

17

AMSTERDAM
SCHOOL OF REAL ESTATE

De Vastgoedlezing 2005

De Vastgoedlezing 2005

De bijdrage van de vastgoedsector aan de
Nederlandse concurrentiepositie

drs. René Buck

17



De Vastgoedlezing 2005

De bijdrage van de vastgoedsector aan de
Nederlandse concurrentiepositie

drs. René Buck

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG
De Vastgoedlezing 2005

De bijdrage van de vastgoedsector aan de Nederlandse
concurrentiepositie

drs. René Buck

Amsterdam, Amsterdam School of Real Estate
(Boekenreeks; 17)
ISBN 90-73440-17-3
Trefw.: De Vastgoedlezing 2005

Uitwerking van de voordracht, zoals uitgesproken ter gelegenheid
van de jaarvergadering van de Amsterdam School of Real Estate,
op 30 november 2005.

Copyright © 2005

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar
gemaakt worden door middel van druk, fotokopie, microfilm of op welke
andere wijze ook, zonder voorafgaande toestemming van de Amsterdam
School of Real Estate, Wibautstraat 129, 1091 GL AMSTERDAM.

Amsterdam School of Real Estate *Het universitair instituut voor Vastgoedkunde*

De Amsterdam School of Real Estate is een initiatief van de Universiteit
van Amsterdam en de vastgoedsector en heeft als doel de multidiscipli-
naire kennis op vastgoedgebied te bundelen en beschikbaar te stel-
len. Hiervoor worden onder andere vier leerstoelen onderhouden, te
weten Vastgoedeconomie, Vastgoedfinanciering, Vastgoedontwikkeling
en de leerstoel Woningmarkt.

In de Amsterdam School of Real Estate participeren:

- Universiteit van Amsterdam (UvA)
- Vereniging van Nederlandse Projectontwikkeling Maatschappijen
(NEPROM)
- Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundi-
gen (NVM)
- Vereniging van Institutionele Beleggers in Vastgoed, Nederland
(IVBN)
- Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu
(VROM)

Gaandeweg heeft het instituut, eerst als Stichting voor Beleggings- en
Vastgoedkunde (SBV) en later als Amsterdam School of Real Estate, een
grote bijdrage geleverd aan de professionalisering van de Vastgoed-
kunde. Deze discipline omvat het gebruik, ontwikkelen, financieren en
exploiteren van vastgoed en heeft betrekking op woningen, kantoren,
bedrijfshuisvesting en winkelcentra. De activiteiten van de Amsterdam
School of Real Estate bestrijken drie hoofdvelden: onderwijs, onder-
zoek en informatie.

De Vastgoedlezing

Jaarlijks biedt de Amsterdam School of Real Estate aan een erkende deskundige de mogelijkheid om zijn of haar visie te geven op de maatschappelijke betekenis van een vastgoedvraagstuk. Dit platform geniet bekendheid onder de naam 'De Vastgoedlezing'.

De Vastgoedlezing beoogt theorie en praktijk dichter bij elkaar brengen. Uitgangspunt is het geven van een onafhankelijke analyse, vrij van belangenbehartiging of politieke doeleinden, maar met maatschappelijke relevantie. Voorwaar geen eenvoudige opgave, aangezien vastgoedvraagstukken zich doorgaans kenmerken door de nodige – vaak tegengestelde – belangen. De lezing vraagt van de vastgoeddeskundige om voor even de eigen belangen te laten voor wat ze zijn en een objectieve analyse te geven van de maatschappelijke gevolgen van vastgoedbeslissingen.

Het waarmaken van deze hoge ambitie die de Vastgoedlezing kenmerkt, vormt voor de spreker een grote uitdaging.

De Amsterdam School of Real Estate is bij uitstek het podium om zo'n uitdaging te faciliteren. Het overbruggen van de kloof tussen theorie en praktijk vormt immers een van de bestaansredenen van het instituut, waarin de Universiteit van Amsterdam, de vastgoedsector en het Rijk nauw samenwerken. De Vastgoedlezing is een karakteristiek moment waarop de drie partijen elkaar ontmoeten, met als doel de discussie over een voor Nederland belangrijk vastgoedthema een waardevolle stap verder te brengen.

Het slaan van een brug tussen theorie en praktijk kan vanuit twee kanten worden geïnitieerd. Aan de ene kant van de brug staat de wetenschapper of beleidsmaker, die zijn kennis en visie naar de praktijk wil vertalen. Aan de andere zijde van de symbolische brug bevindt zich de ervaringsdeskundige die een verantwoorde onderbouwing aan zijn visie wil geven.

René Buck

René J.V.M. Buck (1959) studeerde in 1985 af aan de Radboud Universiteit Nijmegen voor economische geografie (cum laude) en planologie. Op de dag van zijn afstuderen startte hij Buck Consultants International. Dit adviesbureau ondersteunt alle vastgoedactoren (eindgebruikers, ontwikkelaars, beleggers, overheden) met locatieadvies, strategieontwikkeling, haalbaarheidsonderzoek en project- en procesontwikkeling. Het bureau heeft kantoren in Nijmegen, Den Haag, Brussel, Londen, Parijs, Frankfurt, Milaan, Madrid, New York en (vanaf begin januari 2006) Shanghai. Momenteel werken bij Buck Consultants International 65 medewerkers. René Buck doceert al jarenlang aan de Amsterdam School of Real Estate en is sinds medio 2005 ook Research Fellow Locatiekeuze - Bedrijfshuisvesting - Vastgoedmarketing.

Voorwoord

In Nederland laat de voorspelde economische groei nog op zich wachten. Ook de vastgoedsector, die traditioneel laat-cyclisch is, ondervindt daarvan de gevolgen. Uitgestelde investeringen leiden met enkele jaren vertraging tot minder vastgoedinvesteringen. Als bedrijven verhuizen dan is dat veelal niet vanwege groei, maar vanwege krimp. Of, als bezuinigingen niet nodig zijn, maken bedrijven gebruik van de grote leegstand op de kantorenmarkt om voor hetzelfde geld op een betere plek terecht te komen. Hulp uit het buitenland komt er niet. De investeringen van buitenlandse bedrijven zijn sterk afgenomen.

In dit tijdgewricht is de vraag actueel wat de vastgoedsector kan doen om het tij te keren. Het rustig wachten tot de economie weer aantrekt is nu niet bepaald professioneel. Verdedigen is de slechtste aanval, leerden we al op het sportveld. Maar welk aanvalsplan kunnen we inzetten?

