

SCAN HANZESTATION KAMPEN
Stec Groep aan Gemeente Kampen

Stec Groep B.V.
Esther Geuting en Carien Arendz
december 2006

INHOUDSOPGAVE

1.	INTRODUCTIE	1
	1.1 Uw situatie	1
	1.2 Onze aanpak	2
	1.3 Leeswijzer	2
2.	KANTORENMARKT KAMPEN	3
	2.1 De kantorenmarkt van Kampen en omgeving	3
	2.2 Nieuwbouwontwikkelingen in Kampen	9
3.	ONS ADVIES	11
	Advies 1: Reken op een beperking van het maximaal mogelijke metrage kantoorruimte	11
	Advies 2: Zet in op aantrekkelijke doelgroepen	14
	Advies 3: Investeer in de kwaliteit van het Hanzestation	16
	Advies 4: Houd rekening met een gemiddelde uitgifte van enkele duizenden m ² bvo per jaar in Kampen	18
	Advies 5: Overweeg naast kantoorvloer te investeren in ander vastgoed	20
	Tot slot: beperk uw ontwikkelingsrisico's door Kampen sterk op de kaart te zetten	21
	BIJLAGEN	

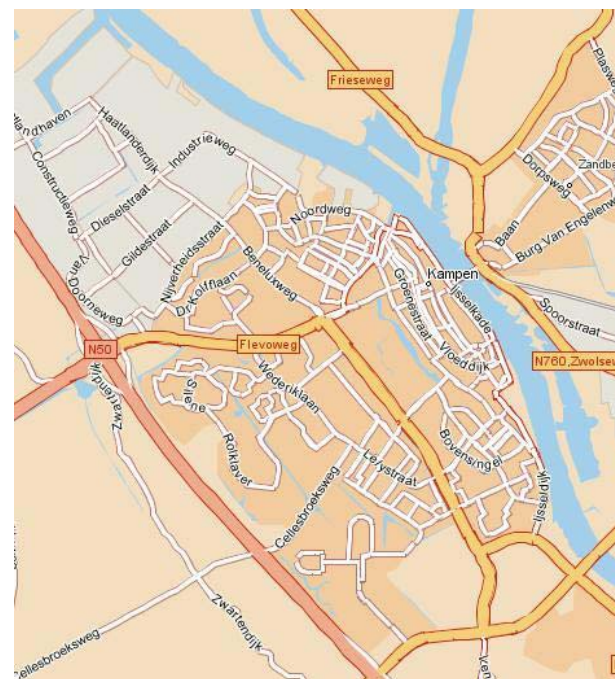
1. INTRODUCTIE

In dit hoofdstuk wordt allereerst de achtergrond van dit project geschetst (paragraaf 1). Vervolgens is de aanpak van het onderzoek uitgewerkt in paragraaf 2. In paragraaf 3 staat ten slotte de opbouw van dit rapport weergegeven.

1.1 Uw situatie

In 2011/2012 wordt Kampen beter bereikbaar met de trein door de komst van de Hanzespoorlijn, een nieuwe verbinding tussen Lelystad en Zwolle. Hierdoor krijgt Kampen een nieuw station, het Hanzestation. De komst van dit station, in combinatie met de autobereikbaarheid en het te realiseren vastgoed zorgen ervoor dat het gebied rondom het station aantrekkelijk wordt voor vestiging van commerciële functies, met name kantoren. U bent voornemens van het Hanzestation de top-kantoorlocatie in Kampen te maken.

U wilt weten wat markttechnisch verantwoord is om aan kantoorprogramma te ontwikkelen in het gebied rondom het Hanzestation. De kantoorgebruikers op deze locatie zullen voornamelijk lokaal of regionale georiënteerd zijn, maar u wilt ook graag weten welke bovenregionale vraag er bestaat. U heeft berekend dat de maximale omvang van de te ontwikkelen kantoren ruimtelijk zo'n 170.000 m² bvo bedraagt. U wilt graag weten of dit ook vanuit markttechnisch perspectief een realiseerbaar metrage is voor de Kampense kantorenmarkt (basisscenario). Naast kwantitatieve inschattingen wilt u een beter beeld van de kwalitatieve vraag. Ook wilt u weten voor welke doelgroepen deze locatie aantrekkelijk is en welke omvang deze doelgroepen hebben.



Kunt u naast de lokale kantorenmarkt ook bovenregionale vestigers verleiden zich rond het Hanzestation te vestigen, en hoe ziet zo'n maximaal scenario eruit? Zijn er niches in de kantorenmarkt die de gemeente Kampen kan aanboren bij het vermarkten van het Hanzestation? En hoe ontstaat een goed vestigingsmilieu dat zich onderscheidt van concurrerende kantoorlocaties?

1.2 Onze aanpak

Om te komen tot het advies voor de locatie Hanzestation zetten we de volgende stappen:

Als eerste brachten we de totale vraag naar kantoorvloeroppervlak in Kampen in kaart door te kijken naar:

- Welke vraag van buiten de gemeente of regio zou kunnen worden aangetrokken op deze locatie?
- Hoe ontwikkelt de autonome vraag zich, oftewel, welke uitbreiding- en vervangingsvraag van gevestigde bedrijven bestaat er?

Op basis van de bovenstaande uitkomsten stelden we een basis en een maximaal scenario op met een advies over omvang en invulling van het kantorenprogramma bij het Hanzestation.

Vervolgens richtten we ons op het aanbod van kantoorruimte in en om Kampen. Wat zijn de huidige concurrerende locaties in en rond Kampen? Hiervoor hebben we de locaties bezocht en bestudeerd aan de hand van eerder onderzoek naar de kantorenmarkt in Kampen en eigen studies. Ook concurrerende locaties in Zwolle, Dronten en Lelystad zijn bekeken en vergeleken met Kampen.

Op basis van de vergelijking en de vraag-aanbodanalyse ontwikkelden we vervolgens een visie op het profiel van de locatie Hanzestation, uitgewerkt met doelgroepen waarop u als gemeente kunt inzetten.

Tot slot gingen we in op succesfactoren en risico's voor de ontwikkeling van het kantorenprogramma rond het Hanzestation.

1.3 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 gaan we in op het profiel van uw locatie in vergelijking tot concurrerende locaties. In hoofdstuk 3 leest u in ons advies antwoorden op de kernvragen die u aan ons stelde heeft. Het advies verwijst voor de onderbouwing van onze uitkomsten naar de bijlagen.

