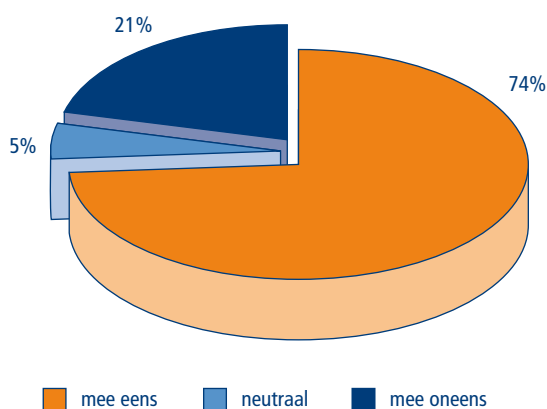


Positionering met huisvesting in Amsterdam

Pand is het visitekaartje van de onderneming...

Bedrijfshuisvesting moet aan uiteenlopende wensen en eisen voldoen. Passende huisvesting voorkomt dat het bedrijfsproces stagneert en biedt voldoende ruimte en mogelijkheden om bedrijfsactiviteiten aan te passen aan zich wijzigende marktomstandigheden. Daarnaast moet uw bedrijfspand natuurlijk goed bereikbaar zijn. Maar huisvesting is meer dan alleen de broodnodige vierkante meters. Het moet ook die uitstraling hebben die bijdraagt aan het imago dat uw onderneming in de markt wil uitdragen. Een goed onderhouden, representatief pand op een zichtlocatie kan succesbepalend zijn. Het gebouw en de locatie bepalen voor een belangrijk deel de eerste indruk die nieuwe klanten, leveranciers en werknemers van uw bedrijf krijgen.

“Het pand is het visitekaartje van mijn bedrijf.”



Bron: ING Economisch Bureau

Daarnaast is de werkomgeving van grote invloed op de tevredenheid van het personeel. Niet alleen de ambiance waarin men werkt, maar ook de faciliteiten waarmee gewerkt wordt kunnen een groot verschil maken. In een modern, goed gesitueerd en geoutilleerd gebouw willen werknemers graag werken. Uw pand draagt dus op diverse manieren bij aan de positionering van uw bedrijf in verschillende markten.

Steeds meer ondernemers zetten hun bedrijfshuisvesting dan ook in als marketinginstrument en als uithangbord van de onderneming. In Amsterdam beschouwt maar liefst driekwart van de ondernemers het bedrijfspand als visitekaartje van het bedrijf. Bijna de helft ziet het als een duidelijk concurrentiemiddel.

Op basis van een enquête onder bedrijven met 5 tot en met 250 werkzame personen in de regio Groot-Amsterdam, zijn de voorkeuren van ondernemers onderzocht op het gebied van bedrijfshuisvesting.

Checklist passende huisvesting

- Is het pand goed bereikbaar met (vracht)auto, openbaar vervoer en fiets?
- Is de locatie representatief (en zal ook uw personeel zich er thuis voelen)?
- Is er voldoende parkeergelegenheid (ook voor laden en lossen)?
- Stemt de uitstraling van het pand overeen met de aard van uw bedrijf (degelijk en functioneel of juist luxe)?
- Is er voldoende werkoppervlak (reken gemiddeld op 15-20 m² per medewerker)?

Bron: www.dezaak.nl

...bijna 1 op de 4 ondernemers in Amsterdam is echter niet te spreken over pand of locatie

Over het algemeen blijken mkb-ondernemers in Amsterdam tevreden te zijn over hun bedrijfshuisvesting. Zij geven hun pand en locatie gemiddeld een ruime voldoende. Toch is bijna 1 op de 4 ondernemers duidelijk minder te spreken over zijn huisvesting en is 7% zowel ontevreden over het pand als over de locatie van het bedrijf.

Veiligheid belangrijkste huisvestingsaspect

Over huisvestingsaspecten die zij echt belangrijk vinden, zijn ondernemers in Amsterdam duidelijk vaker tevreden dan over aspecten die zij minder belangrijk vinden (zie figuur). Zij stellen op huisvestingsvlak de hoogste eisen aan de:

1. veiligheid van de omgeving;
2. bereikbaarheid van de locatie;
3. beschikbare ruimte binnen het pand;
4. parkeergelegenheid bij het pand;
5. onderhoudsstaat van het pand.

