen is weer positief.

Daarbij zijn ondernemers in de Haagse regio iets positiever (+5,3) dan ondernemers in de rest van het land (+0,8). Het prille optimisme is vooral gebaseerd op positieve verwachtingen ten aanzien van omzet en export. Vergeleken met het eerste kwartaal zijn vooral ondernemers in Delft (13,1), Westland (10,2), Den Haag (9,1) en Leiden (7,0) positief gestemd. In Alphen a/d Rijn (-0,1), Lisse (-0,3) en Zoetermeer (-6,1) hebben de ondernemers minder vertrouwen.



## Starters per cluster



## Vitale clusters

Kamer van Koophandel Den Haag richt zich bij haar activiteiten voor het stimuleren van de regionale economie in het bijzonder op 5 clusters van bedrijven<sup>1</sup>:

- Greenport (teelt, handel en productontwikkeling tuinbouw)
- Leisure (recreatie en toerisme)
- Recht, Vrede en Veiligheid (veiligheidsbranche en verwante ICT- electronica- en installatiebedrijven)
- Life & Health (ontwikkeling en productie van nieuwe geneesmiddelen)
- Ruimtevaart (bedrijven die ruimtevaarttechnologie toepassen).

Een cluster is een concentratie van onderling verbonden bedrijven, toeleveranciers, onderwijsinstellingen en onderzoeksinstituten. Met elkaar hebben zij een stuwend effect op de economie in onze regio. In de grafiek is voor elk van deze vijf clusters het aantal starters als percentage van het totaal aantal bedrijven in het cluster weergegeven.

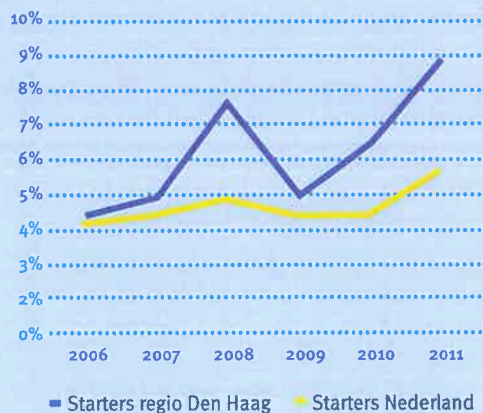
Starters zijn een goede indicator voor de dynamiek in een sector. Clusters Life & Health en Recht, Vrede en Veiligheid tonen de meeste starters. Een sector met veel dynamiek is vaak innovatief, volop in ontwikkeling en daardoor goed voor de economie.

Het cluster Greenport is een relatief volwassen cluster, met een eeuwenoude historie en een belangrijk aandeel in de Nederlandse export. Daar blijkt dynamiek uit concentratie en schaalvergroting en niet zozeer uit het ontstaan van veel nieuwe bedrijven.

## Starters in Life & Health

In regio Den Haag is sprake van de ontwikkeling van het cluster van Life & Health bedrijven.

## Starters in Life & Health



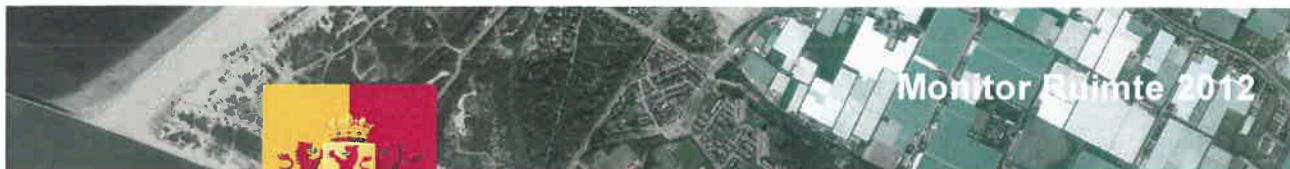
De groei van het aantal ondernemingen in dit cluster ligt boven het Nederlands gemiddelde. Dit verschil is sinds 2009 alleen maar toegenomen. Het cluster concentreert zich in onze regio vooral rond het Leiden Bio Science Park.