René Buck is bij uitstek de persoon om deze vraag aan voor te leggen. Al jaren adviseert hij, als directeur van het adviesbureau Buck Consultants International, bedrijven over locaties en vastgoedconcepten. Hij heeft de economische potenties van veel gebieden in de wereld bestudeerd, talloze locatiestudies verricht en logistieke processen in kaart gebracht. Hij heeft al veel internationale bedrijven een vestiging in Nederland zien openen, nu ziet hij hen ook weer vertrekken. Als geen ander weet René Buck op welke wijze de gebouwde omgeving en vastgoedconcepten kunnen bijdragen aan de versterking van de Nederlandse economie.

René Buck is tevens fellow van de Amsterdam School of Real Estate. In die rol is hij al jaren een zeer gewaardeerd docent van de MRE opleiding en de deelopleiding Marktanalyse. De klacht van hemzelf, maar ook van de studenten, is altijd dat de tijd te kort is om goed naar de toekomst te kijken. De tijd gaat op aan kennisoverdracht en het begeleiden van studenten. Dit is dus een tweede reden om René Buck de ruimte te geven om met de Vastgoedlezing zijn visie te geven.

In deze schriftelijke versie van zijn Vastgoedlezing van 30 november 2005 blijft hij realistisch. De vastgoedsector kan de economie niet doen omslaan. Maar met onderbouwd optimisme constateert hij dat met pro-actief handelen de bijdrage van vastgoedinvesteerders aan de economie veel groter kan worden dan menigeeen denkt.

L. B. Uittenbogaard
Directeur Amsterdam School of Real Estate

Inhoud

1 Inleiding	1
2 De economische toekomst van Nederland	3
3 Concurrentiekracht nader onderzocht	9
4 Rol van vastgoed in locatiekeuzeprocessen	15
5 Conclusies	19
6 Slotwoord	23
Literatuurlijst	25
De Donateurs	29

1 Inleiding

Nederland als investeringsland kent twee gezichten.

Buitenlandse vastgoedbeleggers kochten in de periode augustus 2004 – augustus 2005 voor 2,05 miljard euro vastgoedobjecten, 20 procent meer dan de 1,7 miljard euro in de voorafgaande twaalf maanden en 8 procent meer dan het oude record van 1,85 miljard euro in 1999/2000 (VGM, 2005).

Het andere gezicht wordt gevormd door de afnemende directe buitenlandse investeringen, door producerende, logistieke en dienstverlenende bedrijven. De totale investeringsstroom naar Nederland is in 2003 en 2004 met maar liefst 24 miljard dollar afgenomen, waarmee Nederland het ook binnen de Europese Unie slecht doet (Unctad, 2005).

De laatste conclusie sluit ook aan bij allerlei onderzoeksrapporten, waaruit blijkt dat de internationale concurrentiepositie van Nederland achteruitholt. Juist de vastgoedsector heeft in het verleden extra geprofiteerd van de toen sterke concurrentiepositie van Nederland. De regio Amsterdam/Schiphol bijvoorbeeld heeft jarenlang als Gateway-to-Europe geprofiteerd van de komst van tal van grote en kleine buitenlandse (ICT) bedrijven. Nu de concurrentiepositie structureel is verslechterd, is ook één van de pijlers onder de vastgoedmarkt van Amsterdam/Schiphol weggevalen.

In deze schriftelijke versie van de Vastgoedlezing 2005 staan twee vragen centraal:

Wordt de Nederlandse concurrentiepositie structureel bedreigd?

In welke mate kan de vastgoedsector bijdragen aan de concurrentiekracht van ons land?

De opbouw van deze bijdrage is als volgt. In paragraaf 2 verkennen we de economische toekomst van Nederland, terwijl in paragraaf 3 de concurrentiekracht nader wordt onderzocht. In paragraaf 4 wordt de rol van vastgoed in locatiekeuzeprocessen onder de loep genomen. In de afsluitende paragraaf 5 komen de conclusies aan bod, om in paragraaf 6 af te sluiten met een slotwoord.

2 De economische toekomst van Nederland

Concurrentiekracht

In een rapport van de Neprom (BCI, 2003) is de afnemende concurrentiekracht van Nederland verklaard door te wijzen op drie elkaar in negatieve zin versterkende processen:

- de neerwaartse economie (conjunctureel effect);
- het uiteenspatten van de ICT- en Internet 'bubble' (incidenteel effect);
- de verslechterende concurrentiepositie van Nederland (structureel effect).

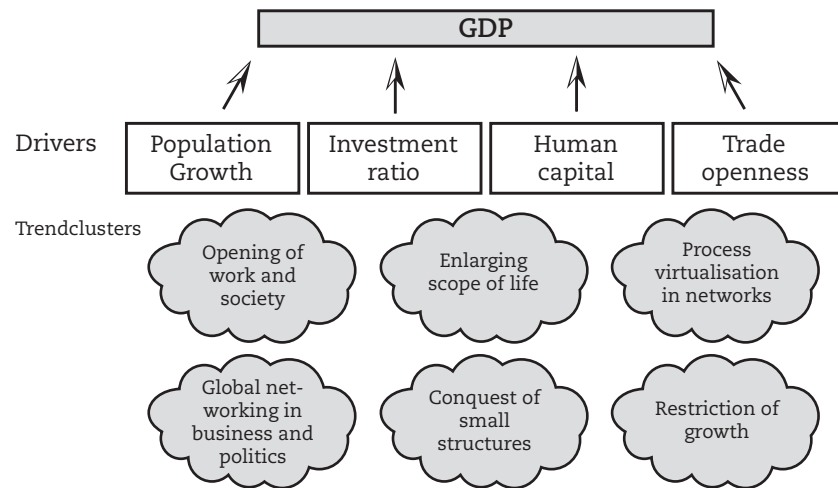
Het voorspellen van de nationale concurrentiekracht en dus de toekomstige economische ontwikkeling is een lastige zaak. Korte termijn analyses van het CBS of prognoses van het CPB moeten al vaak worden bijgesteld. Lange termijnprognoses zijn nog veel hachelijker.

Voor het verkennen van de Nederlandse economie op lange termijn maken we gebruik van twee verschillende benaderingen: een prognoseaanpak en een scenarioaanpak.