10% van de ondernemers in Amsterdam kampt met ruimtegebrek

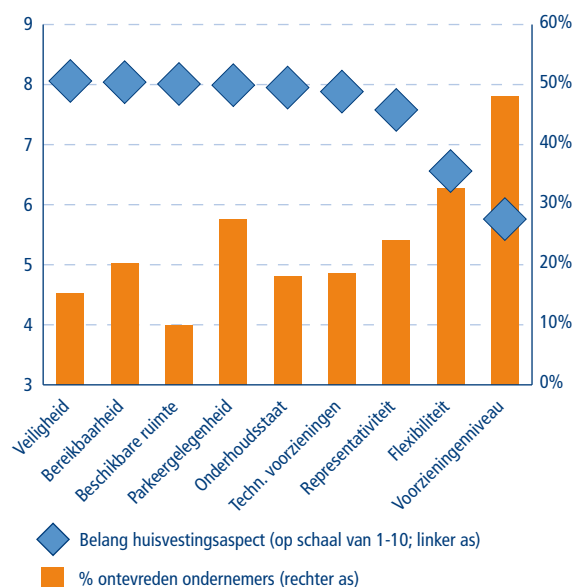
Voldoende vloeroppervlak vormt een belangrijke voorwaarde voor een optimale bedrijfsvoering. Ondernemers hebben niet alleen productie-ruimte of ruimte voor werkplekken nodig, ook vergaderzalen nemen bijvoorbeeld veel ruimte in beslag. Ongeveer 1 op de 10 ondernemers in Amsterdam is echter ontevreden over de beschikbare ruimte. Het zijn vooral de snel groeiende bedrijven die tegen de grenzen van het vloeroppervlak van hun perceel of pand aanlopen. Een gebrek aan ruimte gaat direct ten koste van de groei van het bedrijf. Uitbreiding van het bestaande pand of verhuizing zijn dan de enige oplossingen.

Ook de onderhoudsstaat van het pand laat te wensen over...

Hoewel het pand meestal het visitekaartje van het bedrijf vormt, zijn zeker 3.400 ondernemers (met 5 tot en met 250 werkzame personen) in Amsterdam ontevreden over de onderhoudsstaat van hun pand. Hurende ondernemers zijn meer dan twee keer zo vaak ontevreden over dit aspect. Voor eigenaren van een bedrijfspand kan goed en periodiek onderhoud grote winst opleveren in de vorm van een betere uitstraling, een gunstiger waardeontwikkeling en voorkoming van hogere toekomstige kosten door achterstallig onderhoud. Wanneer een pand wordt gehuurd doen ondernemers er goed aan om afspraken over onderhoudswerkzaamheden contractueel vast te leggen, zodat uitstel voorkomen wordt.

- 78% van de ondernemers in Amsterdam is tevreden over het bedrijfspand en over de locatie.
- 5% van de ondernemers in Amsterdam is tevreden over het bedrijfspand maar ontevreden over de locatie.
- 10% van de ondernemers in Amsterdam is ontevreden over het bedrijfspand maar tevreden over de locatie.
- 7% van de ondernemers in Amsterdam is ontevreden over het bedrijfspand en over de locatie.

Belang van en tevredenheid over huisvestingsaspecten



Bron: ING Economisch Bureau

U verhuist met uw bedrijf naar een ruimer pand? Houd dan ook bij dit nieuwe onderkomen rekening met toekomstige uitbreiding. Kunt u straks verder groeien zonder opnieuw te moeten verhuizen?

Meer tips op www.dezaak.nl

Locatie en pand moeten optimaal bijdragen aan het functioneren van uw bedrijf. Dit bereikt u door regelmatig te bekijken of uw huisvesting nog goed aansluit bij de huidige en toekomstige behoeften vanuit het bedrijfsproces. Als u knelpunten verwacht, moet u in actie komen om die te voorkomen.