<sup>1</sup> Zie rapport 'Tempo in de Topregio'

## Regionale informatie op maat nodig?

Naast regelmatige publicatie van de belangrijkste economische gegevens, kan KvK Den Haag u antwoord 'op maat' geven over (combinaties van) bepaalde data. Het gaat dan om economische data, niet om individuele ondernemingsgegevens. Heeft u vragen over economische gegevens? Neem contact op met KvK Den Haag ([denhaag@kvk.nl](mailto:denhaag@kvk.nl)).





provincie **HOLLAND**  
**ZUID**

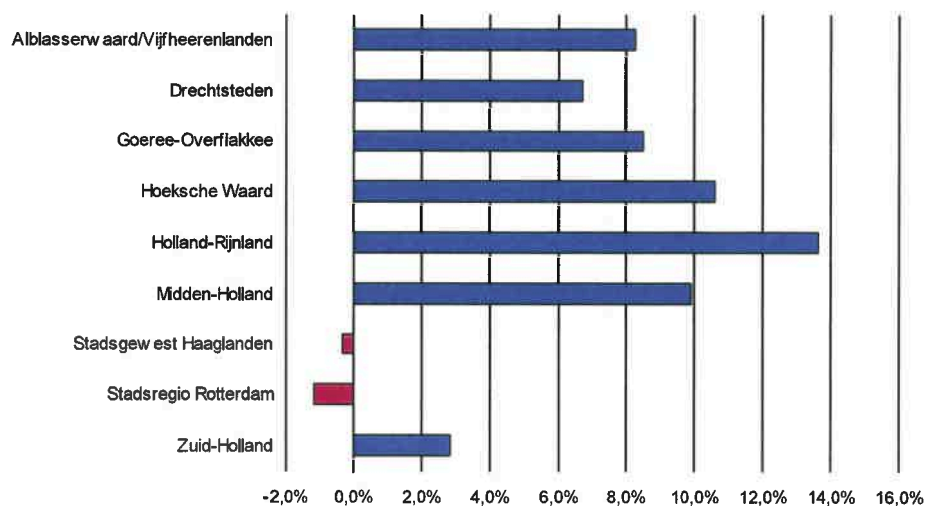
## Bedrijven en banen regionaal

Het aantal bedrijven is in Zuid-Holland in de periode 2010-2011 toegenomen. Alleen in het Stadsgewest Haaglanden en de Stadsregio Rotterdam nam het aantal bedrijven af. Het aantal banen in Zuid-Holland is ongeveer gelijk gebleven. Alleen in de Stadsregio Rotterdam was sprake van een afname van het aantal banen. In de andere regio's is het aantal banen ongeveer gelijk gebleven of toegenomen.

### Beschrijving

Het aantal bedrijven in Zuid-Holland is in de periode 2010-2011 met 2,9 procent toegenomen (zie figuur 1 en tabel 1). In het Stadsgewest Haaglanden en de Stadsregio Rotterdam nam het aantal bedrijven met respectievelijk 0,3 en 1,2 procent af. In de andere regio's was er sprake van een toename van het aantal bedrijven. In Holland-Rijnland bedroeg de toename zelfs bijna 14 procent. Waarschijnlijk wordt dit veroorzaakt door een toename van het aantal ZZP-ers. Het aantal banen in die regio neemt immers maar toe met 0,3 procent.

Figuur 1 Ontwikkeling aantal bedrijven en banen per economisch cluster in de periode 2010-2011



