

Kantorenstrategie stad Utrecht 2012

Stedelijke Adviesgroep Kantoren, 11 juni 2012

1 Aanleiding en doelstelling

Het karakter van de kantorenmarkt is in de laatste jaren sterk veranderd van een groeimarkt naar een verplaatsingsmarkt. Op sterke locaties in de stad is nog steeds vraag naar nieuwbouw. Maar op minder goede locaties is het aanbod groter dan de vraag. De stad Utrecht voert al vele jaren een restrictief kantorenbeleid en staat in hoofdzaak alleen nieuwbouw toe op drie sterke locaties: Papendorp, Leidsche Rijn Centrum en het Stationsgebied. Buiten die drie locaties gaat de gemeente traditioneel zeer terughoudend om met nieuwbouw en uitbreiding. Op locaties waar de leegstand toeneemt is uitbreiding van kantoorruimte niet aan de orde maar spant de gemeente zich juist in om kantoorruimte te transformeren naar een andere functie.

De gemeente Utrecht en ook de BRU-regio voeren momenteel discussie over het kantorenprogramma van de stad Utrecht en omliggende gemeenten. Hoewel Utrecht nog steeds een van de meest gezonde kantoorsteden is, loopt de leegstand in bepaalde gebieden op en loopt de gronduitgifte van kantorenkavels terug. Bovendien zijn er signalen uit de markt dat het vertrouwen van beleggers in kantorenlocaties als schaars goed afbrokkelt. In Utrecht is zorg over de stedelijke ontwikkelingsstrategie. Op een aantal plekken is de samenhang en leefbaarheid van een gebied afhankelijk van kantoorontwikkeling.

Daarnaast is de bestuurlijke focus voor een belangrijk deel gericht op het tegengaan van leegstand in de stad. Het nieuwbouwprogramma van kantoren is inmiddels niet meer los te zien van de leegstandsproblematiek. Ook de vooruitzichten op de kantorenmarkt zijn op langere termijn minder gunstig dan voorheen. De inschatting is dat Utrecht met 800.000 m² aan kantorenlocaties een zeer forse programmering heeft.

Het is niet meer vanzelfsprekend dat de stad Utrecht zijn gehele nieuwbouwprogramma in de zelfde periode aanbiedt. De vraag dringt zich op of het niet verstandiger zou zijn een heldere keuze te maken voor locaties met de hoogste prioriteit. Een keuze voor prioritairere locaties impliceert dat andere locaties (tijdelijk) worden bevroren als bouwlocatie. Het voordeel van keuze voor beperkte prioritairere locaties (schaarstestrategie) is dat het vertrouwen van de markt in nieuwbouwlocaties kan worden hersteld. De keerzijde is dat pijnlijk duidelijk kan worden dat bepaalde ambities van de stad voorlopig nog niet kunnen worden uitgevoerd.

In de nieuwe Kantorenstrategie Utrecht 2012 worden de volgende onderdelen Vastgelegd

- De strategie ten aanzien van de bestaande stad en aanpak van leegstand
- De strategie ten aanzien van nieuwbouw kantorenlocaties
- De strategie ten aanzien van kantoorruimte op bestaande bedrijventerreinen
- Stedelijke regie op de kantorenmarkt

De dynamiek op de kantorenmarkt is groot. Voorgesteld wordt om de stedelijke kantorenstrategie ieder jaar opnieuw tegen het licht te houden en indien nodig bij te stellen. De stedelijke Adviesgroep Kantorenlocaties zal daartoe het initiatief nemen.

2 Bestaande voorraad en aanpak leegstand

De kantorenmarkt in Utrecht is in 2012 sterker en gezonder dan gemiddeld in ons land. Van alle serieuze kantoorsteden heeft Utrecht momenteel de laagste leegstand. Net als in andere steden is er sprake van nieuwe werkconcepten met minder meters per werknemer. Toch nam de leegstand in de stad Utrecht licht af van 9,1% tot 8,1%. Utrecht heeft ook in de moeilijke jaren geprofiteerd van nieuwe acquisities en landelijke concentraties, (onder meer: ASR, Stork, DVOM-i, IG&H, Essent, Portaal).

Basisgegevens kantoren Utrecht 2011

gebied	Voorraad m2 bvo (2010)	Opname Mid 2011	Aanbod Mid 2011	Leegstand Mid 2011	Perc. Leeg
Stationsgebied	633.200	20700	10.800	1.100	0 %
Oude binnenstad	126.900	-	6.200	5.300	4 %
Papendrp 100%k	182.700	2900	24.900	23.800	13 %
Papendorp 30/70	112.200	3000	40.700	24.800	22 %
Oost	190.400	1700	11.100	4.700	2 %
Rijnsweerd	311.050	900	40.400	20.400	7 %
Kanaleneiland	410.100	6200	86.000	70.500	17 %
Overvecht	76.000	1400	6.100	3.800	5 %
Lage Weide	199.000	900	36.100	31.800	16 %
Oudenrijn	67.850	-	19.800	15.800	23 %
Leidsche Rijn	..	900	11.800	6.800	..
overig	219.700	1300	3.300	2.000	1 %
totaal	2.611.700	39.900	297.100	210.700	8,1%

Bronnen: Vastgoedmonitor/DTZ augustus 2011

NB: andere bronnen registreren doorgaans alleen aanbod. Niet alle aanbod staat leeg.

