CUSHMAN & WAKEFIELD

INSIGHT

CITY PROFILER

Mei 2021





RUIMTE ZAL BLIJVEND ANDERS WORDEN GEBRUIKT

Het is duidelijk dat in de moderne geschiedenis de veranderingen niet eerder zo evident waren als ze in dit decennium zullen zijn. De oorzaak is technologie, de versneller daarvan is COVID-19. Door de uitbraak van de pandemie werden mensen mondiaal genoodzaakt virtuele oplossingen te zoeken voor activiteiten die zij voorheen ter plaatse deden. Hierdoor zal ruimte blijvend anders worden gebruikt. In dit decor van verandering wordt het werk van ruimtelijk beleidsmakers van steden bemoeilijkt en nóg belangrijker. Er moeten verbanden worden gelegd tussen de bestaande stad en de toekomstige ruimtebehoefte, de bredere ruimtelijke context van steden wordt belangrijker. Een ruimtelijk beleidsmaker wordt een city profiler en dit is een selectie van wat op hem afkomt.

HET GEDRAG VAN DE HOMO DIGITALIS

Een zakelijk mailtje beantwoorden tijdens het kijken van een serie op Netflix, een paar sneakers bestellen vanaf je werkplek op kantoor, het is geen enkel probleem voor de homo digitalis. Als gevolg van de contactmaatregelen is sinds maart 2020 aan het schakelen van werk naar privé de eigen woning als volwaardig kantoor én als onderwijslocatie toegevoegd. Teams of Zoom maakten het mogelijk dat er tijdens vergaderingen kinderen en masse op schoot klommen van hun ouders. De homo digitalis scheidt geen werelden, combineert meerdere hoofdzaken, staat altijd aan en kan instantly schakelen van werk naar privé. Het is voor een city profiler belangrijk te doorgronden welke ruimte past bij het gedrag van een homo digitalis.

HELP ONTZORGEN

Voor randzaken heeft de multitaskende homo digitalis minder tijd, die mogen geen last vormen in het najagen van de agenda die met steeds meer hoofdzaken wordt gevuld. Daar worden oplossingen voor gezocht die ontzorgen. Gemak dient de mens. We koken minder vaak, bestellen vaker of gaan vaker uit eten. En als contactbeperkende maatregelen daar een stokje voor steken dan worden de keukens van de favoriete restaurants moeiteloos digitaal ontsloten door ons omnichannel ‘thuis’.

De omgeving waarin een homo digitalis woont en werkt, bepaalt voor een groot deel de mate waarin ontzorgd kan worden. In monofunctionele gebieden is het lastiger voorzieningen te vinden, dan in multifunctionele gebieden. Van nature zal de homo digitalis dan ook naar die plekken toe trekken waar hij ontzorgd kan worden. Door de digitale mogelijkheden zal een deel van die ontzorging plaatsonafhankelijk gebeuren, maar niet alles kan digitaal. Een city profiler moet doorgronden aan welke activiteiten nog fysiek waarde wordt gehecht.

UITBALANCEREN

Uit onderzoek van TNO blijkt dat in 2020 1,3 miljoen mensen in Nederland last hadden van burnout klachten. Uit datzelfde onderzoek blijkt dat 10% van de werknemers een werk-privé disbalans ervaart. Die disbalans nam toe bij thuiswerkende ouders, terwijl deze daalde bij ouders die op locatie werkten. Ook werd duidelijk dat 12% van de thuiswerkers moeite had zich te concentreren tijdens werk, terwijl dat voor mensen die op locatie werkten 6% was.

Thuis is dus ook niet altijd de oplossing voor hoofdzaken. De komende periode staat in het teken van het uitbalanceren van het uitvoeren van activiteiten thuis of op locatie, totdat de ideale balans gevonden is. Die balans is de nieuwe normaal van ruimtegebruik. Welke patronen zijn er daarin te verwachten en hoe houd je daar rekening mee? Het zijn vragen waar een city profiler zich over zal buigen.

