

— VISIETROMMEL —

BUREAU COL. VERG.

TER VISIE

BIJLAGE

4b

Structuurvisie Kantoren 2010-2020

november 2010

Inhoudsopgave

1. Inleiding	3
1.2 Beleidskaders nieuwe structuurvisie kantoren	3
1.3 Beleidsproces.....	3
2. Constatering en voor de toekomstige kantorenmarkt	4
2.1 Ontwikkeling van de Groningse kantorenmarkt	4
2.2 Kenmerken van de Groningse kantorenmarkt	4
2.3 Trends en ontwikkelingen op de kantorenmarkt	5
2.4 Prognose toekomstige vraag naar en aanbod van kantoorruimte	5
2.5 Constatering en voor de toekomstige kantorenmarkt	6
3. Beleidslijnen tot 2020	7
3.1 Beleidslijn 1: Temporeel en verklein het aanbod	7
3.2 Beleidslijn 2: Besteed aandacht aan bestaande locaties	9
3.3 Beleidslijn 3: Vergroot de vraag naar en marktpotentie van het aanbod.....	10
Besluit	11
Bijlage 1 Concept publicatie besluit.....	12
Bijlage 2 Ontwikkeling kantorenmarkt- en beleid	13
Bijlage 3 Toekomstbeeld kantoren 2010-2020.....	17

1. Inleiding

Het huidige kantorenbeleid is vastgelegd in de nota 'Ruimte voor Kantoren' (1999) en de twee aanscherpingen 'Herijking kantorenvestigingsbeleid tot 2010' (2002) en 'Knelpunten Kantorenmarkt' (2007). Een groeiende kantorenmarkt is in het huidige beleid het uitgangspunt voor de ontwikkelmogelijkheden voor nieuwe kantoren (planvoorraad). Daarnaast is er relatief weinig aandacht voor verouderde kantorenlocaties.

De ontwikkelingen en trends in de kantorenmarkt wijzen erop dat de groei uit de kantorenmarkt is. De prognoses tonen aan dat de toekomstige planvoorraad de vraag sterk zal overtreffen. De kantorenmarkt in Groningen is bovendien een typische verplaatsingsmarkt. Een aantrekkende economie zal het overaanbod niet oplossen. Zonder beleidswijzigingen zal structureel overaanbod dan ook leiden tot een lagere marktwaarde van kantoren, tragere ontwikkeling van nieuwe kantoren en verpaupering van bestaande kantoren. Kortom, er zijn redenen genoeg om het kantorenbeleid te herzien.

Het nieuwe kantorenbeleid dat wij voorstellen is kortweg een vermindering van het kantooraanbod en aandacht voor kwalitatief aanbod. Het beleid beschrijft de argumenten en interventies waarmee de gemeente wil bijdragen aan een vestigingsklimaat waar het aanbod van kantoren beter is afgestemd op de vraag.

1.2 *Beleidskaders nieuwe structuurvisie kantoren*

'Stad op Scherp' en 'G-kracht' vormen de belangrijkste beleidskaders voor de nieuwe structuurvisie kantoren:

- Structuurvisie 'Stad op Scherp' (2009) bevat de ruimtelijke contouren voor het ontwikkelen van beleid met 2020 als horizon. Hierin zijn zes dynamo's benoemd, oftewel de toplocaties waar gewerkt wordt en die belangrijk zijn voor de economie van de stad en brede regio. Dit zijn de binnenstad, UMCG/Bodenterrein, Stationsgebied, Europapark, Martiniziekenhuis e.o. en Zernike.
- Het hoofddoel van het economisch programma 'G-kracht' (2009) is het leveren van een bijdrage aan het bereiken van 135.000 arbeidsplaatsen eind 2014. Dit gebeurt door een strategie die bestaat uit drie deelprogramma's: het stimuleren van de kenniseconomie met *Groningen Piekt*, het aantrekken van bezoekers, toeristen en talenten via *Gastvrij Groningen* en zorgen voor een goed vestigingsklimaat voor het bestaande bedrijfsleven via *Bedrijvig Groningen*.

1.3 *Beleidsproces*

Buck Consultants International (BCI) heeft in opdracht van de gemeente de kantorenmarkt van Groningen geanalyseerd. Desk research, schouwen en interviews met Groningse stakeholders vormen de basis voor deze analyse. In maart 2010 is een workshop georganiseerd. Daar zijn enerzijds de tussentijdse bevindingen gepresenteerd en anderzijds de belangrijkste vraagstukken over de kantorenmarkt in Groningen geformuleerd.

Tijdens een plenaire bijeenkomst met betrokkenen, geïnteresseerden en raadsleden in september 2010 hebben we de mogelijke antwoorden op deze vraagstukken gepresenteerd als ontwikkelrichtingen van het nieuwe kantorenbeleid. De feedback en discussie die volgden, hebben de beleidslijnen verder gescherpt. Deze nota is daarvan het eindresultaat.

2. Constateringen voor de toekomstige kantorenmarkt

We beginnen deze paragraaf met een beknopte beschrijving van de ontwikkelingen en kenmerken van de Groningse kantorenmarkt. Dan volgt een prognose van de toekomstige vraag naar kantoorruimte in relatie tot de mogelijke planontwikkeling van nieuwe kantoren.

2.1 Ontwikkeling van de Groningse kantorenmarkt

Op basis van de beschrijving van de Groningse kantorenmarkt in de afgelopen tien jaar (zie bijlage 1), kunnen we constateren dat de kantorenmarkt zich hier tot 2009 positief heeft ontwikkeld:

- De vraag is gegroeid naar gemiddeld 48.300 m² vvo per jaar;
- de voorraad is gegroeid met gemiddeld 10.900 m² vvo per jaar;
- de leegstand is vergeleken met landelijke cijfers beperkt gebleven;
- de huurprijs voor eersteklas kantoren is sinds 2008 naar hetzelfde niveau gegroeid als Zwolle, de hoogste in de regio;
- met 5 m² kantoor per inwoner bevestigt Groningen haar positie als belangrijke vestigingsplaats voor kantoren in het Noorden.

2.2 Kenmerken van de Groningse kantorenmarkt

Voor een meer uitgebreide beschrijving van die zaken die de Groningse kantoormarkt typeren, verwijzen we naar bijlage 1. We beperken ons hier tot de hoofdlijnen:

- De helft van de vraag naar kantoorruimte komt voort uit de niet-commerciële dienstverlening (d.w.z. overheid en semi-overheid);
- een kwart van de vraag naar kantoorruimte is voor rekening voor het klein segment. Deze verhouding is jarenlang stabiel. Dit zijn transacties kleiner dan 500 m²;
- circa driekwart van de afname van kantoorruimte bestaat uit transacties van minder dan 2.500 m². Uit interviews blijkt dat een transactie van 2.000 m² naar Groningse maatstaven een grote transactie is;
- een kwart van de vraag bestaat uit de vraag naar nieuwbouw;
- vooral het centrum en het Zuiden van de stad kampen met leegstand. Het centrum kent veel dynamiek. Daar wordt het aanbod grotendeels ook weer opgenomen. In het Zuiden gebeurt dit in mindere mate. Kantorenconcentraties in het Zuiden (Martini Trade Park, Corpus den Hoorn-Zuid) hebben het grootste aandeel in de leegstand. Vooral in de grotere gebouwen is leegstand;
- het Noorden en Oosten van de stad kennen weinig dynamiek: weinig transacties, maar ook weinig aanbod;
- de vraag komt voor een groot gedeelte voor rekening van het zittende bedrijfsleven. Met andere woorden, de meeste transacties zijn een gevolg van verplaatsingen binnen Groningen. Er is weinig trek meer vanuit andere delen van het land naar de stad. Kantoorgebruikers laten verouderde panden achter;
- tot 2009 bleef de vraag redelijk in verhouding tot het aanbod. Het leegstandspercentage valt met 8% mee vergeleken met het landelijk gemiddelde van 12%. Echter, na 2009 zien we net als in andere vergelijkbare steden minder dynamiek door het economisch tij.