De verwachting is dat de leegstand in Utrecht de komende jaren verder zal oplopen, met name door de introductie van "Het Nieuwe Werken" waarbij veel minder kantoormetragage per medewerker nodig is. Er zijn de laatste jaren veel landelijke en regionale initiatieven voor de aanpak van leegstand. De verwachtingen ten aanzien van transformatie als oplossing voor het leegstandsprobleem zijn soms hooggespannen maar het potentieel is beperkt. In de Utrechtse commissiebrief Leegstand & Transformatie (dd. 9-11-2010) wordt ingeschat dat 10.000-46.000 m2 in aanmerking zou kunnen komen voor transformatie. Het is verstandig om ook in te zetten op andere middelen.

Naast inzet van gemeentelijke middelen is het van belang om er bij de rijksoverheid op aan te dringen dat ze de wetgeving en fiscale regels aanpast. Soms zitten bouw en milieuregels een herontwikkeling in de weg. Verder ontbreekt een fiscale stimulans tot herontwikkeling nog. In bepaalde situaties is het fiscaal zelfs aantrekkelijk om een gebouw leeg te laten staan. De VNG is een goed forum om dit onder de aandacht van het Rijk te brengen.

In de praktijk zien we zes hoofdcategoriën aan middelen waarop de gemeente invloed heeft:

- Inventarisatie en registratie van leegstand
- Afremmen nieuwbouw
- Dwangmaatregelen voor eigenaren
- Transformatie van functie stimuleren (actief of passief)
- Investeren in kwaliteit gebied: bereikbaarheid, openbare ruimte, parkeren, voorzieningen
- Acquisitie en promotie

Het kopiëren van een aanpak is geen garantie op succes. Per stad verschilt de optimale mix van maatregelen. Sommige maatregelen zijn moeilijk uitvoerbaar of veel te kostbaar. Andere maatregelen blijken nauwelijks effectief. De meest succesvolle aanpak voor de stad lijkt een mix van maatregelen die getoetst worden aan vijf criteria:

1. **Maatregelen moeten praktisch en juridisch uitvoerbaar zijn:** De recente leegstandswet en crisis- en herstelwet maken meer mogelijk dan voorheen.
2. **Maatregelen kunnen een sterk negatief effect hebben op grondexploitaties.** Het afremmen van nieuwbouw is op korte termijn altijd negatief voor de Grex. Op langere termijn heeft ook de uitgifte van nieuwbouwkavels en de hoogte van grondprijzen baat bij het creëren van een gezonde schaarste.
3. **Maatregelen moeten efficiënt zijn met beperkte inzet van gemeentelijke middelen en menskracht.** In deze tijd van overheidsbezuinigingen liggen kostbare maatregelen en meer formatie niet voor de hand.
4. **Maatregelen mogen de concurrentie-positie van de stad als vestigingslocatie niet aantasten.** Door het afremmen van nieuwbouw kan er een tekort ontstaan aan locaties voor specifieke doelgroepen. De stad zou daarmee bedrijven kunnen verliezen of kansen op nieuwe bedrijven kunnen missen.
5. **Maatregelen moeten maximaal effect hebben op verminderen leegstand.** Er kan sprake zijn van directe en indirecte effecten.

In onderstaande tabel zijn de mogelijke gemeentelijke maatregelen afgezet tegen de vijf bovenstaande criteria voor een succesvolle aanpak.

Afweging gemeentelijke aanpak leegstand Kantoren

	Uitvoer- baarheid	Financiële Effect GREX	Inzet gem. middelen+ formatie	Concurr.- Positie stad	Effect op leegstand
<u>1. Inventarisatie</u>					
Inventarisatie/registratie indiv. gebieden (Monitor)	++	0	-	0	0
<u>2. Afremmen nieuwbouw</u>					
Stoppen, verlagen, uitstel nieuwbouwprogramma	+	---	0	--	+++
Toeslag op grondprijs in leegstandsfonds	+	--	0	-	++
Kwalitatieve selectie van nieuwbouw-programma	+	-	0	++	+
<u>3. Dwangmaatregelen</u>					
Bij uitgifte kavel verplicht inname leegstaand pand	-	--	0	--	+++
Leegstandsbelasting	---	0	-	-	0
Meldingsplicht eigenaren (conform leegstandswet)	+	0	0	0	0
Gemeente draagt huurder voor (cfr leegstandswet)	-	0	-	0	0
Boete leegstand (conform leegstandswet)	+	0	-	-	0
<u>4. Transformatie</u>					
Tijdelijk verhuur/ontheffi (conform leegstandswet)	+	0	-	+	++
Medewerking aan transformatie (reactief)	++	0	-	+	+
Gebieds-samenwerking eigenaren-gemeente	++	0	--	+	++
Programmamanagement Transformatie	++	0	--	0	+
Transformatiefonds (subsidie)	-	0	---	0	+
<u>5. Investeren in kwaliteit</u>					
openbare ruimte, bereikbaarheid, parkeren	+	0	--	++	++
<u>6. Promotie en Acquisitie</u>					
Prom Acquisitie gemeente	+++	++	--	+	++
Prom Acquisitie samenw. eigenaren+Prov/regio	+++	+	-	++	++

Uit bovenstaande analyse van maatregelen kan het volgende geconcludeerd worden:

- **Basisinformatie** over leegstand en het functioneren van kantoorgebieden en doorstroming in de stad is essentieel. In de stad wordt gerichte informatie over kantoorgebieden verzameld in een jaarlijkse Vastgoedmonitor. Dit zou kwalitatief nog aangevuld kunnen worden: Hoe gaat het met de kwaliteit en leegstand in een specifiek gebied? Welke verhuisbewegingen zijn er tussen gebieden. Welke kansen en bedreigingen zijn er in die gebieden?
- **Afremmen van nieuwbouw** heeft weliswaar een sterk effect op de leegstand maar trekt tevens een zware wissel op de grondexploitaties en de concurrentiepositie van de stad. Denkbaar is dat de nieuwbouw kwalitatief wordt beperkt tot marktsegmenten die schaars zijn in de regio. In dat geval wordt de nieuwbouw afgeremd in segmenten waarin veel leegstaat. Het voordeel is dat de stad en regio de concurrentiepositie als vestigingsmilieu voor bedrijven kunnen blijven versterken. Maar het kan een forse aderlating zijn voor een aantal grondexploitaties (en dus voor de gemeente). In paragraaf 3 (nieuwbouwprogramma) is zoveel als mogelijk rekening gehouden met deze selectieve prioriteit van schaarse kantoorsegmenten.
- **Dwangmaatregelen** voor eigenaren lijken vooralsnog weinig effect te hebben op leegstand. Eigenaren laten zich niet dwingen met boetes, belasting, meldingsplicht en door de gemeente voorgedragen verplichte huurders. De inschatting is dat het veel ambtelijke inzet vergt en weinig oplevert. Samenwerking werkt beter dan dwang.
- **Transformatie** van leegstaand vastgoed is alleen effectief als de locatie zich hier voor leent. Wonen is lang niet overal een goede oplossing. De transformatiekansen van lege kantoren op bedrijventerreinen zitten ook vaak in een mix van functies die de kennis- en cultuureconomie van de stad versterken zoals leisure, creatieve bedrijvigheid en (technische) opleidingen. Bij solitaire leegstaande panden is de eigenaar zelf aan zet. In gebieden waar de leegstand structurele vormen aanneemt is een gezamenlijke aanpak van gemeente en eigenaren meest effectief. Het Programma Transformatie vergroot de uitwisseling van kennis en brengt partijen bij elkaar. Momenteel wordt actief ingezet op onder meer: Panden die de gemeente achterlaat vanwege het Stads kantoor, Belastingkantoor Overvecht, Provinciehuis te Rijnsweerd, Daltonlaan. Op Papendorp wordt ingezet op transformatie van leegstaande kantoor- en (30/70) bedrijfspanden naar ondersteunende functies zoals sport, horeca en hotel. Het netto-effect van transformatie zal voor Utrecht beperkt zijn (10.000-46.000 m² per jaar).
- **Investeren** in kwaliteit is noodzakelijk in gebieden met structurele leegstand: investeren in gebouwen maar ook in openbare ruimte, bereikbaarheid, voorzieningen, parkeren en parkmanagement. Dat ligt niet alleen op het bord van de gemeente. Van eigenaren mag ook een bijdrage verwacht worden in de kwaliteit. Samenwerking is de sleutel. Op nieuwe terreinen garandeert verplicht parkmanagement de kwaliteit. Dat ontbreekt vaak op de oudere terreinen door freerider-problematiek. Het nieuw opgerichte Ondernemersfonds kan hiervoor een goede oplossing bieden. Uit gesprekken met bedrijven blijkt dat het draagvlak en betrokkenheid groot is als ondernemers zelf mogen besluiten over de besteding.
- **Acquisitie en Promotie** van kantoorlocaties levert zelfs in de periode van vastgoedcrisis zeer goede resultaten. In de afgelopen jaren zijn diverse grote bedrijven van buiten de stad aangetrokken die zijn geland in bestaande leegstaande panden (bv: Stork, Essent, Portaal). Daarmee is de leegstand substantieel bestreden. De evaluatie van de Utrechtse acquisitie (Stogo 2011) wijst er op dat de aanpak zeer effectief en efficiënt is geweest. Naast het aantrekken van nieuwe bedrijven is het nog belangrijker om bestaande bedrijven vast te houden. Het vasthouden van ASR (60.000 m²) in Rijnsweerd is cruciaal geweest voor het gebied.

3 Veranderende vraag naar nieuwbouw

Kwantitatieve vraagontwikkeling

De landelijke kantorenmarkt is de laatste jaren sterk veranderd van een groeiemarkt naar een verplaatsingsmarkt. De belangrijkste trends in de vraag naar kantoren zijn:

- De beroepsbevolking groeit landelijk niet meer. Dat betekent een rem op de vraag naar kantoren. (NB: In Utrecht groeit de beroepsbevolking nog wel door)
- Introductie van het “nieuwe werken” zet in hoog tempo door. Daarmee neemt het aantal m2 kantoorvloer van een werknemer af van 25 m2 tot 15 m2 of zelfs minder. Door het nieuwe werken daalt de behoefte aan kantoor metrage landelijk sterk.
- Tegelijkertijd vinden er concentratie-processen plaats bij organisaties, zowel landelijk als regionaal. Utrecht kan sterk profiteren van landelijke concentraties en fusies vanwege de strategische ligging en het gunstige vestigingsklimaat.
- De randgemeenten profiteren niet van de concentratiebeweging. Integendeel, er is vanuit de randgemeenten ook een concentratiebeweging naar Utrecht gaande. De leegstand in Nieuwegein, Maarssen, Woerden en Houten is problematisch hoog.

In de grondexploitatie wordt sinds 2009 rekening gehouden met een verlaagd niveau van uitgifte van 35.000 m2 per jaar voor geheel Utrecht. Het BRU kantorenmarkt-onderzoek (Stogo 2010) gaat voor de komende 10 jaar uit van een marktruimte van 24.000 m2 nieuwbouwkantoren per jaar voor de stad Utrecht (39.000 m2 voor de gehele BRU-regio).