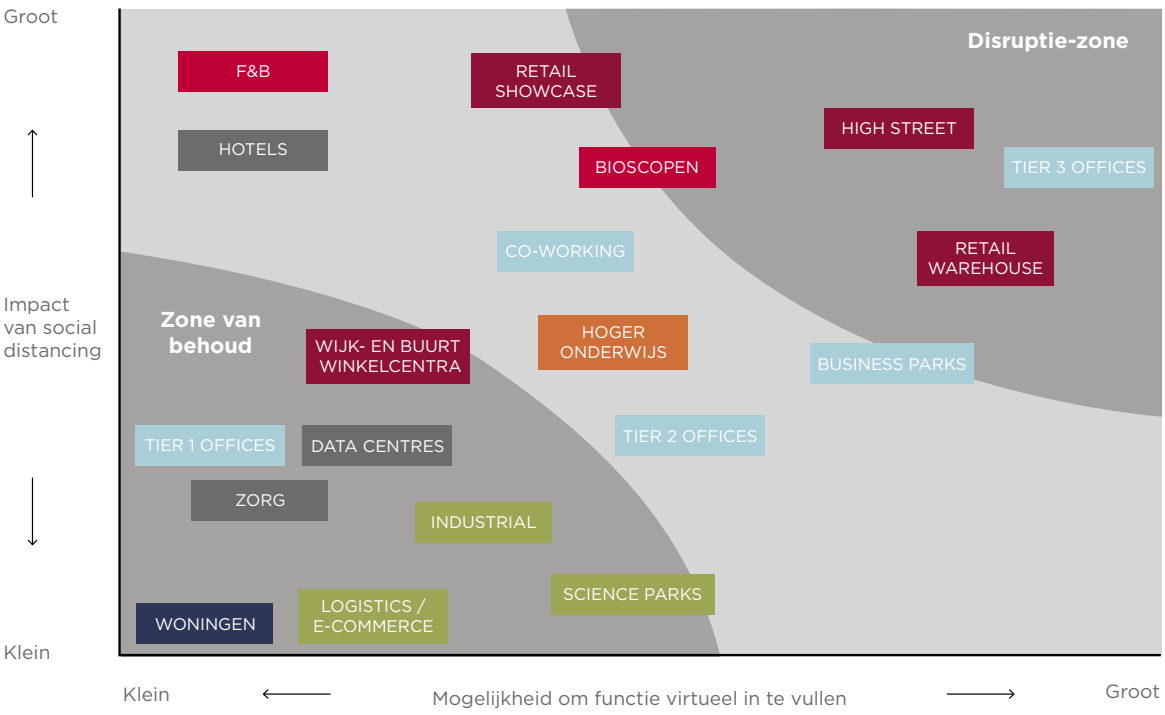
Veranderingen vertalen naar ruimtegebruik
Het uitbalanceren, de collectieve ervaring van het thuiswerken en de technologische ontwikkelingen, zorgen voor een veranderend ruimtegebruik van mensen en daardoor voor een veranderend stedelijk profiel van functies. Samen met de hoge woningnood en de toenemende leegstand van winkels in Nederland vormt dit een uitdagend decor voor ruimtelijk beleid. Van city profilers wordt verwacht dat zij de veranderingen ruimtelijk kunnen vertalen, zodat wordt gekozen voor een ruimtelijke inrichting die inspeelt op de acute ruimtevragen van nu, maar ook ruimte reserveert voor toekomstige ontwikkelingen. Het doel is ruimtelijke efficiëntie waarin innovatie, sociale welvaart en economische welvaart de komende decennia worden gefaciliteerd, zodat Nederland op het internationale speelveld een aantrekkelijke en concurrerende speler blijft.

PRESSURE DISRUPTION COOKER

Een city profiler moet een plan hebben voor die stukjes stad die vrijkomen. Vanuit veel verschillende functies zal hier interesse voor zijn. De technologische ontwikkelingen en de collectieve ervaring van op afstand werken maken dat er anders wordt gekeken naar fysiek winkelen of de essentie van een kantoor. Over een decennium bezien heeft de social distancing waarschijnlijk relatief kort geduurd, toch zal deze korte tijd een soort pressure disruption cooker van veranderingen blijken te zijn geweest die langdurig impact houdt.

In één klap werden wereldwijd virtuele oplossingen gezocht om fysieke activiteiten te beperken. Dat heeft impact op de perceptie van ruimtelijke toekomstbestendigheid van functies, die te vertalen zijn naar vastgoedsegmenten. Sommige (delen van) vastgoedsegmenten komen hierdoor versneld in de ‘disruptiezone’, terwijl andere (delen van) vastgoedsegmenten ondanks de veranderingen in de ‘zone van behoud’ blijven omdat de mogelijkheden om deze virtueel in te vullen beperkt zijn, waardoor de ruimtevraag blijft bestaan.

Figuur 1: De mogelijkheid functies virtueel in te vullen en de impact van social distancing naar vastgoedsegment.



Bron: Cushman & Wakefield, 2021

IMPACT PER VASTGOEDSEGMENT

Het is duidelijk dat de impact van social distancing groot is geweest voor veel fysieke winkels. Doordat winkels met een niet-dagelijks assortiment de deuren moesten sluiten, werden digitale of virtuele oplossingen gezocht én gevonden. De hotelmarkt ondervond een zeer sterke impact van social distancing, maar de mogelijkheden om overnachtingen virtueel op te vangen zijn er (nog) niet. Op het moment dat in de toekomstige maatschappij winkelen en overnachten belangrijke activiteiten blijven, dan is het duidelijk dat het voor city profilers noodzakelijk is ruimte te blijven reserveren voor hotels, terwijl die noodzaak voor een aantal soorten fysieke winkels minder groot is, uiteraard afhankelijk van het assortiment van deze winkels.

De pandemie heeft het gebruik van woningen niet geremd. Het is duidelijk dat de woningmarkt zich in de 'zone van behoud' bevindt. Dat betekent niet dat er geen ruimtelijke issues zijn voor de woningmarkt, integendeel. De woningnood is hoog en het bouwtempo van nieuwe woningen houdt de bevolkingsontwikkeling en de huishoudensgroei, mede door verindividualisering, niet bij waardoor de woningnood hoog zal blijven of nog hoger wordt.

Virtuele oplossingen voor winkelen stuwen de E-Commerce ofwel de benodigde plaatsgebonden logistieke ruimte. Producten zullen over het algemeen nog plaatsafhankelijk worden geproduceerd. Ook de maakindustrie bevindt zich in de zone van behoud. Productie zal de komende decennia steeds schoner worden waarmee moderne ambacht of maakindustrie een steeds geschiktere functie is voor stedelijke gebieden.

