

Woningdruk jaagt bedrijven de stad uit

Een van de grootste uitdagingen in het werkgebied van **Dionne Toenbreker** is zonder twijfel het gebrek aan ruimte. Dat geldt zowel voor nieuwe bedrijventerreinen, als voor de uitbreiding van bestaande. 'Alles moet worden ondergebracht binnen de bestaande stadsgrenzen. Dat vraagt om een intensiever ruimtegebruik. Hier in Haarlem speelt de herontwikkeling van verouderd vastgoed een grote rol.'

Waar de ruimte schaars is stijgen door marktwerking de prijzen. Toenbreker: 'Als er een pand beschikbaar is merk je dat kopers en verkopers nogal eens andere ideeën hebben over de kwaliteit die je behoort te krijgen. Want de schaarste drijft de prijzen natuurlijk enorm op. Zeker als er dan ook nog veel kostbare duurzaamheidsmaatregelen moeten worden genomen is de prijs echt een uitdaging.' Een van de oorzaken van het gebrek aan ruimte ligt bij de druk op de woningbouw. Stedenbouwkundige prioriteiten veranderen, zegt Toenbreker. 'We zien dat bedrijventerreinen een stuk inleveren, terwijl daar nauwelijks ruimte voor terug komt. Daardoor blijft het aanbod van kwalitatieve bedrijfsruimte achter. Bij het moeten verplaatsen van bedrijven wegens woningbouw lopen we

>



Regio-analyse West-Nederland

aan tegen een gebrek aan geschikte alternatieven. Die bedrijven kunnen nergens heen.'

Business case

Bedrijven vertrekken daardoor vaker uit Haarlem, richting Haarlemmermeer of Amsterdam. Toenbreker: 'Die keuze is dan gebaseerd op waar nog wél plek beschikbaar is die min of meer voldoet aan je eisenpakket. Voor de stad is het ontzettend jammer dat dat soort echt Haarlemse ondernemers wegtrekken.' Voor onder meer het MKB, ambachtelijke en innovatieve bedrijven is er een structureel tekort aan kleinschalige bedrijfsruimtes. Voor een deel wordt daar in voorzien door ontwikkelaars, die de schaarse beschikbare kavels opkopen en er de kleinere bedrijfsunits bouwen. Grotere bedrijven die willen uitbreiden kunnen met de huidige marktomstandigheden zoals bouwkosten

en rente niet tegen de ontwikkelaars opbieden, ziet Toenbreker. 'Alleen de kleine units zijn bij de huidige grondprijzen een rond te rekenen business case.'

Innovatieve slagkracht

De vestigingskeuze van bedrijven draait ondertussen ook steeds meer om energiezekerheid. Wachttijden lopen al op tot vijf jaar en langer. Het fundament voor nieuwe gebiedsontwikkelingen ligt volgens Toenbreker dan ook echt in collectieve oplossingen zoals bijvoorbeeld warmtenetten, zonneparken, laad-infrastructuur en batterijen. 'Ik zie op dat gebied ook steeds meer innovatieve slagkracht. Hier in de Waarderpolder is die afstemming er al, waardoor bijvoorbeeld piekmomenten in stroombehoefte kunnen worden opgevangen. Ik zie de oplossing vooral ook in een breder energie-ecosysteem.'

WIE IS?

Dionne Toenbreker is werkzaam geweest als vastgoedadvocaat voordat ze overstapte naar de makelaardij. Als registermakelaar heeft ze inmiddels jarenlange ervaring in de brede westelijke regio, met een nadruk op Haarlem en Haarlemmermeer. 'Het begeleiden van ondernemers bij hun huisvestingsvraagstukken geeft me enorm veel energie. Ik vind het bijzonder om bij bedrijven op locatie te komen en hun werkomgeving van dichtbij te ervaren.'

