

Herstructureren op bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland.

Bouwhoogte, bebouwingspercentage en bedrijfsfunctie: Bouwstenen voor een succesvolle herstructurering.

Datum: 12-07-2013

Universiteit: Rijksuniversiteit Groningen

Faculteit: Ruimtelijke wetenschappen

Studie: Master Economische Geografie

Student: Lex Bruggink

Studentennummer: 1583735

Scriptiebegeleider: drs. P.J.M. van Steen

Emailadres: L.A.Bruggink@student.rug.nl
Lexbruggink@gmail.com

Voorwoord

Utrecht, 2013

U bent begonnen met het lezen van mijn Masterthesis Economische Geografie. De titel van mijn onderzoek verradt al waar het over gaat én dat ik onderzoek heb gedaan naar bedrijventerreinen ver van de faculteit af. Namelijk in de regio Holland Rijnland. Deze regio ligt in het Groene Hart en herbergt als grootste stad Leiden. Ik heb dan ook in Leiden stage gelopen bij de Kamer van Koophandel (Den Haag) en ik heb daar tevens deze scriptie geschreven. Graag wil ik bij deze de gehele afdeling regiostimulering bedanken voor de fijne tijd die ik daar heb gehad. In het bijzonder wil ik Bastiaan de Roo en Laura van Klink van de Kamer van Koophandel bedanken voor hun kennis en expertise die ze mij gedeeld hebben en hun begeleiding in het onderzoeksproces. Daarnaast wil ik de heer Sturm bedanken voor de drie zeer interessante en uitvoerige “colleges” die hij mij heeft gegeven over de herstructureringsproblematiek in Holland Rijnland. De heer Overkamp heeft mij destijds ook laten zien hoe zijn aanpak in de praktijk in zijn werk gaat en daar wil ik hem ook graag voor bedanken. Verder wil ik graag mijn bovenbuurman en goede vriend Patrick Kool bedanken voor zijn hulp met het programma SPSS. Ten slotte wil ik graag mijn begeleider aan de universiteit de heer Van Steen bedanken. Uit de, in mijn ogen, vaak zeer prettige gesprekken haalde ik altijd weer veel motivatie en inspiratie om door te gaan met het onderzoek.

Dan rest mij nog te zeggen dat ik u veel plezier wens met het lezen van deze Master Thesis.

Lex Bruggink

Inhoud

Hoofdstuk 1. Introductie	5
1.1 Inleiding	5
1.2 Achtergronden	5
1.3 Kenmerken van bedrijventerreinen	7
1.4 Probleemstelling.....	9
1.5 Doelstelling.....	9
1.6 Onderzoeksvragen.....	9
1.7 Conceptueel model	11
1.8 Opzet thesis.....	12
Hoofdstuk 2. Bedrijventerreinen, veroudering en herstructurering.....	13
2.1 Inleiding	13
2.2 Economisch geografische verantwoording	13
2.3 Bedrijventerreinen	15
2.3.1 Definiëring bedrijventerrein.....	15
2.3.2 Typologieën van bedrijventerreinen	16
2.4 Veroudering.....	17
2.4.1 Levenscyclus van een bedrijventerrein en een bedrijfskavel.....	17
2.4.2 Verschillende soorten veroudering	19
2.4.3 De belangrijkste aspecten van veroudering op een bedrijventerrein.....	21
2.5 Herstructurering.....	22
2.5.1 Definitie van het begrip herstructurering	23
2.5.2 Kosten van herstructurering.....	24
Hoofdstuk 3. De interne factoren in relatie tot de markt voor bedrijventerreinen	26
3.1 Inleiding	26
3.2 Het bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan en de werking van de grond- en vastgoedmarkt...	27
3.2.1 Het bestemmingsplan	27
3.2.2 Beeldkwaliteitsplan	28
3.2.3 De grondmarkt voor bedrijventerreinen.....	28
3.2.4 De vastgoedmarkt voor bedrijventerreinen.....	29
3.3 De Grondwaardekubus.....	30
3.3.1 De voorwaarden voor de herontwikkeling van verouderd vastgoed.....	32
3.3.2 De bouwhoogte	33
3.3.3 Het bebouwingspercentage	34

3.3.4 De functie	34
3.3.5 De terugverdientijd	35
Hoofdstuk 4. Bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland	36
4.1 Inleiding	36
4.2 De regio Holland Rijnland	36
4.3 De te onderzoeken bedrijventerrein	38
4.4 De onderzoeksmethodes	41
4.5 De data, analyse en resultaten	43
4.5.1 Werkwijze	43
4.5.2 De bedrijventerreinen	44
4.5.3 De Bouwhoogte	48
4.5.4 Het bebouwingspercentage	49
4.5.5 De functie	50
4.6 Conclusies van de gevonden resultaten	51
Hoofdstuk 5. De mening van de experts	53
5.1 Inleiding	53
5.2 De interviewvragen	53
5.3 Het interview	55
Hoofdstuk 6. Conclusie en aanbevelingen	59
6.1 Inleiding	59
6.2 Conclusie	59
6.2.1 Literatuur	60
6.2.2 Resultaten van het veldonderzoek	61
6.2.3 Uitkomsten van de interviews met de experts	61
6.2.4 Algemene conclusie	62
6.3 Implicaties	62
6.4 Reflectie	63
Literatuur	65
Bijlage 1: De resultaten veldwerk	70
Bijlage 2: Het Interview	73

Hoofdstuk 1. Introductie

1.1 Inleiding

Deze scriptie wordt geschreven in opdracht en met steun van de Kamer van Koophandel (KvK) Den Haag, Kantoor Leiden, afdeling Regiostimulering. Deze afdeling is voornamelijk actief in de regio Holland Rijnland en houdt zich bezig met het stimuleren en faciliteren van projecten die de regionale economie ten goede komen, waaronder de herstructurering van bedrijventerreinen. Deze studie wordt dan ook toegespitst op de regio Holland Rijnland. Holland Rijnland is grofweg gelegen tussen de driehoek Den Haag, Utrecht en Amsterdam. Het strekt zich uit van Alphen a/d Rijn tot aan de Noordzeekust en kent als grootste stad Leiden. Ook deze regio kent net als de rest van Nederland een grote herstructureringsopgave voor bedrijventerreinen. Voor ongeveer 35% van de 1200ha bedrijventerreinen zijn er plannen voor herstructurering (Stec Groep, 2009). Het interessante aan deze regio is dat, in tegenstelling tot de rest van Nederland, er een tekort aan de nieuwe bedrijventerreinen dreigt (Stec Groep, 2009 & Stogo, 2012). Herstructureren en daarmee ruimtewinst boeken is hier dus een urgentere zaak dan elders. Uit recente cijfers is tevens gebleken dat in de regio Holland Rijnland 36% van de werkgelegenheid is te vinden op bedrijventerreinen (Stogo, 2012).

In dit eerste hoofdstuk wordt eerst de aanleiding voor dit onderzoek beschreven. Vervolgens worden de doelstelling en de probleemstelling met bijbehorende onderzoeksvragen geïntroduceerd. In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk wordt de opzet van deze thesis gepresenteerd.