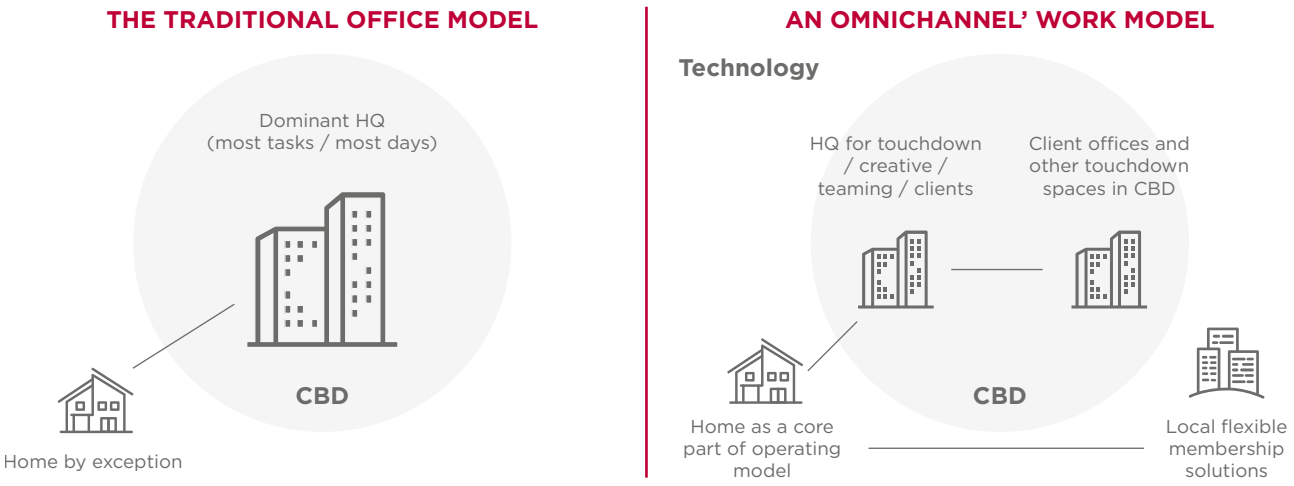
Als steeds duidelijker wordt voor welke activiteiten een kantooromgeving noodzakelijk is, dan betekent dit ook dat het ook steeds duidelijker wordt voor welke activiteiten dat niet meer zo is. De essentiële functie van een kantoor zal nadrukkelijker gericht zijn op leren, ontwikkelen, ervaren en persoonlijke groei. Werkgevers die deze groei kunnen faciliteren zullen talent aan zich weten te binden. Kantoren die deze groei het beste ruimtelijk kunnen faciliteren komen niet snel in de disruptiezone, dit zijn de tier 1 offices of prime offices.

VEILIG EN VERANTWOORD

Elk segment zal het antwoord moeten vinden op de vraag of er meer, minder of andere ruimte nodig is? Kantoren verdwijnen niet, maar per werknemer worden ze wel minder vaak bezocht. Daar zal de inrichting van kantoren op worden aangepast, er zal daarnaast meer aandacht zijn voor veilig en verantwoord werken. De ervaring van naar kantoor gaan met minder mensen tegelijkertijd, heeft ook de kijk op het werken op open kantoorvloeren veranderd. Het is prettig om op een open kantoorvloer te werken, maar dan wel met wat meer ruimte om iedere werkplek heen, zodat daar veiliger en geconcentreerder kan worden gewerkt. In de pre-COVID tijd viel op dat de gangbare indeling op open kantoorvloeren het aantal koptelefoons op de werkvloer in de hand werkte: 'noise cancelling' als remedie voor onrust op de werkvloer. Meer oog voor verantwoord en veilig werken op kantoor zal ervoor zorgen dat per werkplek meer ruimte zal worden gereserveerd.

Waar de eigen woning in het traditionele kantorenmodel alleen bij uitzondering als werkplek werd gebruikt, is duidelijk geworden dat de eigen woning een plekje heeft veroverd in het omnichannel work model als virtuele oplossing voor kantoorbezoek. Daarmee is de woning echt een concurrent geworden van tier 2, tier 3 en een aantal werkplekconcepten.

Figuur 2: Traditionele kantorenmodel vs. Omnichannel werkmodel



Bron: Cushman & Wakefield, 2021



GEOGRAFISCHE HERIJKING WONEN DOOR CUMULATIEVE WOON-WERK REISTIJD PER WEEK

Hoewel het uitbalanceren nog in volle gang is, wordt duidelijk dat 5 dagen per week naar kantoor gaan om daar, ongeacht de specifieke activiteit, tijdens kantooruren te werken niet het nieuwe normaal zal zijn. In totaal 2 of 3 dagen per week naar kantoor is wat veel wordt gehoord. Een nieuwe normaal voor de ene activiteit kan ook impact hebben op de nieuwe normaal van een andere activiteit. Doordat een individu minder vaak naar kantoor gaat, neemt de reistijd cumulatief per week af. Door vaker thuis te zijn, verandert sneller de behoefte aan andere woonruimte. Meer ruimte voor een werkplek bijvoorbeeld of juist meer ruimte rondom een woning. De woningkrapte heeft ervoor gezorgd dat de woningprijzen sterk zijn gestegen. Deze krapte en daardoor de stijging van prijzen, is het grootst in steden. Voor een steeds grotere groep wordt een woning daarmee onbetaalbaar.

De reistijd naar werk zorgt in veel gevallen voor de catchment area waarbinnen woningen door consumenten worden gezocht. Als pre-COVID een werknemer 5 dagen per week 45 minuten van huis naar werk en aan het einde van de dag van werk naar huis reisde, bedroeg de cumulatieve woon-werk reistijd 7,5 uur per week. Op het moment dat deze werknemer post-COVID ervoor kiest gemiddeld 3 dagen per week naar kantoor te gaan en de cumulatieve woon-werk reistijd per week stabiel houdt, kan binnen dezelfde cumulatieve reistijd per week de catchment area rondom kantoor worden vergroot waarbinnen een geschikte woning kan worden gezocht. In dit voorbeeld neemt de catchment area toe van 45 minuten reistijd tot 75 minuten. Op het moment dat gemiddeld 2 keer per week op kantoor wordt gewerkt is dat zelfs ruim 112 minuten.

