

'Plaats jonge bedrijven in leegstaande panden'

22-07-2011 16:01

Het leegstandsprobleem valt met tijdelijk beheer niet te tackelen. Toch ziet Joost J. Koenders, eigenaar van AK Beheer, nieuwe mogelijkheden om de problemen op de door leegstand geteisterde kantorenmarkt te verlichten. "Geef startende ondernemers de tijdelijke kans leegstaande kantoren in gebruik te nemen. De levendigheid die zij met zich meebrengen, maakt het veel makkelijker nieuwe gebruikers te vinden."

Gemeenten hebben in toenemende mate aandacht voor leegstand, zo meent Joost J. Koenders. Wellicht onderneemt nog niet iedere gemeente omvangrijke inspanningen; het probleem wordt volgens hem door steeds meer steden serieus genomen. Dat ziet hij bijvoorbeeld terug in het toenemende aantal gemeenten dat de ontwikkelingen op de kantorenmarkt zorgvuldig in kaart brengt.

"Veel gemeenten realiseren zich dat de gouden tijden voorbij zijn, maar nog niet iedereen is al zover. Een aantal steekt nog de kop in het zand. Zij houden vast aan plannen voor nieuwbouwlocaties. Of verwachten dat het gemeentelijke grondbedrijf geen negatieve gevolgen zal ondervinden van de stagnatie op de kantorenmarkt. Dat is op z'n minst naïef. We hebben de afgelopen jaren in ons land veel te veel kantoren gebouwd. Het is simpelweg onmogelijk voor al die leegstaande kantoormeters nog gebruikers te vinden", aldus Koenders.

Hij waarschuwt voor een nog slechter wordende de markt. Nu ligt de gemiddelde leegstand rond de dertien procent. Voor de toekomst wordt een verdubbeling voorzien. Sommige analyses spreken zelfs van een leegstand van dertig of veertig procent. "Een dergelijke uitkomst zou me niet verbazen. Er is veel verborgen leegstand. Door de economische crisis zijn bedrijven de afgelopen jaren gekrompen. Zodra het huurcontract wordt vernieuwd, nemen zij minder kantoorvloer in gebruik. Bedenk ook dat we te maken hebben met een krimpende beroepsbevolking. En niet op de laatste plaats is sprake van de introductie van nieuwe werkvormen. Een onderneming die in het verleden meende een kantoorkolos van 40.000 m² of meer te moeten laten bouwen, heeft vandaag voldoende aan een derde van die ruimte. Zeker de komende jaren zullen we van al die ontwikkelingen het effect ondervinden."

Koenders is een ervaren leegstandsbeheerder. AK Beheer voorheen Anti-Kraak zorgt vanaf vier locaties in de Randstad voor tijdelijke invulling van leegstaande woningen en kantoren. De portefeuille omvat zo'n 1500 tot 1700 panden. In meerderheid betreft het woningen die in opdracht van woningcorporaties tijdelijk aan studenten worden verhuurd. Daarnaast beheert AK Beheer een gevarieerd aanbod aan bedrijfspanden. Van groot tot klein. Voor corporaties, particulieren en institutionele beleggers.

De ultieme oplossing voor kantorenleegstand heeft hij niet voorhanden. Wel kunnen gemeenten volgens hem behulpzamer zijn om een bepaald gebied weer tot leven te brengen. Koenders verwijst naar het voormalige pand van KPMG in Amstelveen. "Het gebouw staat langs de A9, maar is vanaf de autosnelweg nauwelijks te zien. Geef een kapvergunning en maak er weer een zichtlocatie van. Sta vervolgens toe dat er rond zo'n gebouw reclame wordt gemaakt en biedt meer ruimte in het bestemmingsplan. En denk niet op de laatste plaats aan de huisvesting van nieuwe ondernemers."

Juist voor een dergelijk beheer van kantoorpanden heeft Koenders eerder dit jaar een nieuwe formule gelanceerd. Youngstartup. Speciaal voor jonge ondernemers die nog geen marktconforme huur kunnen betalen, maar die maar al te graag hun droom willen realiseren. "Met Youngstartup bouwen we aan een bestand met toekomstige ondernemers. Gedreven mensen die een werkplek zoeken, maar die nog niet de middelen hebben een markthuur te betalen. Zij vormen een community. Bij inschrijving verlangen we dat zij bereid zijn elkaar te helpen. Denk aan de vormgever die een huisstijl maakt voor de jurist, maar die vervolgens

op zijn beurt om juridische bijstand kan vragen. Als zich bij ons een pand aandient, dan krijgen zij de mogelijkheid het ondernemen te beproeven."

Koenders ziet een aantal voordelen aan het beheren van leegstaande kantoren door startende bedrijven. "We denken bij het beheer van leegstaande kantoorgebouwen vaak aan tijdelijke studentenhuysvesting. Maar in de praktijk is dat niet zo makkelijk. Vaak moeten gebouwen worden aangepast voor bewoning. Dat is kostbaar, terwijl ze gebouwd zijn om te werken. De huysvesting van een aantal ondernemers is dus veel goedkoper." Voor eigenaren is het volgens hem met het oog op de verhuurbaarheid interessanter. "Die ondernemers zorgen voor levendigheid. Zij laten zien hoe in een gebouw kan worden gewerkt. Vergelijk het met de verkoop van een woonhuis: een woning in bewoonde staat laat zich makkelijker verkopen dan een huis waar de bewoner al is vertrokken." En het is goed voor de economische ontwikkeling. "De succesvolle bedrijven van vandaag zijn ooit kleinbegonnen. Zeker in de commerciële studierichtingen studeren steeds meer mensen af op hun eigen bedrijf. Zij willen daarna hun vleugels uitslaan. Als zij in staat zijn op een goedkope manier aan kantoorruimte te komen, wordt de start stukken makkelijker. Mits zij bereid zijn binnen twee weken te verkassen, dat hoort bij tijdelijk beheer."

AK beheert vervolgens dergelijke gebouwen intensief. "We volgen de ondernemers nauwgezet. Iemand die bij de start honderd m² in beslag neemt, krijgt niet de mogelijkheid ongemerkt het drievoudige in gebruik te nemen. Bovendien wordt de ontwikkeling van het bedrijf gevolgd. Als we zien dat het beter gaat, als er bij wijze van spreken een kostbare auto voor de deur komt te staan, dan vragen we ook inzicht in de jaarcijfers. Eventueel moet iemand vertrekken. Dat voorkomt dat we gaan concurreren met de reguliere markt."

Youngstartup biedt volgens hem niet alleen een oplossing voor populaire steden. "We merken dat er overal in het land grote behoefte bestaat aan goedkope werkruimte. Ook in Emmeloord of Zwolle. Zodra wij kenbaar maken voor een bepaalde locatie gegadigden te zoeken, is de respons groot." Koenders maakt daarbij strategisch gebruik van sociale media. "Via twitter en facebook weten we heel snel onze doelgroep te bereiken."