...net als de representativiteit...

Achterstallig onderhoud is funest voor de representativiteit van het gebouw en daarmee ook voor het imago van het bedrijf. Ondernemers die met achterstallig onderhoud kampen vinden hun pand vaak niet representatief genoeg. Net als over de onderhoudsstaat is een substantieel deel van de ondernemers (bijna 1 op de 4) dan ook niet te spreken over de representativiteit van het pand.

...en de technische faciliteiten

Verder spelen moderne technische voorzieningen een steeds grotere rol voor ondernemers. De huisvesting moet ten minste voorzien zijn van adequate ICT-netwerken en voldoende beveiligingsfaciliteiten. Daarnaast kunnen naar de aard van de activiteiten hoge technologische eisen worden gesteld aan voorzieningen voor bijvoorbeeld klimaatbeheersing, voorraadbeheer of betalingsmogelijkheden. Ruim 1 op de 5 ondernemers in Amsterdam is niet tevreden over de technische faciliteiten van zijn pand.

Parkeergelegenheid een knelpunt in Amsterdam...

In Amsterdam vindt meer dan een kwart van de ondernemers het aantal parkeerplaatsen tekort schieten. Parkeergelegenheid blijkt vooral in de grote steden een knelpunt te zijn. Ten opzichte van ondernemers in landelijk gebied klagen stedelingen twee keer zo vaak over een tekort aan parkeerplaatsen.

...net als de bereikbaarheid...

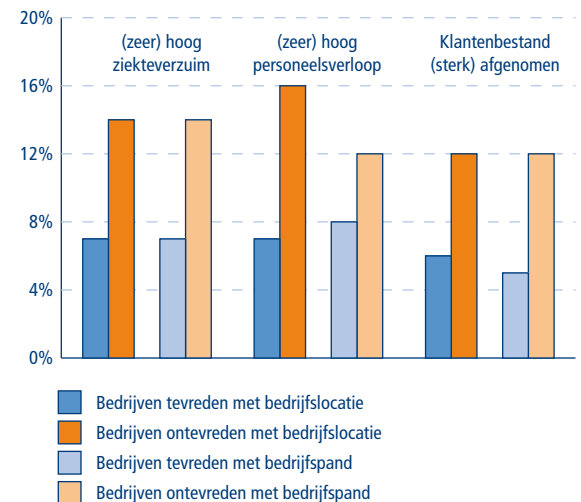
Ook met de bereikbaarheid van bedrijven is het in de grotere steden duidelijk slechter gesteld dan in kleinere steden en dorpen. In Amsterdam zijn minstens 3.800 ondernemers (1 op de 5) ontevreden over de bereikbaarheid van hun bedrijf. Ter vergelijking: in het noorden van het land is "slechts" 1 op de 10 ondernemers niet te spreken over de bereikbaarheid. Het beeld van dichtslubbende snel- en uitvalswegen overheerst bij ondernemers in Amsterdam. De ontevredenheid komt veelal voort uit de fileproblemen die in de Randstad alsmatig urgenter worden.

...en veiligheid

Grotere plaatsen kennen over het algemeen meer criminaliteit dan kleinere kernen. In Amsterdam vindt 15% van de ondernemers zijn bedrijfslocatie onveilig. Een hoge criminaliteit kan bedrijven veel geld kosten. Niet alleen door inbraken en hoge verzekeringspremies, maar ook indirect doordat dit (potentiële) werknemers afschrikt. Voor ondernemers in Amsterdam is een veilige bedrijfsomgeving dan ook het belangrijkste huisvestingsaspect.

Achterstallig onderhoud is niet alleen funest voor de uitstraling van uw bedrijf, maar óók voor de motivatie van uw medewerkers. Onderhoud is daarom een kostenpost waar u nooit op moet (en mag!) besparen.

Goede huisvesting voorwaarde voor laag ziekteverzuim, laag personeelsverloop en groei van klantenbestand



Bron: ING Economisch Bureau

Te weinig parkeermogelijkheden? Stimuleer het gebruik van de zogenoemde P/R-locaties door uw medewerkers waarbij zij het laatste stukje met het openbaar vervoer op de plaats van bestemming worden gebracht. Bied ook alternatieve vervoermiddelen aan voor zakelijke ritten, zoals dienstfietsen, dienst- of deelauto's of bedrijfs ov-kaarten.