GROTERE WONINGENVIJVER WERKNEMER ZORGT VOOR GROTERE TALENTENVIJVER WERKGEVER

Vanuit het perspectief van de werkgever neemt de catchment area waarin talenten worden gezocht ook toe op het moment dat werknemers flexibel zijn in de frequentie waarin op kantoor wordt gewerkt. Werkgevers krijgen te maken met werknemers die bereid zijn verder te reizen in ruil voor een lagere frequentie van kantoorbezoek. De catchment area waarbinnen talenten kunnen worden gezocht neemt hierdoor toe en daardoor de kans een talent te vinden.

Om vanuit een kantoor een catchment area te optimaliseren, zodat een zo groot mogelijk gebied kan worden bereikt, is een aantal locatie specifieke kenmerken van groot belang. Op het moment dat een kantoor op loopafstand van een intercitystation is gelegen en in de nabijheid van een op-/afrit van een snelweg, wordt daarmee vanaf die plek de catchment area geoptimaliseerd. Daarnaast geldt natuurlijk dat de geografische ligging binnen Nederland in combinatie met de bevolkingsconcentratie van doorslaggevend belang zijn.

MARKTEN BINNEN MARKTEN

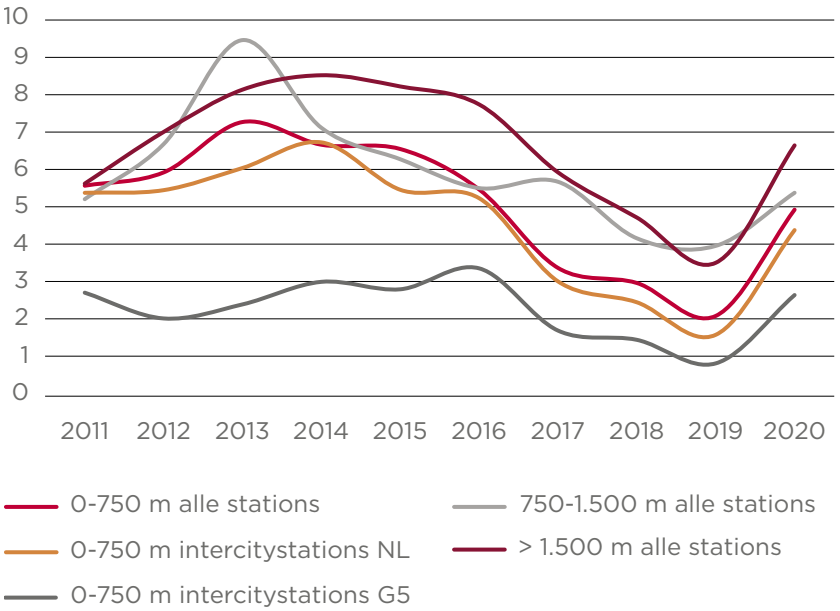
De afgelopen jaren was al duidelijk dat de vraag naar kantoren zich steeds nadrukkelijker op locaties en markten die een groot catchment area hebben richtte. De kantorenmarkt op loopafstand van een station (ca. 750 m / 10 minuten) kon de afgelopen jaren op steeds meer interesse van gebruikers rekenen. Doordat het aanbod van kwalitatief goede kantoren op deze locaties schaars is, verkrapte de markt snel. Binnen loopafstand van alle stations in Nederland kwam de aanbod-opname ratio eind 2019 uit op 2,1:1. De ratio's voor kantoren die verder van stations lagen kwamen eind 2019 veel hoger uit met 4:1 en 3,5:1.





NEDERLANDSE GEBRUIKERSMARKT KANTOORRUIMTE

Aanbod-opname ratio kantoorruimte naar afstandsklasse station (y:1)



Binnen loopafstand van intercitystations was de verhouding tussen aanbod en vraag eind 2019 nog krapper met 1,6:1 en voor intercitystations in de vijf grootste steden van Nederland was dit zelfs 0,9:1. Deze laatste ratio geeft aan dat er in een jaar meer vraag naar kantoorruimte is dan dat er aan het einde van het jaar beschikbaar is. Daarmee is de verhouding eigenlijk te krap om kantoorhoudende organisaties goed te laten bewegen.

Het effect van de contactmaatregelen als gevolg van de COVID-19 pandemie zijn in 2020 duidelijk zichtbaar in de ratio's die allemaal toenemen als gevolg van het wegvallen van de vraag. Deze ontwikkeling zal snel keren in het post-COVID tijdperk voor de allerbeste plekken.

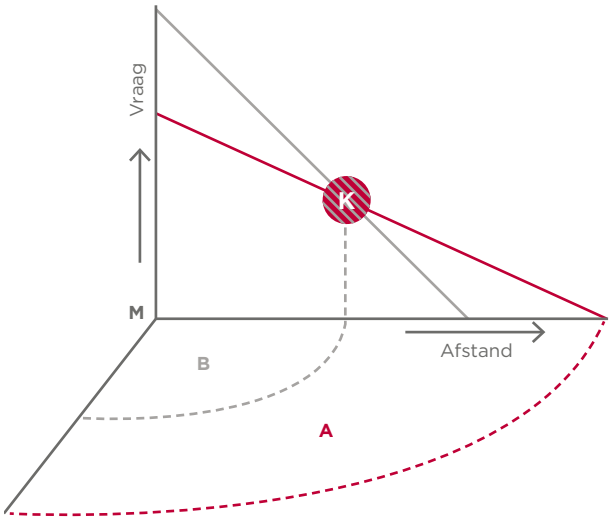
Een city profiler moet rekening houden met markten binnen markten en dat deze vaak nauwer zijn afgebakend dan de gemeentegrenzen. Stukken stad die geschikt zijn voor een kantoor zijn schaars. Een paar honderd meter verder van een station, kan in feite al een hele andere markt betreffen. Het is de verwachting dat de essentie van een kantoor door COVID-19 versneld duidelijker is geworden. Dat betekent dat er kritischer naar de functionaliteit van kantoren wordt gekeken als een plek waar fysieke aanwezigheid nodig is voor het uitvoeren van activiteiten of juist niet. Dit zal ervoor zorgen dat de selectie van kantoren die op gebruik kunnen blijven rekenen veel specifieker wordt, waardoor ook ruimtelijk het afzetgebied binnen een stad waar een kantoor nog functioneert steeds specifieker wordt.