Prognoseaanpak

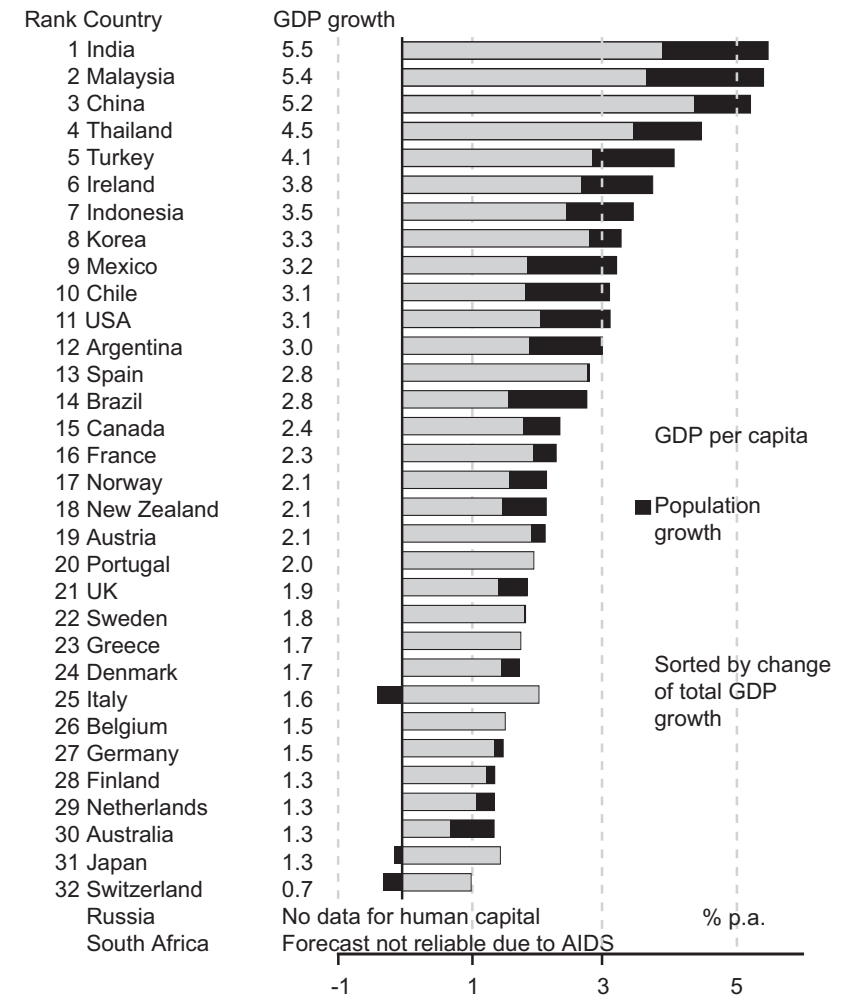
De Deutsche Bank (Bergheim, 2005) publiceerde eerder dit jaar de resultaten van haar Global Growth Centres 2020-studie. De denkwijze van het onderzoeksteam is aangegeven in figuur 1. Het zgn. Formel-G (Foresight Model for Evaluating Long Term Growth) analyseert 4 drivers voor lange termijn economische groei: bevolkingsgroei, investeringsratio, human capital (m.n. opleidingsniveau) en vrije handel. Allerlei trendanalyses (gebundeld in zes clusters) beïnvloeden deze krachten die vervolgens in een model zijn gegoten, met als resultaat een prognose van de (lange termijn) economische groei.

Figuur 1 Basisopbouw Formel-G-model van de Deutsche Bank



Het resultaat staat in figuur 2. De top-5 wordt gevormd door India, Maleisië, China, Thailand en Turkije, met elk tussen 2006 en 2020 een jaarlijkse groei van boven de 4%. Nederland staat slechts op een 29-ste plaats met een schamele 1,3% economische groei per jaar. In de verklaring valt op dat op een aantal indicatoren (opleidingsniveau, internationale handel) Nederland weliswaar hoog scoort, maar nog maar weinig vooruitgang zal boeken, waardoor de economische groei beperkt blijft.

Figuur 2 Ranglijst van economische groei (GDP) in de periode 2006 – 2020 (% per jaar)



Bron: Bergheim, 2005

Scenarioaanpak

Een ander manier om de verre toekomst te voorspellen is gebruik te maken van de scenarioaanpak. Het Centraal Planbureau heeft op dit gebied een fraaie reputatie opgebouwd. In 1996 verschenen de "Omgevingsscenario's lange termijnverkenning 1995-2010" met de bekende scenario's Economic Coordination, Global Competition en Divided Europe. In 1993-1994 verscheen de CPB-studie "Four futures of Europe", waarbij de vergezichten zijn geordend rond twee sleutelonzekerheden: de mate waarin landen bereid en in staat zijn om internationaal samen te werken én de hervorming van de collectieve sector (lees: de mate waarin publieke taken aan de private dan wel publieke sector worden overgelaten). Combinatie van deze twee sleutelonzekerheden levert vier scenario's op (figuur 3).

Figuur 3 Sleutelonzekerheden en de vier scenario's



Bron: Huizinga & Smid, 2004

In Regional Communities hechten landen veel waarde aan hun soevereiniteit en identiteit; hervormingen in de collectieve sector komen nauwelijks tot stand. In Strong Europe vinden wel enige hervormingen plaats in de sociale zekerheid. In Transatlantic Market wordt de collectieve sector wel hervormd, maar zijn de Europese landen niet bereid

om een deel van hun soevereiniteit in te leveren. In Global Economy wordt internationale samenwerking gecombineerd met een grondige herziening van de collectieve sector.

In schema 1 staan de belangrijkste uitkomsten van de vier scenario's samengevat. Mede ook in vergelijking met de afgelopen twintig jaren is het economisch groeitempo beperkt en de werkgelegenheidsgroei in drie van de vier scenario's vrijwel nihil of negatief.

Schema 1 De belangrijkste uitkomsten van de vier CPB-scenario's

	1971-2001	Regional Communities 2002-2040	Strong Europe 2002-2040	Transatlantic Market 2002-2040	Global Economy 2002-2040
Mutaties per jaar in %					
Bevolking	0,7	0,0	0,4	0,2	0,5
Arbeidsaanbod	1,1	-0,4	0,1	0,0	0,4
Werkgelegenheid	0,9	-0,5	0,1	0,0	0,4
Arbeidsproductiviteit	1,9	1,2	1,5	1,9	2,1
Volume BBP (marktprijzen)	2,6	0,7	1,6	1,9	2,6
BBP per hoofd	1,9	0,7	1,2	1,7	2,1
Gemiddeld niveau in % beroepsbevolking					
Werkloze beroepsbevolking	5,5	7,3	5,7	4,6	4,1

Bron: Huizinga & Smid, 2004

Scenario's zijn niet bedoeld als keuzemodellen: het zijn allemaal mogelijke werkelijkheden. Maar de grondslag wordt gevormd door keuzes. Aansluitend bij het zeer internationale karakter van de Nederlandse economie is het raadzaam om voor de internationale (beleids)scenario's te kiezen, waarbij alleen Global Economy in de buurt komt van de economische groei van de afgelopen 30 jaren.