2.3 Trends en ontwikkelingen op de kantorenmarkt

We volstaan hier met een korte samenvatting van de relevante trends en ontwikkelingen in de kantorenmarkt. Uitgebreidere informatie vindt u in bijlage 2.

De Groningse kantorenmarkt kan met een stabiel overheidsaandeel leunen op een redelijk sterke positie als Noordelijke kantorenstad. Als kantorenstad biedt Groningen een redelijk veelzijdig aanbod aan locaties en type gebouwen. Hier zijn minder leegstandproblemen vergeleken met het landelijk beeld. Hier beperken de zorgen van de potentiële negatieve impact van langdurig leegstand zich tot het Martini Trade Park en Corpus den Hoorn-Zuid.

Positieve ontwikkelingen voor de Groningse kantorenmarkt zijn de concentratie van Noord-Nederlandse kantoorgebruikers in Groningen en de verwachte groei van de nieuwe doelgroepen: (groene) energie, healthy ageing en de creatieve sector.

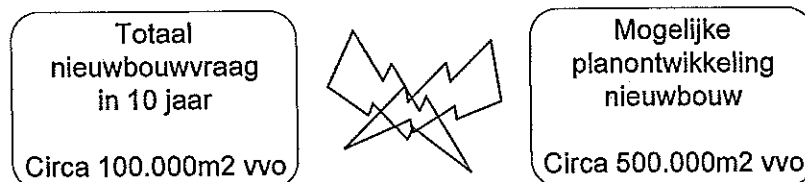
Daarnaast heeft Groningen in de basis een aantal sterktes die ervoor zorgen dat de stad een aantrekkelijk vestigingsklimaat heeft. Het gaat dan om een aantrekkelijk werk- en leefklimaat, de aanwezigheid van veel hoogopgeleide werknemers en topvoorzieningen als de RuG, UMCG, Hanzehogeschool en een Gascluster. Het toekomstig economisch profiel van de stad wordt verder versterkt door de licht stijgende beroepsbevolking en de infrastructurele investeringen. Daar staat tegenover dat de stad relatief ver gelegen is van andere economische centra als de Randstad. Dat is ook een belangrijke reden dat we veel concurrentie vanuit Zwolle ervaren.

Verder moeten we ons realiseren dat de kantorenmarkt in het algemeen geen groeimarkt meer is. De groei van de dienstensector is een afzwakkende megatrend; de overheid is fors aan het krimpen. Verder zal de trend naar minder ruimtegebruik per werknemer veel impact hebben. We kunnen stellen dat de vraag naar kantoorruimte van onze huidige doelgroepen niet meer zal groeien. Tenslotte is het de verwachting dat de economische recessie de komende 2-3 jaar nog merkbaar is op de kantorenmarkt.

2.4 Prognose toekomstige vraag naar en aanbod van kantoorruimte

Voor de komende tien jaar prognosticeert onderzoeksbureau BCI de opname van kantoorruimte op gemiddeld 40.000 m² vvo per jaar, waarvan 10.000 m² vvo nieuwbouw (25%). Voor de komende tien jaar is er dus sprake van een totale nieuwbouwwraag van 100.000 m² vvo.

De mogelijke planontwikkeling voor kantoren kan geschat worden op basis van de restcapaciteit die binnen bestemmingsplannen bestaat om kantoorruimte te ontwikkelen. Als we niet de nodige nuanceringen maken in deze plannen, dan stuiten we op een onrealistisch tienvoud aan mogelijke planontwikkeling ten opzichte van de geprognosticeerde vraag. Een meer realistisch beeld is een mogelijke planontwikkeling van circa 500.000 m² vvo. Dat is een vijfvoud aan mogelijke planontwikkeling ten opzichte van de geschatte vraag.



2.5 Constateringen

Op basis van de voorgaande paragrafen kunnen we het volgende constateren over de toekomst van onze kantorenmarkt:

1. De stad kent een ruim toekomstig aanbod ten opzichte van de vraag.
2. Een aantrekkende markt zal dit overaanbod niet oplossen omdat:
 - onze huidige doelgroepen niet meer groeien;
 - de nieuwe doelgroepen het inzakken van de vraag maar deels kunnen opvangen;
 - er een algemene trend is naar minder ruimtegebruik per werknemer.
3. De stad kenmerkt zich door een verplaatsingsmarkt. De verwachting is dat dit ook zo zal blijven. Gevolg is dat nieuwbouw snel leidt tot leegstand elders in de stad. In dat kader merken we het volgende op:
 - aandacht voor bestaande locaties wordt belangrijk om deze niet verder in een negatieve spiraal te laten afglijden. Vooral grotere gebouwen zijn gevoelig voor leegstand.
 - aandacht voor de schaalgrootte binnen het nieuw aanbod is belangrijk. Pakweg driekwart van de transacties zijn immers <2.500 m². Europapark is de nieuwbouwlocatie voor kantoren, maar laat nu alleen kantoorontwikkeling toe die groter zijn dan 2.500 m².

Zonder beleidswijzigingen leidt dit tot toenemende leegstand, een negatief financieel resultaat van ontwikkellocaties, dalend aanbod in kwalitatief opzicht en negatieve beeldvorming over onze vestigingslocatie(s) en daarmee ook van het totale vestigingsklimaat van Groningen.

3. Beleidslijnen tot 2020

In deze paragraaf geven we aan welke maatregelen we tot 2020 willen nemen om de kantorenmarkt weer meer in balans te krijgen. Kort gezegd is het noodzakelijk om keuzes te maken in het toekomstig aanbod van kantoorruimte en om die randvoorwaarden te bieden waarmee vraaggestuurd kwalitatief aanbod ontstaat. Overigens is duidelijk dat het belang en de verantwoordelijkheid daarvoor zowel bij de gemeente als bij de marktpartijen liggen (beleggers, ontwikkelaars, makelaars en gebruikers).

We kunnen de voorgestelde maatregelen indelen in drie beleidslijnen, die we hieronder achtereenvolgens zullen toelichten:

1. temporeiseer en verkleinen het aanbod;
2. besteed aandacht aan bestaande locaties;
3. vergroot de vraag naar en marktpotentie van het aanbod.

3.1 *Beleidslijn 1: Temporeiseer en verklein het aanbod*

- 1) **Maatregel: Tot 2020 voegen wij geen nieuw kantoorareaal toe bovenop de huidige planvoorraad. Dit betekent het volgende:**
 - We houden vast aan de gedachte dat kantoorontwikkelingen thuis horen op OV-knooppunten, het stedelijk netwerk en in of nabij de binnenstad. We beperken daarbinnen de mogelijkheden voor nieuwe kantoorontwikkeling tot de kantorencusters.
 - Voor nieuwe kantoorontwikkeling gaan we uit van een kleinere schaalgrootte dan we in het verleden gewend zijn. Eerder maakten wij altijd onderscheid in groter of kleiner dan 2.500m².
 - Europapark is de nieuwbouwlocatie voor kantoren. De schaalgrootte gaan we "aftoppen" omdat de meeste vraag in de categorie < 2.500m² valt. Met het Europapark komt dan ook de categorie tot 2.500 m² in beeld.
 - Het beleid op kantoren in het klein segment binnen woonwijken en bedrijventerreinen blijven wij handhaven. In het beleid van wijk economie en bedrijventerreinen maken we kantoor aan huis en kantoren <500m² bvo in herzieningen van bestemmingsplannen mogelijk.
- 2) **Maatregel: Ruimte voor nieuwbouw blijft belangrijk maar wordt wel ingeperkt.**