AFWEGEN VAN AFZETGEBIEDEN

Op het moment dat een deel van een stad een andere functie ook geschikt is, maar het afzetgebied binnen een stad voor die functie een bredere geografische spreiding kent, kan de afweging worden gemaakt te kiezen voor die functie waarvan het afzetgebied binnen een stad het kleinst is of voor een mix van die functies. Op deze manier kan er naar iedere functie worden gekeken, waardoor de ideale ruimtelijke mozaïek aan functies voor die betreffende stad ontstaat, oftewel het ideale city profile.



Figuur 3: Vrije vertaling ‘economic rent’ en grondgebruik naar spatial demand en grondgebruik



Bron: Lambooy et al., 1997 en Cushman & Wakefield

Een van de eerste city profilers was de Duitse econoom Johann Heinrich von Thünen. Hij vroeg zich af waarom er grote verschillen bestaan in agrarisch grondgebruik. Het viel hem op dat bij een toenemende afstand tot de marktplaats (centrum) het grondgebruik veranderde. Zijn theorie gaat eigenlijk niet over locatiekeuze, maar richt zich meer op de redenen waarom op landbouwbedrijven verschillende producten worden verbouwd. (zie kader pag. 10-11) In het kort komt het er op neer dat aardappelen duurder zijn om te vervoeren dan graan. Daardoor zullen over het algemeen aardappelen dichter bij de markt worden verbouwd dan graan, ongeacht of op hetzelfde stukje land ook graan goed had kunnen groeien.

Met een beetje fantasie is hier een vastgoedmodel van te maken zoals in figuur 3 waarin de economic rent wordt vervangen door de gebruikersvraag naar vastgoed, de boeren voor vastgoedgebruikers en de afstand naar de markt (M) door de afstand naar een intercitystation. Producten A (graan) en B (aardappelen) worden in dit voorbeeld woningen (A) en kantoren (B).

In dit model wordt duidelijk dat in de betreffende stad de vraag naar kantoorruimte sterk afneemt naarmate de afstand tot een intercitystation toeneemt. Ook wonen is populair in de nabijheid van het station. De vraag naar woningen neemt veel minder sterk af naarmate de afstand naar een station toeneemt. Het afzetgebied waarbinnen woningen in deze stad interessant worden gevonden is groter. Vanaf punt K is deze interesse ook groter dan de interesse voor kantoren. In dit geval zou een city profiler ervoor kunnen kiezen om in de zone MK het accent op kantoorruimte te leggen en in het gebied daaromheen het accent op wonen te leggen. In de praktijk is een mix waarschijnlijker of zelfs wenselijker voor de leefbaarheid van een gebied.



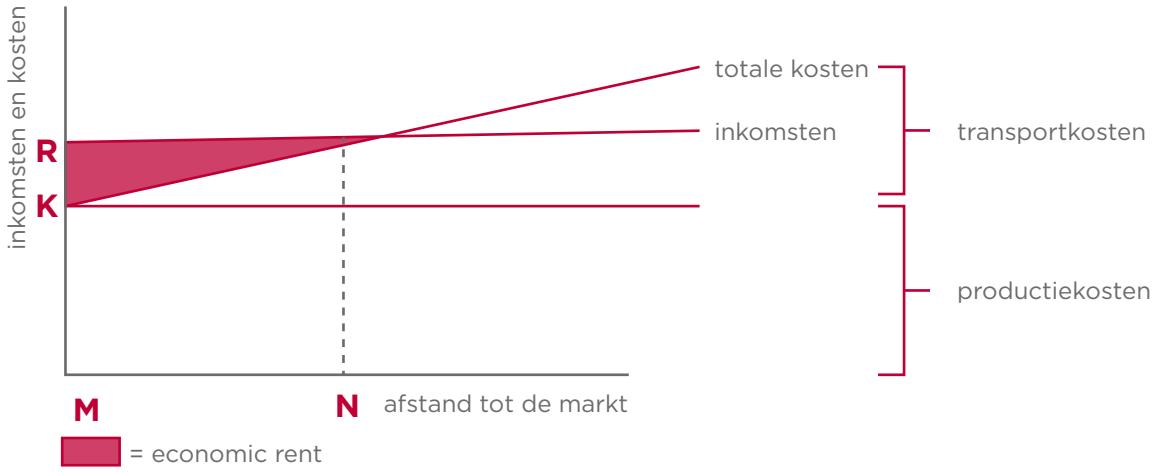
THEORIE VON THÜNEN

In zijn theorie gaat Von Thünen er vanuit dat boeren volledig rationeel handelen en bewust kiezen voor een specifieke mix van gewassen op een specifieke plek. Hij houdt rekening met het verschil tussen kosten en opbrengsten per gewas en met de transportkosten naar de dichtstbijzijnde markt. In zijn ogen waren transportkosten de doorslaggevende factor voor het grondgebruik. Daarbij was prijs van de grond ook bepalend: op dure grond werden bloemen en groenten verbouwd, terwijl goedkope grond geschikt was voor rogge en vee. David Ricardo gaf al eerder aan dat vruchtbare grond duurder was dan grond die minder of niet vruchtbaar was. Ricardo noemde dat verschil de economic rent van de grond. Von Thünen nam dit begrip over, maar gaf er een andere betekenis aan, namelijk de netto opbrengst van de grond ofwel de opbrengsten verminderd met de productie- en transportkosten naar de marktplaats. Von Thünen deed een aantal aannames in zijn theorie (Lambooy et al., 1997):