Excellent vestigingsklimaat vereist

Zowel de onderzoeksresultaten van de Deutsche Bank als de scenario's van het CPB laten zien dat de lange termijn-economische ontwikkeling van Nederland fors onder druk staat. Een excellent vestigingsklimaat zal voor extra groei moeten zorgen. Een excellent vestigingsklimaat betekent voor Nederland behoud c.q. uitbouw van de sterke punten (internationale ligging/bereikbaarheid; hoogopgeleide, meertalige beroepsbevolking; benutting kennispotentieel; concurrerend fiscaal klimaat). In paragraaf 3 gaan we hier verder op in.

In de volgende paragraaf nemen we het vestigingsklimaat nader onder de loep.

3 Concurrentiekracht nader onderzocht

Recent onderzoek

Regelmatig verschijnen er rapporten en perspublicaties waarin de internationale concurrentiekracht van landen, regio's en steden zijn onderzocht. Om al deze onderzoeken in een kader te plaatsen zijn twee dimensies van belang:

Methode van onderzoek waarbij een onderscheid gemaakt kan worden naar:

- desktopvergelijkingen : op basis van allerlei statistieken worden landen, regio's e.d. met elkaar vergeleken;
- survey's : onder topondernemers en/of experts worden enquêtes/ interviews gehouden;
- marktaandeelen : waar zijn feitelijke investeringsprojecten naar toe gegaan.

Schaalniveau waarbij een onderscheid gemaakt kan worden naar:

- macro: vergelijking tussen landen;
- meso : vergelijking tussen regio's/steden;
- micro : vergelijking vanuit een concreet investeringsproject.

Schema 2 geeft een overzicht van de belangrijkste relevante studies, waarin Nederland als zodanig of Nederlandse steden en regio's vergeleken worden met het buitenland.

Schema 2 Overzicht van onderzoek over concurrentiekracht

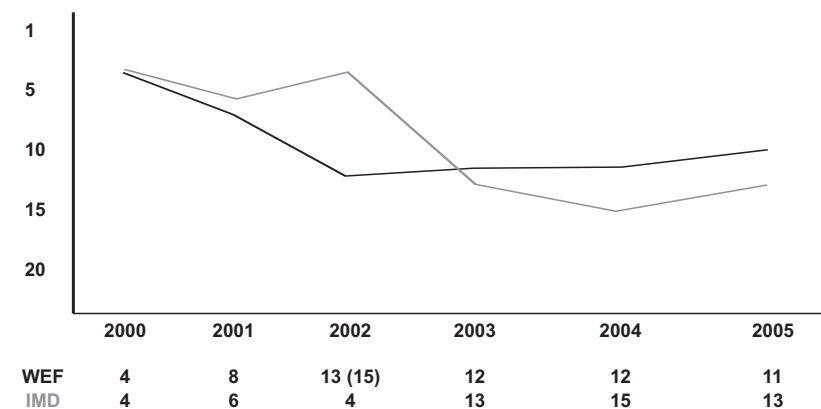
	Desktopvergelijkingen	Surveys	Market Shares
Macro (landelijk)	World Economic Forum (c)	World Economic Forum (c)	E&Y (c)
	IMD (c)	IMD (c)	BCI (c)
	Bertelsmann (2004)		LoCo (c)
Meso (regio's)	BCI-RECOF (2004)	Ecorys (2001)	E&Y (c)
	Huggins (2004)		BCI (c)
	Ecorys (2001)		LoCo (c)
	Experian (2004)		
Micro (bedrijven)	UK Office Deputy Prime Minister (2004)		
	KPMG (2004)	C&W/H&B (c)	E&Y (c)
			BCI (c)
			LoCo (c)

C = continu/jaarlijks

Landenvergelijking

Op macroniveau spelen vooral de vergelijkende jaarlijkse studies van World Economic Forecast (Growth Competitiveness Index) en IMD (World Competitiveness Scoreboard) een grote rol. Beide studies zijn een combinatie van desktopvergelijking en surveys, behandelen een groot aantal landen en enkele honderden criteria. Voor Nederland is na de eeuwwisseling een duidelijke daling te zien, met overigens recentelijk weer een iets betere positie.

Figuur 4 Concurrentiekracht van Nederland



Bron: WEF (diverse jaren), IMD (diverse jaren)

De belangrijkste oorzaken voor de matige scores zijn:

- relatief hoge loonkosten, in combinatie met weinig arbeidsuren;
- hoge werkgelegenheid;
- beperkte beschikbaarheid geschoold personeel;
- inflexibele arbeidswetgeving;
- lage scores op R&D en technologieindicatoren;
- congestie en verminderde bereikbaarheid;
- verkleining voorsprong op fiscaal gebied.

Regiovergelijking

Als voorbeeld van een studie naar regionale concurrentiekracht kan het RECOF onderzoek van Buck Consultants International (2004) worden gebruikt: Regional Competitiveness Forecast. In dit onderzoek zijn 55 regio's uit 18 landen nader vergeleken op 6 hoofdfactoren met in totaal 20 subfactoren (zie schema 3).

Schema 3 RECOF-factoren en indicatoren (incl. gewicht)

Factor	Weight	Indicators	Weight
1 Market Size	15%	1.1 Gross regional product GRP	75%
		1.2 Population size	25%
2 Dynamics	10%	2.1 GRP forecast (%)	75%
		2.2 Population growth forecast (%)	25%
3 Innovation power	20%	3.1 Innovation index	75%
		3.2 Technology index	25%
4 Labour market potential	25%	4.1 Size labour force	15%
		4.2 Labour force growth	5%
		4.3 Unemployment	5%
		4.4 Age structure	7.5%
		4.5 Skills levels	17.5%
		4.6 Flexibility labour market	10%
		4.7 Labour costs (manager and sales admin.)	30%
		4.8 Forecast cost	10%
5 Positioning & international accessibility	20%	5.1 Centrality index	50%
		5.2 Position in trans-European road network	25%
		5.3 International accessibility (air)	25%
6 International business climate	10%	6.1 Fiscal climate	50%
		6.2 Risk forecast	30%
		6.3 Proven competitive power	20%

Bron: BCI, 2004

BCI onderscheidt drie leagues, waarbij de Champions League wordt gevormd door 14 steden, waaronder 3 Nederlandse stadsregio's.