Nieuwbouw geeft een impuls aan de stedelijke vernieuwing. Daarnaast kunnen wensen op het gebied van kwaliteit en duurzaamheid vervuld worden via nieuwbouw. Maar nieuwbouw verhoogt ook de druk op leegstand van bestaande locaties (de Groningse kantorenmarkt is immers een verplaatsingsmarkt). Daarom willen we de ruimte voor nieuwbouw gaan inperken. Daarbij merken we het volgende op:

 - Europapark blijft dé nieuwbouwlocatie voor kantoren. Mogelijkheden om de ontwikkeling van dit gebied te bespoedigen worden beschreven in paragraaf 3.3.
 - Voor de planvoorraad in de omgeving van het Europapark en Kempkensberg zullen we alternatieve invullingen vinden of ontlocken.
 - De kansen en mogelijkheden voor de ontwikkeling van het stationsgebied zullen zichtbaar worden door de infrastructurele ingrepen (uitbreiding spoorwegennet, tram). Kantoorontwikkeling in het stationsgebied is de komende periode niet aan de orde. Of het stationsgebied ruimte gaat bieden voor toevoeging van nieuwe functies, waaronder kantoren, hangt af van de vraag of het emplacement kan worden verplaatst.

- 3) Maatregel: Daar waar mogelijk, vinden we onttrekkingen van kantoorruimtes uit het bestaand aanbod gewenst.
- Als het om leegstand gaat, maken we een verschil in aandacht voor individuele op zichzelf staande kantoorpanden en kantoorgebieden.
 - Transformatie van kantoorpanden in woonwijken en de binnenstad zijn kansrijk. Zie ook het kader. Langdurig leegstand kan een stimulans zijn voor eigenaren om tot transformatie te komen. Deze initiatieven gebeuren autonoom en deze zullen we individueel beoordelen.
 - Langdurig leegstand is niet houdbaar voor twee kantoorkernen: Martini Trade Park en bedrijvenpark Corpus den Hoorn-Zuid. Deze locaties hebben het grootste aandeel in de leegstand van Groningen. De impact van leegstand in kantoorgebieden zijn groter en de transformatiemogelijkheden zijn kansarm. Hier willen we de negatieve omgevingseffecten van leegstand voorkomen door deze gebieden kwalitatief te versterken als kantorenconcentratie. Zie ook beleidslijn 2.

Kansrijke transformaties

Bureau Stec (2007) stelt dat kantoren in de binnenstedelijke centrumlocatie en in woonwijken kansrijke locaties zijn voor transformatie. Juist vanwege het multifunctioneel karakter en de levendigheid is de binnenstad populair voor kantoorgebruikers, vooral voor het klein segment. De dynamiek van de kantorenmarkt is af te lezen uit de hoge opname- en aanbodcijfers. Initiatieven voor transformatie zullen per individueel geval beoordeeld worden. Onttrekkingen van kantoren uit woonwijken zijn ook kansrijker. In vergelijking tot de binnenstad functioneren zij in mindere mate als incubator of als "hotspot" voor kantoren.

- 4) Maatregel: Regionale regie op kantorenlocaties.
Aanpak van leegstand op de kantorenmarkt staat hoog op de landelijke politieke agenda. Het Rijk dringt daarbij aan op regionale afstemming van het kantorenaanbod. Met het oog op de beleidsvoornemens van de stad die erop gericht zijn het kantorenaanbod in te perken, streven we ernaar om in RGA-verband (Regiovisie Groningen-Assen) en Noordelijk verband te komen tot een vorm van regionale regie op kantorenlocaties. Dit in navolging van de bestaande afstemming op het gebied van bedrijventerreinen. Beleid voor grondprijzen is vastgelegd in het grondprijnsbeleid. In het grondprijnsbeleid zullen we de ontwikkelingen van de kantorenmarkt meenemen.
- 5) Maatregel: Geen kantoorvestigingen >500 m² bvo toestaan op hoogwaardige bedrijventerreinen.
Groningen maakt in haar werklocaties onderscheid tussen winkellocaties, bedrijventerreinen en kantorenlocaties. Op hoogwaardige bedrijventerreinen zien we steeds meer bedrijven zich huisvesten in kantoorachtige verschijningsvormen. Het dreigend kantooroveraanbod onderstreept het belang van scherpe handhaving van de planologische onmogelijkheden van kantoorvestiging op hoogwaardige bedrijventerreinen. Solitaire kantoren < 500 m² bvo op bedrijventerreinen vormen hierop de uitzondering.
- In deze context is de invulling van Westpoort risicovol. De rand langs de A7 kan namelijk in de latente wens van kantoorgebruikers voorzien in een zichtlocatie aan de snelweg. Snelweglocaties zijn echter bijzonder gevoelig voor leegstand en zijn kansarm voor andere invullingen.

¹ Bureau STEC, 2007.

Wat betekent dit concreet?

- We gaan geen planologische medewerking verlenen aan kantoorontwikkeling op verspreide locaties in de stad.
- Kantoorontwikkeling op de Encheha-locatie halen we uit de planvoorraad halen. In het verleden hebben we voor dit terrein medewerking verleend aan een bestemmingsplanwijziging richting kantoorontwikkeling. Het bestemmingsplan is echter nietig verklaard door de Raad van State. We gaan hierover in gesprek met de grondeigenaren.
- We gaan andere gepaste invulling vinden dan wel aanmoedigen voor locatie De Meeuwen en Kavel Q.
- Transformatie van individuele kantoorpanden voltrekken zich redelijk autonoom en deze zullen we individueel beoordelen. We gaan informeren over regelingen die transformatie stimuleren.
- Behoud en versterking van onze kantoorcentra Martini Trade Park en Corpus den Hoorn-Zuid (zie 3.2).
- Landelijke politieke ontwikkelingen over de aanpak van leegstand blijven volgen. Agenderen en regionale afstemming zoeken op kantorenontwikkelingen bij Provincie en Regio Groningen-Assen.
- Scherpe handhaving van planologische randvoorwaarden op bedrijventerreinen. Vooral Westpoort verdient aandacht.

3.2 Beleidslijn 2: Besteed aandacht aan bestaande locaties

Onderzoeksbureau STEC (2007) stelt dat het Martini Trade Park en Corpus den Hoorn behouden moeten blijven in het kantorenbestand. Het zijn stadsrandlocaties uit de jaren '80 en '90 die goed bereikbaar zijn vanaf de A7 en A28. Beide gebieden hebben een redelijk goede concurrentiekracht, maar staan tegelijkertijd onder druk door nieuwbouwonwikkelingen als het Europapark. Deze locaties zijn gevoelig voor de gevolgen van de verplaatsingsmarkt waar Groningen zich door kenmerkt. Deze gebieden zijn grootschalig en monofunctioneel, waardoor transformatie naar andere functies minder vanzelfsprekend is dan solitaire kantorenlocaties in de binnenstad of woonwijken.

- 6) Maatregel: Verleng de levensduur van het Martini Trade Park en Corpus den Hoorn door revitalisering. De kansen liggen in initiatieven die het imago en profiel versterken, voorzieningen creëren, parkmanagement uitbreiden, de totale (parkeer)bereikbaarheid verbeteren en deels herprofilering verzorgen.

Wat betekent dit concreet?

