

## MASTER

### Een verkennend onderzoek naar bedrijfsruimte als beleggingsobject

van Tienen, J.

*Award date:*  
1999

[Link to publication](#)

#### **Disclaimer**

This document contains a student thesis (bachelor's or master's), as authored by a student at Eindhoven University of Technology. Student theses are made available in the TU/e repository upon obtaining the required degree. The grade received is not published on the document as presented in the repository. The required complexity or quality of research of student theses may vary by program, and the required minimum study period may vary in duration.

#### **General rights**

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain



*Een verkennend onderzoek naar*

**'BEDRIJFSRUIMTE  
ALS  
BELEGGINGSOBJECT'**

*Justin van Tienen  
Technische Universiteit Eindhoven  
januari 1999*

*Een verkennend onderzoek naar*

**‘BEDRIJFSRUIMTE  
ALS  
BELEGGINGSOBJECT’**

*Afstudeerscriptie*

*Justin van Tienen 371282*

*Differentiatie Vastgoedbeheer*

*Faculteit Bouwkunde*

*Technische Universiteit Eindhoven*

*Begeleidingscomissie*

*Prof. ir. W.G. Keeris*

*ir. H. Hofman*

*ir. S. J. E. Maussen*

*Eindhoven, januari 1999*

## Samenvatting

Afgemeten aan de hoeveelheid woorden en aandacht die de media en de wetenschap aan de vastgoedcategorie bedrijfsruimten besteden, komt deze sector er maar bekaaid van af. Marktpartijen en gemeenten roemen graag de allure en uitstraling van hun kantoorprojecten en winkelprojecten, maar als het over die 'andere' commerciële vastgoedcategorie gaat, blijft het vaak opvallend stil. Menig belegger laat deze vastgoedcategorie dan ook aan zich voorbij gaan. De vraag is echter, of de beperkte belangstelling door beleggers voor de vastgoedcategorie bedrijfsruimten wel terecht is.

In ons land bestaat namelijk een grote potentiële markt voor nieuwe en verbeterde bedrijfsgebouwen. Vooral in de handel en de industrie is een naar verhouding groot deel van de ondernemingen gehuisvest in te kleine of anderszins ondoelmatige panden. Gedragen door de economische opleving van de laatste jaren groeit de verhuisneiging onder bedrijven en daarmee ook de markt voor nieuw- en verbouw van bedrijfspanden. Een groot deel van de bedrijven die verbouwings- of verplaatsingsplannen hebben ondervindt hierbij problemen. Voor het merendeel gaat het daarbij om *financierings*problemen. Hierdoor zou men kunnen verwachten, dat ook veelvuldig door beleggers op deze ontwikkelingen wordt ingespeeld. De vastgoedcategorie bedrijfsruimten blijkt echter niet zo in trek te zijn bij beleggers. In bestaande literatuur worden daarvoor verschillende argumenten aangehaald.

Er zouden te veel - vooral bestaande - bedrijfsruimten leeg staan. De markt voor bedrijfsruimten zou worden gekenmerkt door een hoog percentage eigenaar-gebruikers (80%-90%). De omvang van investeringen in vergelijking met die in kantoren en winkelcentra zou te gering zijn. De markt voor bedrijfsruimten zou zeer gevoelig zijn voor macro-economische ontwikkelingen en voor ontwikkelingen binnen verschillende bedrijfstakken. Er zou bovendien weinig toegevoegde waarde optreden en 'het product' bedrijfsruimte zou gemakkelijk reproduceerbaar zijn. In vergelijking met woningen, kantoren en winkels zou sprake zijn van een hoger bodemvervuilingsrisico. De bedrijfsruimtenmarkt zou veel aandacht vragen (beheerproblematiek), wat tot hoge kosten zou leiden. Ondernemingen zouden ook vaak heel specifieke eisen aan bedrijfsruimten stellen, waardoor de panden voor andere gebruikers niet of minder geschikt zouden zijn. Op dit punt wringt de schoen voornamelijk aan de zijde van de belegger. De specificiteit van bedrijfsruimten vormt vanuit beleggingsoptiek een nadelige factor. Toch zullen vestigingsmogelijkheden die ontwikkelaars en beleggers bieden, moeten voldoen aan de eigen eisen ten aanzien van de verlangde winst of het rendement, in combinatie met de wensen van de uiteindelijke gebruikers. Dit onderzoek is er met name op gericht, te achterhalen wat deze eisen en wensen inhouden. Daarbij heeft de regio Eindhoven gediend als operationele afbakening. De probleemstelling die voor dit verkennende onderzoek is gehanteerd is de volgende:

### *Welke eigenschappen moet bedrijfsruimte bezitten om geschikt te zijn als beleggingsobject?*

Doelstelling van het onderzoek is het beschrijven van deze eigenschappen. Met de term 'bedrijfsruimten' wordt in dit onderzoek verder bedoeld op: *vastgoedobjecten, die als hoofdfunctie hebben het bedrijfsmatig gebruik van ruimte bestemd voor productie, opslag en distributie van goederen. Ook indien deze vastgoedobjecten een kantoorgedeelte omvatten, worden zij tot de categorie bedrijfsruimten gerekend.* Het onderzoek heeft plaatsgevonden middels het afnemen van interviews bij zowel gebruikers, alsmede aanbieders van bedrijfsruimten. Dit, om aan de hand van informatie uit genoemde interviews een beschrijving te kunnen geven van eigenschappen die bedrijfsruimte als beleggingsobject dient te bezitten, wil het aansluiten bij de gebruikerswensen. Ten behoeve van de inventarisatie van eisen en wensen, welke gebruikers aan hun huisvesting stellen, zijn ondernemingen benaderd en zijn ter plaatse van deze ondernemingen gesprekken gevoerd. De vragen die in deze gesprekken zijn gesteld, zijn gebaseerd op een selectie van aspecten die in de methode 'REN Bedrijfsgebouwen' aan bod komen. Deze vragen zijn verder aangevuld met vragen die betrekking hebben op de ontwikkelingen die een onderneming in de tijd doormaakt (gevolgen voor de huisvestingssituatie) en met vragen die betrekking hebben op de eigendomssituatie van het bedrijfspand. De geïnterviewde ondernemingen zijn alle in de regio Eindhoven gesitueerd. Ten behoeve van de inventarisatie van de eisen, welke aanbieders van bedrijfsruimten aan 'bedrijfsruimte als beleggingsobject' stellen, zijn professionele marktpartijen benaderd, welke momenteel reeds in bedrijfsruimten beleggen. Dit betrof, naast ontwikkelaars/bouwondernemingen die veelvuldig in de regio Eindhoven actief zijn, ook 'grotere' beleggingsinstellingen/vastgoedfondsen. Om inzicht te verkrijgen in de marktsituatie in de regio Eindhoven, zijn nog gesprekken gevoerd met de N.V. REDE en een regionale bedrijfsmakelaar. Het is gebleken dat er in de regio Eindhoven schaarste is aan direct uitgeefbare bedrijventerreinen. Ontwikkelaars die in het verleden

gronden op voorraad hebben aangekocht, profiteren hier momenteel van. Door de gevoerde gesprekken met aanbieders en gebruikers van bedrijfsruimten is een beeld ontstaan, welke eigenschappen bedrijfsruimte zou moeten bezitten, om als beleggingsobject geschikt te zijn. Deze in de interviews door gebruikers en aanbieders genoemde overeenkomstige eigenschappen worden in de onderstaande tabel beschreven.

	(Gebruikers)eigenschappen	(Aanbieders)eigenschappen
Lokatie:	Goed bereikbaar Op geringe afstand woonplaats merendeel personeel Bedrijfspand goed zichtbaar vanaf openbare weg	Goed bereikbaar Gebieden met een verhoogde concentratie aan bedrijvigheid (dit gold voor het merendeel van de complexen van de grotere beleggingsinstellingen)
Kavel:	Beschikt over voldoende parkeermogelijkheid op eigen terrein, voor eigen personeel Beschikt over tijdelijke parkeermogelijkheid voor het laden/lossen van vrachtwagens Op het kavel is ruimte gereserveerd voor eventuele groei Kavel is afgezet met een hekwerk (preventieve werking)	Beschikt over voldoende parkeergelegenheid in de directe nabijheid van het complex Op het kavel is de mogelijkheid aanwezig om uit te kunnen breiden
Bedrijfspand:	Vrije halhoogte 7.2 meter voor (magazijn)opslag Vrije halhoogte 6.0 meter voor montagewerkzaamheden Vrije halhoogte 4.5 meter voor produktiedoelinden Draagvermogen bedrijfsvloer tussen 3000 en 4000 kg/m2 Bij ontcoekend draagvermogen plaatselijk verstevigen Bedrijfsvloer is glad afgewerkt, stofvrij, vlacistofdicht Bedrijfsvloer is eenvoudig schoon te houden Bedrijfsshal bezit één of meer elektrische overheaddeuren  Bedrijfsshal beschikt over voldoende gespreide aansluitmogelijkheden voor krachtstroom Bedrijfsshal beschikt over een normale haltemperatuur, gerealiseerd door heaters Bedrijfsshal beschikt over normale verlichting, welke plaatselijk boven werkplekken op werkzaamheden is afgestemd Ventilatie bedrijfsshal dmv natuurlijke ventilatie Bedrijfsshal beschikt niet over voorzieningen ter voorkoming van geluidsoverlast Bedrijfspand beschikt over minimaal 200 m2 basiskwaliteit kantoordeel, afz. tegen bedrijfsshal aangebouwd (niet inpandig) Het bedrijfspand ziet er netjes en verzorgd uit, heeft een herkenbare entree Het is goed zichtbaar welk bedrijf in het bedrijfspand gevestigd is	Vrije halhoogte ligt tussen de 6.0 en 8.0 meter  Draagvermogen bedrijfsvloer bedraagt minimaal 2500 kg/m2  Bedrijfsshal beschikt over één of meer elektrische overheaddeuren, afhankelijk van de grootte van de hal al of niet met dockshelter De hal beschikt over 15-20 meter vrije overspanning  Halverwarming door middel van heaters  De bedrijfsshal heeft géén uitsparingen in het dak (lichtstraten) voor toetreding van daglicht  Kantoordeel en sanitair hebben een bepaalde basiskwaliteit Zowel kantoordeel als hal beschikt over grote mate v. vrije indeelbaarheid Het bedrijfspand heeft uitstraling en een duidelijke entree  Het pand is opgebouwd uit duurzame materialen, bedrijfsshal is rechte 'doos' De ruimten zijn multifunctioneel De keuze voor de verhouding tussen de oppervlakte v.d. hal en het kantoor is weloverwogen Het pand voldoet aan alle eisen waar volgens ARBO en Bouwbesluit aan moet worden voldaan

Aangezien de totstandkoming van de beschrijving van bovenstaande eigenschappen, een aantal nieuwe vragen opriep, is vervolgens een casus uitgevoerd. Daarbij zijn bedrijfsruimten, gesitueerd op twee gedeelten van bedrijventerrein 'De Hurk' te Eindhoven, nader beschouwd. Van deze bedrijfsruimten zijn de volgende gegevens bepaald: eigendomssituatie, aard van de eigenaren van de bedrijfscomplexen, omvang, verhouding kantoordeel/hal, toegepaste bouwmaterialen, type onderneming, eventuele leegstand.

Belangrijke aspecten die uit deze casus naar voren komen, zijn de volgende. Betreffende de eigendomssituatie, blijkt dat de genoemde eigendomsverhoudingen (80-90% eigendom om 20-10% huur) in bestaande literatuur niet opgaan voor het onderzoeksgebied. Daarin is, kijkend naar de recent gerealiseerde complexen, 69% in handen van eigenaar-gebruikers. Bij de 'wat oudere' complexen bedraagt dit percentage 52%. Betreffende de aard v.d. eigenaren van de verschillende complexen in het gehele onderzoeksgebied, blijkt verder dat het aandeel van ontwikkelaars/bouw-ondernemingen en beleggingsinstellingen dat daadwerkelijk complexen verhuurt, maar een beperkt aandeel betreft. Dit aandeel is even groot als het aandeel particulieren dat bedrijfsruimten verhuurt. Het overige deel complexen dat wordt verhuurd, vind plaats door in het onderzoeksgebied gevestigde bedrijven. Dit betreft met name de wat 'oudere' panden. Dit wekt de indruk dat bepaalde ondernemingen potentiële uitbreiding veilig stellen (of dit in het verleden hebben gedaan) door naburige gebouwen in bezit te hebben. Andere verklaringen zijn, dat deze bedrijven in de tijd zijn gekrompen en de ruimte die men niet meer nodig had, is gaan verhuren. Of dat deze bedrijven nieuwbouw hebben gepleegd en daarna het oude pand in eigendom hebben gehouden. Bij de recent gebouwde bedrijfsruimten ligt de

verhouding kantoor/overig-brutovloeroppervlak : hal-brutovloeroppervlak ongeveer 33% : 67%. Bij de 'wat oudere' bedrijfsruimten is relatief meer hal-brutovloeroppervlak aanwezig, de verhouding bij deze bedrijfsruimten is ongeveer 24% : 76%. Een zekere mate van 'verkantoring' is dus zichtbaar. Aangezien op het 'wat oudere' deelgebied zich voornamelijk bedrijfsruimten bevinden met gemetselde gevels en een inpanidige kantoorruimte, wordt de indruk gewekt, dat traditionele bouw voor bedrijfshallen in verband is te brengen met de ouderdom van het pand. Dat er een verband bestaat tussen deze traditionele bouwwijze en de eigendomssituatie 'in eigendom' werd met de gegevens uit de casus niet bevestigd. Er valt verder ook geen relatie te ontdekken tussen overige typen bedrijfsgebouwen en de eigendomssituatie. Wat betreft het type onderneming, blijkt dat het merendeel van de bedrijven in het onderzoeksgebied, behorend tot de sectoren groothandel, overige zakelijke dienstverlening en verhuur zich in een huurpand bevindt. Verder zijn bedrijven, actief in het vervoer, vervaardiging van producten van metaal en de bouwnijverheid, in het onderzoeksgebied meer gevestigd in een huurpand. Daarentegen bevinden uitgeverijen/drukkerijen en bedrijven welke machines en apparaten vervaardigen, zich voornamelijk in een eigen bedrijfspand. Er is verder niet echt een duidelijke relatie te ontdekken tussen de branchesoort van de onderneming en het type bedrijfsgebouw. Op de beide deelgebieden is nagenoeg geen leegstand, ook niet in de 'wat oudere' bedrijfsruimten. Daarbij de opmerking, dat het onderzoeksgebied in een regio is gesitueerd, met een tekort aan direct uitgifbare bedrijventerreinen. Dit is mogelijk van invloed geweest op het (grotere) aantal (bestaande)complexen dat wordt ge- en verhuurd.

De regio Eindhoven is naar voren gekomen als een gezond gebied met een hoge concentratie aan bedrijvigheid. Het heeft echter een tekort aan direct uitgifbare industriegrond. Dit is een mogelijke verklaring voor het gegeven, dat er in het onderzoeksgebied relatief gezien veel bedrijfsruimten worden verhuurd, waaronder ook de 'wat oudere' bedrijfsruimten. In dit rapport is beschreven welke eigenschappen bedrijfsruimte dient te bezitten, om geschikt te zijn als beleggingsobject. Het succesvol zijn van een belegging in bedrijfsruimte is echter niet enkel afhankelijk van de eigenschappen van lokatie, eigenschappen van kavel en situering, en eigenschappen van het bedrijfspand op zich. Dit is ook van andere factoren afhankelijk, waarbij vaak veel onzekerheid gemoeid is. Van invloed op de toekomstige vraag naar bedrijfshuisvesting is bijvoorbeeld de te verwachten nationaal-economische ontwikkeling en de wijze waarop deze doorwerkt in bepaalde bedrijfssectoren. Daarnaast spelen maatschappelijke ontwikkelingen een rol. Bovendien mag de invloed van de institutionele kaders ook zeker niet onderschat worden.

Belangrijker is, dat duidelijk is geworden dat ontwikkelaars en beleggers niet zozeer bezig zijn om 'standaard' bedrijfsruimten op de markt te brengen, maar om bedrijfsruimten te ontwikkelen in *nauw overleg* met de gebruiker, waarbij de gebruiker profiteert van de kennis en financiën die door de ontwikkelaar of belegger geboden wordt. Uitgangspunt daarbij is, dat ontwikkelaar/belegger een product probeert te leveren, waarmee hij zo optimaal mogelijk aan de wensen van de toekomstige gebruiker tegemoet tracht te komen, maar waarbij hij echter van een aantal criteria niet wil afwijken. Dit zijn eigenschappen waarvan hij uit ervaring weet dat, indien bedrijfsruimte hierover beschikt, deze het werven van een volgende huurder vergemakkelijken. De indruk is gewekt dat (regionale) ontwikkelaars/beleggers ten opzichte van beleggingsinstellingen daarbij in het voordeel zijn. Zij kunnen optimaal inspelen op speciale bouwkundige wensen van gebruikers, waarbij de kosten binnen de perken kunnen worden gehouden aangezien dergelijke partijen vaak over een eigen bouwonderneming beschikken. Standaard brochureplannen en checklists zijn meer uitzondering dan regel, aangezien deze het idee van een potentiële huurder ontnemen, over een uniek pand te beschikken.

Gebleken is ook, dat service-verlening ontzettend belangrijk is. Hieronder wordt dan naast een 24-uurs onderhoudsdienst welke 7 dagen per week opgeroepen kan worden, tevens een *regelmatig contact* met huurders verstaan. Door dit *contact* kunnen aanbieders actueel blijven inspelen op het huisvestingsbeleid van huurders, waardoor een vroegtijdig vertrek van huurders wordt voorkomen. Bovendien blijft men door dit contact op de hoogte van mogelijke herhuisvestings- of uitbreidingsplannen, waardoor men een stapje voor kan blijven op de concurrentie. De portefeuille met bestaande huurders is namelijk de belangrijkste kweekvijver voor nieuwe opdrachten. Dat er nauwelijks door institutionele beleggers in deze vastgoedcategorie wordt belegd, zou kunnen worden verklaard aan de hand van het door de geïnterviewde partijen genoemde bijzondere begintraject dat aan een huurovereenkomst vooraf gaat, waarbij vaak op een informele wijze de eerste contacten worden gelegd. Hierbij wordt vervolgens in *nauw overleg* en in samenwerking met de klant een ontwerp gerealiseerd, waarbij uiteindelijk door de aanbieder veel aandacht wordt besteed aan nazorg. Deze bestaat naast de reeds ter sprake gekomen uitstekende service-verlening, uit het op de hoogte blijven en in de gaten houden van de huisvestingssituatie van de klant. Dit wordt bereikt door het onderhouden van een regelmatig contact (één op één relatie) met de huurders. Bij institutionele beleggers is het acquisitieapparaat en beheer hier waarschijnlijk (nog) niet op afgestemd, hetgeen een verklaring zou kunnen zijn waardoor zij niet of nauwelijks in deze vastgoedcategorie actief zijn. Hier liggen mogelijk kansen voor vastgoedmanagement-organisaties.

## Voorwoord

Het voor u liggende rapport is het resultaat van mijn afstudeeronderzoek, dat ik in het kader van mijn studie bouwkunde, differentiatie Vastgoedbeheer, aan de Technische Universiteit Eindhoven heb uitgevoerd. Gezien de enigszins afwijkende onderwerpskeuze, het onderzoek heeft betrekking op de vastgoedcategorie bedrijfsruimten, is het een onderzoek met een verkennend karakter.

Diverse personen hebben bijgedragen aan de totstandkoming van dit onderzoek. Ik wil bij deze de vele geïnterviewden, bedanken voor hun medewerking. De kosteloze informatieverstrekking door het Kadaster Noord Brabant, heb ik bijzonder op prijs gesteld. Voor de kritische, maar vaak ook motiverende opmerkingen gaat mijn dank verder uit naar mijn begeleidingscommissie, bestaande uit Willem Keeris, Hans Hofman en Stephan Maussen.

Tot slot wil ik van deze gelegenheid gebruik maken om mijn vriendin en ouders te bedanken. Mijn vriendin voor haar geduld, mijn ouders uiteraard voor de nodige financiële ondersteuning, maar vooral voor de oppeppende woorden, waar ik soms behoefte aan had. Veel bewondering heb ik daarbij voor mijn moeder die er, ondanks de tegenslag in het afgelopen jaar, altijd een opgewekte en positieve instelling op na houdt.

Justin van Tienen  
Eindhoven, januari 1999

## Inhoudsopgave

<b>1. Beschrijving van het onderzoek .....</b>	<b>1</b>
1.1 Inleiding .....	1
1.2 Probleemschets .....	1
1.3 Probleem- en doelstelling.....	2
1.4 Onderzoeksopzet.....	3
1.5 Onderzoeksafbakening .....	5
<b>2. Situatieverkenning: Nederland .....</b>	<b>6</b>
2.1 Inleiding .....	6
2.2 Economische ontwikkelingen.....	6
2.3 Maatschappelijke ontwikkelingen .....	8
2.4 Bouw en inrichting van bedrijfsruimten .....	9
2.5 Huur en verhuur van bedrijfsruimten .....	9
2.6 Regelgeving gerelateerd aan de ruimtelijke ordening.....	10
2.7 Huidige voorraad bedrijfshuisvesting in Nederland .....	10
2.8 Bedrijven in Nederland.....	14
<b>3. De regio Eindhoven.....</b>	<b>15</b>
3.1 Inleiding .....	15
3.2 Eindhoven Industriële Mainport.....	15
3.3 De regio Eindhoven als distributieregio.....	17
3.4 Marktsituatie bedrijfsruimten regio Eindhoven.....	18
<b>4. Gebruikers van bedrijfsruimten .....</b>	<b>20</b>
4.1 Inleiding .....	20
4.2 Afbakening .....	20
4.3 Wijze waarop ondernemingen zijn benaderd.....	23
4.4 Voorbereiding op de interviews: bespreking bestaande methoden .....	24
4.5 De resultaten.....	26
4.6 (Gebruikers)eigenschappen van bedrijfsruimten .....	33
4.7 Aandachtspunten .....	33
<b>5. Aanbieders van bedrijfsruimten .....</b>	<b>35</b>
5.1 Inleiding .....	35
5.2 (Regionale) ontwikkelaars / bouwondernemingen .....	35
5.3 Onroerend goed beleggingsinstellingen.....	40
5.4 (Aanbieders)eigenschappen van bedrijfsruimten.....	44
5.5 Aandachtspunten .....	45



<b>6. Casus: bedrijventerrein 'De Hurk'</b> .....	<b>48</b>
6.1 Inleiding .....	48
6.2 Opzet van de casus .....	49
6.3 Bedrijventerrein 'De Hurk' .....	50
6.4 De inventarisatie.....	51
6.4.1 Eigendomssituatie.....	51
6.4.2 De aard van de eigenaren van de bedrijfscomplexen.....	53
6.4.3 De omvang.....	54
6.4.4 De verhouding kantoordeel / hal.....	56
6.4.5 De toegepaste bouwmaterialen / bouwwijze.....	57
6.4.6 Het type onderneming.....	60
6.4.7 Eventuele leegstand.....	61
6.5 Conclusies casus.....	61
<b>7. Conclusies / nabeschuiving</b> .....	<b>64</b>
<b>Geïnterviewde personen:</b> .....	<b>69</b>
<b>Literatuur</b> .....	<b>70</b>
<b>Bijlagen</b> .....	<b>71</b>
Bijlage 1: Bouw en inrichting bedrijfsruimten .....	72
Bijlage 2: Checklist huurovereenkomst .....	78
Bijlage 3: CBS Tabellen .....	83
Bijlage 4: Vragenlijst t.b.v. interviews gebruikers van bedrijfsruimten.....	85
Bijlage 5: Voorbeeldberekening meerkosten 'oversized bedrijfshal' .....	87

# 1. Beschrijving van het onderzoek

## 1.1 Inleiding

Afgemeten aan de hoeveelheid woorden en aandacht die de media en de wetenschap aan bedrijfsruimten besteden, komt deze sector er maar bekaaid van af. Ook als beleggingsobject staan bedrijfsruimten niet of nauwelijks in de belangstelling, menig belegger laat deze vastgoedcategorie aan zich voorbij gaan. De vraag is echter, of de beperkte belangstelling door beleggers voor de vastgoedcategorie bedrijfsruimten wel terecht is.

Bovenstaande is de aanleiding geweest voor dit onderzoek. Het betreft een verkennend onderzoek naar 'bedrijfsruimte als beleggingsobject' dat hoofdzakelijk gericht is op het beschrijven van eigenschappen, die bedrijfsruimte moet bezitten om als beleggingsobject geschikt te zijn.

Met de term 'bedrijfsruimten' wordt verder in dit verslag bedoeld op: *vastgoedobjecten, die als hoofdfunctie hebben het bedrijfsmatig gebruik van ruimte bestemd voor productie, opslag en distributie van goederen. Ook indien deze vastgoedobjecten een kantoorgedeelte omvatten, worden zij tot de categorie bedrijfsruimten gerekend.*

## 1.2 Probleemschets

Uit het rapport 'Verbouwen of verhuizen'<sup>1</sup> blijkt, dat in ons land een grote potentiële markt voor nieuwe en verbeterde bedrijfsgebouwen bestaat. Vooral in de industrie en groothandel is een naar verhouding groot deel van de ondernemingen gehuisvest in te kleine of anderszins ondoelmatige panden. Dit is af te leiden uit verschenen publikaties van onder andere de Nederlandse Kamers van Koophandel en het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB). Het blijkt dat gemiddeld over het totale bedrijfsleven 16% van alle bedrijven een ondoelmatige bedrijfsruimte heeft. In sommige afzonderlijke sectoren is dat percentage hoger, met name de groothandel (17%) en in de industrie (19%). De ondoelmatige behuizing van veel bedrijven hangt zeer waarschijnlijk samen met de ouderdom van de betreffende gebouwen. Vooral bij bedrijfshallen is deze aanzienlijk: 38% van de bedrijfshallen in Nederland is gebouwd vóór 1970, 12% zelfs vóór 1945. Gedragen door de economische opleving van de laatste jaren groeit de verhuisneiging onder bedrijven en daarmee ook de potentiële markt voor nieuw- en verbouw van bedrijfspanden. Een groot deel van de bedrijven die verbouwings- of verplaatsingsplannen hebben ondervindt hierbij problemen. Voor het merendeel gaat het daarbij om *financieringsproblemen* (41%). In iets mindere mate betreft het de lokatie (20%). In het rapport 'verbouwen of verhuizen' worden ook problemen met de overheid genoemd, bijvoorbeeld op het gebied van vergunningen (11%).

Hierdoor zou men kunnen verwachten, dat ook veelvuldig door beleggers op deze ontwikkelingen wordt ingespeeld. Echter, de vastgoedcategorie bedrijfsruimten blijkt niet zo in trek te zijn bij beleggers. Over het waarom dit zo zou zijn, worden in bestaande literatuur verschillende argumenten aangehaald. Volgens het NVB<sup>2</sup>, staan er te veel - vooral bestaande - bedrijfsruimten leeg. Het prijsbederf dat van de leegstaande panden uitgaat, uit zich in het lage huurprijsniveau op de bedrijfsruimtenmarkt. Sinds 1990 ligt de gemiddelde huurprijs per m<sup>2</sup> als haast 'bevroren'. Verder wordt de markt voor bedrijfsruimten gekenmerkt door een hoog percentage eigenaar-gebruikers. Volgens onder andere het EIB<sup>3</sup> zou bijna 80% van de bedrijfsruimten in de industrie in het zuiden van Nederland in handen van eigenaar-

<sup>1</sup> VG Bouw: Verbouwen of verhuizen, bedrijfshuisvesting en bedrijfsverhuizing in Nederland, 1992.

<sup>2</sup> NVB: Thermometer Commercieel Vastgoed, Bedrijfsruimten, oktober 1996.

<sup>3</sup> EIB: Bedrijfshuisvesting in de industrie, ir. H.J.L. Bolder, Amsterdam, augustus 1996.

gebruikers zijn en slechts iets meer dan 20% van de gebruikers zou huren. Volgens het door C.J. Dippel geschreven onderzoek 'Bedrijfsruimte of Schaarste'<sup>4</sup> bevindt zich nationaal gezien het huurderspercentage binnen een ruime marge rond de 10%. Verder zijn in verschillende publikaties nog de volgende argumenten te lezen. Het feit dat de omvang van de investeringen in vergelijking met die van kantoren en winkelcentra gering is, zou een punt zijn dat de markt voor bedrijfsruimten voor beleggers minder aantrekkelijk maakt. Tevens zouden de risico's op deze markt groter zijn dan bijvoorbeeld op de kantorenmarkt, omdat deze markt zeer gevoelig is voor macro-economische ontwikkelingen en voor ontwikkelingen binnen de verschillende bedrijfstakken. Bovendien zou er weinig toegevoegde waarde optreden en zou het 'produkt' bedrijfsruimte gemakkelijk re-produceerbaar zijn. Daarnaast zou, vergeleken met woningen, kantoren en winkels sprake zijn van een hoger bodemvervuilingsrisico. Ook zou de bedrijfsruimtenmarkt veel aandacht vragen (beheerproblematiek), wat tot hogere kosten zou leiden.

De kern van de huisvestingsproblematiek bestaat echter uit de confrontatie tussen het statische karakter van onroerend goed en de dynamische ontwikkeling van organisaties. Doordat gebouwen gedurende hun bestaan slechts in beperkte mate kunnen worden aangepast, is het moeilijk binnen de bestaande muren aan veranderende eisen van gebruikers tegemoet te komen. Flexibiliteit blijkt een belangrijk criterium voor nieuwe huisvesting te zijn. Van bedrijven wordt verwacht dat zij zich continu aanpassen aan externe ontwikkelingen. Dit betekent dat interne structuren voortdurend moeten worden aangepast, waardoor ook de aard en omvang van de gewenste huisvesting aan verandering onderhevig zijn. Deze behoefte aan flexibiliteit heeft er onder andere toe geleid dat het huren van bedrijfsruimte meer in de belangstelling is komen te staan. Echter, met huren zouden de mogelijkheden om speciale wensen ten aanzien van de huisvesting ingewilligd te krijgen, worden beperkt<sup>5</sup>. Enerzijds valt er dus een toenemende behoefte te bespeuren naar het huren van bedrijfsruimte, hoewel men anderzijds nog steeds een bepaalde mate van specificiteit van het bedrijfspand verlangt. Ondernemingen zouden vaak heel specifieke eisen aan gebouwen stellen, waardoor de panden voor andere gebruikers vaak niet of minder geschikt zouden zijn.

Op dit punt wringt de schoen voornamelijk aan de zijde van de belegger. De specificiteit van bedrijfsruimten vormt vanuit beleggingsoptiek een nadelige factor. Toch zullen vestigingsmogelijkheden die ontwikkelaars en beleggers bieden, moeten voldoen aan de eigen eisen ten aanzien van de verlangde winst of het rendement, in combinatie met de wensen van de uiteindelijke gebruikers. Het onderzoek is erop gericht, te achterhalen wat deze eisen en wensen inhouden. Daarbij heeft de regio Eindhoven gediend als operationele afbakening.

### 1.3 Probleem- en doelstelling

De probleemstelling is als volgt geformuleerd:

*Welke eigenschappen moet bedrijfsruimte bezitten om geschikt te zijn als beleggingsobject ?*

Subvragen zijn:

- *Wat zijn de functionele eisen en wensen van gebruikers van bedrijfsruimten die zij aan hun bedrijfshuisvesting stellen?*
- *Zijn er bij verschillende typen ondernemingen overeenkomsten te ontdekken m.b.t. deze eisen en wensen?*

<sup>4</sup> Dippel, C.J.: 'Bedrijfsruimte of Schaarste?', november 1995.

<sup>5</sup> SBR: Een nieuw bedrijfspand kiezen, 1992.

- In hoeverre heeft het feit dat ondernemingen in de tijd ontwikkelingen doormaken, gevolgen voor de bedrijfshuisvesting?
- Wat zijn de redenen voor gebruikers van bedrijfsruimten, om hun bedrijfspand te huren dan wel in eigendom te hebben?
- Welke criteria stellen beleggers bij een eventuele investering in bedrijfsruimten?

De doelstelling van het afstudeeronderzoek luidt:

*Het beschrijven van de eigenschappen, welke bedrijfsruimte moet bezitten om geschikt te zijn als beleggingsobject.*

#### 1.4 Onderzoeksoepzet

Door middel van literatuuronderzoek wordt informatie verzameld die betrekking heeft op het onderwerp van dit onderzoek. Er zal onder andere worden gezocht naar informatie over:

- bedrijfsruimten in het algemeen
- bedrijfsruimten en hun omgeving (bedrijventerreinen)
- landelijke marktgegevens omtrent bedrijfsruimten
- regionale marktgegevens omtrent bedrijfsruimten (Eindhoven)
- huisvestingsproblematiek van ondernemers
- beleggen in onroerend goed en specifiek in bedrijfsruimten
- bouwkosten bedrijfsruimten
- beleid en wetgeving institutionele kaders

Uit de probleemschets is naar voren gekomen dat bedrijfsruimte die gerealiseerd wordt voor niet eigenaar-gebruikers vaak onvoldoende aansluit bij de gebruikerswensen. Dynamiek van zittende ondernemingen leidt vaak tot een ondoelmatige huisvesting en de drang naar bedrijfsverplaatsing. Om deze reden wordt getracht dié informatie bij bedrijven in te winnen die hier meer inzicht in verschaft.

Door middel van interviews zullen, aan de hand van een vooraf samengestelde vragenlijst, gegevens worden verzameld. Dit zijn functionele eisen en wensen die gebruikers stellen aan hun bedrijfshuisvesting. Bovendien wordt geprobeerd te beschrijven in hoeverre de dynamiek van een onderneming van invloed is op verandering c.q. aanpassing van deze kenmerken. Deze kenmerken hebben zowel op de locatie, het bedrijfskavel als op het bedrijfsgebouw betrekking. Naast het verzamelen van functionele kenmerken zullen ook gegevens aangaande het financieel beleid van een onderneming, betrekking hebbend op de bedrijfshuisvesting, worden ingewonnen. De verzameling van deze gegevens zal zich richten op bedrijven, behorend tot sectoren die zich kenmerken door een huisvestingsvorm overeenkomend de eerder vermelde definitie van bedrijfsruimte. En dan met name op licht industriële-, productie- en assemblagebedrijven, groothandels- en distributiebedrijven.

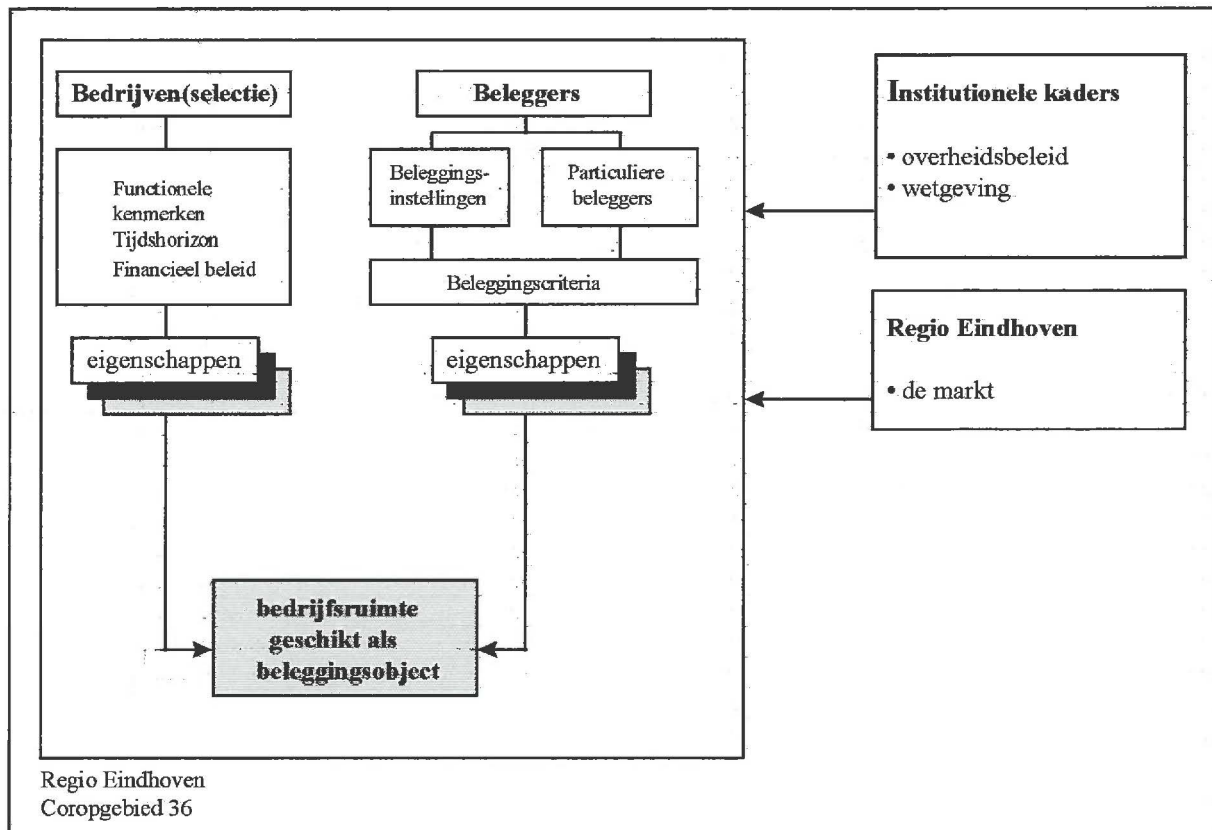
De verscheidenheid aan informatie die deze gesprekken zullen opleveren, zal een beeld weergeven van de voornaamste (object)eigenschappen die door meerdere, verschillende (in bedrijfsruimten gevestigde) bedrijven gewenst worden. Zo wordt duidelijk welke eigenschappen bedrijfsruimte moet bezitten, om voor een groot deel van de geïnterviewde bedrijven geschikt te zijn.

Parallel hieraan zullen criteria/randvoorwaarden worden ingewonnen die beleggers stellen aan bedrijfsruimten in het geval zij deze in hun vastgoedportefeuille als beleggingsobject hebben opgenomen of als zij overwegen dit te doen. Dit zal tevens door middel van interviews plaatsvinden. Er zal onder andere gevraagd worden naar het bestaande aandeel bedrijfsruimten in de vastgoedportefeuille en naar de performance hiervan. Ook naar de argumenten om juist wel of beslist niet in bepaalde typen bedrijfsruimten te beleggen wordt gevraagd. Zodoende kan een beeld worden geschetst in welke typen

bedrijfsruimten reeds wordt belegd, welke eigenschappen deze bezitten en welk beleid men daarover voert. Meer specifiek kan worden gevraagd naar de mening over de potenties van de regio Eindhoven met betrekking tot het beleggen in bedrijfsruimten.

De informatie die uit deze gesprekken naar voren komt, zal inzicht verschaffen in de voornaamste (object)eigenschappen, waar volgens beleggers bedrijfsruimte aan moet voldoen, wil het als beleggingsobject geschikt zijn.

Uit de beide verzamelingen eigenschappen die uit de interviews met zowel gebruikers als aanbieders van bedrijfsruimten naar voren komen, zal blijken welke eigenschappen bedrijfsruimte als beleggingsobject moet bezitten, wil het aansluiten bij de gebruikerswensen. In een conceptueel model ziet dit er als volgt uit:



figuur 1.1: Conceptueel model

Ter aanvulling op de informatie die uit de gesprekken met gebruikers en aanbieders van bedrijfsruimten naar voren komt, zal een gedeelte van een binnen de regio Eindhoven gesitueerd bedrijventerrein nog nader worden beschouwd. Van een deel van de hierop aanwezige bedrijfsruimten zullen eigendomsituatie, aard van de eigenaren van de bedrijfscomplexen, omvang, verhouding kantoordeel / hal, toegepaste bouwmethoden / bouwwijzen, type onderneming en eventuele leegstand worden bepaald. Met behulp van deze gegevens wordt onder andere inzicht verkregen in het aandeel bedrijfsruimten dat op dit bedrijventerrein wordt verhuurd en door welke partijen dit gebeurt. Verder zijn met behulp van deze gegevens mogelijk nog verbanden te ontdekken, bijvoorbeeld tussen het type onderneming en de eigendomsituatie of het type onderneming en de bouwwijze van het bedrijfspand.

## **1.5 Onderzoeksafbakening**

Het onderzoek richt zich op gebouwen behorende tot de vastgoedcategorie bedrijfsruimten. Hieronder worden vastgoedobjecten verstaan, welke als hoofdfunctie hebben het bedrijfsmatig gebruik van ruimte bestemd voor productie, opslag en distributie van goederen. Ook indien deze vastgoedobjecten een kantoorgedeelte omvatten, worden zij tot de categorie bedrijfsruimten gerekend. De overige categorieën; woningen, winkels en kantoren worden buiten beschouwing gelaten.

Bedrijven uit de sectoren industrie, handel en transport zijn de belangrijkste gebruikers van de vastgoedcategorie bedrijfsruimten. Voor dit onderzoek zal voornamelijk data worden verzameld bij licht industriële-, productie- en assemblagebedrijven, groothandels- en distributiebedrijven. De gedachte hierbij is dat ondernemingen van dit type bedrijvigheid niet té specifieke huisvestingseisen hebben. Bovendien worden bedrijven met een hinderwetcategorie > 4 buiten beschouwing gelaten, uitgezonderd de sector logistiek. Daarnaast moeten het middelgrote tot grote bedrijven zijn, multinationals en kleine bedrijven worden buiten beschouwing gelaten. In paragraaf 4.2 wordt uitvoeriger ingegaan bij welke bedrijven informatie zal worden ingewonnen.

Het onderzoek richt zich op de regio Eindhoven. Hieronder wordt verstaan coropgebied nr.36: Zuid-Oost Brabant. Deze regio dient als operationele afbakening. Er worden enkel interviews afgenomen bij ondernemingen die in deze regio gevestigd zijn. Betreffende de aanbieders van bedrijfsruimte zal ook getracht worden voornamelijk bij lokale marktpartijen interviews af te nemen.

## 2. Situatieverkenning: Nederland

### 2.1 Inleiding

Het meer of minder succesvol zijn van een onroerend goed belegging is, behalve de mate waarin geslaagd is het aanbod af te stemmen op de vraag, nog van andere factoren afhankelijk. Daarmee is vaak veel onzekerheid gemoeid. Van invloed op de toekomstige vraag naar bedrijfshuisvesting is bijvoorbeeld de te verwachten nationaal-economische ontwikkeling en de wijze waarop deze doorwerkt in bepaalde bedrijfssectoren. Daarnaast spelen maatschappelijke ontwikkelingen een rol. Bovendien mag de invloed van de institutionele kaders ook zeker niet onderschat worden. Daarbij valt, afgezien van wet- en regelgeving, bijvoorbeeld te denken aan de ontwikkeling van nieuwe (concurrerende) bedrijvenlocaties en de daarbij te hanteren fasering van gronduitgifte. Ook beslissingen omtrent de infrastructuur kunnen belangrijke gevolgen hebben.

Bovengenoemde factoren kunnen bovendien lokaal nog sterk verschillen. Regionale ontwikkelingen en beleid kunnen afwijkingen vertonen ten opzichte van het landelijke beeld. Om die reden zal de regio Eindhoven, welke voor dit onderzoek als operationele afbakening heeft gediend, in het volgende hoofdstuk nog afzonderlijk aan de orde komen. In dit hoofdstuk zal, behalve op eerder genoemde factoren, nog in worden gegaan op informatie omtrent de huidige voorraad bedrijfsruimten in Nederland. Tot slot wordt informatie verstrekt omtrent het aantal bedrijven en de grootte van het aandeel van de verschillende soorten bedrijven in Nederland.

### 2.2 Economische ontwikkelingen

In samenwerking met andere onderzoeksinstituten heeft het CPB (Centraal Planbureau) een lange termijnverkenning<sup>6</sup> gemaakt voor de periode 1995-2020. Gegeven de grote onzekerheden, waarmee lange termijn ontwikkelingen zijn omgeven, is gekozen voor de uitwerking in drie scenario's: *Divided Europe*, *European Coordination* en *Global Competition*.