1.2 Achtergronden

Bedrijventerreinen hebben in de loop van tijd een steeds belangrijkere rol gespeeld in de inrichting van onze fysieke leefomgeving. Rijdend door Nederland bepalen ze vaak het landschap. Voornamelijk in de Randstad staan vele bedrijfspanden en kantoren in een lange rij langs de Rijkswegen. Over de schoonheid hiervan valt te twisten. Tegenwoordig wordt niet zelden gesproken over “de verrommeling” van het Nederlandse landschap. Het beleid met betrekking tot de aanleg van bedrijventerreinen kende tot voor kort louter een functioneel doel. Bedrijventerreinen zijn mede door dit stimulerende beleid een belangrijke motor voor de economische ontwikkeling en werkgelegenheid in Nederland geworden. In 2006 was 32% van de werkgelegenheid gesitueerd op een bedrijventerrein. Dit percentage is zelfs nog groeiende (Weterings et al., 2008). In het overheidsbeleid voor bedrijventerreinen staat dat bedrijven niet moeten worden belemmerd in hun bedrijfsvoering door gebrek aan grond op de juiste plek (Louw et al., 2009). Het resultaat hiervan is dat veel grond wordt gereserveerd voor de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen. Aan het huidige beleid kleven echter diverse nadelen, waardoor een maatschappelijke discussie is ontstaan. In toenemende mate roept het huidige beleid weerstand op bij het publiek, wetenschappers en parlementariërs (PBL, 2009). Het beleid speelt namelijk veroudering en verpaupering op bestaande bedrijventerreinen in de hand en er is op sommige terreinen veel leegstand ontstaan. Ook in de regio Holland Rijnland zijn er terreinen met een hoog leegstandpercentage (Stec groep, 2012b). Dit percentage ligt een stuk hoger dan de normale *fictieleegstand* van ongeveer 4-5%, die nodig is om de bedrijfspanden markt goed te laten functioneren (Louw et al., 2009). Naast verrommeling zorgt

het aanleggen van nieuwe terreinen ervoor dat er groen en natuur verdwijnt, waar natuurorganisaties en maatschappelijke belangenverenigingen uiteraard tegen zijn (PBL, 2009). Op verouderde terreinen kan door middel van een herstructureringsaanpak het verouderingsproces en de leegstand tegen gegaan worden met kwaliteitsverbetering als uitgangspunt. In het CPB rapport uit 2001 wordt een poging ondernomen het begrip herstructureren te definiëren: “Herstructureren is een containerbegrip voor ingrepen die de veroudering op bedrijventerreinen tegen gaan” (CPB, 2001). Deze ingrepen kunnen onderscheiden worden in drie strategieën: Revitalisering, herprofilering/herontwikkeling en transformatie (STOGO onderzoek + advies, 2007). Revitalisering is een kwaliteitsverbetering van het terrein waarbij de economische functie van het terrein behouden blijft. Bij herprofilering is kwaliteitsverbetering ook aan de orde, maar verandert het terrein van functie, hoewel deze wel economisch blijft. Als transformatie aan de orde is zal het terrein van functie veranderen in bijvoorbeeld een woon- of recreatiefunctie. In de loop van de tijd is nog een strategie toegevoegd, namelijk facelift. Dit houdt een groot onderhoud aan het terrein in (THB, 2008). De term herstructurering suggereert een structuurwijziging, maar in de praktijk is bijvoorbeeld *revitaliseren* niets meer dan een flinke opknapbeurt. Ook kan het doel van herstructurering zijn het boeken van ruimtewinst (op het bedrijventerrein). Ondanks dat herstructureren niet volledig de lading dekt, is het wel de meest gangbare term (voor het hele pakket) (CPB, 2001).

De herstructurering van bedrijventerreinen is echter de afgelopen jaren door verschillende oorzaken niet goed van de grond gekomen. Onder meer een niet goed werkende beleidsvoering, veel verschillende betrokken partijen met sterk uiteenlopende belangen en beperkte financiële middelen liggen hier aan ten grondslag (Van Dinteren & Van der Krabben, 2008 en Louw et al., 2009 en Overkamp, 2012). De afgelopen jaren is er een forse herstructureringsopgave ontstaan. Bijna 75% van de gemeenten geeft aan in meer of mindere mate verouderde bedrijventerreinen op hun grond gebied te hebben (PBL, 2009).

In de regio Holland Rijnland is dit ook het geval en zijn gemeenten in samenwerking met regionaal samenwerkingsverband Holland Rijnland begonnen met het herstructureringsprobleem in kaart te brengen en aan te pakken. Door diverse partijen worden oplossingen aangedragen, maar een uniforme doeltreffende herstructureringsaanpak is tot op heden nog niet gevonden. Vele rapporten, congressen en (studie)boeken bewijzen in essentie dat iedereen nog zoekende is naar de juiste aanpak (Overkamp, 2012). In het advies van de commissie Noordanus, uitgegeven als de Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen (THB) uit 2008, staat dat het vooral de beleidscoördinatie is die de herstructureringsopgave in de weg staat, dan het gebrek aan instrumentarium in de vigerende wet- en regelgeving. Ook vindt de commissie dat provincies een regierol moeten krijgen en bepalend moeten zijn bij het oplossen van het herstructureringsprobleem.

Verondersteld wordt dat de nut en noodzaak van het herstructureren van bedrijventerreinen duidelijk zijn. Verouderde terreinen en het verlies van de openbare ruimte zijn een maatschappelijk probleem in Nederland. Indien er niet snel een gedegen aanpak voorhanden komt, zal het aantal verouderde terreinen toenemen. Het oplossen van het probleem blijkt alleen een lastig proces, waarbij vaak ook niet alle benodigde gegevens beschikbaar zijn. Overkamp (2012) stelt namelijk dat herstructurering alleen mogelijk is als er diepgaand onderzoek wordt gedaan naar alle bedrijven en drijfveren van gebruikers en eigenaren op een bedrijventerrein.

1.3 Kenmerken van bedrijventerreinen

In veel gevallen zal op een bedrijventerrein herstructurering vroeg of laat toch noodzakelijk zijn, wil het terrein niet volledig afgeschreven worden. In de regio Holland Rijnland spreekt men van één geval, waarbij gesproken kan worden van een succesvolle herstructurering, maar er zijn veel meer gevallen waarbij het gewoonweg niet lukt. Overheden kunnen een actieve rol spelen in de herstructureringsaanpak. Door te investeren in de openbare ruimte en verouderde panden op te kopen, kunnen zij een positieve impuls geven aan een verouderd terrein. Overheden hebben echter vaak te maken met een beperkt budget, lang niet elk terrein kan daardoor de aandacht krijgen die het verdient. Het is aan de overheid om te bepalen in welk terrein zij wil investeren en op welke manier, maar mocht ze daartoe over gaan, dan wel in terreinen die de moeite waard zijn om in te investeren. Om hierin een keuze te maken, zou gekeken kunnen worden naar de kenmerken van een bedrijventerrein. Zijn er bijvoorbeeld kenmerken of factoren te onderscheiden die ten minste aanwezig moeten zijn wil herstructurering succesvol kunnen worden. Er kan hierbij enerzijds gedacht worden aan hele specifieke eigenschappen zoals de bebouwingsintensiteit van het terrein, de (gemiddelde) bouwhoogte of het type bedrijven dat zich heeft gevestigd op het terrein (Overkamp, 2012). Deze factoren worden voor de duidelijkheid in dit onderzoek, *interne factoren* genoemd. Anderzijds spelen *externe factoren* een rol, zoals de invloed van de overheden, de timing, de conjunctuur of de beschikbare financiële middelen van zowel de private als publieke partijen (Hajer, 2009). Op het procesmatig vlak beschrijft Pellenburg (2002) tal van succesfactoren waaraan bij de ontwikkeling of herstructurering van bedrijventerreinen moet worden voldaan om succesvol te zijn. Ook Teunizen (2010) beschrijft meerdere succesfactoren, maar ook deze gaan voornamelijk over de organiserende en bestuurlijke aanpak.