Bijlage 1: Vraag en aanbod kantorenmarkt Kampen

Bijlage 2: Analyse huisvestingswensen en eisen doelgroepen

Bijlage 3: Concurrerende locaties

2. KANTORENMARKT KAMPEN

In dit hoofdstuk geven we onze visie op de Kampense kantorenmarkt en de aantrekkelijkheid voor het ontwikkelen van kantoren rond het Hanzestation. Dit vormt de basis voor ons advies in hoofdstuk drie. U leest eerst (in paragraaf 1) meer over de kantorenmarkt in Kampen. We eindigen (in paragraaf 2) met een sterkte-zwakke analyse van het project.

2.1 De kantorenmarkt van Kampen en omgeving

Kampen, één van de regionaal verzorgende centra in Noordwest Overijssel

Kampen is, samen met Zwolle, het belangrijkste kantorencentrum in het noordwestelijk deel van Overijssel. De stad heeft ruim 48.000 inwoners en een breed scala aan regionaal verzorgende voorzieningen, waaronder een uitgebreid pakket aan detailhandelsvoorzieningen. Kampen is zowel per auto (via de N50) en straks ook met het openbaar vervoer goed bereikbaar. De ligging op de rand van het Oude Land in combinatie met de oude binnenstad (met veel monumentale panden) geeft Kampen een eigen karakter en in principe een goed imago. Het imago als kantorenstad was de afgelopen jaren matig, met name als gevolg van het ontbreken van aantrekkelijke kantoorlocaties en kritisch massa.

Nieuwbouwproductie Kampen: jaarlijks maximaal enkele duizenden m² bvo kantoorruimte

In de afgelopen tien jaar zijn er in Kampen jaarlijks hooguit enkele nieuwe kantoren opgeleverd, waarvan veruit het grootste deel in het kleine tot middelgrote segment. Naast enkele uitbreidingslocaties in de stad en in IJsselmuiden wordt het belangrijkste deel van deze kantoren rond Melmerpark en Flevopoort Zuid ontwikkeld. Voor de komende decennia hebt u de ambitie de kantorenmarkt van Kampen meer dan nu op de kaart te zetten (zie paragraaf 2.2). Aantrekkelijk is dat er in Kampen ruimte is voor moderne kantoorvilla's in

het segment tot 2.000 m² bvo¹ waar in Zwolle nauwelijks (aantrekkelijke) nieuwbouwlocaties voor ontwikkeld worden.

Prijsniveaus van kantoren vertonen afgelopen jaren een gemiddelde ontwikkeling

Het gemiddelde prijsniveau van nieuwbouw kantoorruimte in Kampen ligt in 2006, met € 125,- tot € 140,- per m² vvo², onder het Nederlandse gemiddelde en onder de prijzen voor nieuwbouwruiimte in Zwolle (gemiddeld circa € 155,- tot € 170,- per m² vvo). Dit betekent dat in Kampen en Dronten de prijs-kwaliteitverhouding van eerste klas kantoorruimte heel aantrekkelijk kan zijn, in vergelijking tot kantoorruimte in Zwolle. Echter, in vergelijking tot locaties in Dronten is het imago van Kampen als kantorenlocatie aantrekkelijker, als gevolg van de hogere kritische massa, de autobereikbaarheid en het voorzieningen rond het centrum.

Tabel 1: Prijsniveaus eerste klas kantoorruimte regio Kampen (2006)

Kantorenmarkt	Prijsniveaus per m ² vvo per jaar
Kampen	140 - 145
Zwolle	155 - 170
Dronten	135 - 145

Bron: Stec Groep, 2006

Naar verwachting inhaalslag in vraag naar ruimte op de kantorenmarkt

Op grond van de kantorenmarktprognose op basis van de BLM³ verwachten we dat de kantorenmarkt de komende jaren doorgroeit, en dat er ruimte is voor een inhaalslag op de kantorenmarkt. Dit hangt samen met de beperkte omvang van de huidige kantorenvorraad in vergelijking tot de samenstelling van de beroepsbevolking. Met name het aandeel kantoren met een omvang van minder dan 500 m² vvo is relatief

¹ De afkorting bvo staat voor bruto vloeroppervlak van een ruimte of een groep van ruimten. Het is de oppervlakte, gemeten op vloerniveau langs de buitenomtrek van de opgaande scheidingsconstructies, die de desbetreffende ruimte of groep van ruimten omhullen. De totale vloeroppervlakte van een object wordt weergegeven in bvo.

² Het verhuurbaar vloeroppervlak is het bruto vloeroppervlak min het constructieoppervlak, de verticale verkeersruimten en de installatieruimten. De vuistregel is dat het bruto vloeroppervlak ongeveer 82% verhuurbaar is.

³ BLM staat voor BedrijfsLocatieMonitor en geeft inzicht in de ruimtevrage van het bedrijfsleven in Nederland.

hoger dan elders in Nederland, waardoor de kantorenvorraad in traditionele kantorenstatistieken en in het kantorenmarktrapport van DTZ als laag wordt ingeschat (circa 35.000 m² vvo van de kantorenvorraad bestaat uit 100% kantooruimte groter dan 500 m² ⁴).

⁴ Bron: Bak (2005) De marktomvang van kantoren groter dan 500 m² is ingeschat in vvo. Uitgaande van normale netto-brutoverhoudingen, kunt u uitgaan van circa 42.000 m² bvo kantoren groter dan 500 m².

Op grond van enkele telefoontjes constateren we dat er op bedrijventerreinen sprake is van een flink aandeel kantoorverhuur op bedrijventerreinen en dat er daarnaast een groot aantal kleinschalige kantoorruimten in Kampen aanwezig is⁵. Op basis daarvan, en op basis van analyse van het bestaande aanbod schatten we in, dat de daadwerkelijke kantorenvoorraad in Kampen circa 55.000 m² bvo bedraagt. Opvallend is dat een groot deel van deze voorraad nog niet op kantoorlocaties gevestigd is. Tabel 2 geeft een overzicht van de huidige kantoorvoorraad in Kampen.