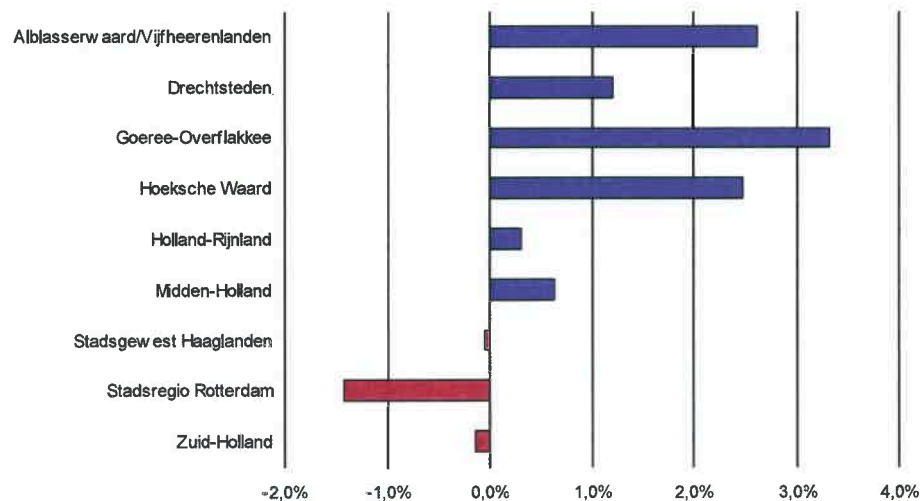
Bron: LISA, bewerkingen door provincie Zuid-Holland

**Tabel 1 Ontwikkeling aantal vestigingen per regio in de periode 2010-2011**

	2010	2011	Absoluut	Relatief
Alblasserwaard/Vijfheerenlanden	6.280	6.800	520	8,3%
Drechtsteden	11.490	12.260	770	6,7%
Goeree-Overflakkee	2.470	2.680	210	8,5%
Hoeksche Waard	4.150	4.590	440	10,6%
Holland-Rijnland	21.760	24.720	2960	13,6%
Midden-Holland	11.120	12.220	1100	9,9%
Stadsgewest Haaglanden	48.970	48.810	-160	-0,3%
Stadsregio Rotterdam	69.950	69.140	-810	-1,2%
Zuid-Holland	176.190	181.220	5.030	2,9%

Bron: LISA, bewerkingen door provincie Zuid-Holland

Het aantal banen in Zuid-Holland is in de periode 2010-2011 nagenoeg gelijk gebleven (zie figuur 2 en tabel 2). In de Stadsregio Rotterdam nam het aantal banen met 1,4 procent af. In Haaglanden bleef het aantal banen ongeveer gelijk. In de Alblasserwaard Vijfheerenlanden, Goeree Overflakkee en de Hoeksche waard was sprake van een toename van het aantal banen van meer dan 2 procent.

**Figuur 2 Ontwikkeling aantal banen per regio in de periode 2010-2011**

Bron: LISA, bewerkingen door provincie Zuid-Holland

**Tabel 2 Ontwikkeling aantal banen per regio in de periode 2010-2011**

	2010	2011	Absoluut	Relatief
Alblasserwaard/Vijfheerenlanden	55.650	57.110	1.460	2,6%
Drechtsteden	115.400	116.800	1.400	1,2%
Goeree-Overflakkee	16.580	17.130	550	3,3%
Hoeksche Waard	26.680	27.340	660	2,5%
Holland-Rijnland	206.700	207.340	640	0,3%
Midden-Holland	90.020	90.590	570	0,6%
Stadsgewest Haaglanden	541.500	541.290	-210	0,0%
Stadsregio Rotterdam	515.750	508.430	-7.320	-1,4%
Totaal	1.568.280	1.566.030	-2.250	-0,1%

Bron: LISA, bewerkingen door provincie Zuid-Holland

## **Links**

- **Bedrijven en banen nationaal**
- **Bedrijven en banen economische clusters**
- **Bedrijven en banen Greenports**
- **Bedrijven en banen Mainport Rotterdam**



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

buiten bereik Web-verzoek









buiten bereik Web-verzoek



buiten bereik Web-verzoek



## Profilering en positionering Zoetermeer *Het Zoete Leven*

Zoetermeer is een nieuwe stad die haar eerste levensfase heeft doorlopen: de stad is gegroeid en gebouwd. Een stad is echter nooit af en ook Zoetermeer moet zich verder blijven ontwikkelen. Het zal moeten blijven inspelen op de eisen en wensen van de (nieuwe) inwoners om de aantrekkelijkheid te behouden. Voorheen werden deze wensen en eisen gerealiseerd door het benutten en bebouwen van de ruimte in en om de stad. Nieuwe uitlegruimte om verder te bouwen zoals voorheen is echter niet meer aanwezig, de omslag moet nu worden gemaakt naar de kwaliteit van het leven in de stad.