Schema 4 Champions League van RECOF

1	London	3,9
2	Parijs	3,8
3	München	3,7
4	Stuttgart	3,6
6/5	Kopenhagen	3,5
6/5	Frankfurt	3,5
10/7	Düsseldorf	3,4
10/7	Lyon	3,4
10/7	<u>Amsterdam</u>	3,4
10/7	Köln	3,4
12/11	Madrid	3,3
12/11	<u>Rotterdam</u>	3,3
14/13	Den Haag	3,2
14/13	Milaan	3,2

Stedenvergelijking

Tot slot kan als voorbeeld van een opinieonderzoek vanuit bedrijfsop-tiek de jaarlijkse studie van Cushman & Wakefield worden genoemd. Op de vraag 'What is the best city to locate a business today' komt Amsterdam op een zesde plaats.

Schema 5 Best cities to locate a business today

	1990	2001	2002	2003	2004	2005
London	1	1	1	1	1	1
Parijs	2	2	2	2	2	2
Frankfurt	3	3	3	3	3	3
Brussel	4	4	4	4	4	4
Barcelona	11	6	6	6	6	5
Amsterdam	5	5	5	5	5	6
Madrid	17	8	7	7	7	7
Berlijn	15	9	9	8	9	8
München	12	10	11	10	8	9
Zürich	7	7	10	11	10	10
Milaan	9	11	8	9	11	11

Bron: Cushman & Wakefield (diverse jaren)

Acquisitie op bedrijfsniveau met de stad als unique selling point

Als alle studies uit schema 2 op een rij worden gezet ontstaat schema 6.

Schema 6 Resultaat voor Nederland

	Desktop vergelijkingen	Surveys	Market shares
Macro	0/+	0/+	0/+
Meso	+ / ++	+	+
Micro	+	+ / ++	+

Uit schema 6 blijkt mijns inziens een Double Dutch Competitiveness Paradox:

De Nederlandse regio's/steden hebben een grotere concurrentiekracht dan Nederland als geheel. Conclusie: de grote steden zijn onze internationale assets.

Vergelijkingen van bepaalde typen bedrijfsvestigingen pakken op bedrijfsniveau voor Nederland beter uit dan macro vergelijkingen van Nederland met andere landen. Conclusie: acquisitie meer op bedrijfsniveau afstemmen.

Als steden en individuele bedrijfsvergelijkingen aanknopingspunten bieden wat is of kan dan de bijdrage zijn van vastgoed?

4 Rol van vastgoed in locatiekeuzeprocessen**Factoren die de locatiekeuze bepalen**

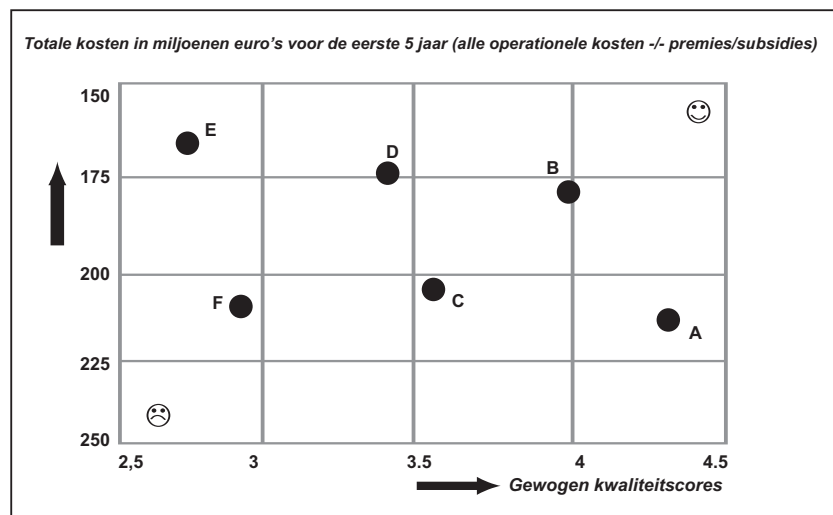
In de dagelijkse praktijk wordt een locatiekeuze bepaald door kostenfactoren (uit te drukken in euro's of dollars) en kwaliteitsfactoren (factoren van belang voor het runnen van een operatie). Neem als voorbeeld een internationaal bedrijf dat haar backoffice-activiteiten op Europees niveau wil consolideren. In schema 7 staan de criteria vermeld.

Schema 7 Locatiekeuzecriteria voor nieuw shared service centre

Locatie categorieën	Relatief gewicht	Locatiefactoren	Relatief gewicht
A Arbeidskosten	In euros	A1 Totale arbeidskosten SSC agenten in Sales/Admin	In euros
		A2 Totale arbeidskosten SSC Team Leaders	In euros
		A3 Totale arbeidskosten SSC Process Engineers	In euros
		A4 Totale arbeidskosten SSC Managers	In euros
B Huisvestingskosten	In euros	B1 Huur en servicekosten gebouw	In euros
C Relocatiekosten	In euros	C1 Verhuiskosten	In euros
		C2 Wervingskosten (personeel)	In euros
D Subsidies	In euros	D1 Investeringspremies en subsidies	In euros
E Beschikbaarheid gekwalificeerd personeel (lokaal)	45	E1 Aanwezigheid vergelijkbare bedrijven	30%
		E2 Lokale pool van professionals	15%
		E3 Lokale pool van opgeleide, non-professionals	30%
		E4 Lokale mogelijkheden in beroepsontwikkeling	25%
F Aantrekkelijkheid voor internationaal personeel	25	F1 Wervingspotentieel internationaal/meertalig personeel	60%
		F2 Beschikbaar inkomen/koopkracht	15%
		F3 Kwaliteit leefomgeving	15%
		F4 Meertaligheid/talenkennis	10%
G Arbeidswetgeving	20	G1 Ontslagrecht en regelgeving	20%
		G2 Ondernemingsraad	20%
		G3 Werktijden/flexibiliteit	60%
H Bereikbaarheid	10	H1 Aantal lijnvluchten Europese bestemmingen	15%
		H2 OV infrastructuur	70%
		H3 Afstand tot luchthaven	15%

Als alle factoren voor de (in dit geval) zes bestudeerde steden worden beoordeeld ontstaat een matrix waarin kosten en kwaliteit tegenover elkaar kunnen worden afgewogen (schema 8).

Schema 8 Resultaat kosten kwaliteit matrix voor shared services centre



Verschillen in kostenniveau

Uit een aantal recente locatiestudies blijkt dat de vastgoedkosten uiteen kunnen lopen van 8% tot 25% op de totale operationele kosten voor vijf jaar, uiteraard sterk afhankelijk van omvang en locatie. Het gemiddelde is zo'n 15%.