Voor de belangrijkste gebruikers van de vastgoedcategorie bedrijfsruimten (de sectoren industrie, handel en transport), volgt nu een samenvatting van de ontwikkelingen welke volgens bovengenoemde scenario's in deze sectoren zullen plaatsvinden.

#### 2.2.1 Industrie

In *Global Competition* hebben de Nederlandse basisindustrieën binnen West Europa een sterke positie. De bestaande voordelen ten aanzien van ligging en energievoorraden komen in dit scenario met scherpe concurrentie het best tot hun recht. Wel verslechtert de positie van West-Europa enigszins ten opzichte van de rest van de wereld, waaronder Oost-Europa. In *Divided Europe* is de positie van Nederlandse basisindustrieën vanwege protectionistische tendensen in andere Europese landen relatief ongunstig. Door de uitbundige economische ontwikkeling buiten Europa wordt marktverlies geleden. Uitbreiding van productiecapaciteit vindt bovendien vooral plaats in de nabijheid van snel groeiende markten. In *European Coordination* verbetert Europa zijn positie ten opzichte van de Verenigde Staten. De Europese integratie biedt bovendien kansen voor de basisindustrie, maar daar staat het Europese milieubeleid (energieheffingen) tegenover.

De verwerkende industrieën groeien harder dan de basisindustrie. Enerzijds komt dit door dematerialisatie: bij het maken van eindproducten zijn steeds minder basisproducten nodig. Anderzijds

<sup>6</sup> CPB: Omgevingsscenario's Lange Termijn Verkenning 1995-2020, Den Haag, december 1996.

leidt de technologische ontwikkeling ook tot upgradings van het eindproductenpakket. Divided Europe heeft de minste technologische vooruitgang, en daardoor het kleinste verschil in bruto productiegroei tussen verwerkende en basisindustrie. In Global Competition is dit verschil het grootst. Wel is het groeiverschil tussen de verwerkende metaalindustrie en de basismetaleen in European Coordination even groot als in Global Competition. In dit laatste scenario met wereldwijde scherpe concurrentie is het voor de Nederlandse metaalindustrie namelijk niet zonder problemen om de exportperformance aanzienlijk te verbeteren, omdat in de uitgangssituatie de export sterk gericht is op de Europese afzetmarkt en relatief veel laagwaardige producten bevat. Daarbij jaagt met name in Global Competition de wereldvraag de export aan van informatica-producten van de electronica industrie en (digitale) uitgeverijen. Samen met telecom-maatschappijen, softwarehuizen en automatiseerders vormen zij het groeiclus multimedial. Het onderscheid tussen industrie en diensten vervaagt. Conform de huidige statistische indeling profiteert de 'metaalindustrie' (waartoe de electronica-industrie behoort) dus maar ten dele van de geweldige groei in de multimedia sector.

Als leverancier van investeringsgoederen doen de machinebouw en de electrotechnische industrie het in alle scenario's relatief goed. Achter de groeicijfers gaan - vooral in EC en GC - nog een aantal markante ontwikkelingen schuil, die samenhangen met veranderingen in de omgevingsfactoren. De harmonisatie van de West-Europese wet- en regelgeving, onder meer ten aanzien van kwaliteits- en veiligheidsnormen, betekent een stimulans voor de Nederlandse industrie in EC. Voor productkwaliteiten en informatiesystemen zijn namelijk keurmerken ingevoerd en standaards ontwikkeld, waardoor er voor de industrie op diverse terreinen mogelijkheden ontstaan tot grootschalige productie op Europees niveau. In dit scenario spelen bovendien modegevoeligheid en individuele smaakverschillen een minder belangrijke rol, zodat de noodzaak tot productdifferentiatie minder groot is en grootschalige productie mogelijk. De betere benutting van schaalvoordelen leidt tot een efficiëntere productie. In DE blijft nationale wet- en regelgeving daarentegen nog een relatief belangrijke rol spelen. Dit levert de nodige handelsbelemmeringen op en extra transactiekosten, die de Nederlandse uitvoer nadelig beïnvloeden. Kenmerkend voor GC is juist de deregulering en liberalisering. Dit maakt vrije vestiging en markttoetreding mogelijk. Dit levert de industrie opportuniteiten voor specialistische productie voor de wereldmarkt, waarbij de benutting van schaalvoordelen noodzaak is. Voor producenten van consumptiegoederen ligt daarbij de nadruk op het inspelen op de individualistische, vernieuwingsgezinde en 'snelle' levensstijl van de wereldburgers, waarbij veel ruimte is voor design, mode en productdifferentiatie en allerlei nieuwe consumentenproducten in het algemeen. Door snelle wijzigingen in consumentenvoorkeuren kennen consumentenproducten veelal een korte levenscyclus. De recycling industrie bloeit dan ook omdat gespecialiseerde bedrijven nog bruikbare onderdelen uit afgedankte producten halen. Bij de productie van eindproducten gaat het in GC steeds meer om assemblage van gestandaardiseerde modules. Assemblage vindt zo mogelijk automatisch plaats via robots. De IT-ontwikkelingen en de daarmee samenhangende verbetering van logistieke processen leidt ertoe dat zeer specialistische bedrijven die bepaalde modules voortbrengen, in wereldwijde productieketens opereren. De sterk toenemende specialisatie is derhalve typerend voor GC.

### 2.2.2 *Handel*

De productie van de detailhandel groeit in alle scenario's minder sterk dan die van de groothandel, deze tendens is ook in het verleden te zien geweest. Dit hangt samen met de matige bevolkingsgroei, de groei van het aandeel van andere diensten in de consumptie bij een stijgend inkomen en de algemene tendens dat producentendiensten sneller groeien dan consumenten diensten.

De groothandelsbedrijven die aan de detailhandel leveren krijgen het in alle scenario's moeilijk, maar met name in EC en GC. Waar deze bedrijven zich gaan richten op 'warehousing', en dus grootschaliger en technologisch hoogwaardiger werken, kunnen ze echter wel profiteren van de groei. De im- en exporteurs zullen in DE de nadelen van de zwakke groei van de wereldhandel ondervinden, terwijl hun



intermediaire functie in DE wel belangrijker blijft. De doorzichtiger markt als gevolg van technologische ontwikkeling in GC (en in mindere mate in EC) en de Europese eenwording in EC maken die intermediaire functie juist minder belangrijk, zodat de marges van groothandelsbedrijven relatief sterk afnemen.

### 2.2.3 Transport

De prijzen zullen in deze sector onder druk blijven staan en minder toenemen dan de lonen, waardoor er extra druk blijft tot afstoot van arbeid. De zee- en luchtvaart zullen in alle scenario's veel concurrentie ondervinden van Aziatische en Amerikaanse bedrijven. In DE, waarin de Europese concurrentiepositie verzwakt, zal marktaandeelverlies worden geleden. In EC wordt veel nadruk op het openbaar vervoer gelegd. Er worden omvangrijke Europese netwerken opgebouwd en de Europese milieuwetgeving ontmoedigt het autogebruik en stimuleert het openbaar vervoer en ook het vrachtvervoer per spoor. In GC en EC is de Europese concurrentie voor het wegvervoer en de binnenvaart groot. De internationaal georiënteerde Nederlandse beroepsvervoerders bezitten, vooral in het hoogwaardige marktsegment, een goede concurrentiepositie en profiteren van de geboden kansen. Grootschalige logistieke dienstverleners, die naast het transport andere diensten toevoegen als voorraadbeheer, verpakking, groupage worden in alle scenario's belangrijker. De opkomst van de grote logistieke dienstverlener hoeft overigens niet de ondergang van de kleine onderneming in de sector te zijn. Zo is bijvoorbeeld het wegvervoer een typische sector waar veel kleine tot zeer kleine ondernemingen opereren. De grote logistieke dienstverlener zal veel werk uitbesteden aan deze kleine bedrijven om zeer flexibel te kunnen opereren.

## 2.3 Maatschappelijke ontwikkelingen

Maatschappelijke ontwikkelingen hebben uiteenlopende gevolgen voor het ruimtegebruik. Het gaat om gevolgen in de zin van aanspraken op meer ruimte, aanspraken op een ander gebruik van de ruimte en om gevolgen in de zin van meer of minder ruimtelijke kwaliteit. Meer Nederlanders vragen om meer ruimte. De aanspraken op ruimte blijven groeien. Ten gevolge van de bevolkingsontwikkeling, de economische groei, de welvaartsontwikkeling en de mobiliteit zal de behoefte aan eigen en gezamenlijke ruimte voor wonen, werken, recreëren en infrastructuur nog aanmerkelijk toenemen.

De maatschappelijke veranderingen wijzen vooral in de richting van een vraag naar anders ingerichte ruimte. De veranderingen in de bevolkingsopbouw (meer ouderen, minder jongeren), maar ook de technologische vernieuwing betekenen vooral dat de ruimte in de steden, in het landelijk gebied en in ons land als geheel op een andere manier zal worden gebruikt. Omdat de uitbreiding van de gebouwenvoorraad op termijn afneemt en de behoefte aan verbetering van de bestaande voorraad toeneemt zal dat andere ruimtegebruik vooral tot uitdrukking moeten komen in de aanpassing of vernieuwing van de bestaande ruimtelijke structuren.

Het gaat niet alleen om ander, maar vooral ook om een beter ingerichte ruimte. De maatschappelijke veranderingen brengen met zich dat de behoefte aan ruimtelijke kwaliteit toeneemt, maar ook dat de bestaande ruimtelijke kwaliteit onder druk komt te staan. Nieuwe factoren bij de vestigingsplaatskeuze van bedrijven, veranderende woonvoorkeuren, de toenemende internationale concurrentie en de technologische vernieuwing vormen een stimulans voor de verhoging van de ruimtelijke kwaliteit van ons land. De technologische vernieuwing gaat gepaard met een toenemende verstrengeling van industriële activiteiten en diensten. Ook wat de aard van het werk betreft, groeien industrie en dienstverlening steeds meer naar elkaar toe. Het dienstenaandeel binnen de industrie neemt toe, terwijl de dienstensector zelf steeds meer gebruik gaat maken van technische hulpmiddelen. Door dit alles wordt veel werk steeds meer 'kantoorachtig'.

Industriële activiteiten zijn een bron van toegevoegde waarde en werkgelegenheid en een belangrijke spil van andere activiteiten in onze economie. De industrie is van belang als centrum van toepassing van nieuwe technologieën en als drager daarvan. De industrie draagt de export voor ongeveer 70%. Productiebedrijven zullen hun internationale gerichtheid vergroten, maar zich ook steeds meer specialiseren. De daadwerkelijke productie van specifieke onderdelen zal steeds meer door andere bedrijven geschieden: de toeleveranciers. Ook op het gebied van de dienstverlening is een dergelijke trend tot uitbesteding waarneembaar. Een clustering van hoogwaardige toeleveringsbedrijven rond hun voornaamste afnemer zal één tendens zijn. Anderzijds zullen toeleveranciers zich niet aan één afnemer willen binden. Zij kiezen voor marktspreiding. Uitbesteders stellen hoge eisen op logistiek gebied, waarbij geëist wordt dat de onderdelen in de juiste hoeveelheden op de juiste tijd bij de productielijnen van de uitbesteder aankomen. Dit zal leiden tot hoge eisen op het gebied van infrastructuur en distributie<sup>7</sup>.

Tegenover deze stimulans voor de verhoging van de ruimtelijke kwaliteit staat een directe bedreiging, vanwege de toenemende automobiliteit (congestie), sociale onveiligheid en groeiende afvalstromen.

## 2.4 Bouw en inrichting van bedrijfsruimten

Het SZW<sup>8</sup> heeft een publikatie uitgebracht met daarin de voornaamste, aan de ARBO-wet en de hierop gebaseerde veiligheidsbesluiten ontleende gegevens die, met betrekking tot de bouw, verbouw of uitbreiding van bedrijfsruimten en het inrichten daarvan van belang zijn voor bouwkundigen en architecten, alsmede voor eigenaars van bedrijven. Samengevatte informatie omtrent de hoogte en inhoud van werklokalen, verlichting en uitzicht, voorkoming van brand- en explosiegevaar, uitgangen en vluchtwegen, luchtverversing, klimaat, geluid, eet- en rustgelegenheden, kledingberging en wasgelegenheden, toiletten en urinoirs is in bijlage 1 opgenomen.

Indien met deze bepalingen bij de bouw géén of onvoldoende rekening wordt gehouden, zullen in een later stadium veelal kostbare voorzieningen moeten worden getroffen om alsnog aan de wettelijke voorschriften te voldoen. In de wettelijke bepalingen zijn echter slechts de minimumeisen neergelegd die aan bedrijfsruimten worden gesteld. Men moet bedenken dat bij de bouw van bedrijfsruimten ook andere instanties zoals Brandweer, Dienst Bouwtoezicht Beheer en Vergunningen (onder meer hinderwet) en Keuringsdienst van Waren ieder hun eigen eisen stellen. Het verdient aanbeveling, zich op de hoogte te stellen van dit soort eisen en kosten die het eventuele aanpassen van het bedrijfspand met zich meebrengt, voordat men tot koop of huur van een bestaand of nieuw pand overgaat.

## 2.5 Huur en verhuur van bedrijfsruimten

Het huren van bedrijfsruimte is in eerste instantie een kwestie van zoeken en onderhandelen. Als een mondelinge of schriftelijke huurovereenkomst tot stand is gekomen gelden er voorschriften voor de duur van de overeenkomst en het niet nakomen van de overeenkomst, de wijze van beëindiging van de overeenkomst, de verandering van de huurprijs en verandering van huurder of verhuurder<sup>9</sup>.

De nieuwe *Wet betreffende huur en verhuur van bedrijfsruimte* brengt de volgende belangrijke veranderingen teweeg:

- Alle beroeps- en bedrijfsruimte die wordt verhuurd gaat onder het Burgerlijk Wetboek vallen. De Huurwet wordt ingetrokken.

<sup>7</sup> Tweede Kamer, Vierde Nota R.O., nrs. 1-2.

<sup>8</sup> SZW: *Bouw en inrichting van bedrijfsruimten*, P 30, den Haag, 1994.

<sup>9</sup> Andela e.a: *Ondernemerswijzer*, Kluwer, Deventer, 1998.

- De vijfjaarstermijnen zijn niet meer verplicht. Partijen worden vrijer in het regelen van de duur van de huurovereenkomst.
- Meer ruimte voor marktwerking, daarmee iets minder bescherming van de huurder.

Afwijken van de wet in het huurcontract ten nadele van de huurder mag alleen met toestemming vooraf van de rechter. De rechter kan dan in drie gevallen die toestemming verlenen:

- Als de rechten van de huurder niet wezenlijk geschaad worden.
- Bij huurkoop.
- Bij 'huurovereenkomsten met grote huurders'. 'Grote huurders' hebben in verhouding tot de verhuurder zoveel macht dat ze geen bescherming nodig hebben. Hieronder valt in ieder geval een multinational die huurt van een particulier, maar welke huurders er net wel of net niet onder vallen zal de rechter moeten uitmaken.

Voor lopende overeenkomsten met een looptijd van meer dan twee jaar geldt de nieuwe wet onmiddellijk na invoering. Over de exacte datum van deze invoering bestaat momenteel nog geen duidelijkheid.

Beknpte informatie omtrent onderwerpen als het einde van de huurovereenkomst, opzegging van de huur, huurprijs, opvolging in de huur, onderhuur, verzamelgebouwen, inhoud van het huurcontract, inspectierapport bij huurcontract, huur en verbouwing, huur en verzekering, huur en fiscus is in bijlage 2 opgenomen. Aanvullend is hierin nog een checklist ten behoeve van de huurovereenkomst bijgevoegd.

## **2.6 Regelgeving gerelateerd aan de ruimtelijke ordening**

De rijksoverheid oefent voornamelijk invloed uit door middel van het regionaal-economische beleid en het ruimtelijke ordeningsbeleid. Gemeenten hebben een rol op de bedrijfsruimtenmarkt via het bestemmingsplan, de uitgifte van bouwvergunningen en via het grondbeleid.

Bij bouw of aankoop danwel huur van bedrijfsruimte valt het aan te raden structuurplan en bestemmingsplan te bestuderen. Het structuurplan geeft onder andere aan welke wegen en vormen van openbaar vervoer in de toekomst aangelegd zullen worden. Voorts bevat het informatie over uitbreidingsmogelijkheden voor bepaalde ruimtelijke functies, zoals wonen, winkelen, werken en recreatie. Hieruit kan toekomstige concurrentie voor een object worden afgeleid. In een door de gemeente vastgesteld bestemmingsplan wordt onder andere bepaald welk soort bedrijf zich waar mag vestigen. Zo zal op een industrieterrein in principe geen detailhandel mogelijk zijn. Verder zijn het bebouwingspercentage, eventuele beperkingen ten aanzien van de kavelgrootte en de bebouwingshoogte in het bestemmingsplan vastgelegd.

Indien een stuk grond wordt gekocht met de bedoeling dit te ontwikkelen, dan is inzicht in het verkrijgen van de bouwvergunning en de daaraan gekoppelde bouwvoorschriften noodzakelijk. Bouwhoogte, bebouwingsgraad, procedures ten aanzien van eventuele vervulde grond, ontsluiting door wegen en openbaar vervoer, de kosten die met aanleg van infrastructuur gepaard gaan, moeten in een dergelijk geval worden onderzocht. Hoeveel parkeerplaatsen mogen worden geboden? Welke criteria hanteren welstandscommissies?

## **2.7 Huidige voorraad bedrijfshuisvesting in Nederland**

Omtrent de voorraad bedrijfshuisvesting in Nederland is in bestaande literatuur vrij weinig geschreven. Eén instelling die hier wel nadrukkelijk op ingaat is het EIB. Echter, door het EIB wordt slechts ingegaan op bedrijfshuisvesting in de industrie. Natuurlijk zijn een hoop ondernemingen, actief in handel en dienstverlening en de transportsector, ook gehuisvest in bedrijfsruimte. Gezien de geringe beschikbare informatie over bedrijfshuisvesting in deze sectoren, beperkt de informatie over de voorraad

bedrijfshuisvesting in Nederland zich hier tot de sector *industrie*. Het EIB heeft hier namelijk wel vrij recent onderzoek naar verricht<sup>10</sup>. Een selectie van resultaten uit dit onderzoek is hieronder weergegeven. In het door het EIB uitgevoerde onderzoek wordt onderscheid gemaakt tussen twee bedrijfsklassen. De (sub)sectoren voeding, chemie en metalektro vormen bedrijfsklasse 1 en de overige (sub)sectoren vormen bedrijfsklasse 2. (Overig: vervaardiging van textiel en textielproducten, leer en lederwaren, houtindustrie, papier en karton, uitgeverijen, drukkerijen enz., glas, aardewerk, cement, kalk en gips en meubels en overige goederen.)

De totale kapitaalgoederen voorraad in de sector industrie bedroeg op 1 januari 1994 f 375 miljard. Voeding en chemie (exclusief olie), flinke klanten voor de bouw, hadden maar liefst 44 % daarvan in gebruik. Van de totale voorraad had 29% betrekking op bedrijfsruimten, 6% op grond en terreinen en 4% op gww-werken. Voor de duidelijkheid, de voorraad bedrijfsruimten bedroeg dus plusminus f 109 miljard. De gemiddelde leeftijd van de bedrijfsgebouwen in de industrie is in de periode 1986-1996 fors gedaald van 32 jaar naar 25 jaar.

In de samenstelling huur/eigendom van gebouwen is de afgelopen 10 jaar weinig veranderd. Volgens het EIB heeft nog steeds driekwart van de bedrijven het gebouw(encomplex) in eigendom. Naarmate bedrijven groter zijn wordt de voorkeur voor eigendom duidelijker. Ook meer bedrijven uit bedrijfsklasse 1 hebben een voorkeur voor eigendom boven huur. Vooral de sectoren voeding en chemie hebben een duidelijke voorkeur voor 'eigen gebouwen'. Om de verhouding huur / eigendom te tonen is tabel 2.1 afgebeeld.

	Totaal		Bedrijfsklasse		Regio			Grootteklasse (aantal werknemers)			
	1986	1996	1	2	N/O	W	Z	10 tot 19	20 tot 49	50 tot 99	>100
Eigendom	77	76	78	72	79	70	78	73	76	77	89
Huur	23	24	21	28	21	30	22	27	24	23	11

tabel 2.1: *Huur of eigendom van het gebouw(encomplex) naar bedrijfsklasse, bedrijfsgrootte en regio, in procenten van het totaal, 1996.*

Bron: EIB: *Bedrijfshuisvesting in de industrie, H.J.L. Bolder, Amsterdam, augustus 1996.*

Om een indruk te krijgen van de omvang van de markt van bestaande bedrijfsgebouwen is tabel 2.2 opgenomen. Ook de verhouding nieuwbouw / bestaande bouw is in de afgelopen tien jaar onveranderd gebleven. De voorkeur van grotere bedrijven gaat nog steeds uit naar nieuwbouw.

	Totaal		Bedrijfsklasse		Regio			Grootteklasse (aantal werknemers)			
	1986	1996	1	2	N/O	W	Z	10 tot 19	20 tot 49	50 tot 99	>100
Bestaand	37	37	35	42	36	39	37	50	32	28	24
Nieuwbw	63	63	65	58	64	61	63	50	68	72	76

tabel 2.2: *Vestiging door bedrijven in een bestaand gebouw of in nieuwbouw, naar verschillende kenmerken, in procenten van het totaal aantal bedrijven, 1996.*

Bron: EIB: *Bedrijfshuisvesting in de industrie, H.J.L. Bolder, Amsterdam, augustus 1996.*

Dat er in de afgelopen jaren flink is bijgebouwd, blijkt wel uit het feit dat de gemiddelde leeftijd van de gebouwen een forse daling heeft ondergaan ten opzichte van 1986. Dit is deels te verklaren door de groei van het aantal bedrijven in de afgelopen tien jaren. Het valt op dat grotere bedrijven door de bank genomen opereren vanuit oudere gebouwen. Dit wordt duidelijk in tabel 2.3.

<sup>10</sup> EIB: *Bedrijfshuisvesting in de industrie, H.J.L. Bolder, Amsterdam, 1996.*

	Totaal		Bedrijfsklasse		Regio			Grootteklasse (aantal werknemers)				Bezitsvorm	
	1986	1996	1	2	NO	W	Z	10 tot 19	20 tot 49	50 tot 99	>100	Eigendom	Huur
Gem leeft.	32	25	24	26	27	24	24	22	21	29	35	26	21

tabel 2.3: De gemiddelde leeftijd in jaren van het gebouw(encomplex) in de industrie, naar verschillende kenmerken, 1996.  
Bron: EIB: Bedrijfshuisvesting in de industrie, H.J.L. Bolder, Amsterdam, augustus 1996.

Typen bouwwerken die in het EIB onderzoek worden onderscheiden als behorende tot de categorie bedrijfshuisvesting, zijn hallen/loodsen (hallen), fabrieken, kantoren en overige gebouwen. Fabrieken hadden in de periode 1986-1995 een aandeel van gemiddeld tweederde van de bouwactiviteiten. Het aandeel hallen is in de periode 1986-1995 meer dan verdrievoudigd, terwijl het aandeel van de fabrieken met bijna tweederde is afgenomen. Deze omslag heeft vooral de laatste jaren plaatsgevonden. Het toegenomen belang van distributie, waarvoor vooral hallen en loodsen nodig zijn, ligt hieraan ten grondslag.

In tabel 2.4 is de gemiddelde grootte per bouwwerk weergegeven voor iedere (sub)sector. Hieruit valt op te maken dat fabrieken, in het bijzonder die voor de chemie, de meeste plaats innemen. Over de hele periode bezien, waren fabrieken gemiddeld 12 procent groter dan het gemiddelde bouwwerk in de industrie, de hallen gemiddeld 8 procent. De kantoren omvatten 70 procent van de gemiddelde oppervlakte. Verreweg het kleinst zijn de overige gebouwen.

	Hallen	Kantoren	Fabrieken	Overige geb.	Totaal
Voeding	1123	724	1057	311	971
Chemie	1195	774	1335	242	1035
Metalektro	1120	836	1226	228	1114
Overig	1270	718	1261	259	1159
Totaal	1179	776	1220	259	1091
Index	108	71	112	24	100

tabel 2.4: Oppervlakte per werk naar(sub)sector, gemiddeld over de periode 1986-1995. (in m<sup>2</sup>)  
Bron: EIB: Bedrijfshuisvesting in de industrie, H.J.L. Bolder, Amsterdam, augustus 1996.

Een andere indicator om de verschillen tussen de gebouwen in de industrie te karakteriseren is met behulp van de bouwrijzen. Daartoe is de totale aanneemsom gerelateerd aan de oppervlakte (glds/m<sup>2</sup>, zie tabel 2.5). Gemiddeld over de gehele periode zijn gebouwen voor de metalektro 8 procent goedkoper per m<sup>2</sup> dan het gemiddelde gebouw in de industrie. De metalektro plaatst immers veel goedkopere (productie)hallen. Een gemiddeld gebouw voor de chemie is door het grote aandeel kostbare overige gebouwen bijna 40 procent duurder. Gebouwen voor de voeding zijn gemiddeld een zevende duurder per m<sup>2</sup>.

	Hallen	Kantoren	Fabrieken	Overige geb.	Totaal
Voeding	633	1519	953	1307	911
Chemie	566	1742	1074	3604	1117
Metalektro	496	1343	763	1849	738
Overig	413	1352	748	1095	681
Totaal	494	1442	833	2120	800
Index	62	180	104	265	100

tabel 2.5: De bouwsom in gld. Per m<sup>2</sup> in de sector industrie naar (sub)sector en bouwwerk, gemiddeld over de periode 1986-1995. (prijzen 1995)  
Bron: EIB: Bedrijfshuisvesting in de industrie, H.J.L. Bolder, Amsterdam, augustus 1996.

Meer dan twee derde van de bouwactiviteiten in de sector industrie vindt plaats in het westen en zuiden van Nederland. Vooral Brabant en Noord-Holland springen hierbij in het oog, met 22 respectievelijk 17

procent van het verleende vergunningenvolume in 1994. Een verandering in het economisch klimaat heeft vrijwel direct gevolgen voor de bouwactiviteiten, wat vooral in het Zuiden en Westen fluctuaties ten gevolge heeft. Een veelbesproken fenomeen is het feit dat bedrijven wegtrekken uit de stedelijke agglomeraties van de Randstad, dikwijls richting Brabant, Gelderland en de kop van Noord-Holland. Files en de concurrentie om de schaarse ruimte voor werken, wonen en recreëren liggen hieraan ten grondslag. De industriële bedrijven, die veel vierkante meters aan oppervlakte nodig hebben, lijken daardoor vaker voor een vestiging buiten de randstad te kiezen.

Over het geheel genomen zijn de vooruitzichten voor de industriële bouwproductie op de middellange termijn tamelijk gunstig. Door de gunstige ontwikkelingen en de toegenomen bezettingsgraad kan men op korte termijn een 'opswing' van de investeringen in bedrijfsgebouwen verwachten. Het bouwvergunningenvolume is in de loop van 1995 hersteld en zal wederom groeien. Naar verwachting zal ook de bouwproductie op de middellange termijn verder aantrekken.

Een punt van aandacht verdient nog het volgende, dit wordt in het boekje 'De industrie onder dak'<sup>11</sup>, voorloper van de publikatie 'Bedrijfshuisvesting in de industrie'(EIB 1996) , nadrukkelijk vermeld. Driekwart van alle bedrijfsvestigingen in de industrie valt in de grootteklasse 0-9 werknemers. Een groot deel van de bijna 36000 kleine bedrijven is gevestigd in oude, vaak slechte panden in oude wijken. In tabel 2.6 zijn de uitkomsten van een aantal punten verzameld met, ter vergelijking, de cijfers betreffende de naasthogere grootteklasse van bedrijven (10-49 werknemers).

	Grootteklasse	
	0-9 werknemers	10-49 werknemers
Huurpand	45	26
Medegebruik	26	14
Bestaand gebouw	67	42
kwaliteiten:		
*bouwtechnisch goed	63	67
*gebruikskwaliteit goed (te houden)	70	79
*binnen 5 jaar ongeschikt	45	42
*lokatiekwaliteit goed	58	63

tabel 2.6: De huisvestingssituatie van bedrijven in de sector industrie met 0-9 werknemers in vergelijking tot die met 10-49 werknemers, in procenten van het aantal bedrijven per grootteklasse.

Bron: EIB: De industrie onder dak, Amsterdam, 1987.

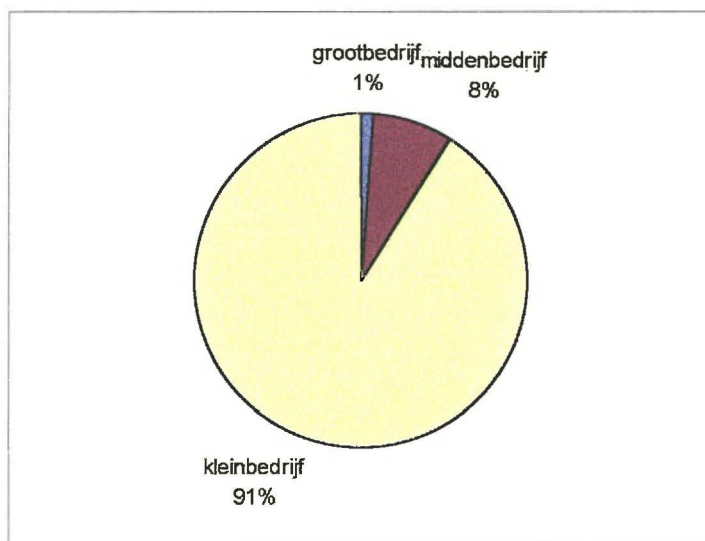
Samenvattend met betrekking tot de informatie omtrent de voorraad bedrijfshuisvesting in Nederland het volgende:

- de informatie heeft betrekking op de sector industrie.
- de tweedehands-gebouwen-markt is voor kleine bedrijven (0-9 werknemers) belangrijker dan voor grotere. Deze kleine bedrijven zitten vaker in een huurpand, waarvan de kwaliteit in lichte mate ongunstig afsteekt bij die van grotere.
- de gemiddelde leeftijd van de gebouwen is in de periode 1986-1996 gedaald van 32 naar 25 jaar.
- in de samenstelling huur/eigendom van gebouwen is de afgelopen 10 jaar weinig veranderd. Driekwart van de bedrijven heeft het gebouwencomplex in eigendom. In het zuiden van Nederland bedraagt dit bijna 80%.
- de voorkeur van grotere bedrijven gaat uit naar nieuwbouw.
- in de bouwactiviteiten is het aandeel hallen in de afgelopen 10 jaar meer dan verdrievoudigd.
- meer dan twee derde van de bouwactiviteiten vindt plaats in het westen en zuiden van Nederland, met name in Noord-Holland en Brabant.
- de vooruitzichten voor de industriële bouwproductie zijn op de middellange termijn tamelijk gunstig.

<sup>11</sup> EIB: De industrie onder dak, Amsterdam, 1987.

## 2.8 Bedrijven in Nederland

De verdeling van de bedrijven naar grootte in Nederland is nogal scheef. Van de 665 duizend bedrijven die op 1 januari 1998 actief zijn, wordt maar liefst 91% tot het kleinbedrijf gerekend, het gaat daarbij om bedrijven met minder dan 10 werknemers. Tot het middenbedrijf, met 10 tot 100 werknemers, hoort 8% van de Nederlandse bedrijven. De resterende 1%, met meer dan 100 werknemers in loondienst, wordt als grootbedrijf beschouwd. Zie figuur 2.1:



figuur 2.1: Bedrijven naar grootte, 1 januari 1998.  
Bron: CBS: Bedrijven in Nederland 1998.

De meeste bedrijven zijn werkzaam in de Handel (G), een kwart van de bedrijven voert activiteiten uit in deze sectie. In Landbouw en Visserij (A/B) zijn in 1988 een zesde van de bedrijven actief, evenals in de zakelijke dienstverlening (K). De Bouwnijverheid (F) heeft een aandeel van ongeveer 8%. De transportbedrijven (I) omvatten bijna 4% van de Nederlandse bedrijven; dit is de helft van het aandeel bedrijven in de industrie. Deze verhouding is hoger dan gemiddeld in de Europese Unie.

	Totaal (aantallen x 1000)	664.6
A/B	Landbouw, jacht, bosbouw, visserij en kweken van vis en schaaldieren	112.2
C/D/E	Delftstoffenwinning, industrie en openbare voorzieningsbedrijven	46.4
F	Bouwnijverheid	54.8
G	Handel, reparatie van consumentengoederen	163.5
H	Horeca	38.4
I	Vervoer, opslag en communicatie	25
J	Financiële instellingen	12.7
K	Verhuur en zakelijke dienstverlening	111.2
L/M	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen en onderwijs	18
N	Gezondheids- en welzijnszorg	42.3
O	Cultuur, recreatie en overige dienstverlening	40.3

tabel 2.7: Bedrijven naar economische activiteit, 1998.  
Bron: CBS: Bedrijven in Nederland 1998.

Om een indruk van het aandeel en de omvang van bedrijven in Nederland te verkrijgen en meer specifiek het aandeel van verschillende typen bedrijven in de regio Eindhoven, zijn nog twee tabellen in bijlage 3 opgenomen. Hier zal bij de afbakening t.b.v. de te benaderen bedrijven nog op terug worden gekomen.

### 3. De regio Eindhoven

#### 3.1 Inleiding

Voor dit onderzoek naar 'bedrijfsruimte als beleggingsobject', heeft de regio Eindhoven gediend als een operationele afbakening. De regio is dicht bij huis gesitueerd, waardoor het inwinnen van informatie in ieder geval niet door grote reisafstanden wordt belemmerd. Bovendien wordt de regio Eindhoven aangeduid als de 'Industriële Mainport' van Nederland en is tevens aangewezen als 'Stedelijk Knooppunt', waardoor de regio waarschijnlijk over voldoende aantrekkingskracht beschikt voor de belangrijkste gebruikers van de vastgoedcategorie bedrijfsruimten: bedrijven uit de sectoren industrie, handel en transport.

Voordeel van het nader beschouwen van één specifieke regio is verder, dat inzicht wordt verkregen in lokale marktomstandigheden. In dit hoofdstuk zal worden ingegaan op kenmerkende eigenschappen van de regio Eindhoven.

#### 3.2 Eindhoven Industriële Mainport

In september van het afgelopen jaar is er een uitgebreide publikatie verschenen gericht op deze regio; genaamd InZICHT 1997<sup>12</sup>. Vermeld wordt dat de regio Eindhoven er in geslaagd is de conjuncturele dip van het begin van de jaren negentig weg te werken. In de afgelopen twee jaar is het economisch presteren van bedrijven in de regio zelfs ruim voldoende geweest en zijn de vooruitzichten voor de toekomst hoopvol.

De provinciale besturen van de zuidelijke provincies zien Eindhoven in hun beleidsvisie vooral als een kenniscentrum, met als kernkwaliteiten kennistechnologie en maakindustrie. In InZicht 1997 spreekt men over een modern technologisch complex. Hiermee wordt bedoeld dat de economische ontwikkeling in het gebied in hoge mate wordt gericht op de verdere ontplooiing van de activiteiten die verband houden met moderne technologie. Als *stuwende* economische functie komt de industrie en dan vooral de modern-technologische in beeld. De ontwikkelingspotenties van het modern technologische complex worden mede bepaald door een aantrekkelijk woon- en leefklimaat en de specifieke onderwijsinstellingen in Oost-Brabant, in het bijzonder de Technische Universiteit Eindhoven<sup>13</sup>. Dit modern technologische complex wordt in InZICHT 1997 omschreven als de Industriële Mainport van Nederland. Dit wordt als volgt gedefinieerd:

*Een Industriële Mainport is een gebied (regio) waarbinnen de industrie het specifieke regionale kenmerk is en waarbinnen industriële bedrijven relaties met elkaar onderhouden.*

De plaats waar een dergelijk samenwerkingsverband ontstaat, is historisch bepaald door de aanwezigheid van enkele belangrijke bedrijven en/of kennisinstellingen. In de regio Eindhoven zijn dit met name Philips, DAF en de reeds eerder genoemde Technische Universiteit geweest. Daarnaast wordt de Industriële Mainport nog gekenmerkt door een aantal vooruitstrevende innovatieve bedrijven zoals ASM Lithography BV, ODME, KMWE Precisie Eindhoven BV, Philips Medical Systems en OCÉ. De netwerken tussen deze bedrijven onderling en tussen deze bedrijven en hun toeleveranciers en afnemers uit onder andere het midden- en kleinbedrijf vormen in feite Eindhoven Industriële Mainport. De

<sup>12</sup> IVA, InZicht 1997, Sociaal Economisch Onderzoek regio Eindhoven, Tilburg, september 1997.

<sup>13</sup> Priemus H, De inrichting van stedelijke regio's, 1996.



industrie is dus belangrijk, hoe belangrijk valt op te maken uit de structuur van de werkgelegenheid in deze regio. Dit wordt duidelijk in tabel 3.1.

Structuur van de werkgelegenheid 1996		
Bedrijfstak	Regio Eindhoven	Nederland
Landbouw/visserij	5%	5%
<b>Industrie</b>	<b>23%</b>	<b>16%</b>
Bouwnijverheid	7%	7%
Handel/horeca	22%	22%
Transport/communicatie	5%	7%
Zakelijke dienstverlening	15%	15%
Overige dienstverlening	23%	29%

tabel 3.1: Structuur van de werkgelegenheid 1996.  
Bron: Vestigingenregister Noord-Brabant, Lisa, Bewerking ETIN.

Uit deze tabel blijkt dat de industrie qua werkgelegenheid met 23% oververtegenwoordigd is in vergelijking met Nederland. Binnen deze industriële werkgelegenheid zijn de metaalproductenindustrie en de elektrotechnische industrie het belangrijkste. Relatief gezien ten opzichte van Nederland zijn de industrie en de sector transport de belangrijkste groeisectoren.

In het rapport InZICHT 1997 wordt tevens aangegeven wat de bedreigingen zijn voor de verdere uitbouw van deze Industriële Mainport. Er wordt gewaarschuwd voor onvoldoende ruimte voor bedrijvigheid en het feit dat er onvoldoende gekwalificeerd personeel voorhanden is. Een tekort aan vaklieden, mede doordat ook de instroom in het technisch onderwijs terugloopt. De genoemde onvoldoende ruimte voor bedrijvigheid komt overeen met het beeld dat wordt geschetst in de Regionale Bedrijventerreinenstructuurvisie<sup>14</sup>. Aangaande het tekort aan bedrijvenlocaties wordt daarin vermeld dat enkel op de gelabelde bedrijventerreinen Eindhoven Airport (luchtvaartgebonden activiteiten), Goederen Distributie Centrum Eindhoven/Acht (transport- en distributiesector) en het Science Park Eindhoven (high-tech bedrijvigheid) op korte termijn geen problemen zijn te verwachten. In de segmenten kleinschalig lokaal, gemengd en logistiek en distributie zijn er zeker de eerste drie jaar tekorten te verwachten, waar het gaat om de directe uitgeefbaarheid van bedrijventerreinen.

Bedrijventerreinbehoefte Regio Eindhoven	
Vraag 1995-2005	525-625 ha
Aanbod 1995-2005	ca. 370 ha
Positie 2005	<b>tekortpositie</b>
Potentiële concurrerende lokaties (terreinontwikkelingen)	E'hoven Airport(A2) GDC (A2/A58,distr.) BZOB (A67)

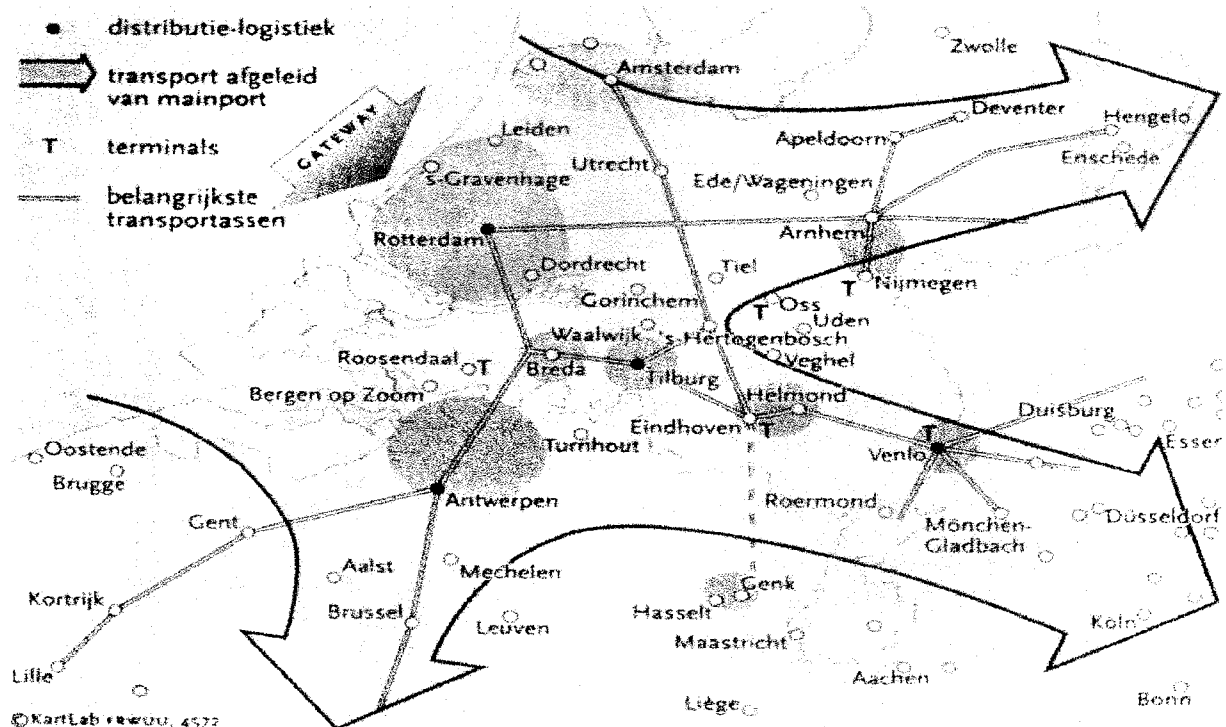
tabel 3.2: Bedrijventerreinbehoefte regio Eindhoven  
Bron: Regionale Bedrijventerreinenstructuurvisie, 1996

<sup>14</sup> SRE, Regionale bedrijventerreinen structuurvisie, mei 1996.

Het gegeven dat er in de regio Eindhoven onvoldoende ruimte voor bedrijvigheid voorhanden is komt overeen met de mening van geïnterviewde regionale aanbieders/ontwikkelaars van bedrijfsruimten hieromtrent. De meest typerende uitspraak hierover is de volgende: 'We merken dat de bedrijvigheid hier gewoon heel goed is, maar de regio Eindhoven heeft één groot probleem en dat is dat de regio Eindhoven te weinig grond heeft en daar een totaal verkeerd beleid in gehanteerd heeft.' Een andere aanbieder/ontwikkelaar heeft hier duidelijk van kunnen profiteren. Ik citeer: 'Wij hebben, voornamelijk in de regio Eindhoven en omstreken, grond liggen die we in het verleden hebben aangekocht. Dat is gebeurd op basis van een vooruitzicht, zodat we daar in de toekomst mee vooruit konden. Aangezien de grond hier nogal schaars is, komen de bedrijven daar in feite op af.' Dit bedrijf aarzelde niet om, als er zich een geschikte mogelijkheid voordeed, in de regio Eindhoven grond op voorraad te kopen. Ik citeer nogmaals: 'Regionaal zijn we goed bekend, en hier kopen we inderdaad grond op voorraad. Je weet namelijk dat de grond schaars is. Je weet dat de regio Eindhoven een goede economische ontwikkeling heeft. Vandaar dat we dus ook grond op risico aankopen.' Het reeds aangegeven verwachte tekort aan gemengde bedrijventerreinen wordt in het vraaggesprek met de N.V. REDE bevestigd: 'Voor de nabije toekomst wordt een tekort voorspeld aan gemengde bedrijventerreinen. Eén van de oorzaken hiervoor is de lange tijdsduur die procedures hieromtrent met zich meebrengen. Milieubelangen en economische belangen zijn hier debet aan.'