De stad zit nu al even op dat kantelpunt. De uitrol van de wijken is voltooid en nu moet de stad gaan volgroeien en volwassen worden. Bij puberen hoort onzeker zijn over wie je bent en het aanmeten van verschillende identiteiten. Ook het kijken naar andere steden als rolmodel hoort daarbij. Dit levert vaak een ontorechte schaamte op. De uitgroei die in andere steden in eeuwen plaatsvond geeft een scheve vergelijking, maar maakt bovenal blind voor de eigen identiteit, kracht en potentie.

Doordat Zoetermeer zo jong is, heeft de stad en haar inwoners ook meer ruimte om nog een eigen profiel te laten groeien en aan te scherpen. Daarbij is een eindbeeld van wie of wat de stad wil zijn niet het centrale uitgangspunt, maar eerder het laten volgroeien van wat je al bent.

Zoetermeer heeft zich in korte tijd ontwikkeld tot een grote volwaardige stad. Zoetermeer onderscheidt zich door de aanwezigheid van het vele groen, met de ligging in de zoom van het groene hart, centraal gelegen langs het spoor en de A12 in de randstand, met een uitstekende bereikbaarheid en goed aanbod van diverse woonmilieus.

Zoetermeer is een stad waar mensen voor kozen om een nieuw leven op te gaan bouwen, waar een pioniersgeest heerste van het doen, waar op een geplande manier het leven zo optimaal mogelijk werd georganiseerd, maar waar ook het denken in beheersing en maakbaarheid nog vaak dominant zijn.

### **Het Zoete Leven: samenleven, leren, werken en beleven**

*Met het Zoete Leven richt Zoetermeer zich op het praktisch verbeteren en innoveren van de kwaliteit van het leven. Dit gebeurt door samenleven, leren, werken en beleven centraal te stellen vanuit het perspectief van de (nieuwe) inwoners van Zoetermeer.*

Volgroeien doe je als Zoetermeer door met een pioniersmentaliteit proefondervindelijk het leven tot volle wasdom laten komen. En leven is in Zoetermeer geen abstract begrip, maar gaat over hoe we samenleven, leren, werken en beleven. Niet de wetenschappelijke kennis om te verklaren waarom zaken zijn zoals ze zijn staat centraal, maar de kracht van Zoetermeer ligt in toegepaste praktische kennis die het leven direct beïnvloedt en uit is op verbetering daarvan. Daar wil Zoetermeer verder zijn en verder gaan dan wat gebruikelijk is in de omgeving.

Het slagen in die missie is sterk afhankelijk van het leggen van slimme dwarsverbanden tussen het samenleven, werken, leren en beleven, het bewust zoeken naar nieuwe verbindingen, telkens met als doel om het leven aantrekkelijker te maken en te vernieuwen. Daar wordt de Zoetermeerse pioniersgeest op gericht. Zoetermeer wordt daarmee zelf weer de proeftuin die het eigenlijk al was en is springplank van een aantrekkelijk, aangenaam en verrijkt leven, het Zoete Leven.

## **We bouwen verder op wat er is en waar we goed in zijn**

### *Algemeen*

Onze basis is op orde: van een prima dienstverlening tot aan een veilige omgeving bieden we aantrekkelijke randvoorwaarden aan onze partners (inwoners, ondernemers, maatschappelijke organisaties). We laten wel deze bijdrage zien, maar profileren ons er als Zoetermeer niet specifiek mee. Sterker nog, wij vergeten wel eens onze successen uit te dragen.