Scenario 35.000 m2 nieuwbouw kantoren per jaar Utrecht (grond uitgifte/start bouw)

Locatie	Programma vanaf 2010	2010-2014	2015-2019	Resteert na 2020
Stationsgebied	252.000	85.000*	77.000**	90.000
LRC	245.000	35.000	45.000	165.000
Centrale Zone	70.000			70.000
Papendorp***	128.000	30.000	35.000	63.000
Taats extra****	40.000			40.000
Wetering Zuid	12.000	12.000		-
Rest gemeente	-			-
Rest markt*****	53.000	13.000	18.000	22.000
Totaal	800.000	175.000 m2	175.000 m2	450.000

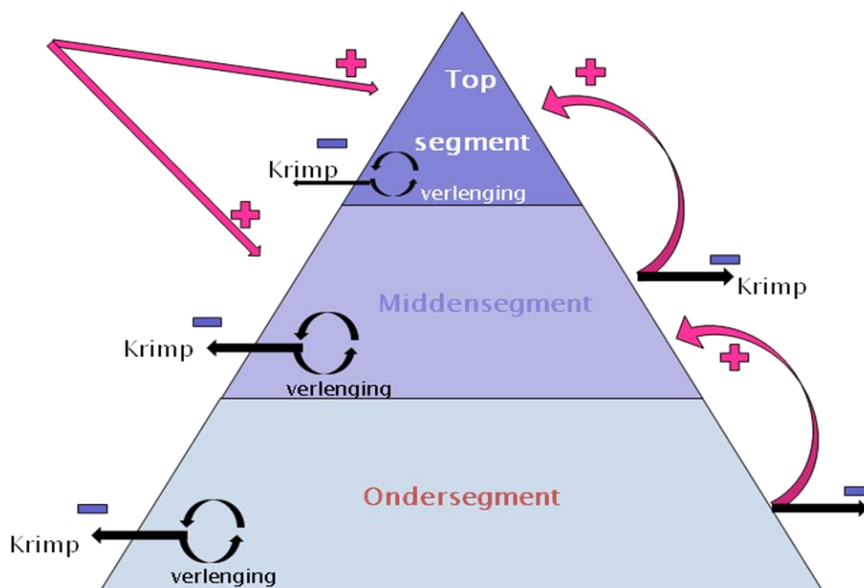
Scenario 25.000 m2 nieuwbouw kantoren per jaar Utrecht (grond uitgifte/start bouw)

Locatie	Programma vanaf 2010	2010-2014	2015-2019	Resteert na 2020
Stationsgebied	252.000	65.000*	50.000**	137.000
LRC	245.000	25.000	35.000	185.000
Centrale Zone	70.000			70.000
Papendorp***	128.000	23.000	25.000	80.000
Taats extra****	40.000			40.000
Wetering Zuid	12.000	12.000		-
Rest gemeente	-			-
Rest markt*****	53.000		15.000	38.000
Totaal	800.000	125.000 m2	125.000 m2	550.000

Kwalitatieve vraagontwikkeling

- De kwalitatieve wensen van kantoor-gebruikers zijn ook sterk veranderd de laatste jaren. Duurzame energiezuinige kantoren zijn randvoorwaarde geworden in de markt. Veel kantoorgebruikers en beleggers zijn alleen nog geïnteresseerd in vastgoed met een A-label of B-label. Recent onderzoek wijst uit dat duurzaam vastgoed beter verhuurd wordt, een hogere koop- en huurprijs heeft en een gunstiger rendement voor beleggers kent.
- Het nieuwe werken vraagt om een ander type kantoren met grotere vloermaten. De lay-out van veel bestaande gebouwen voldoet niet meer.
- Op strategische locaties is een groeiende behoefte aan flexibele werkplekken met horeca en vergaderruimte “on demand” voor ZZP-ers en werknemers die niet aan een vast kantoor gebonden zijn. Formules zoals Spaces, Igluu en Regus spelen daar op in.
- De wens om gevestigd te zijn dichtbij een railstation en dichtbij centrumvoorzieningen is belangrijker geworden.

De Utrechtse kantorenmarkt heeft een piramide - vorm. De top bestaat uit een smal aanbod van kwaliteitskantoren op goede locaties. Onderaan bevindt zich een breed aanbod in het goedkope segment. Na verloop van tijd zakt het meeste vastgoed van hoge- en middenkwaliteit naar een lagere categorie af. Met name door invoering van flexwerk-concepten heeft de huurder de neiging om (na afloop van het huurcontract) minder meters aan te huren. Bovendien heeft de huurder vaak de mogelijkheid om over te stappen naar een andere locatie en een beter gebouw. Bedrijven die zich voor het eerst in de stad vestigen kiezen meestal ook voor het top- en middensegment.



Het gevolg van de natuurlijke verplaatsingsprocessen is dat er aan de bovenzijde nog beperkt nieuwe vraag ontstaat. In het midden en aan de onderzijde ontstaat leegstand. Het Utrechtse ontwikkelbeleid is al vele jaren gericht op gedoseerde toevoeging van nieuwbouwwolume alleen aan de bovenzijde van de markt. Daarmee heeft de stad zijn concurrentiepositie behouden en is de leegstand beperkt gebleven ten opzichte van andere steden.

4 Bijsturing nieuwbouwprogramma

In 2011 is een stedelijke discussie gevoerd over nieuwbouw van kantoren in Utrecht. Daarbij is ook de opvatting van marktpartijen en externe deskundigen meegewogen. Het resultaat is gemeentebrede consensus over het kantorenprogramma in Utrecht. De hoofdlijn is getoetst aan de volgende criteria:

- De concurrentiepositie van Utrecht als aantrekkelijke vestigingslocatie
- Het vertrouwen van marktpartijen in Utrechtse kantorenlocaties als schaars en gewild beleggingsobject en ontwikkelingsobject.
- De financiële consequenties voor de stad
- De stedelijke ontwikkelingsstrategie
- De leegstand in de bestaande stad

Onderstaand de belangrijkste conclusies:

1. De inschatting is dat 800.000m² nieuwbouw kantoren in Utrecht een forse over-programmering is. De grondexploitaties gaan nu uit van jaarlijks 35.000 m² nieuwbouwprogramma. Er bestaat een gerede kans dat dit gemiddelde in de komende decennia zelfs nog lager zal zijn. Dat betekent dat er voor 25 tot 30 jaar programma is vastgelegd in plannen. Utrecht kiest er niet voor om te snijden in het programma maar voor afstemmen, prioriteren en faseren. Overal een klein beetje ontwikkelen kan leiden tot een gatenkaas. De locaties die het best passen bij de marktvraag moeten voorop worden gezet. Dat zijn tevens de deelgebieden die voor de ontwikkeling van de stad het meest noodzakelijk zijn.
2. De eerste prioriteit ligt bij ontwikkeling van het Stationsgebied, de Taats-zuid te Papendorp en de A2-zone in LRC-noord. Uitgangspunt blijft dat grondposities (reserveringen) pas worden vergeven nadat de eindgebruiker (75%) is vastgelegd.
3. Bepaalde delen van het kantorenprogramma zoals De Taats-noord, LRC-noord/binnengebied en en LRC-oost worden pas later actief in de markt gezet na voldoende ontwikkeling van bovengenoemde prioriteiten in het programma.
4. De resterende grootschalige kavels met 70/30-programma worden voorlopig niet ontwikkeld. (ivm leegstand en concurrentie met gewone kantoren in dit segment)
5. Op Papendorp en Hoge Weide worden enkele mogelijkheden tot ontwikkeling van vrijstaande kleinere kantoorgebouwen van ca. 2500 m² per stuk aangeboden.
6. In De Taats-zuid en het hoekgebouw LRC-noord wordt ruimte aangeboden voor kantoren tussen 2500-7000 m².
7. De A2-zone in LRC-noord wordt actief in de markt gezet voor grotere kantoren (>7000 m²) met als alternatief De Taats-zuid.
8. Voor kantoren groter dan 15.000 m² is de A2-zone LRC-noord de aangewezen plek.
9. Het Stationsgebied bedient een eigen marktsegment dat minder afstemming vraagt met Papendorp en Leidsche Rijn Centrum. Voor het jaarbeursplein eo (50-75.000 m²) is inmiddels veel belangstelling van marktpartijen. Voor de meeste andere deellocaties in het Stationsgebied zijn reeds bindende afspraken met marktpartijen.
10. In de bestaande stad gaan we zeer terughoudend om met nieuwe kantoorvolumes, conform BRU/RSP-II. Financiële argumenten zijn niet meer leidend. Incidenteel blijft er ruimte voor kleine initiatieven (max. 1500 m² bvo) maar ook daar zal terughoudend mee worden omgegaan. Het principe is "nee", tenzij de economische of ruimtelijke noodzaak aangetoond kan worden. Ook privaat programma op niet-prioritaire locaties wordt indien mogelijk zoveel als mogelijk teruggedrongen.
11. Nieuwe kantoren op bedrijventerreinen worden zoveel als mogelijk beperkt tot klein- en ondergeschikt gebruik bij bedrijfsruimte. (zie aparte paragraaf over dit onderwerp)

Schematische weergave prioriteitenmatrix 2011

Actieve marketing vanaf nu

	Hoge Weide	Taats Zuid	Taats Noord	LRCN A2 Zone	LRCN Hoekgebouw	LRCN Binnengebied incl hoogbouw	LRCK A1 kavel	LRCK Stationsgebouw	LRCZ	LRCO	POS	70/30 locaties
1.000 - 2.500	1								a	b	1	
2.500 - 7.000		1		2	1			3	a	b	1	4
7.000 - 15.000		1	3	2		3	1		a	b	1	4
> 15.000				1					a	b	1	

Actieve marketing na zekerheid omtrent doorgang LRCK en status station LRC

	Hoge Weide	Taats Zuid	Taats Noord	LRCN A2 Zone	LRCN Hoekgebouw	LRCN Binnengebied incl hoogbouw	LRCK A1 kavel	LRCK Stationsgebouw	LRCZ	LRCO	POS	70/30 locaties
1.000 - 2.500	1								a	b	1	
2.500 - 7.000		1		2	1			3	a	b	1	4
7.000 - 15.000		2	3	1		3	1		a	b	1	4
> 15.000				1					a	b	1	

Legenda: locaties 1 en 2 worden actief vermarkt. Locaties 3 worden niet actief vermarkt. Locaties 4 worden uit de markt gehaald.

NB stationsgebied is een aparte categorie die tevens afhankelijk is van aanbod en fysieke bouw mogelijkheden

NB 85.000m2 wordt met prioriteit ontwikkeld (geluidsproblematiek): A2-zone (73.000), Hoekgebouw (4.000) en Kavel A1 (8.300)

a) LRCZ kantoren meters verplaatsen naar LRCO

b) LRCO heeft vooralsnog geen prioriteit en wordt in zijn geheel naar achter geschoven