Slechte bereikbaarheid jaagt de kosten op via hogere voorraden en vertraging bij de aflevering van producten. Bij nieuwe vestiging moet u daarom de vestigingsvoordelen van een centralere ligging zorgvuldig afwegen tegen de voordelen van perifere gebieden.

Jonge, kleine en hurende bedrijven het vaakst ontevreden

Opvallend is dat ondernemers van bedrijven die nog geen 5 jaar bestaan twee keer zo vaak ontevreden zijn over locatie en pand dan ondernemers van oudere bedrijven. Het zijn vaak kleine bedrijven met een omzet van minder dan € 1 mln. of met 5 tot 10 mensen in dienst. Startende ondernemers hebben logischerwijs minder financiële mogelijkheden en maken vaak minder bewuste huisvestingskeuzes. Ook blijken ondernemers die met hun bedrijf in een huurpand gehuisvest zijn vaker ontevreden over locatie en pand dan ondernemers die het bedrijfspand in eigendom hebben. Een huurpand biedt ondernemers immers minder vrijheid dan een koopand.

Eigen haard is goud waard

Veel ondernemers geven de voorkeur aan bedrijfshuisvesting in eigendom. Zo kiest driekwart van de ondernemers die onlangs het aantal panden heeft uitgebreid of nog gaat uitbreiden, voor het kopen van een pand.

Met een eigen pand hebben zij het onderhoud geheel in eigen hand, terwijl bij huur het groot onderhoud voor rekening van de verhuurder en het klein onderhoud voor rekening van de huurder komt. Daarmee neemt het risico op achterstallig onderhoud toe met alle negatieve gevolgen voor de uitstraling van uw bedrijf. Bij een koopand hebben ondernemers bovendien geen last van een verhuurder die beperkingen oplegt aan eventuele verbouwingen. Met een eigen bedrijfspand bent u daardoor veel flexibeler en kunt u de inrichting, uitstraling en technische voorzieningen zelf bepalen. Flexibiliteit is in het bijzonder van belang voor snel groeiende bedrijven die vaak hun huisvesting moeten aanpassen. Ondernemers die tegen de grenzen van hun huisvesting zijn aangelopen, zien vanuit eigen ervaring dan ook duidelijk vaker het grote belang van:

- Een flexibele indeling van het pand;
- Goede uitbreidingsmogelijkheden;
- Flexibiliteit in het huur- of leasecontract wat betreft termijnen en opties.

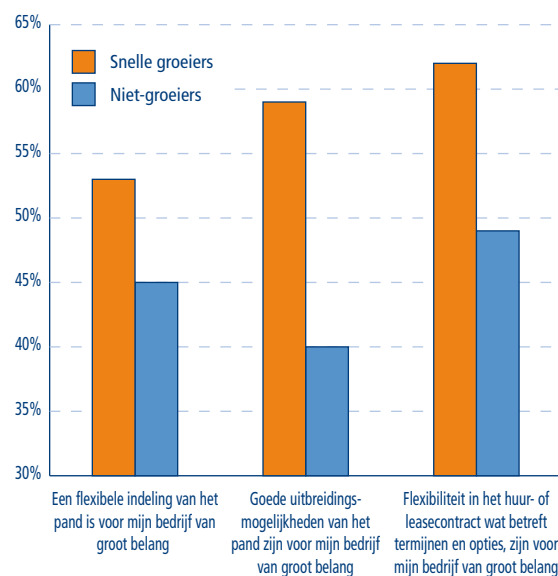
50% van de ondernemers in Amsterdam past huisvesting in 4 jaar aan

Ondernemers hebben ruimte nodig om uit te kunnen breiden en te groeien. Een tijdige aanpassing van de huisvesting maakt verdere groei van het bedrijf mogelijk. Daarom past de helft van de ondernemers in Amsterdam in een periode van 4 jaar zijn huisvesting (één of meerdere keren) aan. Van de circa 18.000 mkb-ondernemers (met 5 t/m 250 werkzame personen) in de regio, verbouwen in 4 jaar tijd ruim 6.000 hun pand, verhuizen ongeveer 3.500 naar een andere locatie en breiden circa 1.800 het aantal panden uit.