### *samenleven*

Door de komst van de decentralisaties zullen er ingrijpende wijzigingen in de sociale (infra)structuur nodig zijn, dit heeft zijn invloed op de wijze van samenleven in de stad. Ook hier geldt weer, de dienstverlening moet op orde zijn, maar je kunt je ook profileren met bijvoorbeeld vernieuwende woonvormen, het toepassen en organiseren van het werk door sterk op netwerksturing te koersen en slim te verbinden. En ook nadrukkelijke nieuwe partnerships aangaan met pioniers zoals het Meerpunt waar een breed netwerk rondom opvoeden en opgroeien is gebundeld. Een ander positief voorbeeld is Stichting Piëzo. Een jonge sociaal-maatschappelijke organisatie gericht op participatie, integratie en emancipatie in Zoetermeer. Door samen te werken met Woonzorgcentra, ROC ID College is een opleidingstraject gestart om én de participatie te vergroten én het tekort aan medewerkers in de ouderenzorg aan te pakken. Door de buitenwacht wordt hier jaloers naar gekeken.

Samenleven kent haar basis in het wonen. De stad is op dit moment in balans: er zijn voldoende betaalbare woningen voor iedere bevolkingsgroep en in alle wijken is een redelijk divers woningaanbod. Er zijn echter ook uitdagingen. In een aantal wijken van Zoetermeer gaat de leefbaarheid achteruit. Dit vergt een aanpak waarbij kwaliteit in plaats van kwantiteit centraal staat. Dit kan door wijken met gerichte fysieke en sociale maatregelen up to date te houden. Een aanpak daarnaast die ook steeds meer oog heeft voor de woningbehoefte van jongeren en ouderen. Tot slot een aanpak die de woonkwaliteit verhoogt door meer verschillende en onderscheidende woonmilieus aan te gaan bieden.

### *Werken*

Op het gebied van werken kun je de volgende stappen zetten om een volwaardige spil te worden als werkstad en arbeidsregio met voldoende werkgelegenheid. Daarbij zullen we nadrukkelijker concepten als de SEA, Ter Zake en het publieksplein, de Werktop, het leerbedrijf en de Innovatiefabriek inzetten en doorontwikkelen om het leven en werken in Zoetermeer aantrekkelijker te maken. Een aantal van deze concepten zijn uniek in Nederland. Uniek vanwege de verbinding die gelegd wordt met ondernemers, werkzoekenden en onderwijsinstellingen. Onze logische partners vinden we meer in het MKB dan bij de grote, nationale bedrijven. Met dat lokale netwerk zijn de lijnen kort, constructief en efficiënt georganiseerd. Daar moeten we meer gebruik van maken.

Ook in Zoetermeer zijn veel ZZP'ers. En ook in Zoetermeer merken we de trend dat er vanuit huis gewerkt wordt. Woonwijken worden dus ook werkwijken. Maar daarmee liggen er ook mogelijkheden om gemakkelijker woon- en werkbelangen te combineren.

### *Beleven*

Zoetermeer is een stad waar je gastvrij onthaald wordt en waar al veel te beleven is met Leisurevoorzieningen zoals Snowworld, de binnenstad (met zijn winkels, horeca en pleinen). Culturele voorzieningen (zoals het Stadstheater, de Boerderij en Terra met community art, en het CKC met het digital art lab), evenementen zoals Culinaire, de vele sportvoorzieningen en natuurlijk de groene omgeving om bijvoorbeeld in te fietsen of om naar een kinderboerderij te gaan.

Beleven wordt een steeds belangrijker als vestigingsvoorwaarde voor de stad. Zoetermeer ontwikkelt zich dan ook steeds verder op dit gebied. Denk hierbij aan Adventure World of de



vestiging van de Primark. Een attractieve en sfeervolle openbare ruimte is hierbij een must om als stad een aantrekkelijk imago te kunnen opbouwen. Mensen willen elkaar ontmoeten, beleven en genieten. De openbare ruimte vervult hierin een essentiële rol: een betere en leukere verbinding tussen de voorzieningen zorgt ervoor dat de stad beter is te beleven en dat de voorzieningen van elkaar kunnen profiteren.