Tabel 2: Huidige voorraad kantoren in Kampen

	Verhuurbaar vloeroppervlak	Bruto vloeroppervlak	Kleinschalige kantoor gebruikers 30%
Huidige voorraad	35.000	42.500	55.000

Bron: Bak, 2005 bewerking: Stec Groep, 2006

Het feit dat de kantorenmarkt in Kampen nog maar beperkt ontwikkeld is, komt ook tot uiting in de zeer lage leegstand in de bestaande voorraad. De leegstand in Kampen bevindt zich rond de frictieleegstand van circa 5%. Dit is binnen Nederland zeer ongebruikelijk gezien de conjunctuurontwikkeling van de afgelopen jaren. Hierbij moet de nuance geplaatst worden dat reguliere kanalen die inzicht geven in het aanbod van kantoorruimte in Kampen, zoals NVM/Funda en andere sites van makelaars in de regio, een vertekend beeld geven van de werkelijke leegstand. Dit komt doordat de markt zeer sterk op lokale actoren gericht is zoals particuliere eigenaren en lokale vragers naar kleinschalige ruimten, meer hierover vindt u in bijlage 1, paragraaf 1.3. Desalniettemin doen deze grove analyses vermoeden dat er in Kampen marktruimte is voor de toevoeging van nieuwe kantoorlocaties, zoals het Hanzestation. We schatten in dat een flink deel van de onderverhuursituaties die nu nog bestaan, de komende jaren (met aantrekkelijk nieuw aanbod) kan verplaatsen naar het Hanzestation. Deze tendens heeft in andere steden de afgelopen jaren al sterker plaatsgevonden en het is een landelijke trend dat kantoorruimte op bedrijventerreinen de komende jaren steeds minder voor gaat komen⁶.

⁵ Dit blijkt zowel uit enkele telefoontjes met lokale makelaars en daarnaast een analyse van het bestaande aanbod in uw gemeente. Realistisch is te veronderstellen dat de kleinschalige gebruikers 30% van de huidige voorraad bezetten.

⁶ Stec Groep, 2006, diverse publicaties op basis van analyse kantorenmarkt en trendinterviews met 15 marktpartijen.

Groei kantorenmarkt neemt toe

De groeiende behoefte aan kantoorruimte komt voort uit veranderingen in de samenstelling van de beroepsbevolking en een groeiende verdienstelijking van de werkgelegenheid. Dit, in combinatie met demografische factoren, heeft tot gevolg dat de Kampense beroepsbevolking die gebruik maakt van kantoorruimte, de komende jaren blijft doorgroeien. Door de provincie Overijssel is een indicatieve werkgelegenheidsprognose afgegeven voor de gemeente Kampen. We zien dat er naar verwachting een toename van ruim duizend banen zal optreden, afhankelijk van het aandeel kantoorgebonden werkgelegenheid in Kampen. We rekenen hierbij in twee scenario's zoals is te zien in tabel 3. In het basisscenario stijgt de kantoorgebonden werkgelegenheid van 4.250 naar 5.500 banen in 2030. Het hoge scenario geeft een nog rooskleurigere werkgelegenheidsprognose. Echter, de stijging in het hoogscenario kan alleen worden gerealiseerd wanneer bedrijven van buiten Kampen worden aangetrokken. Zie ook bijlage 1 voor meer informatie over de werkgelegenheidsprognose en de vertaling naar kantoorruimtebehoefte.

Tabel 3: Kantoorgebonden werkgelegenheid

Jaartal	Aantal arbeids plaatsen	Basisscenario 25% kantoor werkgelegenheid	Hoogscenario 30% kantoor werkgelegenheid
2005	16.990	4.248	5.097
2010	19.151	4.788	5.745
2015	20.299	5.075	6.090
2020	20.928	5.232	6.278
2025	21.442	5.360	6.433
2030	21.877	5.469	6.563

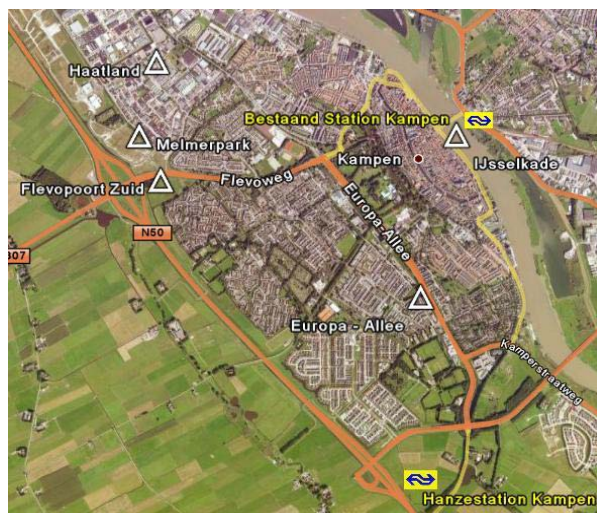
Bron: Stec Groep, 2006

De laatste jaren lag het aantal nieuwe middelgrote kantoren dat in Kampen werd opgeleverd rond één of enkele gebruikers per jaar, daarnaast was regelmatig sprake van onderverhuur van kantoorruimte op bedrijventerreinen. Verder werden er in de afgelopen jaren niet of nauwelijks kantoren op risico ontwikkeld.

Naar verwachting neemt de kantoorbehoefte de komende jaren als gevolg van de aantrekkende conjunctuur toe. We verwachten op grond daarvan een stijging in de vraag naar kantoren in Kampen, op korte en middellange termijn.

- Op korte termijn gaat het om een inhaalvraag op de kantorenmarkt, die in de eerste plaats voortkomt uit verhuisbewegingen van kantoorgebruikers van bedrijventerreinen naar echte kantoorlocaties. Daarnaast schatten we in dat een deel van de kleinschalige kantoorruimtegebruikers op zoek moet naar grotere kantoorruimte.
- Op lange termijn, wanneer de locatie Hanzestation op de markt komt kan Kampen beter voorzien in de vraag naar middelgrote en grote kantoorruimtegebruikers (overwegend in het segment tot circa 2.500 m² bvo) en bestaan er in Kampen beperkt kansen voor het aantrekken van regionale en bovenregionale kantoorruimtegebruikers.

Vraag op de kantorenmarkt overwegend lokaal



Figuur 1, Kantorenlocaties Kampen

De toenemende kantoorbehoefte komt voor een belangrijk deel voor rekening van kleine en middelgrote kantoren: kantoorruimte in het segment starters en doorstarters (bedrijfsverzamelgebouw) en kleinschalige zelfstandige kantoren (tot circa 500 m² vvo) en middelgrote kantoren, van regionaal georiënteerde accountants, advocaten en andere zakelijke dienstverleners. Hoewel Kampen een regionaal verzorgend centrum is, is de vraag op de kantorenmarkt in Kampen sterk lokaal. Naar schatting ruim 85% van de nieuwe kantoren die de afgelopen vijf jaar in Kampen opgeleverd zijn, zijn betrokken door kantoorgebruikers afkomstig uit Kampen. Van de resterende 15% komt veruit het grootste deel uit de directe omgeving rond Kampen, zoals IJsselmuiden. Bovendien zullen bestaande kantoorruimtegebruikers in Kampen overwegend binnen de eigen gemeente willen verhuizen. Dit betekent dat de ontwikkeling van het stationsgebied voor nodige doorstroming

binnen de bestaande kantoorlocaties in Kampen zal zorgen.