### 3.3 De regio Eindhoven als distributieregio

Een ander punt dat in de belangstelling staat als het over de regio Eindhoven gaat, is het gegeven dat deze regio - mede gezien de gunstige ligging - de potentie heeft tot een belangrijke distributieregio uit te groeien, maar deze mogelijkheden tot nu toe nog niet heeft verzilverd. In InZICHT 1997 worden een aantal aandachtspunten onderscheiden.



figuur 3.1: Noord-Brabant als onderdeel van een doorvoergebied.  
Bron: Priemus H., De inrichting van stedelijke regio's

Allereerst moet aandacht worden geschonken aan de infrastructuur (bereikbaarheid, ruimte voor bedrijvigheid). Ter versterking van de regio Eindhoven als distributieregio mag niet worden vergeten, dat

de allergrootste vervoersstromen zich binnen de regio zelf bewegen. Het wegnemen van knelpunten hierin (waarbij met name gedacht kan worden aan het voltooiën van de ruit, waardoor het radiale verkeer met Eindhoven als middelpunt kan worden verminderd, alsmede kleinere, lokale infrastructuuraspecten, zoals toegangswegen, ontsluiting van bedrijventerreinen) zou daardoor relatief sterk de dagelijkse distributiepraktijk kunnen vergemakkelijken. Het tweede punt dat wordt genoemd is versterking van de onderlinge samenhang, zowel bij de distributiesector zelf als tussen de distributiesector en andere geledingen van de regionale economie (met name de industrie). Als laatste punt komt ter sprake dat er gerichte promotie moet komen om de regio ook qua uitstraling en profiel als distributieregio 'op de kaart te zetten'. De vraag die daarbij naar boven komt en waarop men nog geen duidelijk antwoord kan geven, is of deze regio zich wel tot distributieregio wil ontwikkelen, mede gezien de inspanningen die met de inhaalslag (bijvoorbeeld ten opzichte van Venlo) zijn gemoeid en het feit dat de regio momenteel reeds over een sterke speerpunt (industrie) beschikt.

Indien er zorgvuldig met genoemde aandachtspunten zal worden omgegaan is het goed mogelijk dat de regio Eindhoven ook daadwerkelijk tot een belangrijke distributieregio zal kunnen uitgroeien. De centrale ligging van de regio Eindhoven (figuur 3.1) ten opzichte van de Benelux en de Europese regio's (Eindhoven wordt doorsneden door hoofdtransportassen: Rotterdam/Antwerpen-Dusseldorf, Nijmegen-Genk/Hasselt) en de op termijn voldoende aanwezige ruimte voor bedrijvigheid zijn de belangrijkste plussen die hieraan kunnen bijdragen.

### 3.4 Marktsituatie bedrijfsruimten regio Eindhoven

Volgens DTZ Zadelhoff kenmerkt de markt voor bedrijfsruimten in Eindhoven<sup>15</sup> zich door een schaarste aan grotere bedrijfsunits vanaf 1.000 m<sup>2</sup>. Opmerkelijk is dat na jaren van geringe interesse voor de gelabelde bedrijfsterreinen Eindhoven Airport en het Science Park Eindhoven, hier het aantal grondtransacties is toegenomen. Door de schaarste van bedrijfsruimte is het huurprijsniveau gestegen, hetgeen de marktsituatie zakelijk gezien voor projectontwikkelaars interessanter maakt dan een aantal jaren geleden. Zo zijn projecten die op risico worden gestart veelal nog voor de opleverdatum geheel verhuurd. In Helmond toont de markt voor bedrijfsruimten een redelijk beeld waarbij het beperkte aanbod in Eindhoven wellicht ook een rol speelt. Nieuwbouwprojecten in Helmond zijn binnen een redelijke periode opgenomen. Uit de publikatie 'De Nederlandse markt voor commercieel vastgoed'<sup>16</sup> komt, van de onderzochte regio's, Eindhoven naar voren als enige regio in 1997, waar de opname van bedrijfsruimte op de vrije markt groter was dan het aanbod van bedrijfsruimte. Dit benadrukt de aanwezige schaarste aan bedrijfsruimte in deze regio.

Ter aanvulling op bovenstaande informatie over de marktsituatie in de regio Eindhoven, is een bezoek gebracht aan de N.V. Rede, de Economische Ontwikkelingsmaatschappij Regio Eindhoven, welke een brugfunctie vervult tussen overheid en bedrijfsleven. Daarnaast is een interview afgenomen bij een regionaal makelaarskantoor, gespecialiseerd in bedrijfshuisvesting.

Volgens de N.V. REDE<sup>17</sup>, de Economische Ontwikkelingsmaatschappij Regio Eindhoven, bemoeilijkte de schaarste aan bepaalde categorieën direct beschikbare, bestaande kantoor- en bedrijfspanden, evenals de beperkte aanwezigheid van nieuwbouwmogelijkheden in de regio gedurende de afgelopen periode (1996), in bepaalde situaties de acquisitie van ondernemingen. Het al dan niet succes hebben bij het aantrekken van nieuwe bedrijfsactiviteiten, blijkt dan ook in toenemende mate afhankelijk te zijn van de min of meer toevallige beschikbaarheid van een passend kantoor- of bedrijfspand. Vandaar dat door REDE uitgebreid aandacht wordt besteed aan het in kaart brengen van het selecte aantal

<sup>15</sup> DTZ Zadelhoff, Visie achter de feiten, De Nederlandse markt voor commercieel o.g., 1996.

<sup>16</sup> DTZ Zadelhoff, De Nederlandse markt voor commercieel vastgoed, in cijfers en grafieken, 1997.

<sup>17</sup> N.V. REDE Economische Ontwikkelingsmaatschappij Regio Eindhoven, jaarverslagen 1996 en 1997.

huisvestingsmogelijkheden dat nog wél voorhanden is. In 1996 werd in totaal 164 keer een beroep gedaan op het REDE-bestand "Beschikbare bedrijfshuisvesting in de regio Eindhoven". Meer dan de helft van de aanvragen was afkomstig van reeds in de regio gevestigde ondernemers. De overige aanvragen kwamen van 47 Nederlandse bedrijven van buiten de regio en van 30 buitenlandse bedrijven. Buitenlandse vestigingskandidaten zijn met name op zoek naar grotere bedrijfsruimten, veelal ten behoeve van de opzet van distributieactiviteiten. Nederlandse bedrijven van buiten de regio blijken vooral belangstelling te hebben voor kleinere kantoorruimten, kleinere bedrijfsruimten, dan wel een combinatie van beide. Ook de N.V. REDE hamert erop, dat ontwikkelingen in de bedrijfshuisvestingsmarkt om een alerte houding vragen die de attractiviteit van de vestigingsvoorwaarden in de regio Eindhoven moet waarborgen. Men noemt de volgende knelpunten die daarbij om aandacht vragen:

- de beperkte beschikbaarheid van een variëteit aan bedrijfskavels;
- het beperkte aanbod van kleinere bedrijfskavels (1000 tot 3000 m<sup>2</sup>), met name in grotere gemeenten;
- het beperkte aanbod van nieuwbouwmogelijkheden van bedrijfsruimten in combinatie met een woning, met name in grotere gemeenten;
- het beperkte aanbod van direct beschikbare grotere bedrijfsruimten (vanaf 3000 m<sup>2</sup>) in de hele regio
- het beperkte aanbod van courante kantoorruimte in de stadscentra

Naar de mening van bedrijfsmakelaar Van Boxtel en Partners is er in Eindhoven sprake van schaarste aan kwalitatief goede kantoren in combinatie met bedrijfshallen. Er is een overschot aan verouderde, in slechte staat verkerende hallen. Afhankelijk van het soort bedrijf is er behoefte aan kantoren met bedrijfshal in combinatie met voldoende buitenterrein. Deze bedrijven klagen over het niet op korte afstand van het bedrijf kunnen bereiken van bijvoorbeeld het wagenpark. Aangaande het niveau van de huurprijzen vermeldde Van Boxtel en Partners het volgende. Voor bedrijfshallen wordt op industrieterrein de Hurk ongeveer een huurprijs van f 85,-/m<sup>2</sup> à f 95,-/m<sup>2</sup> gevraagd. Voor de wat oudere hallen vraagt men een huurprijs van plusminus f 50,-/m<sup>2</sup> à f 70,-/m<sup>2</sup>. Voor kantoorgebouwen grenzend aan een bijbehorende hal ligt het huurprijsniveau op ongeveer f 115,-/m<sup>2</sup> à f 165,-/m<sup>2</sup>. Vermeld moet worden dat deze bedragen natuurlijk behalve van de lokatie ook afhankelijk zijn van een aantal andere zaken zoals het afwerkingsniveau van het interieur, vrije hoogte, draagvermogen, lichtinval, parkeergelegenheid etcetera.

## 4. Gebruikers van bedrijfsruimten

### 4.1 Inleiding

'De klant is koning' is een vaak gehoord gezegde. Een klant heeft eisen en wensen ten aanzien van een product dat hij wil consumeren. Een huurder van bedrijfsruimte zou men als belegger eigenlijk ook als een klant moeten zien. Zeker als de bedrijfsruimte eigendom van de belegger is en het, liefst gedurende een langere periode, bepaalde opbrengsten dient te genereren. De bedrijfsruimte is in dat geval een product: het is een object met daaraan gerelateerd een aantal services. Is men als belegger in staat om de eigenschappen van dit product en de verlangde services hierom heen zo optimaal mogelijk af te stemmen op de eisen en wensen van de klant, dan verhoogt men de kans op een redelijke vergoeding voor dit product en beperkt men de risico's dat dit product niet of nauwelijks wordt afgenomen. Van belang is dus om erachter te komen wat gebruikers van bedrijfsruimte wensen en hoe aanbieders van bedrijfsruimte hier op inspelen c.q. mee om gaan. Daarmee is meteen aangegeven welke de twee belangrijkste partijen zijn, waarbij informatie is ingewonnen. Dit hoofdstuk zal ingaan op eerstgenoemde partij, namelijk de gebruikers van bedrijfsruimte.

Bij verschillende ondernemingen, afkomstig uit verschillende branches, zijn de eisen en wensen ten aanzien van de bedrijfshuisvesting geïnventariseerd. Daarbij is onderzocht wat de functionele eisen en wensen van deze ondernemers waren. Wat de reden was waarom men het pand in eigendom had, danwel huurde. En welke ontwikkelingen een onderneming in de tijd had doorgemaakt en hoe dit in de bedrijfshuisvesting tot uiting was gekomen.

### 4.2 Afbakening

Voordat begonnen werd met het benaderen van ondernemingen, werd gekeken bij welk type ondernemingen dit het beste kon gebeuren. Daarbij is uitgegaan van kenmerken uit bestaande literatuur, op basis waarvan bedrijven een potentiële doelgroep voor beleggers vormen.

M. Tilro doet hierover in zijn onderzoek 'Beleggen in industrieel onroerend goed'<sup>18</sup> een aantal uitspraken waarbij hij gebruik maakt van een, door het onderzoeksbureau Buck Consultants International (BCI, onderdeel van de Twijnstra Gudde Groep), ontwikkelde segmentatiestudie. Hierin worden bedrijven gesegmenteerd naar de omvang, hindercategorie, kwaliteit productie-omvang, aandeel kantoorruimte en kwaliteit van de huisvesting. De bedrijven met gelijke kenmerken zijn vervolgens ingedeeld in een aantal homogene segmenten (tabel 4.1).

Omvang	Hinderwet	Kwaliteit productieproces	Aandeel kantoor	Kwaliteit huisvesting	Marktsegmenten	SBI '74
<2 Ha	/ >=4	productie			industrieel	28-31, 33 en 40
		logistiek			logistiek	71-77
	/ <4	hoog			hoogwaardig	36,38 en 39
		overig	>=35%		modern	61,62,63,64 en 68
			<35%	representatief	representatief	20-27, 32,34,35,37,51 en 52
				functioneel	functioneel	idem
>2 Ha					megavestiging	

tabel 4.1: Marktsegmentatiemodel Bedrijfsruimten  
Bron: BCI 1995

<sup>18</sup> Tilro M, Beleggen in Industrieel Onroerend Goed, PDO Amsterdam, september 1997.

De eerste segmentatievariabele betreft de omvang van het terrein. Activiteiten met meer dan 2 ha. zijn megavestigingen en als zodanig alleen terug te vinden op mega terreinen. Activiteiten met minder dan 2 ha. worden ingedeeld op grond van de hinderwetcategorie. De twee mogelijke klassen zijn: de hinderwetplichtige activiteiten kleiner, respectievelijk groter dan wel gelijk aan hinderwetklasse 4. De zware milieuhinderlijke bedrijven worden onderscheiden op basis van de kwaliteit van het productieproces, namelijk productie of logistiek. Bij de productiebedrijven moet gedacht worden aan de aardolie-, rubber-, en basismetaalverwerkende industrieën en de openbare nutsbedrijven. Onder de categorie logistiek vallen transport-, opslag-, en communicatiebedrijven. Voor deze typen industrieën geldt dat ze in de regel terug te vinden zijn op specifiek voor dergelijke bedrijven ingerichte terreinen.

Bedrijven met een lagere hinderwetcategorie dan 4 worden eveneens onderscheiden op basis van de kwaliteit van het productieproces. In de eerste plaats worden hoogwaardige bedrijven onderscheiden. Dit zijn lichte moderne industriebedrijven zoals electrotechnische-, instrumenten-, en optische industrieën. Daarnaast wordt de overige industrie onderscheiden. Dit is een vrij brede categorie en als zodanig moeilijk aan een marktsegment te koppelen. Als er meer dan 35 % kantoorvloeroppervlakte aanwezig is wordt gesproken van moderne industrie activiteiten of handelsactiviteiten. Hierbij kan gedacht worden aan groot-, tussenhandel en reparatiebedrijven. Als er minder dan 35 % kantoorruimte aanwezig is wordt een onderscheid gemaakt in representatieve en functionele activiteiten. Voorbeelden zijn textiel- en kledingindustrie, grafische industrie, en bouwondernemingen. Het model van Buck richt zich primair op de gebruikers van industrieel onroerend goed. Het model gaat uit van de 2-cijferige SBI-code (bedrijfsgroepen). Deze codes kennen echter een verfijning naar een 4-cijferige code (bedrijfs(sub)klassen).

Volgens M. Tilro is gebleken dat beleggers industriële productie-ondernemingen met een hinderwetcategorie >4 niet direct als potentiële huurders beschouwen. Naarmate een bedrijf meer milieu-belastende activiteiten verricht past dit minder binnen de criteria van beleggers. Een uitzondering hierop vormt de sector logistiek, in het bijzonder de dienstverlening ten behoeve van het vervoer (laad-, los- en overslagactiviteiten en opslag) en de communicatiebedrijven in de vorm van bijvoorbeeld koeriersdiensten. Volgens M. Tilro tonen beleggers evenmin veel belangstelling voor de zogenaamde megavestigingen, dit uit het oogpunt van risicospreiding. De potentiële huurders zouden zich dus moeten bevinden in de marktsegmenten logistiek, hoogwaardig, modern, representatief en functioneel.

Uit het rapport 'Kleinschalige bedrijfshuisvesting'<sup>19</sup> komt naar voren dat het aanbieden van kleinschalige bedrijfsruimte (bedrijfsruimte met een oppervlakte < 500 m<sup>2</sup> en met name < 100 m<sup>2</sup>), of het nu in een bedrijventerrein is of elders, door beleggers als niet aantrekkelijk wordt beschouwd. De beleggers zijn weinig enthousiast voor dit marktsegment, omdat ze verwachten dat er leegstand en betalingsachterstanden bij verhuur van kleinschalige bedrijfsruimten zullen optreden en dat de beheerskosten te hoog zijn. Het is dus niet zinvol om bij kleine ondernemingen informatie in te winnen. Maar wat zijn nu kleine ondernemingen? Volgens het MKB verstaat men onder kleine bedrijven, ondernemingen met minder dan 10 werkzame personen. Strikt genomen heeft het midden bedrijf 10 tot 100 werknemers en hebben grote bedrijven 100 en meer werknemers. Naast deze indeling bestaat er nog een tussenvorm, men schrijft ook regelmatig over middelgrote bedrijven. Hieronder worden dan bedrijven verstaan met 20 tot 500 werknemers. Rekening houdend met deze indeling en het gegeven, dat de investeringsgeneigdheid in huisvesting bij grote bedrijven het grootst is, is besloten om bij middelgrote ondernemingen informatie in te gaan winnen (evt. huurbehoefte).

<sup>19</sup> RMK, Kleinschalige bedrijfshuisvesting, 's-Gravenhage 1995.

Samengevat komt het er dus op neer dat de benaderde ondernemingen de volgende kenmerken hebben:

- ze bevinden zich in de marktsegmenten logistiek, hoogwaardig, modern, representatief en functioneel (tabel 4.1; met de daarbij behorende SBI-Codes omgezet naar BIK-Codes );
- de omvang (het bedrijfsvloeroppervlak) van de bedrijven is groter dan 500 m<sup>2</sup> en kleiner dan 2 Ha;
- het zijn middelgrote bedrijven, d.w.z. bedrijven met 20 tot 500 werknemers.

Aangezien voor dit onderzoek de regio Eindhoven nader wordt beschouwd, zijn van de bedrijven (behorend tot bovengenoemde bedrijfstgroepen) juist die bedrijven benaderd, waarvan er relatief veel in deze regio gevestigd zijn. Om erachter te komen welke dat waren, is een bezoek gebracht aan de Kamer van Koophandel in Eindhoven. Daar is op verzoek een uitdraai gemaakt van het aantal vestigingen met 20 tot 500 werkzame personen behorend tot genoemde marktsegmenten logistiek, hoogwaardig, modern, representatief en functioneel, zich bevindend in de regio Eindhoven. Dit is in tabel 4.2 weergegeven.

Afdeling BIK-Code	Omschrijving	Aantal vestigingen
15	Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken	38
19	Vervaardiging van leer en lederwaren	2
20	Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout, kurk, riet en vlechtwerk (excl. meubels)	6
21	Vervaardiging van papier, karton en papier- en kartonwaren	8
22	Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media	28
26	Vervaardiging van glas, aardewerk, cement-, kalk- en gipsprodukten	16
28	Vervaardiging van produkten van metaal (excl. machines en transportmiddelen)	104
29	Vervaardiging van machines en apparaten	50
30	Vervaardiging van kantoomachines en apparaten	3
31	Vervaardiging van overige elektrische machines, apparaten en benodigdheden	17
32	Vervaardiging van audio, video-, en telecommunicatie-apparatuur en benodigdheden	11
33	Vervaardiging van medische app. en instr., orthopedische artikelen e.d., precisie- en optische instr. en uurwerken	15
34	Vervaardiging van auto's, aanhangwagens en opleggers	15
35	Vervaardiging van transportmiddelen (excl. auto's, aanhangwagens en opleggers)	3
36	Vervaardiging van meubels, vervaardiging van overige goederen n.e.g.	28
50	Handel in en reparatie van auto's en motorfietsen, benzineservicestationen	44
51	Groothandel en handelsbemiddeling (niet in auto's en motorfietsen)	156
60	Vervoer over land	76
63	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	16
64	Post en telecommunicatie	15
71	Verhuur van transportmiddelen, machines en werktuigen zonder bedienend personeel en van overige roer. goed.	6
Totaal:		657

tabel 4.2: Aantal vestigingen met 20 tot 500 werkzame personen in Eindhoven behorend tot vooraf geselecteerde bedrijfstgroepen.

Bron: Kamer van Koophandel en Fabrieken Eindhoven

Er is dus een uitdraai gemaakt van die marktsegmenten die genoemd worden in tabel 4.1. Achter de genoemde marktsegmenten in de tabel van BCI (tabel 4.1) staan echter nog zogenaamde SBI '74 coderingen vermeld. De SBI '74 codering staat voor de 'Standaard BedrijfsIndeling' van het Centraal Bureau van de Statistiek. Het CBS heeft deze ingevoerd om bijvoorbeeld bij de verwerking van de gegevens van een algemene bedrijfstelling statistische eenheden te onderscheiden. Dit is volgens een bepaalde systematiek gedaan. Bij de bedrijfsclassificatie SBI'74 wordt onderscheid gemaakt tussen bedrijfstakken, -klassen, -groepen en -subgroepen. Deze worden aangeduid met codenummers. Een bedrijfstak is onderverdeeld in een aantal bedrijfsklassen. Elke bedrijfsklasse is verdeeld in een aantal bedrijfstgroepen, welke vervolgens zijn ingedeeld in bedrijfssubgroepen. Deze codering is echter in '93 aangepast en heeft sindsdien de naam SBI '93. Middels een schakelschema is het mogelijk de twee-cijferige posten van de SBI '74 (de bedrijfsklassen) om te zetten in de twee-cijferige posten van de SBI '93 (de afdelingen). De indeling qua naamgeving is dus ook aangepast. Het hoogste niveau is een indeling in secties, aangeduid met letters. Daaronder volgen afdelingen, aangeduid met nummers. Hierbij wordt vanaf het begin doorgenummerd, maar bij het begin van iedere nieuwe sectie wordt naar een

volgens vijfvoud gesprongen. De afdelingen zijn onderverdeeld in groepen en de groepen in bedrijfsklassen, waarbij een decimale codering wordt gebruikt.

Behalve het CBS als belangrijke informatiebron bestaat er natuurlijk nog de Kamer van Koophandel. Deze registreert het (regionale) bedrijfsleven in het handelsregister. Het handelsregister gaat uit van juridische eenheden en niet van fysieke eenheden zoals het CBS doet, als het gaat over vestigingen. Gegevens vanaf 1995 worden geregistreerd op basis van de nieuwe bedrijfsindeling van de Kamers van Koophandel en Fabrieken 1995 (BIK '95). De Kamers van Koophandel en Fabrieken hebben gegevens tot 1995 op basis van het oude SBI-systeem opgeslagen en vanaf 1995 op basis van het BIK '95 systeem. De door de Kamers van Koophandel gebruikte indeling BIK'95 is weer gebaseerd op de SBI'93. De BIK'95 voegt in een aantal gevallen een zesde cijfer toe, om activiteiten binnen een bedrijfssubklasse te kunnen onderscheiden. Voor de uit de tabel 4.1 (BCI) naar voren komende klassen (SBI'74) is dus gekeken naar de overeenkomstige afdelingen (volgens BIK '95) in de regio Eindhoven naar het aantal vestigingen met 20 tot 500 werkzame personen. Uit tabel 4.2 (KvK) blijkt dat de afdelingen 28, 51 en 60 relatief veel aanwezig zijn in deze regio. Bij dit type ondernemingen is informatie ingewonnen.

Terugkomend op paragraaf 2.8 *Bedrijven in Nederland*, nog een aantal opmerkingen. Daarin werd vermeld, dat de secties handel, industrie en transport respectievelijk 25%, 7% en 4% van het totaal aantal bedrijven vertegenwoordigen. Daar werd ook duidelijk, dat middelgrote tot grote bedrijven slechts 9% van het totaal aantal bedrijven in ons land uitmaken. Om een indruk te geven wat het aandeel is van de *benaderde* ondernemingen ten opzichte van Nederland en Eindhoven, zijn in bijlage 3 twee tabellen van het CBS bijgevoegd. Kijkend naar één van de branches (22, 28, 51 en 60) waar informatie is ingewonnen, dan blijkt het volgende. Van de 6680 bedrijven actief in de afdeling 28 in Nederland, behoren er 1070 tot middelgrote bedrijven. 104 in afdeling 28 actief zijnde bedrijven zijn middelgrote bedrijven en bevinden zich in de regio Eindhoven. (op een totaal van 380 in de afdeling 28 actief zijnde bedrijven in de regio Eindhoven). Bij 4 middelgrote ondernemingen actief in de afdeling 28 zijn interviews afgenomen.

### 4.3 Wijze waarop ondernemingen zijn benaderd

Een belangrijk hulpmiddel bij het benaderen van genoemde typen ondernemingen was 'Het bedrijvensvademecum regio Eindhoven'. In dit naslagwerk staan nagenoeg alle in deze regio gevestigde bedrijven vermeld. Het bijzondere echter is dat, naast natuurlijk de naam en het adres van de onderneming, tevens de BIK-Code staat vermeld alsmede de naam van een contactpersoon met bijbehorend telefoonnummer. Om het naslagwerk compleet te maken is ook nog een omschrijving van de onderneming opgenomen waaruit duidelijk wordt welke afdelingen binnen het bedrijf aanwezig zijn. Daardoor wordt meteen zichtbaar of een onderneming naast een administratieve afdeling ook een productieafdeling bezit (waardoor het bedrijfspand waarschijnlijk naast kantoorruimte ook een deel bedrijfshal bevat). Afgaand op de beschikbare informatie uit dit vademecum is met een aantal ondernemingen eerst telefonisch contact gezocht. In deze gesprekken is gevraagd of zij op korte termijn bereid waren mee te werken aan een interview, dat ter plaatse van de onderneming zou worden afgenomen.

Gekozen is om informatie via mondelinge interviews in te winnen. Hiermee kan dieper op problemen worden ingegaan dan met een schriftelijke enquête. Een voordeel van interviews is daarnaast dat flexibel op uiteenlopende situaties kan worden ingespeeld. Belangrijke nuances en toelichtingen op antwoorden gaan niet verloren, zoals dat bij schriftelijke enquêtes het geval is. Nadeel is echter dat door het arbeidsintensieve karakter van interviews het aantal respondenten kleiner is dan bij een enquête. Hierdoor treden er problemen op ten aanzien van de representativiteit van het onderzoek. Er is voor gekozen meer waarde te hechten aan het verkrijgen van inhoudelijk inzicht dan aan de representativiteit.



#### 4.4 Voorbereiding op de interviews: bespreking bestaande methoden

Ter voorbereiding op de interviews is nagegaan welke informatie reeds bestond over het inventariseren van (bedrijfs)huisvestingswensen of -eisen. Het Programma van Eisen is daarvoor een veelvuldig toegepast hulpmiddel. Het doel ervan is vooral het vergemakkelijken van de communicatie tussen enerzijds opdrachtgever en (toekomstige) gebruikers van een bouwwerk en anderzijds tussen architect en adviseurs.

Een programma van eisen bevat functionele, technische en commerciële eisen. Functionele eisen hebben betrekking op het toekomstige organisatorisch functioneren van de gebruiker van het gebouw. Gedacht kan worden aan de aanwezigheid van de nodige bouwtechnische voorzieningen voor mogelijke uitbreidingen en flexibiliteit. Tot de functionele eisen wordt ook de ruimtebehoefte gerekend. Technische eisen hebben betrekking op onder andere het gewenste binnenklimaat, de verlichting en de akoestiek. Voor een belangrijk deel gaat het daarbij om in te bouwen installaties en voorzieningen als ventilatie, verwarming, energievoorziening, beveiliging, tele- en datacommunicatie, etcetera. De commerciële eisen tenslotte hebben betrekking op de financiële en markttechnische randvoorwaarden waaraan de huisvesting moet voldoen. Bij financiële eisen kan gedacht worden aan huurniveaus of exploitatiekosten. Bij markttechnische randvoorwaarden is het belangrijk te bepalen hoe specifiek of marktconform het gebouw moet worden. Wordt een gebouw gerealiseerd met veel specifiek voor één gebruiker geschikte voorzieningen, dan is het niet zonder meer te gebruiken door andere organisaties. Het gebouw is dan niet marktconform. Het is duidelijk dat dit laatste aspect uitsluitend speelt voor de eigenaar van een gebouw.

Hoewel het PVE een instrument is, dat bedoeld is voor de nieuwbouw, wordt er ook wel gesproken over een PVE indien men de kwaliteit van bestaande (bedrijfs)huisvesting wil beoordelen. Aangezien men een dergelijke beoordeling liefst zo objectief mogelijk wil houden, zijn methoden ontwikkeld die de vorm hebben van een checklist waarbinnen puntsgewijs aandachtspunten voor huisvestingsbeslissingen worden opgesomd. Voorbeelden hiervan zijn de checklists uit publikaties als 'Een nieuw bedrijfspand kiezen'<sup>20</sup>, 'Een groeiend bedrijf'<sup>21</sup> en de 'Real Estate Norm (REN)'<sup>22</sup>. Bij wijze van voorbeeld zal worden ingegaan op de REN. Het opstellen van de REN is een initiatief van de makelaarskantoren DTZ Zadelhoff en Jones Lang Wootton en projectmanagementorganisatie Starke Diekstra. In 1993 verscheen de eerste versie voor het beoordelen van bedrijfsgebouwen. De REN beoogt een hulpmiddel te zijn waarmee de kwaliteit van bedrijfsgebouwen kan worden beoordeeld en kan zowel door gebruikers, eigenaren als 'vastgoed professionals' (facility managers, makelaars, architecten en projectontwikkelaars) worden gebruikt. De REN wordt daarom door de opstellers vooral gezien als een instrument waarmee de gevraagde bedrijfsruimte met het aanbod kan worden vergeleken. Daarbij wordt uitsluitend ingegaan op de functionele kwaliteit. De REN is niet geschikt voor het bepalen van de marktwaarde van het onroerend goed. Ook voor meer financiële onderdelen van het huisvestingsproces is de REN niet geschikt; zij bevat slechts een opsomming van 'aandachtspunten'. De REN voor bedrijfsgebouwen bestaat uit een checklist van in totaal 165 items, verdeeld in 48 locatietekenen, 36 perceelkenmerken en 81 gebouwaspecten. Bij elk van deze items geeft de REN een schaal met vijf alternatieven, waaruit bij de beoordeling een keuze moet worden gemaakt. Daarnaast kunnen wegingsfactoren aan de diverse items worden toegekend. Hiermee kan onderscheid worden gemaakt tussen items die in het geheel niet van belang zijn voor de REN-gebruiker (item weglaten) en items met een kleine, gemiddelde en doorslaggevendende betekenis. Met gebruikmaking van deze waarderingsmethode kan een profiel van de huidige, de gewenste en aangeboden huisvesting worden gemaakt. Hiermee bestaat de mogelijkheid een systematische beoordeling uit te voeren van diverse huisvestingsalternatieven. De methode REN is echter met name gericht op de inventarisatie van de

<sup>20</sup> SBR, Een nieuw bedrijfspand kiezen, 1992.

<sup>21</sup> TELEAC/NOT, Een groeiend bedrijf, 1997.

<sup>22</sup> Stichting Real Estate Norm Nederland, Real Estate Norm Bedrijfsgebouwen, Nieuwegein november 1993.

huidige huisvesting en is minder geschikt om te achterhalen, wat de eisen en wensen zijn van gebruikers. De methode REN bevat een hoop bruikbare aspecten, maar gaat op bepaalde aspecten te diep in, zodat het toepassen van de methode veel tijd kost. Bovendien zijn een aantal van deze aspecten op een zodanige wijze geformuleerd dat het voor een leek moeilijk te begrijpen valt om welke informatie nu eigenlijk wordt gevraagd. Daarnaast draagt een aantal vragen niet wezenlijk bij tot de beoordeling van de huisvestingsprestatie. Ook vragen met betrekking tot de ruimtebehoefte en de exploitatiekosten van de huisvesting ontbreken.

Bij de keuze en formulering van de vragen, die tijdens de interviews zijn gesteld, heeft de methode REN als onderlegger gefungeerd. Ten behoeve van de interviews zijn de, naar mijn mening, bruikbare REN-aspecten meegenomen. Deze zijn echter aangevuld met vragen die betrekking hebben op de historie van een onderneming en de ontwikkeling die een onderneming eventueel in de tijd had doorgemaakt. Tevens is gevraagd waarom men voor een bepaalde eigendoms-situatie had gekozen. Bij de opbouw van deze interviews is getracht de opbouw van de REN aan te houden. Dit houdt in dat, na een korte introductie de vragen voornamelijk betrekking hadden op: de lokatie, het kavel en de situering van het pand, en het bedrijfspand op zich. Met betrekking tot de lokatie is uiteraard gevraagd naar de motivatie achter de lokatiekeuze, in relatie tot andere lokaties binnen- en buiten de regio Eindhoven. De vragen en onderwerpen die in de interviews ter sprake zijn gekomen zijn in de bijlagen terug te vinden (bijlage 4). De resultaten van de interviews zijn in de volgende paragraaf weergegeven.

## 4.5 De resultaten

Alle geïnterviewde bedrijven bevinden zich in de regio Eindhoven. Zoals eerder vermeld zijn deze bedrijven, indien zij voldeden aan bepaalde kenmerken, vrij willekeurig benaderd met behulp van het 'Bedrijvensvademecum regio Eindhoven'. Getracht is wel dié bedrijven te benaderen, die behoren tot branches welke relatief gezien veel in genoemde regio aanwezig zijn. Zodoende zijn bedrijven geïnterviewd die behoren tot de volgende branches:

- Vervaardiging van produkten van metaal, aangeduid met BIK-code 28. (4 ondernemingen)
- Groothandel en handelsbemiddeling, aangeduid met BIK-code 51. (4 ondernemingen)
- Vervoer over land, aangeduid met BIK-code 60. (1 onderneming)
- Uitgeverijen, drukkerijen, aangeduid met BIK-code 22. (1 onderneming)

Behalve deze tien geïnterviewde ondernemingen waren nog twee ondernemingen bereid schriftelijk medewerking aan het onderzoek te verlenen door een vragenlijst te retourneren. Aangezien deze ondernemingen niet in de regio Eindhoven waren gevestigd, hebben de resultaten van deze enquêtes als aanvullende informatie gediend. De geïnterviewde bedrijven bevonden zich op de industrieterreinen: 'De Run' in Veldhoven, 'Breeven' in Best, 'Bedrijventerrein Zuid-Oost Brabant' in Helmond, en de industrieterreinen 'De Hurk', 'Kapelbeemd', 'De Kade' en 'Achtse Barrier' in Eindhoven.

In de nu volgende subparagrafen zullen per aangehaald (deel)onderwerp (*Lokatie, Kavel en situering bedrijfspand, Bedrijfspand*) de uit de interviews naar voren gekomen antwoorden worden beschreven. Daarna volgt een tabel, met daarin opgenomen een overzicht van de belangrijkste uitkomsten. Bij bepaalde punten staat de frequentie van de genoemde antwoorden erachter tussen haakjes vermeld. Indien bepaalde antwoorden typisch op een bepaalde branche van toepassing zijn is tevens de BIK-code erachter tussen haakjes vermeld.

### 4.5.1 Lokatie

De belangrijkste reden voor bedrijven om zich op een bepaalde lokatie te vestigen is de bereikbaarheid van een lokatie. Door acht van de tien ondernemingen werd dit bijna direct genoemd. Daarnaast bleek vooral belangrijk dat het een lokatie diende te zijn welke zich in de directe woonomgeving van het personeel bevond. Dit werd vooral benadrukt door ondernemingen met een 'technische' achtergrond. Als voorbeeld citeer ik de bedrijfsleider van een onderneming met BIK-code 28: 'Wij investeren niet enkel in techniek, maar vooral ook in know-how. Door (bedrijfs)opleiding gedurende de jaren is deze know-how bij het personeel aanwezig. Bij een eventuele bedrijfsverplaatsing pluk je nieuw personeel met dergelijke kennis niet één, twee, drie van de straat.' Een nog duidelijker voorbeeld was de wijze waarop de onderneming die, om los te komen van de cultuur van de machinefabriek en daar immer in pandig was gevestigd, een nieuwe lokatie had gezocht. Deze onderneming had eerst met behulp van stippen op een kaart aangegeven waar al het personeel woonachtig was. Daarna is men met behulp van 'cirkels trekken' gaan kijken binnen welke straal de nieuwe lokatie van het bedrijf zich moest bevinden. Wat ook een rol gespeeld heeft, bleek uit de gesprekken, was het feit dat op het moment van zich ergens willen vestigen, de keuze wat betreft een lokatie niet altijd bijster groot was. Het op een bepaald moment beschikbaar zijn van een terrein is daarom tevens van invloed geweest voor bedrijven om zich er te vestigen. Natuurlijk is door de ondernemingen wel getracht een lokatie te vinden welke meerdere van bovenstaande eigenschappen in zich verenigt.

Vier bedrijven gaven aan ontevreden te zijn over de openbaar-vervoer verbinding op het bedrijventerrein. Deze ondernemingen waren gevestigd op de industrieterreinen 'De Run', 'Breeven'.

Twee ondernemingen, gevestigd op industrieterreinen 'De Kade' en 'Achtse Barrier' gaven aan dat men niet meer geheel tevreden was omtrent het imago van deze terreinen. De tijd heeft op deze terreinen duidelijk zijn sporen achter gelaten wat blijkt uit de uitstraling van de panden alsmede de omgeving. Bepaalde bedrijven geven aan dat zichtbaarheid vanaf de openbare weg op prijs wordt gesteld.

Indien bedrijven géén echte voorkeur hadden voor bedrijven die zij graag in de directe omgeving van het eigen bedrijf zagen, werd driemaal 'nette, schone bedrijven' genoemd. Drie ondernemingen met een 'technische' achtergrond (BIK-code 28) gaven aan, dichtbij bedrijven te willen zitten die een relatie hadden met de eigen branche, liefst bij bedrijven die zorgden voor 'support' in de aanmaak. Bij deze bedrijven was dat momenteel ook het geval. Van de groothandelsbedrijven (BIK-code 51) gaven de twee handelsondernemingen in hout- en plaatmaterialen aan, graag in de directe omgeving van bedrijven te willen zitten die leveren aan hetzelfde soort afnemers als zichzelf. Dit zijn bijvoorbeeld een vergroothandel, een ijzergroothandel etcetera. Er was wat dat betreft enige behoefte aan clustering te ontdekken.

Industrieterrein 'De Hurk' kwam naar voren als meest populair terrein binnen de regio Eindhoven onder de ondernemingen. Dit vanwege de bereikbaarheid, de ligging vlakbij het centrum en de diversiteit aan bedrijvigheid.

<i>Lokatie:</i>	
De belangrijkste redenen voor vestiging op de huidige lokatie:	Goede bereikbaarheid (8) Personeel woonachtig in directe omgeving (5) (BIK 28) Op bepaald moment geschikt terrein voorhanden (5)
De belangrijkste minpunten m. b. t. de huidige lokatie:	De openbaar-vervoer verbinding is slecht (4)
Belang imago-locatie:	Imago wordt als zeer belangrijk ervaren, imago draagt bij aan uitstraling van het pand en daarmee aan de uitstraling van het bedrijf
Voorkeur voor bedrijven in directe omgeving, bij geen echt noembare voorkeur: bij noembare voorkeur:	Nette, schone bedrijven (3) Bij bedrijven gerelateerd aan de eigen branche, liefst bedrijven die zorgen voor support in de aanmaak (3) (BIK 28) Bij bedrijven leverend aanzelfde soort afnemers (2) (BIK 51)
Meest gunstig geachte lokatie in de regio Eindhoven:	Industrieterrein 'De Hurk'

tabel 4.3: Kernpunten interviews gebruikers van bedrijfsruimten betreffende de lokatie

#### 4.5.2 Kavel en situering bedrijfspand

Wat betreft de omvang van het kavel is het merendeel van de benaderde ondernemingen gevestigd op een kavel met een omvang tussen de 1000 en 3500 m<sup>2</sup>. Indertijd zijn op twee bedrijven na ook alle bedrijven begonnen op een kavel < 3500 m<sup>2</sup>.

Door de helft van het aantal benaderde ondernemingen werd aangegeven destijds ruimte te hebben gereserveerd, grond vrij te hebben gehouden met het oog op mogelijke groei van de onderneming. Deze bedrijven hadden echter wel alle het bedrijfspand in eigendom.

Men wil op het eigen bedrijfskavel de beschikking hebben over voldoende parkeerplaatsen om het eigen personeel de auto te kunnen laten parkeren. Bovendien wil men het bedrijfswagenpark liefst op dit

terrein kunnen stallen. Daarnaast is ruimte voor tijdelijk parkeren van een vrachtwagen voor aan- en afvoer van goederen, zodat het verkeer op de openbare weg niet gehinderd wordt wenselijk.

Men gelooft in de preventieve werking van een hekwerk en een alarminstallatie is, anno nu, niet meer weg te denken wat de beveiliging betreft. De animo voor collectieve beveiligingsprojecten is groot, indien men hier niet aan deelneemt vindt men het te duur.

Van de benaderde ondernemingen hebben vier ondernemingen behoefte aan ruimte voor open opslag, maar dan in zeer geringe mate.

Bij alle ondernemingen was het zo dat het kantoor 'in het zicht' was gesitueerd en de hal, 'uit het zicht', daarachter. Drie ondernemingen gaven aan een hoekpand als zeer prettig te ervaren, vanwege de aan/afvoer van goederen alsmede de extra uitstraling die ervan uitgaat.

<i>Kavel en situering bedrijfspand:</i>	
Omvang bedrijfskavels:	Grootste kavel: 15000 m <sup>2</sup> (1) Kleinste kavel: 1000 m <sup>2</sup> (1) Tussen 1000m <sup>2</sup> en 3500 m <sup>2</sup> (6)
Dynamiek die betrekking heeft op het kavel:	Door extra ruimte te reserveren, door echt grond vrij te houden heeft men rekening gehouden met eventuele groei (5)
Parkeren:	Op eigen terrein dient er voldoende parkeerplaats te zijn voor eigen personeel en tijdelijk voor het laden/lossen van vrachtwagens
Beveiliging:	Hekwerk (preventieve werking!) (9) Alarminstallatie (op bedrijfspand) (9) Deelname aan collectief beveiligingsproject (7)
Open opslag:	In geringe mate (4)
Situering:	Kantoor in het zicht, hal daarachter Kantoor is 'het gezicht' van het bedrijfspand Hoekpand wordt als zeer prettig ervaren vanwege de aan/afvoer van goederen alsmede de uitstraling (3)

tabel 4.4: Kernpunten interviews gebruikers van bedrijfsruimten betreffende kavel en situering bedrijfspand

### 4.5.3 Bedrijfspand

Van deze tien ondernemingen hebben er zeven het pand in eigendom. De redenen die men daarvoor gaf, waren het feit dat men dacht dat het een zinvolle investering was, het meer zekerheid bood en omdat de liquiditeitspositie het toeliet. Bovendien ontstond de indruk dat een aantal ondernemingen er nog een beetje een ouderwetse gedachtengang op na hielden. Bij deze ondernemingen was de eigendomssituatie dan vaak historisch zo gegroeid en men was dan van mening dat bij een eigen onderneming een eigen bedrijfspand hoorde. In zo'n geval hoef je een ander geen toestemming te vragen indien je een verandering wilt aanbrengen. Verder was bij één bedrijf, een gemeentelijke subsidie de duw in de rug geweest om het nieuwe pand in eigendom te laten bouwen.

Indien men huurde was dit vanwege het feit dat men de voorkeur gaf aan het aanwenden van het beschikbare kapitaal voor het primaire proces in plaats van aan de huisvesting. Ook het feit dat men nog onzeker was omtrent de toekomst speelde een rol. Wat verder nog genoemd werd, was het gegeven dat het in eigendom laten bouwen van een bedrijfspand voor één bedrijf te veel tijd in beslag zou nemen. Een andere reden die nog werd genoemd was, dat de eigenaar van de onderneming er van overtuigd was dat

de onderneming eenvoudiger overneembaar was, indien deze onderneming in een huurpand gevestigd zou zijn.

Op de vraag of men destijds extra heeft geïnvesteerd bij de bouw van de panden in eigendom, werd door drie ondernemingen aangegeven dat dit, in verband met mogelijke uitbreidingen, voornamelijk in de fundering en staalconstructie had plaatsgehad. Ook werd, met het oog op duurzaamheid en de restwaarde, extra in bouwmaterialen geïnvesteerd. Verder was het voor een bedrijf verplicht dure, brandwerende deuren te plaatsen in verband met de vereiste compartimentering van het pand. Eén bedrijf gaf aan extra te hebben geïnvesteerd in een sprinklerinstallatie.