### *Leren*

Op het gebied van leren sluiten we aan en stimuleren we allerhande hbo en mbo opleidingen die in dit profiel passen. We koesteren de ICT opleiding, zoals nu gevestigd in de innovatiefabriek, waar de verbinding wordt gelegd met bedrijven. We leren niet om het weten zelf, maar we leren om het leven praktisch te verbeteren en daarom past de hbo en het mbo ook bij het profiel van de stad.

### **Verbonden zijn**

Om samen te leven, te leren, te werken en te beleven dienen we verbonden te zijn met onze regio. Zoetermeer is onderdeel van een samenhangend metropolitaans stedelijk netwerk. Een gebied van Leiden tot en met Dordrecht, met aantrekkelijke stedelijke centra in Rotterdam, Den Haag, Leiden en Dordrecht waar (top) voorzieningen voor onderwijs en cultuur zijn gebundeld. Door betere infrastructuur en verbinding in dit netwerk, zal via ontmoeting en interactie nieuwe economische dynamiek kunnen ontstaan. De samenwerking in de nog op te richten metropoolregio biedt de mogelijkheid om dit te realiseren. Daaraan gekoppeld ligt in dit stedelijk netwerk een grote diversiteit aan woonwijken, werklocaties en regionale voorzieningen. Zoetermeer is hierin een belangrijke speler met goed woon- en werkklimaat waarbij de clusters ICT/ innovatie en de leisure (vrije tijdsvoorziening, sport en recreatie) regionaal opvallen.

Verbonden zijn betekent ook positionering in verschillende bovenregionale instanties, samenwerkingsverbanden en agenda's zoals bijvoorbeeld de Adaptieve Agenda Zuidvleugel, Provincie Zuid-Holland, de Metropool en regionale ontwikkelingsmaatschappijen (ROM). In deze gremia worden belangrijke beslissingen genomen over de toekomst van wonen, werken en bereikbaarheid van Zoetermeer. Die beslissingen beïnvloeden het leven van de inwoners van Zoetermeer.

In het bijzonder kunnen wij ook coalities aangaan met grote steden (denk aan Den Haag) voor omvangrijke strategische opgaven en ontwikkelingen. Met Pynacker-Nootdorp werken wij al samen op beheersmatige aangelegenheden. Waar mogelijk kan dit worden uitgebreid met proeftuinen waarbij sterke punten van beide gemeenten verbonden worden. Bijvoorbeeld op het gebied van duurzame tuinbouw en energie.

### **Proeftuinen**

Praktisch verbeteren en innoveren van de kwaliteit van het leven in Zoetermeer geven wij vorm door proeftuinen te ontwikkelen. Onderstaand zijn drie proeftuinen weergegeven over samenleven, werken, beleven en leren. Waar verbindingen gelegd kunnen worden om de proeftuinen te versterken zal dit gezocht worden. Bewust worden subsidiemogelijkheden voor proeftuinen gezocht. Verbindingen met steden met veel wetenschappelijke kennis kan gezocht worden voor de doorvertaling naar praktische toepassing van die kennis. Gedacht kan worden aan de omliggende universiteitssteden, kennisinstututen en greenports.

#### **Proeftuin 1 Werken en leren:**

##### *Innovatiecampus*

De Dutch Innovation Factory (DIF) geeft Zoetermeer een cruciale aanzet tot een innovatieve leerwerkcomgeving ("Campus") op het gebied van ICT waar zowel (startende) ICT-ondernemers als de Academie voor ICT en Media Zoetermeer van de Haagse Hogeschool een plek hebben en waar goede condities voor verdere innovaties kunnen ontstaan.