Hoek = LRCN Hoekgebouw

Binnen = LRCN Binnengebied

Het profiel van drie grote vestigingslocaties met prioriteit

Locatie	kenmerken	Belangrijkste doelgroepen (niet uitputtend)
Stationsgebied Jaarbeursplein eo 50-75.000 m2	Grootstedelijk karakter Binnenstedelijke voorzieningen Grootste NS station Nederland Autobereikbaarheid redelijk Parkeren schaars Zeer grote gebouwen (20.000+) Top-huurniveau	OV gerelateerde kantoren Banken, verzekeraars Overheid WTC, Flexoffices
Papendorp Taats-zuid/ Taatsenplein Ca. 50.000 m2	Snelweg, zichtlocatie A12 en A2 Auto-bereikbaarheid uitstekend Parkeergelegenheid ruim Openbaar vervoer redelijk Hoogwaardig groen milieu Zakelijk karakter en voorzieningen Parkmanagement Middelgrote gebouwen (3000-7000) Hoog huurniveau	Zakelijke dienstverleners ICT bedrijven Hoofdkantoren Medische organisaties Businesscenter
Leidsche Rijn Centrum/ A2 zone Ca. 80.000 m2	Stedelijke centrum omgeving Mix wonen, werken, winkelen,uitgaan Nieuw NS station, OV zeer goed Snelweg, zichtlocatie A2 Auto-bereikbaarheid uitstekend Parkeergelegenheid goed Grote gebouwen (7000+, 15.000+) Hoog huurniveau	Zakelijke dienstverleners Hoofdkantoren Business Center Overheid/Non profit

5 Kantoorruimte op bedrijventerreinen vs herstructurering bedrijventerreinen

Op de Utrechtse bedrijventerreinen Lage Weide, Cartesiusweggebied, Overvecht, De Wetering, Oudenrijn en Merwedestrook staan kantoorgebouwen en maken kantoren deel uit van een bedrijfscomplex. Door segregatie, specialisatie en schaalvergroting van bedrijfsprocessen is er een afname in gecombineerd gebruik van kantoorruimte bij bedrijfshallen. Waar vroeger de verhouding 50/50 nog wel veel voorkwam bij groothandel en productiebedrijven is tegenwoordig het ondergeschikt kantoorgebruik feitelijk meestal niet meer dan 20% van de bedrijfshaloppervlakte. Als gevolg daarvan staan nu veel van die oude ondergeschikte kantoorruimten leeg en worden veel kantoorruimten afgesplitst en (veelal niet conform de bestemming) als zelfstandige kantoorruimten verhuurd. Omdat de grondprijs op bedrijventerreinen relatief laag is hebben eigenaren en ontwikkelaars zelfs onder moeilijke marktomstandigheden de neiging om zo veel mogelijk kantoorruimte bij de bedrijfshal te realiseren. De huuropbrengst is immers hoger bij meer kantoorruimte.

Het uitgangspunt is dat ieder vestigend bedrijf bij de bedrijfshal enige ondergeschikte kantoorruimte mag realiseren en gebruiken. In de praktijk zien we dat veel van de oorspronkelijk ondergeschikte kantoorruimte is afgesplitst en in gebruik is genomen door zelfstandige kantoorgebruikers. Dit is niet conform de vigerende bestemming maar er is weinig handhaving geweest in de afgelopen decennia. Deel van het probleem is dat definities en de begrippen kantoor- en bedrijfsruimte niet helder zijn vastgelegd in oude bestemmingsplannen. In algemene zin kan worden gesteld dat kantoorruimten op Utrechtse bedrijventerreinen grotendeels aan de onderzijde van de piramide zitten: met andere woorden veel leegstand, overaanbod en weinig perspectief op lange termijn in een krimpende kantorenmarkt.

De voorgestelde beleidslijn ten aanzien van kantoren op bedrijventerreinen:

- Zorg dat het probleem niet nog groter wordt. Bij nieuwe bedrijventerreinen en bij nieuwe bestemmingsplannen van bestaande terreinen wordt het uitgangspunt dat niet meer dan 30% van bedrijfsgebouwen gebouwd en gebruikt mag worden als kantoorruimte. Lage Weide is hierbij het eerste voorbeeld.
- Slechts in uitzonderlijke gevallen, in geval een bedrijf kan aantonen dat het voor de eigen activiteiten meer kantoorruimte nodig heeft, kan ontheffing tot maximaal 50% mogelijk gemaakt worden.
- In nieuwe bestemmingsplannen moeten stadsbreed de zelfde eenduidige en heldere definities voor kantoorruimte en bedrijfsruimte worden opgenomen, conform de afspraken in het RSP. Er moet een betere handhaving komen op illegale verhuur van ondergeschikte kantoorruimte op bedrijvenbestemming.
- Conform het integrale advies van de Adviesgroep Kantoren en Ontwikkelingskader Bedrijventerreinen (maart 2006) is voor Lage Weide, Cartesiusweggebied en Overvecht de mogelijkheid in het bestemmingsplan opgenomen voor ontheffing van ondergeschikte kantoorruimte bij langdurige leegstand van kantoorruimte in een bedrijfscomplex. De voorwaarden zijn dat het pand ouder moet zijn dan drie jaar, maximaal 1500 m², maximaal 70% van het ondergeschikte kantoorvolume.
- Conform het integrale advies van de Adviesgroep Kantoren (14-01-2009) is een vaste lijst opgesteld van bestaande kantoorgebouwen op Lage Weide, die reeds decennia lang voor 80-100% in gebruik waren als zelfstandig kantoorgebouw. Deze gebouwen krijgen in het nieuwe bestemmingsplan een aanduiding kantoren maar mogen niet verder worden uitgebreid.