- Martini Trade Park en Corpus den Hoorn-Zuid kennen een versnipperd eigendom. De rol van de gemeente is daarom in eerste instantie een coördinerende rol waarbij we kennisoverdracht en samenwerking tussen marktpartijen en grondeigenaren stimuleren en faciliteren.
- Revitaliseren is een gezamenlijke verantwoordelijkheid van gebruikers, eigenaren en gemeente. De gemeente zal marktinitiatieven in revitalisering versterken en stimuleren door ook te investeren in de openbare ruimte. Het beloont en versterkt het initiatief van de marktpartijen om gezamenlijk de levensduur van de bestaande kantorenvoorraad te verlengen. In beide gebieden lopen al initiatieven:
 - De visie voor bedrijventerrein Corpus den Hoorn-Zuid is bijna afgerond. Hierin hebben de bedrijventerreinvereniging en individuele bedrijven geparticipeerd. Deze visie bevat concrete maatregelen om het gebied in functioneel en ruimtelijk opzicht te verbeteren.
 - Een 'kopgroep' van eigenaren en gebruikers op het Martini Trade Park is bezig met de overige eigenaren te mobiliseren om gezamenlijk te investeren in een herstructurering van het parkeerterrein. De rol van de gemeente strekt zich momenteel uit tot het stimuleren van deze samenwerking en het onderzoeken van de haalbaarheid als eigenaar van de ondergrondse garage. Mocht dit initiatief van de

grond komen, dan zou een herinrichting van de Leonard Springerlaan in aansluiting op de nieuwe parkeerfaciliteit een logische vervolgstap kunnen zijn.

3.3 *Beleidslijn 3: Vergroot de vraag naar en marktpotentie van het aanbod*

- 7) **Maatregel:** Blijf gebruik maken van de bestaande structuren om bedrijfsleven te behouden en aan te trekken.

Het gemeentelijke economisch beleid is gericht op het behouden en faciliteren van het zittend bedrijfsleven. Het accountmanagement team van EZ onderhoudt contacten en relaties met individuele bedrijven. Door deze contacten krijgen wij ook potentiële nieuwe vestigers in beeld. Het zittend bedrijfsleven kent de ontwikkelingen binnen zijn eigen sector en weet wat nodig is om ketens of clusters in de stad en regio te verstevigen.

Daarnaast bestaat voor de acquisitie van nieuw bedrijfsleven van buiten de stad en regio de samenwerkingsstructuur met de N.V. NOM.

De belangrijke bestaande doelgroepen in de kantorenmarkt zijn de niet-commerciële sector (overheid en semi-overheid) en het klein segment. Voor het behoud van de overheidsinstellingen in de stad blijven de lobbyactiviteiten op politiek-bestuurlijk niveau van belang. In de stimulering van het klein segment is nu winst te behalen in de kwalitatieve vestigingsaspecten², zoals via collectieve en flexibele voorzieningen.

Wat betekent dit concreet?

- Het aantrekken van nieuwe bedrijven van buiten de stad en regio vindt plaats via contact met het zittend bedrijfsleven en in samenwerking met de N.V. NOM. Op het moment actualiseren wij samen het profiel en onderscheidend vermogen van de stad Groningen.
 - Flankerend beleid op gebieden als wonen, onderwijs, kennisinstellingen, arbeidsmarkt, sociale voorzieningen, detailhandel, toerisme, verkeer en parkeren, veiligheid etc. blijft belangrijk voor een aantrekkelijk leefklimaat voor werkgevers en werknemers.
 - Om het zittende bedrijfsleven te behouden en te stimuleren:
 - hebben wij blijvend aandacht voor lobbyactiviteiten om overheidsinstellingen in de stad te houden;
 - blijven wij accountmanagement inzetten in de commerciële sector;
 - onderzoeken we hoe we het klein segment verder kunnen stimuleren (gericht op kwalitatieve vestigingsaspecten). We maken een uitvoeringsplan hiervoor.
- 8) **Maatregel:** Aandacht voor kwaliteit in aanbod door vraaggestuurde randvoorwaarden
- Europapark is de locatie voor nieuwbouw kantoren. Dit kan op twee deelgebieden: het kantorenkwadrant en het Helperpark. Het is noodzakelijk dat we het aanbod hier passend en interessant maken voor de toekomstige vraag en wensen uit de markt.
 - Een voorspoedige ontwikkeling van het Europapark is belangrijk vanwege de positieve effecten van nieuwe stedelijke (her)ontwikkeling en financiële gemeentelijke motieven.
 - De kans hierop wordt vergroot door in eerste instantie de schaalgrootte aan te passen. 'Aftoppen' van het volume is daarbij nodig. Immers, Europapark biedt ruimte voor kantoorontwikkeling vanaf 2.500 m² terwijl daar relatief weinig transacties in zullen gaan plaatsvinden.
 - Gebiedsgerichte en vraaggerichte aanpakken helpen bij het bepalen van de randvoorwaarden. Het maken en uitwerken van een gebiedsconcept is een voorbeeld van zo'n aanpak. Zie kader op de volgende pagina.
 - Eind 2010 is het gebiedsconcept voor het Helperpark klaar. Dit gebiedsconcept geeft aanknopingspunten voor zowel het Helperpark als het kantorenkwadrant om interessante en passende randvoorwaarden te bieden.
 - Zo is een gebiedsgerichte parkeeraanpak een kans voor het Europapark. Parkeren is steeds meer een bepalende factor in het maatwerk (diversiteit) binnen de kantorensector.

² In de afgelopen jaren hebben we het klein segment (<500 m²) meer huisvestingsmogelijkheden gegeven. In de evaluatie van het beleid, stelt onderzoeksbureau BCI dat er voldoende variatie in het aanbod is geweest om partijen te huisvesten. Zij verwacht geen mismatch meer tussen vraag en aanbod van het klein segment.

Hetzij in de vorm van voldoende, nabijgelegen gebouwde parkeerplekken voor zakelijke doeleinden (personeel en bezoek), hetzij in de directe kostprijs ("het mag niet te veel kosten"). De vraag wisselt per doelgroep. Soms moeten we op directe wijze de parkeerbehoefte op korte afstand bedienen, soms is dubbelgebruik en dus een goedkopere kostprijs de maat. Slimme programmering van functies leidt tot kosteneffectiviteit.

Wat betekent dit concreet?

- We gaan Europapark samen en in dialoog met geïnteresseerde marktpartijen verder ontwikkelen en we gaan de randvoorwaarden op het Europapark herzien. We geven hiermee een vervolg aan het gebiedsconcept Helperpark. De aanpassingen in de randvoorwaarden die tot de mogelijkheden behoren zijn:
 - a. randvoorwaarden in de korrelgrootte van gebouwen;
 - b. randvoorwaarden in van mix van functies;
 - c. randvoorwaarden in overgangen tussen deelgebieden;
 - d. de inrichting van de openbare ruimte;
 - e. tussentijdse investeringen en tijdelijke functies in het gebied;
 - f. uitvoering geven aan gebiedsgericht parkeren.
- Bij gebiedsontwikkeling zijn gebiedsgerichte en vraaggestuurde aanpakken nodig. We houden de ontwikkeling van de andere dynamo's in de gaten. De inzet van gebiedsgerichte en vraaggestuurde aanpakken, zoals een gebiedsconcept, bepalen we per dynamo.

Gebiedsconcept: Een tool voor een andere blik op gebiedsontwikkeling.

Europapark is niet de eerste dynamo waar een gebiedsgerichte en vraaggerichte ontwikkelstrategie wordt gebruikt. Zo beschrijft het gebiedsconcept 'The City Hub' de ontwikkelstrategie voor het stationsgebied en wordt er momenteel vanuit het Akkoord van Groningen een marketingvisie voor Zernike ontwikkeld. Het UMCG/Bodenterrein zal naar verwachting vanzelf meeliften op de golf van impulsen vanuit het onderwijs en de kenniseconomie, de groei van medische bedrijvigheid en zorg. Voor het Martiniziekenhuis en omgeving gaat hetzelfde op en wordt versterkt door de aanstaande visie op bedrijvenpark Corpus den Hoorn-Zuid waar het ziekenhuis deel van uitmaakt. Ondanks de goede kansen die we voor deze gebieden zien, is alertheid op zijn plaats. Positieve ervaringen met gebiedsconcepten kunnen aanleiding zijn om voor deze locaties ook een gebiedsconcept te ontwikkelen.