Aantrekkingskracht

De vitaliteit van bedrijventerreinen gaat voor Toenbreker dan ook over meer dan alleen een lage leegstand. 'Het draait nu veel meer om de toekomstbestendigheid van het bedrijventerrein, de veerkracht én aantrekkingskracht. Want ook voor je personeel moet het aantrekkelijk zijn. Niet alleen bijvoorbeeld elektriciteit maar ook mobiliteit en bereikbaarheid moeten samen aangepakt worden. Een park-managementorganisatie

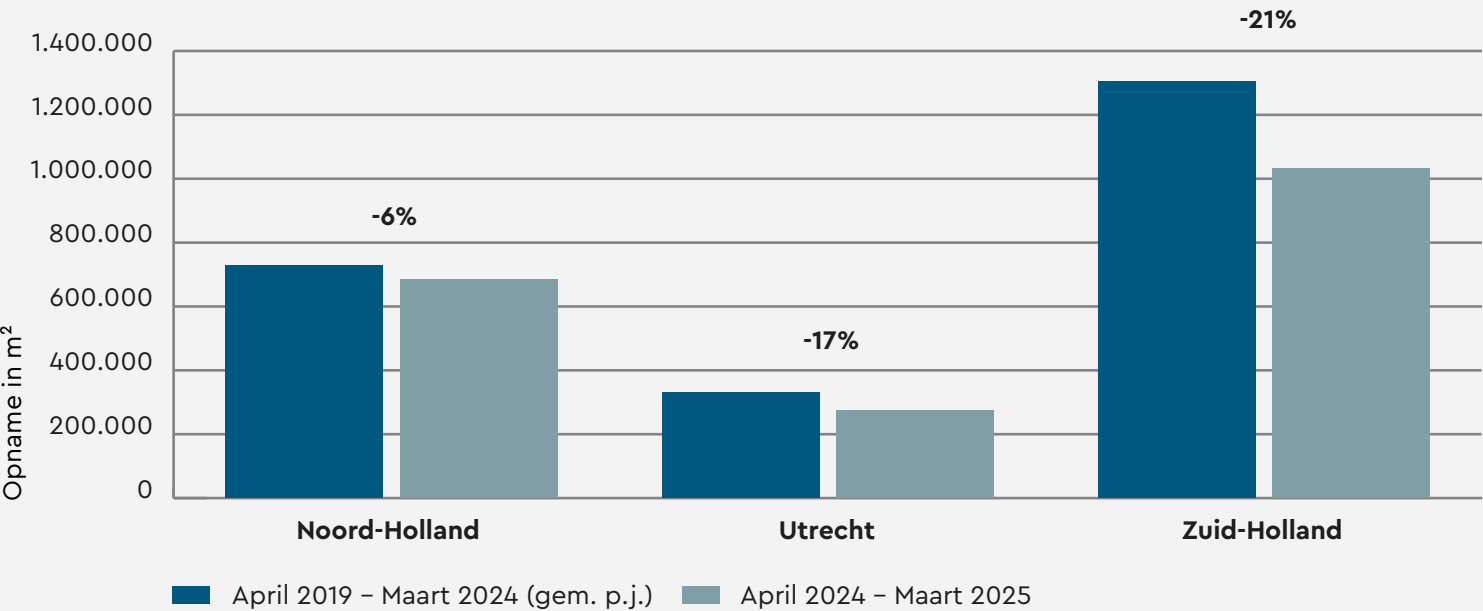
speelt een steeds belangrijker wordende sleutelrol in de samenwerking tussen ondernemers. In die samenwerking speelt de vastgoedadviseur een belangrijke rol.' Ondanks de wereldwijde onzekerheid in de markten zullen zowel de vraag als de schaarste voorlopig niet afnemen, stelt Toenbreker. 'De markt blijft dynamisch, waarbij factoren als trage vergunningverlening, stikstof, netcongestie en stapeling van regelgeving tot stagnatie blijven leiden.'