2.2 Nieuwbouwontwikkelingen in Kampen

Harde plannen voor kantoorontwikkeling op middellange termijn

De gemeente Kampen heeft op de korte termijn (harde) plannen voor de ontwikkeling van nieuwe kantoorruimte op andere locaties dan het Hanzestation. Het gaat om naar schatting 15.000 vierkante meters kantoorruimte (medio 2006). Deze plannen worden gerealiseerd voordat het Hanzestation op de markt komt. Het grootste deel hiervan (circa 11.500 m² bvo) wordt gerealiseerd op het Melmerpark (7.500 m² bvo) en Flevopoort Zuid (4.000 m² bvo). Daarnaast beschikt de gemeente Kampen binnen bestaande bebouwde omgeving over een aantal inbreidingslocaties, waar de komende jaren nog eens enkele duizenden meters kantoorruimte ontwikkeld zullen worden (met name rondom het Station IJsselmuiden). In bijlage 1, paragraaf 1.3 en bijlage 3 leest u een uitgebreid overzicht van deze locaties en de geplande nieuwbouwopgave.



Figuur 2: Impressies van Melmerpark

De concurrentiekracht van kantoren rond het Hanzestation is goed

De omgeving van het Hanzestation bestaat voor veruit het grootste deel uit woningen en kantoorruimte. De locatie van het stationsgebied, de bereikbaarheid met de auto en het OV en het voorzieningenniveau dat zich hier straks gaat ontwikkelen, maken dat deze locatie zich van nature sterk leent voor de ontwikkeling als dé kantoorlocatie van Kampen. We schatten dan ook in dat de concurrentiekracht van het Hanzestation binnen Kampen goed is (zie ook bijlage 3 voor een vergelijking tussen het Hanzestation en andere kantoorlocaties in Kampen en de regio).

Tabel 4: sterke en zwakke kanten van het Hanzestation Kampen

Sterk	Zwak
<ul style="list-style-type: none">• mogelijkheden om een multifunctionele locatie te ontwikkelen;• nieuwe locatie waar kritische massa kan ontstaan;• gunstige ligging binnen Kampen en binnen de regio (aan de Zuidzijde van de stad);• goede bereikbaarheid met de auto;• goede bereikbaarheid met het OV.	<ul style="list-style-type: none">• beperkte voorraad kantoorruimte, waardoor Kampen niet als kantorenstad op de kaart staat;• onzekerheid over doortrekking N50 als A50;• overlast van nieuwbouwoontwikkeling in de eerste jaren na oplevering.

Bron: Stec Groep, 2006

Uw plan voor de ontwikkeling van het Hanzestation bestaat, conform de eisen van uw gemeenteraad, voor een groot deel uit kantoorruimte. Gezien de omvang van de Kampense kantorenmarkt zijn de risico's van de ontwikkeling van een maximaal kantorenprogramma van circa 170.000 m² bvo rond het Hanzestation groot.

In het volgende hoofdstuk adviseren we u over de invulling van het kantorenprogramma rond het Hanzestation.

3. ONS ADVIES

In dit hoofdstuk is ons advies nader uitgewerkt. In de eerste paragraaf staat het advies over het kwantitatieve programma voor het Hanzestation. In paragraaf twee gaan we in op doelgroepen voor dit programma. In de derde paragraaf ligt het accent op de kwaliteiten die u rond het Hanzestation kunt aanbieden. Vervolgens leest u meer over aanvullend commercieel vastgoed rond het Hanzestation. Tot slot bevat paragraaf vijf nog enkele adviezen over het vermarkten van het Hanzestation.

Advies 1: Reken op een beperking van het maximaal mogelijke metrage kantoorruimte

155.000 m² tot 180.000 m² bvo in 2025/30 is marktconform, gezien de werkgelegenheidsprognose

Er is tot 2030 voldoende vraag in Kampen voor een toevoeging van circa 85.000 tot 110.000 m² kantoor vloeroppervlak, uitgaande van een bestaande voorraad van circa 55.000 m² bvo (2006/2007), een inhaalvraag op de kantorenmarkt en verdere verkantoring van de werkgelegenheid. In de periode tot 2011/12 van circa 15.000 m² bvo. Tabel 5 geeft een overzicht van vraag en aanbod tot 2025/30 naar twee scenario's. De vraag is het totaal van de autonome vraagontwikkeling in de gemeente Kampen en de bovenlokale vraag (zie bijlage 1). Het aanbod bestaat uit het totaal aan harde en zachte plannen in Kampen tot 2025/30 (inclusief de ontwikkeling van Hanzestation Kampen)⁷. Op basis van de analyse van vraag en aanbod tot, zoals nader uitgewerkt in bijlage 1, is de verwachting dat uitgaande van het meest reële scenario - het basisscenario - de vraag naar kantoorruimte in Kampen te klein is om 170.000 m² bvo kantoorvloer rond het Hanzestation te realiseren. Wanneer u de omgeving van het station gedurende een kortere periode wilt ontwikkelen, zal het aandeel kantoorruimte wat lager zijn, zoals in tabel 5 staat weergegeven.

Tabel 5: Omvang totale kantorenvraag Kampen

⁷ de planvoorraad bestaat uit: 7.500 m² op Melmerpark en 4.000 m² op Flevopoort Zuid en eventueel 3.500 m² rondom het station in IJsselmuiden.

Jaar	Kantoor vloeroppervlak m ² bvo, afgerond circa:	Kantoor vloeroppervlak m ² bvo, afgerond circa:
2010	135.000	160.000
2015	142.000	170.000
2020	146.000	175.000
2025	150.000	180.000
2030	153.000	185.000

Bron: Werkgelegenheidsprognose Provincie Overijssel, Bewerking: Stec Groep, 2006

Tabel 6: indicatieve vraag en aanbod confrontatie in m² bvo, totale ontwikkeling 2025/2030 naar twee scenario's

Vraag en aanbod	Basis	Maximaal
Vraag (autonoom en vervanging)	155.000	180.000
Ontwikkeling tot 2011/12	15.000	15.000
Marktruimte Hanzestation	85.000	110.000

Bron: Stec Groep, 2006

Hanzestation aantrekkelijk binnen Kampen

Een substantiële groep kantoorgebruikers die in Kampen gevestigd is, is prima op het Hanzestation te vestigen. Ontwikkeling van Hanzestation Kampen is zeker aantrekkelijk om de toekomstige vraag naar geschikte kantoorruimte van deze bedrijven te faciliteren. In vergelijking tot andere kantoorlocaties (Melmerpark, Flevopoort Zuid en de kantoorontwikkeling rondom het station IJsselmuiden en eventuele andere ontwikkelingen zogenoemde snipperlocaties) sluit deze locatie ook aan bij de huisvestingswensen voor een groter aantal doelgroepen.