Het gebruik maken van gebiedsconcepten is een moderne wijze van gebiedsontwikkeling. Anders dan de traditionele planontwikkeling volgens een blauwdruk (ook wel eindbeeldplanologie genoemd), wordt gewerkt volgens een gebiedsconcept die de groei, fasering en identiteit van het plangebied beschrijft. Deze gebiedsconcepten worden met nadruk op de eindgebruiker ontwikkeld.

Een gebiedsconcept is een middel om de ontwikkeling van een nieuw gebied vraaggericht te benaderen. Het is een andere werkwijze dan we gewend zijn. Wat er te winnen valt is:

- a) De randvoorwaarden zijn robuust en de kwaliteit van de omgeving die we stellen blijft overeind. We kunnen beter inspelen op de steeds sneller veranderende wensen van gebruikers.
- b) Ook tijdelijke functies krijgen dan een kans. Deze kunnen het imago en profiel van het gebied versterken en zijn goed voor het financieel resultaat.
- c) Gebiedsgericht parkeren is een kwaliteit en slimme combinaties van functies leiden tot kosteneffectiviteit
- d) Op deze manier verlagen we het risicoprofiel van een plangebied. Beperkte afboekingen zijn in sommige gevallen nodig, maar het overkomt onoverbrugbare tekorten op de lange termijn.
- e) Eindbeeldplanologie is in dit kader niet wenselijk en financieel moeilijk houdbaar. Het gaat juist om een flexibel ontwikkelproces dat maximaal kan inspelen op zich aandienende initiatieven onder de randvoorwaarde voor blijvende hoge omgevingskwaliteit, passend bij de verschillende doelgroepen en (toekomstige) gebruikers.

Besluit

De raad besluit:

- I. de Structuurvisie kantoren 2010- 2020 vast te stellen;
- II. gelijktijdig de nota 'Ruimte voor kantoren' (1999) en haar aanscherpingen 'Herijking kantorenvestigingsbeleid tot 2010' (2002) en 'Knelpunten Kantorenmarkt' (2007) in te trekken;
- III. dit besluit bekend te maken door plaatsing in het gemeentebled en publicatie in de gezinsbode en in werking te laten treden op de dag na bekendmaking.

Bijlagen

1. Concept publicatie besluit
2. Ontwikkeling kantorenmarkt en -beleid
3. Toekomstbeeld kantorenmarkt 2010-2020
4. Buck Consultants International - Kantorenstrategie Groningen 2010/2020, juli 2010

Bijlage 1 Concept publicatie besluit

Groninger Gezinsbode - Verplichte Mededelingen ROEZ

Plaatsing: donderdagjanuari 2011

(Balkje: Bekendmaking) **CONCEPT**

Nota structuurvisie kantoren 2010-2020

De raad van de gemeente Groningen maakt bekend:

dat hij in zijn vergadering van 26 januari 2011, besluitnummer, besloten heeft de Nota Structuurvisie Kantoren 2010-2020, vast te stellen.

(hier volgen een paar inhoudelijke zinnen over de nota enz.)

Deze nieuwe structuurvisie kantoren legt vast wat de inzet van de gemeente is in het aantrekkelijk houden van Groningen als kantorenstad. Dit is een vestigingsklimaat waar het aanbod van kantoren is afgestemd op de vraag. Het beleid van de gemeente is een verschuiving naar vermindering van het kantooraanbod en aandacht voor kwalitatief aanbod.

De maatregelen hebben betrekking op de beleidslijnen:

1. temporiseren en verkleinen van het aanbod
2. aandacht besteden aan huidige locaties
3. vergroten van de vraag naar en marktpotentie van het aanbod

Dit besluit is bekendgemaakt door plaatsing in het Gemeenteblad met het nummer 2011-00 en treedt in werking op de dag na die van de bekendmaking.

Dit raadsbesluit ligt vanaf vandaag voor een ieder ter inzage en is kosteloos verkrijgbaar bij het Gemeentelijk Informatie Centrum (GIC), Kreupelstraat 1 (De Prefectenhof) te Groningen: open op maandag van 13.00-16.00 uur, dinsdag tot en met vrijdag van 9.00-16.00 uur, op donderdag ook van 18.00- 20.00 uur.

Groningen, januari 2011.

Bijlage 2 Ontwikkeling kantorenmarkt- en beleid

In deze bijlage blikken we terug op de kantorenmarkt van Groningen. Eerst beschrijven we de ontwikkeling van het huidige beleid. Daarna laten we de kenmerken zien van de Groningse kantorenmarkt door een cijfermatige beschouwing.

Terugblik ontwikkeling kantorenbeleid 1999-2009

Bij het opstellen van de nota Ruimte voor Kantoren in 1999 is er een explosieve groei van de kantorenmarkt. De verwachting was dat deze groei door zou zetten. De verwachte groei naar nieuwe kantoorruimte werd geschat op 12.000 -16.000 m² bvo per jaar. Ook was er sprake van een te lage frictieleegstand voor een goed functionerende kantorenmarkt. De aandacht in dit beleid is gericht op groeimogelijkheden en er is relatief weinig aandacht voor oudere kantoorlocaties. Samengevat houdt het beleid prioriteit voor het Europapark in met beperkte mogelijkheden voor kleinschalige ontwikkeling op verspreide locaties. We stellen dat we vaart zetten achter de uitvoering van concrete plannen en dat kantoorontwikkeling zoveel mogelijk op aangewezen kantorenlocaties en bij OV-knooppunten moeten plaatsvinden.

In 2002 wordt krapte in kleinschalige locaties geconstateerd en op middellang termijn een tekort aan kleinschalige incidentele locaties voor koop/zelfbouw voorspeld (<3000m² bvo). Het beleid uit 1999 werd aangescherpt door meer mogelijkheden te bieden voor zelfstandige kantoorgebouwen in de categorie tot 2.500m² bvo via een groter aanbod aan locaties voor zelfbouw/koop en huur. Hierin is bewust gekozen voor een maximum tot 2.500m² bvo, vanwege de gehanteerde ondergrens voor kantoorgebouwen op het Europapark. Er worden dus extra mogelijkheden geboden voor andere doelgroepen dan die van het Europapark. Voor de lange termijn waken we dat we niet te veel grootschalige locaties op de markt brengen. Daarnaast maken we de nuancering dat nieuwe initiatieven voor kantoorontwikkeling behalve bij OV-knooppunten ook op of nabij het stedelijk netwerk en binnenstad kunnen plaats vinden.

In 2007 blikken we terug op een periode 2000-2006 waarin de kantorenmarkt een periode had van grote vraag gevolgd door een sterke neergang in de jaren daarna. De belangrijkste oorzaak van de daling in de vraag is de economische laagconjunctuur en het uiteenspatten van de ICT zeepbel in 2001. Door de grote schaarste rond de eeuwwisseling werd de productie van kantoren opgevoerd, die vervolgens leeg bleven staan vanwege de teruggelopen vraag in de jaren daarna. Wanneer de vraag naar kantoren weer aantrekt, profiteert vooral het nieuwe aanbod daarvan. Oude en verouderde panden die leegstaan zijn steeds moeilijker te verhuren. We constateren dat de vraag naar kantoorruimte vooral een vervangingsvraag lijkt.