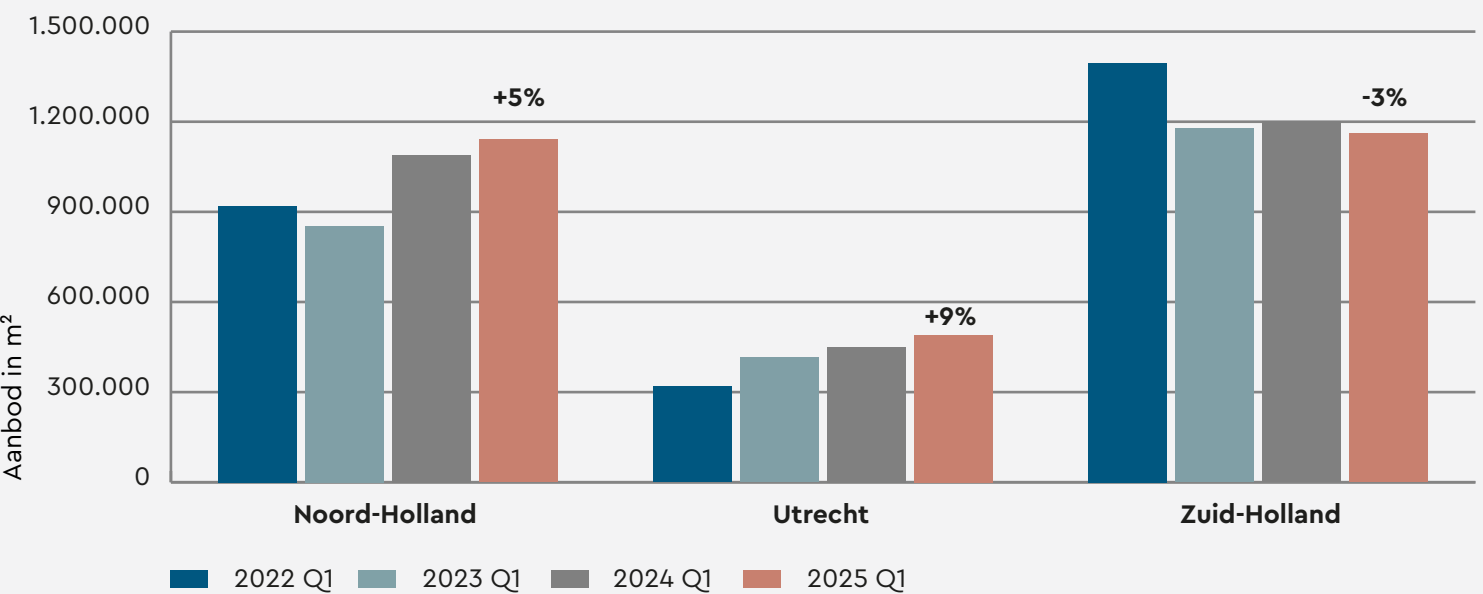
'De markt blijft dynamisch'

Regio-analyse West-Nederland

Opname van bedrijfsruimte



Aanbod van bedrijfsruimte



Wat valt op?

- Dit jaar is in alle Randstedelijke provincies minder bedrijfsruimte opgenomen dan gemiddeld.
- De grootste daling was in Zuid-Holland, met 21 procent minder opname. Dit komt vooral door een sterke terugval in Rotterdam en Lansingerland. Toch werd in deze provincie nog steeds de meeste bedrijfsruimte opgenomen: ruim 1 miljoen m².
- In Utrecht is de opname met 17 procent gedaald, vooral door het uitblijven van grote (logistieke) transacties in gemeente Utrecht.
- In Noord-Holland was de daling wat kleiner, met 6 procent. Ook in Haarlemmermeer was sprake van een daling, terwijl in Amsterdam slechts een kleine groei te zien was.

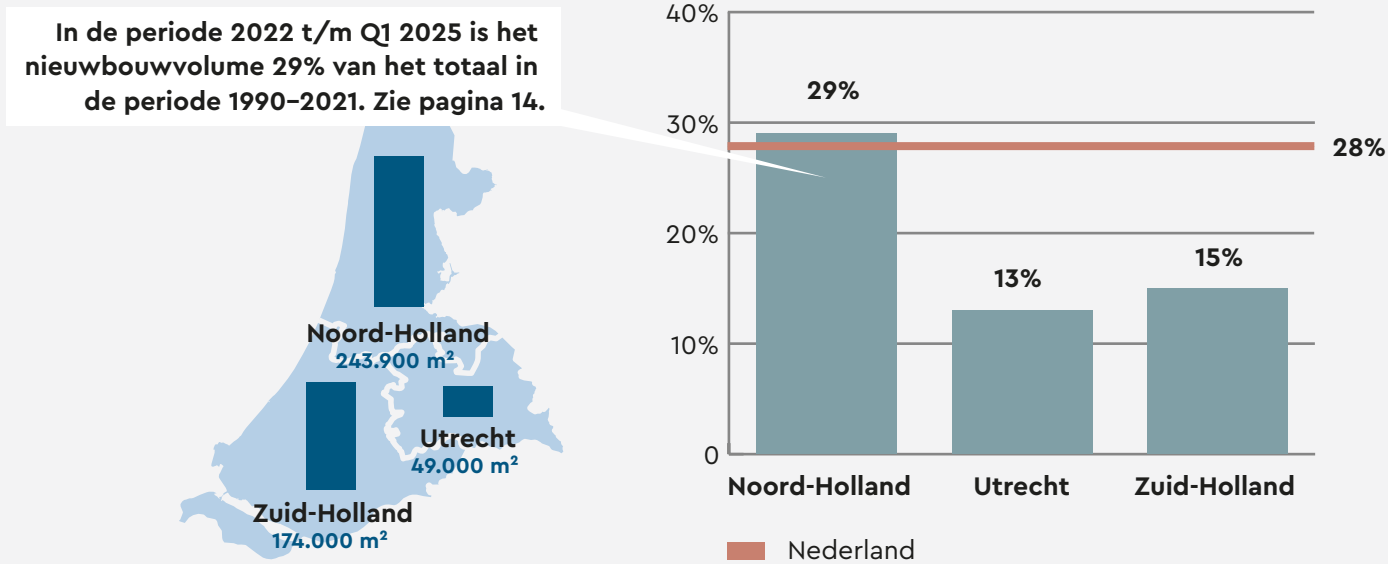
Wat valt op?