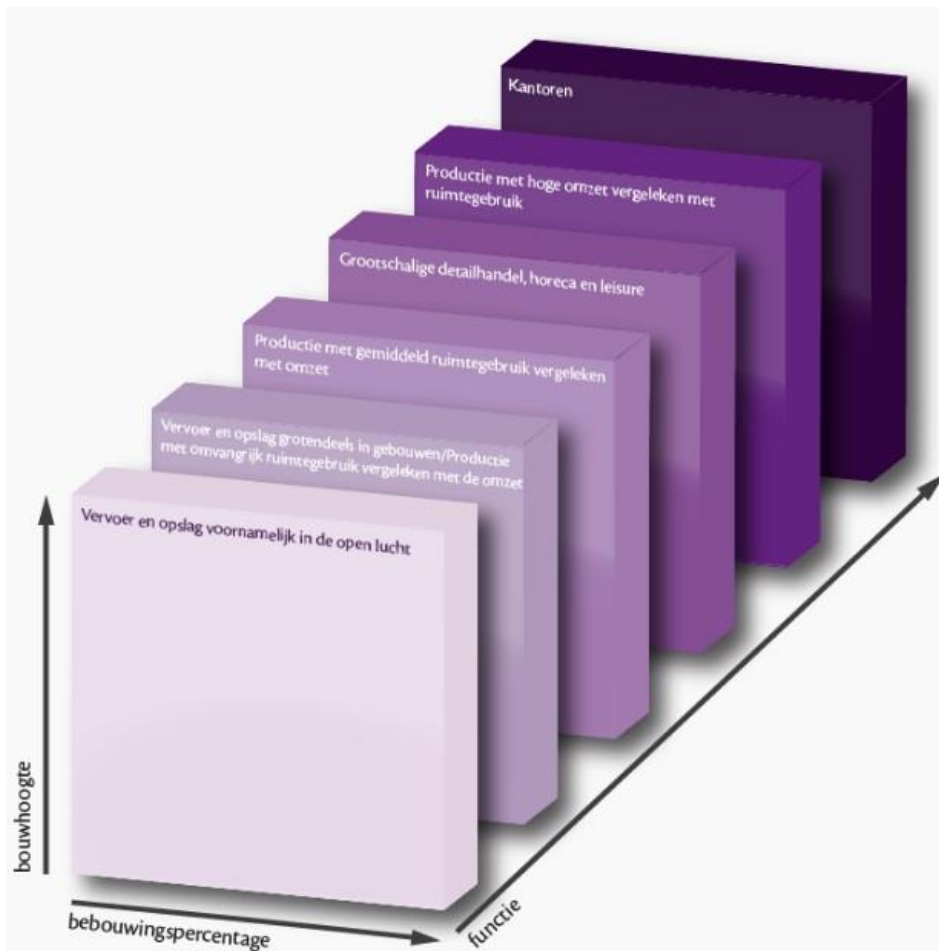
Interne factoren

Volgens de grondwaardekubus van Overkamp (2012) hangt het succes van herstructurering samen met de drie dimensies: bebouwingspercentage, bouwhoogte en functie. Het idee van deze kubus is dat herstructurering alleen mogelijk (rendabel) is als men opschuift in de hoogte, diepte of breedte van de kubus (zie figuur 1). Het bewegen tegen de pijlrichting in kost over het algemeen (veel) geld (Overkamp, 2012). Ook de Algemene Rekenkamer (2008) maakt gebruik van deze indicatoren. In een onderzoek van de Algemene Rekenkamer naar o.a. verklaringen voor achterliggende prestaties van herstructurering, werd gebruik gemaakt van negen indicatoren, waaronder het bebouwingspercentage en de bouwhoogte.

Het bebouwingspercentage, maar ook de bouwhoogte hebben voornamelijk betrekking op ruimtegebruik op kavelniveau (Louw et al., 2009). Door zorgvuldig ruimtegebruik, oftewel meerdere bouwlagen, of een hoger bebouwingspercentage toelaten (door bestemmingsplannen te wijzigen) kan men ruimtewinst boeken op het bedrijfsterrein.

De functie of het type bedrijf dat zich vestigt op een terrein wordt ingedeeld op basis van toegevoegde waarde per hectare of vierkante meter. Hoe verder aan de achterkant van de kubus, hoe meer toegevoegde waarde er wordt gegenereerd. Het idee is dat als een bedrijf aan de maximale bouwhoogte of bebouwingspercentage zit en uitbreiding niet mogelijk is, het op den duur zal willen verhuizen. Het herstructureren van de vrijgekomen kavel met het daarop aanwezige vastgoed is alleen rendabel als de functie een stap omhoog gaat. Op deze manier zou in een optimale situatie het bedrijventerrein de cyclus zes keer kunnen doorlopen (Overkamp, 2012).

Figuur 1: Grondwaardekubus (Bron: Overkamp, 2012).



Door bij diverse bedrijventerreinen de interne factoren te onderzoeken kan bekeken worden wat de rol van interne factoren is bij de “kracht” van een bedrijventerrein. Is er bijvoorbeeld een aanwijsbaar verschil te vinden tussen de scores van de interne factoren, van zwakke bedrijventerreinen die in aanmerking komen voor herstructurering enerzijds en sterkere bedrijventerrein waar geen reden tot herstructurering is anderzijds? De uitkomst zou kunnen betekenen dat de interne factoren gekoppeld kunnen worden aan de kansrijkheid voor het succes van (de herstructurering van) een bedrijventerrein.

Praktijkvoorbeelden van succesvolle herstructureringsprojecten op bedrijventerreinen zijn zeer schaars. Bij de meeste terreinen waarbij de investering (van een overheid) zich terug heeft betaald is er sprake geweest van transformatie van bedrijven naar woningbouw. Deze aanpak is over het algemeen winstgevend, maar daar zit de regio Holland Rijnland met een tekort aan bedrijventerreinen niet op te wachten (Stogo, 2012).

Succesvolle herstructurering is een subjectief begrip, maar laat zich min of meer omschrijven als een breed gedragen oordeel over de kwaliteitsverbetering van de openbare en private ruimte ten gunste

van alle belanghebbende partijen binnen een sluitende begroting, waarbij in het geval van de regio Holland Rijnland ruimtewinst boeken ook zeker prioriteit heeft.

1.4 Probleemstelling

Eén van de doelstellingen uit de regionale bedrijventerreinenstrategie (Stec groep & Holland Rijnland, 2009), namelijk de bestaande terreinen herontwikkelen en niet transformeren, in combinatie met de bestaande herstructureringsopgave is de leidraad van dit onderzoek. De vraag is in hoeverre dit gaat lukken en tegen welke prijs? Op diverse schaalniveaus worden al oplossingsrichtingen aangedragen, maar dit onderzoek focust zich voornamelijk op het niveau van het bedrijventerrein. Per bedrijventerrein wordt onderzocht of herstructureren een kans heeft, bekeken vanuit het perspectief van de regio Holland Rijnland. Elk terrein wordt onderzocht op bepaalde kenmerken. De vraag is of deze bepalend zijn voor de kans op het succes van een herstructurering. De probleemstelling luidt dan ook:

“Belangrijke kenmerken van bedrijventerreinen zijn de interne factoren: bebouwingspercentage, bouwhoogte en functie. Het is onduidelijk of deze interne factoren samenhangen met de kansen op succes van herstructurering van een bedrijventerrein. Met name voor de regio Holland Rijnland, waar een duidelijke uitdaging ligt met betrekking tot de herstructurering van bedrijventerreinen, lijkt een onderzoek naar de interne factoren zinvol.”