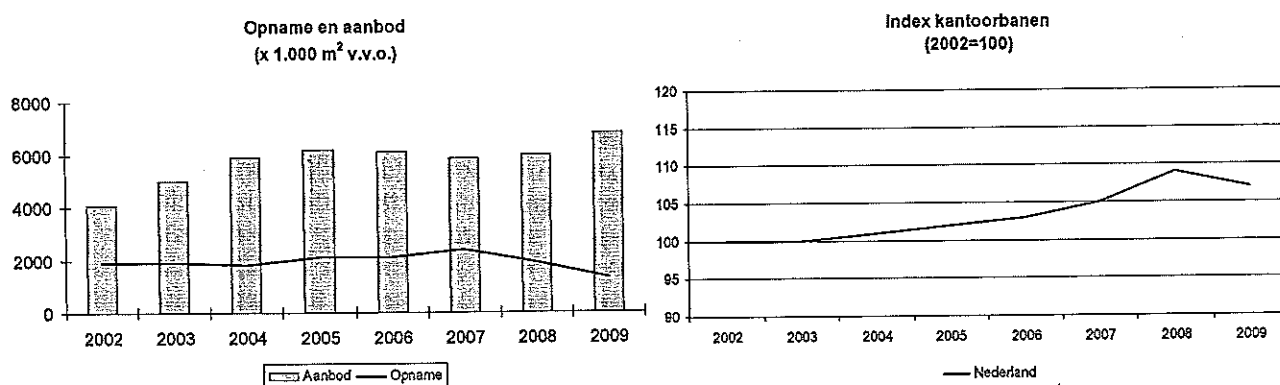
In de bijstufingsnotitie Knelpunten Kantorenmarkt (2007) wordt het kantorenbeleid aangescherpt met acties die leegstand aanpakken, kantoorontwikkelingen aanpassen en kantoorlocaties herijken. Denk daarbij aan de positionering van Groningen als kantorenstad, de ontwikkeling van een masterplan voor revitalisering van Corpus den Hoorn en de bespreking van de problematiek met eigenaren en gebruikers van het Martini Trade Park.

De kenmerken van de Groningse kantorenmarkt

In 2009 is in navolging van de rest van Nederland ten gevolge van de economisch recessie ook de dynamiek weggeëbd uit de Groningse kantorenmarkt. Analyse van de cijfers levert ons informatie over de kenmerken van de Groningse kantorenmarkt.

De Nederlandse kantorenmarkt 2009

Het aantal kantoorbanen is in 2009 gedaald als gevolg van de economische recessie. 2009 was voor de Nederlandse kantorenmarkt een moeilijk jaar met een groeiend aanbod van 12,2% en een dalende opname van 35% ten opzichte van 2008. De huurprijzen zijn gedaald met 2,7% en de totale voorraad in gebruik is gedaald met 1%. De verwachtingen voor de kantorenmarkt voor 2010 zijn niet hooggespannen en het aanbod zal verder toenemen. Vooral gebouwen en locaties van mindere kwaliteit krijgen het zwaar te verduren.*

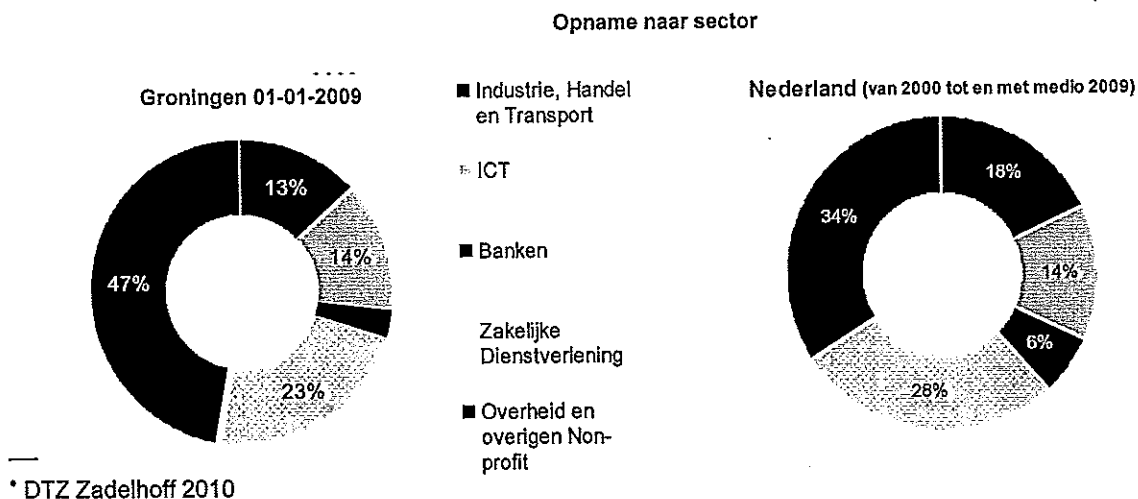


Groningse kantorenmarkt 1999-2009

De Groningse kantoorgebruiker

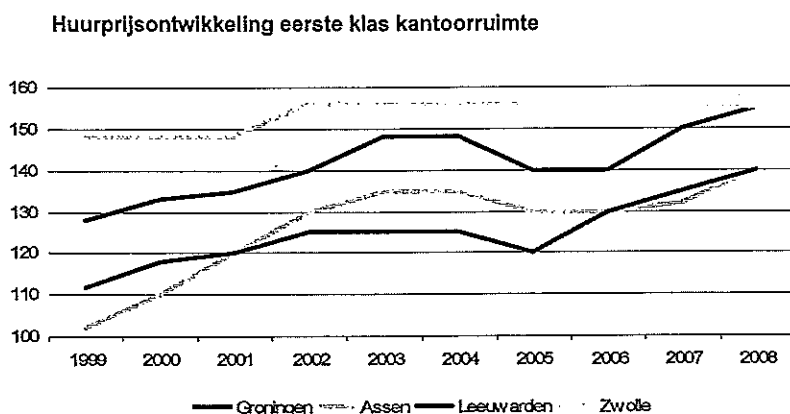
De gemiddelde jaarlijkse vraag is gemiddeld 48.300m² vvo geweest. Hiervan is circa een kwart toe te bedelen aan transacties kleiner dan 500m² vvo. Het klein segment is een belangrijke doelgroep. Verder kan pakweg gezegd worden dat transacties < 2.500m² circa driekwart van de totale opname in m² voor hun rekening nemen. Uit interviews blijkt dat een transactie van 2000m² voor Groningse begrippen een grote transactie is.

Daarnaast is de Groningse vraag afhankelijk van de niet-commerciële dienstverlening. Deze afhankelijkheid is nog sterker geworden. Tien jaar geleden nam deze sector 41% van de opname voor haar rekening, nu is dit bijna de helft. Ter vergelijking, in Nederland ligt dit niveau op een derde.



In Groningen bestaat de vraag naar kantoren voor een groot gedeelte uit een vervangingsvraag. Dit blijkt onder meer uit het feit dat de opname in 2008 zeer hoog was terwijl het aanbod tegelijkertijd toch toenam. De meeste transacties zijn een gevolg van verplaatsingen binnen Groningen waarbij de kantoorgebruikers oude of verouderde kantoren of kantorenlocaties met leegstand achterlaten. Tegelijkertijd is er weinig trek (meer) uit andere delen van het land naar Groningen.

Een andere beschrijving van de kantorenmarkt is een opdeling in vrije markt en kopersmarkt. De vrije markt is de huur- en/of koopmarkt waarin projectontwikkelaars en beleggers kantoorruimte aanbieden voor nog onbekende gebruikers. De huurprijzen van eerste klas kantoorruimte in Groningen behoren tot de hoogste in de regio. Met €155,- m2/jaar is Groningen in de afgelopen jaren tot op het niveau van Zwolle gestegen. Leeuwarden en Assen blijven achter met €140,- m2/jaar.