Cameratoezicht kan de veiligheid (of het gevoel daarvan) vergroten. Maar u bent wel wettelijk verplicht om rekening te houden met de privacy van uw personeel en uw klanten. Attendeer hen op het gebruik van camera's met een waarschuwingsticker bij de ingang van uw bedrijf en houd u altijd aan de voorwaarden voor verborgen cameragebruik. Zo mogen beelden maximaal 24 uur worden bewaard.

Onderhandel bij het aangaan van een huurcontract over servicekosten voor beveiliging, onderhoud en schoonmaak. Maar ook over bijvoorbeeld eventuele onderhuur van overbodige vierkante meters aan derden.

Snel groeiende bedrijven vaker op zoek naar flexibiliteit



Bron: ING Economisch Bureau

Natuurlijk kunt u meteen een makelaar inschakelen bij de speurtocht naar een geschikt bedrijfspand, maar u kunt ook eerst zelf op zoek gaan. Het zakelijk deel van Funda (www.fundainbusiness.nl) is een populair vertrekpunt, maar zie zeker ook niet het aanbod op particuliere sites als Marktplaats en Speurders over het hoofd.

Financiële mogelijkheden vormen startpunt huisvestingsplannen

Het huisvestingsbeleid van bedrijven is altijd afhankelijk van de financiële mogelijkheden. Na het personeel is het gebouw, gemiddeld genomen de omvangrijkste kostenpost voor ondernemingen. De financiën vormen daarom het uitgangspunt bij de keuze tussen huur of koop en nieuwbouw of bestaande bouw. Een plan voor aanpassing van de huisvesting moet financieel goed onderbouwd zijn. Diverse scenario's moeten uitgewerkt worden. Daarbij horen kosten-batenanalyses en een uitwerking van investeringsplannen in meerjaren balans- en exploitatieprojecties. Bij het nemen van investeringsbeslissingen op het gebied van huisvesting moet u ook de flexibiliteit van huisvesting op (middel) lange termijn in ogenschouw nemen.

Regelgeving belangrijkste knelpunt bij huisvestingsaanpassing

De ontevredenheid van ondernemers over hun bedrijfshuisvesting komt onder meer voort uit negatieve ervaringen met het aanpassen van de huisvesting. De grootste belemmering voor huisvestingsaanpassingen vormt de uitvoerige regelgeving waar ondernemers mee te maken krijgen. Zij ondervinden bij een huisvestingsaanpassing vaak hinder van vereisten voor een bouwvergunning, ruimtelijke voorschriften en/of milieuvoorschriften.

Uit de periodieke vergelijking van gemeentelijk ondernemingsklimaat door het Ministerie van Economische Zaken komt naar voren dat ondernemers de vereenvoudiging van vergunningsprocedures door de gemeente Amsterdam onvoldoende vinden. De stad scoort op dit punt onder het landelijke gemiddelde. Voor de helderheid van bouwvoorschriften, milieueisen, brandveiligheids- en ARBO-voorschriften hebben ondernemers wel een voldoende over. De cijfers laten echter nog veel ruimte voor verbetering.

Beperkt aanbod bedrijfshuisvesting is één van de belangrijkste knelpunten bij groei...

De ontevredenheid van ondernemers over hun huisvesting komt ook voort uit een tekort aan geschikte panden voor verhuizing of uitbreiding. De slechte aansluiting van het aanbod van bedrijfshuisvesting op de marktvraag is een groot probleem. In Amsterdam belemmert het beperkte aanbod van hoogwaardige panden de groei van bijna 1 op de 7 mkb-bedrijven (zie figuur). Tegelijkertijd kent de regio een grote leegstand van kantoor-, winkel- en bedrijfsruimte. Er is sprake van een overschot aan grootschalige en verouderde bedrijfspanden en een structureel tekort aan moderne, kleinschalige panden. Kleine en middelgrote bedrijven moeten daarom steeds vaker genoegen nemen met minder courante panden op minder aantrekkelijke locaties.