- Op enkele locaties is in zeer beperkte mate nog wel behoefte aan bedrijvenverzamelgebouwen met goedkope en kleinschalige kantoorruimten en bedrijfsruimten. Op één locatie wordt in het bestaande bedrijvenverzamelgebouw Trade Point (Lage Weide) toegestaan om kleinschalige kantoorruimte tot een maximum van 250 m² per gebruiker te verhuren. De totale verhouding kantoor/bedrijfsruimte van het gebouw mag niet meer zijn dan 50/50.
- In het Werkspoorkwartier zet de gemeente in op herontwikkeling van het gebied naar een creatieve hotspot. In dit kader heeft de gemeente de intentie toe te staan dat enkele bestaande bedrijfsgebouwen worden herontwikkeld tot 50/50-bedrijvenverzamelgebouw, met kleinschalige zelfstandige bedrijfsruimten en kantoorruimten tot een maximum van 250 m² per gebruiker. De totale omvang van die bedrijvenverzamelgebouwen is bij elkaar niet meer dan 10.000 m². Dit brengt wel het risico met zich mee van concurrentie met locaties in Leidsche Rijn. Concrete initiatieven moeten als ontheffingsverzoek worden beoordeeld door het college van B&W en worden voorzien van integraal ambtelijk advies.
- Voor het bestaande Eneco-pand aan de Nijverheidsweg 15 zal te zijner tijd een maatwerkoplossing moeten worden gevonden. Net als bij het vorige punt geldt dat er een beoordeling van het college van B&W op plaats vindt, voorzien van integraal ambtelijk advies.
- De uitgifte van de laatste grootschalige 30/70-kavels op Papendorp wordt bevroren. Er is in de 30/70-sfeer al enige tijd veel leegstand op Papendorp. Bovendien zouden deze grote 30/70-kavels in potentie kunnen concurreren met uitgifte in De Taats-zuid en de A2-zone in Leidsche Rijn Centrum, waar voorlopig de prioriteit ligt. In voorkomende gevallen waarin een 100% kantoorgebouw echt geen alternatief is wordt de casus individueel beoordeeld.
- Voor bestaande 70/30 gebouwen en kantoorgebouwen op Papendorp waarin leegstand ontstaat wordt afgewogen of het mogelijk is om een andere functie te creëren zoals horeca, hotel, sport of andere voorzieningen.

6 Stedelijke regie op kantoorafspraken

Het vastleggen van afspraken in een document is niet voldoende om als stad de grip te houden op de kantorenmarkt. De vastgoedmarkt, projecten en de omstandigheden veranderen immers voortdurend. Ingrijpende veranderingen en vraagstukken overstijgen vaak het projectbelang. Het is noodzakelijk om vast te leggen hoe we reageren op initiatieven en veranderingen die een impact hebben op de stedelijke kantorenmarkt. Conform de hoofdlijnen van het "Afsprakenkader Kantoorontwikkelingen gemeente Utrecht 2008" is vastgesteld hoe Utrecht de actieve regie op de kantorenmarkt organiseert. Het betreft regie op drie niveau's:

- Strategisch niveau: grote programmatische en strategische veranderingen
- Tactisch niveau: aanpassingen op project- en gebiedsniveau
- Operationeel niveau: acquisitie, vestigingsproces, contractvorming, bouwplannen

Grote strategische (>10.000 m²) en tactische (>1500 m²) initiatieven, veranderingen en vraagstukken op het gebied van de kantorenmarkt worden verplicht ingebracht bij de Adviesgroep Kantorenlocaties. De Adviesgroep bestaat uit een afvaardiging van management van de meest betrokken onderdelen van de gemeente. Dat zijn op dit moment Economische Zaken, Grondzaken, Stedenbouw, Strategie, Verkeer en de projectbureau's Leidsche Rijn en Stationsgebied. De Adviesgroep bereidt een integraal advies voor dat na goedkeuring van betrokken directies aan het college van B&W wordt voorgelegd. De Adviesgroep wordt bijeengeroepen en wordt voorbereid door Economische Zaken. Naast de Adviesgroep Kantoren worden ook adviesgroepen opgericht voor Wonen, Detailhandel en Bedrijventerreinen. Het overleg van directeurs van de vijf betrokken diensten bewaakt daarbij de afstemming met het stedelijk afweegkader dat dit najaar wordt ontwikkeld.

De ontwikkeling van projecten (die vallen binnen het afsprakenkader en de kantorenstrategie) zijn de verantwoordelijkheid van de projectbureau's en gebiedsmanagers. De gebieds- en projectmanagers betrekken de disciplines Grondzaken en Economische Zaken intensief bij het uitwerken van marktconforme plannen voor kantorenlocaties. Het operationele niveau heeft betrekking op de uitvoering van projecten. Vier belangrijke operationele trajecten zijn:

- De Programmamanager Transformatie is het centrale aanspreekpunt voor herontwikkeling van leegstaande (kantoor-) panden naar een andere functie. De programmamanager betreft hierbij de deskundigen van de gemeente in een transformatieteam zoals Grondzaken, Stedenbouw, Economische Zaken en Milieu.
- Economische Zaken is altijd het centrale aanspreekpunt voor vestigingskandidaten en voor gevestigde bedrijven die naar een andere locatie willen verhuizen. Economische Zaken brengt alle mogelijkheden in de stad in kaart en begeleidt de kandidaat naar een locatie of project. Dat kan nieuwbouw zijn maar ook een bestaand gebouw in de stad. Het vasthouden van bedrijven in bestaande gebouwen wordt van groot belang geacht door het bestuur. In het zoekproces wordt intensief samengewerkt met Grondzaken, gebieds/projectmanagers en indien gewenst ook met het bestuur.
- Zodra de keuze van de vestiger op een nieuwe locatie is gevallen wordt het ontwikkeltraject overgedragen aan de gebiedsmanager of projectmanager. Deze draagt zorg voor het bouwplan en vergunningentraject. De projectmanager stuurt een serviceteam of gebiedsteam aan waarin alle disciplines samenwerken om het project tot uitvoering te brengen.
- Grondzaken is het centrale aanspreekpunt voor financiële aspecten, contractvorming en bewaking van de privaatrechtelijke overeenkomsten. Onderhandelingstrajecten vinden plaats in afstemming met de project/gebiedsmanager, tenzij anders is overeengekomen.