- **er is sprake van een isotrope ruimte;**
- **er is sprake van één afzetmarkt, de nabijgelegen stad;**
- **het transport naar de markt is overal even moeilijk;**
- **de boeren hebben de mogelijkheid verschillende gewassen te verbouwen;**
- **de transportkosten om de verbouwde producten te vervoeren verschillen per product;**
- **voor alle producten nemen de transportkosten lineair toe met de afstand tot de markt;**
- **voor ieder gewas zijn de opbrengsten per hectare overal in het gebied gelijk.**

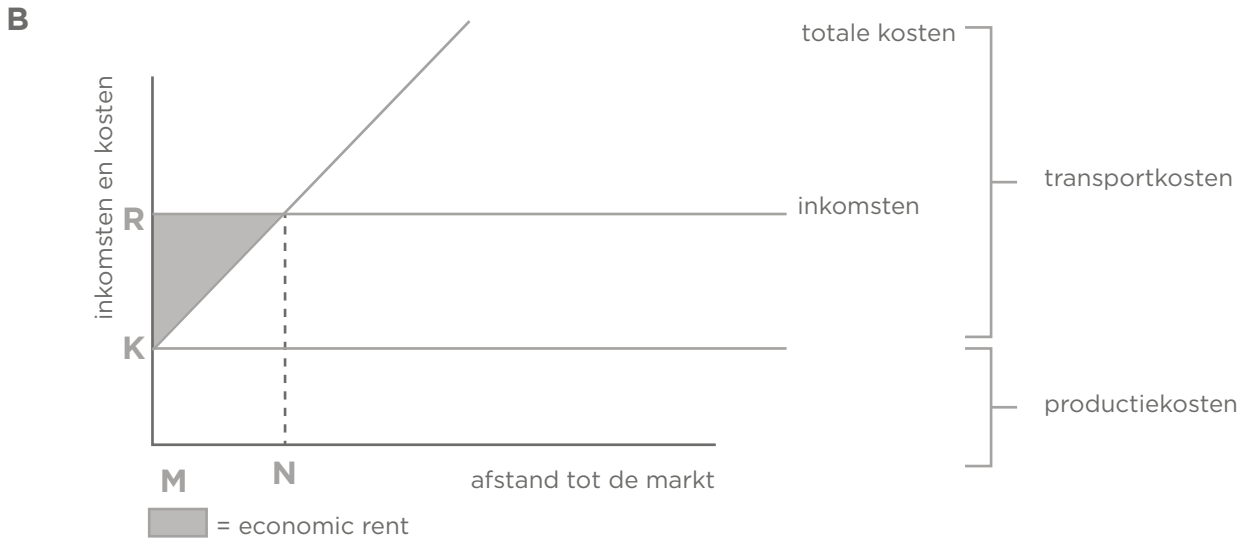
Uitgaande van deze aannames zal een boer die streeft naar winstmaximalisatie (W) ervoor moeten zorgen dat het verschil tussen de gegeven marktprijs (VM) en de som van productie- (P) en transportkosten (T) optimaal is. In formule: W = VM – (P+T) (Lambooy et al., 1997).

A

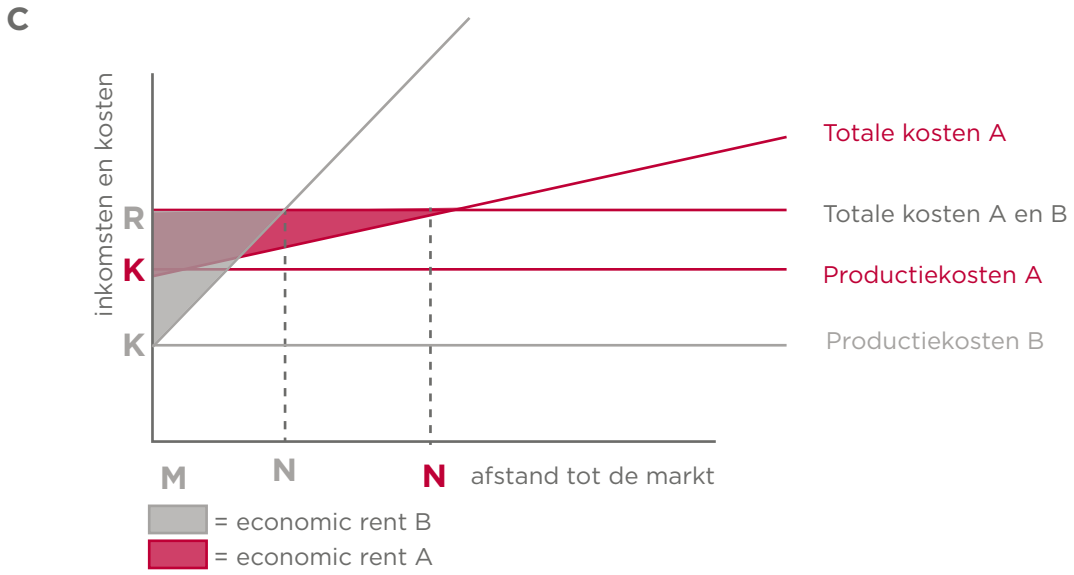


In Figuur 4.A wordt duidelijk dat de totale kosten in marktplaats M gelijk zijn aan de productiekosten MK. Productie in M brengt geen transportkosten met zich mee. Daardoor is de winst in M het grootst. Als buiten M wordt geproduceerd wordt de economic rent kleiner doordat transportkosten stijgen. Alleen in zone MN zijn de inkomsten hoger dan de kosten. Buiten N zal er geen boer zijn die dit product verbouwt.