Wat betreft representativiteit van het bedrijfspand geldt dat men van mening is dat iedereen duidelijk moet kunnen zien wat voor een bedrijf ergens gevestigd is. Dit wordt verwezenlijkt door middel van bedrijfslogo's en naamsreclame. De helft van het aantal benaderde bedrijven gaf aan dat men het als een pluspunt beschouwde, indien het pand of de naam zichtbaar was vanaf de openbare weg. Verder moest het pand er natuurlijk netjes en verzorgd uitzien. Dit wekt vertrouwen bij potentiële klanten. Men vond dat een bedrijfspand over een duidelijke entree moest beschikken. Qua uitstraling werd verder nog genoemd dat een pand 'karakter', 'smoel' moest hebben. Het uiterlijk, de uitstraling van het pand moest passen bij het produkt dat werd verhandeld of werd gemaakt.

Eén van de bedrijven was reeds gevestigd in een verzamelpand en was daar zeer tevreden over. Verder gaven nog vier bedrijven aan geïnteresseerd te zijn in het eventueel gevestigd zijn in een bedrijfsverzamelpand. Dit dan wel onder voorwaarde dat zo'n pand logistiek voldoet en dat de overige bedrijven een zelfde uitstraling en milieubeleid hanteren. Eén onderneming zei ook daadwerkelijk hiernaar te hebben gezocht, maar geen geschikt pand te hebben kunnen vinden. De verhouding kantoren/hal voldeed nergens. De groothandelsbedrijven in hout- en plaatmaterialen gaven aan dan graag bij andere toeleveranciers aan de bouw te willen zitten. Indien men geen interesse had, was dit vanwege het feit dat men dacht dat het bedrijf te groot qua omvang was. Men vreesde voor een gemis aan eigen identiteit, geluidsoverlast van andere bedrijven of voor andere bedrijven en brandgevaar. Verder heerste de gedachte dat vrije inloop van diverse ongewenste personen tot de mogelijkheid behoorde en dat dergelijke panden inbraakgevoelig zijn.

Het grootste bedrijf had een bedrijfspand met een oppervlakte van 7500 m<sup>2</sup>. Bij de kleinste onderneming bedroeg dit 700 m<sup>2</sup>. De verhouding kantoren/hal varieerde nogal, dit schommelde tussen de 4 en 34% kantoren. Bij alle ondernemingen bestond echter een minimum behoefte van 200 m<sup>2</sup> kantoorruimte. De bebouwingsgraad varieerde tussen de 46 en de 92%.

Op de vraag of men destijds bij het betrekken van het bedrijfspand een bepaalde mate van overdimensionering had aangehouden, antwoordden vier ondernemingen dat men destijds ruimer gebouwd had, dan men werkelijk nodig had. Twee ondernemingen gaven aan de fundering te hebben overgedimensioneerd of reeds extra te hebben gestort met het oog op mogelijke uitbreidingen. Bij twee ondernemingen was zo gebouwd dat het kantoordeel uit te breiden viel. Drie ondernemingen antwoordden negatief; zij breiden enkel uit wanneer het noodzaak is.

Wat betreft de dynamiek van de ondernemingen het volgende. Echt grote veranderingen zoals een verhuizing, een uitbreiding of een verplaatsing van een deel van het bedrijfspand vond gemiddeld (afgerond) om de negen jaar plaats.

Het viermaal gehoorde logische antwoord op de vraag naar de gewenste vrije vloeroppervlakte was: 'het liefst zoveel als mogelijk'. Drie ondernemingen gaven aan de vrije ruimte te hebben afgestemd op machines en materiaal en echt rekening te hebben gehouden met plaatsing van kolommen.

Een vloer in een bedrijfshal dient voornamelijk glad afgewerkt, stofvrij en vloeistofdicht te zijn. Hij moet makkelijk schoon te houden zijn. Bij de ondernemingen die metalen onderdelen produceerden, was

plaatselijk een houten parketvloer gelegd, om beschadiging van gevallen metalen onderdelen tot een minimum te beperken. Wat betreft het draagvermogen werd viermaal genoemd dat dit afgestemd was op de te plaatsen machines. Voor bepaalde machines werd zelfs plaatselijk extra gefundeerd. Bij twee ondernemingen was het draagvermogen afgestemd op de schappen, drie ondernemingen dachten over een vloer te beschikken met een 'normaal' draagvermogen. Twee ondernemingen waagden het om een schatting te doen van het draagvermogen van de vloer. De één dacht aan 3500 kg/m<sup>2</sup> voldoende te hebben, de ander aan 4000 kg/m<sup>2</sup>.

Wat de vrije hoogte van een hal betreft is een hoogte van vier tot vijf meter voor produktiedoeleinden vaak al voldoende. Voor montage en opslag is een hal van zes meter hoogte wenselijk. Voor magazijn opslag (bijvoorbeeld pallets of verhuisdozen) is een vrije hoogte van 7.2 meter wenselijk. Eén bedrijf noemde acht meter wenselijk voor de opslag van plaatmateriaal.

Alle bedrijfspanden beschikten over overheaddeuren, waarvan de deuren bij drie ondernemingen nog niet elektrisch bedienbaar waren. Dit was echter wel wenselijk. Alleen het grootste bedrijf beschikte over zogenaamde docks. Het één na grootste bedrijf beschikte daar niet over, maar wilde deze wel en was in overweging deze alsnog aan te brengen. Afmetingen van de toegangen in de hal waren afgestemd op de machines die naar binnen en naar buiten moesten en op de aansluiting met vrachtwagens. Meer dan de helft van de ondernemingen gaf aan over overheaddeuren met standaardafmetingen te beschikken.

Verticale en horizontale verplaatsing vond bij zes van de ondernemingen plaats door middel van een heftruck. Slechts één onderneming maakte gebruik van een vaste kraanbaan, één ander bedrijf maakte gebruik van een verrijdbare kraanbaan. Twee ondernemingen hadden helemaal geen voorzieningen nodig.

Zes van de benaderde bedrijven hadden behoefte aan krachtstroom, de andere hadden aan een normale stroomvoorziening voldoende. Het is wel belangrijk dat er op veel plaatsen in de hal aansluitmogelijkheden zijn.

Acht bedrijven hadden aan een normale haltemperatuur voldoende, slechts één bedrijf had zijn pand volledig geklimatiseerd. Bij één bedrijf was een minimale temperatuur van 10 graden Celsius wenselijk.

Wat betreft de verlichting ook geen bijzonderheden, in sommige gevallen werd boven werkplekken in de bedrijfshal voor extra verlichting gezorgd.

De ventilatie in de hal vond bij het merendeel van de ondernemingen plaats d.m.v. natuurlijke ventilatie. Eén bedrijf had een volledig geklimatiseerde ruimte. Twee bedrijven maakten gebruik van speciale afzuigsystemen, deze bedrijven behoorden tot branches met BIK-code 28.

Zes van de tien bedrijven bezorgden géén geluidsoverlast en hadden zodoende ook geen maatregelen hiervoor getroffen. De andere bedrijven troffen hier maatregelen voor, door machines te omkassen en tussenwanden en sluisen aan te brengen. Ook werden de bewuste machines op speciale vloeren geplaatst. Bij twee ondernemingen was het dak extra geïsoleerd.

Wat betreft de toegepaste bouwmaterialen waren vijf panden traditioneel gebouwd, waarvan er één het de moderne compleet geklimatiseerde drukkerij betrof. De andere vier dateerden van voor 1982 en zijn dus ouder dan 16 jaar. Van deze panden waren er vier in eigendom en was de vijfde een uit 1978 daterend verzamel pand. Eén van deze vier bedrijven heeft later een uitbreiding gedaan in plaatmateriaal (uit kosten oogpunt en flexibiliteit). Eén van deze vier bedrijven heeft later een uitbreiding gedaan in traditioneel werk (éénheid met bestaande bouw). Vier panden waren opgebouwd uit plaatmateriaal, daarvan betrof het tweemaal een huurpand. Drie van de vier panden waren geheel opgebouwd uit

plaatmateriaal, één pand had de eerste drie meter en de zichtbare gevels opgebouwd in traditioneel werk. Eén van de tien ondernemingen was opgebouwd uit andersoortig materiaal.

<i>Bedrijfspannd:</i>	
Bezitsvorm:	Bedrijfspannd in eigendom (7) Bedrijfspannd wordt gehuurd (3)
Er wordt extra geïnvesteerd in:	Fundering en staalconstructie i.v.m. mogelijke uitbreiding (3) Bouwmaterialen met het oog op restwaarde Brandwerende deuren (compartimentering) Sprinklerinstallatie
Representativiteit bedrijfspannd:	Duidelijke naamsreclame; logo (7) Liefst duidelijk zichtbaar vanaf openbare weg (5) Het moet er netjes, verzorgd uitzien (3) Het pand moet 'karakter', 'smoel' hebben Het pand moet een duidelijke entree hebben
Verzamelpand:	Wél interesse (5) (één bedrijf was reeds gevestigd in bedrijfsverzamelpand) Géén interesse (5)
Oppervlakte bedrijfspannd:	Grootste oppervlakte: 7500 m <sup>2</sup> Kleinste oppervlakte: 700 m <sup>2</sup> Verhouding kantoordeel/haldeel varieerde; kantoordeel 4%-34% (echter allen minimaal 200 m <sup>2</sup> !) Bebouwingsgraad varieerde tussen 46% en 92%
Destijds bepaalde mate van overdimensionering aangehouden:	Ja, ruimer gebouwd dan men werkelijk nodig had (4) Ja, fundering overgedimensioneerd of reeds extra gestort (2) Ja, kantoordeel is uitbreidbaar (horizontaal of verticaal) (2) Nee, enkelwanneer het noodzaak wordt uitbreiden (3)
Dynamiek ondernemingen:	Echt gróte veranderingen zoals een verhuizing, een uitbreiding of een verplaatsing van (een deel van) het bedrijfspannd vindt gemiddeld om de 9 jaar plaats
Vrije oppervlakte:	Liefst zoveel als mogelijk (4) Vrije ruimte afgestemd op machines en materiaal (3) Rekening gehouden met plaatsing kolommen (3)
Eigenschappen vloer:	Vloer moet glad afgewerkt zijn (8) Vloer moet stofvrij zijn (5) Vloer moet vloeistofdicht zijn (4) (BIK 28) Vloer moet plaatselijk parket bezitten (2) (BIK 28) Draagvermogen afgestemd op machines (4) (voor bepaalde machines plaatselijk extra funderen) Draagvermogen afgestemd op schappen (2) Draagvermogen dat normaal is, voldoet (3) Hij moet makkelijk schoon te houden zijn

tabel 4.5: Kernpunten interviews gebruikers van bedrijfsruimten betreffende het bedrijfspannd



<i>Bedrijfspannd (vervolg):</i>	
Vrije hoogte hal:	Voor productiedoelinden: 4-5 m (3) (BIK 28) Voor montage/opslag: 6 m (5) Voor opslag (pallets of verhuisboxen) 7.2 m (2) Voor opslag: 8 m (1)
Goederentoeegang:	Overheaddeuren (10), waarvan: Niet elektrisch, echter wel gewenst (3) Electrisch (7) Hoogte varieert: van 3m hoog tot 4.2 m hoog Breedte varieert: van 3.5 m breed (1) tot 4 m breed (2) tot 7 m breed (1) Toegang heeft standaard maten (6)
Verticale en horizontale verplaatsing:	Heftruck (6) Geén voorzieningen (2) Vaste kraanbaan (1) Verrijdbare kraanbaan (1)
Energievoorziening:	Krachtstroom (6) Normaal (4) Er moeten op veel plaatsen in de hal aansluitmogelijkheden zijn
Temperatuur hal:	Normaal (8) Volledig geklimatiseerd (1) Minimaal 10 C (1)
Verlichting:	Normaal (9) Secuur geplaatst (drukkerij) Boven werkplekken extra verlichting
Ventilatie:	Normaal, natuurlijke ventilatie (7) Speciale afzuigsystemen (2) (BIK 28) Volledig geklimatiseerd (1)
Geluid:	Geén geluidsoverlast, geén voorzieningen (6) Machines op speciale vloer (demping) (2) Dak extra geïsoleerd (2) Omkasten machines en plaatsing sluisen en tussenwanden (3)
Bouwmaterialen:	Traditioneel gebouwd (5) Gebouwd uit plaatmateriaal (4) Anderssoortig materiaal (1)

tabel 4.5: Kernpunten interviews gebruikers van bedrijfsruimten betreffende het bedrijfspannd (vervolg)

#### 4.6 (Gebruikers)eigenschappen van bedrijfsruimten

Uit de interviews is gebleken, dat er wel degelijk overeenkomsten bestaan in de eisen en wensen die verschillende ondernemingen uit verschillende branches aan hun bedrijfshuisvesting stellen. Daarbij de opmerking, dat de benaderde ondernemingen in dit onderzoek wel echter allen aan vooraf gestelde criteria voldeden. Dat wil zeggen dat het middelgrote bedrijven betrof, met een vooraf bepaalde minimale en maximale omvang alsmede branchecodering. Voor deze ondernemingen is het mogelijk, een beschrijving te geven van de door deze ondernemingen verlangde overeenkomstige eigenschappen. Indien bedrijfsruimte deze eigenschappen bezit, kan het merendeel van de benaderde ondernemingen daarin naar tevredenheid gehuisvest worden. Bedrijfsruimte zou dan de volgende eigenschappen moeten bezitten:

<i>Lokatie:</i>	Goed bereikbaar Op geringe afstand woonplaats merendeel personeel Bedrijfspannd goed zichtbaar vanaf openbare weg
<i>Kavel:</i>	Beschikt over voldoende parkeermogelijkheid op eigen terrein, voor eigen personeel Beschikt over tijdelijke parkeermogelijkheid voor het laden/lossen van vrachtwagens Op het kavel is ruimte gereserveerd voor eventuele groei Kavel is afgezet met een hekwerk (preventieve werking)
<i>Bedrijfspannd:</i>	Vrije halhoogte 7.2 meter voor (magazijn)opslag Vrije halhoogte 6.0 meter voor montagewerkzaamheden Vrije halhoogte 4.5 meter voor produktiedoelinden Draagvermogen bedrijfsvloer tussen 3000 en 4000 kg/m <sup>2</sup> Bij ontoereikend draagvermogen plaatselijk verstevigen Bedrijfsvloer is glad afgewerkt, stofvrij, vloeistofdicht Bedrijfsvloer is eenvoudig schoon te houden Bedrijfshal bezit één of meer elektrische overhedeuren Bedrijfshal beschikt over voldoende gespreide aansluitmogelijkheden voor krachtstroom Bedrijfshal beschikt over een normale haltemperatuur, gerealiseerd door heaters Bedrijfshal beschikt over normale verlichting, welke plaatselijk boven werkplekken op werkzaamheden is afgestemd Ventilatie bedrijfshal dmv natuurlijke ventilatie Bedrijfshal beschikt <i>niet</i> over voorzieningen ter voorkoming van geluidsoverlast Bedrijfspannd beschikt over minimaal 200 m <sup>2</sup> basiskwaliteit kantoordeel, afzonderlijk tegen bedrijfshal aangebouwd (niet inpandig) Het bedrijfspannd ziet er netjes en verzorgd uit, heeft een herkenbare entree Het is goed zichtbaar welk bedrijf in het bedrijfspannd gevestigd is

tabel 4.6: (Gebruikers)eigenschappen van bedrijfsruimte.

#### 4.7 Aandachtspunten

Naar aanleiding van de bevindingen die uit de gesprekken met gebruikers van bedrijfsruimten naar voren zijn gekomen en natuurlijk de indrukken die de verschillende huisvestingswijzen van genoemde ondernemingen hebben achtergelaten, volgen hier de aandachtspunten.

In de probleemschets (pag. 2) kwam al naar voren, dat de markt voor bedrijfsruimten gekenmerkt wordt door een groot percentage eigenaar-gebruikers. Volgens onder andere het EIB zou in het zuiden van Nederland bijna 80% van de bedrijfsruimten in de industrie in handen zijn van eigenaar-gebruikers. Volgens het onderzoek 'Bedrijfsruimte of Schaarste' zou zich, nationaal gezien, het *huurderspercentage* binnen een ruime marge rond de 10% bevinden.

Afgaand op de bevindingen uit de interviews, blijkt dat genoemde verhoudingen niet geheel opgaan. De verhouding eigendom-huur vertoont een meer positief beeld richting huur. Dit is gebaseerd op het gegeven dat er van de tien benaderde bedrijven momenteel drie bedrijven huren. Eén onderneming was enkel als gevolg van een subsidie in eigendom gaan bouwen. Hiervoor huurde deze onderneming immer. Bovendien gaf een onderneming, welke het huidige pand in eigendom heeft aan, een eventuele nieuwe uitbreiding van het bedrijf enkel nog te willen huren. Er wordt hier wel de opmerking geplaatst, dat deze geïnterviewde bedrijven, zich allen in een regio met schaarste aan direct uitgeefbare industriegrond bevinden, wat waarschijnlijk van invloed is op het aantal hurende bedrijven.

Een ander punt dat in de probleemschets (pag. 3) naar voren kwam, was het gegeven dat de specificiteit van bedrijfsruimten vanuit beleggingsoptiek een nadelige factor vormde. Ondernemingen zouden vaak heel specifieke eisen aan gebouwen stellen, waardoor de panden voor andere gebruikers vaak niet of minder geschikt zouden zijn.

Afgaand op de bevindingen uit de interviews, is sprake van een beperkte mate van specificiteit. Slechts bij één onderneming, de drukkerij, blijkt dat het bedrijfspand écht specifiek is. Specifiek wil in dit geval zeggen dat het volledig geklimatiseerd is, de vloer op bepaalde plaatsen over een uitzonderlijk hoog draagvermogen beschikt en dat de verlichting nauwkeurig is afgestemd op de machines en werkplekken. Bij een onderneming waarvan op het eerste gezicht de indruk wordt gewekt, dat deze ook specifieke eisen aan het bedrijfspand stelt, blijkt dat deze voorheen altijd gehuurd heeft. Bij deze onderneming was het enkel een afzonderlijke meetkamer die aan specifieke eisen moest voldoen.

Verder werd gedurende de interviews de indruk gewekt dat, wat betreft de bouwwijze, de traditionele bouwwijze (in baksteen metselwerk) voor hallen een beetje uit de gratie raakt en niet meer van deze tijd is. Dit type hallen dateerde in vier van de vijf gevallen van voor 1982. Eén onderneming die echter vrij recent zo'n hal had laten bouwen, betrof de eerder genoemde specifieke drukkerij. Een andere onderneming met een traditionele hal had later een uitbreiding gerealiseerd in plaatmateriaal, dit uit kostenoogpunt en flexibiliteitsoogpunt. In het algemeen wordt er de voorkeur aan gegeven om de borstwering niet van plaatmateriaal te maken en het kantoordeel in baksteen metselwerk op te bouwen. Ook valt te zien dat enkel zichtbare gevels van de hal nog wel eens in baksteen metselwerk worden opgebouwd.

Gemiddeld vindt ongeveer om de negen jaar een aanzienlijke verandering plaats. Hieronder versta ik dan een verhuizing, een uitbreiding of een verplaatsing van (een deel van) het bedrijf. Alle benaderde bedrijven zijn behoorlijk gegroeid in de tijd. Geen van de bedrijven wist vooraf wanneer het aan uitbreiding toe was, voor veel bedrijven was dit ook wat betreft de toekomst nog onzeker.

In de paragraaf 'maatschappelijke ontwikkelingen' (§ 2.3, pag. 9) kwam naar voren dat een clustering van hoogwaardige toeleveringsbedrijven rond hun voornaamste afnemer een tendens zal zijn. Deze behoefte bleek inderdaad ook bij een aantal geïnterviewde bedrijven te bestaan. Drie ondernemingen met een 'technische' achtergrond (BIK-code 28) gaven aan, dichtbij bedrijven te willen zitten die een relatie hadden met de eigen branche, liefst bij bedrijven die zorgden voor 'support' in de aanmaak. Bij deze bedrijven was dat momenteel ook het geval. Van de groothandelsbedrijven (BIK-code 51) gaven de twee handelsondernemingen in hout- en plaatmaterialen aan, graag in de directe omgeving van bedrijven te willen zitten die leveren aan hetzelfde soort afnemers als zichzelf. Er was wat dat betreft enige behoefte aan clustering te ontdekken.

## 5. Aanbieders van bedrijfsruimten

### 5.1 Inleiding

Parallel aan de gesprekken die met gebruikers van bedrijfsruimten zijn gevoerd, is informatie ingewonnen bij verschillende professionele marktpartijen. Gevraagd is naar hoe men te werk ging, welke criteria/randvoorwaarden men aan een eventuele belegging in bedrijfsruimte stelde en welk beleid men daarover voerde. Hiervoor zijn (regionale) ontwikkelaars annex bouwondernemingen benaderd, alsmede grote onroerend goed beleggingsinstellingen. De resultaten van deze interviews zullen eerst in dit hoofdstuk worden weergegeven. Aan de hand daarvan volgt een profiel waar, volgens de benaderde professionele marktpartijen, bedrijfsruimte als beleggingsobject aan moet voldoen. Dit profiel is samengesteld uit, gedurende de interviews genoemde, overeenkomstige eigenschappen.

### 5.2 (Regionale) ontwikkelaars / bouwondernemingen

Onder projectontwikkeling kan worden verstaan: 'het risicodragend initiëren, organiseren, uitvoeren (c.q. doen uitvoeren) en coördineren van alle taken die nodig zijn voor het realiseren van onroerend goed, inclusief het aankopen van de daarvoor benodigde grond'<sup>23</sup>. Hieraan vooraf gaat het opsporen van de behoefte aan onroerend goed. Projectontwikkeling kan twee vormen aannemen, namelijk projectontwikkeling in opdracht en projectontwikkeling voor de markt. Bij projectontwikkeling in opdracht wordt de opdracht voor het realiseren van een gebouw als één pakket uitbesteed aan een projectontwikkelaar. Deze opdracht kan zowel afkomstig zijn van de toekomstige gebruiker als van een belegger. Voordeel van het inschakelen van een projectontwikkelaar is dat de opdrachtgever aanmerkelijk minder contractuele relaties behoeft te onderhouden dan bij de ontwikkeling in eigen beheer. Bij projectontwikkeling voor de markt neemt de projectontwikkelaar het initiatief tot de bouw van onroerend goed zonder dat er op voorhand een gebruiker bekend is. De ontwikkelaar zal daarvoor een locatie zoeken en een bouwplan opstellen. Vervolgens kunnen twee wegen worden bewandeld. Ten eerste kan de ontwikkelaar met deze plannen de markt opgaan en proberen gebruikers daarvoor te interesseren. Wanneer dit lukt en er wordt een huurcontract afgesloten voordat de bouwphase begint, wordt gesproken van 'voorverhuur'. Wanneer de ontwikkelaar daarentegen met de bouw begint zonder dat er huurders zijn gevonden, spreekt men van ontwikkeling 'op risico'<sup>24</sup>. Projectontwikkelaars en bouwbedrijven willen met de realisatie en verkoop van een gebouw winst behalen of werk verkrijgen. Voor sommige van deze geldt, dat zij het object aanhouden en voor bepaalde tijd, onder bepaalde voorwaarden blijven verhuren.

De hoofdlijnen van één van de, met dergelijke partijen gehouden interviews, zullen nu eerst worden weergegeven. Hierna zal de informatie die naar voren is gekomen uit de andere gesprekken met ontwikkelaars en bouwondernemingen, hiermee worden vergeleken.

Benadrukt werd dat men eerst over een huurder moest beschikken, alvorens men aanving met ontwikkeling en bouw van een bedrijfspand. Men bouwde zeker *niet* op risico. Men beschikte over een vast klantenbestand en natuurlijk nieuwe klanten. Deze klanten hebben behoefte aan bedrijfsruimte, maar kunnen bijvoorbeeld nog niet helemaal specificeren waaruit die behoefte precies bestaat. Met behulp van de ontwikkelaar werd dan getracht hier een invulling aan te geven. Deze kijkt dan eerst hoe groot het budget is binnen de onderneming van de klant, om voor de bedrijfshuisvesting zorg te kunnen

<sup>23</sup> Regenboog, p. 411, 1984.

<sup>24</sup> Louw E.: Kantoorgebouw en vestigingsplaats, Delftse Universitaire Pers, december 1996.

dragen. Op het moment dat dat budget is vastgesteld, wordt getracht d.m.v. een grof programma van eisen, een gebouw te bepalen. Als de richtprijs daarvoor past in het budget van de onderneming, wordt de ontwikkeling gecontinueerd. Het is wel zo dat op dat moment al over verhuur wordt gesproken, de grove lijnen die in het begin zijn bepaald leiden, rekening houdend met het budget, tot een pand dat helemaal op maat voor het bedrijf geschikt is. 'Op maat' is hier een relatief begrip, waar later nog op terug gekomen zal worden. Op het moment dat zo'n pand helemaal vorm heeft gekregen, wordt de huurovereenkomst afgesloten. De bouw van het pand zou dan uitbesteed kunnen worden aan een aannemer. Uit kostenooqpunt wordt het echter doorgaans door een eigen, bij het ontwikkelende bedrijf behorende bouwonderneming, gerealiseerd.

Wat betreft de wijze waarop opdrachten werden verkregen, reageerde men dat dit op verschillende manieren plaatsvond. Men gaf aan het eigenlijk een beetje op een eigenzinnige manier te doen, aangezien men niet aan de weg timmerde. Daarmee doelde men op reclame maken, middels advertenties of grote borden. Men gaf aan dat héél bewust niet te doen, vanwege het feit dat huurders dit niet altijd op prijs stelden. Die wilden eigenlijk de buitenwereld laten geloven dat het hún pand was, ze huurden weliswaar, maar dat weet niemand. Sterker nog, men maakte regelmatig mee dat een bedrijf juist een bord bij de bouwplaats wilde hebben met daarop de tekst '*hier bouwt*' en dan de naam van dát bedrijf. Een stukje uitstraling..... Daarnaast ging deze ontwikkelaar uit van het gezegde: 'een goede naam, heeft geen faam'. In de 45 jaar dat dit bedrijf bestaat had men namelijk een vaste relatiekring opgebouwd. Daardoor kwam men eigenlijk op drie manieren aan opdrachten. Allereerst beschikte men over een aantal vaste klanten, die zeg maar per jaar twee nieuwe vestigingen wilden. Voor dergelijke klanten mocht dan voor de huisvesting zorg gedragen worden. Een andere manier was het gegeven dat men, in verschillende grote steden in Nederland, met name in de regio Eindhoven en omstreken, grond had aangekocht. Dat had men gedaan op basis van een vooruitzicht, dat men daar in de toekomst mee uit de voeten kon. Aangezien grond nogal schaars is, komen bedrijven daar op af, met het gevolg dat het innemen van grondposities ook als een belangrijke bron diende voor het verkrijgen van opdrachten. Als laatste punt werd genoemd de bekendheid bij gemeente en regionale makelaars. Een aantal klanten werd daarom ook via deze kanalen verkregen.

Vragend naar de, volgens deze ontwikkelaar meest gewilde lokaties in de regio Eindhoven, op een schaal van één tot vijf werden de volgende gebieden genoemd: op nummer 1, de terreinen 'De Hurk' en 'Croy', en 'de Run'. Op nummer 2, het gebied 'Ekkersrijt West en Oost'. Op nummer 3, 'GDC Eindhoven Acht, Kapelbeemd, Heide, Breeven, t' Zand. Op nummer 4, bedrijventerrein Zuid Oost Brabant. Op nummer 5, de overige bedrijventerreinen in de regio.

Deze ontwikkelaar-bouwondernemer-belegger vermeldde, dat men enkel bedrijfsruimten bouwde bestemd voor verhuur. De achtergrond daarvoor was, dat men uitging van de economische waarde van een gebouw. *Met name de exploitatiekosten van een gebouw bepalen die economische waarde. Door hogere aanvangsinvesteringen te doen, kunnen we kwalitatief betere gebouwen wegzetten, waardoor de gebouwen echter pas na lange tijd geld opleveren. Als belegger moet je op de langere termijn rekenen, aangezien de exploitatiekosten laag blijven, terwijl de marktwaarde van de huur stijgt*. Dit gaf men op als reden waarom men immer verhuurde, men benadrukte dat men hogere aanvangsinvesteringen deed dan normaal gebruikelijk was.

Wat gedurende het interview ook ter sprake kwam, was de wijze waarop men wensen en eisen vertaalde naar een hanteerbaar programma van eisen. Daarbij werkte men niet met een checklist of iets dergelijks, hoewel toegegeven werd dat dat eigenlijk wel zou moeten. In het verleden opgedane kennis en ervaring diende voornamelijk als basis. Er werd altijd eerst met een klant door het huidige pand gelopen, om te zien waar behoefte aan was. Ook werd met de klant langs reeds gerealiseerde panden rondgereden, om deze indrukken op te laten doen. Er werd getracht door goed overleg de eigen visie met de visie van de ondernemer te combineren. En, indien noodzakelijk werd niet geschroomd om adviseurs in te schakelen.

Er werd niet gewerkt met zogenaamde brochureplannen. Om de reden dat dit beperkend zou werken voor een klant, aangezien deze zich dan teveel zou fixeren op een bestaand model. Door met niets te beginnen, kon een klant beter zijn ideaalbeeld kwijt, waardoor deze de indruk verkreeg dat er voor hem een maatpak werd gerealiseerd. De ontwikkelaar stelde aan 'op maat' bouwen wel een aantal voorwaarden. Wat betreft de verhouding kantoorruimte/bedrijfsruimte kon men heel moeilijk richtlijnen aanhouden. Indien een kantoordeel werd gebouwd, werd wel altijd rekening met de constructie gehouden zodat het uitgebreid kon worden. Een ander belangrijk punt dat werd genoemd was de vrije hoogte. Indien een onderneming maar vier meter vrije hoogte nodig had, werd er toch zes gebouwd. De investering voor die extra twee meter kwam dan voor rekening van de ontwikkelaar, aangezien men daarmee de courantheid van het pand op de langere termijn waarborgde. Dit gold tevens voor het draagvermogen van de vloeren, 2500 kg/m<sup>2</sup> was toch wel het minimum. Aangezien er na een aantal jaren een andere gebruiker kon komen. Verder moest een bedrijfspand vooral flexibel zijn, bijvoorbeeld magazijnruimte moest ook als productieruimte kunnen dienen. Getracht werd een gebouw zo multifunctioneel te maken. Echt gebruikersspecifieke zaken, zoals bijvoorbeeld een entresolvloer, werd over de huurtermijn van de gebruiker afgeschreven. In het rendement zat natuurlijk altijd een bepaald risico verdisconteerd. Op het moment dat een huurder vertrekt is dat risico nooit helemaal te ondervangen. Het risico zit dan in de uniformiteit van het gebouw. Dat risico kon nooit helemaal verrekend worden in het rendement, anders zou het pand veel te duur worden. Doordat ervan uitgegaan werd dat het pand uniform was, en het dus voor meerdere bedrijven bruikbaar was, werd het risico verdisconteerd. Men gaf dan ook te kennen, nauwelijks leegstand te hebben.

Aangezien deze ontwikkelaar tevens als verhuurder optrad, is gevraagd waaruit de dienstverlening naar de huurders bestond. Daarop werd meteen geantwoord dat service zo ontzettend belangrijk was. *'Wij hebben een langdurige relatie met de gebruiker. Met een relatie is het hetzelfde als in een goed huwelijk, je moet geven en nemen, maar je moet wel zorgen dat je alletwee tevreden bent.'* Alles wat versleet vanwege de levensduur, werd door de eigenaar vervangen. Daarnaast beschikte men over een eigen servicedienst. Deze kon 24-uur per dag, zeven dagen per week, op verzoek worden ingeschakeld.

Als selectiecriteria ten aanzien van het type huurder werden genoemd de kredietwaardigheid en de uitstraling van een bedrijf. Kredietwaardigheid werd getoetst door informatie in te winnen bij een bedrijf dat daar in gespecialiseerd is. Uitstraling had voornamelijk betrekking op het feit hoeveel en in welke mate men behoefte had aan buitenopslag. Door in de huurovereenkomst afspraken hierover vast te leggen, werden veelal problemen voorkomen.

De huur die werd gevraagd verschilde van bedrijf tot bedrijf en hing ook af van de looptijd van de huurovereenkomst. Dit bedrag schommelde tussen de 8,5 en de 12 procent van de stichtingskosten. Vermeld werd dat 12 procent uitzonderlijk was, dan zaten er vaak meer specifieke dingen in, die bijvoorbeeld echt enkel voor een bepaald bedrijf geschikt waren. Bij bedrijven waarmee een lange huurtermijn overeen gekomen werd, en waarvan bijvoorbeeld verwacht werd dat er ook in de toekomst nog veel werk voor kon worden gedaan, kon men met een lager rendement tevreden zijn. 9 à 9,5 procent was dan voldoende. Er werd bij nieuwbouw altijd uitgegaan van een minimale contractduur van 10 jaar. Bij bestaande bedrijfsruimte werd wel een overeenkomst aangegaan voor vijf jaar. Indien een onderneming te snel uit zijn jasje zou groeien, mocht men onderverhuren of het contract afkopen. Wat echter gebruikelijk was, was dat de oude overeenkomst kwam te vervallen indien de ontwikkelaar voor de nieuwe huisvesting mocht zorgdragen.

Op de vraag of men weleens overwogen had een in verhuurde staat verkerend pand, door te verkopen aan een grote belegger, werd negatief geantwoord. Het was eerder andersom, wel werden soms gebouwen opgekocht, soms van beleggers, soms van bedrijven. Als reactie op de nadelen van het beleggen in bedrijfsruimte, genoemd in de literatuur, werd geantwoord dat dat werd geschreven door

beleggers die daar niet in investeerden. Aangezien het voor deze ontwikkelaar een specialisme was geworden, sloot de opgedane ervaring met dit segment een hoop risico's uit.

De antwoorden die de overige vergelijkbare geïnterviewde marktpartijen gaven weken niet bijzonder af van hetgeen bovenstaande ontwikkelaar noemde. Op bepaalde punten waren er echter toch een aantal verschillen te ontdekken. Deze verschillen hadden te maken met de afwijkende aard of basis van deze benaderde partijen. Hieronder een korte beschrijving van een aantal onderwerpen die gedurende deze interviews de revue passeerden.

Eén benaderde partij was de grootste bouwonderneming van bedrijfsruimten in België. Deze beschikt in België naast de bouwonderneming nog over een eigen staalconstructiebedrijf alsmede over een eigen beleggingsmaatschappij. Deze partij gaf aan met opzet niet in het hoogste segment te zitten. Zonder inschakeling van een architect tracht men d.m.v. een sobere bouwwijze duurzame bedrijfsruimten te realiseren, welke onderhoudsarm zijn. Men werkte voornamelijk met een staalskelet binnendoos, waartegen een geprofileerde buitenbeplating werd gezet. Dit was financieel gezien veel aantrekkelijker dan metselwerk, waardoor het (belangrijke) investeringsbedrag voor ondernemingen laag kon blijven. Natuurlijk kon men op verzoek ook wat exclusiever bouwen. Men benadrukte de korte bouwtijd waarin men bedrijfsruimten kon realiseren. Als voorbeeld noemde men een project, 14000 m<sup>2</sup>, turn-key, inclusief infrastructuur, welk in drie en een halve maand gebouwd was. Een kale bedrijfshal kon in acht weken worden gerealiseerd, terwijl een traditionele aannemer daar 16 weken voor nodig zou hebben.

De gemiddelde levensduur van deze bedrijfshallen bedroeg ongeveer 25 jaar. Dak- en wandsystemen gingen wel langer mee, maar de esthetische waarde dateerde. Een hal met damwandbeplating verouderde snel. Hier probeerde men rekening mee te houden door gebouwen te maken die betrekkelijk eenvoudig te upgraden waren. Er werd altijd gewerkt met een borstwering van zo'n anderhalve meter. Bij de dakbedekking werkte men met kunststof, in vergelijking met bitumen eigende dit zich beter voor bedrijfsruimten. Men gaf aan een procesgeoriënteerde bouwonderneming te zijn. Daarmee probeerde men te zeggen, dat men uitging van goede voorbereiding, snel en vooral efficiënt bouwen. En dat bij elke nieuwe opdracht gekeken werd welke bouwwijze het meest geschikt was. Dit in tegenstelling tot andere gerenommeerde hallenbouwers, welke bestempeld werden als product-georiënteerde bouwers. Deze bouwden immer volgens één bepaald principe, met als grondgedachte het (vaak zelf gefabriceerde) product te kunnen verwerken. Men gaf daarmee aan qua materiaaltoepassingen een flexibel bouwbedrijf te zijn. Men was ook van mening dat veel ondernemingen systeembouw associeerden met een keurslijf, wat voor deze ondernemingen soms wurgend werkte. Er werden weer voorbeelden aangehaald van hallenbouwers die met vaste stramienmaten werkten. Indien deze hiervan af zouden moeten wijken, kreeg men geheid problemen.

Gangbare projecten waren op dit moment projecten, welke aan hoge isolatie-eisen voldeden en duurzaam gebouwd waren. Aangezien we momenteel in een hoogconjunctuur zitten, hadden veel klanten net iets meer over voor een goede uitstraling. Aan low-budget bestond op dit ogenblik geen behoefte. Men constateerde een opmars van het sandwichpaneel, maar dan wel op een stenen basis. Als eigenschappen die belangrijk waren voor een courant gebouw noemde men de volgende. Negen van de tien keer bouwde men een recht gebouw, waar veel bedrijfsactiviteiten in gehuisvest konden worden. Daarnaast benadrukte men eigenschappen als hoogte van de hal, daglichttoetreding, uitstraling en de plaatsing van kolommen. In bepaalde gevallen werd reeds rekening gehouden met een eventueel in de toekomst te realiseren uitbreiding door extra te funderen.

Ook deze bouwonderneming hanteerde geen hulpmiddelen als bijvoorbeeld een checklist, om wensen van een opdrachtgever te vertalen naar een programma van eisen. Luisteren was belangrijker. De ervaring die men inmiddels had opgebouwd was toereikend. Men hanteerde ook geen brochure- of basisplannen

die men opdrachtgevers kon voorleggen. Dit kwam de creativiteit niet ten goede, en gaf opdrachtgevers tevens niet de indruk een uniek pand te verkrijgen.

In Nederland bouwde men vooral beneden de rivieren. Het was meer toeval, dat men in de regio Eindhoven gevestigd was. Dit berustte meer op het gegeven dat in deze regio nogal wat werknemers woonachtig waren. Opvallend was dat men in de regio Eindhoven relatief weinig projecten had. Men merkte dat de bedrijvigheid in deze regio gewoon goed was, maar dat de regio één groot probleem kende. Dat was het feit dat Eindhoven te weinig grond heeft en daar een totaal verkeerd beleid in gehanteerd heeft. Vanwege deze beperking kon volgens deze bouwonderneming niemand van de hallenbouwers daarom echt profiteren van de gunstige lokale bedrijvigheid. Men gaf aan, dat bedrijventerreinen in het noorden van Eindhoven gewilde lokaties waren. Verder waren bedrijventerreinen 'De Hurk' en 'Welschap' geliefd.

Met het oog op de continuïteit van de bedrijfsvoering kocht men in België wel grond op voorraad, in Nederland deed men dat nog niet. Grond was ook hetgeen waarbij bedrijfsruimten de meeste kosten in ging zitten. Een vereist beperkt bebouwbaar oppervlak en een parkachtige aanleg droegen daaraan bij. Een ander punt was, dat voor compartimentering bij bedrijfsgebouwen binnenkort een oppervlak van 1000 m<sup>2</sup> ging gelden in plaats van 2500 m<sup>2</sup>, waardoor de kosten zouden gaan toenemen.

Als selectiecriteria voor huurders hanteerde men voornamelijk cijfers. Men selecteert huurders die voor een langere periode willen huren. Deze periode is weer afhankelijk van het type gebouw dat men realiseert. Men probeerde daarbij het risico in te schatten. Men bouwt hallen die courant zijn en herbruikbaar, alles wat daarin moet worden toegevoegd, specifiek voor een huurder, wat er eventueel later weer uit moet, werd verdisconteerd op de huurperiode.

Naast deze 'procesgeoriënteerde' bouwonderneming is ook gesproken met een zogenaamde 'productgeoriënteerde' bouwonderneming. Ook deze onderneming bouwde uitsluitend in opdracht bedrijfsruimten. Aangezien de 'moederonderneming' groot was geworden met de fabricage van isolerende elementen voor de bouw, realiseerde de bijbehorende bouwonderneming enkel bedrijfsruimten waarin deze elementen een hoofdrol toebedeeld waren. Daarnaast beschikte de moederonderneming over een aparte 'verhuur- b.v.', welke zich concentreerde op de verhuur en het beheer van de gerealiseerde bedrijfsruimten.

Dit bedrijf werkte wel met een uitgebreid brochureplan. Men gaf aan dat hier nog wel degelijk op gevarieerd kon worden, ook al zat men vast aan een stramien. Als voordeel van een brochureplan werd genoemd de eenvoudige te calculeren kostprijs, wat niets aan duidelijkheid te wensen overliet voor een opdrachtgever. Daarnaast had het als communicatiemiddel zijn diensten inmiddels bewezen. De vele voorbeeldprojecten die in de brochure zijn opgenomen droegen hier een steentje aan bij.

Men had ook een duidelijke mening over wat men onder een courant gebouw verstond. Allereerst werd gekeken naar de lokatie. Indien de lokatie die de opdrachtgever voor ogen had, discutabel was, werd niet met de bouw aangevangen. De lokatie is van invloed op de courantheid van een pand. Daarnaast werd weer genoemd de vrije hoogte en het draagvermogen van de bedrijfsvloer. Verder géén lichtstraten met het oog op onderhoud en isolatie. Ook géén gemetselde borstwering van bijvoorbeeld een meter hoogte. Opdrachtgevers konden bedrijfsruimte kopen, huren of leasen. Bij nieuwbouw werd standaard uitgegaan van een huurovereenkomst voor een periode van 10 jaar. De verlangde huurprijs was afhankelijk van het moment, de rentestand en het type huurder. Ook hier gold, indien een huurder te hard groeide, dat het mogelijk was een gunstige draai aan de huurovereenkomst te geven. Dit weer onder de voorwaarde dat wel voor een nieuw pand zorg gedragen mocht worden. Indien een hal door een faillissement leeg kwam te staan, probeerde men ongeveer gedurende drie maanden voor dit pand een nieuwe huurder te vinden.



Lukte dit niet, dan werd getracht dit pand voor een 'nette' prijs te verkopen. In een dergelijk geval zonder al te veel boekwinst, aangezien leegstand veel meer verlies betekende.

De meest voorkomende schade betrof schade veroorzaakt door dagelijks gebruik. Aanrijding van een deur of stuk gevel bijvoorbeeld. Verder kwam het een enkele keer voor dat men te maken had met een huurder, welke in één klap failliet ging. Dan was het bijvoorbeeld zo, dat zo'n huurder met de noorderzon vertrokken was en behalve een huurachterstand ook een hoop chemisch afval in de hal had achtergelaten. Dat waren kosten die je bijna niet kon voorkomen, die hoorden bij het risico. Ook bij deze onderneming werden de huurders gescreend op financiële gegoedheid. Daarbij werd gekeken naar jaarcijfers en de eigen-vermogenspositie. Daarnaast kwam het ook aan op een stukje gevoel, of men vertrouwen had in zo'n bedrijf.

Het aantal opdrachten in de regio Eindhoven was toegenomen ten opzichte van de afgelopen jaren. Men had de visie dat er de komende jaren steeds meer verhuurd zou gaan worden, aangezien steeds minder bedrijven het bedrijfspand op de balans wilden hebben. Dat kon tot twee dingen leiden, dat de portefeuille zou groeien, of dat eigenaren-directeuren van bedrijven panden lieten bouwen en in een eigen vastgoed b.v. zetten, die boven of naast hun werkmaatschappij hing. Hiermee zou zo iemand twee voordelen creëren, de werkmaatschappij verkreeg een verkorte balans en de directeur beschikte over een vastgoed b.v., waarmee hij in zijn vrije tijd nog een beetje kon spelen.