% ondernemers dat knelpunten ondervindt bij:

Verbouwing:	Uitbreiding:	Verhuizing:
70%	81%	71%

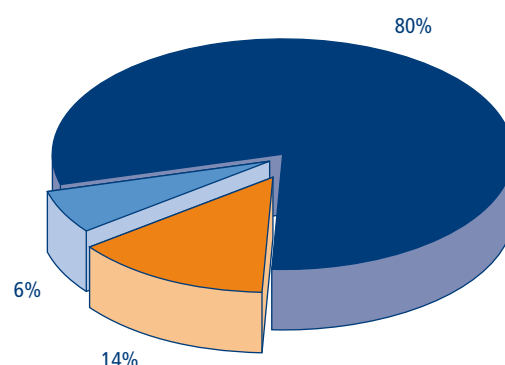
Bron: ING Economisch Bureau

Flexibilisering van bestemmingsplannen en vereenvoudiging vergunningverlening

Gemeenten kunnen het vestigingsklimaat verbeteren door flexibilisering van bestemmingsplannen en vereenvoudiging en versoepeling van vergunningverlening. Dit is vereist om tijdig op een veranderende vraag in te kunnen springen. Aanpassingsprocedures moeten daarbij verkort worden. Ook het mogelijk maken van werk-woningen waar niet alleen vrije beroepen in worden uitgeoefend, maar ook andere bedrijven in mogen worden gestart, kan hierbij helpen. Starters hoeven dan niet direct hun woning te verlaten als zij meer ruimte voor hun bedrijf nodig hebben. Verder moeten eisen aan bouwvergunningen en aanvraag- en beroepsprocedures zoveel mogelijk worden beperkt en verkort. Tot slot kunnen gemeenten met het verruimen van parkeermogelijkheden bedrijfslocaties een stuk aantrekkelijker maken voor ondernemers.

Bezwaar- en beroepsprocedures kunnen een grote hindernis vormen voor uw uitbreidingsplannen. U bent er dan ook bij gebaat als uw ondernemersorganisatie goede contacten onderhoudt met gemeenten, ontwikkelaars, vastgoedeigenaren, woningcorporaties, makelaars en beleggers. Gezamenlijk kunt u immers meer invloed uitoefenen dan alleen.

"Het beperkte aanbod van bedrijfshuisvesting belemmert de groei van mijn bedrijf."



Bron: ING Economisch Bureau

...wat extra nadelig uitpakt voor jonge bedrijven...

Het probleem wordt alleen maar groter door de forse groei van het aantal bedrijven. Elk jaar neemt het aantal actieve ondernemingen in Nederland per saldo met 13.000 toe. Ook in Amsterdam groeit het aantal bedrijven sterk. Vooral het aantal zelfstandigen en kleine bedrijven neemt snel toe: in 2008 ligt het aantal bedrijven met minder dan 10 werknemers naar verwachting 16% hoger liggen dan in 2004. Daarentegen groeit het aantal middelgrote en grote bedrijven nauwelijks. Er bestaat dus vooral een grote en toenemende vraag naar kleinschalige bedrijfshuisvesting.

...en de economische groei in toenemende mate negatief beïnvloedt

Naast starters zijn het vaak snel groeiende mkb-bedrijven die in hun expansie gehinderd worden door het tekort aan kleinschalige huisvesting. Gezien de steeds grotere economische betekenis van het mkb heeft het tekort aan goede bedrijfshuisvesting in Amsterdam dan ook een toenemende negatieve invloed op de regionale economische groei.

Huisvestingsproblemen kosten ondernemers jaarlijks € 1,1 miljard

Huisvestingsproblemen leveren middelgrote en kleine bedrijven jaarlijks in totaal een kostenpost op van circa € 1,1 miljard, zo heeft het onderzoeksinstituut EIM berekend. Het gaat dan vooral om gederfde inkomsten, doordat investeringen achterwege zijn gebleven, omzet is misgelopen en besparingen niet zijn gerealiseerd. Door die problemen valt de economische groei landelijk 0,2 procentpunt lager uit.