1.5 Doelstelling

In dit onderzoek zal de invloed van de drie factoren, bouwhoogte, bebouwingspercentage en functie van bedrijventerreinen op de kansrijkheid van een succesvolle herstructurering van bedrijventerreinen inzichtelijk worden gemaakt. Er wordt dieper ingegaan op de werking van de grondwaardekubus in relatie tot herstructurering van bedrijventerreinen. Vervolgens worden er aanbevelingen en conclusies gedaan over de interne factoren ten aanzien van de herstructurering van bedrijventerreinen. De doelstelling van dit onderzoek is dan ook:

“Inzichtelijk krijgen wat de invloed is van de drie factoren, bouwhoogte, bebouwingspercentage en functie van bedrijventerreinen, op de kansrijkheid van succesvolle herstructurering van bedrijventerreinen en het formuleren van aanbevelingen om beter om te gaan met de invloed van deze drie interne factoren.”

1.6 Onderzoeksvragen

Om de onderzoeksdoelstelling te bereiken dienen de volgende onderzoeksvragen te worden beantwoord:

1. Op welke wijzen hangen, volgens de literatuur, de kenmerken van bedrijventerreinen zoals de interne factoren, bebouwingspercentage, bouwhoogte en functie, samen met de kansen voor succesvolle herstructurering van een bedrijventerrein?
- 2a. Voor welke te herstructureren en gezonde bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland zijn de drie interne factoren beschikbaar?

- 2b. Welke selectie van de bij 2a. gevonden te herstructureren bedrijventerreinen en gezonde bedrijventerreinen lenen zich het beste voor dit onderzoek?
- 2c. Hoe zijn de scores van de interne factoren vastgesteld?
3. Zijn er verschillen te vinden, wat betreft de interne factoren, tussen de bij 2a. gevonden bedrijventerreinen, en zijn deze verschillen toe te schrijven aan de “kracht” van het bedrijventerrein?
4. Welke bij 2a. gevonden bedrijventerreinen die geherstructureerd moeten worden, maken volgens experts, op basis van de interne factoren, de meeste kans op een succesvolle herstructurering?
5. Is er een relatie aan te wijzen tussen de keuze van de experts en de scores van de drie interne factoren van de betreffende te herstructureren bedrijventerreinen?
6. Wat betekenen deze inzichten voor de aanpak van de herstructurering van bedrijventerreinen?

Dit onderzoek kan onderverdeeld worden in drie methoden van onderzoek. Een literatuuronderzoek, een kwantitatief onderzoek naar de bedrijventerreinen en oriënterende interviews naar de resultaten. Hier onder volgt een korte omschrijving over de wijze van onderzoek en de gebruikte methoden.

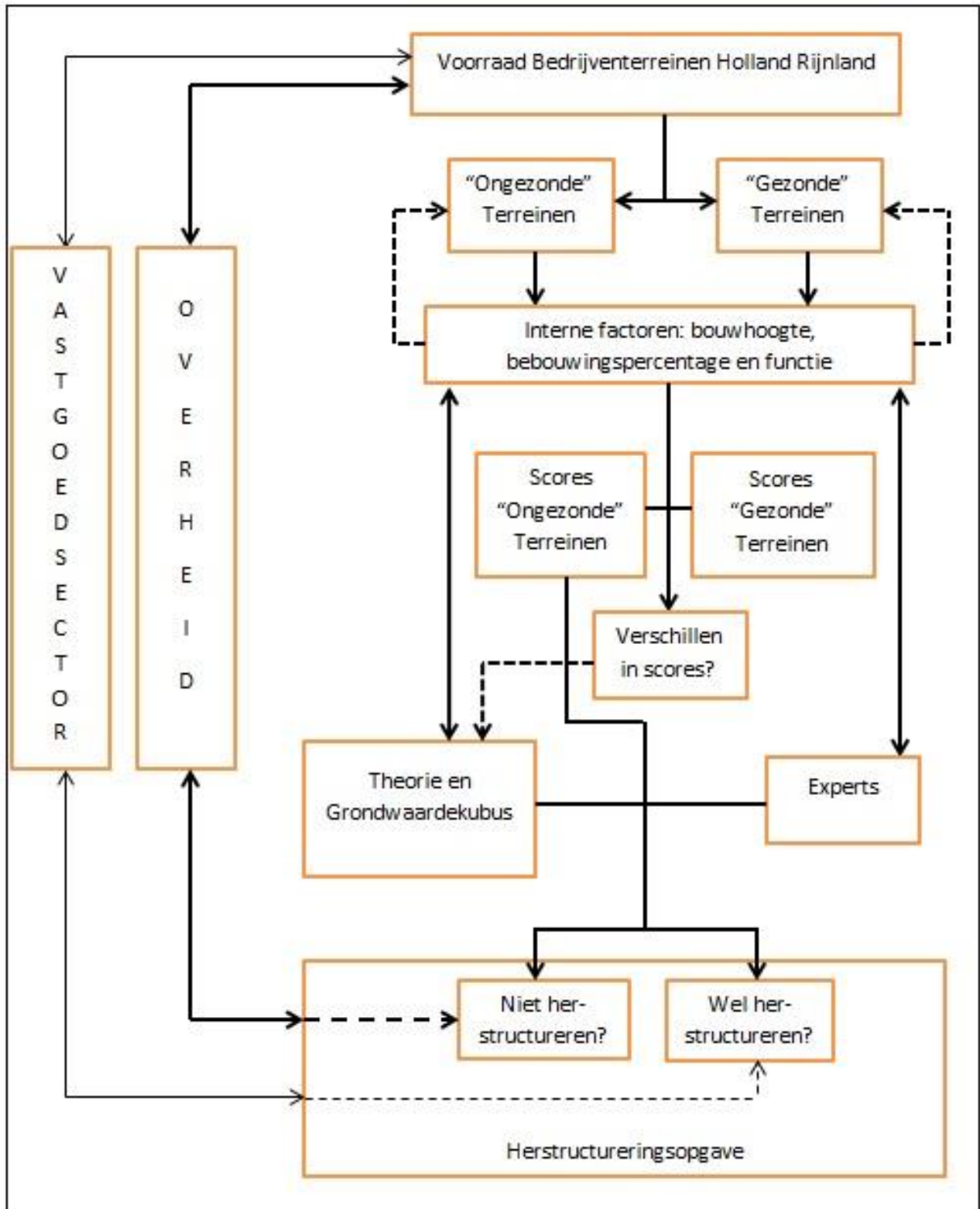
De eerste onderzoeksvraag wordt beantwoord door middel van een literatuuronderzoek. Door relevantie informatie te verzamelen, zal een theoretisch kader worden ontworpen die helpt om de probleemstelling te onderbouwen en af te bakenen.

Ten tweede is de wijze waarop antwoord wordt gegeven op de rest van de onderzoeksvragen kwantitatief van aard. De bedrijventerreinen worden kwantitatief onderzocht op hun interne factoren. De bouwhoogte en het bebouwingspercentage worden bepaald door middel van locatiebezoeken, bestemmingsplannen en luchtfoto's. Voor de grondwaardetrap wordt gebruik gemaakt van een secundaire databron van de Kamer van Koophandel. De KvK heeft een bedrijfsregistratiesysteem met sbi-codes (sbi staat voor standaard bedrijfsindeling). Op basis van de sbi-codes worden de bedrijven verdeeld in de grondwaardetrap.

Tot slot worden de gevonden gegevens via interviews voorgelegd aan enkele experts. Door een diepgaand interview met deze experts wordt gepoogd om de resultaten en de werkwijze op waarde te schatten.

1.7 Conceptueel model

Figuur 2 Conceptueel model.



1.8 Opzet thesis

De opzet van de scriptie ziet er al volgt uit. In hoofdstuk 2 is een theoretisch kader wat betreft de herstructurering van bedrijventerreinen gemaakt. Hierin bevinden zich de meest relevante begrippen en termen rondom herstructurering, veroudering en bedrijventerreinen in het algemeen.