### 5.3 Onroerend goed beleggingsinstellingen

Beleggers in vastgoed verwachten van hun belegging een regelmatige inkomstenstroom (huurinkomsten), waardevastheid en waardegroei (waarde van de vastgoedobjecten aan het einde van de exploitatieperiode). Om de mogelijkheden hiertoe te kunnen schatten, is marktkennis onontbeerlijk. Beleggen in onroerend goed dient in tegenstelling tot het beleggen in aandelen, gezien te worden als een activiteit waarbij actief beleid noodzakelijk is: beleggen in onroerend goed is ondernemen met onroerend goed. De belangrijkste mogelijkheden daarbij zijn woningen, kantoren, winkels en bedrijfsruimten. Daarnaast kan bij beleggingen in onroerend goed gekozen worden tussen directe of indirecte beleggingen. Van directe beleggingen wordt gesproken wanneer de belegger vastgoed in eigendom neemt. Bij indirecte beleggingen verwerft de belegger aandelen van een onroerend goed beleggingsfonds (ook wel vastgoedfonds genoemd), dat vastgoedobjecten in eigendom heeft.

Om de waarde van de belegging op peil te houden c.q. te verhogen moeten beheertaken worden uitgevoerd. Daarbij oefent de belegger invloed uit op het verhuurbeleid (prijsstelling, selectie van huurders, etcetera) en neemt hij beslissingen omtrent onderhoud en renovatie. Door dit beheer is het mogelijk het rendement van de belegging te beïnvloeden; iets dat bij beleggen in aandelen niet mogelijk is<sup>25</sup>. Onder de professionele marktpartijen die zijn benaderd, bevonden zich onder andere twee grote beleggingsinstellingen in commercieel vastgoed. Met opzet zijn juist deze beleggers benaderd, omdat bekend was dat ze, naast het gebruikelijke kantoren en winkelvastgoed, tevens in bedrijfsruimten belegden. Gevraagd is naar hun ervaringen met dit segment en welke voorwaarden zij stellen aan een eventuele investering in bedrijfsruimte.

De samenstelling van de portefeuilles in Nederland van beide beleggingsmaatschappijen verschilde. De ene portefeuille bestond uit 54 % kantoren, 18 % bedrijfsruimten, 15 % combinatiegebouwen en 13 % winkels en vertegenwoordigde een waarde van fl 1.338 miljoen. De samenstelling van de andere portefeuille bedroeg: 67 % kantoren (waarvan 34 % in Nederland), 26 % winkels (waarvan 14 % in Nederland) en 7 % bedrijfsruimten (geheel in Nederland). De gehele portefeuille vertegenwoordigde een totale waarde van fl 2.802 miljoen.

<sup>25</sup> Louw E.: Kantoorgebouw en vestigingsplaats, Delftse Universitaire Pers, december 1996.

Aangezien beide partijen een beursgenoteerd vastgoedfonds zijn, is gevraagd of, bij een toenemende schaarste op de onroerend goed markt, het niet heel veel moeite kost om geschikte objecten te vinden die de winst per aandeel niet teveel onder druk zetten. Dit, omdat voor bepaalde objecten tegenwoordig tussen de 13 en 15 maal de huuropbrengst zou moeten worden neergeteld. Zo'n aankoop resulteert dan in een rendement van ongeveer 6,7 %. Als je dat afzet tegen de directe beleggingsresultaten, welke hier boven liggen, dan zit daar een verschil. Gevraagd is hoe daar mee om werd gegaan.

De reacties daarop kwamen in grote mate met elkaar overeen. De éne partij vermeldde dat 13 tot 15 maal de huur echt uitzonderlijk was en dit met name voor super winkels op A1 lokaties gold. Dat dit heel weinig meer gebeurde. Bovendien kwam het zoeken naar specifieke panden weinig meer voor. Er werden namelijk eerder hele of delen van portefeuilles overgenomen, waar dan een 'door de band genomen' prijs voor werd betaald. Tevens werd aangegeven, dat aan een stukje eigen projectontwikkeling werd gedaan, waardoor bepaalde rendementseisen konden worden behaald. Een voorbeeld werd gegeven van de ontwikkeling van een kantoor met bedrijfshal in Almere, waar een rendement van 11 % behaald werd.

De andere partij bevestigde direct dat dit lastig was op dit moment. Daarbij werd wel gezegd dat 13 tot 15 maal wel erg grof was en zeker niet voor het hele onroerend goed opging. Ook hier werd vermeld dat dit met name voor winkels gold, waar de rendementen op dit moment gewoon het scherpst zijn. Daar werden wel eens aanbiedingen verkregen, welke inderdaad onder de zeven procent netto, zelfs bruto aanvangsrendement zaten. Er werd toegegeven dat, omdat de aandeelhouders een bepaald rendement geboden moest worden (liefst elk jaar een beetje meer dan het jaar daarvoor) en dat niet kon indien er tegen te lage rendementen ingekocht moest worden, er een stuk spanning in zat. Daar werd mee omgegaan door, indien de gelegenheid zich voordeed, zelf iets te ontwikkelen. Zo werd, aangezien niet met een projectontwikkelaar gewerkt werd, al gauw één procent rendement gespaard ten opzichte van een kant en klare aanbieding. Op deze manier lagen er nog wel mogelijkheden om nieuw onroerend goed binnen de portefeuille te krijgen. Deze projecten werden dan niet op risico gestart, maar vaak voor reeds hurende klanten gerealiseerd, waarvan men wist dat deze bijvoorbeeld groter of iets anders wilden. Daarnaast kon nog aan de rendementseisen worden voldaan, door zoals de andere partij ook al meldde, hele of delen van portefeuilles over te nemen.

Bekend is dat bij bedrijfsruimten vaak sprake is van een hoger bruto-aanvangsrendement met het oog op een hoger te lopen risico. Gevraagd is aan beide partijen of dit aanleiding gaf, aansluitend op de vorige vraag, om deze categorie in de portefeuille uit te bouwen.

Daarop werd door de éne partij als volgt gereageerd. De totale portefeuille was gesplitst in een winkelfonds en een kantoren/bedrijfsruimten fonds, om de aandeelhouders een kans te geven in een specifiek fonds te investeren. Daardoor werd getracht in het kantoren/bedrijfsruimten fonds het winkelaanbod terug te dringen en te vervangen door kantoren en bedrijfsruimten. De portefeuillevindeling werd gebaseerd op het aanbod en het te behalen rendement. Mede gelet op de grootte van de onderneming, werd er minder snel gekeken van; er moet het komende kwartaal meer in bedrijfsruimten en minder in kantoren worden belegd of andersom. Benadrukt werd, dat er zeker ook met oude bedrijfsruimten, immer fantastische rendementen werden behaald zolang je de leegstand binnen de perken kon houden.

De andere partij gaf inderdaad aan het aandeel bedrijfsruimten te willen uitbreiden. Men wilde van 7 % naar 10 en 15 % toe. Maar dat was niet enkel uit oogpunt van rendement, dat was ook uit oogpunt van spreiding tussen de diverse categorieën, de mix. Ook hier werd apart nog vermeld dat het rendement op bedrijfsruimten interessant was.

Gedurende de interviews zijn beide partijen ook geconfronteerd met een aantal negatieve stellingen die uit bestaande literatuur naar voren zijn gekomen. Voorbeelden die werden aangehaald waren de

uitlatingen dat de omvang van de investeringen in vergelijking met die in kantoren en winkelcentra vaak gering zijn. Dat bedrijfsruimten vaak specifiek en maar voor een bepaald type onderneming geschikt zijn. En tot slot dat de bedrijfsruimtenmarkt veel aandacht vraagt, waardoor de beheerskosten hoog zijn. Daar werd fel op gereageerd. Aangegeven werd vooral, dat dit niet klopte.

Wat betreft het eerste punt, werden door beide partijen direct een aantal voorbeelden gegeven om het tegendeel te bewijzen. Men wees erop, dat je bijvoorbeeld een hele kleine winkel kunt kopen en een groot bedrijfscomplex. Dat er zich ook diverse grote bedrijfsmatige projecten in de portefeuilles bevonden, werd met verschillende voorbeelden onderbouwd, waardoor duidelijk werd dat die omvang helemaal niet gering hoeft te wezen.

Wat betreft de specificiteit gaat de aangehaalde stelling volgens één onroerend goed beleggingsmaatschappij ook niet op. Deze gaf wel aan, indien voor één onderneming een bepaald gebouw werd weggezet, het natuurlijk moeilijker werd, daar bij vertrek van die huurder iemand anders voor te vinden. Maar, dat voor de bedrijvencomplexen over het algemeen de belangstelling heel groot was en dat er heel veel typen ondernemingen in gehuisvest konden worden. De andere onroerend goed beleggingsmaatschappij gaf ook aan dat dit inderdaad lastig was, indien men een bedrijfsgebouw realiseerde, dat echt voor één onderneming geschikt was. Daarom moest men het meer hebben van courante, verhuurbare bedrijfsruimten. Wat hier precies onder werd verstaan kwam later nog ter sprake.

Wat betreft de beheerskosten werd aangegeven dat deze niet hoger hoeven uit te vallen dan bijvoorbeeld de beheerskosten bij een winkelcentrum. Men gaf wel aan dat het ander beheer was. Bij bedrijfsruimten praat je namelijk veelal over echte ondernemers, welke vaak helemaal geen tijd hebben om te klagen. Het kwam er op neer, dat er uit beheroogpunt, door beide partijen zeker niet minder in bedrijfsruimten zal worden belegd.

Een ander punt dat ter sprake kwam was het toekomstperspectief dat men had omtrent het beleggen in bedrijfsruimten. Beide partijen reageerden positief.

De éne belegger gaf aan in het verleden altijd goede ervaringen te hebben gehad met deze vastgoed categorie. Deze gaf aan dat men in de wat grotere complexen misschien wat meer frictieeegstand had vanwege het feit dat er wat vaker wisselingen plaatsvonden. Maar er was volgens hem altijd vraag, ook naar de wat oudere complexen. In de regio Eindhoven bezat men maar één pand, waardoor daarover moeilijk een oordeel kon worden gegeven.

De ander gaf aan dat men vooral in Hoofddorp over nogal wat bedrijfsmatig onroerend goed beschikte. Dit werd allemaal aangejaagd door Schiphol. Verder veel in Rotterdam, gericht op de haven en in iets mindere mate Zestienhoven. Buiten de randstad probeerde men het te zoeken ten Zuiden van de Betuwelijn, in de strook van Rotterdam richting Arnhem, Venlo. Daar heeft men voor de langere termijn ook zeker geen slechte verwachtingen.

Tevens is aan beide beleggingsmaatschappijen gevraagd of men nog een voorkeur had om in een bepaald type bedrijfsruimte te investeren. Het kwam er op neer dat men vooral in bedrijfsverzamelgebouwen belegde. Wat men in hoofdzaak had was allemaal een vrij eenvoudig kantoortje met een hal erachter. Voor de echte distributeurs moet deze hal dan tevens over een aantal docks beschikken. Het waren bijna allemaal in meerdere units opsplitsbare bedrijfsmatige complexen. Men had natuurlijk ook wat modernere ruimten, met mooiere kantoren. Een complex met meerdere kleine of grote units had zo zijn voordelen. Bij vertrek van een huurder, kwam het wel eens voor, dat de naburige huurder deze ruimte erbij wilde huren. Bovendien ontstaat er spreiding in de huurovereenkomsten, waardoor er wat directer op de markt gereageerd kon worden. Als er vandaag één weg zou gaan, wist men exact wat men die dag vragen kon. In tegenstelling tot een bedrijfsruimte van bijvoorbeeld 15.000 m<sup>2</sup>, daarvoor had men dan

ooit een afspraak gemaakt, welke alsmaar doorliep. Die werd dan wel geïndexeerd, maar daar was men dan veel inflexibeler mee.

Er is ook gevraagd, welke eigenschappen bedrijfsruimte, bestemd voor de verhuur, moest hebben. Er is gevraagd wanneer volgens deze partijen een bedrijfspand, een courant bedrijfspand is. Daarop werd gereageerd dat dit in de loop der tijd natuurlijk aan verandering onderhevig is. Als voorbeeld daarvoor werd genoemd, dat men vroeger bedrijfsruimten had, die uit 50% kantoordeel en 50% bedrijfshal bestonden. Langzamerhand zag je dat toch weer een beetje opschuiven naar 30% om 70%, soms nog iets minder. De verhouding kantoordeel-bedrijfshal is een belangrijk item. De verhouding kantoordeel-bedrijfshal bleef echter altijd lastig vast te stellen. Soms werd getracht deze later, door middel van verbouwen, aan te passen. Dan werd zo'n verbouwing wel aangegrepen om het risico verder in de tijd weg te drukken, dat een dergelijke huurder weg kon. Daarnaast moesten de kantoordeelen aan een aantal minimum eisen voldoen. Bijvoorbeeld armaturen met 500 Lux, centrale verwarming, ventilatie, grote mate van vrije indeelbaarheid, kabelgoten en een nette entree. Dit hoefde allemaal niet spectaculair te zijn, het was lagere kwaliteit dan een echt kantoorgebouw, maar het moest toch wel een zekere kwaliteit hebben.

De bedrijfshal moest, afhankelijk van de oppervlakte, over een dockshelter beschikken. Meestal voldeed een overheaddeur. De hal had bij voorkeur een hoogte van acht meter. Maar over de hoogte viel te redetwisten. Voor de lokale drogist was vier meter namelijk vaak al voldoende, terwijl een ander bedrijf vaak zes of acht meter verlangde. De bedrijfshal kon bij voorkeur twintig meter vrij overspannen. Deze werd verwarmd met behulp van heaters. Verder moest het bedrijfspand natuurlijk aan alle eisen uit de ARBO en het bouwbesluit voldoen. Het draagvermogen van de bedrijfsvloeren bedroeg over het algemeen minimaal ongeveer  $2500 \text{ kg/m}^2$ . Men had de indruk, dat er naar hele zware bedrijfsvloeren niet zoveel vraag bestond en met  $2500 \text{ kg/m}^2$  al heel wat bedrijven gehuisvest konden worden. Vaak was het bij deze organisaties zo, dat men bestaande objecten kocht, waar men niet veel meer aan toe te voegen had. Men ging er min of meer van uit dat, aangezien er nu een huurder in zat, er bij vertrek van deze huurder ook wel weer een nieuwe huurder te vinden viel.

Of een beleggingsobject behorende tot de categorie bedrijfsruimten een minimale omvang qua investering diende te hebben werd verschillend geantwoord. Voor allebei de maatschappijen gold dat er een minimum bedrag bestond, waar beneden men niet tot acquisitie zou overgaan. Voor de éne beleggingsmaatschappij bedroeg deze grens ongeveer twee miljoen gulden, voor de ander ongeveer vijf miljoen gulden. Vermeld dient te worden dat deze grenzen ook weer niet heel nauw werden genomen.

Vragend naar het verlangde bruto-aanvangsrendement bij bedrijfsruimten werd er ietwat terughoudend gereageerd. Voor bedrijfsmatig onroerend goed verlangde men gewoon meer dan bij 'het kantoorgebeuren'. Afhankelijk van waar een object zich in Nederland bevond, wilde men tussen de tien en de elf en half procent bruto-aanvangsrendement behalen. Vergelijkend met kantoren is dat ongeveer twee procent hoger. Daardoor, gaf men aan dat het bedrijfsmatige onroerend goed wel degelijk interessant was. Men zei, dat er in het algemeen wat neerbuigend werd gedaan over bedrijfsruimten, maar dat er door deze instellingen in de tijd altijd goede rendementen op zijn behaald.

Tevens is gevraagd aan beide beleggingsmaatschappijen, hoe men met de acquisitie van nieuwe objecten omging. Hoe men aan nieuwe objecten kwam. De belangrijkste mogelijkheden daarvoor kwamen voort uit de contacten met bestaande huurders. Als die een nieuw onderkomen wilden, merkten zij dit namelijk, als eerste. Daarnaast beschikte men over contacten met allerlei mogelijke makelaars, aannemers, ontwikkelaars en met personen op gemeentelijk niveau. Netwerken werd belangrijk geacht. Men nam niet snel grondposities in. Dit kwam weer voort uit de specifieke achtergrond als beleggingsinstelling. Indien men grond zou aankopen, waar dan bijvoorbeeld tien jaar rente naar toe gebracht werd alvorens ontwikkeling begon, zou dit in kritiek bij de aandeelhouders ontaarden. Een

dergelijk beleid zou tevens aanleiding geven voor beursanalisten, om negatief advies uit te brengen omtrent de aanschaf van aandelen van een dergelijk vastgoedfonds. Want er wordt dan meer risico gelopen. Verder is men natuurlijk ook afhankelijk van aanbiedingen vanuit de markt. Velen komen bepaalde objecten ook gewoon aandragen. Echt op zoek gaan naar beleggingsobjecten doet men niet. Er worden ook geen projecten op risico in de markt gezet.

Vragend naar de wijze waarop de communicatie verliep tussen huurder en eindbelegger en welke verantwoordelijkheden een eventuele 'tussenschakel' toevertrouwd werd, het volgende. Commercieel en administratief beheer deed men zelf, technisch beheer besteedde men uit. Men had zelf regelmatig contact met de huurders. Men probeerde ook minimaal twee keer per jaar even bij een huurder binnen te stappen zonder dat deze hierom gevraagd had, aangezien deze huurders erg belangrijk voor hen waren. Planmatig onderhoud gebeurde in overleg met de beheerder. Begrotingen en meerjarenplannen moesten worden goedgekeurd. Correctief onderhoud mocht de beheerder zonder toestemming uitvoeren.

Tot slot is gevraagd of men nog bepaalde selectiecriteria hanteerde, ten aanzien van het type huurder dat bedrijfshuisvesting wilde huren. Daarop werd geantwoord dat men niet op milieuovertredingen screende. Er werd wel in de huurovereenkomst opgenomen dat huurder verantwoordelijk is voor alle geconstateerde verontreiniging bij oplevering van de bedrijfsruimte. Er werd met schone grond verklaringen gewerkt. Een nul-meting bij aanvang van de huur en een meting als een huurder weer vertrok. Verder werd er veel meer gekeken naar liquiditeit, solvabiliteit van een potentiële huurder. Een bankgarantie, een waarborgsom, een uitreksel uit de Kamer van Koophandel. Betalingsgedrag werd gecontroleerd bij daarin gespecialiseerde adviesbedrijven. Men deed wel aan screening, maar aan de andere kant wilde men de objecten ook graag vol hebben. Als men op een bepaald moment veel leeg had staan, was men meestal wat soepeler, wat betreft de selectie.

#### **5.4 (Aanbieders)eigenschappen van bedrijfsruimten**

Uit de interviews met aanbieders van bedrijfsruimte is gebleken, dat onder deze partijen overeenkomstige gedachten bestaan over welke eigenschappen bedrijfsruimte zou moeten bezitten, wil het als beleggingsobject geschikt zijn. Daarbij vielen tussen de twee benaderde typen aanbieders, te weten de (regionale)ontwikkelaars/bouwondernemingen/beleggers en de grotere beleggingsinstellingen, natuurlijk wel een aantal verschillen waar te nemen. Deze verschillen zullen in de volgende paragraaf (aandachtspunten) nog ter sprake komen.

Afgezien van objecteigenschappen, stelden de aanbieders van bedrijfsruimten ook niet-object gerelateerde randvoorwaarden. Het bruto-aanvangsrendement dat men bijvoorbeeld wenst te behalen, moet liggen tussen de 8.5 en 12%. Dit afhankelijk van de tijdsduur van de overeenkomst, de huurder en mate van specificiteit van het bedrijfspand (afgezien van rentestand en te behalen rendementen op alternatieve beleggingsmogelijkheden). Men stelde bij nieuwbouw bijvoorbeeld ook de voorwaarde, dat er een huurovereenkomst voor ten minste 10 jaar moest worden aangegaan. Bij bestaande bouw betrof dit meestal 5 jaar, soms minder. Als laatste voorbeeld noem ik hier dat men zich vooraf verzekerde van de financiële gegoedheid van te huisvesten potentiële huurders in een dergelijk object.

Wat nu volgt is een omschrijving van de objecteigenschappen welke bedrijfsruimte, volgens de benaderde aanbieders, zou moeten bezitten. Deze eigenschappen zijn in tabel 5.1 weergegeven:

<i>Lokatie:</i>	Goed bereikbaar Gebieden met een verhoogde concentratie aan bedrijvigheid (dit gold voor het merendeel van de complexen van de grotere beleggingsinstellingen)
<i>Kavel:</i>	Beschikt over voldoende parkeergelegenheid in de directe nabijheid van het complex Op het kavel is de mogelijkheid aanwezig om uit te kunnen breiden
<i>Bedrijfspand:</i>	Vrije halhoogte ligt tussen de 6.0 en 8.0 meter Draagvermogen bedrijfsvloer bedraagt minimaal 2500 kg/m <sup>2</sup> Bedrijfshal beschikt over één of meer elektrische overheaddeuren, afhankelijk van de grootte van de hal al of niet met dockshelter Halverwarming door middel van heaters De hal beschikt over 15-20 meter vrije overspanning Kantoordeel en sanitair hebben een bepaalde basiskwaliteit Het bedrijfspand heeft uitstraling en een duidelijk herkenbare entree De bedrijfshal heeft géén uitsparingen in het dak (lichtstraten) voor toetreding van daglicht Het pand is opgebouwd uit duurzame materialen, bedrijfshal is rechte 'doos' Het pand voldoet aan alle eisen waar volgens ARBO en Bouwbesluit aan moet worden voldaan Zowel het kantoordeel als de hal beschikt over een grote mate van vrije indeelbaarheid De ruimten zijn multifunctioneel De keuze voor de verhouding tussen de oppervlakte van de hal en het kantoor is weloverwogen

tabel 5.1: (Aanbieders) eigenschappen van bedrijfsruimte.

## 5.5 Aandachtspunten

Naar aanleiding van de bevindingen die uit de gesprekken met aanbieders van bedrijfsruimten naar voren zijn gekomen volgen hier de aandachtspunten.

De in de probleemschets (pag. 2) aangehaalde stellingen uit bestaande literatuur:

- dat projecten met bedrijfsruimten niet interessant waren vanwege het te geringe investeringsbedrag;
- dat bedrijfsruimten vaak zeer specifiek zijn en maar voor een beperkt aantal ondernemingen geschikt;
- dat het beheer van bedrijfsruimten als zeer intensief en kostbaar bekend staat,

lijken, op basis van de gesprekken met partijen die zich hier dagelijks mee bezig houden, ongegrond. De geïnterviewde personen konden genoeg voorbeelden geven van projecten met een aanzienlijke omvang. Tevens werd aangegeven, de specificiteit van een pand zelf in de hand te hebben, en risico's omtrent eventuele specificiteit in de huurovereenkomst te kunnen verdisconteren. Verder werd aangegeven dat beheer van bedrijfsruimten ánder beheer was, maar dat uit beheerogpunt zeker niet minder in bedrijfsruimten werd geïnvesteerd.

Uit de omschreven (gebruikers)eigenschappen (§ 4.6) blijkt, dat de eisen en wensen van het merendeel van de benaderde ondernemingen, kunnen worden ingepast in een voor verhuur bestemd gebouw. Aanbieders bieden bovendien zelfs de mogelijkheid, een aantal specifieke eisen in een huurpand te realiseren. Daarnaast zijn er natuurlijk nog gebruikers die helemaal niet zulke hoge eisen stellen, omdat deze met een zeer eenvoudig bedrijfspand al uit de voeten kunnen. Voor dit type gebruikers voldoet bijvoorbeeld een bedrijfshal met een hoogte van vier meter al. Ook deze gebruikers komen nog in aanmerking voor een (nieuwbouw) huurpand 'op maat'. Een dergelijk pand wordt dan wel 'oversized'

gebouwd. De kosten voor de 'oversized- onderdelen' komen dan voor rekening van de ontwikkelaar. In bijlage 5 is een voorbeeldberekening bijgevoegd, waarin duidelijk wordt dat méér-bouwkosten van een 'oversized gebouw' (in het voorbeeld houdt dit in dat er sprake is van een halhoogte van 7.2 meter i.p.v. 5.4 meter en een vloerdraagvermogen van 5000 i.p.v. 2000 kg/m<sup>2</sup>, bij een brutohaloppervlakte 777 m<sup>2</sup>, dubbelwandige gevelbeplating met metselwerk) ruwweg neerkomen op ongeveer 12% (zie bijlage 5).

Ook de wat 'oudere' bedrijfsruimten blijken vaak nog uitstekend te renderen. De eigenschappen van deze bedrijfsruimten zullen waarschijnlijk veel overeenkomsten vertonen met de eigenschappen die geïnterviewde marktpartijen aan een 'beleggingsobject' toekennen. De indruk werd gewekt, dat er bij overname van een bestaande portefeuille niet zo nauw naar de eigenschappen van deze 'oudere' bedrijfsruimten werd gekeken. Men had meer zoiets van: 'er zit nu een huurder in, dus zal er bij vertrek van deze huurder ook wel weer een nieuwe huurder voor te vinden zijn'. Dit gold met name voor de 'grotere' beleggingsinstellingen.

In eerste instantie worden toekomstige huurders geselecteerd op kredietwaardigheid. Milieubelasting is geen criterium waarop huurders wel of niet in aanmerking komen voor bedrijfsruimte. Bij twijfel wordt echter wel een zogenaamde nul-meting uitgevoerd. Men hanteert de regels ten aanzien van de kredietwaardigheid niet altijd even rechttoe, rechtaan. Dit is afhankelijk van de hoeveelheid panden die op een bepaald moment leegstaan. Vaak speelt 'het gevoel' van de verhuurder over een potentiële huurder ook nog een aanzienlijke rol. (Regionale) ontwikkelaars/bouwondernemingen/beleggers zijn wat soepeler bij de selectie van nieuwe huurders ten opzichte van de onroerend goed beleggingsmaatschappijen. Continuïteit van de bedrijfsvoering (het bouwen op zich) speelt daarbij een rol.

(Regionale) ontwikkelaars/bouwondernemingen/beleggers zijn in het voordeel, wat betreft het inspelen op speciale bouwkundige wensen van potentiële huurders. Zij beschikken vaak over eigen bouwondernemingen waardoor de kosten binnen de perken gehouden kunnen worden. Bij de grotere beleggingsinstellingen daarentegen, zullen eventuele gebouwaanpassingen tot hogere kosten leiden. Behalve bouwkundige wensen, is ook naar voren gekomen, dat door (regionale) ontwikkelaars ook aan afwijkende wensen gehoor kan worden gegeven. Bijvoorbeeld de wens van een onderneming om de schijn voor de buitenwereld op te houden dat het gehuurde bedrijfspand een eigen pand is. Het is aannemelijk dat er bij een grote beleggingsinstelling argwanend tegenover een dergelijke wens wordt aangekeken.

Service-verlening blijkt ontzettend belangrijk te zijn. Hieronder wordt naast een 24-uurs onderhoudsdienst welke 7 dagen per week opgeroepen kan worden, tevens een regelmatig contact met de huurders verstaan. Dit contact is voor zowel huurders als verhuurders van belang. Huurders kunnen wensen en eventuele klachten duidelijk maken, terwijl verhuurders door dit contact op de hoogte blijven van het huisvestingsbeleid van de huurders. Hierdoor is men vaak als eerste op de hoogte van eventuele herhuisvestingsplannen, waardoor men een stapje voor kan blijven op de concurrentie. De portefeuille met bestaande huurders is de belangrijkste kweekvijver voor nieuwe opdrachten.

De geïnterviewde partijen hebben allen positieve verwachtingen voor de toekomst omtrent het beleggen in bedrijfsruimte. Zij baseren dit op hun ervaringen die zij in het verleden hebben opgedaan met deze vastgoedcategorie.

De onroerend goed beleggingsmaatschappijen belegden voornamelijk in bedrijfsverzamelcomplexen bestaande uit meerdere units of echte distributiegebouwen. Indien men toch in solitaire bedrijfsruimten belegde, kwam dit voort uit behoefte van bestaande huurders. De (regionale) ontwikkelaars / bouwondernemingen daarentegen belegden voornamelijk in solitaire bedrijfsruimten.

Uit de gevoerde gesprekken met marktpartijen die wél in de vastgoedcategorie bedrijfsruimten beleggen, blijkt dat er wel degelijk een markt voor deze categorie bestaat. Deze partijen gaven ook aan, dat de negatieve uitlatingen en nadelen, genoemd in bestaande literatuur, waarschijnlijk geschreven waren door partijen welke niet in deze vastgoedcategorie actief zijn. Dat er nauwelijks door institutionele beleggers in deze vastgoedcategorie wordt belegd, zou kunnen worden verklaard aan de hand van het door de geïnterviewde partijen genoemde bijzondere begintraject dat aan een huurovereenkomst vooraf gaat, waarbij vaak op een informele wijze de eerste contacten worden gelegd. Hierbij wordt vervolgens in nauw overleg en in samenwerking met de klant een ontwerp gerealiseerd, waarbij uiteindelijk door de aanbieder veel aandacht wordt besteed aan nazorg. Deze bestaat naast de eerder genoemde uitstekende service-verlening, uit het op de hoogte blijven en in de gaten houden van de huisvestings-situatie van de klant. Dit wordt bereikt door het onderhouden van een regelmatig contact met de huurders. Bij institutionele beleggers is het acquisitieapparaat en beheer hier waarschijnlijk (nog) niet op afgestemd, hetgeen een verklaring zou kunnen zijn waardoor zij niet of nauwelijks in deze vastgoedcategorie actief zijn.



## 6. Casus: bedrijventerrein 'De Hurk'

### 6.1 Inleiding

Door de gevoerde gesprekken met zowel gebruikers alsmede aanbieders van bedrijfsruimten, is een beeld ontstaan welke eigenschappen bedrijfsruimte zou moeten bezitten, wil het als beleggingsobject geschikt zijn. De totstandkoming van genoemd beeld, heeft echter ook weer een aantal vragen opgeroepen. In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de casus, welke is uitgevoerd met het doel op deze vragen een antwoord te verkrijgen. Het gaat daarbij om de volgende vragen:

Door de interviews is de indruk gewekt, dat de in de probleemschets aangehaalde eigendomsverhouding 80% eigendom om 20% huur momenteel niet meer op gaat. Deze eigendomsverhouding zou meer ten gunste van huur liggen. Om het inzicht te vergroten in hoeveel meer, wordt de eigendomssituatie van bedrijfsruimten, zich bevindend in een vooraf bepaald onderzoeksgebied, beschreven. De vraag die daarom gesteld wordt is:

- welk deel van de bedrijfsruimten, zich bevindend in een vooraf bepaald onderzoeksgebied, is in eigendom en welk deel wordt gehuurd?

Uit de interviews is ook gebleken, dat er door verscheidene professionele partijen in deze vastgoedcategorie belegd wordt. Het is echter onduidelijk gebleven hoe groot het aandeel van de verschillende typen beleggers is en wat voor soort andere partijen nog actief zijn op deze markt. De vraag die daarom gesteld wordt is:

- hoe groot is het aandeel van verschillende typen beleggers actief in het vooraf bepaalde onderzoeksgebied en wat is de aard van de overige partijen die in dit onderzoeksgebied actief zijn?

Volgens de benaderde professionele partijen waren 'oudere' bedrijfsruimten ook nog uitstekend verhuurbaar. Ook voor deze bedrijfsruimten diende zich wel weer een huurder aan. De vraag die daarom gesteld wordt is:

- in welke mate worden 'oudere' bedrijfsruimten in het onderzoeksgebied verhuurd en welk deel van deze 'oudere' bedrijfsruimten staat momenteel leeg?

Als gevolg van de bezoeken aan de bedrijfspanden van gebruikers van bedrijfsruimten, is de indruk gewekt, dat de traditionele bouwwijze van bedrijfsruimten verband houdt met ouderdom en eigendomssituatie. De vraag die daarom gesteld wordt is:

- is het vermoeden, dat de traditionele bouwwijze van bedrijfsruimten in verband te brengen is met ouderdom en eigendomssituatie, gerechtvaardigd?

Uit de interviews met gebruikers kwam naar voren dat bedrijven met BIK-coderingen 28, 51 en 60 een behoorlijk aantal overeenkomstige huisvestingswensen hadden. Komt dit ook tot uiting in de toegepaste bouwmaterialen/bouwwijze van de bedrijfsruimten? Met andere woorden:

- bestaat er een verband tussen het type onderneming en een type bedrijfsgebouw?

Uit de interviews met gebruikers van bedrijfsruimten is gebleken dat bepaalde typen ondernemingen een behoorlijk aantal overeenkomstige huisvestingswensen hadden, en daardoor wat gebouweigenschappen betreft in aanmerking komen voor huisvesting in een huurpand. Is er momenteel in het onderzoeksgebied al geen sprake van, dat een bepaald type onderneming voornamelijk in een huurpand of pand in eigendom is gehuisvest? Met andere woorden:

- bestaat er een verband tussen het type onderneming en de eigendomssituatie?

Daarnaast is uit de interviews met aanbieders van bedrijfsruimten gebleken, dat deze géén richtlijnen konden geven voor de verhouding kantoordeelvloeroppervlakte- / bedrijfshalvloeroppervlakte waarover bedrijfsruimte, bestemd voor verhuur, zou moeten beschikken. Ook zijn géén uitspraken gedaan over de omvang van een dergelijk gebouw. Door deze eigenschappen van de in het onderzoeksgebied gevestigde bedrijfsruimten te bepalen, ontstaat inzicht in de gemiddelde waarden van deze verhouding en omvang.

## 6.2 Opzet van de casus

De casus dient als middel, om op de in de inleiding omschreven vragen antwoorden te verkrijgen. Daarnaast wordt, aan de hand van de casus, het inzicht vergroot in de verhouding kantoordeelvloeroppervlakte / haloppervlakte en omvang van bestaande bedrijfsruimten in een vooraf bepaald onderzoeksgebied.

Uit de interviews bleek, dat bedrijventerrein 'De Hurk' het meest populair was binnen de regio Eindhoven. De casus bestaat om die reden uit een nadere beschouwing van een deel van de bedrijfsruimten die zich op dit bedrijventerrein bevinden. De inventarisatie bestaat uit de bepaling van de volgende gegevens:

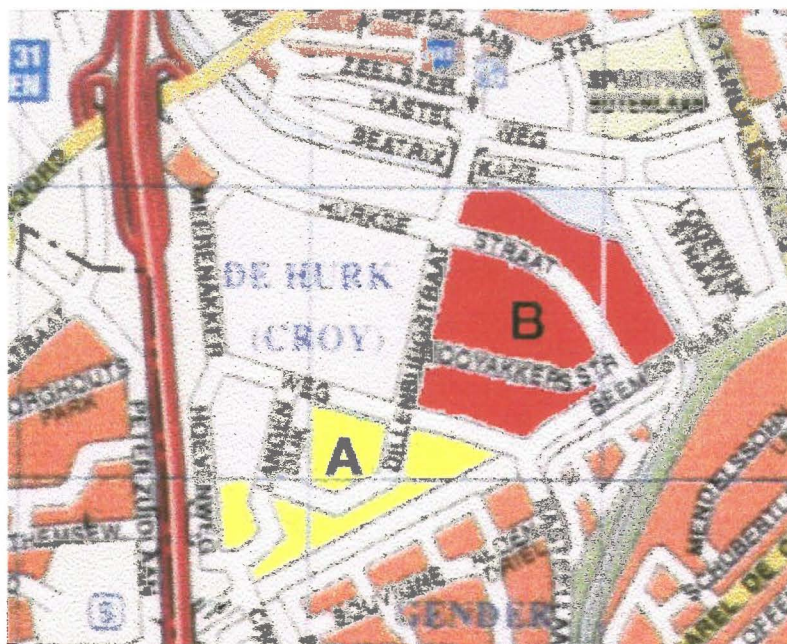
- de eigendomssituatie
- de aard van de eigenaren van de bedrijfscomplexen
- de omvang
- de verhouding kantoordeel / hal
- de toegepaste bouwmethoden/bouwwijzen
- het type onderneming
- eventuele leegstand

Deze gegevens zijn allen gegevens, welke door middel van waarneming ter plaatse van het object (extern) of met behulp van datamateriaal (Kadaster, KvK, Dienst Bouwtoezicht Beheer en Vergunningen) beschreven kunnen worden. Zo wordt vermeden, dat (opnieuw) met (daar gevestigde) bedrijven contact opgenomen moet worden. Het gaat er bij deze casus dus niet om, kenmerken als bijvoorbeeld het draagvermogen van een vloer, aantal aansluitmogelijkheden t.b.v. krachtstroom, vrije overspanning van de hal of het feit of er al dan niet voorzieningen zijn getroffen om geluidsoverlast tegen te gaan, te achterhalen. Interessanter is het, een indruk te verkrijgen van bijvoorbeeld de gemiddelde omvang, de gemiddelde verhouding kantoordeel/hal en de eigendomssituatie van de verschillende bedrijfsruimten.

Gezien de grote omvang en het gemengde karakter (qua bedrijvigheid, maar ook wat betreft het bouwjaar van de verscheidene bedrijfsruimten die er door de jaren heen zijn gerealiseerd) van bedrijventerrein 'De Hurk' zijn, ten behoeve van de uitvoering van de casus, twee deelgebieden onderscheiden tot onderzoeksgebied.

Het eerste deelgebied (verder gedefinieerd als deelgebied A) betreft de bedrijfsruimten, welke zijn gelegen aan de Langendijk en aan de Dillenburgstraat ten zuiden van de Meerenakkerweg. De bedrijfsruimten die hier zijn gelegen, stammen ongeveer uit de periode vanaf 1990 (figuur 6.1).

Het andere deelgebied betreft de bedrijfsruimten, welke zijn gesitueerd binnen het stratenblok Dillenburgstraat, Hurksestraat (beide zijden) en Meerenakkerweg. Dit deelgebied (verder gedefinieerd als deelgebied B) wordt doorsneden door de Rooyakkerstraat. De bedrijfsruimten die in dit deelgebied liggen, zijn ongeveer in de periode 1965 - 1975 gebouwd (figuur 6.1).



figuur 6.1: Deelgebieden A en B op bedrijventerrein 'De Hurk'.

### 6.3 Bedrijventerrein 'De Hurk'

Bedrijventerrein 'De Hurk' is gesitueerd aan het Beatrix kanaal, in het westen van Eindhoven. Het ligt net buiten de ring en ten oosten van de A2 (Poot van Metz). De netto oppervlakte bedraagt ongeveer 135 ha, waarvan minder nog dan 14 ha direct uitgeefbaar. Het bedrijventerrein wordt getypeerd<sup>26</sup> als een gemengd bedrijventerrein. Een gemengd bedrijventerrein heeft de volgende kenmerken:

Ligging:	-aan een hoofdontsluitingsweg
Doelgroepen:	-productie (industrie, bouwnijverheid) -opslag (groothandel, bouwnijverheid) -distributie (groothandel, transport)
Functies:	-mengvorm van produktieruimten en kantoorruimten -zelfstandige kantoren niet toegelaten -open opslag in beperkte mate toegestaan -eventueel showroomfuncties (autodealers)
Milieubelasting:	-maximaal milieuzoneringscategorie 4 (in uitzonderingsgevallen 5)

Daarbij is het belang van bereikbaarheid van personen, per personenauto en openbaar vervoer groot. Het belang van bereikbaarheid van goederen is ook groot, daar hoort een wegprofiel van 7 à 8 meter bij. Verder is het belang van zichtbaarheid op een gemengd bedrijventerrein gemiddeld. Qua presentatie wordt het front naar de ontsluitingsweg gepresenteerd en de (beperkt toegestane) buitenopslag afgeschermd door groen. In het merendeel van de gevallen bedraagt de kavelgrootte maximaal 20.000 m<sup>2</sup>. De bouwhoogte bedraagt maximaal 10 meter (drie bouwlagen), waarbij uitzonderingen op zichtlokaties mogelijk zijn. Het bebouwingspercentage bedraagt maximaal 60 %. Parkeren vindt plaats op eigen terrein. Groenvoorziening is aangebracht ter ondersteuning van de interne routing.

Deze typering komt vrij aardig overeen met de kenmerken van industrieterrein 'De Hurk'. Het is aangesloten op twee busverbindingen; een lijndienst en een sneldienst. Derhalve is de bereikbaarheid per openbaar vervoer op dit terrein voldoende tot goed te noemen. De maximale bebouwingshoogte bedraagt

<sup>26</sup> SRE: Regionale bedrijventerreinen structuurvisie, BRO Adviseurs, mei 1996.

20 meter en het maximale bebouwingspercentage bedraagt 75 %. Er zijn geen beperkingen ten aanzien van de kavelgrootte. Het zuidwestelijk deel van het terrein is grootschalig van karakter. Aan de Noord-, Zuid- en Oostzijde bevindt zich een kleinschalig gebied. Aan beide zijden van het havenhoofd is sprake van een zeer gemengde samenstelling van activiteiten.



figuur 6.2: Situering bedrijventerrein 'De Hurk' in Eindhoven

## 6.4 De inventarisatie

In deze paragraaf zullen de gegevens omtrent de geïnventariseerde kenmerken worden gepresenteerd. Daarbij dient opgemerkt te worden, dat niet bij alle bedrijfsruimten altijd alle benodigde informatie voorhanden was. In dit soort gevallen wordt daar afzonderlijk een opmerking bij geplaatst.

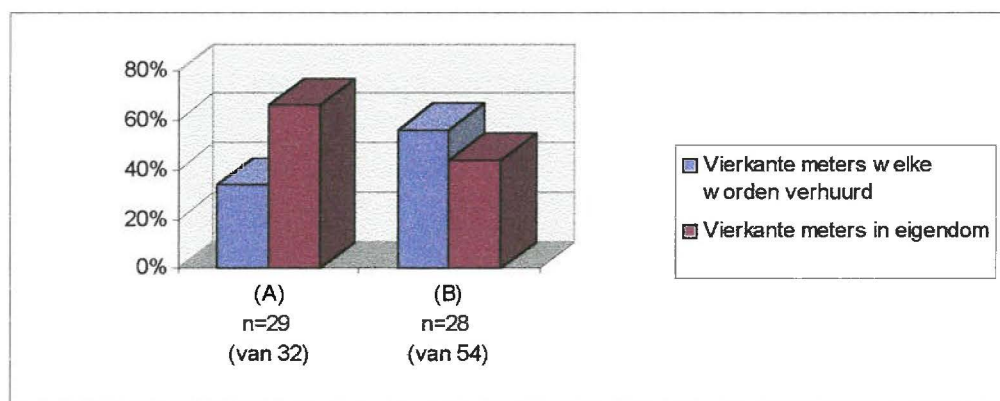
### 6.4.1 Eigendomssituatie

Na bestudering van de kadastrale gegevens was bij de meeste objecten meteen duidelijk of sprake was van huur of eigendom. Bij twijfel, bijvoorbeeld daar waar het bedrijfspand op naam van een directeur of een particulier persoon stond, of waar het bedrijfspand op naam van een 'beheer bv' stond waarvan de naam geen overeenkomsten vertoonde met het gevestigde bedrijf, is telefonisch contact opgenomen en gevraagd of men het pand huurde of in eigendom had.

Aangezien er op beide 'deelgebieden' een aantal bedrijfsverzamelgebouwen gevestigd zijn, is bij de presentatie van de gegevens omtrent de eigendomssituatie onderscheid gemaakt tussen eigendomssituatie naar aantallen m<sup>2</sup>'s, naar het aantal bedrijven en naar het aantal complexen. Indien één en hetzelfde bedrijf meerdere objecten (volgens kadaster) in eigendom heeft, is dit éne bedrijf bij de gegevensverwerking opgenomen als zijnde meerdere afzonderlijke bedrijven die alle het complex in eigendom hebben.