Tabel 7: vergelijking Hanzestation met andere Kampense kantoorlocaties

Locatie	Hanzestation	Flevopoort	Melmerpark	Snipperlocaties
Uitstraling	+ +	+	+	-
Bereikbaarheid OV	+ + +	0	0	+
Bereikbaarheid auto	+ +	+	+	0
Kritische massa	+ + +	+	+	0

Aansluiting op omgeving	++	++	++	++
Eindoordeel	Goed	Gemiddeld	Gemiddeld	Benedengemiddeld

Hanzestation ondervindt vooral concurrentie uit Zwolle

Elders in West Overijssel zijn eveneens kantoorontwikkelingen rond stations gepland. De locaties in Dronten en Lelystad zijn slechts in beperkte mate concurrerend voor de Kampense stationslocatie (zie bijlage 3). Dit geldt niet voor de stationsomgeving van Zwolle en de locatie Oosterenk in Zwolle. In vergelijking tot deze twee locaties is Kampen Hanzestation minder aantrekkelijk voor het leeuwendeel van de gebruikers, zowel wat betreft lokale spelers en bovenlokale vestigers. Voor deze doelgroepen, die het grootste deel van de vraag op de regionale kantorenmarkt zullen uitoefenen heeft Hanzestation Kampen een matige concurrentiepositie. Zelfs wanneer het aanbod op Hanzestation Kampen aansluit op de vraag van bedrijven (kwalitatieve uitstraling, goed openbaar vervoer en bereikbaarheid met de auto, voldoende parkeergelegenheid) zullen potentiële bovenregionale vestigers op zoek naar een geschikte stationslocatie in deze regio vrij snel voor Zwolle Station kiezen (zie ook bijlage 3).

Tabel 8: vergelijking Hanzestation met andere kantoorlocaties in uw regio

Locatie	Hanzestation	Dronten CS	Lelystad CS	Oosterenk (Zwolle)	A28/ Voorsterpoort	Zwolle (CS)
Uitstraling	++	+	+	+	++	++
Bereikbaarheid OV	+	+	+	0	0	+++
Bereikbaarheid auto	++	+	+	0	+++	+
Kritische massa	++	+	+	0	+++	+++
Aansluiting op omgeving	+	+	+	+	++	+++
Eindoordeel	Boven gemiddeld	Gemiddeld	Gemiddeld	Beneden gemiddeld	Boven gemiddeld	Sterk boven gemiddeld

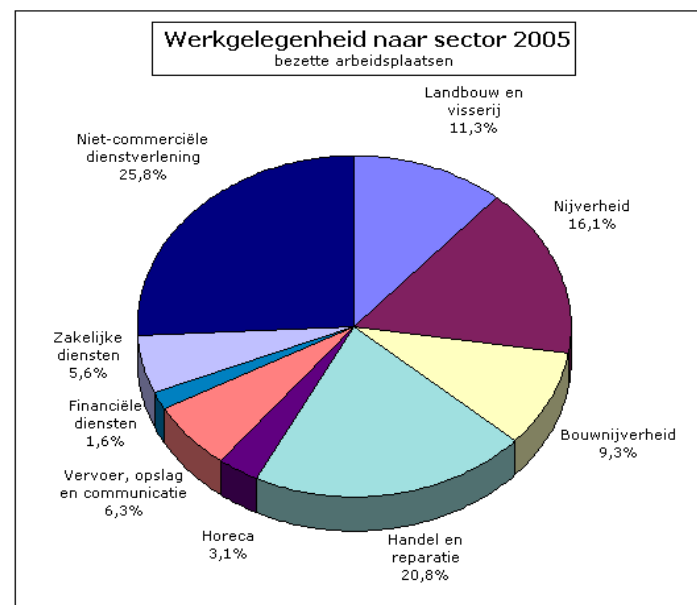
Tabel 8 geeft een overzicht van naburige concurrerende kantoorlocaties. Zoals we al eerder aangaven achten wij de stationslocaties in Dronten en Lelystad zeer beperkt concurrerend vanwege de zichtbaar goede uitgangspunten voor wat betreft het Hanzestation ten opzichte deze steden. De locaties in Zwolle zijn een ander verhaal en overstijgen de aantrekkelijkheid van Kampen, met name voor grootschalige gebruikers. De locaties in Zwolle sluiten aan bij een heel andere doelgroep dan de gebruikers die zich in Kampen zullen

vestigen. De omvang van de locaties en de bouwvolumes in Zwolle zijn velen malen groter in vergelijking met Kampen en maakt daardoor de locaties aantrekkelijk voor nationale gebruikers met een regionale functie. Deze gebruikers kunnen slechts op een heel beperkte mate ook in Kampen worden aangetrokken, zie advies 2. Daarnaast kennen de locaties verschillende bereikbaarheidsprofielen die een grote invloed hebben op het type gebruiker.

Advies 2: Zet in op aantrekkelijke doelgroepen

Leeuwendeel marktvrage lokaal

Lokale kantoorruimtegebruikers in een breed scala van sectoren zijn uw primaire doelgroep voor kantoorruimte rond het Hanzestation. De Kampense kantorenmarkt is op dit moment voor bijna 100% lokaal en regionaal georiënteerd, we schatten in dat dit bij de ontwikkeling van het Hanzestation zal blijven overheersen, maar dat het aandeel nieuwe vestigers in Kampen wel omhoog kan gaan. Als we kijken naar de samenstelling van sectoren, valt op dat met name sectoren als nijverheid (industrie, maar ook kantoren van bedrijven in nijverheidssectoren) en non-profit (onderwijs en zorg) relatief sterk zijn vertegenwoordigd in Kampen. Sectoren als financiële en zakelijke dienstverlening, verkoop en marketing en commerciële diensten zijn relatief ondervertegenwoordigd in de gemeente, wanneer we dit vergelijken met andere steden van een vergelijkbare omvang, zie hiervoor figuur 2. Verder is de locatie ook aantrekkelijk voor hoofdkantoren van Kampense bedrijven.