Hoofdstuk 3 bevat ook een theoretisch kader, maar zoomt verder in op de werking van de grondwaardekubus. De werking van de grondwaardekubus, kan niet los gezien worden van de werking van het bestemmings- en beeldkwaliteitsplan en de werking van de vastgoed- en grondmarkt. Daarna worden de interne factoren uitgebreid behandeld.

In hoofdstuk 4 wordt onderzoeksvraag 3 van dit onderzoek behandeld. Hierin wordt onderzocht of er een verschil is tussen gezonde en ongezonde terreinen, wat betreft hun interne factoren. Door een statistische analyse van de interne factoren van de onderzochte bedrijventerreinen wordt antwoord gegeven op deze onderzoeksvraag.

In hoofdstuk 5 komen onderzoeksvraag 4 en 5 aan bod. Door middel van interviews met enkele experts zal hun mening en visie over de interne factoren worden onderzocht. De gevonden literatuur en data in de hoofdstukken 2, 3 en 4 zullen de basis vormen voor het interview.

Hoofdstuk 6 zal ten slotte naar aanleiding van de bevindingen in dit hoofdstuk een conclusie en aanbevelingen bevatten.

Hoofdstuk 2. Bedrijventerreinen, veroudering en herstructurering.

Op 1 januari 2007 waren er in Nederland 3.606 bedrijventerreinen. 2.503 terreinen waren volledig uitgegeven. Het totale areaal omvat volgens IBIS 97.290 ha bruto en 71.630 ha netto bedrijventerrein. Dat is omgerekend rond de 2,6% van het totale oppervlak van Nederland (Louw et al. 2009).

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk komt het fenomeen bedrijventerrein uitgebreid aan de orde. Eerst wordt de herstructurering van bedrijventerreinen in paragraaf 2.2 in een economische geografische context geplaatst. Daarna worden achtereenvolgens in paragraaf 2.3, 2.4 en 2.5 de begrippen bedrijventerrein, veroudering en herstructurering gedefinieerd.

2.2 Economisch geografische verantwoording

In deze paragraaf wordt de planning van bedrijventerreinen niet alleen in een economisch geografisch perspectief geplaatst, maar ook, doordat dit onderzoek zich voornamelijk bezighoudt met de herstructurering van bedrijventerreinen, gepositioneerd binnen de planologie en de vastgoedeconomie.

Economische Geografie en de vastgoedeconomie

Locatiefactoren of vestigingsplaatsfactoren zijn van invloed op de keuze van de ondernemers voor de nieuwe bedrijfshuisvesting. Deze factoren spelen al sinds oudsher een belangrijk rol binnen de economische geografie. Om de vraag naar locatiefactoren te verklaren hebben economisch geografen verschillende locatietheorieën ontwikkeld. Gezien het feit dat dit onderzoek voornamelijk draait om de planning (en herstructurering) van bedrijventerreinen, is vooral de institutionele locatietheorie van toepassing. Bij de institutionele locatietheorie gaat het om de invloed van multinationals, van technische ontwikkelingen en van de overheid op de regionale ontwikkeling. De institutionele locatietheorie gaat er van uit dat economische activiteiten sociaal en institutioneel beïnvloed worden. De locatiekeuze van bedrijven is het resultaat van onderhandelingen met diverse maatschappelijke en economische actoren, waaronder overheden, leveranciers of belangenverenigingen (Louw et al., 2009). Bedrijventerreinen zijn vaak regionaal dienend en hebben vaak een bestaansrecht op basis van de regionale (arbeids)markt. De invloed van de overheid op bedrijventerreinen is tevens enorm groot.

Door hun focus op het regionale schaalniveau bieden de meeste locatietheorieën weinig aanknopingspunten voor de planning van bedrijventerreinen op lokaal niveau. Wel geven ze inzicht in de locatiekwaliteiten die nodig zijn om bedrijven goed te laten functioneren. Hieruit volgen dan weer een reeks locatiefactoren die een rol spelen bij de mate van de kwaliteit van de locatie (Louw et al., 2009). Er kan op deze manier ook bekeken worden op welke manier locatiefactoren iets toevoegen aan de kwaliteit van het bedrijventerrein.

Wetenschappelijk vindt de veronderstelling dat de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen economische groei en groei van werkgelegenheid genereert zijn basis in de regionale economie en in de economische geografie (Olden, 2010). Centraal in de economische geografie staat het bestuderen

van de wederzijdse relatie tussen ruimte en economie. Economisch geografen beschouwen ruimte primair als vestigingsplaatsfactor voor bedrijven. De hierop gebaseerde visie van gemeenten en regio's in hun economisch en werkgelegenheidsbeleid zal zijn om deze vestigingsplaatsfactor te optimaliseren en in te spelen op de vestigingseisen van bedrijven en andere economische actoren. In de praktijk is het beleid van Economische Zaken (EZ) dan ook gericht op de aanleg van nieuwe terreinen. Bij de planning van bedrijventerreinen gaat het echter niet alleen om economische doelstellingen. Bedrijventerreinen zijn ook object van ruimtelijke ordening. De ruimtelijke planning richt zich op de inrichting van ruimte en weegt ruimteclaims van verschillende sectoren af, dit is een fundamenteel andere invalshoek dan die van het regionaal economisch beleid (Olden, 2010).

Kennis over het functioneren van de vastgoedmarkt is essentieel voor de ruimtelijke planning. Toch is de vastgoedmarkt altijd onderbelicht geweest in de ruimtelijke wetenschappen. Het proces dat leidt tot het realiseren van vastgoed is meer het terrein van de vastgoedeconomie. De economische geografie veronderstelt als vanzelfsprekend dat het aanbod van vastgoed zich aanpast aan de vestigingsplaatsvoorkeuren van ondernemers. Als er op een locatie onvoldoende aanbod beschikbaar is om de vraag te accommoderen, zal volgens de huidige economisch geografische theorieën sprake zijn van belemmeringen die het aanpassen van het aanbod aan de vraag in de weg staan. Er wordt in dit geval geen rekening gehouden met de eigen (financiële) afwegingen van de aanbieders van vastgoed (Olden, 2010). Kruijt (1994) omschrijft de economisch geografische benadering als volgt:

“Ruimtelijke wetenschappen houden zich voor een belangrijk deel bezig met de spreidingspatronen van menselijke activiteiten (economische en sociale geografie) en met de planning daarvan (planologie). Over de wijze, waarop de gebouwde omgeving tot stand komt, hebben deze disciplines zich veel minder gebogen.”

Deze sterk functionele benadering zorgt er voor dat de aanbodzijde door economisch geografen over het hoofd worden gezien (Olden, 2010). Bateman (1985) heeft naar aanleiding van zijn werk over de ontwikkeling van kantoren bekeken vanuit het perspectief van de investeerder, hier al op gewezen. De financiële afwegingen liggen juist ten grondslag aan de investeringen in kantoren. Deze financiële overwegingen kunnen er toe leiden dat investeerders die streven naar winstmaximalisatie tot een andere locatiekeuze komen dan gebruikers die streven naar maximalisatie van de gebruikswaarde. Er kan een onderscheid gemaakt worden tussen de gewenste locatie vanuit het oogpunt van gebruikers en die van financiers. Een onderzoek uit het Verenigd Koninkrijk bevestigt dat het aanbod op de vastgoedmarkt als gevolg van de investeringsstrategieën van de aanbieders niet altijd aansluit bij de locatievoorkeuren van de gebruikers. In Nederland is een dergelijk onderzoek echter nog niet gedaan (Olden, 2010).