Wordt naar deelgebied A gekeken, dan blijkt het volgende. Er bevinden zich in dit gebied 47 bedrijven (47 verschillende), verdeeld over 32 complexen, waarvan er momenteel één unit in een bedrijfsverzamelcomplex te huur staat. Hierbij was het voor 29 complexen mogelijk de bruto-vloeroppervlakte te bepalen. Daarbij dient wel vermeld te worden, dat deze bepaling heeft plaatsgevonden aan de hand van kadastrale kaarten (oppervlaktemeting) en op basis van ter plaatse gemaakte foto's (aantal bouwlagen, onderscheid kantoordeel-haldeel). Het blijft om die reden een indicatie, er is sprake van een schatting. Het bleek dat deze complexen een totale bruto-vloeroppervlakte van ongeveer 39.234 m<sup>2</sup> bestreken. Hiervan werd ongeveer 13222 m<sup>2</sup> verhuurd. Dat is bijna 34%.

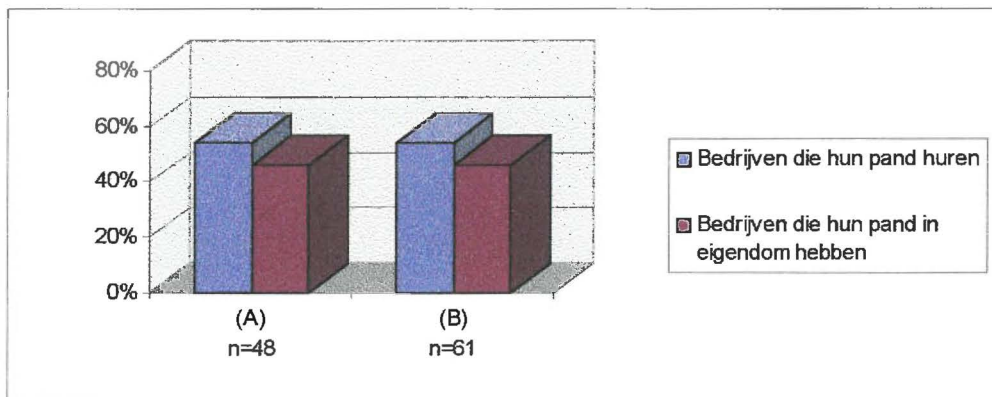
Wordt vervolgens naar deelgebied B gekeken, dan blijkt het volgende. Er bevinden zich in dit gebied 59 bedrijven (48 verschillende), verdeeld over 54 complexen, waarvan er momenteel 2 te huur staan. Hierbij was het maar voor 28 complexen mogelijk de bruto-vloeroppervlakte te bepalen en is dus sprake van een hoge uitval. Kijkend naar de 28 complexen, bleek dat deze complexen een totale bruto-vloeroppervlakte van ongeveer 48886 m<sup>2</sup> bestreken. Hiervan werd ongeveer 27628 m<sup>2</sup> verhuurd. Dat is 56%. Bovenstaande is weergegeven in figuur 6.3:



figuur 6.3: Eigendomssituatie naar het aantal m<sup>2</sup>'s deelgebieden (A) en (B).

Het is ook mogelijk de eigendomssituatie weer te geven naar het aantal bedrijven. Dit geeft echter een vertekend beeld, aangezien er soms wel 15 bedrijven in één verzamelgebouw gehuisvest zijn. Van de 47 bedrijven in deelgebied A huren er momenteel 25. Aannemend dat de genoemde te huur staande unit ook weer een hurend bedrijf zal huisvesten, brengt dat het totaal op 26 hurende bedrijven op een totaal van 48 bedrijven. Dat is 54%.

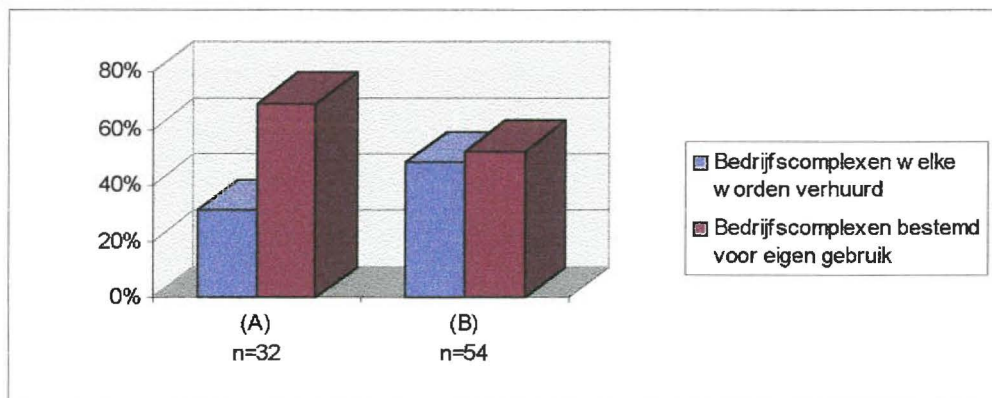
Ook voor deelgebied B zal tevens de eigendomssituatie naar het aantal bedrijven worden weergegeven. Van de 59 bedrijven huren er momenteel 31. Aannemend dat de twee genoemde te huur staande complexen ook weer hurende bedrijven zullen huisvesten, brengt dat het totaal op 33 hurende bedrijven op een totaal van 61 bedrijven. Dat is eveneens 54%. Dit is weergegeven in figuur 6.4:



figuur6.4: Eigendomssituatie naar het aantal bedrijven deelgebieden (A) en (B).

Tot slot is nog gekeken naar het aantal complexen. Van de 32 in deelgebied A staande complexen, blijken er 10 verhuurd te worden. Dat is 31%.

Van de 54 complexen in deelgebied B, blijken er 26 verhuurd te worden. Dat is 48%. Dit is weergegeven in figuur 6.5:



figuur 6.5: Eigendomssituatie naar het aantal complexen deelgebieden (A) en (B).

#### 6.4.2 De aard van de eigenaren van de bedrijfscomplexen

Na deze gegevens omtrent de eigendomssituatie van de bedrijfsruimten op de verschillende deelgebieden, volgen hier gegevens omtrent de aard van de eigenaren van de verschillende bedrijfscomplexen. Bekend is dat ontwikkelaars-bouwondernemingen-beleggers en onroerend goed beleggingsinstellingen bedrijfsruimten in bezit hebben en verhuren, maar het is niet duidelijk in welke mate dit nu plaatsvindt. Om hiervan een indruk te verkrijgen en inzicht te verschaffen in de aard van de eigenaren van de verschillende complexen, zijn de 'eigendomsvormen' van de complexen in de twee deelgebieden van het onderzoeksgebied weergegeven.

In tabel 6.1 wordt zichtbaar in welke aantallen de verschillende 'eigendomsvormen' vertegenwoordigd zijn in de twee deelgebieden, met daarachter het percentage t.o.v. het totaal aantal complexen. De 'eigendomsvormen' zijn in deze tabel met afkortingen aangegeven, de volledige omschrijvingen van deze afkortingen staan onderin tabel 6.1 vermeld. Uit de tabel blijkt dat van de 59% complexen die in eigendom zijn, 19% in handen is van particuliere personen en 40% op naam staat van een tot de onderneming behorende BV. Opvallend is, dat van de 41% complexen die verhuurd worden, dit 'slechts' door 14% ontwikkelaars/bouwondernemingen/ beleggers en door 2% beleggingsinstellingen gebeurt.

De particuliere verhuur neemt in het totale onderzoeksgebied een even groot deel voor haar rekening, namelijk 16%. De resterende 9% wordt verhuurd door ter plaatse in het onderzoeksgebied gevestigde bedrijven.

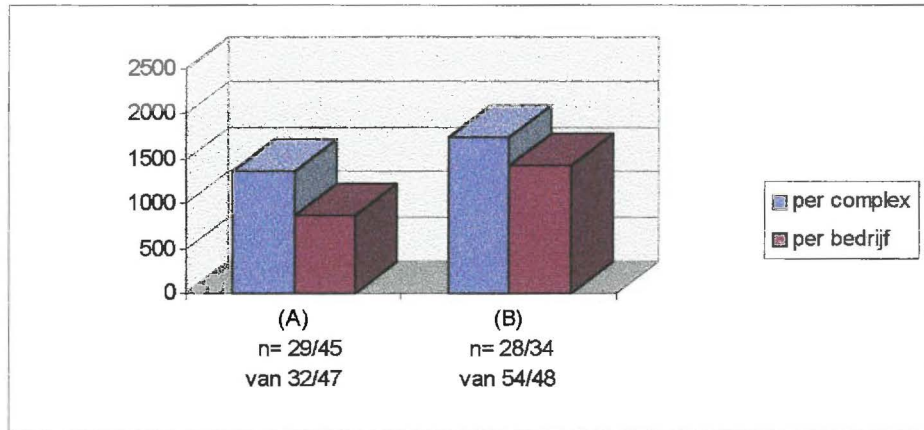
	Deelgebied A:	Deelgebied B:	Totaal (abs.):	Totaal (%):
<b>Eigendomssituatie:</b>				
OEP	9	7	16	19%
OEBV	13	21	34	40%
<i>Subtotaal eigendom:</i>	<i>22</i>	<i>28</i>	<i>50</i>	<i>59%</i>
<b>Verhuursituatie:</b>				
PV	5	9	14	16%
OVBV	0	8	8	9%
BI	1	1	2	2%
OBB	4	8	12	14%
<i>Subtotaal verhuur:</i>	<i>10</i>	<i>26</i>	<i>36</i>	<i>41%</i>
<b>Totaal:</b>	<b>32</b>	<b>54</b>	<b>86</b>	<b>100%</b>
OEP: Ondernemings Eigendom, complex is in eigendom van de onderneming en staat op naam van een Particulier persoon.				
OEBV: Ondernemings Eigendom, complex is in eigendom van de onderneming en staat op naam van een tot de onderneming behorende BV.				
PV: Particuliere Verhuur, complex wordt verhuurd en staat op naam van een particulier persoon.				
OVBV: Ondernemings Verhuur, complex wordt verhuurd en staat op naam van een tot de onderneming behorende BV.				
BI: BeleggingsInstelling, complex wordt verhuurd en staat op naam van een beleggingsinstelling.				
OBB: Ontwikkelaar Bouwonderneming Belegger, complex wordt verhuurd en staat op naam van een ontwikkelaar/bouwonderneming/belegger				

tabel 6.1: Aard van de eigenaren van de complexen op beide deelgebieden A en B.

Verder komt in de tabel duidelijk naar voren, dat enkel in het 'oudere' deelgebied B complexen worden verhuurd door daar gevestigde ondernemingen. Dit wekt de indruk, dat bepaalde ondernemingen potentiële uitbreiding veilig stellen (of dit in het verleden hebben gedaan) door naburige gebouwen in bezit te hebben. Een aantal van deze tot een bepaalde onderneming behorende gebouwen worden namelijk verhuurd aan andere (al dan niet branche gerelateerde) bedrijven. Andere verklaringen zijn, dat deze bedrijven in de tijd zijn gekrompen en de ruimte die men niet meer nodig had, is gaan verhuren. Of dat deze bedrijven nieuwbouw hebben gepleegd en daarna het oude pand in eigendom hebben gehouden.

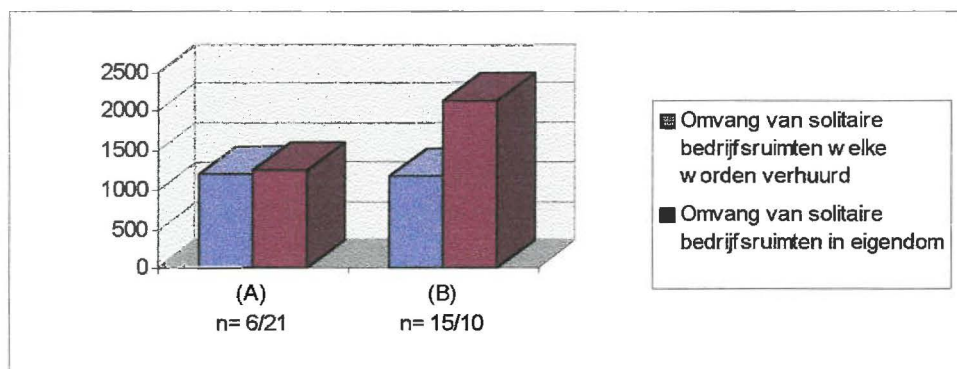
### 6.4.3 De omvang

Bij de presentatie van de gegevens omtrent de gemiddelde (bruto)omvang van de bedrijfsruimten, die op bedrijventerrein 'De Hurk' zijn gerealiseerd, is wederom onderscheid gemaakt tussen de twee deelgebieden. Deze gemiddelde (bruto)omvang is weergegeven per complex en per bedrijf, waarvan de bruto-vloeroppervlakte bepaald kon worden. Opnieuw hier de vermelding, dat het om een indicatie gaat, de bruto-vloeroppervlakten zijn berekend aan de hand van kadastrale gegevens. Voor deelgebied A bedraagt deze per complex 1353 m<sup>2</sup> en per bedrijf 872 m<sup>2</sup> (29 complexen, 45 bedrijven). Voor deelgebied B liggen deze gemiddelden aanmerkelijk hoger, de gemiddelde (bruto)omvang per complex bedraagt 1746 m<sup>2</sup> en per bedrijf 1438 m<sup>2</sup> (28 complexen, 34 bedrijven). Zie hiervoor figuur 6.6:



figuur 6.6: De gemiddelde omvang (m<sup>2</sup>) van de bedrijfsruimten voor de twee deelgebieden (A) en (B), per complex en per bedrijf.

Bij deze gemiddelde (bruto)omvang per complex en per bedrijf 'vertekenen' de bedrijfsverzamelcomplexen een beetje het werkelijke beeld. Daarom is ook de gemiddelde (bruto)omvang voor de 'solitaire' bedrijfsruimten weergegeven. Onder een solitaire bedrijfsruimte wordt dan één bedrijfsruimte verstaan, met ook maar één huurder of eigenaar. In dat geval hoeft er géén onderscheid meer gemaakt te worden tussen gemiddelde (bruto)omvang per complex en per bedrijf. Er is nu wel een onderscheid gemaakt tussen 'solitaire' bedrijfsruimten welke in eigendom zijn en welke verhuurd worden. Dit wederom voor de twee deelgebieden. Dan blijkt voor deelgebied A, dat de gemiddelde (bruto)omvang van de 'solitaire' huurpanden 1210 m<sup>2</sup> bedraagt (6 solitaire panden) en de gemiddelde (bruto)omvang van de 'solitaire' panden in eigendom 1239 m<sup>2</sup> (21 solitaire panden). Voor deelgebied B blijkt dat de gemiddelde (bruto)omvang van de 'solitaire' huurpanden 1170 m<sup>2</sup> bedraagt (15 solitaire panden) en bedraagt de gemiddelde (bruto)omvang van de 'solitaire' panden in eigendom 2126 m<sup>2</sup> (10 solitaire panden). Deze gemiddelde waarden verschillen, op de waarden van de gemiddelde omvang van solitaire bedrijfsruimten in eigendom op het 'oude' deelgebied B na, niet veel van elkaar. Dit is weergegeven in figuur 6.7:



figuur 6.7: Gemiddelde omvang (m<sup>2</sup>) solitaire bedrijfsruimten huur en eigendom, voor de twee deelgebieden (A) en (B).

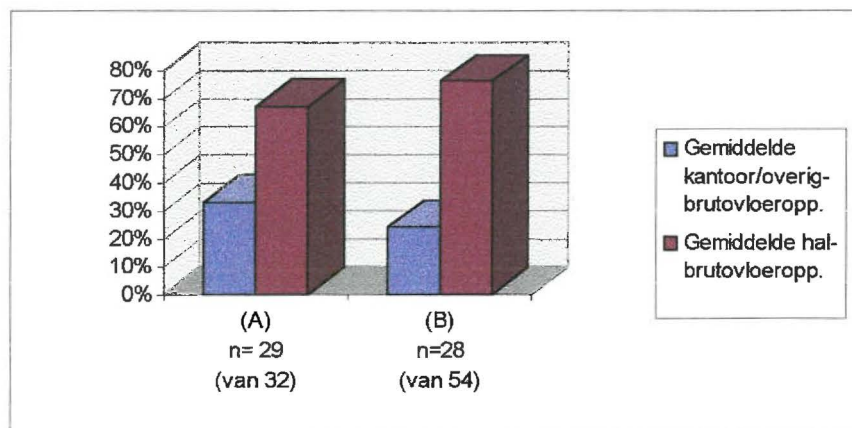
Tot slot, is nog een indicatie te geven van de gemiddelde (bruto)omvang van de 'bedrijfsverzamelcomplexen'. Voor deelgebied A zijn er in totaal 18 bedrijven gehuisvest in dergelijke bedrijfsruimten. Drie daarvan zijn gehuisvest in een complex met een bruto-vloeroppervlakte van totaal 1906 m<sup>2</sup>. Dat resulteert in een gemiddeld bruto-vloeroppervlak van 635 m<sup>2</sup> per bedrijf. De overige 15 bedrijven zijn gehuisvest in een complex met een bruto-vloeroppervlakte van totaal 4058 m<sup>2</sup>. Dat resulteert in een gemiddeld bruto-vloeroppervlak van 271 m<sup>2</sup> per bedrijf. Voor deelgebied B zijn er in



totaal 9 bedrijven gehuisvest in bedrijfsruimten, welke met andere bedrijven moeten worden gedeeld. De totale bruto-vloeroppervlakte daarvan bedraagt ongeveer 10064 m<sup>2</sup>. Dat resulteert in een gemiddeld bruto-vloeroppervlak van 1118 m<sup>2</sup> per bedrijf. Het blijkt dat bij de bedrijfsverzamelgebouwen dus grote verschillen bestaan qua gemiddelde (bruto)omvang.

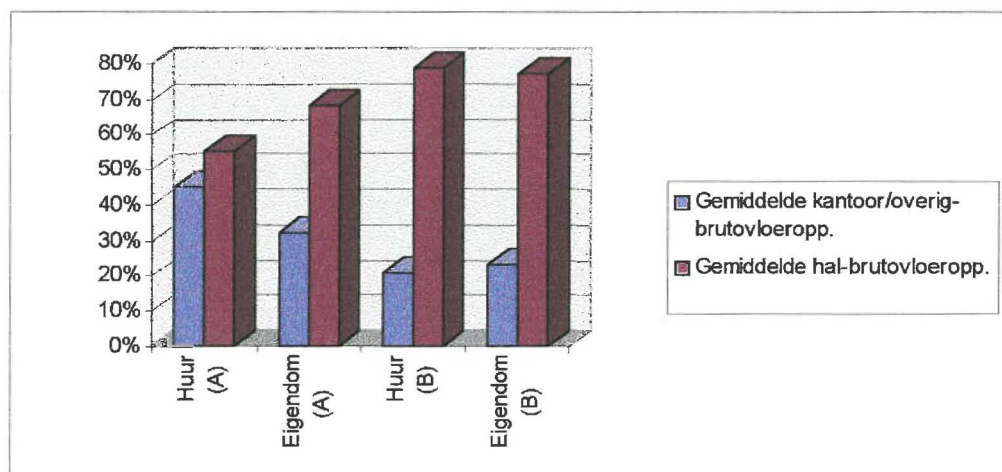
#### 6.4.4 De verhouding kantoordeel / hal

Behalve de omvang, is ook getracht de gemiddelde verhouding kantoordeel / hal te bepalen. Voor deelgebied A geldt, dat van de in totaal 39.234 m<sup>2</sup> brutovloeroppervlakte, ongeveer 26264 m<sup>2</sup> brutovloeroppervlakte door bedrijfshallen in beslag wordt genomen en de overige m<sup>2</sup>'s door kantoren/overig. Dat resulteert in een verhouding kantoor/overig-vloeroppervlak : hal-vloeroppervlak van 33% : 67%. Voor deelgebied B geldt, dat van de 48886 m<sup>2</sup> brutovloeroppervlakte, ongeveer 37210 m<sup>2</sup> door bedrijfshallen in beslag wordt genomen. Dat resulteert in een verhouding kantoor/overig-vloeroppervlak : hal-vloeroppervlak van 24% : 76%. Dit is weergegeven in figuur 6.8:



figuur 6.8: De verhouding gemiddelde kantoor/overig- brutovloeropp. tot de gemiddelde hal-brutovloeropp. voor deelgebieden (A) en (B).

Voor de volledigheid zal ook weer naar de solitaire bedrijfsruimten worden gekeken. Dan blijkt, dat voor deelgebied A de volgende verhoudingen gelden: 45% : 55% kantoor/overig : hal voor de solitaire huurpanden, 32% : 68% voor de solitaire panden in eigendom. Voor deelgebied B geldt: 21% : 79% voor de solitaire huurpanden, 23% : 77% voor de solitaire panden in eigendom. Zie hiervoor figuur 6.9:



figuur 6.9: De verhouding gemiddelde kantoor/overig-brutovloeropp tot de gemiddelde hal-brutovloeropp., huur en eigendom, voor deelgebieden (A) en (B).

Tot slot ook hier weer een indicatie van genoemde verhoudingen bij de bedrijfsverzamelcomplexen. In deelgebied A staan twee van dergelijke complexen met de volgende verhoudingen kantoor/overig-brutovloeroppervlakte : hal-brutovloeroppervlakte. Complex met drie units: 29% : 71%. Complex met 15 units 22% : 78%. Voor deelgebied B ligt voor de bedrijfsverzamelcomplexen deze verhouding op ongeveer 29% : 71%.

#### 6.4.5 De toegepaste bouwmaterialen / bouwwijze

Voor de complexen in de beide deelgebieden, waarvan het mogelijk was de omvang te bepalen, is ook gekeken naar de bouwwijze. Probleem daarbij was, dat veel bedrijfsgebouwen er op het eerste gezicht verschillend uitzagen. Om die reden is bij de inventarisatie gebruik gemaakt van een bestaande typologie van bedrijfsgebouwen, zoals deze wordt gehanteerd in de 'Vastgoed exploitatiewijzer'<sup>27</sup>. Daarin worden 10 typen bedrijfsgebouwen onderscheiden.. Voor de complexen in de beide deelgebieden is vervolgens gekeken of zij als één van deze 10 typen bedrijfsgebouwen te typeren waren.

In de 'Vastgoed exploitatiewijzer' wordt onderscheid gemaakt tussen de typen 1 en 4, de typen 2 en 5, de typen 3 en 6 in dié zin, dat men verschil maakt tussen 'kleinschalig' en 'grootschalig'. Een tussenvorm bestaat niet. Aangezien de grens tussen kleinschalig en grootschalig niet gedefinieerd is, is bij de inventarisatie dit verschil ook niet gemaakt. De typen 1 en 4, zijn bij de inventarisatie daarom één type geworden, evenals de typen 2 en 5, en de typen 3 en 6. Deze worden vervolgens omschreven als type 1/4, type 2/5 en type 3/6.

Bij de inventarisatie bleek verder, dat de bedrijfsgebouwtypen 7, 8, 9 en 10 (volgens de 'Vastgoed exploitatiewijzer') niet als zodanig in de beide deelgebieden voorkwamen. Ook bleek, dat veel complexen welke allen sterke overeenkomsten vertoonden, niet als zijnde een 'bedrijfsgebouwtype' in de 'Vastgoed exploitatiewijzer' is opgenomen. Deze gebouwen kunnen echter, naar mijn mening wél als een apart type worden aangemerkt. Bij de inventarisatie is daarom dit type bedrijfsruimte verder 'bedrijfsgebouwtype X' genoemd. Ter verduidelijking zijn voor de vier waargenomen verschillende typen bedrijfsgebouwen afbeeldingen bijgevoegd.

<sup>27</sup> FGH Bank-BAM Planadvies: Vastgoed exploitatiewijzer 1998, Ten Hagenstam uitgevers, januari 1998.



figuur 6.10: Bedrijfsgebouwtype 1/4.  
Gemetselde gevels, kantoorruimte inpandig.



figuur 6.11: Bedrijfsgebouwtype 2/5.  
Metalen gevelbekleding, kantoorruimte inpandig.



*figuur 6.12: Bedrijfsgebouwtype 3/6.  
Metalen gevelbekleding in combinatie met metselwerk, kantoorruimte inpandig.*



*figuur 6.13: Bedrijfsgebouwtype X.  
Hal met metalen gevelbekleding, kantoorruimte opgebouwd in metselwerk, voor de hal geplaatst.*

Ten behoeve van de inventarisatie van de twee deelgebieden zijn vervolgens de aantallen geturfd van de vier verschillende aanwezige typen bedrijfsgebouwen. In tabel 6.2 is aangegeven in welke aantallen de verschillende typen bedrijfsgebouwen zijn vertegenwoordigd:

Bedrijfsgebouwtype:	Deelgebied A	Deelgebied B	Deelgebieden A en B
	Aantal:	Aantal:	Aantal:
Type 1/4	3	22	25
Type 2/5	4	0	4
Type 3/6	3	3	6
Type X	19	3	22
Totaal	29	28	57

tabel 6.2: Aantallen aanwezige complexen op de beide deelgebieden behorend tot één van de onderscheiden gebouwtypen.

Wat opvalt, is dat er op het 'wat oudere' deelgebied B voornamelijk bedrijfsruimten zijn gesitueerd van het type 1/4. Dit zijn in metselwerk opgebouwde bedrijfsruimten, met een inpandige kantoorruimte. Het blijkt, dat deze bouwwijze een beetje uit de gratie is geraakt, gezien het grote aantal 'type X' bedrijfsruimten dat tegenwoordig op het 'nieuwere' deelgebied A wordt gerealiseerd. Dit zijn bedrijfsruimten met een hal met metalen gevelbeplating, waar een niet inpandig, in metselwerk opgebouwd kantoor voor is geplaatst.

Er is verder géén echt duidelijke relatie te ontdekken tussen het type bedrijfsgebouw en de eigendomssituatie. Dat wil zeggen dat uit de inventarisatie niet blijkt dat bijvoorbeeld hurende bedrijven voornamelijk in een bepaald type bedrijfsgebouw gehuisvest zijn. Dat blijft allemaal heel divers.

#### 6.4.6 Het type onderneming

Er is ook gekeken tot welke branches de verschillende ondernemingen behoorden. Dit met het oog op mogelijke relaties tussen branche-soort en eigendomssituatie van de bedrijfsruimte of bijvoorbeeld tussen branche-soort en toegepaste bouwmaterialen/bouwwijze van de bedrijfsruimte. Daarvoor is van de ondernemingen de BIK-code opgezocht. Voor bedrijven die over meerdere bedrijfsruimten verspreid zitten, is de BIK-code slechts éénmaal geteld. Dit resulteerde in een verscheidenheid aan BIK-coderingen in de twee deelgebieden op bedrijventerrein 'De Hurk'. Dit is weergegeven in tabel 6.3. De ten behoeve van de interviews (Hoofdstuk 4) op voorhand geselecteerde bedrijven zijn daarin cursief weergegeven.

BIK-codes	Aantal bedrijven	Waarvan er huren	Waarvan eigenaar-gebruiker
15 Vervaardiging van voedingsmiddelen en dranken	2	1	1
20 Houtindustrie en vervaardiging van artikelen van hout, kurk, riet en vlechtwerk	1	1	0
21 Vervaardiging van papier, karton en papier- en kartonwaren	1	0	1
22 Uitgeverijen, drukkerijen en reproductie van opgenomen media	7	2	5
24 Vervaardiging van chemische producten	1	1	0
28 Vervaardiging van producten van metaal (excl. machines en transportmidd.)	3	2	1
29 Vervaardiging van machines en apparaten	9	2	7
30 Vervaardiging van kantoorcomputers en computers	2	2	0
33 Vervaardiging van medische apparaten en instrumenten	3	1	2
34 Carrosseriebouw	1	0	1
45 Bouwnijverheid	13	7	6
50 Handel in en reparatie van auto's en motorfietsen	5	2	3
51 Groothandel en handelsbemiddeling	19	14	5
60 Vervoer	7	4	3
71 Verhuur van transportmiddelen, machines en werktuigen zonder personeel	5	4	1
74 Overige zakelijke dienstverlening	10	8	2

tabel 6.3: Aantallen bedrijven met overeenkomstige BIK-codering in de beide deelgebieden op bedrijventerrein 'De Hurk' met daarbij vermeld of het soort bedrijf huurt of eigenaar-gebruiker is.

Uit de tabel blijkt, dat de groothandel met negentien, zich in dit segment bevindende bedrijven, er met kop en schouders bovenuit springt. Dit is niet verwonderlijk, aangezien dit overeenkomt met het landelijke beeld, waarin de groothandel een aandeel van 25% van het totaal aantal bedrijven vertegenwoordigt. In het onderzoeksgebied bevinden zich relatief veel bedrijven actief in de sectoren bouwnijverheid, overige zakelijke dienstverlening, vervaardiging van machines en apparaten, vervoer en uitgeverijen/drukkerijen. Uit de tabel valt ook na te rekenen, dat ongeveer 40% van de op de beide deelgebieden aanwezige bedrijven een branche-codering hebben, overeenkomend met de branchecoderingen van bedrijven waarbij interviews zijn afgenomen (BIK-coderingen 22, 28, 51, 60). Dit geeft een indruk van de 'dekking' van de interviews voor genoemd onderzoeksgebied.

Terugkomend op deze branchecoderingen waartoe bedrijven behoren, waarbij interviews zijn afgenomen (BIK-codering 22: Uitgeverijen/drukkerijen, 28: Vervaardiging van producten van metaal, 51: Groothandel en 60: Vervoer), dan blijkt het volgende. Voor dit onderzoeksgebied geldt dan, dat Uitgeverijen/drukkerijen (BIK-codering 22) zich voornamelijk in een eigen bedrijfspand bevinden. Dit komt overeen met de resultaten uit de afgenomen interviews, waaruit bleek dat enkel de drukkerij een aantal echt specifieke eisen aan het bedrijfspand stelde. Bedrijven actief in de branche 28 Vervaardiging van producten van metaal en 60 Vervoer, bevinden zich in dit onderzoeksgebied meer in een huurpand. Het merendeel van de bedrijven, actief in 51 Groothandel, is in dit onderzoeksgebied in een huurpand gehuisvest.

Verder zijn bedrijven in dit onderzoeksgebied, actief in de bouwnijverheid, meer gevestigd in huurpanden. Daarentegen bevinden bedrijven, welke machines en apparaten vervaardigen, zich (in dit onderzoeksgebied) voornamelijk in een eigen bedrijfspand.

Los van de tabel, is verder niet echt een duidelijke relatie te ontdekken tussen het soort onderneming en het type bedrijfsgebouw. In het onderzoeksgebied zijn bedrijven actief in de sectoren 74 (overige zakelijke dienstverlening) en 45 (bouwnijverheid) echter met name in bedrijfsgebouwtype 1/4 gevestigd.

#### 6.4.7 Eventuele leegstand

Slechts drie bedrijfsruimten in de beide deelgebieden stonden te huur. Eén daarvan betrof een unit in een (nieuw) bedrijfsverzamelcomplex in deelgebied A, de andere bevonden zich in deelgebied B. Daarvan betrof het, bij het éne complex slechts kantoorruimte die leegstond (de bijbehorende hal werd door het naburige bedrijf gebruikt), de andere ruimte bevond zich in een (verouderd) verzamelcomplex. Al met al een zeer geringe leegstand op een dergelijk aantal complexen.

### 6.5 Conclusies casus

Indien naar de resultaten omtrent de eigendomssituatie wordt gekeken, ontstaat het vermoeden dat de stellingen uit bestaande literatuur, dat de eigendomsverhouding 80% eigendom om 20% huur voor bedrijfsruimten (in de industrie in het zuiden van Nederland) of een huurderspercentage dat zich nationaal gezien bij bedrijfsruimten binnen een ruime marge rond de 10% zou bevinden, tegenwoordig niet meer opgaan. Enkel kijkend naar de bedrijfsruimten in het onderzoeksgebied uit de casus, wel te verstaan. Daarbij dienen de resultaten enigszins gerelativeerd te worden, aangezien het onderzoeksgebied in een regio is gesitueerd, met een tekort aan direct uitgeefbare bedrijventerreinen. Dit is mogelijk van invloed geweest op het (grotere) aantal (bestaande)complexen dat wordt ge- en verhuurd.

Van de in het onderzoeksgebied recent gerealiseerde bedrijfsruimten wordt namelijk al bijna 34% van de vierkante meters verhuurd. Opvallend is, dat dit bij de 'wat oudere' bedrijfsruimten zelfs 56% bedraagt. Enkel het aantal *bedrijven* tellend, blijkt dat er meer bedrijven aanwezig zijn die hun bedrijfspand huren dan dat zij het in eigendom hebben. Indien de complexen worden beschouwd, blijkt dat bij de recent gebouwde bedrijfsruimten de verhouding huur : eigendom ongeveer 31% : 69% bedraagt. Bij de 'wat oudere' bedrijfsruimten is dit bijna fifty-fifty. Dit, in combinatie met het gegeven dat er zich onder de 'wat oudere' bedrijfsruimten ook nagenoeg géén leegstand bevond, komt de door aanbieders gedane uitspraak, dat 'oudere' bedrijfsruimten vaak ook nog uitstekend verhuurbaar zouden zijn, ten goede.

Omtrent de aard van de eigenaren van de verschillende complexen in het gehele onderzoeksgebied, blijkt dat het aandeel ontwikkelaars/bouwondernemingen/beleggers en onroerend goed beleggingsinstellingen dat daadwerkelijk complexen verhuurt, maar een beperkt aandeel betreft. Dat wil zeggen, dat van de 41% complexen die verhuurd worden, 'slechts' 16% door deze partijen wordt verhuurd. Dit aandeel is gelijk aan het aandeel particulieren dat bedrijfsruimten verhuurt. Het overige deel complexen dat wordt verhuurd, vindt plaats door in het onderzoeksgebied gevestigde bedrijven (9%). Dit betrof echter enkel complexen in het 'wat oudere' deelgebied. Dit wekt de indruk, dat bepaalde ondernemingen potentiële uitbreiding veilig stellen (of dit in het verleden hebben gedaan) door naburige gebouwen in bezit te hebben. Andere verklaringen zijn, dat deze bedrijven in de tijd zijn gekrompen en de ruimte die men niet meer nodig had, is gaan verhuren. Of dat deze bedrijven nieuwbouw hebben gepleegd en daarna het oude pand in eigendom hebben gehouden.

Wat betreft de omvang blijkt, dat (hurende) bedrijven in het onderzoeksgebied, welke gehuisvest zijn in solitaire bedrijfsruimten, een gemiddelde bruto-oppervlakte bestrijken tussen de 1150 en 1250 m<sup>2</sup>. De bedrijven die in de 'wat oudere' solitaire bedrijfsruimten zijn gevestigd en hun pand in eigendom hebben, zijn in het algemeen op meer vierkante meters gehuisvest. Gemiddeld zo'n 2126 m<sup>2</sup>. Wel moet vermeld worden dat dit gemiddelde waarden zijn van bedrijven die zich op een *gemengd bedrijventerrein* bevinden.

Bij de recent gebouwde bedrijfsruimten ligt de verhouding kantoor/overig-vloeroppervlak : hal-vloeroppervlak ongeveer 33% : 67%. Bij de 'wat oudere' bedrijfsruimten is relatief meer hal-vloeroppervlak aanwezig, de verhouding bij deze bedrijfsruimten is ongeveer 24% : 76%. Een zekere mate van 'verkantoring' is dus zichtbaar. Bij de recente 'solitaire' *huurpanden* ligt de verhouding anders, daar is sprake van meer kantoor/overige ruimte, ongeveer 45%. Bij de 'wat oudere' solitaire *huurpanden* bestaat ongeveer één vijfde deel uit kantoor/overig vloeroppervlak.

Op het 'meer recente' deelgebied A bevinden zich voornamelijk bedrijfsruimten, behorend tot bedrijfsgebouwtype X (hal met metalen gevelbekleding, kantoorruimte opgebouwd in metselwerk, voor de hal geplaatst). Op het 'wat oudere' deelgebied B daarentegen bevinden zich voornamelijk bedrijfsruimten van het bedrijfsgebouwtype 1/4 (gemetselde gevels, kantoorruimte in pandig). Hierdoor wordt inderdaad de indruk gewekt, dat traditionele bouw voor bedrijfshallen in verband is te brengen met de ouderdom van het pand. Hoewel er ook wel degelijk een aantal uitzonderingen waar te nemen vielen, aangezien er ook op het 'meer recente' deelgebied A nog bedrijfsruimten van het type 1/4 te vinden waren. Dat er een verband bestaat tussen deze traditionele bouwwijze en de eigendomssituatie 'in eigendom' werd met de gegevens uit de inventarisatie niet bevestigd. Veel bedrijfsruimten van dit type werden namelijk ook verhuurd. Er valt verder ook geen relatie te ontdekken tussen de overige typen bedrijfsgebouwen en de eigendomssituatie.

Wat betreft het type onderneming, blijkt dat het merendeel van de bedrijven in het onderzoeksgebied, behorend tot de sectoren groothandel, overige zakelijke dienstverlening en verhuur zich in een huurpand bevindt. Verder zijn bedrijven, actief in het vervoer, vervaardiging van producten van metaal en de bouwnijverheid, in het onderzoeksgebied meer gevestigd in een huurpand. Daarentegen bevinden uitgeverijen/drukkerijen en bedrijven welke machines en apparaten vervaardigen, zich voornamelijk in een eigen bedrijfspand. Er is verder niet echt een duidelijke relatie te ontdekken tussen de branchesoort van de onderneming en het type bedrijfsgebouw. In het onderzoeksgebied zijn bedrijven actief in de sectoren 74 (overige zakelijke dienstverlening) en 45 (bouwnijverheid) echter met name in bedrijfsgebouwtype 1/4 gevestigd.

Op de beide deelgebieden is nagenoeg geen leegstand, ook niet in de 'wat oudere' bedrijfsruimten. Daarbij wederom de opmerking, dat het onderzoeksgebied in een regio is gesitueerd, met een tekort aan direct uitgeefbare bedrijventerreinen. Dit is mogelijk van invloed geweest op het (grotere) aantal (bestaande)complexen dat wordt ge- en verhuurd.



## 7. Conclusies / nabeschuiving

In de voorgaande hoofdstukken zijn de bij aanvang van dit verkennende onderzoek onderscheiden (sub)vragen grotendeels beantwoord. Hierop zal in deze nabeschuiving eerst worden ingegaan. Daarna zullen een aantal algemene constatering en de revue passeren.

Wat de functionele eisen en wensen zijn, die gebruikers van bedrijfsruimten aan hun huisvesting stellen, is uitvoerig beschreven in §4.5.1 t/m §4.5.3. Hierin waren overeenkomsten te ontdekken, welke voor de duidelijkheid in de tweede kolom van tabel 7.1 ((gebruikers)eigenschappen) zijn weergegeven. Deze eigenschappen komen echter voort uit een beperkt aantal interviews afgenomen bij middelgrote ondernemingen (tussen de 20-85 werknemers en 700 m<sup>2</sup><bruto-vloeroppervlak<7500 m<sup>2</sup>) met de volgende branche-coderingen: 22, 28, 51 en 60. Vermeld moet worden dat daarbij de onderneming met branche-codering 22 afwijkende huisvestingseisen had en als zodanig niet naar tevredenheid in huisvesting met dergelijke eigenschappen zou kunnen worden ingepast.

Ontwikkelingen die bovengenoemde ondernemingen in een bepaalde tijdsperiode doormaakten, hadden gevolgen voor de huisvesting in die zin, dat dit tot uiting kwam in een uitbreiding, een verplaatsing van een deel van het bedrijf of een complete verhuizing van het bedrijf. Dit vond gemiddeld om de negen jaar plaats. Met mogelijke toekomstige uitbreiding werd zodanig rekening gehouden, dat men in bepaalde gevallen in het verleden bij de bouw ruimer had gebouwd dan men werkelijk nodig had, of al een deel extra gefundeerd had met het oog op mogelijke uitbreiding.

De redenen genoemd door de bedrijven, om hun bedrijfspand in eigendom te hebben, dan wel te huren zijn de volgende. Men dacht dat, indien men het pand in eigendom had, dit een zinvolle investering was, en het meer zekerheid voor de toekomst bood. In een aantal gevallen liet de liquiditeitspositie dit gewoonweg toe. Bij sommige bedrijven was dit historisch zo gegroeid en hield men er de ouderwetse gedachte op na, dat bij een eigen bedrijf een eigen bedrijfspand hoorde. Een antwoord dat ook gegeven werd, was dat men in zo'n situatie geen toestemming hoefde te vragen indien men een verandering wilde aanbrengen. In één enkel geval was een gemeentelijke subsidie een duw in de rug om het bedrijfspand in eigendom te laten bouwen. Indien men huurde was dit vanwege het feit dat men de voorkeur gaf aan het aanwenden van het beschikbare kapitaal voor het primaire proces in plaats van aan de huisvesting. Ook het feit dat men nog onzeker was omtrent de toekomst speelde een rol. Wat verder nog genoemd werd, was het gegeven dat het in eigendom laten bouwen van een bedrijfspand voor één bedrijf te veel tijd in beslag zou nemen. Een andere reden die nog werd genoemd was, dat de eigenaar van de onderneming er van overtuigd was dat de onderneming eenvoudiger overneembaar was, indien deze onderneming in een huurpand gevestigd zou zijn.

Welke criteria beleggers stellen bij een eventuele investering in bedrijfsruimte, is aan de orde gekomen in §5.2 en §5.3. De belangrijkste object-gerelateerde eigenschappen, die uit de interviews met (regionale)aanbieders naar voren zijn gekomen, zijn ter verduidelijking weergegeven in de derde kolom van tabel 7.1. Afgezien van deze object-gerelateerde eigenschappen, stelden aanbieders ook niet-object gerelateerde randvoorwaarden. De belangrijkste daarvan waren, dat men een minimaal bruto-aanvangsrendement wenste te behalen van 8.5% (afgezien van rentestand en te behalen rendementen op alternatieve beleggingsmogelijkheden), dat men nieuwbouw bedrijfsruimte enkel verhuurde voor een periode van 10 jaar en dat men verzekerd wilde zijn van de financiële gegoedheid van potentiële huurders.

Terugkoppeland naar de doelstelling; het beschrijven van de eigenschappen, welke bedrijfsruimte moet bezitten om geschikt te zijn als beleggingsobject, het volgende. Het is mogelijk een beschrijving te geven

van eigenschappen, welke bedrijfsruimte moet bezitten om geschikt te zijn als beleggingsobject. Daarvoor biedt de combinatie van de, uit de interviews met gebruikers naar voren gekomen (gebruikers) eigenschappen, alsmede de uit de interviews met aanbieders naar voren gekomen (aanbieders) eigenschappen een basis. Deze zijn in tabel 7.1 terug te vinden. Met het woord 'basis' wordt meteen aangegeven, dat het een globaal beeld betreft waartoe een bepaalde mate van oppervlakkigheid behoort. Verklaringen zijn hiervoor wel aan te geven. Gedurende de interviews met gebruikers is bijvoorbeeld gebleken, dat zij geringe kennis hebben van de eigenschappen van hun huidige bedrijfshuisvesting en tevens moeite hebben hun wensen te vertalen naar 'bouwkundige' eisen. Wat de interviews met aanbieders van bedrijfsruimten betreft, bleek verder dat beleggingsinstellingen zelf geen strakke object-gerelateerde richtlijnen aanhielden waaraan bedrijfsruimte zou moeten voldoen. Lokatie, huurder en huurcontract waren veel belangrijker. (Regionale) ontwikkelaars/bouwondernemingen/beleggers konden gerichter aangeven, met welke object-gerelateerde eigenschappen men rekening hield. Hierbij ging het echter slechts om een beperkt aantal belangrijke eigenschappen, welke een bedrijfsruimte zou moeten bezitten om als 'standaard' beleggingsobject geschikt te zijn.