Schema 9 Belang van huisvestingskosten in totale kosten (5 jaar)

	Omvang (m2)	Huur/koop	Personeel	% vastgoedkosten op totale kosten
Europees hoofdkantoor	700	Huur	30	15-20%
Shared service center	3.500	Huur	280	10-15%
Hotel reserveringscentrum	1.800	Huur	150	8-12%
Europees distributie centrum	25.000	Koop	175	15-25%
Software ontwikkelingscentrum	2.000	Huur	100	10-15%

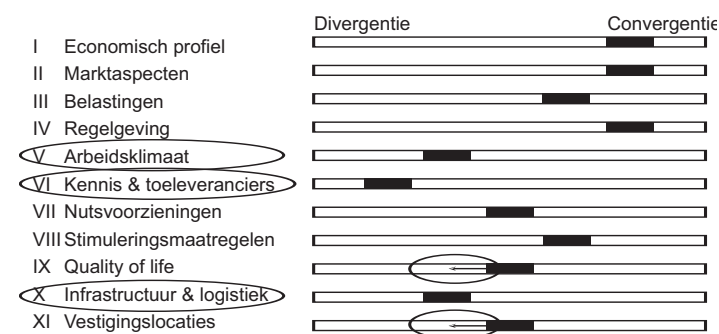
Bron: Buck Consultants International

Een belangrijke vraag is nu hoe (Nederlandse) steden zich kunnen onderscheiden van (buitenlandse) concurrentie en of vastgoed/de gebouwde omgeving daarin een rol van betekenis kan vervullen.

Onderscheidend vermogen

Schema 10 laat zien welke factoren in de toekomst ertoe leiden dat regio's van elkaar verschillen (divergentie) en op welke factoren de scores steeds dichterbij elkaar komen te liggen (convergentie). Uit het schema blijkt dat drie factoren het echte onderscheidende vermogen vormen voor regio's.

Schema 10 Convergerende en divergerende scores op locatiefactoren



Bron: Buck Consultants International

- Talent: de aanwezige arbeidspool in termen van volume, kwalificaties, meertaligheid, kosten, productiviteit, etc.);
- Technologie: het in de regio aanwezige kennis- en technologiepotentieel;
- Connectiviteit: aansluiting op het infrastructuurnetwerk.

Daarnaast zijn twee factoren als divergerende factor in opkomst:

- Quality of life: m.n. voor kleinere hoogwaardige kantoorhoudende internationale bedrijven en creative industries;

- Vestigingslocaties: specifieke locaties die voor bepaalde typen bedrijven attractief zijn (bijv. internationale kantoortoplocatie of science park gekoppeld aan universiteit).

Impact vastgoed groot

In schema 11 is de impact van vastgoed op de onderscheidende factoren aangegeven.

Schema 11 Impact van vastgoed op onderscheidende locatiefactoren

	Direct	Indirect
Talent	0/+	+
Technologie	0	+
Connectiviteit	+	+
Vestigingsplaatsen	+++	x
Quality of life	+	+

Bron: auteur

In directe zin heeft de vastgoedmarkt/gebouwde omgeving vooral impact op de beschikbaarheid van locatie- en vestigingsmogelijkheden en deels op de quality of life (woon- en leefklimaat) en bereikbaarheid (bouwen in brede zin). Indirect is de impact van vastgoed groter door het aanbieden van een aantrekkelijke omgeving voor talent, het ontwikkelen van technologiegerelateerde vastgoed (b.v. science parks), het verbeteren van de connectiviteit (koppeling infrastructuurprojecten met vastgoedontwikkeling) en quality of life (bijdrage aan woon- en leefklimaat).

Conclusie: vastgoed (lees: de gebouwde omgeving) kan zeker een bijdrage leveren aan de concurrentiepositie, zowel in directe als in indirecte zin.

5 Conclusies

Nederland stevent af op een kenniseconomie; dat wil zeggen een economie die zich kenmerkt door het gebruik van kennis en interactieve relaties tussen (markt)partijen als het gaat om het voortbrengen en gebruiken van goederen en diensten, vanaf het eerste idee tot en met het gebruik van eindproducten. Met andere woorden: kennis als grondstof in technologiegedreven bedrijven, in de regie over logistieke stromen, in high-end-service centers en in het hoge toegevoegde waarde deel van de maakindustrie.

De vastgoedsector kan hieraan bijdragen door:

- Pro-actief vastgoedprojecten te ontwikkelen, die gericht zijn op technologiegedreven activiteiten;
- Met aansprekende vastgoedconcepten specifieke doelgroepen aanspreken;
- Pleiten voor en zelf werken aan flexibiliteit;
- Internationale marketing van Nederland in coproductie met andere stakeholders versterken.

ad 1 Pro-actief vastgoedprojecten ontwikkelen, die gericht zijn op technologiegedreven activiteiten

Nu laagwaardige productieprocessen en routinematige dienstverlenende processen onderwerp zijn van outsourcing en offshoring, zal Nederland het – naast logistieke bedrijvigheid – moeten hebben van technologiegedreven bedrijven. De vooruitzichten zijn goed: uit onderzoek blijkt dat de kwaliteit van de Nederlandse R&D groot is, maar de toepassing gering. Daarnaast gaan grote internationale bedrijven van gesloten innovatie (alles zelf doen op één site) over tot open innovatie (samenwerkingsrelaties, meerdere bedrijven op één site, meerdere R&D centra over de hele wereld). Aanknopingspunten voor vastgoedontwikkeling zijn:

- Grote Nederlandse R&D vestigingen: Philips (High Tech Campus Eindhoven), DSM (R&B Campus), Organon (Bio Connection).
- Grote Technologische Instituten, voorbeelden: ECN, TNO, MARIN, NLR.
- Universiteiten: Science parks bv. Leiden, Amsterdam, Nijmegen, Groningen, Delft.

De vastgoedsector zal zich moeten verdiepen in technologievelden, maar kan vervolgens met haar vastgoedexpertise en bedrijfsgerichte marketing meehelpen aan deze nationale business development. In het buitenland zijn slechts een paar voorbeelden bekend (Siemens, Nokia), Nederland kan hier het voortouw nemen!

ad 2 Met aansprekende multifunctionele omgevingen specifieke doelgroepen bereiken

Het is niet meer mogelijk - in de huidige marktverhoudingen - om te denken dat nieuwe locaties wel even hun eigen vraag zullen creëren. In de marketing zullen - naast een brede promotie - doelgroepen moeten worden geïdentificeerd waar én muziek in zit in termen van groei én waar de Nederlandse locaties in vergelijking tot het buitenland ook een goede concurrentiepositie hebben. Het betekent overigens niet dat het vastgoed heel specifiek is: de hieronder genoemde voorbeelddoelgroepen vragen nauwelijks specifieke voorzieningen in relatie tot de doorsnee kantoorgebruikers.