Figuur 2 werkgelegenheid naar sector, 2005

Bron: www.overijssel.nl, BIRO

Hanzestation aantrekkelijk voor verschillende typen doelgroepen

Het Hanzestation wordt de eerste Kampense kantorenlocatie van enige massa. Het is voor het eerst dat u als gemeente ook inzet op het ontwikkelen van een kantorenlocatie die ook voor regionale en zelfs bovenregionale kantoorruimtegebruikers aantrekkelijk kan zijn. Wanneer we kijken naar de aantrekkelijkheid van Kampen en naar sectoren met een bovengemiddelde vestigingsdynamiek, dan schatten we in dat met name call centers en shared services centers aantrekkelijke nieuwe vestigers in uw gemeente zouden kunnen zijn. Dit hangt samen met de verwachte samenstelling van uw arbeidsmarkt (beschikbaarheid van goedkope arbeid van het gewenste opleidingsniveau) en de prijs-kwaliteitverhouding van het vastgoed in uw gemeente.

Van de potentiële vestigers hebben call centers⁸ en non-profit instellingen een meer dan gemiddelde voorkeur voor een stationslocatie. Beide hechten aan een centrale, veilige, goed bereikbare plek met sterk ontwikkeld openbaar vervoer, hetzij vanwege de baliefunctie (non-profit), hetzij vanwege de bereikbaarheid voor personeel (non-profit en call centers). Maar ook shared services centers⁹ en verkoop- en marketingkantoren kunnen, ondanks een van nature minder sterke voorkeur voor stationslocaties, prima terecht op Hanzestation Kampen. Met name de relatief sterke autobereikbaarheid, de N50 (in de toekomst A50), maakt dat de stationslocatie ook aantrekkingskracht kan uitoefenen op vestigers uit de doelgroepen verkoop- en marketingkantoren en shared services centers.

Kans op grote bovenregionale vestigers neemt toe

Naar verwachting zullen de komende jaren meer kantoorvestigers belangstelling tonen voor de locatie Hanzestation Kampen. Dit kunnen lokale vestigers zijn, maar ook bedrijven van buiten de gemeente Kampen (zie bijlage 1). Gemiddeld genomen gaat het hierbij niet om grote metrages waarmee in korte tijd kantoorlocaties vol kunnen lopen. Evenwel incidenteel kan Kampen de komende jaren wel degelijk grote kantoorvestigers – metrages van rond de 3.000 tot 6.000 m² of meer – op de markt verwachten die bij eventuele vestiging een enorme impuls kunnen geven aan de ontwikkeling van Hanzestation Kampen. Denk

⁸ Call center: vestigingen die het totale pakket van klantcontacten van onderneming(en) afhandelen. Dit met behulp van verschillende communicatiemiddelen (telefoon, e-mail, internet, fax) en op verschillende niveaus van complexiteit (eerstelijns, tweedelijns).

⁹ Shared services center: vestigingen waarin allerlei ondersteunende (financiën, administratie, klantcontact, et cetera) activiteiten van een onderneming uit efficiency overwegingen worden geconcentreerd.

aan grote non-profit instellingen die op regionale (West-Overijsselse) schaal vestigingen gaan samenvoegen of de incidentele grote landelijke of internationale partij die Kampen op het netvlies krijgt voor haar call centers of shared services center.

Advies 3: Investeer in de kwaliteit van het Hanzestation

De aanzet is er, bij verdere ontwikkeling kan men voortbouwen op een aantal sterke punten

De stationslocatie in Kampen heeft een aantal sterke punten wanneer deze vergeleken wordt met andere stationslocaties in de regio. Een sterk punt is dat Hanzestation Kampen in tegenstelling tot veel andere stationslocaties een goede autobereikbaarheid vanaf de N50, in de toekomst A50, heeft. Verder kan het feit dat er nog geen ontwikkelingen zijn op deze locatie goed werken om bedrijven uit de regio de kans te geven een kantoor neer te zetten dat volledig naar eigen inzicht kan worden ingevuld.

De gemeente Kampen kan extra (boven)regionale vraag creëren

De gemeente Kampen moet bij de nadere invulling van de plannen voor de locatie Hanzestation Kampen streven naar de ontwikkeling van een locatie die in Kampen en omgeving echt 'state-of-the-art' is voor doelgroepen uit Kampen, dan wel doelgroepen waarvoor vestiging in Kampen aantrekkelijk kan zijn. De eerste uitwerking van de plannen voor het stationsgebied zijn ambitieus. In deze plannen is echter nog geen concrete invulling gegeven aan aspecten zoals het beeld-kwaliteitsplan en de architectuur van de kantoorgebouwen. Bij deze invulling moet dus gestreefd worden naar topkwaliteit, gezien het ambitieniveau dat in Kampen maximaal haalbaar is. Bij de ontwikkeling van locaties elders in Nederland is namelijk gebleken dat een kwalitatief hoogwaardige stationslocatie met een aantrekkelijke en onderscheidende uitstraling een sterke aantrekkingskracht op potentiële vestigers genereert. Gebruikers van buiten de gemeente Kampen zoals bijvoorbeeld non-profit instellingen, shared services centers en verkoop- en marketingkantoren zijn meer gecharmeerd van een sterke stationslocatie, dan wanneer het Hanzestation zich maar beperkt onderscheidt van andere kantoorlocaties. Ook voor lokale spelers wordt de stationslocatie op deze wijze aantrekkelijk. Uiteraard brengt een dergelijke strategie extra investeringen met zich mee. Investeringen die zich vooral richten op de kwaliteit en uitstraling van gebouwen (architectuur, materiaal, samenhang in het plan) en omgeving (openbare ruimte, hoogwaardige voorzieningen).

Bijzonder aandachtspunt dat het Hanzestation zou kunnen onderscheiden van concurrerende locaties is daarnaast de ruimte voor parkeren rond het station, en de gebouwtypologie, zoals kleine kantoren voor een enkele gebruiker.

Ruime parkeermogelijkheden bieden, om het Hanzestation extra aantrekkelijk te maken

Een risico bij de ontwikkeling van Hanzestation Kampen is een te krappe parkeergelegenheid. Ook bedrijven die zich nabij een station willen huisvesten, wensen over voldoende parkeerruimte beschikken. Het is daarom voor de gemeente Kampen belangrijk alert te zijn op de toekomstige mogelijkheden voor ruimere parkeernormen. Met de decentralisatie van het ABC-locatiebeleid heeft u als gemeente de mogelijkheid om parkeernormen voor kantoorlocaties af te schaffen. Hiermee kunt u de locatie Hanzestation aantrekkelijker maken dan concurrerende locaties buiten Kampen (met name locaties in Zwolle)