Figuur 4: Transport- en productiekosten en de afstand tot de markt product A, B en A&B



Maar een boer kan verschillende producten verbouwen. In Figuur 4.B blijken de productiekosten voor product B lager, maar nemen de transportkosten naarmate de afstand tot M toeneemt, veel sterker toe dan bij product B. Product B loont niet meer op veel kortere afstand van de markt dan product A.



In Figuur 4.C worden product A en B samengebracht. Daaruit blijkt dat product B zal worden verbouwd in het gebied M – grijze N. Bij de grijze N maakt het niet uit welk product wordt verbouwd, het levert precies hetzelfde op, maar voorbij de grijze N tot aan de blauwe N zal product A worden verbouwd. Voorbij de blauwe N zullen product A en B niet worden verbouwd, omdat de kosten hoger zijn dan de opbrengsten. Zoals aangegeven ging Von Thünen uit van één isotrope ruimte en één marktplaats en daardoor kon van Thünen zijn theorie driedimensionaal weergegeven in concentrische zones rondom de marktplaats, waarin de economic rent af is gezet tegen de afstand naar de markt, zie figuur 2 in de hoofdtekst.

Bron: Lambooy et al., 1997, bewerking Cushman & Wakefield

IEDERE STAD HEEFT EEN EIGEN CITY PROFILE

In het voorgaande voorbeeld wordt uitgedaan van één stad, in werkelijkheid zal een city profiler – en zeker in Nederland – zich bewust moeten zijn van de polycentrische en fijnmazige opbouw van Nederland, waardoor verschillende kernen invloed op elkaar hebben.

Een voorbeeld: het is duidelijk dat de stad Woerden een ander profiel kent dan de stad Amsterdam. Het is heel belangrijk om de bredere ruimtelijke context waarin een stad is gelegen inzichtelijk te maken om beter zicht te krijgen of er markt is voor een specifieke functie in een stad. Aan de hand van verschillende markt specifieke en locatie specifieke kenmerken kan een duidelijk beeld ontstaan. In het voorbeeld is gekeken hoe de markt specifieke en locatie specifieke kenmerken van de kantoren in Woerden zich verhouden tot die in Amsterdam. Hierdoor wordt duidelijk dat beide steden een verschillende kantorenpropositie hebben, nog los van de specifieke gebouwkwaliteit.

Gemiddeld scoren kantoren in Amsterdam qua locatiekwaliteit hoger dan de kantoren in Woerden en dat wordt veroorzaakt door kenmerken als bereikbaarheid met het openbaar vervoer en het voorzieningenniveau. Er is voor de kantoren in Amsterdam ook duidelijk een hogere marktscore en dat geeft aan dat er meer vraag is voor deze kantoren. Dit verschil komt tot stand door bijvoorbeeld de demografische ontwikkelingen, het aantal kantoorbanen, de vastgoedmarktdynamiek of de ontwikkeling van huurprijzen.

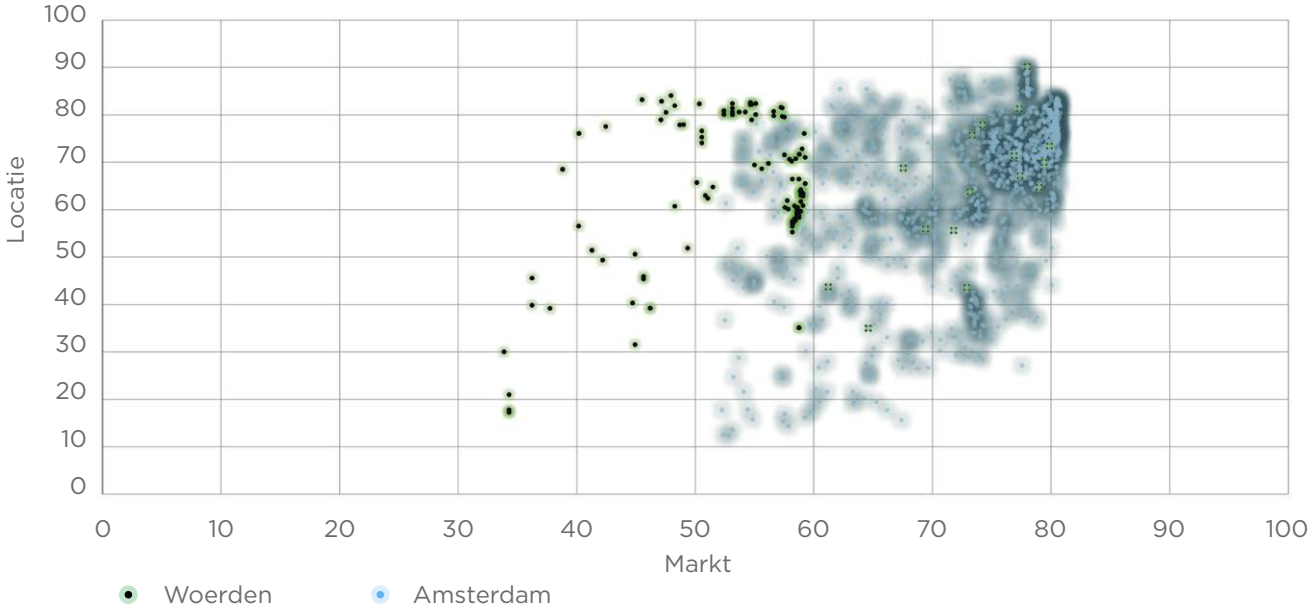
Dit geeft aan dat er over het algemeen meer markt is voor kantoren in Amsterdam dan in Woerden. Vanuit het perspectief van een verhuurder is het belangrijk dat een kantoor in gebruik is. In Woerden is het belangrijk om heel specifiek te kijken naar de locatie, want de vraag naar kantoren zal over het algemeen minder groot zijn dan voor een kantoor in Amsterdam. Het is waarschijnlijk dat het afzetgebied van kantoren binnen Woerden minder groot is dan het afzetgebied van kantoren in Amsterdam. Voor een city profiler is het belangrijk om te snappen dat Woerden geen Amsterdam is en dat er verschil is in het afzetgebied van een succesvol kantoor per stad. Het betekent niet dat er geen kantoren in Woerden zouden moeten zijn en het betekent ook niet dat ieder kantoor in Amsterdam op meer vraag kan rekenen dan ieder willekeurig kantoor in Woerden. Daarnaast zou Woerden er anders uitzien als Amsterdam er niet was en dat zou nog sterker gelden als Den Haag en Utrecht niet bestonden.