	(Gebruikers)eigenschappen	(Aanbieders)eigenschappen
Lokatie:	Goed bereikbaar Op geringe afstand woonplaats merendeel personeel Bedrijfspand goed zichtbaar vanaf openbare weg	Goed bereikbaar Gebieden met een verhoogde concentratie aan bedrijvigheid (dit gold voor het merendeel van de complexen van de grotere beleggingsinstellingen)
Kavel:	Beschikt over voldoende parkeermogelijkheid op eigen terrein, voor eigen personeel Beschikt over tijdelijke parkeermogelijkheid voor het laden/lossen van vrachtwagens Op het kavel is ruimte gereserveerd voor eventuele groei Kavel is afgezet met een hekwerk (preventieve werking)	Beschikt over voldoende parkeergelegenheid in de directe nabijheid van het complex Op het kavel is de mogelijkheid aanwezig om uit te kunnen breiden
Bedrijfspand:	Vrije halhoogte 7.2 meter voor (magazijn)opslag Vrije halhoogte 6.0 meter voor montagewerkzaamheden Vrije halhoogte 4.5 meter voor produktiedoelinden Draagvermogen bedrijfsvloer tussen 3000 en 4000 kg/m <sup>2</sup> Bij ontoereikend draagvermogen plaatselijk versterken Bedrijfsvloer is glad afgewerkt, stofvrij, vloestofdicht Bedrijfsvloer is eenvoudig schoon te houden Bedrijfshal bezit één of meer elektrische overheaddeuren  Bedrijfshal beschikt over voldoende gespreide aansluitmogelijkheden voor krachtstroom Bedrijfshal beschikt over een normale haltemperatuur, gerealiseerd door heaters Bedrijfshal beschikt over normale verlichting, welke plaatselijk boven werkplekken op werkzaamheden is afgestemd Ventilatie bedrijfshal dmv natuurlijke ventilatie Bedrijfshal beschikt niet over voorzieningen ter voorkoming van geluidsoverlast Bedrijfspand beschikt over minimaal 200 m <sup>2</sup> basiskwaliteit kantoordeel, afz. tegen bedrijfshal aangebouwd (niet inpandig) Het bedrijfspand ziet er netjes en verzorgd uit, heeft een herkenbare entree Het is goed zichtbaar welk bedrijf in het bedrijfspand gevestigd is	Vrije halhoogte ligt tussen de 6.0 en 8.0 meter  Draagvermogen bedrijfsvloer bedraagt minimaal 2500 kg/m <sup>2</sup>  Bedrijfshal beschikt over één of meer elektrische overheaddeuren, afhankelijk van de grootte van de hal al of niet met dockshelter De hal beschikt over 15-20 meter vrije overspanning  Halverwarming door middel van heaters  De bedrijfshal heeft géén uitsparingen in het dak (lichtstraten) voor toetreding van daglicht  Kantoordeel en sanitair hebben een bepaalde basiskwaliteit Zowel kantoordeel als hal beschikt over grote mate v. vrije indeelbaarheid Het bedrijfspand heeft uitstraling en een duidelijke entree  Het pand is opgebouwd uit duurzame materialen, bedrijfshal is rechte 'doos' De ruimten zijn multifunctioneel De keuze voor de verhouding tussen de oppervlakte v.d. hal en het kantoor is weloverwogen Het pand voldoet aan alle eisen waar volgens ARBO en Bouwbesluit aan moet worden voldaan

tabel 7.1: De verzameling eigenschappen van bedrijfsruimte geschikt als beleggingsobject.

Veel belangrijker is, dat duidelijk is geworden dat ontwikkelaars en beleggers niet zozeer bezig zijn om 'standaard' bedrijfsruimten op de markt te brengen, maar om bedrijfsruimten te ontwikkelen in *nauw overleg* met de gebruiker, waarbij de gebruiker profiteert van de kennis en financiën die door de

ontwikkelaar of belegger geboden wordt. Uitgangspunt daarbij is, dat ontwikkelaar/belegger een product probeert te leveren, waarmee hij zo optimaal mogelijk aan de wensen van de toekomstige gebruiker tegemoet tracht te komen, maar waarbij hij echter van een aantal criteria niet wil afwijken. Dit zijn eigenschappen waarvan hij uit ervaring weet dat, indien bedrijfsruimte hierover beschikt, deze het werven van een volgende huurder vergemakkelijken. De indruk is gewekt dat (regionale) ontwikkelaars/beleggers ten opzichte van beleggingsinstellingen daarbij in het voordeel zijn. Zij kunnen optimaal inspelen op speciale bouwkundige wensen van gebruikers, waarbij de kosten binnen de perken kunnen worden gehouden aangezien dergelijke partijen vaak over een eigen bouwonderneming beschikken. Standaard brochureplannen en checklists zijn meer uitzondering dan regel, aangezien deze het idee van een potentiële huurder ontnemen, over een uniek pand te beschikken.

Gebleken is ook, dat service-verlening ontzettend belangrijk is. Hieronder wordt dan naast een 24-uurs onderhoudsdienst welke 7 dagen per week opgeroepen kan worden, tevens een *regelmatig contact* met huurders verstaan. Door dit *contact* kunnen aanbieders actueel blijven inspelen op het huisvestingsbeleid van huurders, waardoor een vroegtijdig vertrek van huurders wordt voorkomen. Bovendien blijft men door dit contact op de hoogte van mogelijke herhuisvestings- of uitbreidingsplannen, waardoor men een stapje voor kan blijven op de concurrentie. De portefeuille met bestaande huurders is namelijk de belangrijkste kweekvijver voor nieuwe opdrachten.

Dat er nauwelijks door institutionele beleggers in deze vastgoedcategorie wordt belegd, zou kunnen worden verklaard aan de hand van het door de geïnterviewde partijen genoemde bijzondere begintraject dat aan een huurovereenkomst vooraf gaat, waarbij vaak op een informele wijze de eerste contacten worden gelegd. Hierbij wordt vervolgens in nauw overleg en in samenwerking met de klant een ontwerp gerealiseerd, waarbij uiteindelijk door de aanbieder veel aandacht wordt besteed aan nazorg. Deze bestaat naast de reeds ter sprake gekomen uitstekende service-verlening, uit het op de hoogte blijven en in de gaten houden van de huisvestingssituatie van de klant. Dit wordt bereikt door het onderhouden van een regelmatig contact (één op één relatie) met de huurders. Bij institutionele beleggers is het acquisitieapparaat en beheer hier waarschijnlijk (nog) niet op afgestemd, hetgeen een verklaring zou kunnen zijn waardoor zij niet of nauwelijks in deze vastgoedcategorie actief zijn. Hier liggen mogelijk kansen voor vastgoedmanagement-organisaties.

Uit de casus bleek verder, kijkend naar de aard van de eigenaren van de verschillende complexen in het onderzoeksgebied, dat het aandeel van ontwikkelaars/bouwondernemingen en beleggingsinstellingen dat daadwerkelijk complexen verhuurde, maar een beperkt aandeel betrof. Dit aandeel was even groot als het aandeel particulieren dat bedrijfsruimten verhuurde. Het overige deel complexen dat werd verhuurd, vond plaats door in het onderzoeksgebied gevestigde bedrijven. Dit betrof met name de wat 'oudere' panden. Dit wekt de indruk dat bepaalde ondernemingen potentiële uitbreiding veilig stellen (of dit in het verleden hebben gedaan) door naburige gebouwen in bezit te hebben. Andere verklaringen zijn, dat deze bedrijven in de tijd zijn gekrompen en de ruimte die men niet meer nodig had, is gaan verhuren. Of dat deze bedrijven nieuwbouw hebben gepleegd en daarna het oude pand in eigendom hebben gehouden.

De bij aanvang van dit onderzoek aangehaalde stelling uit bestaande literatuur, dat gebruikers van bedrijfsruimten vaak heel specifieke eisen aan gebouwen stellen, waardoor bedrijfsruimten minder in trek zouden zijn bij beleggers kan in twijfel worden gebracht. Uit de interviews met gebruikers bleek namelijk dat zij helemaal niet zulke specifieke eisen stelden. Daarbij dient wel vermeld te worden dat deze gebruikers allen aan vooraf bepaalde criteria voldeden, en tot de branches 28, 51 en 60 behoorden. Er is geen inzicht ontstaan of deze geringe behoefte aan specifieke eisen ook voor gebruikers behorend tot andere branches opgaat. Afgezien hiervan bleek, dat gebruikers in het algemeen, indien deze afwijkende wensen (een bedrijfspannend met een bedrijfshalhoogte van 4 meter was bijvoorbeeld al toereikend) hadden, toch terecht konden bij bepaalde aanbiedende partijen. Deze gebruikers werden in staat gesteld een 'oversized tailor-made' gebouw te huren.

Bij aanvang van dit onderzoek werd uit bestaande literatuur de stelling aangehaald, dat de markt voor bedrijfsruimten wordt gekenmerkt door een groot percentage eigenaar-gebruikers. In het zuiden van Nederland zou bijna 80% van de bedrijfsruimten in handen zijn van eigenaar-gebruikers. Nationaal gezien zou het huurderspercentage bij bedrijfsruimten zich binnen een ruime marge rond de 10% bevinden. Na de interviews met gebruikers ontstond het vermoeden dat dit percentage anders zou liggen. Dit werd bevestigd door de beschouwing van het onderzoeksgebied in de casus. Van de recent daar gebouwde complexen was 69% in handen van eigenaar-gebruikers. Voor de wat 'oudere' complexen bedroeg dit percentage 52%. Dit beeld wijkt duidelijk af van hetgeen uit de literatuur naar voren kwam. Hierdoor ontstaat het vermoeden, dat de percentages genoemd in de literatuur, meer ten gunste van huur zouden moeten worden bijgesteld. Daarbij de opmerking, dat dit vermoeden echter gebaseerd is op informatie afkomstig uit een regio, waarin sprake is van schaarste aan bedrijfsruimte. Daardoor zijn de aangetroffen percentages niet representatief voor geheel Nederland.

Aangaande de dynamiek van de geïnterviewde gebruikers, bleek dat gemiddeld ongeveer om de negen jaar een aanzienlijke verandering in de huisvestingswijze plaats had gevonden. Onder een aanzienlijke verandering wordt dan een verhuizing, een uitbreiding of een verplaatsing van (een deel van) het bedrijf verstaan. Alle benaderde ondernemingen waren ook behoorlijk gegroeid in de tijd. Geen van de bedrijven wist vooraf wanneer het aan uitbreiding toe was, voor veel bedrijven was dit ook wat betreft de toekomst nog onzeker. Deze informatie is bruikbaar voor ondernemingen, die overwegen hun bedrijfspand te huren of te kopen. Indien men een huurovereenkomst van 10 jaar aangaat, kan men namelijk al beschikken over een nieuwbouw bedrijfspand naar eigen wensen. Waarin men volgens bovengenoemde gemiddelde dynamiek enkel het laatste jaar niet meer naar tevredenheid gehuisvest zou zijn. Na deze 'overbruggingsperiode' zou men in principe wederom over een compleet nieuw bedrijfspand kunnen beschikken. Sterker nog, verschillende aanbiedende partijen gaven al aan, dat een bestaande huurovereenkomst ook tussentijds ontbonden kon worden, indien deze partijen voor de nieuwe huisvesting zorg mochten dragen.

Uit het literatuuronderzoek kwam al naar voren, dat clustering van hoogwaardige toeleveringsbedrijven rond hun voornaamste afnemer een tendens aan het worden is. Uit de interviews met gebruikers van bedrijfsruimte bleek dat deze behoefte inderdaad bestond. Dit gold met name voor ondernemingen met een 'technische' achtergrond. Daarnaast bleek verder onder de groothandelondernemingen in bouwmaterialen de behoefte te bestaan, graag in de directe omgeving van bedrijven te willen zitten die leveren aan hetzelfde soort afnemers als zijzelf.

Aanbieders van bedrijfsruimten zijn niet altijd even rechttoe, rechtaan in hun huurdersselectie. Dit is mede afhankelijk van 'het gevoel' dat men op een bepaald moment bij een aspirant huurder heeft en de hoeveelheid panden die men op een bepaald moment leeg heeft staan. Dit geldt ook voor de criteria met betrekking tot de acquisitie van nieuwe beleggingsobjecten. Zit er momenteel een huurder in, dan zal er bij vertrek van deze huurder ook wel weer een nieuwe huurder te vinden zijn.

Het succesvol zijn van een belegging in bedrijfsruimte is niet enkel afhankelijk van de eigenschappen van het bedrijfspand. Dit is ook van andere factoren afhankelijk, waarbij vaak veel onzekerheid gemoeid is. Van invloed op de toekomstige vraag naar bedrijfshuisvesting is bijvoorbeeld de te verwachten nationaal-economische ontwikkeling en de wijze waarop deze doorwerkt in bepaalde bedrijfssectoren. Daarnaast spelen maatschappelijke ontwikkelingen een rol. Bovendien mag de invloed van de institutionele kaders ook zeker niet onderschat worden.

De regio Eindhoven is naar voren gekomen als een gezond gebied met een hoge concentratie aan bedrijvigheid. Het heeft echter een tekort aan direct uitgeefbare industriegrond. Indien in een regio de vraag naar bedrijfsterreinen groter is dan het areaal dat de gemeenten ter beschikking stellen, dan zijn de gebruikers in deze regio niet in staat hun huisvestingsbehoeften te bevredigen. Dit is op zichzelf van

geringe importantie voor de belegger welke geïnteresseerd is in verhuurmogelijkheden. Echter, aangenomen dat er in deze regio een deel van de gebruikers wenst te huren, dan zal dit deel geconfronteerd worden met dit gebrek aan ruimte(n). Dat houdt in dat de belegger die in deze regio panden heeft of zal acquireren, gewillige huurders kan begroeten. Schaarste aan bedrijventerreinen impliceert in die zin dus een huuropdrijvend effect. Dit is tevens een mogelijke verklaring voor het gegeven, dat er in het onderzoeksgebied relatief gezien veel bedrijfsruimten werden verhuurd, waaronder ook de 'wat oudere' bedrijfsruimten.

## Geïnterviewde personen:

### *professionele partijen:*

Dhr. F.J.J. Woolderink, projectmanager Eurocommerce Robex Groep B.V.  
Dhr. B.J. Mols, assistent-makelaar Van Boxtel en Partners.  
Dhr. Drs. G.C.A. Geers, adviseur bedrijfshuisvesting N.V. REDE Econ. Ontwikkelingsmij. Regio Ehv.  
Dhr. Ing. P. Goevaers, directie Goevaers & Znn. Bouwonderneming B.V.  
Dhr. Ing. E.H.A. Schampers, directeur Verelst Industriebouw Nederland B.V.  
Dhr. Ir. B.V.A.M. van der Schoot, adjunct directeur Unigoed B.V.  
Dhr. J.M. Jansen, afdeling beheer VastNed Groep  
Dhr. Drs. J. Visser MRE, commercieel beheer VIB Nederland B.V.

### *bedrijven met een huisvestingssituatie overeenkomstig definitie bedrijfsruimte:*

Dhr. J. Scheffers, directie Treffina International Trading B.V. (groothandel)  
Dhr. A. van Houts, controller/hoofd boekhouding Sortel B.V. (groothandel)  
Mevr. G. van den Eijnden, directrice Henk van den Eijnden verhuizingen B.V. (vervoer)  
Dhr. T. van Bragt, directie-assistent Eurotechniek Eindhoven B.V. (vervaardiging metalen produkten)  
Dhr. J. de Laat, manager H & C Hout en Plaatmaterialen B.V. (groothandel)  
Dhr. A. Tielemans, directeur F. Tielemans B.V. (vervaardiging van metalen produkten)  
Dhr. v.d. Beuken, vestigingsmanager Fremach Toolshop B.V. (vervaardiging van metalen produkten)  
Dhr. Zwaans, manager Jongeneel Eindhoven B.V. (groothandel)  
Dhr. R. Saasen, adjunct directeur Drukkerij Snep B.V. (drukkerij)  
Dhr. J. Kroon, adjunct directeur THAVO Metaalindustrie B.V. (vervaardiging van metalen produkten)

## Geënquêteerde personen:

### *bedrijven met een huisvestingssituatie overeenkomstig definitie bedrijfsruimte:*

Dhr. F. C. A. van Overveld, directeur Glashandel van Overveld B.V. (groothandel)  
Dhr. T. Leenen, sales-manager Frans Maas Deutschland GmbH. (vervoer)

## Literatuur

- Andela e.a.: Ondernemerswijzer, Kluwer, Deventer, 1998.
- Bedrijvigheid in Bedrijfs Onroerend Goed, een toekomstvisie, oktober 1995.
- CBS: Bedrijven in Nederland, 1998.
- CPB: Omgevingsscenario's Lange Termijn Verkenning 1995-2020, Den Haag, december 1996.
- Dippel, C.J.: Bedrijfsruimte of Schaarste, november 1995.
- DTZ Zadelhoff, Visie achter de feiten, De Nederlandse markt voor commercieel o.g., 1996.
- EIB: De industrie onder dak, Amsterdam, 1987.
- EIB: Bedrijfshuisvesting in de industrie, ir. H.J.L. Bolder, Amsterdam, augustus 1996.
- IVA: InZicht 1997, Sociaal Economisch Onderzoek regio Eindhoven, Tilburg, september 1997.
- Louw E.: Kantoorgebouw en vestigingsplaats, Delftse Universitaire Pers, december 1996.
- Misset Bouw: Bouwkosten (band 4), Elsevier bedrijfsinformatie B.V., 1997.
- NVB: Thermometer commercieel vastgoed bedrijfsruimten, oktober 1996.
- N.V. REDE Economische Ontwikkelingsmaatschappij Regio Eindhoven, jaarverslagen 1996 en 1997.
- Priemus H, De inrichting van stedelijke regio's, 1996.
- Regenboog, p.411, 1984.
- RMK, Kleinschalige bedrijfshuisvesting, 's-Gravenhage 1995.
- SBR: Een nieuw bedrijfspand kiezen, 1992.
- SRE: Regionale bedrijventerreinen structuurvisie, BRO Adviseurs, mei 1996.
- Stichting Real Estate Norm Nederland, REN Bedrijfsgebouwen, Nieuwegein november 1993.
- SZW: Bouw en inrichting van bedrijfsruimten, P 30, Den Haag, 1994.
- Tilro M, Beleggen in Industrieel Onroerend Goed, PDO Amsterdam, september 1997.
- TELEAC/NOT, Een groeiend bedrijf, 1997.
- VG Bouw: Verbouwen of verhuizen, bedrijfshuisvesting en bedrijfsverhuizing in Nederland, 1992.

## **Bijlagen**



## Bijlage 1: Bouw en inrichting bedrijfsruimten

### 1.1 Hoogte en inhoud van werklokalen

Een werklokaal moet voldoende vrije luchtruimte hebben voor iedereen die daarin verblijft. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen schadelijke- en onschadelijke werklokalen. Onder schadelijke werklokalen worden onder meer verstaan die lokalen waar nadelige invloeden te vrezen zijn door dampen, gassen of stof, door besmetting of hoge temperatuur.

Schadelijke werklokalen	Werklokalen met hoge temperaturen, werkplaatsen voor machinale houtbewerking, drukkerijen en zetterijen	Tabaksverwerkende industriën	Lokalen waar accu's worden vervaardigd of gerepareerd of giftige stoffen worden verwerkt, spinnerijen en weverijen	Lokalen waar zich giftige gassen kunnen verspreiden
Vereiste hoogte	2.5 m	2.5 m	2.5 m	3.0 m
Vrije luchtruimte per persoon	7 m <sup>3</sup>	8 m <sup>3</sup>	10 m <sup>3</sup>	20 m <sup>3</sup>
Vrije luchtruimte per persoon boven 1.8 m	2.8 m <sup>3</sup>	3.2 m <sup>3</sup>	4 m <sup>3</sup>	10 m <sup>3</sup>

tabel 3.1: Schadelijke werklokalen: minimale hoogte en minimale vrije luchtruimte per persoon  
Bron: SZW Bouw en inrichting van bedrijfsruimten

Onschadelijke werklokalen zijn bijvoorbeeld slagerijen, confectie-ateliers en bepaalde montage-afdelingen. Het veiligheidsbesluit schrijft voor dat in dergelijke werklokalen, indien er maximaal 9 personen verblijven, ten minste 6 m<sup>3</sup> vrije luchtruimte per persoon aanwezig moet zijn en ten minste 7 m<sup>3</sup> indien dit aantal 10 of meer bedraagt. Van deze lokaal inhoud moet 2,4 resp. 2,8 m<sup>3</sup> per persoon hoger liggen dan 1,80 m.

### 1.2 Verlichting en uitzicht

Een werklokaal moet zijn voorzien van lichtopeningen waardoor daglicht kan toetreden en waardoor uitzicht op de omgeving buiten het gebouw, waarvan het werklokaal deel uitmaakt, wordt verschaft vanaf de plaats waar arbeid wordt verricht. De grootte van de lichtopeningen moet aan de volgende voorschriften voldoen.

- De gezamenlijke oppervlakte van de lichtopeningen waardoor daglicht kan toetreden, moet ten minste gelijk zijn aan 1/20 deel van de vloeroppervlakte van het werklokaal;
- De gezamenlijke breedte van de lichtopeningen waardoor uitzicht op de omgeving wordt verschaft, moet ten minste gelijk zijn aan 1/10 deel van de omtrek van het werklokaal

Voor overige ruimten zoals gangen, trappenhuizen, kantines, was- en kleedlokalen en toiletten, is gewenst er voor te zorgen dat voldoende daglicht kan toetreden. Rechtstreeks invallend zonlicht kan hinderlijk zijn en moet om die reden kunnen worden afgeschermd. De algemene verlichting van werkruimten moet zodanig zijn dat een goede visuele waarneming zonder overmatige inspanning mogelijk is. Ter plaatse waar werkzaamheden worden verricht moet de verlichtingssterkte zo gelijkmatig mogelijk zijn verdeeld en voldoende zijn voor de te verrichten werkzaamheden. Aangezien de verlichting moet zijn aangepast aan de aard der werkzaamheden, kan het soms nodig zijn de algemene verlichting aan te vullen met een plaatselijke verlichting. Het licht mag niet verblindend zijn, terwijl ook hinderlijke

spiegelingen moeten worden vermeden. Tevens moet bijzondere aandacht worden besteed aan het voorkómen van grote verschillen in verlichtingssterkte tussen werkpunt en omgeving.

Zolang één of meer personen in een fabriek of werkplaats aanwezig zijn moeten toegangswegen, gangen, trappen, toiletten en dergelijke zodanig zijn verlicht dat daarvan op veilige wijze gebruik kan worden gemaakt. In dit verband wordt een minimale verlichtingssterkte van 50 Lux aanbevolen. De verlichtingsinstallatie moet zijn aangepast aan de bijzondere eisen die door de aard van de te verrichten werkzaamheden daaraan worden gesteld (brandgevaar, chemische inwerking, explosiegevaar, hoge temperaturen, vocht, stof enz.) In alle gevallen geldt dat lichtbronnen en armaturen op zodanige wijze zijn aangebracht, dat reiniging en vervanging op eenvoudige wijze kan gebeuren. In bedrijven waar meer dan 100 personen verblijven, moeten - zolang er geheel of gedeeltelijk bij kunstlicht wordt gewerkt - zodanige maatregelen zijn getroffen dat bij storing van de lichtvoorziening voldoende noodverlichting is gewaarborgd. Een dergelijke verlichting moet zijn aangebracht bij de uitgangen van werklokalen, op trappen en in gangen en portalen die bij het verlaten van het gebouw moeten worden gebruikt. Voldoende noodverlichting is gewaarborgd indien de verlichtingssterkte op vloerhoogte ten minste 10 Lux bedraagt. De noodzaak van de aanwezigheid van noodverlichting hangt echter mede af van de onveilige situatie die ontstaat bij een storing van de lichtvoorziening. Daarom wordt aanbevolen een noodverlichting eveneens aan te brengen:

- in bedrijfsruimten met een verhoogd brand- en / of explosiegevaar;
- in bedrijfsruimten waar bewegende delen of bepaalde obstakels gevaar kunnen opleveren;
- in bedrijfsruimten zonder daglicht.

### *1.3 Voorkomen en beperken van brand- en explosiegevaar*

In verscheidene wettelijke regelingen zijn bepalingen opgenomen ter voorkoming en beperking van brand zoals onder andere in de ARBO-wet en haar besluiten en de gemeentelijke verordeningen.

Het veiligheidsbesluit voor fabrieken of werkplaatsen geeft voorschriften ten aanzien van ruimten waar door de aanwezigheid van vuur of vonkvorming een verhoogde kans op het uitbreken van brand aanwezig is. Daarnaast zijn er voorschriften met betrekking tot het gebruik en de opslag van stoffen die door zelfontbranding of door hun vluchtigheid gevaar kunnen opleveren.

In het algemeen kan worden gesteld dat het toepassen van brandwerende materialen en brandwerende constructies de voorkeur verdient. Indien brandgevaarlijke vloeistoffen of gassen worden opgeslagen, zullen in elk geval voorzieningen moeten worden getroffen om te voorkomen dat deze stoffen ongewild ontsnappen of zich kunnen verspreiden. Brandwerende muren moesten voorheen worden toegepast als het gebouw groter was dan 2500 m<sup>2</sup>. Bij de ingang van het nieuwe bouwbesluit is deze compartimenterings-norm aangescherpt tot 1000 m<sup>2</sup>.

Indien geen verhoogd brandgevaar aanwezig is in de ruimte waar arbeid wordt verricht, is men vrij in de keuze van de aan te brengen verwarmingsinstallatie. Wanneer echter sprake is van een verhoogd brandgevaar (bijvoorbeeld garages) of op plaatsen waar met vluchtige brandbare vloeistoffen wordt gewerkt, moet rekening worden gehouden met speciale voorschriften ten aanzien van de verwarming en de elektrische installatie.

### *1.4 Uitgangen en vluchtwegen*

Bedrijfsgebouwen moeten in geval van nood snel kunnen worden verlaten. Bij brand bestaat de mogelijkheid dat de normale uitgang door vuur of rookontwikkeling wordt versperd. In dergelijke gevallen moet een vluchtweg ter beschikking staan, die duidelijk als zodanig moet zijn aangegeven en moet worden vrijgehouden. Bedrijfsgebouwen mogen tijdens de aanwezigheid van personen niet worden afgesloten.

Heeft een gelijkvloers gelegen werklokaal een buitendeur, dan kan in het algemeen met deze uitgang worden volstaan. Bedraagt het aantal personen dat in een dergelijke ruimte verblijft - of op weg naar buiten er door moet - echter meer dan 100, of is er bijzonder brandgevaar aanwezig, dan is een tweede uitgang vereist. Heeft de ruimte geen buitendeur, dan moeten altijd twee uitgangen beschikbaar zijn. Voor bedrijfsruimten op verdiepingen en in kelders is steeds een tweede uitgang noodzakelijk. Beide uitgangen moeten zoveel mogelijk gesitueerd zijn in tegenovergestelde wanden van de ruimte.

Indien meer dan 25 personen op de verdieping verblijven, of het bedrijf brandgevaarlijk is, moet de begane grond buiten langs twee geheel afzonderlijke wegen zijn te bereiken. Bij verblijf op verdiepingen kan dit worden gerealiseerd indien bijvoorbeeld twee trappenhuizen of een trappenhuis en een brandtrap worden aangebracht. Daar in geval van brand een lift niet mag worden gebruikt, kan een lift niet als ontsnapingsmogelijkheid worden aangemerkt.

De wettelijk vereiste breedte van deuropeningen, gangen, trappen en dergelijke bedraagt ten minste:

- 0,6 m voor 1 t/m 25 personen;
- 0,75 m voor 25 t/m 100 personen;
- 1,2 m (of 2 x 0,75 m) voor meer dan 100 personen

Trappen mogen niet steiler zijn dan 4 (vertikaal) op 3 (horizontaal). Ramen langs buitentrappen en ladders moeten van draadglas zijn voorzien. Gebruikt men binnentrappen, dan moeten deze voldoende brandwerend zijn afgescheiden van omringende ruimten. De in dergelijke afscheidingen aanwezige deuren moeten brandwerend, zelfsluitend en gemakkelijk te openen zijn. Om ontvluchting te vergemakkelijken is het naar buiten draaien van deuren gewenst; dit is verplicht indien hiervan 50 of meer personen gebruik maken.

### 1.5 Luchtverversing

Luchtverversing is noodzakelijk om de lucht in een werklokaal in goede conditie te houden. Enerzijds moet verse lucht kunnen toestromen om de zuurstof - die door de in het lokaal aanwezige personen bij de ademhaling verbruikt is - aan te vullen, anderzijds moeten koolzuur, overtollige waterdamp en warmte worden afgevoerd. Indien men een ruimte op natuurlijke wijze wil ventileren verdient het aanbeveling de openingen (bijvoorbeeld ramen) zo goed mogelijk te verdelen over meer dan één wand. In het algemeen wordt een luchtstroom met een snelheid van minder dan 0,2 m/s niet als hinderlijke tocht ervaren. Kunstmatige luchtverversing vindt plaats met ventilatoren. Wanneer de lucht alleen kunstmatig wordt afgevoerd, is het nodig - in verband met de toetreding van verse lucht - toevoeropeningen aan te brengen. Deze openingen moeten - om een zo volledig mogelijke doorstroming van de lucht in de ruimte te bereiken - zo ver mogelijk vanaf het afvoerpunt zijn aangebracht. Wanneer de lucht alleen kunstmatig wordt toegevoerd, is het nodig afvoeropeningen zo hoog en zo ver mogelijk vanaf het toevoerpunt aan te brengen.

Ter beperking van het energieverbruik wordt steeds meer gebruik gemaakt van circulatiesystemen. Dit zijn systemen waarbij de uit een ruimte afgezogen verontreinigde lucht na filtering en eventueel menging met een hoeveelheid verse buitenlucht weer naar de ruimte wordt teruggevoerd. De toepassing van circulatiesystemen is slechts toegestaan in gevallen dat de verontreiniging in de afgezogen lucht onschadelijke stoffen betreft of waar door fijnfiltering schadelijke stoffen in voldoende mate worden verwijderd. Bij toepassing van circulatiesystemen blijft luchtverversing met buitenlucht noodzakelijk.

Bij kunstmatige luchtverversing moet de capaciteit van ventilatoren worden afgestemd op het aantal personen dat gelijktijdig in het werklokaal aanwezig is. Wettelijk is bepaald dat bij kunstmatige luchtverversing ten minste 10 m<sup>3</sup> per uur per persoon lucht wordt toegevoerd. Dit moet uit gezondheidsoogpunt als minimum worden beschouwd. Om te voorkomen dat de lucht in een werkruimte

bedompt of onfris wordt en dit als hinderlijk wordt ervaren, verdient het aanbeveling ten minste 30 m<sup>3</sup> per uur per persoon verse buitenlucht toe te voeren.

Het ontstaan en de verspreiding van schadelijke/hinderlijke dampen of gassen of van stof in een werklokaal moet zijn tegengegaan. Daartoe moeten de schadelijke of hinderlijke stoffen - zo dicht mogelijk bij de plaats waar deze ontstaan - worden afgezogen. Heeft ook het plaatselijk afzuigen nog onvoldoende effect, dan moeten die stoffen door ruimtelijke ventilatie uit de ruimte worden afgevoerd. Het effect van een maatregel of een combinatie van maatregelen is voldoende, indien de concentratie van schadelijke of hinderlijke stoffen in de lucht van het werklokaal beneden een uit gezondheids oogpunt aanvaarde concentratie blijft (de zogenaamde MAC-waarden).

Indien verwarmingsapparaten in een werklokaal hun verbrandingslucht uit het lokaal zelf betrekken, moet ervoor worden gezorgd dat andere apparaten (zoals ventilatoren) die eveneens lucht uit dat lokaal halen, de werking van de verwarmingsapparaten niet beïnvloeden en omgekeerd.

## 1.6 *Klimaat*

Het klimaat in een bedrijfsruimte is naast de luchttemperatuur afhankelijk van de luchtvochtigheid, de luchtsnelheid en de stralingstemperatuur. Onder de voorwaarde dat het verschil tussen de stralingstemperatuur en de (droge) luchttemperatuur niet groter is dan 5 °C en de luchtsnelheid niet hoger is dan 1 m/s geldt de temperatuurindex L.

De temperatuurindex kan met de volgende formule worden bepaald.

$$L = \frac{42 t_1 - 8 t_{1n}}{34 + t_1 - t_{1n}}$$

In deze formule stelt  $t_1$  de droge en  $t_{1n}$  de natte luchttemperatuur voor, in graden Celcius. Onder droge luchttemperatuur wordt verstaan de temperatuur, die wordt aangewezen door een thermometer, waarvan het meetgedeelte droog is en afgeschermd is tegen straling. De natte luchttemperatuur wordt gemeten met een thermometer, waarvan het meetgedeelte omwikkeld is met vochtig, poreus materiaal, waarlangs lucht wordt geblazen. Hoe droger de lucht, des te groter is het verschil in aanwijzing tussen beide thermometers. In werkruimten van fabrieken of werkplaatsen en daarbij behorende kantoren moet de temperatuurindex een waarde hebben die ligt tussen 12 en 23. Bedraagt de temperatuurindex van de buitenlucht meer dan 18, dan mag deze in het werklokaal ten hoogste 5 meer zijn. Om verschillen van groter dan 5 te voorkomen, moeten doelmatige middelen zijn aangewend zoals zonwering, isolatie, ventilatie of eventueel koeling. De bovengrens voor ononderbroken arbeid ligt bij een temperatuurindex van 29. Het klimaat wordt draaglijk gevonden, indien de waarde van de temperatuurindex tussen 16 en 23 ligt. Een relatieve vochtigheid die ligt tussen 30 en 70% geeft over het algemeen geen aanleiding tot klachten.

Speciale voorschriften gelden indien:

- de temperatuurindex lager is dan 12 of hoger dan 29;
- de luchtsnelheid meer dan 1 meter per seconde bedraagt;

## 1.7 Geluid

De inrichting van het bedrijf moet zodanig zijn, dat afdelingen met veel geluid worden gescheiden van rustige afdelingen. Op deze wijze wordt voorkomen dat mensen die op deze rustige afdelingen werken, hinder of schade ondervinden van geluid van rumoerige afdelingen. Bij grotere bedrijfsruimten zijn soms ook de verhoudingen van lengte, breedte en hoogte van belang. In relatief lange, lage hallen zal - vooral wanneer het plafond geluid kan absorberen - het geluid dat op een bepaalde plaats wordt geproduceerd slechts in beperkte mate worden overgedragen naar andere delen van ruimte.

Ter voorkoming van schadelijke geluidsniveaus in de omgeving kunnen in dit verband onder andere de volgende maatregelen worden genomen:

- het onderbrengen van de machines in een geluidsisolerende omkasting;
- het plaatsen van schermen in combinatie met een wand- en plafondbekleding die geluid absorbeert;
- het plaatsen van de machines in een afzonderlijke ruimte.

Om hinder als gevolg van contactgeluid te voorkomen, verdient het in veel gevallen aanbeveling machines en werktuigen verend op te stellen, eventueel op een extra zwaar funderingsblok. Hiervoor kan echter geen algemeen geldende richtlijn worden gegeven aangezien elk geval weer anders is en apart moet worden bekeken. Geluid en trillingen, afkomstig van de installaties in een bedrijf moeten zo min mogelijk naar andere ruimten doordringen. Daarvoor is vereist dat de scheidingsconstructies voldoende luchtgeluidsisolatie waarborgen. Het ontbreken van voldoende absorptie van het geluid heeft vooral in grote ruimten een lange nagalmtijd tot gevolg. In een dergelijke akoestische harde ruimte wordt ook op grote afstand van machines die lawaai maken, dikwijls veel hinder hiervan ondervonden. In het algemeen geldt dat wanneer in een ruimte extra geluidabsorberend materiaal wordt aangebracht, dit het meeste effect heeft wanneer deze materialen worden aangebracht op geringe afstand van de lawaaibron.

De optimale nagalmtijd van een ruimte wordt voor een belangrijk deel bepaald door de aard van de activiteiten die er worden uitgevoerd. Niettemin kan een globale indicatie worden gegeven van nagalmtijden die aanvaardbaar zijn. Voor grote fabriekshallen en werkplaatsen is een nagalmtijd van 1,5 à 2,0 seconden een richtwaarde. Voor kleine werkplaatsen 1,0 à 1,5 seconden.

Met het oog op hinder moeten - afhankelijk van de aard van de werkzaamheden - eisen worden gesteld aan het geluidsniveau op de arbeidsplaats. Bij werk dat een hoge mate van concentratie vereist is, gelden strengere eisen dan bijvoorbeeld voor een werkomgeving waar uitsluitend routinematige werkzaamheden worden uitgevoerd. In verband met de kans op het ontstaan van gehoorschade bij hoge geluidsniveaus moet ernaar worden gestreefd dat een waarde van 80 dB (A) niet wordt overschreden.

## 1.8 Eet- en rustgelegenheden

In fabrieken of werkplaatsen is een schaftlokaal vereist indien:

- 10 of meer personen werkzaam zijn die een rusttijd van meer dan een half uur hebben en niet naar huis kunnen gaan;
- 10 of meer personen werkzaam zijn in een fabriek waarvan één of meer werklokalen als schadelijk zijn aan te merken, onafhankelijk van de duur van de schafttijd;
- arbeid wordt verricht in de open lucht

De minimumeisen die voor fabrieken of werkplaatsen aan een schaftlokaal gesteld worden, zijn:

- een vloeroppervlakte van ten minste 1,25 m<sup>2</sup> per persoon;
- een vrije luchtruimte van ten minste 3,5 m<sup>3</sup> per persoon;
- een hoogte van tenminste 2 m.

Een schaftlokaal mag niet tevens een bergplaats zijn (ook niet voor kleren) en mag evenmin deel uitmaken van een werklokaal. In de schaftgelegenheid moeten ten minste een tafel en behoorlijke stoelen aanwezig zijn.

Verder verdient het aanbeveling een ruimte als rustkamer in te richten. In die ruimte moet een opvouwbaar bed of een goede rustbank aanwezig zijn. Indien in een fabriek of werkplaats 100 of meer personen werkzaam zijn, is een dergelijke rustkamer verplicht.

### **1.9 Kledingberging, kleedkamers en wasgelegenheden**

Bij de bouw van kleed- en waslokalen is het raadzaam onder meer rekening te houden met de ligging ten opzichte van werklokalen en ingangen van het bedrijf. Doorgangen moeten zodanig ruim zijn uitgevoerd dat gedrang, vooral bij het einde van de werktijd, wordt voorkomen. In de meeste bedrijven kan, wanneer het aantal personen minder dan 25 bedraagt, worden volstaan met een eenvoudige kledingbergplaats, die eventueel in een niet-schadelijk werklokaal mag zijn ondergebracht.

Bij 25 of meer personen en steeds wanneer door mannen of vrouwen speciale werkkleding wordt gedragen, moeten voor de mannen en vrouwen aparte kleedkamers aanwezig zijn. In bepaalde bedrijven moeten, ongeacht het aantal werknemers, altijd kleedkamers aanwezig zijn. Dit zijn bijvoorbeeld bedrijven waar zich giftige stof verspreidt of wordt verwerkt. In de kleedkamers moeten de bedrijfskleding en de overige kleding afzonderlijk kunnen worden opgeborgen; het verdient aanbeveling de wasgelegenheid tussen de beide bergplaatsen te projecteren.

Een kleedkamer mag geen deel uitmaken van een werklokaal of van een schaftlokaal. Het spreekt vanzelf dat een kleedkamer doelmatig moet zijn verwarmd. Er moet steeds voor een goede ventilatie worden gezorgd. Natte en vuile bedrijfskleding mag in geen geval in kasten worden opgeborgen, maar moet aan open rekken worden opgehangen.

Het aantal wasgelegenheden moet minimaal 1 op 10 personen bedragen. In gevallen waarin arbeiders aan grote warmte zijn blootgesteld, alsmede bij omgang met moeilijk te verwijderen vuil of giftige stoffen, moet het aantal wasgelegenheden minimaal 1 op 5 personen bedragen; in dit geval moet warm water ter beschikking zijn.

### **1.10 Toiletten en urinoirs**

Tot 10 personen (mannen en vrouwen) kan worden volstaan met één wc en voor de mannen bovendien nog een urinoir. Bij 10 of meer personen moeten voor mannen en vrouwen afzonderlijke wc's met gescheiden toegangen aanwezig zijn en wel in een zodanig aantal dat voor elke 15 of minder vrouwen en voor elke 25 of minder mannen een wc aanwezig is. De wc's moeten zijn voorzien van een aanduiding waaruit blijkt voor welke sekse deze bestemd zijn.

Toiletten moeten zoveel mogelijk binnendoor bereikbaar zijn; bij arbeid in warme ruimten is dit vereist. Het verdient aanbeveling toiletten en urinoirs door middel van een geventileerd portaal van werklokalen en dergelijke te scheiden. Het spreekt vanzelf dat in de onmiddellijke nabijheid een gelegenheid moet zijn om de handen te wassen.

## Bijlage 2: Checklist huurovereenkomst

- Huurprijs
- Looptijd van het contract
- Opzeggingsmogelijkheden
- Inspectierapport
- Huuraanpassingen: jaarlijks? Welke formule? Gebruikelijk is aanpassingen aan de index 'Gezinsconsumptie' van het CBS.
- Huurbetaling: aan wie? Welk tijdvak? Maand, kwartaal, jaar? Vooraf of achteraf?
- Waarborgsom
- Bankgarantie
- Bestemming van de bedrijfsruimte. Bijvoorbeeld 'Café' of 'Groothandel'. Let op dat de beschrijving niet te eng is, zodat u uw activiteiten kunt uitbreiden. Bijvoorbeeld door de toevoeging '..... en alles wat met dit bedrijf in de ruimste zin verband kan houden.
- Onderhoud (gebruikelijk: buiten rekening verhuurder, binnen rekening huurder)
- Verbeteringen: hebt u aanspraak voor verbouwingen? Voor welke verbeteringen hebt u recht op vergoeding?
- Voorbehoud vergunningen
- Reclame: mag u teksten, lichtbakken e.d. op de gevels aanbrengen?
- Energiekosten: geldt de huurprijs alleen voor het beschikbaar stellen van de ruimte, of tevens voor bijvoorbeeld stook- en servicekosten? (Normaal: gas, water, elektriciteit en verwarming voor rekening huurder)
- Belastingen: normaal is: onroerende-zaakbelasting als eigenaar door verhuurder, als gebruiker door huurder te betalen. U kunt anders overeenkomen.
- Onderverhuur - dit kan alleen als het uitdrukkelijk bepaald is.
- koopoptie: u kunt bedingen dat u bij eventuele verkoop door eigenaar/verhuurder een voorkeursrecht hebt - eventueel tegen een tevoren bepaalde koopsom.
- Huuroverdracht bij verkoop bedrijf. Zal de eventuele koper van uw bedrijf dat in de bedrijfsruimte kunnen voortzetten?
- Huuroverdracht bij verandering rechtsvorm. Als u uw bedrijf omzet in een BV, verkoopt u eigenlijk uw bedrijf aan die BV. Zal verhuurder dan meewerken aan de nieuwe tenaamstelling van het huurcontract?
- Verzekering: wie sluit welke verzekeringen, wie betaalt de premies? Normaal: verhuurder verzekert de opstallen, huurder verzekert de inboedel.
- Geschillenregeling. U kunt met verhuurder overeenkomen dat eventuele geschillen naar aanleiding van het contract worden beslist (niet door de rechter maar) door een bepaalde arbitragecommissie.
- Registratie van het huurcontract.

Bron: Andela e.a.: *Ondernemerswijzer*, Kluwer, Deventer, 1998.

## 2.1 Einde van de huurovereenkomst

Over de duur van de overeenkomst kunnen huurder en verhuurder vrij afspraken maken. Voor het einde van de huurovereenkomst moet er wel worden opgezegd. Dat geldt ook bij overeenkomsten met een vastgestelde einddatum. De huurovereenkomst kan in de volgende drie gevallen zonder opzegging beëindigd worden:

1. De huurovereenkomst met een looptijd korter dan twee jaar eindigt gewoon op de afgesproken datum.
2. Bij wangedrag van de (ver)huurder (bijvoorbeeld het niet betalen van de huur of het niet verwarmen van het gebouw) kan de rechter de overeenkomst ontbinden wegens wanprestatie.
3. Opzegging is ook niet nodig als de huurder al in het gehuurde zit en partijen het met elkaar eens worden over de einddatum.