Herstructurering van bedrijventerreinen heeft nauwe banden met de vastgoedmarkt. Oude panden of verouderde panden dienen opgeknapt te worden, of doorverkocht te worden aan andere ondernemers of investeerders. De kwaliteit, gebruikswaarde en intensiveringmogelijkheden zijn belangrijke maatstaven voor het potentieel van het bedrijfspand.

Technisch rationeel vs. communicatief rationeel

Voor een lange tijd hebben planologen de fysieke leefomgeving bekeken en ingericht vanuit een technisch, instrumenteel en procedureel oogpunt. Beslismodellen waarbij men uit ging van een

blauwdrukplanning, waar met een volledige controle wordt geprobeerd een maakbare samenleving te creëren. Echter in een samenleving waarbij democratie en gelijke rechten hoog in het vaandel staan, zijn deze technische rationele top-down beslismodellen achterhaald. Zekerheid en controle over hoe planning haar uitwerking heeft op de samenleving, kunnen achteraf gezien, niet gegarandeerd worden (De Roo & Porter, 2007). De reactie op de technische rationele aanpak, was een transitie naar een communicatief rationele aanpak. Beter gezegd, het was een aanvullende oplossing voor projecten en plannen die zodanig complex zijn dat een technische rationele aanpak niet volstond. Beslismodellen waarbij consensus, inspraak en draagvlak de fundamenteën zijn. Het proces werd minstens zo belangrijk als het doel. Hierbij werden de begrippen zekerheid en controle losgelaten en moesten onzekerheden in de besluitvorming worden geaccepteerd (De Roo & Porter, 2007). Het beleid wat betreft bedrijventerreinen heeft een soortgelijke transitie doorgemaakt. De vroegere blauwdrukprojecten hebben plaats gemaakt voor gebiedsgerichte benaderingen met een breed draagvlak. Wat echter opvalt is dat deze communicatief rationele aanpak toch ook niet de optimale uitkomst heeft geboden. Volgens De Roo en Porter (2007) gaat in de toekomst de aanpak meer richting een aanpak die aansluit bij de complexiteit van de planningsopgave.

Padafhankelijkheid

Het afstappen van het huidige beleid blijkt in de praktijk zeer lastig. De in 1990 geïntroduceerde term *padafhankelijkheid* zou op de huidige planning van bedrijventerreinen dan ook goed van toepassing zijn. Dit houdt in dat de ingeslagen weg al zo lang bewandeld wordt, dat het er van afwijken zeer moeilijk en complex wordt. Het is op korte termijn vaak zelfs goedkoper om op het pad te blijven, al zou op lange termijn het veranderen voordeliger zijn (Louw et al., 2009).

2.3 Bedrijventerreinen

Eerst volgt in deze paragraaf een uitleg van het begrip bedrijventerrein. Daarnaast wordt een opsomming gemaakt van de gebruikte typologieën die gebruikt worden om bedrijventerreinen in te delen.

2.3.1 Definiëring bedrijventerrein

Het Integraal Bedrijventerrein Informatie Systeem (IBIS) is een uitgebreid databestand dat oppervlaktegegevens en kenmerken van terreinen registreert. Veel gemeenten en advies- en onderzoeksbureaus maken gebruik van IBIS. IBIS hanteert de volgende definitie van een bedrijventerrein: “Een werklocatie van minimaal 1 ha bruto bestemd en geschikt voor gebruik door handel, nijverheid en industrie. Op deze terreinen kan ook enige commerciële en niet-commerciële dienstverlening (zoals kantoorgebouwen, detailhandel) aanwezig zijn, maar deze hebben samen een minderheidsaandeel in de terreinoppervlakte. De volgende terreinen vallen er niet onder: een zeehaventerrein, een economische zone, een kantorenlocatie, een terrein voor grondstoffenwinning, een terrein voor olie- en gaswinning, een terrein voor waterwinning, een terrein voor agrarische doeleinden, een terrein voor afvalstort” (IBIS, 2012). Zoals gezegd zijn er naast het type werklocatie bedrijventerrein nog twee type werklocaties te onderscheiden, het zeehaventerrein en economische zones. Deze werklocaties worden in dit onderzoek niet meegenomen. Deze typering is pas sinds 2009 van kracht.

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) hanteert een eigen definitie voor een bedrijventerrein die luidt: Een terrein in gebruik voor nijverheid, handel en zakelijke dienstverlening, waarbij het

feitelijke gebruik als uitgangspunt wordt gebruikt (Louw et al., 2009). In dit onderzoek wordt uitgegaan van de definitie van IBIS.

2.3.2 Typologieën van bedrijventerreinen

Niet alle bedrijventerreinen zijn hetzelfde. Er bestaan veel verschillende soorten terreinen. Veel onderzoeksbureaus of overheden hebben geprobeerd om een indeling te maken. Het probleem is dat veel gemeenten in een bestemmingsplan kiezen voor een gemengd bedrijventerrein, zodat ze daar bijna elk bedrijf kwijt kunnen.

Tabel 1: Frequenties terreintypering 1999-2006 (Bron: Weterings et al. 2008).

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Industrieterrein	1.262	1.265	1.252	1.226	1.203	1.192	1.194	1.189
Logistiek terrein	309	321	328	330	341	364	358	375
Consumentendienstenterrein	148	163	149	166	164	172	195	209
Zakelijke-dienstenterrein	107	112	136	140	133	151	153	167
Overig terrein	54	53	58	62	76	80	79	79
Gemengd terrein	713	776	807	829	859	869	914	1.036
Totaal	2.593	2.690	2.730	2.753	2.776	2.828	2.893	3.055

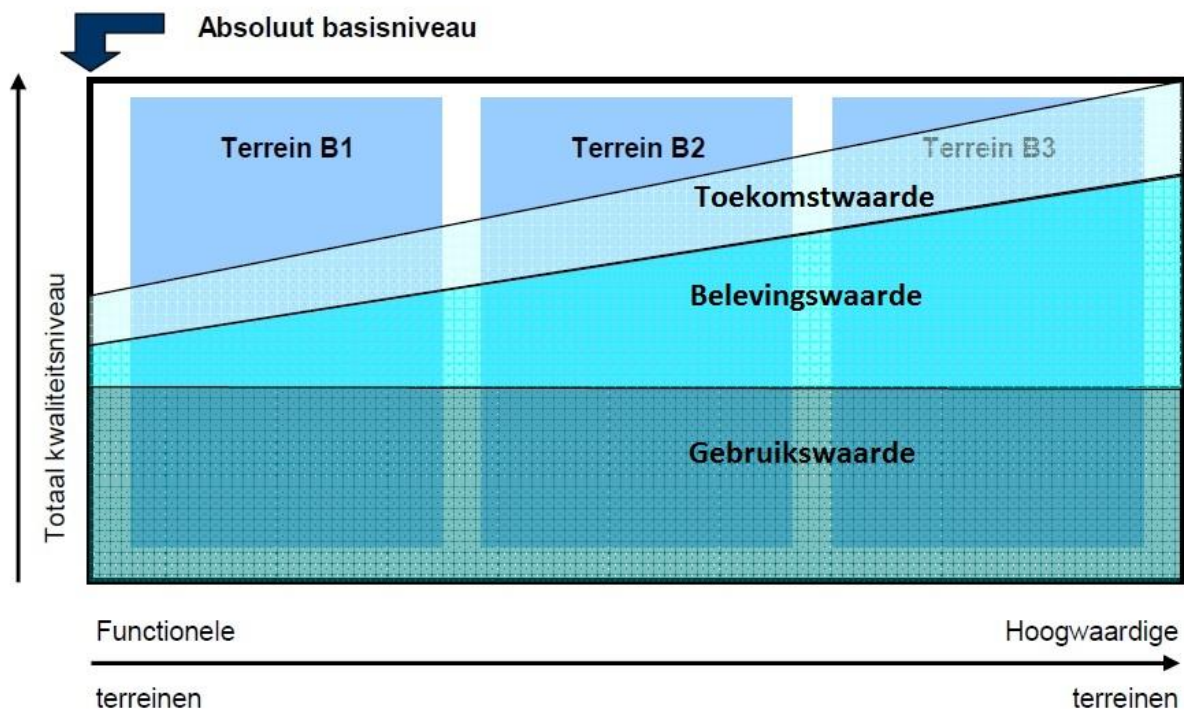
Weterings et al. (2008) maakt op basis van de werkgelegenheid een nadere typering binnen bedrijventerreinen. Te weten, een industrieterrein, logistiek terrein, consumententerrein, zakelijke dienstenterrein, overig terrein, gemengd terrein. De verdeling van deze terreinen over Nederland is hierboven in tabel 1 te vinden.