EVERY OTHER DAY URBAN SYSTEM

Het veranderende ruimtelijke gedrag van mensen in het krachtenveld van steden en kernen, zal de omvang van dat krachtenveld en de samenhang tussen steden en kernen veranderen. De veranderingen in werkpatronen en in woongedrag zullen impact hebben op de zogenaamde daily urban systems: het gebied rondom een stad waarin dagelijks pendelen plaats vindt (tussen wonen, werken, sporten, studie en recreëren). In het geval van Nederland kan in veel gevallen gesproken worden van een daily urban system waarin meerdere steden of kernen zijn gelegen. Op het mo-

AMSTERDAM AND WOERDEN KANTORENVOORRAAD

markt- en locatiespecifieke kenmerken uitgedrukt in score 0 - 100





ment dat de bereikbaarheid tussen deze steden en kernen wordt geoptimaliseerd, wordt het daily urban system groter, efficiënter en leidt dat tot meer innovatie.

Nu doet zich de situatie voor dat het daily urban system geografisch nog verder uitwaaiert, doordat er minder bewegingen tussen woning en werk zijn en doordat mensen bereid zijn langere afstanden af te leggen op het moment dat zij op afstand gaan werken. In feite is hierdoor niet langer sprake van een daily urban system, maar van een ‘every other day urban system’. Op het moment dat het lukt de verbindingen tussen de steden en kernen van dat grotere urban system te optimaliseren zal de efficiëntie en innovatie de volgende sprong maken in Nederland en daarmee de maatschappelijke en economische welvaart.

FUNCTIEPROFIEL CITY PROFILER

Het is duidelijk dat een city profiler een schaap met vijf poten is. Om zo goed mogelijk ruimtelijk beleid te maken moet een city profiler worden uitgerust met de beste gereedschappen. Die gereedschappen helpen om zowel bottom-up als top-down inzicht te krijgen in bewegingen in de eigen stad, in het bredere stedelijke systeem en in de macrotrends. In huidige ontwikkelingen en toekomstige verwachtingen.

Data is de oplossing. Het is goed mogelijk om bewegingen letterlijk van adres naar adres te volgen om zo het profiel van gebruikers beter te begrijpen, om te kunnen doorgronden welke locatiekeuzes worden gemaakt en waarom deze worden gemaakt. Vastgoed is een middel dat de maatschappij faciliteert en het beantwoorden van de vraag waarom locatiekeuzes worden gemaakt is dan ook vaak te vinden in de meer algemene ontwikkelingen in de bredere maatschappij in eigen land of daarbuiten.

Het zijn niet alleen de aangedragen tools, het vergt ook analytisch vermogen van de city profiler zelf. Verbanden kunnen leggen tussen inzichten op verschillende aggregatieniveaus of over verschillende onderwerpen is niet eenvoudig, maar gelukkig ook niet onmogelijk. Op het moment dat deze verbanden worden gevonden en zorgvuldig worden geïnterpreteerd zal dat tot ruimtelijke efficiëntie leiden, waardoor innovatie wordt gestimuleerd en maatschappelijke en economische welvaart wordt geoptimaliseerd.

Het vergt van de city profiler ook uithoudingsvermogen, discipline en de wil om te willen weten. Op de hoogte zijn van elk gebouw binnen de stad is een must, net als het inzicht in de toekomstbestendigheid van die gebouwen in de huidige functie. Dat zorgt voor ruimtelijke controle, van waaruit weloverwogen zo optimaal mogelijke keuzes kunnen worden gemaakt. Het werk van een city profiler is moeilijk, is belangrijk, is leuk en kan als het goed wordt uitgevoerd op veel waardering rekenen.

Deze insight maakt deel uit van de serie ‘de waarde van de stad’ en komt tot stand vanuit intern onderzoek en dialoog met interne en externe stakeholders, in nauwe samenwerking met consultants en analisten uit ons Real Estate Strategy & Innovation team. Deze insight behoort bij de column van Elsbeth Quispel waarin zij haar visie geeft op de maatschappelijke relevantie van steden, stedelijke ontwikkeling en dus ook vastgoed.

Real Estate Strategy & Innovation is de service line binnen Cushman & Wakefield die een leidende rol neemt bij data gedreven strategische adviesopdrachten binnen de vastgoedmarkt. Waarmee we als professional real estate services company strategie en executie aan elkaar verbinden en blijvende toegevoegde waarde leveren aan onze opdrachtgevers. De volgende insight sluit aan bij de serie ‘de weerbaarheid van de stad’ en gaat over klimaatrisico’s.



FRANK VAN DER SLUYS MSC MSRE

Partner Market Intelligence - Public Sector Lead
Mobiel: +31 (0) 6 2255 3667
frank.vandersluys@cushwake.com



JOS HESSELINK MSC

Research Lead
Mobiel: +31 (0) 6 2973 8608
jos.hesselink@cushwake.com



ELSBETH QUISPEL

International Partner - Head of Strategy & Innovation
Mobiel: +31 (0) 6 1396 7315
elsbeth.quispel@cushwake.com