Voorbeelden van specifieke doelgroepen:

Kantoorlocaties à la de Zuidas:

- Europese hoofdkantoren
- Shared Services Centers (high end)
- International Training center
- International Technology Ventures Departments
- Broadband based Tech support offices

Creatieve broedplaatsen:

- Fashion
- MMOG
- Prototyping
- Industrial design

ad 3 Pleiten voor en zelf werken aan flexibiliteit

Veel eindgebruikers hebben weinig zicht op hun eigen toekomst. Flexibiliteit is het antwoord op deze onzekerheid. Flexibiliteit in personeel, business modellen, vergunningen en financiering. Maar ook in uitbreidingsmogelijkheden (objectgericht) en kortere huurcontracten of flexibelere huurvoorwaarden (financieel gericht).

Eindgebruikers weten dat flexibiliteit geld kost (vergelijk de inhuur van uitzendkrachten). De incentives die nu worden weggegeven voor langdurige huurcontracten, kunnen ook worden ingezet voor kortere huurcontracten.

ad 4 Meer en betere internationale marketing in coproductie met andere stakeholders

De internationale marketing van Nederland:

- in volume/activiteiten te gering (NL);
- te weinig doordacht;
- te weinig samenwerking tussen vastgoedwereld en acquisitiewereld.

Nodig zijn meer samenwerking en een heroriëntatie op de promotieboodschap. De samenwerking in 'Amsterdam Airport Area', waar ook vastgoedpartijen financieel in participeren, is een goed voorbeeld. Op Randstadniveau is de samenwerking in marketing, zowel tussen de steden onderling als tussen de 4 steden en de private vastgoedsector, vandaag de dag nog zeer beperkt.

6 Slotwoord

Vanaf het begin van mijn loopbaan probeer ik de beroepen van vakman en koopman te verenigen. Goede wetenschappelijke en doordachte onderbouwingen van strategieën en beleid zijn voor alle vastgoedactoren nodig. Daarom ben ik met plezier research fellow aan de Amsterdamse School of Real Estate en daarom vind ik het een eer deze vastgoedlezing te mogen geven.

Mijn conclusie is dat de vastgoedsector een veel grotere bijdrage kan leveren aan de concurrentiekracht van Nederland door:

- pro-actief vastgoedprojecten te ontwikkelen die gericht zijn op technologiegedreven activiteiten;
- met aansprekende vastgoedconcepten specifieke doelgroepen aan te spreken;
- te pleiten voor én zelf werken aan flexibiliteit;
- de internationale marketing van Nederland in coproductie met andere stakeholders te versterken.

Ontwikkelaars, beleggers en overheden zullen veel meer moeten anticiperen op de toekomst, zodat die ook zelf kan worden meegevormd. Daarvoor is ondernemingszin en daadkracht nodig. Het is hier in de Amsterdam Arena wellicht een enigszins vreemd motto voor de komende jaren, maar daarom nog niet minder waar: geen woorden maar daden!

Literatuurlijst

- Antenbrink c.s, 2005, *Nederlands onderwijs en onderzoek in internationaal perspectief*, Centraal Planbureau, Den Haag.
- Bergheim, S., 2005, *Current Issues, Global growth centres*, Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main.
- Blake, N., Rolf Sternberg, *What Makes Euro Regions Prosper in Structural Change in Europe – Innovative City and Business Regions*, Hagbarth Publications, Bollscheiwe Germany.
- Buck Consultants International, 2003, *De internationale concurrentiepositie van Nederland*, Nijmegen.
- Buck Consultants International, 2004, *Regional Competitiveness Forecast 2004*, Nijmegen.
- Buck Consultants International, 2005, *Europese Distributie Centra in Nederland als doelgroep voor verladerssamenwerking*, Nijmegen.
- Buck Consultants International, 2005, *Trends in buitenlandse investeringen in Europa*, Nijmegen.
- Bulterman S., Iris van der Velden, Rogier Aalders, 2003, *De verleiding van de regio in Europa; waarom oog voor regio's in Europa*, Rabobank, Nijmegen.
- Canton Geneva, Department of Economy, Labour and Foreign Affairs, 2004, *International Comparisons*, Geneva.
- Cap Gemini and Ernst & Young, 2004, *EU Enlargement, European Distribution Centres on the move?* Utrecht.
- CB Richard Ellis, 2005, *Global Market Rents, Office Rents and Occupancy Costs Worldwide*, CB Richard Ellis, Los Angeles.
- Centraal Planbureau, 1992, *Nederland in drievoud : een scenariostudie van de Nederlandse Economie 1990-2015*, SDU, Den Haag.

- Centraal Planbureau, 1993, *Omgevingsscenario's Lange Termijn Verkenning 1995 – 2020*, Den Haag.
- Centraal Planbureau, 2003, *Four Futures of Europe*, SDU, The Hague.
- Centraal Planbureau, 2003, *Macro Economische Verkenning 2004*, SDU, Den Haag.
- Centraal Planbureau, 2005, *Centraal Economisch Plan 2005*, SDU, Den Haag.
- Central Planning Bureau, 1992, *Scanning the future : A longterm scenario study of the world economy 1990-2015*, SDU, The Hague.
- Cushman & Wakefield, 2002, *European Cities Monitor 2002*, Cushman & Wakefield, Londen.
- Cushman & Wakefield, 2004, *Emerging Europe Update 2004*, Cushman & Wakefield, Londen.
- Cushman & Wakefield, 2005, *European Cities Monitor 2005*, Cushman & Wakefield, Londen.
- Ecorys, 2001, *Internationale Benchmark Regionaal Investeringsklimaat*, Ecorys, Rotterdam.
- ERECO, 2003, *European Regional Prospects, Analysis and Forecastst to the Year 2007 for European Cities and Regions, Volume 1: Main Report*, Cambridge. Econometrics Limited, Cambridge.
- ERECO, 2003, *European Regional Prospects, Analysis and Forecastst to the Year 2007 for European Cities and Regions, Volume 2: Detailed historical data and projections by region and sector*, Cambridge Econometrics Limited, Cambridge.
- Erken Hugo, Marcel Kleijn en Floris Lantzendörffer, 2004, *Buitenlandse directe investeringen in Research & Development : een onderzoek naar de beweging van buitenlandse R&D-investeringen en de achterliggende locatiefactoren*, Ministerie van Economische Zaken/SenterNovem, Den Haag.
- Eurochambres, 2004, *The Business Climate in Europe's Regions in 2005*, Eurochambres, Brussels.
- European Commission, 2002, *European Competitiveness report 2002 : competitiveness and*