Ontwikkeling kleinschalige bedrijfshuisvesting commercieel minder interessant

Vanwege de beperkte schaalvoordelen is de markt voor kleinschalige kantoor-, bedrijfs- en winkelruimte vaak niet interessant voor projectontwikkelaars, beleggers en makelaars. Ook gemeenten hebben een groter financieel belang bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen voor grootschalige bedrijfshuisvesting dan bij herstructurering van verouderde bedrijventerreinen of uitgifte van grond voor kleinschalige bedrijfshuisvesting. Gezien de schaarste van grond en de negatieve economische en maatschappelijke effecten van leegstand is daarom een afgewogen en vraaggericht beleid met betrekking tot bedrijventerreinen nodig.

Een daadkrachtige aanpak is vereist

Om de mismatch op te heffen en ondernemers tegemoet te komen moeten gemeenten via aanpassing van bestemmingsplannen de ontwikkeling of renovatie van kleinschalige bedrijfslocaties gericht stimuleren. De druk om ruimtes om te vormen tot woningen blijft in een krappe woningmarkt namelijk groot. Structurele regionale samenwerking is essentieel om de vraag naar huisvesting en het bestaande en te ontwikkelen aanbod in de regio in beeld te krijgen en op elkaar af te stemmen. Gemeenten moeten daarom als belangrijkste lokale en regionale bestuurslaag actief overleg voeren met vertegenwoordigers van het bedrijfsleven, woningcorporaties, Kamer van Koophandel, ontwikkelaars, vastgoedeigenaren en beleggers.

	Bedrijven jonger dan 5 jaar	Bedrijven ouder dan 5 jaar
% ondernemers dat ontevreden is over locatie	16%	12%
% ondernemers dat ontevreden is over pand	21%	16%

Bron: ING Economisch Bureau

In Amsterdam maken circa 7.500 bedrijven met 5 t/m 250 werkzame personen een snelle groei door (40% van totaal).

Om leegstand en aantasting van het landschap tegen te gaan moeten gemeenten de winst op de uitgifte van grond voor nieuwe bedrijventerreinen in de herstructurering van verouderde terreinen steken.

Gemeenten kunnen beschikbare ruimte in de zogenoemde "plint" (onderkant) van appartementencomplexen beschikbaar stellen aan ondernemers, al dan niet na de nodige aanpassing van de ruimtes. Zo nodig moet het bestemmingsplan worden aangepast om leegstaande ruimtes voor het mkb te reserveren.

Benut sterke kanten van huisvesting in achterstandswijken...

Naast de positieve uitwerking op bedrijfsprestaties en economie dragen goede huisvestingsfaciliteiten voor ondernemers ook bij aan het verbeteren van de sociaal-economische ontwikkeling van een wijk of regio. De invloed van huisvestingsknelpunten van bedrijven op economie en samenleving verdient daarom meer aandacht, ook omdat snel groeiende bedrijven er relatief veel last van ondervinden.

...zoals ruime parkeermogelijkheden, goede bereikbaarheid,...

Zo kan bij de aanpak van de zogenoemde Krachtwijken bedrijfshuisvesting een belangrijke functie vervullen. Amsterdam kent 5 Krachtwijken. Hoewel ondernemers in deze wijken hun bedrijfslocatie lager waarderen dan overige ondernemers, zijn er voldoende kansen aanwezig voor succesvol ondernemerschap. De ligging buiten het centrum betekent dat er in de Krachtwijken gemiddeld meer parkeerruimte is dan in andere, meer centraal gelegen, wijken. Uitvalswegen zijn bovendien dichterbij waardoor de bereikbaarheid (met de auto) van deze wijken ook beter is dan gemiddeld. Ondernemers in Krachtwijken oordelen dan ook positiever over de bereikbaarheid en de parkeergelegenheid van hun vestiging dan overige ondernemers.

...groot arbeidspotentieel en hoge aantal starters...