## 2.2 Opzegging van de huur

Opzegging moet een jaar van tevoren schriftelijk gebeuren. Dit kan het beste per aangetekende post met bewijs van ontvangst en tevens per fax of gewone post. Als het de verhuurder is die opzegt, moet deze in de opzeggingsbrief een *in de wet genoemde reden* opgeven, en de huurder vragen om binnen zes weken te laten weten of hij instemt met het einde van de huurovereenkomst. Als de huurder niet akkoord gaat, kan de verhuurder naar de kantonrechter stappen. In de wet genoemde redenen voor opzegging door de verhuurder zijn:

- slecht huurderschap.
- dringend gebruik v.d. bedrijfsruimte door de verhuurder of een naast familielid.
- weigering om op een redelijk aanbod voor een nieuwe huurovereenkomst in te gaan.
- het realiseren van een bestemmingsplan.

Verder, maar pas nadat de overeenkomst vijf jaar heeft geduurd:

- dat een belangenafweging in het nadeel van de verhuurder uitvalt.

Ook bij een huurovereenkomst met een vastgestelde einddatum moet de verhuurder een goede wettelijke reden hebben om deze door opzegging te beëindigen. De huurder kan volstaan met opzeggen (schriftelijk, een jaar van tevoren). Hij hoeft geen reden op te geven en hoeft niet aan de verhuurder te vragen of hij akkoord gaat.

## 2.3 Huurprijs

Huurder en verhuurder kunnen zelf de huurprijs bepalen. Als één van beiden vindt dat de huur niet conform de marktwaarde is, kan hij bij de rechter aanpassing vragen. Bij overeenkomsten met een open einde kan dit iedere vijf jaar na de laatste vaststelling van de huur. Bij overeenkomsten met een einddatum kan het pas bij verlenging van de overeenkomst en iedere vijf jaar daarna.

De eerste stap in de procedure is dat partijen gezamenlijk een huurprijadvies vragen van een deskundige, bijvoorbeeld een makelaar, een branchevertegenwoordiger of een bedrijfsadviescommissie. Als partijen het hierover niet eens worden, wijst de rechter een deskundige aan. De rechter stelt aan de hand van dat advies de huurprijs vast op de hoogte die zij - de overeenkomst en alle omstandigheden in acht genomen - redelijkerwijs zou moeten hebben op de vrije markt. De hoogte van de door de huurder behaalde omzet kan hierbij ook een rol spelen. Een indexeringsclausule in de overeenkomst kan veel onenigheid voorkomen. Afgesproken kan bijvoorbeeld worden dat de huur met een bepaald percentage per jaar stijgt. Als de huurder de huur niet meer kan opbrengen, kan naast het beëindigen van de huur onderhuur of indeplaatsstelling een oplossing zijn.



#### 2.4 *Opvolging in de huur*

Wat gebeurt er als één van de partijen overlijdt of als verhuurder de bedrijfsruimte verkoopt? In zulke gevallen blijft in beginsel de huurovereenkomst bestaan. Als de huurder zijn bedrijf verkoopt kan de nieuwe eigenaar de huurovereenkomst overnemen. Hij heeft hiervoor wel toestemming nodig van de verhuurder of de rechter. De rechter zal toestemming geven als blijkt dat de oude huurder of degene die het bedrijf feitelijk uitoefent daar voldoende zwaarwegend belang bij heeft en de nieuwe huurder een passend bedrijf uitoefent en in staat is de huur te betalen.

Als de verhuurder overlijdt treden zijn erfgenamen in zijn plaats. De overeenkomst blijft in stand. Als de verhuurder de bedrijfsruimte verkoopt neemt de nieuwe eigenaar het huurcontract over. Beëindiging wegens dringend eigen gebruik door hemzelf of naaste familie kan hij pas na drie jaar vragen.

Een bijzonder geval doet zich voor als de verhuurder de overeenkomst laat beëindigen en vervolgens het pand verhuurt aan iemand die er een gelijksoortig bedrijf in uitoefent als de vorige huurder. Het kan zijn dat hij daardoor voordeel geniet dat niet uit de aard of ligging van het pand voortvloeit, maar bijvoorbeeld uit de door de ex-huurder opgebouwde klantenkring. De ex-huurder heeft dan recht op *goodwillvergoeding*. Hij kan daartoe de verhuurder laten dagvaarden.

#### 2.5 *Onderhuur*

Bij onderhuur geldt tussen onderhuurder en onderverhuurder in beginsel hetzelfde als tussen huurder en verhuurder. De onderhuurder doet zaken met de onderverhuurder en niet met de (hoofd)verhuurder. Bij het einde van de huurovereenkomst eindigt de onderverhuurovereenkomst als de onderverhuurder meer dan drie maanden van tevoren op de hoogte is gesteld. Onderverhuren mag alleen als de verhuurder daar toestemming voor heeft gegeven, bijvoorbeeld in de overeenkomst. Bij opzegging door de verhuurder kan het belang van de onderhuurder meespelen.

#### 2.6 *Verzamelgebouwen*

Veel bedrijven delen hun pand met andere huurders. Dit kan in de vorm van onderhuur of van het samen huren van een eigenaar. Uitgangspunt is dat de verschillende huurders alleen maar te maken hebben met hún verhuurder en dus niet met de andere huurders.

Wat te doen bij overlast? Allereerst iets proberen te regelen met de veroorzaker. Rechters zijn niet gecharmeerd van mensen die hun problemen meteen bij justitie neerleggen in plaats van zelf eerst een oplossing te zoeken. Een overlastveroorzaker die zich slechter gedraagt tegenover zijn medehuurlers dan onder de gegeven omstandigheden acceptabel is tussen 'buren', pleegt een onrechtmatige daad. Vervolgens: contact opnemen met de verhuurder. De verhuurder dient ervoor in te staan dat de huurder krijgt wat deze met de verhuurder heeft afgesproken: een bedrijfsruimte waarin de huurder op een normale manier kan werken. Als dat ook niet helpt, kan de huurder zowel de verhuurder als de overlastveroorzaker in rechte betrekken.

#### 2.7 *Inhoud van het huurcontract*

Het huurrecht voor bedrijfsruimten is niet bepaald simpel. Het lijkt dan ook noodzakelijk dat bij het aangaan van een huurovereenkomst advies ingewonnen wordt bij notaris, advocaat, makelaar of bank. Wordt het huurcontract niet door een notaris opgesteld, laat het dan zelf registreren bij de Belastingdienst, Eenheid registratie en successie. Om aan te geven wat er zoal in een huurovereenkomst dient te staan is een checklist in de bijlagen opgenomen (bijlage 1).

## 2.8 *Inspectierapport bij huurcontract*

Bij het huurcontract kan ook een inspectierapport worden opgemaakt. In dit rapport kan de toestand van het gehuurde worden omschreven. Ook kan worden vastgelegd van welke apparatuur en sanitair het gehuurde is voorzien. Daarnaast kunnen worden vermeld de meterstanden van gas, elektriciteit, water en centrale verwarming. Ook moet worden gelet op de toestand van de terreinen; heeft geen van de voorgangers verontreiniging achtergelaten? Het is beter geld uit te geven aan een onderzoek dan later een claim voorgelegd te krijgen.

## 2.9 *Huur en verbouwing*

Het is verstandig om de huurovereenkomst aan te gaan onder voorwaarde dat de benodigde vergunningen worden verkregen. In de huurovereenkomst kan opgenomen worden dat de huur niet doorgaat als de benodigde (bouw)vergunningen niet worden verkregen. Aan gehuurde bedrijfsruimte zal allicht iets verbouwd moeten worden; ook moeten er vaak machines, installaties e.d. worden aangebracht.

Nu is het principe zo dat een gehuurd goed bij het eindigen van de huurovereenkomst moet teruggeven worden in de oorspronkelijke staat. Bovendien wordt alles wat 'aard en nagelvast' in of aan het gebouw of de bijbehorende grond wordt bevestigd, automatisch eigendom van de grondeigenaar. Dat zijn de regels - maar met de verhuurder kan anders overeengekomen worden. Zo mogelijk bij voorbaat in het huurcontract, maar op zijn minst voordat met een verbouwing begonnen wordt. Dan kan afgesproken worden dat de verbouwing t.z.t. niet ongedaan gemaakt hoeft te worden en / of dat voor e.e.a. een vergoeding verkregen wordt van de verhuurder. Als de verhuurder zijn toestemming weigert voor ingrepen die noodzakelijk zijn voor een doelmatige uitvoering van het bedrijf, kan de Kantonrechter om vervangende toestemming gevraagd worden.

## 2.10 *Huur en verzekering*

Aan te nemen is dat de verhuurder zijn pand verzekerd heeft tegen brand e.d. Als huurder heeft men waarschijnlijk belang bij een aantal andere verzekeringen, c.q. aanvullingen op de eigen verzekering. 'Huurdersbelang': indien men in verbeteringen investeert - bouwkundig of installatietechnisch - aan het gehuurde, dan is het verstandig het verzekerde bedrag van de eigen brandverzekering aan te passen. 'Brandbedrijfsschade': als het huurpand door bijvoorbeeld brand verloren gaat, zal vervangende ruimte moeten worden gehuurd, welke vaak duurder is. Het valt aan te raden met de verzekeringsadviseur over dekking van dat risico te overleggen.

Men dient na te gaan of men als hurend bedrijf, een verhoogd brandrisico meebrengt; zo ja, dan kan een premieverhoging (voor de verhuurder) voor rekening huurder komen. Vooral indien een klein deel van een groter (bedrijfsverzamel)gebouw gehuurd wordt, kan dit tot aanzienlijke kosten leiden. Bij leegstaande / onbeheerde gebouwen dient men er aan te denken dat contractuele verplichtingen nog door kunnen lopen ook al heeft men het pand als huurder niet meer daadwerkelijk in gebruik.

## 2.11 *Huur en fiscus*

Inkomens- en vennootschapsbelasting.

Huur en onderhoudskosten voor een bedrijfspand zijn natuurlijk zakelijke kosten - aftrekbaar voor inkomensbelasting c.q. vennootschapsbelasting. Maar waardeveranderingen van het gehuurde komen in het algemeen niet voor rekening van de huurder: niets op de balans, niets afschrijven. Een investering in een belangrijke verbouwing in of aan het gehuurde kan men als huurder echter geheel of gedeeltelijk activeren, en jaarlijks daarop afschrijven.

#### Omzetbelasting.

De verhuur van onroerende zaken is in principe vrijgesteld van omzetbelasting. Maar hierop bestaan uitzonderingen. De meest voorkomende is de mogelijkheid die de wet biedt om belast met BTW te verhuren, als zowel huurder als verhuurder hierom verzoeken: *opteren voor belaste verhuur*. Dat kan alleen als het geen woning betreft en de huurder het pand voor 90% of meer voor aftrekgerechtigde prestaties gaat gebruiken. Het initiatief hiertoe zal meestal van de verhuurder uitgaan. Als hij onbelast zou verhuren, dan is namelijk voor hem de BTW over de onderhoudskosten e.d. niet aftrekbaar. Wanneer de huurder eveneens ondernemer is voor de omzetbelasting en alleen belaste prestaties levert, zal hij in het algemeen geen nadeel ondervinden van belaste verhuur.

## Bijlage 3: CBS Tabellen

Bedrijven naar activiteit en grootteklasse, 1 januari 1998\*  
Enterprises by activity and size-class, January 1st 1998\*

SBI '93	Totaal	Aantal werknemers									
		0	1 tot 5	5 tot 10	10 tot 20	20 tot 50	50 tot 100	100 tot 200	200 tot 500	500 en meer	
A	Landbouw, jacht en bosbouw	111 430	88 415	19 820	1 980	815	325	65	10	5	0
B	Visserij, kweken van vis en schaaldieren	765	320	320	85	25	10	0	0	0	0
C	Delfstoffenwinning	195	10	70	30	25	35	10	10	5	0
D	Industrie	45 950	14 550	14 480	6 025	4 495	3 480	1 465	755	465	245
E	Openbare voorzieningsbedrijven	250	150	20	5	5	5	10	10	25	25
F	Bouwnijverheid	54 835	25 285	16 185	5 560	4 140	2 540	720	240	115	45
G	Reparatie consumentenartikelen; handel	163 460	61 760	72 075	15 125	8 185	4 445	1 130	425	200	110
H	Horeca	38 375	9 135	23 200	3 505	1 710	615	120	50	25	15
I	Vervoer, opslag en communicatie	24 960	9 770	8 765	2 415	1 085	1 350	460	175	85	45
J	Financiële instellingen	12 730	3 195	7 475	960	545	305	110	60	40	40
K	Verhuur en zakelijke dienstverlening	111 155	62 705	33 505	6 945	4 075	2 330	620	375	250	150
L	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	1 195	230	80	30	40	140	235	180	140	125
M	Onderwijs	16 755	10 030	2 790	665	1 010	975	575	385	230	95
N	Gezondheids- en welzijnzorg	42 270	15 795	19 780	1 620	1 410	1 645	865	510	390	255
O	Cultuur, recreatie; ov. dienstverlening	40 275	12 350	22 350	2 890	1 315	825	295	160	55	25
	Totaal	664 610	313 700	240 910	47 840	29 680	19 025	6 870	3 355	2 045	1 185
A 01	Landbouw en jacht	110 870	88 055	19 645	1 965	800	320	65	10	5	0
02	Bosbouw, dienstverlening t.b.v. de bosbouw	565	360	170	15	15	5	0	0	0	0
B 05	Visserij, kweken van vis en schaaldieren	765	320	320	85	25	10	0	0	0	0
C 10	Turfwinning	5	0	5	0	0	0	0	0	0	0
11	Aardolie- en aardgaswinning	85	10	35	0	20	5	5	10	5	0
14	Zand-, grind-, kie-, zoutwinning	105	0	30	30	5	30	5	0	0	0
D 15	Voedingsmiddelen en drankenindustrie	5 470	625	2 210	1 035	755	425	190	110	95	35
16	Tabakverwerkende industrie	10	0	0	0	0	0	0	0	5	5
17	Textielindustrie	1 585	660	520	180	45	90	45	25	15	0
18	Kleding- en bonindustrie	1 875	1 110	515	115	60	45	20	5	5	0
19	Leer-, lederwaren- en schoenindustrie	435	165	155	40	35	30	10	5	0	0
20	Hout-, kurk-, rietaandustrie	2 345	930	775	185	265	120	55	10	5	0
21	Papier(waren) en katoen(waren)	500	120	80	5	90	70	55	35	30	10
22	Uitgeverijen, drukkerijen, reproductie	6 970	2 055	2 495	1 080	710	385	135	55	30	20
23	Aardolie- en steenkoolverwerkende industrie	20	0	0	0	0	10	0	0	5	5
24	Chemische industrie	625	60	145	15	80	105	75	70	45	35
25	Rubber- en kunststofverwerkende industrie	1 250	205	355	175	165	180	95	50	20	5
26	Glas-, aardewerk-, cement-, kalkindustrie	1 630	560	345	180	275	150	50	45	20	10
27	Basismetalenindustrie	170	10	0	50	25	30	20	15	10	10
28	Metaalproductenindustrie	6 680	1 875	1 855	1 150	725	690	235	100	45	5
29	Machinerie en apparatenindustrie	3 915	810	1 085	625	505	510	215	115	40	15
30	Kantoorapparatuur en computerindustrie	310	145	135	0	0	10	10	5	0	0
31	Overige elektrische apparatenindustrie	1 030	220	395	190	60	90	40	15	10	10
32	Audio-, video-, telecom-apparatenindustrie	400	130	210	5	10	25	10	5	0	5
33	Medische en optische apparatenindustrie	2 000	665	755	250	155	105	30	25	10	5
34	Auto-, aanhangwagen- en opleggenindustrie	595	170	95	115	60	75	40	15	15	5
35	Overige transportmiddelenindustrie	1 460	650	465	110	60	85	50	25	10	5
36	Meubel- en overige industrie n.e.g.	6 435	3 305	1 855	485	335	230	85	25	40	70
37	Voorbereiding tot recycling	235	80	30	30	70	20	5	0	0	0
E 40	Openbare energievoorzieningsbedrijven	225	145	15	5	5	5	10	10	20	15
41	Waterleidingbedrijven	25	5	0	0	0	0	5	5	5	5
F 45	Bouwnijverheid	54 835	25 285	16 185	5 560	4 140	2 540	720	240	115	45
G 50	Handel, reparatie auto's en motorfietsen	21 990	7 685	9 100	2 805	1 460	710	155	55	20	5
51	Groothandel en handelsbemiddeling	53 925	20 890	19 410	5 770	4 290	2 430	720	270	115	30
52	Detailhandel (incl. reparatie)	87 550	33 165	43 570	6 555	2 435	1 305	255	100	70	75
H 55	Horeca	38 375	9 135	23 200	3 505	1 710	615	120	50	25	15
I 60	Vervoer over land	11 810	4 185	3 865	1 285	1 075	925	315	100	40	20
61	Vervoer over water	4 615	2 270	1 895	275	90	50	15	10	10	5
62	Vervoer door de lucht	150	40	25	55	20	5	0	0	5	5
63	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	5 565	1 620	2 105	720	575	330	120	65	30	15
64	Post en telecommunicatie	2 820	1 665	875	80	125	45	10	5	5	5
J 65	Financiële instellingen (ex. verzekering)	1 260		930	115	80	75	25	10	10	15
66	Verzekeringswezen en pensioenfondsen	785		445	95	65	65	40	30	25	20
67	Aktiviteiten t.b.v. financiële instellingen	10 685	3 195	6 100	755	400	170	40	20	5	5
K 70	Verhuur van en handel in onroerend goed	19 415	12 340	5 400	740	455	330	100	35	10	0
71	Verhuur van roerend goederen	4 225	1 875	1 645	290	290	80	25	15	5	0
72	Computerservice, informatie-technologie	9 905	5 180	3 125	675	495	270	85	35	25	15
73	Research	1 610	865	470	80	85	50	20	15	10	10
74	Overige zakelijke dienstverlening	76 005	42 440	22 865	5 155	2 750	1 600	595	275	200	125
L 75	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	1 195	230	80	30	40	140	235	180	140	125
M 80	Onderwijs	16 755	10 030	2 790	665	1 010	975	575	385	230	95
N 85	Gezondheids- en welzijnzorg	42 270	15 795	19 780	1 620	1 410	1 645	865	510	390	255
O 90	Milieudienstverlening	675	70	210	80	125	95	40	30	15	5
91	Ideële en belangengroepactiviteiten	3 785		2 795	380	245	175	160	65	20	10
92	Cultuur, sport en recreatie	14 335		11 895	1 165	670	405	120	50	25	5
93	Overige dienstverlening	21 475	12 280	7 455	1 265	275	150	30	15	5	5

Een verkennend onderzoek naar 'bedrijfsruimte als beleggingsobject'

Vestigingen naar activiteit en regio (Corop), 1 januari 1996 (slot)  
Local units by activity and region (NUTS, 3), January 1st 1996 (end)

SBI 93	Noord-Brabant					Limburg			Flevoland	
	West- Noord- Brabant	Midden- Noord- Brabant	Stads- gewest 's-Hertogen- bosch	Noordoost- Noord-Brabant (excl. stads- gewest 's-Her- logenbosch)	Zuidoost Noord- Brabant	Noord- Limburg	Midden- Limburg	Zuid- Limburg		
	Totaal	26 860	20 515	10 605	15 545	30 085	12 870	10 555	23 110	10 890
A	Landbouw, jacht en bosbouw	4 900	3 615	1 125	4 615	5 140	3 935	2 225	1 805	2 530
B	Visserij, kweken van vis en schaaldieren	10	5	0	0	5	0	0	5	130
C	Delfstoffenwinning	10	0	0	5	5	10	15	5	5
D	Industrie	1 955	1 910	820	1 170	2 630	990	880	1 620	730
E	Openbare voorzieningsbedrijven	25	20	10	15	20	15	20	30	15
F	Bouwnijverheid	1 985	1 525	980	1 265	2 285	805	730	1 715	740
G	Reparatie consumentenartikelen; handel	7 520	6 065	3 215	3 875	8 260	2 950	2 655	6 965	2 760
H	Horeca	1 530	1 060	640	720	1 705	835	720	2 350	430
I	Vervoer, opslag en communicatie	1 065	725	260	455	790	425	585	755	350
J	Financiële instellingen	520	370	245	230	615	230	190	585	195
K	Verhuur en zakelijke dienstverlening	3 690	2 500	1 755	1 400	4 710	1 055	1 095	3 070	1 645
L	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	55	50	20	25	45	30	20	45	15
M	Onderwijs	600	510	280	320	620	235	250	720	325
N	Gezondheids- en welzijnzorg	1 475	1 110	670	700	1 695	635	580	1 605	470
O	Cultuur, recreatie; ov. dienstverlening	1 520	1 045	575	750	1 560	720	600	1 815	550
A 01	Landbouw en jacht	4 865	3 600	1 125	4 610	5 085	3 895	2 215	1 795	2 520
02	Bosbouw, dienstverlening tbv de bosbouw	10	15	5	5	55	40	10	10	5
B 05	Visserij, kweken van vis en schaaldieren	10	5	0	0	5	0	0	5	130
C 10	Turfwinning	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11	Aardolie- en aardgaswinning	0	0	0	0	0	0	0	5	0
14	Zand-, grind-, kiezel-, zoutwinning	5	0	0	0	0	5	10	10	5
D 15	Voedingsmiddelen en drankenindustrie	340	265	115	195	370	160	145	305	125
16	Tabakverwerkende industrie	0	0	0	0	5	0	0	0	0
17	Textielindustrie	55	60	20	50	110	35	25	70	20
18	Kleding- en bontindustrie	75	105	50	70	135	40	35	100	45
19	Leer-, lederwaren- en schoenindustrie	25	210	15	20	30	5	5	5	5
20	Hout-, kurk-, rietindustrie	105	115	50	85	165	45	45	90	25
21	Papier(waren) en karton(waren)	25	10	0	5	20	15	5	15	5
22	Uitgevoeren, drukkerijen, reproductie	230	170	130	115	310	90	115	200	120
23	Aardolie- en steenkoolverwerkende industrie	5	0	0	0	0	0	0	0	0
24	Chemische industrie	55	20	20	20	25	10	10	50	15
25	Rubber- en kunststofverwerkende industrie	90	75	25	25	85	40	20	45	30
26	Glas, aardewerk-, cement-, kalkindustrie	70	60	25	45	95	80	50	85	20
27	Basismetalenindustrie	10	10	0	5	10	20	10	10	0
28	Metaalproductieindustrie	265	210	85	130	380	135	125	180	65
29	Machine- en apparatenindustrie	190	165	75	110	225	110	75	100	70
30	Kantloosmachine en computerindustrie	15	5	5	5	20	15	0	10	5
31	Overige elektrische apparatenindustrie	50	45	20	25	75	25	15	35	20
32	Audio-, video-, telecom-apparatenindustrie	5	5	5	5	40	0	5	10	5
33	Medische en optische apparatenindustrie	80	80	30	35	110	30	30	90	30
34	Auto-, aanhangwagen- en opleggerindustrie	35	25	5	20	35	10	10	20	10
35	Overige transportmiddelenindustrie	40	35	10	10	15	10	25	10	35
36	Meubel- en overige industrie n.e.g.	190	255	125	190	355	115	120	175	85
37	Voorbereiding tot recycling	10	5	5	0	15	5	5	10	0
E 40	Openbare energievoorzieningsbedrijven	15	15	5	5	10	5	10	15	15
41	Waterleidingbedrijven	10	10	5	10	10	10	10	15	0
F 45	Bouwnijverheid	1 985	1 525	980	1 265	2 285	805	730	1 715	740
G 50	Handel, reparatie auto's en motorfietsen	1 010	775	405	680	1 230	420	375	870	360
51	Groothandel en handelbemiddeling	2 440	1 990	970	1 090	2 425	780	685	1 410	990
52	Detailhandel (incl. reparatie)	4 075	3 300	1 835	2 105	4 605	1 750	1 600	4 705	1 410
H 55	Horeca	1 530	1 060	640	720	1 705	835	720	2 350	430
I 60	Vervoer over land	500	355	125	295	450	265	225	435	135
61	Vervoer over water	155	155	10	20	10	10	235	25	40
62	Vervoer door de lucht	5	0	0	0	10	0	0	5	5
63	Dienstverlening t.b.v. het vervoer	235	115	75	75	155	100	60	160	90
64	Post en telecommunicatie	165	95	55	65	165	50	65	130	80
J 65	Financiële instellingen (ex. verzekering)	120	65	50	40	150	55	35	150	35
66	Verzekeringswezen en pensioenfondsen	10	15	5	5	20	5	5	20	5
67	Aktiviteiten tbv. financiële instellingen	390	290	185	185	450	175	155	415	155
K 70	Verhuur van en handel in onroerend goed	580	420	285	215	750	210	220	565	155
71	Verhuur van roerende goederen	170	125	80	100	215	75	70	155	80
72	Computerservice, informatietechnologie	260	175	150	110	410	75	80	215	195
73	Research	25	25	15	10	45	15	10	40	25
74	Overige zakelijke dienstverlening	2 650	1 755	1 235	970	3 290	675	715	2 695	1 190
L 75	Openbaar bestuur, sociale verzekeringen	55	50	20	25	45	30	20	45	15
M 80	Onderwijs	600	510	280	320	620	235	250	720	325
N 85	Gezondheids- en welzijnzorg	1 475	1 110	670	700	1 695	635	580	1 605	470
O 90	Milieudienstverlening	30	20	10	20	20	10	20	25	15
91	Ideële en belangengroeperingen	60	65	45	30	70	25	35	140	40
92	Cultuur, sport en recreatie	450	305	210	260	500	255	215	560	205
93	Overige dienstverlening	960	590	310	445	970	430	315	1 090	290

## Bijlage 4: Vragenlijst t.b.v. interviews gebruikers van bedrijfsruimten

### 1. Algemeen:

- a) Naam onderneming:
  - b) Adres van de vestiging:
  - c) Contactpersoon/functie:
  - d) Bedrijfsactiviteit/bedrijfstak:
  - e) Aantal werkzame personen:
  - f) Huidig aantal m<sup>2</sup> bedrijfsruimte:
  - g) Is er bij de realisering van deze oppervlakten destijds sprake geweest van een bepaalde mate van overdimensionering?
  - h) Jaartal van vestiging in huidig bedrijfspand:
- d) Bent u tevreden over de bereikbaarheid van de lokatie t.a.v. zakelijk autoverkeer en goederenvervoer over weg? Heeft uw organisatie behoefte aan een goede OV-verbinding?
  - e) Hecht u waarde aan het imago van een lokatie?
  - f) Vindt u het van belang dat uw bedrijfspand zichtbaar is vanaf de openbare weg?
  - g) Welk type bedrijven genieten uw voorkeur om in de directe nabijheid van uw bedrijfspand te zijn gesitueerd?
  - h) Heeft u ooit overwogen om het bedrijf elders te vestigen?

### 2. Financieel economisch:

- a) Het bedrijfsgebouw is gekocht/gehuurd?
  - b) Uw voorkeur gaat uit naar kopen/huren?  
Wat zijn de redenen voor deze voorkeur?  
Ooit deze verschillende financieringswijzen overwogen?
  - c) *In geval u momenteel huurt:*  
De huur per m<sup>2</sup> per jaar bedraagt:
  - c) *In geval het bedrijfspand in eigendom is:*  
Jaartal van aankoop:  
Kostprijs:
  - d) Waar in het gebouw bevinden zich de voornaamste investeringen in de huisvesting?
- a) Wat is de omvang en vorm van het kavel in m<sup>2</sup>?  
Voldoen deze omvang en vorm nog steeds?  
Is bij de keuze voor deze omvang rekening gehouden met een eventuele toekomstige toename van het bedrijfspandoppervlak?
  - b) Wat zijn de beweegredenen geweest voor de huidige situering van het pand op dit kavel?  
Is er ten tijde van betrekking van het bedrijfspand rekening gehouden met de situering van het pand i.v.m. een eventuele toekomstige uitbreidingsbehoefte?  
Zou u de huidige situering willen veranderen indien dit mogelijk zou zijn?
  - c) Wat is de gewenste afstand van de gevel van het bedrijfspand tot de perceelsgrens?
  - d) Hoeveel parkeerplaatsen voor personenauto's zijn voor uw organisatie gewenst?  
Hoeveel parkeerruimte voor vrachtwagens is voor uw organisatie gewenst?

### 3. Functioneel:

#### I. lokatie

- a) Wat waren de redenen voor vestiging op de huidige lokatie?
- b) Zijn uw wensen ten aanzien van de lokatie met de tijd veranderd?
- c) Kunt u nog bepaalde voorzieningen noemen die u graag op deze lokatie aanwezig had gezien?
- e) Welke eisen stelt u met betrekking tot beveiliging van het kavel en het bedrijfspand?
- f) Is er behoefte aan open opslag of stalling en in welke mate?

### III. Bedrijfspand

- a) Hecht u waarde aan een bepaalde mate van representativiteit van het bedrijfspand en hoe is dit tot uitdrukking gekomen?
- b) Heeft u bezwaren tegen het gehuisvest zijn in een bedrijven-verzamel pand?
- c) Kunt u in een vlugge schets de indeling van het pand aangeven met daarin een benoeming van de organisatorische eenheden?  
Ziet u aanleiding om deze indeling te veranderen?
- d) Is er behoefte aan uitbreiding van het bedrijfspand en kunt u aangeven waar deze behoefte zich voordoet?  
Over welk percentage van het huidige vloeroppervlak praat u dan?
- e) Welke vrije hoogte van de bedrijfshal is voor uw organisatie wenselijk?
- f) Welke vrije bedrijfsvloeroppervlakte in deze hal is voor uw organisatie wenselijk?
- g) Welke vrije overspanning van de bedrijfshal is voor uw organisatie wenselijk?
- h) Wat is het vereist minimaal draagvermogen van de bedrijfsvloer?
- i) Moet deze vloer ook nog andere eigenschappen bezitten?
- j) Wat is de gewenste hoogte en breedte van de goederendeuren?
- k) Welke bedieningswijze van de goederentoeegang is gewenst?
- l) Welke voorzieningen voor verticale en horizontale goederenverplaatsing intern acht u noodzakelijk?
- m) Welke mate van energievoorziening is wenselijk?
- n) Welke temperatuur moet de lucht in de bedrijfshal hebben? Isolatie?
- o) Stelt u nog speciale eisen aan de verlichting in de bedrijfshal?
- p) Hoeveel maal per uur moet de bedrijfshal van verse lucht worden voorzien?
- q) Zijn er speciale voorzieningen noodzakelijk ten behoeve van geluidswering?

### 4. Evaluatie

- a) Is er bij de realisatie van het huidige pand destijds extra geïnvesteerd om veranderingen in de tijd mogelijk te maken?
- b) Heeft de restwaarde een rol gespeeld bij het aanbrengen van deze extra voorzieningen?
- c) Wat zijn de argumenten voor de toepassing van de gekozen bouwmaterialen?
- d) Zijn er in het verleden knelpunten geïdentificeerd waarop het gebouw niet voldoende kon reageren, wat grote investeringen met zich meebracht? Als hier vooraf rekening mee gehouden werd, had dit dan op een goedkopere wijze kunnen worden uitgevoerd?
- e) Binnen welke tijdsperiode verwacht u dat (opnieuw) een aanpassing van het bedrijfspand noodzakelijk is?

## Bijlage 5: Voorbeeldberekening meerkosten 'oversized bedrijfshal'

Als voorbeeld zijn twee berekeningen weergegeven, om een indruk te verkrijgen van de meerkosten van een bedrijfshal indien er wordt gevarieerd met de hoogte van de hal en het draagvermogen van de daarin aanwezige vloer. De 'basis' hal beschikt over een dubbelwandige gevelbeplating met metselwerk borstwering en heeft een brutovloeroppervlakte van 777 m<sup>2</sup>, een hoogte van 5.4 meter en een vloerdraagvermogen van 2000 kg/m<sup>2</sup>. De 'oversized hal' heeft eveneens een dubbelwandige gevelbeplating met metselwerk borstwering, een bruto-vloeroppervlakte van 777 m<sup>2</sup>, maar een hoogte van 7.2 meter en een vloerdraagvermogen van 5000 kg/m<sup>2</sup>. Voor de berekeningen zijn ontwerpgegevens en kostenkengetallen geraadpleegd uit Elseviers 'Misset' bedrijfsinformatie bv, peildatum: 1 juli 1997.

Bouwkostenberekening bedrijfsgebouw		777 m <sup>2</sup>	5.40 x 5.40 m	5.4 m hoog	2000 kg/m <sup>2</sup>	
Code:	Omschrijving:	Eenheid:	Hoeveelheid:	Kosten/eenheid:	Totaalkosten:	Opmerkingen:
<b>Fundatie:</b>						
11	Bodemvoorzieningen, algemeen	m <sup>2</sup>	716	8.07	5778.12	Maatvoering en grondwerk
13	Vloeren op grondslag, niet constructief	m <sup>2</sup>	700	1.02	7140.00	Betonvloer met wapening op zand 2000 kg/m <sup>2</sup>
	Vloeren op grondslag, constructief	m <sup>2</sup>			0	
16	Funderingsconstructies, voeten en balken	m <sup>2</sup>	716	19.35	13854.6	Fundatiebalken
17	Paalfunderingen, niet geheel/ geheel voor funderingsbalken	m <sup>2</sup>	716	14.6	10453.6	Prefab betonpalen
	voor funderingsbalken en vloer	m <sup>2</sup>			0	
	<b>Totaal fundatie</b>				<b>101486.32</b>	
<b>Gevel:</b>						
21	Buitenwanden, niet constructief	m <sup>2</sup>	590	120	70800	Dubbelw. gevelbepl. met metselwerk
31	Buitenwandopeningen, gevuld	stuk	1	2110	2110	
	loopdeur	stuk	3	5425	16275	Overheesdeur
	bedrijfsdeur	stuk		5340	0	
	dock shelter	stuk		8505	0	
	leveler	stuk			0	
	<b>Totaal gevel</b>				<b>89185</b>	
<b>Binnenwanden:</b>						
22	Binnenwanden, niet constructief	m <sup>2</sup>		101	0	Kalkzandsteen vezingblokken
32	Binnenwandopeningen, gevuld	stuk		934	0	Strokingordijn
	<b>Totaal binnenwanden</b>				<b>0</b>	
<b>Vloeren:</b>						
23	Vloeren, niet constructief	m <sup>2</sup>		164	0	Kanaalplaatvloer
	<b>Totaal vloeren</b>				<b>0</b>	
<b>Daken:</b>						
27	Daken, niet constructief	m <sup>2</sup>	716	23.5	16826	Stalen dakplaten
37	Dakopeningen, gevuld	stuk		89750	0	
47	Dakafwerkingen, vlak dak	m <sup>2</sup>	716	61	43676	Blumineus, mechanisch bevestigd
	<b>Totaal daken</b>				<b>60502</b>	
<b>Skelet:</b>						
28	Hoofddraagconstructies, kolommen en liggers	m <sup>2</sup>	716	84.85	60752.6	Kolommen en liggers, staalconstructie voor stalen gevel en dak
	<b>Totaal skelet</b>				<b>60752.6</b>	
	<b>Totaal bouwkundige voorzieningen</b>				<b>311925.92</b>	
<b>Werktuigbouwkundige installaties:</b>						
51	Warme-opwekking, centraal	m <sup>2</sup>	716	14.15	10131.4	
52	Atvoeren, gecombineerd	m <sup>2</sup>	716	12.6	9021.6	
54	Gassen, brandstof	m <sup>2</sup>	716	1.02	730.32	
56	Warmtedistributie	m <sup>2</sup>	716	18.65	13353.4	
57	Luchtbehandeling, centraal	m <sup>2</sup>	716	23.35	16718.6	
58	Regeling klimaat en sanitair, specifiek	m <sup>2</sup>	716	7.92	5670.72	
	<b>Totaal werktuigbouwkundige installaties</b>				<b>55626.04</b>	
<b>Electrotechnische installaties:</b>						
62	Krachtstroom, lage spanning	m <sup>2</sup>	716	44.55	31897.8	
63	Verlichting, standaard	m <sup>2</sup>	716	33	23628	
65	Beveiliging, brand	m <sup>2</sup>	716	18.45	13210.2	
	<b>Totaal electrotechnische installaties</b>				<b>68736</b>	
<b>Vaste inrichting:</b>						
71	Vaste verkeersvoorzieningen, bijzonder specifieke voorzieningen	stuk		239	0	
73	Vaste keukenvoorzieningen, standaard	stuk			0	
74	Vaste sanitaire voorzieningen, standaard	m <sup>2</sup>			0	
	<b>Totaal vaste inrichting</b>				<b>0</b>	
<b>Terrein:</b>						
90	Oordakken	stuk	1	5980	5980	
	rijwielafvalafvoer	stuk			0	
	Afwerkingen	stuk			0	
	parkeerplaatsen en wegen	m <sup>2</sup>	345	79.35	27375.75	
	groenvoorzieningen	m <sup>2</sup>	173	33.05	5717.85	
	afsluiting	m <sup>2</sup>	125	53.65	6706.25	
	dubbele draaiport	stuk	1	3300	3300	
	enkele personenport	stuk	1	1100	1100	
	infrastructuur compleet	stuk			0	
	<b>Totaal terrein</b>				<b>50179.65</b>	
<b>Bijkomende kosten:</b>						
	irrandige kartonnenunie	stuk	0	69965	0	
	sanitaire groep	stuk			0	
	<b>Totaal bijkomende kosten</b>				<b>0</b>	
	<b>Totaal pagina 2</b>				<b>174541.69</b>	
	<b>Totaal bouwkundige voorzieningen pagina 1</b>				<b>311925.92</b>	
	<b>Subtotaal:</b>			(A)	<b>486467.61</b>	
	Bouwplaatskosten, 4.5% van (A)				21891.04	
	<b>Subtotaal:</b>			(B)	<b>508358.65</b>	
	Algemene kosten, 7% van (B)				35585.11	
	<b>Subtotaal:</b>			(C)	<b>543943.76</b>	
	Winst en risico, 3% van (C)				16318.31	
	<b>Subtotaal:</b>			(D)	<b>560262.07</b>	
	BTW, 17.5% van (D)				98045.66	
	<b>Bouwkosten bedrijfsgebouw</b>				<b>658307.93</b>	



Een verkennend onderzoek naar 'bedrijfsruimte als beleggingsobject'

Bouwkostenberekening bedrijfsgebouw		777 m <sup>2</sup>	5,40 x 5,40 m	7,2 m hoog	5000 kg/m <sup>2</sup>		
Code:	Omschrijving:	Eenheid:	Hoofaantal:	Kosten/eenheid:	Totaalkosten:	Opmerkingen:	
<b>Fundatie:</b>							
11	Bodemvoorzieningen, algemeen	m <sup>2</sup>	716	8,07	5778,12	Maatvoering en grondwerk	
13	Vloeren op grondslag, niet constructief	m <sup>2</sup>	700	146	102200	Betorvloer met wapening op zand 5000 kg/m <sup>2</sup>	
	Vloeren op grondslag, constructief	m <sup>2</sup>			0		
16	Funderingsconstructies, voeten en balken	m <sup>2</sup>	716	19,35	13854,6	Fundatiebalken	
17	Paalfunderingen, niet geheel/ geheel voor funderingsbalken	m <sup>2</sup>	716	14,6	10453,6	Prefab betonpalen	
	voor funderingsbalken en vloer	m <sup>2</sup>			0		
Totaal fundatie					132286,32		
<b>Gevel:</b>							
21	Buitenwanden, niet constructief	m <sup>2</sup>	786	110	86460	Dubbeldw geveltype met metselwerk	
31	Buitenwandopeningen, gevel	stuk			0		
	loopdeur	stuk	1	2110	2110		
	bedrijfsdeur	stuk	3	5680	17040	Overheaddeur	
	dock shelter	stuk		5340	0		
	levelier	stuk		8505	0		
Totaal gevel					105610		
<b>Binnenwanden:</b>							
22	Binnenwanden, niet constructief	m <sup>2</sup>		101	0	Kalkzandsteen veiligheidsblokken	
32	Binnenwandopeningen, gevel	stuk		934	0	Strokingordijn	
Totaal binnenwanden					0		
<b>Vloeren:</b>							
23	Vloeren, niet constructief	m <sup>2</sup>		164	0	Kanaalplaatvloer	
Totaal vloeren					0		
<b>Daken:</b>							
27	Daken, niet constructief	m <sup>2</sup>	716	23,5	16826	Stalen dakplaten	
37	Dakopeningen, gevel	stuk		89750	0		
47	Dakafwerkingen, vlak dak	m <sup>2</sup>	716	61	43676	Bitumens - mechanisch bevestigd	
Totaal daken					60502		
<b>Skelet:</b>							
28	Hoofdraagconstructies, kolommen en liggers	m <sup>2</sup>	716	96,1	68807,6	Kolommen en liggers, staalconstructie voor stalen gevel en dak	
Totaal skelet					68807,6		
Totaal bouwkundige voorzieningen					367205,92		
<b>Werktuigbouwkundige installaties:</b>							
51	Warmte-afwekking, centraal	m <sup>2</sup>	716	14,7	10525,2		
52	Afvoeren, gecombineerd	m <sup>2</sup>	716	13,35	9558,6		
54	Gassen, brandstof	m <sup>2</sup>	716	1,23	880,68		
56	Warmte-afwekking, centraal	m <sup>2</sup>	716	19,05	13639,8		
57	Luchtbehandeling, centraal	m <sup>2</sup>	716	25,15	18007,4		
58	Regeling klimaat en sanitair, specifiek	m <sup>2</sup>	716	8,11	5806,76		
Totaal werktuigbouwkundige installaties					58418,44		
<b>Electrotechnische installaties:</b>							
62	Krachtstroom, lage spanning	m <sup>2</sup>	716	47,15	33759,4		
63	Verlichting, standaard	m <sup>2</sup>	716	33	23628		
65	Beveiliging, brand	m <sup>2</sup>	716	18,8	13480,8		
Totaal electrotechnische installaties					70868,2		
<b>Vaste inrichting:</b>							
71	Vaste verkeersvoorzieningen, bijzonder specifieke voorzieningen	stuk		239	0		
73	Vaste keukenvoorzieningen, standaard	stuk			0		
74	Vaste sanitaire voorzieningen, standaard	m <sup>2</sup>			0		
Totaal vaste inrichting					0		
<b>Terrein:</b>							
90	Opstallen	stuk	1	5980	5980		
	rijwielafzetsberging	stuk			0		
	Afwerkingen	m <sup>2</sup>			0		
	parkeerplaatsen en wegen	m <sup>2</sup>	345	79,35	27375,75		
	groenvoorzieningen	m <sup>2</sup>	173	33,05	5717,65		
	afsluiting	m <sup>2</sup>	125	53,65	6706,25		
	afsluiting deelpoort	stuk	1	3300	3300		
	erfde personeelvoort	stuk	1	1100	1100		
	infrastructuur complex	stuk			0		
Totaal terrein					50179,65		
<b>Bijkomende kosten:</b>							
	inpassende kartoonafval	stuk	0	89965	0		
	sanitaire groep	stuk			0		
Totaal bijkomende kosten					0		
Totaal pagina 2					179446,29		
Totaal bouwkundige voorzieningen pagina 1					367205,92		
Subtotaal					(A) 546652,21		
Bouwkosten 4,5% van (A)					24589,35		
Subtotaal					(B) 571251,56		
Algemene kosten 7% van (B)					39987,61		
Subtotaal					(C) 611239,17		
Winst erinvoer 2% van (C)					12224,78		
Subtotaal					(D) 623463,95		
BTW 17,5% van (D)					110175,86		
Bouwkosten bedrijfsgebouw					733639,81		