- benchmarking*, Enterprise publications, Luxembourg.
- European Commission, 2003, *Third European Report on Science & Technology Indicators 2003*, European Community, Luxembourg.
- European Commission, 2004, *European Competitiveness report 2004 : competitiveness and benchmarking*, Enterprise publications, Luxembourg.
- European Commission, 2004, *Regions: Statistical Yearbook 2004*, Eurostat, Luxembourg.
- European Spatial Planning Observation Networks, 2004, *Diversity within the European territory : a selection of new European maps*, ESPON, Denmark.
- Hafeman Klaus, Irich van Suntum, 2004, *Internationales Standort-Ranking 2004*, Bertelsmann, Bielefeld (Germany).
- Huggins Robert, 2004, *The Regional European Competitiveness Index*, Robert Huggins Associates, Pontypridd (Wales).
- Huizinga Free en Bert Smid, 2004, *Vier vergezichten op Nederland : productie, arbeid en sector-structuur in vier scenario's tot 2040*, Centraal Planbureau, Den Haag.
- IMD, 2003, *IMD World Competitiveness Yearbook 2003*, Lausanne.
- IMD, 2004, *IMD World Competitiveness Yearbook 2004*, Lausanne.
- IMD, 2005, *IMD World Competitiveness Yearbook 2005*, Lausanne.
- International Monetary Fund, 2004, *World Economic Outlook April 2004, Advancing Structural Reforms*, International Monetary Fund, Washington.
- King Sturge, 2005, *European Industrial Property Markets*, King Sturge, Londen.
- KPMG, 2004, *The CEO's Guide to International Business costs, Report G7-2004 Edition, Competitive Alternatives*, KPMG USA.
- KPMG, 2004, *Volume II Report G7-2004 Edition, Competitive Alternatives*, KPMG USA.

Louter Peter c.s., 2003, *De economische Hittekaart van NoordwestEuropa : Nederlandse regio's in Europees perspectief*, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag.

Ministerie van Economische Zaken, 2000, *Toets op het concurrentievermogen : op de drempel van het nieuwe Millennium*, SDU, Den Haag.

Ministerie van Economische Zaken, 2005, *Compete with Creativity*, Ministerie van Economische Zaken, Den Haag.

Office of the Deputy Prime Minister, 2004, *Competitive European Cities: Where do the Core Cities Stand?*, Wetherby, Office of the Deputy Prime Minister, United Kingdom

Raspe Otto, Frank van Oort en Pieter de Bruijn, 2004, *Kennis op de Kaart : Ruimtelijke Patronen in de kenniseconomie*, NAI, Rotterdam.

Regio Randstad, 2004, *Randstadmonitor 2004*, Regio Randstad, Utrecht.

United Nations Conference on Trade and Development, 2003, *World Investment Report 2003*, London and Geneva.

United Nations Conference on Trade and Development, 2004, *World Investment Report 2004*, London and Geneva.

United Nations Conference on Trade and Development, 2005, *World Investment Report 2005*, London and Geneva.

World Economic Forum, 2003, *The Global Competitiveness Report 2003 – 2004*, Geneva.

World Economic Forum, 2004, *The Global Competitiveness Report 2004 – 2005*, Geneva .

World Economic Forum, 2005, *The Global Competitiveness Report 2005 – 2006*, Geneva.

Zoltan J.Acs c.s. 2004, *Global Entrepreneurship Monitor 2004 Executive Report*, Babson College and London. Business School, Wellesley (USA).

De Donateurs

De activiteiten van de Amsterdam School of Real Estate worden mede mogelijk gemaakt door de financiële steun van de Stichting voor Wetenschappelijk Onderwijs en Onderzoek in de Vastgoedkunde (SWOOV). De donateurs van deze stichting zijn:

3W Vastgoed BV	Heijmans NV
Achmea Vastgoed	Houthoff Buruma
Ahold Vastgoed BV	ING Real Estate Development
Akron Management West	ING Real Estate Finance
Altera Vastgoed	ING Real Estate Investment Management
AM Wonen	IPMMC Vastgoed BV
AMVEST	IVBN
ARCADIS Bouw en Vastgoed	Jones Lang LaSalle
Arlington Property Investors Europe BV	KFN
AZL	Koninklijke Bam Groep
bbn adviseurs	KPMG Accountants
Blauwhoed Vastgoed	Lexence NV
Boekel De Nerée NV	Loyens & Loeff NV
Boer Hartog Hoofd	Meeùs
Bouwfonds MAB Ontwikkeling	Mn Services
BPF Bouwinvest	NEPROM
De Brauw Blackstone Westbroek	Nieuwe Steen Investments NV
Brink Groep	NS Vastgoed BV
CB Richard Ellis	NVM
Corio	Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam
Deloitte	Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam
Delta Lloyd Vastgoed	Het Oosten Kristal
DTZ Zadelhoff	OVG Projectontwikkeling BV
Dura Vermeer Groep NV	PGGM
DVP Bouwprojectmanagers & Vastgoedadviseurs	Philips Pensions Competence Center BV
Ecorys Nederland BV	PRC BV
Ernst & Young Real Estate Group	PricewaterhouseCoopers NV
FGH Bank NV	Provastgoed Nederland BV
Fortis Vastgoed Beleggingen	RABO Vastgoed BV
Funda NV	Rechtstaete vastgoedadvocaten & belastingadviseurs BV
Haags Ontwikkelingsbedrijf	

Redevco Europe Services BV
Rodamco Europe
Rijksgebouwendienst
Savills Nederland BV
Schiphol Real Estate BV
Schoeman Holding BV
Simmons & Simmons
SPF Beheer BV
Stec Groep
Strabo BV
TBI Holdings BV
TCN Property Projects
Trimp & van Tartwijk Property
Performance NV
Troostwijk Makelaars Onroerend Goed
Twynstra Gudde
Van der Vorm Bouw BV/ Next Real Estate BV
Van Doorne
VastNed Groep
Verbeek Vastgoed Management BV
Vesteda Groep BV
Volker Wessels Vastgoed
Wereldhave NV
William Properties BV
WPM Groep
Ymere