Met de DIF heeft bedrijventerrein Brinkhage een innovatief ICT-uithangbord dat wordt gebruikt om samen met de gebouweigenaren binnen het gebied een acquisitieplan op te stellen om met nieuw aan te trekken bedrijven uit te groeien tot een Dutch Innovation Campus. Door deze ontwikkeling met derden (w.o. Siemens/Bleizo) kan het "op de nationale kaart" gezet worden. De locatie van de proeftuin moet onderdeel zijn van een regionaal infrastructureel netwerk zodat deze bijdraagt aan de regionale economie.

Door deze plek in overleg met de betrokken bedrijven, eigenaren en bedrijvenvereniging(en) en het ministerie van Economische Zaken als Regelluwe Zone aan te wijzen kan deze Innovatiecampus beter gefaciliteerd worden. De "gaming" of ICT security zou als onderliggend thema kunnen dienen.

### **Proeftuin 2 Samenleven:**

#### *Levensloopbestendig duurzaam wonen*

Zoetermeer is een stad waar mensen er voor kozen om een nieuw leven op te bouwen. Op die manier willen we verder gaan, door op het vlak van het wonen, binnen de bestaande omgeving, te blijven pionieren, met proefprojecten op het vlak van duurzaam en energienootloos wonen en op het gebied van zorg. In de toekomst zullen steeds meer oudere mensen in Zoetermeer wonen. Het scheiden van wonen en zorg is daarin een belangrijke ontwikkeling. Mensen zullen nog langer zelfstandig blijven wonen en hebben daarvoor behoefte aan aangepaste/aanpasbare (levensloopbestendige) woningen. Gedacht kan worden om in een aantal wijken projecten op te zetten op het gebied van duurzaamheid en het scheiden van wonen en zorg. Deze ontwikkeling heeft ook als gevolg dat ouderen (langer) in hun buurt blijven wonen en dat verschillende leeftijdsgroepen samen leven. Hierin zijn mooie combinaties te maken, bijvoorbeeld via de ontwikkeling van integrale kindcentra (IKC's), waar ouders van schoolgaande kinderen elkaar ontmoeten, maar wat ook de plek is waar andere buurtbewoners aan activiteiten deelnemen en er ruimte is voor gezamenlijke buurtinitiatieven.

### **Proeftuin 3 Leren en beleven:**

#### *Gastvrijheid*

Gastvrijheid is een kenmerk van een stad waar je je welkom voelt. Tijdens het winkelen, het bezoeken van Leisure, wordt personeel die klanten gastvrij onthaald en kennis van zaken heeft, steeds belangrijker. De bezoekers zijn een dagje uit en willen daar een optimale beleving hebben. Door personeel op te leiden door middel van een combinatie van leren en werken in Zoetermeer, ontwikkelt Zoetermeer zich als een gastvrije stad. In de winkels lopen de leerlingen stage, kunnen ze hun maatschappelijke carrière starten en worden bezoekers getraakteerd op een warm welkom en kennis van zaken.

### **Basis is betrokkenheid**

Bij het verder ontwikkelen van de proeftuinen maken we gebruik van de kennis en kunde die in de stad aanwezig is. Bewuster verbinden we die, bewuster geven we ook onze inwoners en partners daar een belangrijke rol in. Zij zijn immers degene die het beste ervaren en aan kunnen geven of het leven ook beter wordt. We doen dit niet door alleen te doen wat inwoners of partners verlangen, maar maken ze mede verantwoordelijk voor de dilemma's die het maken van keuzes met zich meebrengen. Zo nemen we gezamenlijk verantwoordelijkheid voor het leven in Zoetermeer.

Inwoners van Zoetermeer zijn heel divers. We kennen diverse nationaliteiten, diverse culturen, diverse zelfredzaamheid. Ook hier is het vanzelfsprekend dat iedereen mee doet en mag doen. In het zoeken naar het Zoete Leven vieren we het verschil met respect en nieuwsgierigheid, en we zoeken naar de nieuwe verbindingen die meer brengen dan de som der delen.