Mogelijkheden bieden voor onderscheidende middelgrote kantoorpanden

Aantrekkelijk is het wanneer u de locatie Hanzestation complementair laat zijn aan andere kantoorlocaties in de regio. In de eerste plaats doet u dit door rond het station een grote diversiteit aan kantorenmilieus aan te bieden. Het accent in de gebouwtypologie kan dan voor een fors deel liggen op kantoorgebruikers kleiner dan 500 m² vvo, naast kantoorruimtegebruikers tot 1.000 m² vvo en 2.000 m² vvo. De omvang van de markt vraag lijkt snel af te nemen bij kantoorruimtegebruikers groter dan deze omvang. Het aantal grote kantoororganisaties in Kampen is grotendeels beperkt tot enkele non-profitorganisaties. Bijzondere segmenten in de Kampense kantorenmarkt kan een kantoorverzamelgebouw en een milieu van kantoorvilla's zijn:

- We zien marktruimte voor een bedrijfsverzamelgebouw waarin starters en doorstarters kleinschalige kantoorruimte kunnen huren. Het gaat dan om een kantoorverzamelgebouw van enkele duizenden meter vloer (bijvoorbeeld 3.000 - 4.000 m² vvo), waarbinnen enkele tientallen bedrijven zich kunnen vestigen, door één of twee kamers te huren (of zelfs individuele werkplekken voor de verhuur aan te bieden) en faciliteiten te delen. Aantrekkelijk gedeelde faciliteiten zijn een kantine, kopieerfaciliteiten, balie- en telefoonservice.
- Een zeer aantrekkelijk segment van kantoorgebruikers zijn individuele middelgrote kantoorpanden. Specifiek doelen we op gebruikers zoals bijvoorbeeld accountants en notarissen. Deze gebruikers willen liever niet met een andere gebruiker in een gebouw en hechten aan uitstraling. Denk in het bijzonder aan

moderne kantoorvilla's in het segment van 1.000 tot 2.500 m² vvo. Binnen de regio Zwolle is dit milieu relatief schaars en komt dit milieu overwegend voor op de locatie Oosterenk. Ook de nieuwe locaties Melmerpark en Flevopoort Zuid zetten in op meerdere kantoorgebruikers in een object die gemiddeld één slag groter zijn. We schatten in dat u hiermee een aantrekkelijk marktsegment kunt aanboren.

We raden u daarnaast aan in te zetten op het realiseren van woonwerkseenheden rond het Hanzestation, bijvoorbeeld om de overgangen tussen woongebieden en werkgebieden te realiseren. Dit segment sluit aan bij de marktvraag in Kampen, gezien het grote accent op kleinschalige kantoorruimtegebruikers.



Advies 4: Houd rekening met een gemiddelde uitgifte van enkele duizenden m² bvo per jaar in Kampen

Dit is een reëel uitgiftecijfer gezien de kantoorbehoefte in Kampen

Wanneer we ervan uitgaan dat het Hanzestation de enige kantorenlocatie in Kampen wordt gedurende de uitgifteperiode 2011 tot 2030 dan kunt u uitgaan van een gemiddelde uitgifte van circa enkele duizenden meters per jaar. In de eerste jaren kan het gaan om circa 5.000 m² per jaar, in geval van het basisscenario, en gemiddeld circa 6.000 m² in geval van het maximale scenario. In de tweede helft van de ontwikkelingstermijn neemt de jaarlijkse kantooruitgifte relatief wat af.

Dit houdt in dat u binnen de gemeente gedurende de ontwikkelingsperiode van het Hanzestation (tot 2030) geen andere kantoorlocaties moet aanbieden, en dat u bij de herstructurering van bestaande kantoorgebieden

en bedrijventerreinen niet inzet op het realiseren van kantoorruimte. Dit een belangrijke randvoorwaarde voor het realiseren van het uitgiftetempo.

Wanneer u gedurende de ontwikkelingstermijn van het Hanzestation andere kantoorlocaties op de markt brengt, ondergraaft u hiermee de potentiële marktvraag voor kantoren rond het Hanzestation.

Dit tempo is alleen haalbaar wanneer andere kantoorlocaties voor 2011 zijn uitgegeven

De kantorenmarkt in Kampen kenmerkt zich op korte en middellange termijn nog door de ontwikkeling van verschillende kleinschalige kantoorlocaties, die een deel van de marktruimte voor kantoren voor het Hanzestation opnemen. Deze locaties hebben over het algemeen een kleine omvang waardoor ze vaak de uitstraling ontberen die bedrijven - ook van buiten Kampen - aantrekt. We raden aan deze locaties zoveel mogelijk voor de komst van het Hanzestation in de markt te zetten, en vanaf de komst van het Hanzestation geen nieuwe locaties meer in de markt te zetten. Zo bouwt u een klein stuwmeer aan potentiële vraag op dat u vanaf 2011/12 rond het Hanzestation kunt faciliteren. De gemeente Kampen zal daarom met nieuwbouw vooral moeten zorgen dat er geen concurrerende kantoorlocaties meer op de markt komen, om verdere versnippering van kantoorontwikkelingen tegen te gaan.

Schrik niet van flinke variaties in het uitgiftetempo

Door de neergang in de economische conjunctuur van de afgelopen jaren, in combinatie met de aantrekkende conjunctuur nu, mag verwacht worden dat u in de komende jaren van doen heeft met een aantrekkende vraag. De kantorenmarkt volgt met een zekere vertraging neergang en opgang van de economische ontwikkeling. De vraagprognose waarmee we de marktvraag voor Kampen berekenden, is echter een prognose voor de lange termijn en (mede) gebaseerd op de lange termijn voorspellingen van het Centraal Plan Bureau (CPB). Conjunctuurschommelingen zorgen op korte termijn voor afwijkingen naar beneden en naar boven, maar op lange termijn worden tegenvallers door meevallers gecompenseerd. Voor de gemeente Kampen is het dus van belang goed te anticiperen op variaties in de marktvraag en hiermee in de grondexploitatie rekening mee te houden.