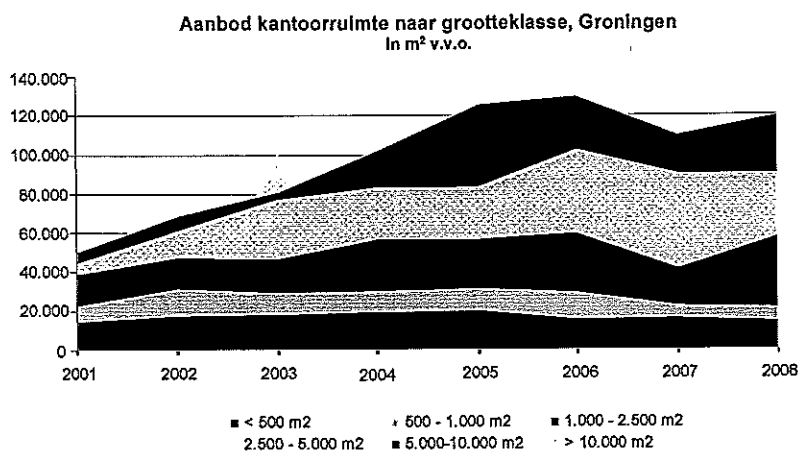
De kopersmarkt wordt ook wel de markt voor zelfbouw genoemd (gebouwen worden gerealiseerd op rekening van de gebruiker). Groningen is voor een groot gedeelte een kopersmarkt. Dit treffen we vooral aan in de kleine oppervlaktes. De afname van nieuwbouw kent een meerjarig gemiddelde van circa 23% van de totale jaarlijkse afname.

Kantorenstad Groningen

De kantorenvorraad is in de periode tot 2009 gegroeid met gemiddeld 10.900m2 vvo per jaar (12.800m2 bvo per jaar). Groningen is een kantorenstad van gemiddeld formaat. Het landelijk gemiddelde ligt op 2,8m2 vvo. kantoor per inwoner. Met 918.000m2 vvo kantorenvorraad in 2009 heeft Groningen zo'n 5m2 vvo kantoorruimte per inwoner. Dat is hoger dan Assen (4,0), maar lager dan andere provinciale steden als Leeuwarden (5,8), Zwolle (6,6), Arnhem (7,0) en Den Bosch (6,3). Randstadsteden als Amsterdam (8,8), Rotterdam (6,8) en Den Haag (7,7) zitten aan de bovenkant van de range.

De Groningse kantoorruimtes – het aanbod

Het totale aanbod aan het begin van 2009 is 123.000m² vvo. Het deel fysieke leegstand groter dan 500m² hierin bedraagt 73.500m² vvo³. Dat is 8% van de voorraad. Het



Bron: DTZ Zadelhoff, 2009

landelijke leegstandspercentage lag op 12% voor deze categorie. Eén van de oorzaken dat Groningen een relatief laag leegstandspercentage heeft, is dat er niet of nauwelijks op risico wordt gebouwd. De groei in aanbod ligt vooral in de categorie groter dan 5000m² vvo.

Een aanbod dat 1,5 keer de jaarlijkse vraag bedraagt

wordt als een gezonde markt gezien met voldoende schuifmogelijkheden. Het aanbod bedraagt in 2009 twee keer de jaarlijkse vraag. Deze verhouding is flink verbeterd ten opzichte van 2005 en 2006 waarin deze ratio op 3,5 en 4 lag.

De meeste dynamiek vinden wij in het centrum. Daar zijn zowel de opname- als aanbodcijfers hoog. Ook het Zuiden en Westen van Groningen kennen jaren met goede opnamecijfers. Echter, in de afgelopen jaren zien we in het Zuiden en Westen dat de kantoorcentra Martini Trade Park en Corpus den Hoorn-Zuid een groot aandeel hebben in leegstaande kantoorruimtes. Het zijn vooral de grotere panden die gevoelig zijn voor leegstand. Het Oosten en het Noorden kennen de laagste dynamiek. Daar is weinig aanbod en door de jaren heen vinden daar het minst de transacties plaats.

Aanbod/opname verhouding kantoorruimte (in m ² vvo), Groningen								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Aanbod	52,500	69,200	101,600	105,300	127,900	133,200	110,800	123,000
Opname	54,600	39,600	38,500	71,200	39,800	35,600	44,400	62,700
Aanbod/opname	1.0	1.7	2.6	1.5	3.2	3.7	2.5	2.0
Aanbod (>500 m ²)	39,500	52,200	83,200	84,400	106,600	106,600	96,700	109,900
Opname (>500 m ²)	35,100	28,600	29,700	59,400	30,800	24,000	32,900	52,100
Aanbod/opname (>500 m ²)	1.1	1.8	2.8	1.4	3.5	4.7	2.9	2.1

³Het aanbod tot 500m² is circa 20.000m² en gebouwen die niet leegstaan maar wel al te huur wordt aangeboden is circa 30.000m².

Bijlage 3 Toekomstbeeld kantoren 2010-2020

Verschillende trends en ontwikkelingen hebben impact op de toekomstige vraag naar kantoorruimte. De trends en ontwikkelingen die op Groningen van toepassing zijn, staan in de tabel hieronder weergegeven. De eerste kolom geeft de trends in kernwoorden weer. In de tweede kolom wordt de impact op de vraag naar kantoorruimte van iedere trend aangegeven.

Landelijk, algemeen	Impact op vraag
<ul style="list-style-type: none">• Economische recessie• Afnemende tertiairsering• Flexibilisering, minder ruimtegebruik per werknemer• Meer focus op kwaliteit en duurzaamheid• Krimpemde overheid• Verkantoring secundaire sector	<ul style="list-style-type: none">---0/+--/0
Regio Groningen	
<ul style="list-style-type: none">• Veel concurrentie Zwolle• Regionale concentratie in Groningen• Duitse markt speelt nauwelijks rol• Afnemende groei bestaande doelgroepen• Nieuwe doelgroepen:<ul style="list-style-type: none">○ (Groene) Energie○ Healty Ageing○ Onderzoeksinstellingen rondom RuG○ Creatieve sector• Lichte groei beroepsbevolking• Bereikbaarheid van de stad, investeringen in de infrastructuur	<ul style="list-style-type: none">-+0-++0/+0/+++

Legenda [- , 0 , +] = [negatief, neutraal, positief]

Hieronder volgt een korte beschrijving van iedere trend.

Economische recessie

Hoewel Groningen minder conjunctuurgevoelig is met veel werkgelegenheid in de niet-commerciële sector, gaat de economische recessie niet geheel aan Groningen voorbij. De effecten hiervan op de vraag naar kantoorruimte is negatief. Er is meer vraag naar goedkope locaties, maar per saldo minder vraag naar kantoorruimte.

Afnemende tertiairsering

De ontwikkeling van het aantal kantoorbanen en daarmee de groeiende behoefte aan kantoorruimte in de afgelopen 20 jaar komt grotendeels voor rekening van de werkgelegenheidsgroei in de kantoorhoudende dienstverlening. Tussen 1990 en 2005 nam de werkgelegenheid in de dienstensector sterk toe met groeicijfers van gemiddeld rond 4,0 procent per jaar. Daarna zien we een afnemende trend hierin.

Verkantoring secundaire sector en de krimpemde overheid

Verder was de groei van kantoorbanen toe te bedelen aan kantoorfuncties in de industrie en openbaar bestuur. Deze beide trends nemen af, waarmee ook de behoefte aan meer kantoorruimte afneemt. Bedrijventerreinen zijn ingericht voor bedrijven uit de secundaire sector. Dit zijn de productiebedrijven, maar denk ook aan de sector transport en logistiek. Binnen productiebedrijven worden processen steeds schoner en bureauwerk krijgt een groter aandeel. We zien daarom dat bedrijven zich in kantoorachtige verschijningsvormen huisvesten op bedrijventerreinen.