Voor de gemeente betekent dit alles ook dat we met krimpende budgetten veel nadrukkelijker een beroep gaan doen op onze eigen creativiteit om uit te vinden hoe we

nieuwe verdienmodellen kunnen ontwikkelen, nieuwe maatschappelijke verbindingen kunnen leggen. De gemeente wordt eerder de motor, aanjager en verbinder, dan de uitvoerder en leverancier.



buiten bereik Wob-verzoek

buiten bereik Web-verzoek

**(10)(2)(e)**

**Van:** (10)(2)(e) <(10)(2)(e)@zoetermeer.nl> namens  
(10)(2)(e) <(10)(2)(e)@zoetermeer.nl>  
**Verzonden:** maandag 25 november 2013 13:33  
**Aan:** (10)(2)(e)  
**Onderwerp:** FW: Artikel Bleizo t.b.v. het decembern timer van Zoetermeerse Zaken  
**Bijlagen:** BLEIZO dec2013.doc

(10)(2)(e)

(10)(2)(e) laat dit aan jouw oordeel over. Wil jij haar beantwoorden?

Gr (10)(2)(e)

---

**Van:** (10)(2)(e) [mailto:(10)(2)(e)@spectrum-communicatie.nl]  
**Verzonden:** maandag 25 november 2013 9:48  
**Aan:** (10)(2)(e); (10)(2)(e)  
**Onderwerp:** Artikel Bleizo t.b.v. het decembern timer van Zoetermeerse Zaken

Mijne heren,

Hierbij zend ik u het artikel over Bleizo t.b.v. het decembern timer van Zoetermeerse Zaken. Graag ontvang ik zo spoedig mogelijk uw reactie, liefst uiterlijk woensdag 27 november a.s.

Bij voorbaat hartelijke dank!

Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)  
 redactie Zoetermeerse Zaken

Zoetermeerse Zaken  
 is een initiatief van:



bezoekadres:  
 Willem Dreeslaan 430a  
 2729 NK Zoetermeer

postadres:  
 Postbus 624  
 2700 AP Zoetermeer

telefoon: +31 (10)(2)(e)  
 fax: +31 (10)(2)(e)

[www.spectrum-communicatie.nl](http://www.spectrum-communicatie.nl)

Volg Zoetermeerse Zaken op:



---

+ + + Denk aan het milieu voor u besluit deze mail te printen + + +



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(10)(2)(e)**

**Van:** (10)(2)(e) <(10)(2)(e)@zoetermeer.nl> namens (10)(2)(e) <(10)(2)(e)@zoetermeer.nl>  
**Verzonden:** woensdag 30 januari 2013 08:32  
**Aan:** (10)(2)(e)  
**Onderwerp:** FW: Bleizo - gezamenlijke radenbijeenkomst  
**Bijlagen:** 20130129 Handout Concept Presentatie 1 Radenbijeenkomst.pdf

---

**Van:** (10)(2)(e) [mailto:(10)(2)(e)@bleizo.nl]  
**Verzonden:** dinsdag 29 januari 2013 15:52  
**Aan:** (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e), van: (10)(2)(e)@lansingerland.nl; (10)(2)(e)@lansingerland.nl  
**CC:** (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e)@lansingerland.nl; (10)(2)(e) | nextvastgoed; (10)(2)(e); (10)(2)(e); (10)(2)(e)  
**Onderwerp:** Bleizo - gezamenlijke radenbijeenkomst

Heren,

Op basis van de bespreking in het DB van Bleizo en de nagekomen verzoeken m.b.t. de presentatie aan de gezamenlijke raden, heb ik bijgevoegde presentatie opgesteld. Deze ontvangen jullie als handout in zwart wit ivm de omvang/printbaarheid.

Tot morgenmiddag 15.00 uur ben ik in de gelegenheid om aanpassingen door te voeren, graag verneem ik deze z.s.m.

Tevens bereiden we ons voor op de vragen die we morgen waarschijnlijk zullen krijgen. Als jullie specifieke vragen verwachten, of deze zelf hebben, geef deze dan door.

Met vriendelijke groet,

(10)(2)(e)

---

+ + + Denk aan het milieu voor u besluit deze mail te printen + + +



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**



**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**

**(1 1) (1)**