Stec Groep heeft in 2005 voor de gemeente Den Haag een bedrijventerreinenstrategie geschreven. Hierin heeft Stec Groep een typologie van terreinen gebruikt die precies past bij de regio Haaglanden. Eerst wordt uitgegaan van de ideale typologie: Eersteklas bedrijvenpark, Modern bedrijventerrein, Werkterrein, Grootschalig productieknooppunt, Intelligent logistiek centrum en Milieu eiland. Hierbij vervalt het grootschalig productieknooppunt, omdat deze weinig voorkomt in de regio en er weinig vraag naar is. Daarentegen worden er wel twee locatiegebonden clusters toegevoegd. Zo is de typologie op maat gemaakt voor de regio Haaglanden (Stec groep 2005).

In 2008 heeft Van Dinteren bedrijventerreinen ingedeeld op basis van de ruimtelijke kwaliteit in brede zin (figuur 2). De termen gebruikswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde worden heeft hij hierbij gekoppeld aan bedrijventerreinen. Terreinen waarbij de nadruk vooral ligt op de gebruikswaarde worden bestempeld als "laagwaardige/functionele terreinen". Hoe beter de belevingswaarde en toekomstwaarde, hoe hoogwaardiger het terrein mag worden genoemd.

IBIS (2012) maakt een onderscheid in drie types werklocaties, zeehaventerrein, bedrijventerrein en economische zone, waarbij de economische zone is opgedeeld in: Retail/meubelboulevards, onderwijslocaties, zorglocaties, platformgebonden bedrijvigheid en agribusinesscomplexen. Voorheen gebruikte IBIS een andere indeling, maar daarbij viel bijna elk terrein onder de noemer "gemengde terreinen". Met de nieuwe indeling behoren alle industrieterreinen, hoogwaardige terreinen, distributieparks en gemengde terreinen tot dezelfde categorie.

Figuur 3: Typering bedrijventerreinen van functionele naar hoogwaardige terreinen. (Bron: Van Dinteren, 2008).



Onderzoeksbureau STOGO onderzoek + advies heeft in de behoefte-raming voor de regio Holland Rijnland (2012) enkel twee type terreinen onderscheiden, hoogwaardige bedrijventerreinen en modern gemengde terreinen (STOGO onderzoek + advies, 2012). Onder de categorie modern gemengde terreinen vallen nu praktisch alle terreinen, er kan dus veel verschil zitten in de kwaliteit van een modern gemengd bedrijventerrein.

2.4 Veroudering

In deze paragraaf komen de verschillende vormen van veroudering van bedrijventerreinen aan bod, maar eerst wordt de levenscyclus van een bedrijventerrein uitgelegd. Aan het einde van deze paragraaf worden de belangrijkste aspecten van veroudering weergegeven.

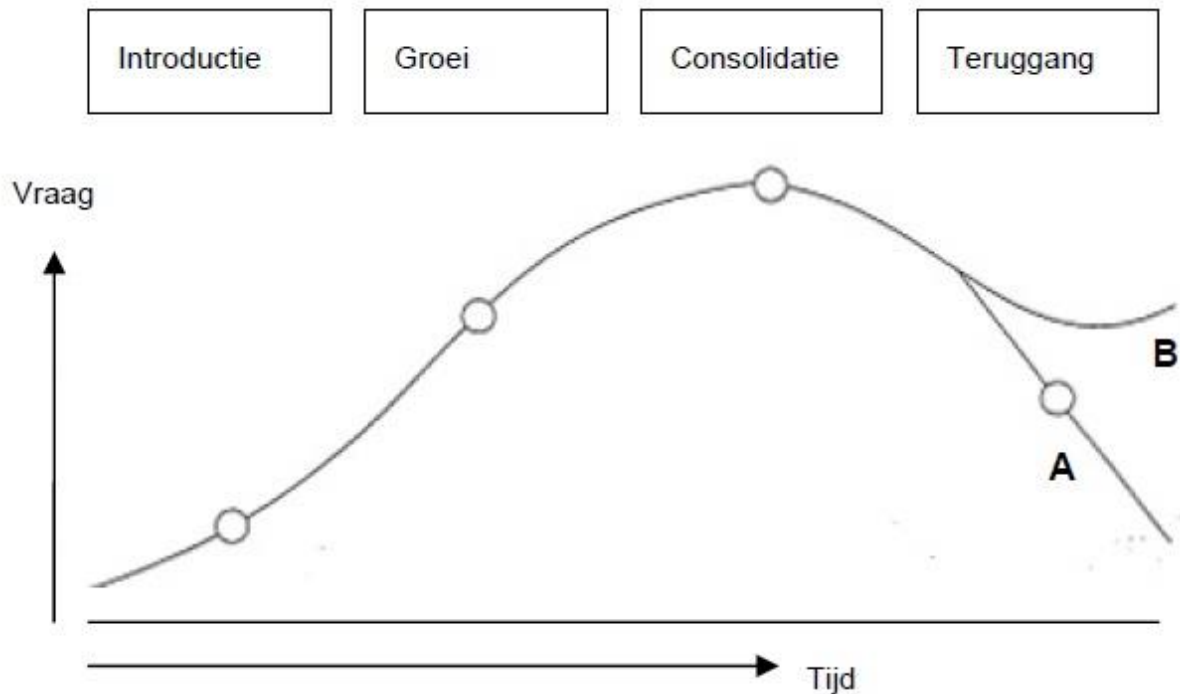
2.4.1 Levenscyclus van een bedrijventerrein en een bedrijfskavel

Bedrijventerreinen maken in hun bestaan verschillende fases door. Deze fases zijn vaak afhankelijk van de leeftijd van het terrein. De levenscyclus van een bedrijventerrein ziet er als volgt uit: introductie, groei, consolidatie en teruggang (figuur 3).

In de eerste twee fases stromen de bedrijven binnen. Deze bedrijven zijn over het algemeen op zoek naar meer ruimte omdat hun bedrijf groeit. De werkgelegenheid op het terrein neemt vanzelfsprekend ook flink toe. Hierna volgt de consolidatiefase. Het bedrijventerrein zit nagenoeg vol en er is voor de bedrijven op het terrein weinig ruimte voor uitbreiding door middel van kavelluitbreiding. Sommige ondernemingen vertrekken naar nieuwe terreinen. De plaats die vrij komt

wordt meestal ingenomen door andere ondernemers. De reden dat ondernemingen vertrekken is vaak omdat ze geen uitbreidingsmogelijkheden meer hebben (Louw et al. 2009).