- In Noord-Holland en Utrecht is het aanbod ook dit jaar verder toegenomen. In steden als Haarlemmermeer, Amsterdam en Utrecht nam het aanbod echter af.
- Dit terwijl het aanbod van bedrijfsruimten in Zuid-Holland licht afneemt met 3 procent. Een belangrijke oorzaak is de sterke vraag naar geschikte panden in gemeenten rond de Rotterdamse haven. In Ridderkerk was de afname bijvoorbeeld duidelijk merkbaar.
- Tegelijkertijd steeg het aanbod in andere gemeenten, zoals Rotterdam, Dordrecht en Westland.
- Het totale aanbod in Zuid-Holland blijft al drie jaar stabiel rond de 1,2 miljoen m². Noord-Holland volgt met 1,1 miljoen m².

Regio-analyse West-Nederland

Nieuwbouw bedrijfsverzamelgebouwen
2022 t/m Q1 2025 in m²

Verhouding t.o.v. periode 1990–2021



Wat valt op?

- In de afgelopen drie jaar is het grootste deel van de nieuwbouw van bedrijfsverzamelgebouwen gerealiseerd in Noord-Holland. Daar werd bijna 250.000 m² aan kleinschalige panden gebouwd.
- Zuid-Holland volgt met ongeveer 175.000 m² aan nieuwbouw. Dat is 15 procent van wat er in het verleden werd opgeleverd. Ondanks de belangrijke economische rol van deze provincie, is het bouwtempo daarmee redelijk bescheiden.
- Utrecht blijft duidelijk achter, met slechts 50.000 m² aan nieuwe bedrijfsverzamelgebouwen. Dat is maar 13 procent van het vroegere bouwvolume.

Top 10 gemeenten opname & aanbod

(in m²)	Opname gemiddeld April 2019 – Maart 2024	Opname April 2024 – Maart 2025	Aanbod Q1 2024	Aanbod Q1 2025	% Voorraad in aanbod
Rotterdam	261.000	194.400	344.700	352.600	6%
Haarlemmermeer	177.900	151.700	240.900	198.700	5%
Lansingerland	138.100	26.200	63.900	50.900	3%
Amsterdam	130.700	133.000	336.500	290.600	6%
Ridderkerk	121.800	130.200	99.100	63.100	5%
Utrecht	92.600	35.200	106.000	85.100	3%
Dordrecht	92.300	22.000	26.200	29.500	3%
Westland	61.500	39.200	48.100	56.700	2%
Alphen aan den Rijn	54.100	12.800	30.600	23.900	2%
Zaanstad	41.500	55.700	55.900	85.700	5%

Wat valt op?

- In de meeste grote gemeenten is de opname van bedrijfsruimte dit jaar gedaald. In Rotterdam was de daling duidelijk zichtbaar: de opname lag meer dan 25 procent onder het langjarig gemiddelde.
- De sterkste daling vond plaats in Lansingerland, vooral doordat er weinig grote transacties waren van 5.000 m² of meer. Ook in Utrecht, Dordrecht en Alphen aan den Rijn is sprake van een sterke terugval.
- Amsterdam is een van de weinige gemeenten waar de opname juist iets is gestegen. Daarnaast is het aanbod daar kleiner dan vorig jaar.
- Desondanks is in zowel Amsterdam als Rotterdam een relatief groot deel van de bedrijfsruimte voorraad beschikbaar (6%).