Bijlage 1 BRU RSP-II afspraken

In het Regionaal Structuurplan (RSP) zijn voor alle BRU-gemeenten bindende afspraken gemaakt tav kantoorontwikkelingen vanaf 2005 tot 2015, samenvattend:

Nieuwbouw Gemeente Utrecht (x 1.000 m² bvo) o.b.v. BRU-afspraken

	2005-2010	2010-2015	Projecttotaal tot 2015	Vanaf 2015	Project-totaal
Stationsgebied e.o.	135	95	230	50	280
Leidsche Rijn	197	195	392	220	612
Overig	19				19
Totaal	351	290	622	270	911

Bron: Uitvoeringscontract RSP II 2005 - 2015 (2007)

- Tot 2015 is voor alle BRU gemeenten gezamenlijk een marktruimte bepaald van ca. 1020.000 m² bvo. Daarvan is 920.000 direct toegewezen aan projecten in de gemeenten en blijft 100.000 m² in portefeuille om later (tegen betaling) toe te wijzen aan projecten die een bijzondere bijdrage kunnen leveren aan het RSP.
- De stad Utrecht heeft tot 2015 622.000 m² bvo toegewezen gekregen en in de periode na 2015 nog eens 270.000 m² bvo.
- Verslepen van kantorenprogramma naar andere locaties is niet toegestaan. Verslepen binnen prioritaire projecten (Leidsche Rijn en POS) is wel toegestaan.
- Bij sloop mag alleen op dezelfde locatie worden teruggebouwd.
- Kleinschalige kantorenlocaties < 1500 m² bvo maken geen deel uit van de RSP afspraken.
- Restvolumes in oude bestemmingsplannen vallen niet onder het RSP (overmacht).
- Gemeenten streven naar het zoveel mogelijk beperken van kantoorfuncties op bedrijventerreinen. De kantoorruimte op bedrijventerreinen mag niet worden afgesplitst of separaat worden gebruikt. Voor nieuwe bedrijventerreinen geldt een maximumpercentage van 50% en 2000 m² kantoren ondergeschikt aan de bedrijfsruimte (afwijking tot 4000 m² mogelijk)
- Een gemeentehuis wordt niet tot de afspraken voor commercieel vastgoed gerekend.
- Een wetenschappelijk Onderzoeksinstituut geldt niet als commercieel vastgoed.
- Er geldt een eindgebruiker/voorverhuureis van 75% voor nieuw uit te geven kantorenlocaties.
- De gemeenten zijn gebonden aan afspraken met betrekking tot mobiliteitseffecten en een mobiliteitstoets. Het BRU zal een toetsingskader vaststellen.
- Prioritaire gebieden (Leidsche Rijn en Stationsgebied) zullen met voorrang worden behandeld en hiervoor zijn geen vereveningsbijdragen verschuldigd.
- Op grond van de regionale afspraken zou in het Stationsgebied nog 240.000 m² ontwikkeld kunnen worden. (excl. 65.000 m² Stadskantoor)

Gemeentelijke Afspraken in Ontwikkelingskader Kantorenlocaties 2008

Door de gemeenteraad is bij de behandeling van het Structuurplan in 2006 voor het Stationsgebied een kantorenvolume van 201.714 m² vastgesteld, exclusief de programmatische invulling van de Knoopkazerne en het Jaarbeursterrein Noord. In januari 2008 is door de gemeenteraad besloten om een Rijksverzamelkantoor op de locatie Knoopkazerne mogelijk te maken met een volume van 70.000 m², waarvan 50.000 nieuw volume en 20.000 vervanging. Dit betekent voor de raadsafspraken een totaal van 251.714 m² nieuw kantoorvolume in het Stationsgebied.

Het RSP biedt meer ruimte voor kantoorontwikkeling in het Stationsgebied dan in de gemeenteraad is overeengekomen. Op 12 juni 2007 is door B&W besloten om 40.000 m² bvo vrijgevallen kantoormetragage toe te wijzen aan Leidsche Rijn.

Bijlage 2 Definitie kantoorruimte en bedrijfsruimte

Definitie kantoorruimte: Een gebouw of ruimte waarin hoofdzakelijk werkzaamheden worden verricht aan een bureauopstelling, eventueel in combinatie met vergaderruimten. Dit zijn onder meer:

- Administratieve werkzaamheden, werkzaamheden aan desktop/laptop/CAD-CAM-apparatuur, vergaderingen/presentaties, commerciële bureaugebonden activiteiten, beleidswerkzaamheden en alle daarmee gelijk te stellen bureaugebonden activiteiten.
- Interne en externe opleidingen, seminars en congressen die ondergeschikt zijn aan de hoofdfunctie van een kantoorhoudende onderneming worden beschouwd als onderdeel van de kantoorfunctie.
- Functies binnen een kantoorhoudend bedrijf die behoren bij het normale kantorengebruik zoals een reproductieruimte, interne serverruimte en interne archiefkamer, worden beschouwd als onderdeel van de kantoorruimte.

Definitie bedrijfsruimte: Een gebouw of ruimte waarin hoofdzakelijk:

- Fysieke goederen worden vervaardigd, bewerkt, geïnstalleerd, getest, hersteld, opgeslagen of gedistribueerd.
- Laboratorium, chemisch of natuurkundig/technisch, cleanrooms.
- Studio/atelierruimte zonder bureau-/vergaderopstelling waar fysieke producten worden vervaardigd.
- Showroomruimte waarin fysieke producten worden getoond ten behoeve van een zakelijke presentatie, niet toegankelijk voor consumenten.
- Technische training en praktijkopleiding in een technische omgeving/werkplaats, onderdeel van en ondergeschikt aan de bedrijfsvoering.
- Dataopslag ten behoeve van externe organisaties.
- Opslag van archieven ten behoeve van externe organisaties.