Advies 5: Overweeg naast kantoorvloer te investeren in ander vastgoed

U heeft de ambitie rond het Hanzestation een stedelijk milieu te creëren, en met dit doel een flinke dichtheid en floor-space-index (fsi)¹⁰ rond het station te realiseren. Om het gebied een stedelijke uitstraling te geven is het daarom belangrijk dat u in aanvulling op de 85.000 tot 110.000 m² kantoorvloer in het gebied, op zoek gaat naar aanvullende vastgoedprogramma's rond het Hanzestation. Het gaat in aanvulling op reeds gepland programma om naar schatting circa 60.000 tot 85.000 m² bvo. Aantrekkelijke thema's die u zou kunnen overwegen rond het Hanzestation zijn:

- *Thema Gezondheid*, binnen dit thema kunnen allerlei persoonlijke diensten, leisure en voorzieningen in samenhang en op verschillende schaalniveaus worden ontwikkeld. Er is een sterk groeiende markt voor zorgboulevards en zorgstrips, en op een hoger schaalniveau zorgcentra of 'mall-achtige' locaties gericht op wellness/welzijn. Veel verschillende thema's kunnen binnen dit thema worden gehuisvest. Hierbij kunt u denken aan zorg in relatie tot kinderen, ouderen en gezond zijn en blijven zowel fysiek als mentaal.
- *Thema Vrije tijd*, er zijn veel verschillende leisure-activiteiten waarvan de één rendabeler is als de ander. Door op grootschalige locaties naast onrendabele voorzieningen ook publiekstrekking te realiseren wordt een gebied aantrekkelijker en beter te exploiteren. Denk aan het ontwikkelen van een aantal (commerciële) sportvoorzieningen in combinatie met vrijetijdsvoorzieningen die complementair zijn aan het huidige aanbod in Kampen. Ook publieke functies vanuit de overheid komen hiervoor in aanmerking. In de praktijk gaat het vaak om een combinatie met (overwegend) kantoorruimte, balieruimte, grootschalige leisure, en (beperkt) winkelachtige voorzieningen en persoonlijke diensten, in allerlei samenstellingen. We raden u aan na te denken over de aantrekkelijkheid van een dergelijk programma omdat hiermee een nieuwe markt aangeboord kan worden voor vestiging in Kampen, en die op deze manier meer uitstraling en naamsbekendheid kan geven aan het Hanzestation. Belangrijk is dat deze thema's complementair zijn aan bestaand aanbod in de Kampense binnenstad¹¹.



¹⁰ Floor space index, De fsi geeft het bruto vloeroppervlak ten opzichte van het grondoppervlak weer. Hoe hoger de fsi, hoe meer meters vloer er gerealiseerd worden.

¹¹ Voorbeelden van een succesvol project is Sportstad Heerenveen, waarvan de eerste fase (circa 40.000 m² bvo) binnen zeer korte tijd was afgezet, en waar nu gewerkt wordt aan de ontwikkeling van een tweede fase.

Tot slot: beperk uw ontwikkelingsrisico's door Kampen sterk op de kaart te zetten

Ontwikkel -samen met anderen- een duidelijk promotie- en acquisitiebeleid

Eén van de belangrijkste middelen om de extra bovenregionale in het plusscenario te realiseren, is door vraag van kantoorvestigers te creëren door het versterken van de promotie- en acquisitie-inspanningen van kantorenstad Kampen. Door gedurende een langere periode gericht en intensief in te zetten op specifieke groepen bedrijven vergroot u als gemeente de kans dat ondernemers Kampen, rondom het nieuwe Hanzestation, echt op het netvlies krijgen en gaan overwegen bij (her)locatie van hun activiteiten. Belangrijk hierbij is dat de gemeente Kampen zich richt op die bedrijven die aansluiten bij het nagestreefde profiel waarvan te verwachten is dat zij interesse hebben in een stad als Kampen: de back-offices (call centers en shared-services-centers), verkoop- en marketingkantoren en non-profitinstellingen.

Zet in op marktkansen die nu nog niet worden aangeboord

Uit de analyse van de bovenlokale vraag (zie bijlage 1) blijkt dat het Kampense vestigingsklimaat in principe relatief aantrekkelijk zou kunnen zijn voor een aantal doelgroepen binnen de kantorenmarkt: de backoffices, de regionale ICT-kantoren en de regiokantoren in de zakelijke dienstverlening, de verkoop- en marketingkantoren en de non-profitinstellingen. Deze doelgroepen passen goed bij een stad als Kampen, onder meer dankzij de relatief aantrekkelijke arbeidsmarkt en de centrale ligging van de stad. De stad kan hierbij bijvoorbeeld het profiel als het aantrekkelijke, en te gelijkertijd voordelige en praktische, zusje van Zwolle uitdragen. Uw positie is dan vergelijkbaar met de randgemeenten rond Utrecht die de afgelopen tien jaar sterk profiteerden van het imago en de schaarste op de Utrechtse kantorenmarkt, en zich daardoor in enkele jaren ontwikkelden van kantorenmarkten vergelijkbaar met Kampen, naar middelgrote markten met enkele honderdduizenden vierkante meters.

Daarnaast blijkt uit de analyse dat de genoemde doelgroepen naar verwachting ook de komende jaren een behoorlijke vestigingsdynamiek vertonen. Eventuele extra inspanningen gericht op deze doelgroepen betalen zich mogelijk uit in een grotere belangstelling van (boven)regionale vestigers voor de stad.

De kansrijke doelgroepen - met name backoffices - zijn gevoelig voor een proactieve acquisitieaanpak

Een belangrijk deel van deze doelgroepen - de back-offices - zijn meer dan gemiddeld gevoelig voor (actieve) acquisitie van steden. De reden hiervoor is dat call centers en shared services en ICT-uitzender relatief rationeel tegenover steden en regio's staan. De bedrijven zoeken in principe een stad waar hun call center of shared services center optimaal kan functioneren. Daarbij is men vooral geïnteresseerd in klip en klare feiten over de aantrekkelijkheid van de arbeidsmarkt. Zachtere, minder grijpbare factoren als uitstraling en imago spelen een minder uitgesproken rol bij kantooractiviteiten met een front-officefunctie. Bij back-offices kan de gemeente Kampen, door een heldere presentatie van de voor hen cruciale feiten, dus een relatief grote invloed uitoefenen op de locatiebeslissing.

Het aantrekken van verkoop- en marketingkantoren vergen overigens een andere aanpak. Zij zijn immers sterk marktvolgend. In dit segment kan Kampen vooral vruchten plukken van sterke, langdurige promotie. Zachtere factoren als imago en profiel van een stad zijn voor deze vestigers immers belangrijk. Daarbij heeft Kampen nu, vooral buiten haar regio, nog geen 'smoel' als kantorenstad. Bij de non-profitorganisaties kan de gemeente Kampen ook invloed uitoefenen op locatiebeslissingen. Deels zal de gemeente hier moeten vertrouwen op ouderwets (politiek) lobbywerk. Aan de andere kant opereert deze doelgroep in de toekomst steeds rationeler bij locatiekeuze, waardoor de acquisitieaanpak meer gelijkenis zal vertonen met de aanpak die past bij marktpartijen zoals backoffices.

Kernpunt in uw acquisitiestrategie is de aantrekkelijkheid van het Hanzestation. Elementen in de concurrentie met Zwolle zijn met name huurprijs, omvang van de kantoorgebouwen en een ruime parkeernorm. Het is voor Kampen van belang de niche in de markt aan te boren die Zwolle moeilijk kan bedienen.