Mkb-bedrijven hebben belang bij een beter sociaal-economisch klimaat in de wijk. Zij weten waar de kansen in de wijk liggen. Een toename van kleine ondernemers kan een wijk bovendien aantrekkelijker maken voor grotere bedrijven, waardoor er meer economische en sociale dynamiek in de wijk komt. Het grote beschikbare arbeidspotentieel en het hoge aantal startende ondernemers bieden daarvoor voldoende kansen. Om deze kansen te kunnen benutten moeten ondernemers echter wel structureel bij de aanpak van Krachtwijken worden betrokken.

...en maak kleinschalige bedrijfshuisvesting voor ondernemers beschikbaar

Overheid en belanghebbenden moeten de beschikbaarheid van kleinschalige bedrijfshuisvesting in wijken faciliteren om ondernemerschap en wijkdynamiek een kans te geven. Daarbij horen ook bindende afspraken met woningcorporaties over de ontwikkeling van kleinschalige bedrijfshuisvesting. Woningcorporaties bezitten relatief veel panden in de naoorlogse wijken en hebben daardoor de mogelijkheid om de vermenging van functies in de wijk te verbeteren, bijvoorbeeld door nieuwe bedrijfsruimte in bestaande gebouwen te creëren. Gezien de belangrijke economische en sociale rol die ondernemers en woningcorporaties in een wijk vervullen, kan een actieve rol voor corporaties de dynamiek in de wijk sterk vergroten. Een vermenging van woningen met een mix van ondernemingen (winkels, persoonlijke en zakelijke dienstverlening, handelsbedrijven) biedt werkgelegenheid voor het aanwezige arbeidspotentieel en kansen op revitalisering van achterstandswijken.

Voor andere concrete beleidsopties die de ontwikkeling van kleinschalige bedrijfshuisvesting stimuleren kan gedacht worden aan het beperken van de voorverhuureis die gemeenten aan ontwikkelaars opleggen bij de ontwikkeling van nieuwe gebouwen, waardoor verzamelgebouwen eenvoudiger gerealiseerd kunnen worden. Het mogelijk maken van versnelde aanpassing van de bestemming voorkomt langdurige leegstand van een gebouw. Ontwikkeling van vastgoed voor mkb-bedrijven kan hierdoor met minder risico gebeuren. Dit vormt een stimulans voor de ontwikkeling van kleinschalige huisvesting. Daarnaast kan het verlenen van een 'huursubsidie' aan startende en kleine bedrijven de deur naar hoogwaardiger panden openzetten.

Ondernemers hebben zelf een groot belang bij een goede bedrijfsomgeving en zij weten waar hun wijk behoefte aan heeft. Gerichte investeringen in plannen die van ondernemers zelf afkomstig zijn, kunnen de omgeving en daarmee het vestigingsklimaat verbeteren. Dit kan bijvoorbeeld via bedrijfsgerichte gebiedsverbetering, waarbij ondernemerscollectieven met de lokale overheid doelstellingen afspreken voor hun gebied en beide partijen investeren in de veiligheid en aantrekkelijkheid van het gebied.

Een adequate huisvesting van bedrijven is van groot maatschappelijk belang, zowel op sociaal als op economisch vlak. Een vermenging van kleinschalige bedrijvigheid en woningen zorgt voor een levendiger en dynamischer omgeving. De aanwezigheid van bedrijven versterkt de economische structuur en vergroot de werkgelegenheid.

Gemeenten moeten actief participeren in de ontwikkeling van kleinschalige bedrijfslocaties. Het opbouwen van kennis en ervaring met publiek-private samenwerking is daarvoor vereist.

Contact:

ING Economisch Bureau

Edse Dantuma (020-5639778)

ING Bank Amsterdam

Theo Pouw (020-5620283)

November 2008

Deze publicatie is opgesteld door ING Economisch Bureau met medewerking van De Zaak, kennisnetwerk voor ondernemers en uitgebracht ter gelegenheid van het Zakenfestival Amsterdam op 5 en 6 november 2008.



Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.

De tekst is afgesloten op 1 november 2008.