Flexibilisering, minder ruimtegebruik per werknemer

Door flexibilisering (denk aan het nieuwe werken) neemt de benodigde kantooroppervlakte per werknemer af. Inmiddels zijn 'delingsgraden' van 80% (4 werkplekken voor 5 personen), zeker in het commerciële segment van de markt, gebruikelijk. Tot 2008 groeide het aantal m² per werkplek, terwijl het aantal m² per persoon daalde, dit als gevolg van het delen van werkplekken. Sinds 2009 daalt ook het aantal m² per werkplek

Meer focus op kwaliteit en duurzaamheid

In de komende jaren is de vervangingsvraag in de kantorenmarkt veruit het belangrijkste. Hierbij staat kwaliteit, duurzaamheid én flexibiliteit bovenaan het verlanglijstje van kantoorgebruikers. Vooral de vraag naar duurzame kantoren kan een impuls geven aan de kantorenmarkt. Echter, door de expliciete vraag naar kwalitatief hoogstaande en duurzame kantoren kunnen veel oudere, leegstaande kantoren moeilijk verhuurd worden. Wanneer de economie weer aantrekt, zal ook de vraag naar nieuwe kantoren weer aantrekken, waarschijnlijk pas zichtbaar in 2012. Structurele leegstand blijft echter een probleem door onverhuurbare panden, het transformeren of herbestemmen van onbruikbare kantoren is daarom in de komende jaren een belangrijk thema.

Zwolle is een belangrijke concurrent

Zwolle is een belangrijke concurrent voor het aantrekken van regio- en landsdeelkantoren als de 'poort van het Noorden'. Deze beweging tekent zich pas af vanaf ongeveer 2005. De groei van de kantorenvorraad in Groningen is tussen 2001 en 2009 11% geweest, landelijk was deze 13%. De groei in Zwolle was beduidend groter met 18%. Groningen verliest dus terrein aan Zwolle. De afstand tot de Randstad geldt als belangrijkste voordeel voor Zwolle. Zwolle lijkt een interessante vestigingsplaats voor met name bedrijven die Noord-Nederland als verzorgingsgebied hebben en die daarvoor veel moeten reizen (denk hierbij aan de zakelijke dienstverleners). Andere kantoorgebruikers, die niet veel hoeven te reizen of die in Groningen willen zitten omdat daar unieke vestigingsplaatsfactoren zijn (denk hierbij aan de universiteit), kiezen eerder voor Groningen.

Regionale concentratie

Groningen is vanouds het centrum in Noord-Nederland voor kantoorontwikkeling. De belangrijkste ontwikkelingslocaties van de regio zijn in de stad Groningen. De stad is bij uitstek de vestigingsplaats voor regiokantoren vanuit andere Noord-Nederlandse steden (bijvoorbeeld de KvK van Leeuwarden naar Groningen).

De Duitse markt

De Duitse markt speelt (nog) nauwelijks een rol op de Groningse kantorenmarkt. Hamburg ligt op dezelfde afstand als Rotterdam, maar er komen weinig Duitse kantoorgebruikers naar de stad. De Duitse markt wordt vooralsnog gezien als een markt waarbij nauwelijks logische aansluiting kan worden gevonden. Duitse bedrijven zullen vooral voor Groningen gaan kiezen binnen de thema's Healthy Ageing, (Groene) Energie, ICT.

Bestaande doelgroepen

De bestaande doelgroepen van onze stad zullen minder vraag hebben naar kantoorruimte. De RGD (Rijksgebouwendienst) heeft vier kernlocaties in Nederland: Den Haag, Zwolle, Eindhoven en Utrecht. Daarnaast zijn er vier satelliet vestigingen, waarvan Groningen er één is. De RGD heeft fors in Groningen geïnvesteerd en heeft zich onlangs voor 30 jaar gecommitteerd aan de stad op de locatie Kempkensberg. Een aantal non-profitorganisaties zullen in Groningen concentratie laten zien binnen Noord-Nederland. De overheid heeft echter aangekondigd flink te zullen krimpen in aantal werknemers en efficiënter met de ruimte om te zullen gaan: van 31 m² gemiddeld naar 27 m² gemiddeld per werknemer. Bezuinigingen als gevolg van de crisis dragen hieraan bij. Er zullen landelijk naar verwachting 1,5 miljoen m² van de 7,5 miljoen m² kantoorruimte bij de rijksoverheid verdwijnen. Deels zullen deze terugkomen bij uitvoeringsorganisaties. De toekomstige vraag zal vooral vanuit de commerciële sector moeten komen. Onderzoeksbureau BCI stelt daarnaast dat de lokale en regionale zakelijke dienstverleners voor Groningen zullen blijven kiezen. Maar een groeiemarkt is het niet. In de biomedische en ict sector heeft Groningen een redelijke positie. Beschikbaarheid van arbeid was

een doorslaggevende factor om voor Groningen te kiezen. We zien nu alleen wel dat de arbeid elders ook beschikbaar komt.

Nieuwe doelgroepen

In het economisch beleid zijn twee kansrijke sectoren geformuleerd voor onze stad. Dit zijn Healthy ageing en (Groene) Energie.

In de (Groene) Energie sector wordt een veelvoud aan miljarden geïnvesteerd. Echter, de groei van deze sector heeft relatief weinig impact op de kantorenmarkt. De reden is de aard van de werkzaamheden binnen de energiesector. Een eerste voorzichtige inschatting is deze sector in komende tien jaar met circa 500 tot 1000 kantoorfuncties zal groeien. Healthy ageing is het thema dat ook wel gezond ouder worden wordt genoemd. Het is het thema waar het UMCG haar wetenschappelijk onderzoek, patiëntenzorg en opleidingen op inricht. Het UMCG is een grote kantoorontwikkelaar en werkgever van de stad. Momenteel huren externe bedrijven op en rond het UMCG-terrein 15.000-20.000m² aan laboratorium en kantoorruimte. Kansen voor de Groningse economie liggen in de kennisvalorisatie en de verdere clustervorming van kennisinstellingen en bedrijven. De ontwikkeling van het Boden-terrein geeft fysieke ruimte voor deze groeipotentie.

Daarnaast ziet onderzoeksbureau BCI kansen om bedrijven aan te trekken die zich specifiek hier willen vestigen vanwege de topfaculteiten van de RuG. Een aantal daarvan toonaangevend. Groningen is daarnaast de creatieve stad van het Noorden. Deze doelgroep bestaat grotendeels uit zelfstandigen die verspreid door de stad vanuit zelfstandige eenheden werkzaam zijn. De binnenstad is een hotspot voor deze doelgroep. De creatieve sector hecht aan bereikbare, veilige en levendige gebieden met een hoog voorzieningenniveau in een mooie omgeving met groen en water. Woon-werk combinaties hebben sterk de voorkeur. 'Het Paleis' als broedplaats voor de creatieve industrie kan een katalyserende werking hebben voor de ontwikkeling van het Ebbingekwartier. Dit gebied kan in de toekomst de creatieve stadzone worden. Er zal dan aandacht geschonken moeten worden aan de openbare ruimte en architectuur in dit gebied. Doorgroeiende creatieve bedrijven kunnen in de toekomst een belangrijke doelgroep worden voor kleinschalige kantoorlocaties in een gemengde centrumlocatie.

Infrastructuur

Onderzoeksbureau BCI stelt dat als alle toekomstige infrastructurele ingrepen van en naar Groningen doorgaan - zowel intern als extern, zowel met de auto als met openbaar vervoer – deze voldoende mogelijkheden voor de stad zullen bieden om zich te verzekeren van een goede bereikbaarheid. Denk daarbij aan de infrastructurele plannen als de uitbreiding van het aantal treinen naar Leeuwarden en Assen, een directe treinverbinding met Heerenveen en Veendam, aanleg van tramverbindingen in de stad. Met deze plannen zullen alle kantorenclusters een tram- of treinverbinding krijgen. Ook met de auto wordt de stad beter bereikbaar met de aanpak van de Zuidelijke Ringweg.

Beroepsbevolking

Groningen zal in de toekomst nog een lichte groei in de beroepsbevolking laten zien.