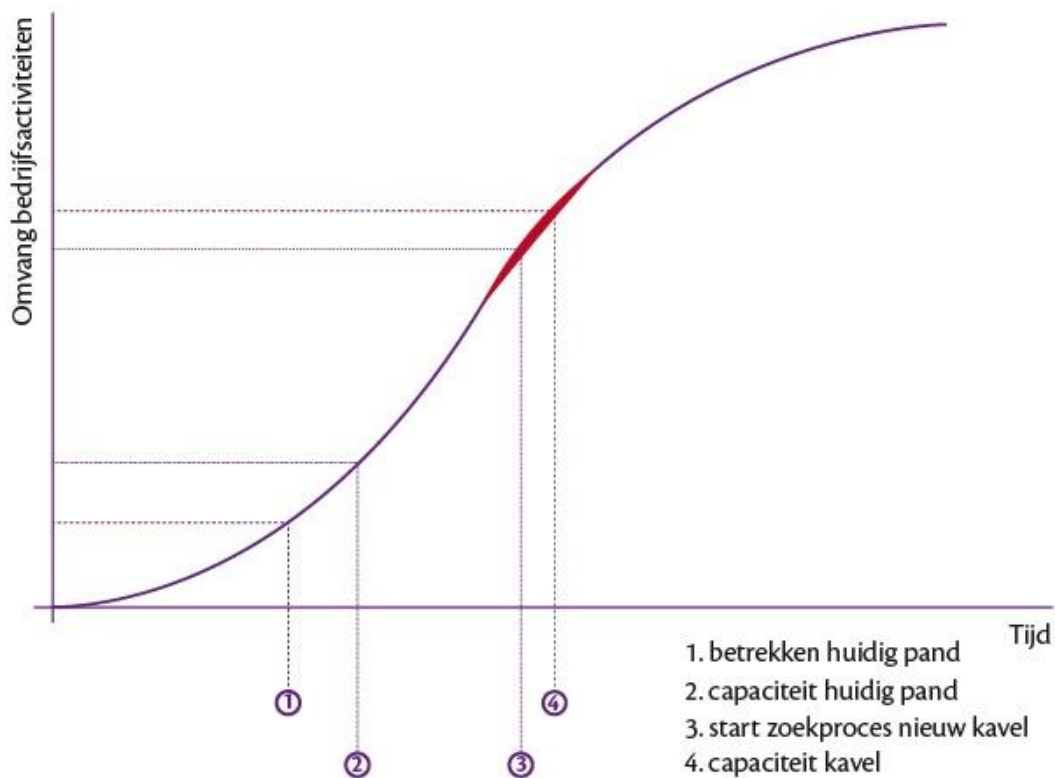
Figuur 4: Levenscyclus bedrijventerrein (Louw et al., 2009)



Het terrein kenmerkt zich door achterstallig onderhoud, wildgroei en wild parkeren. In de teruggangsfase worden de problemen nog groter. De infrastructuur is niet meer toereikend en de waarde van de panden neemt sterk af. Ook worden de lege plekken niet meer opgevuld en er ontstaat veel leegstand.

Naast deze cyclus van Louw et al. (2009) kan de cyclus van Overkamp (2012) gelegd worden (figuur 4). Deze cyclus kijkt naar de onderneming op bedrijfskavelniveau. Als een bedrijf op het terrein toetreedt (fase 1) zit het over het algemeen in een te ruim jasje, met mogelijkheden tot uitbreiding op de kavel. Parkeren, opslag en laden en lossen gebeurt op de eigen kavel. In fase 2, als het bedrijf flink groeit, kan de ondernemer indien nodig het bedrijfspand uitbreiden op de eigen kavel. Bij de levenscyclus van het bedrijventerrein, gebeurt dit allemaal in de introductie- en groeifase. Het wordt problematisch wanneer de bedrijfsomvang, zoals Overkamp (2012) dat noemt, de capaciteit van de kavel nadert (fase 3) en er geen mogelijkheden zijn om de kavel uit te breiden, door bijvoorbeeld de kavel van de buurman op te kopen doordat het terrein in de consolidatiefase is beland. Vaak is de capaciteit vastgelegd in een bestemmingsplan waarin de bebouwingspercentage en bouwhoogte zijn vastgesteld. Ondernemers willen en kunnen niet meer investeren in het huidige pand en gaan op zoek naar een nieuwe locatie. Het gevolg hiervan zijn de eerste vormen van veroudering, zoals parkeren en opslag in de openbare ruimte, maar ook wordt het onderhoud aan het bedrijf uitgesteld, omdat de ondernemer toch van plan is te verhuizen (fase 4). Bijkomend gevolg is dat als de ondernemer toch mag uitbreiden, deze aanbouw minder duurzaam zal zijn dan het huidige vanwege een kortere terugverdientijd (Overkamp 2012).

Figuur 5: Levenscyclus van een bedrijfskavel (Bron: Overkamp, 2012)



2.4.2 Verschillende soorten veroudering

In diverse studies wordt gebruik gemaakt van twee soorten indelingen van veroudering. Deze twee worden hier besproken. De eerste indeling komt van het Centraal Planbureau (2001), de ander is van Korteweg (2002).

Het Centraal Planbureau komt in haar rapport "Veroudering van bedrijventerrein: een structuur voor herstructurering" uit 2001 met de volgende vier soorten veroudering: technische veroudering, economische veroudering, maatschappelijke veroudering en ruimtelijke veroudering. Een onderscheid maken in verouderingsprocessen is belangrijk omdat er verschillende oorzaken aan ten grondslag liggen. Ook het schaalniveau kan verschillen. Bij het oplossen van de verouderingsproblemen is het van belang om de oorzaken goed in beeld te hebben (CPB, 2001). Hieronder worden de vier soorten veroudering nader uitgelegd:

1. *Technische veroudering*: De oorzaken van technische veroudering zijn meestal toe te schrijven aan het gedrag van de eventuele beheerder van het terrein en de bedrijven zelf. Dit laat zich zien als achterstallig onderhoud van zowel de openbare ruimte als de particuliere kavels. Door slechte handhaving van het toelatingsbeleid, dat meestal is bedacht om een terrein een bepaald imago te geven, kunnen de "verkeerde" bedrijven zijn toegelaten. Investerings van de particuliere eigenaren of de overheid in het terrein kunnen het terrein weer in de juiste richting duwen. Beide partijen zijn dan wel van elkaar afhankelijk en dat kan weer leiden tot een afwachtende houding, wat het verouderingsproces zeker niet ten goede komt (CPB, 2001).

2. *Economische veroudering*: Deze veroudering ontstaat door veranderende eisen vanuit de markt. Indien de opzet van een terrein niet meer aansluit bij de vraag naar bedrijventerreinen, zal deze vraag afnemen, waardoor er niet alleen leegstand ontstaat, maar ook blijven de voorzieningen op het terrein onderbenut. De eisen veranderen voornamelijk op het kwalitatieve vlak. Bijvoorbeeld de groeiende vraag naar kantoorterreinen, waarbij uitstraling een belangrijk aspect is. Deze marktontwikkelingen zijn niet te beïnvloeden door de gebruikers en eigenaren van het terrein of de lokale overheden. Wel kunnen overheden via regionale samenwerking het aanbod enigszins sturen, door te bepalen waar de nieuwe vraag gevestigd moet worden (CPB, 2001).

3. *Maatschappelijke veroudering* komt voort uit veranderende voorschriften en regels m.b.t. bijvoorbeeld veiligheid, arbeidsomstandigheden of milieu. Door nieuwe voorschriften kunnen bedrijventerreinen niet meer voldoen aan de gevraagde eisen. Het Rijk en provincies leggen meestal deze nieuwe regels op. Gemeenten hebben vaak een controlerende taak. Het wel of niet handhaven van deze wetten kan invloed hebben op de veroudering van het terrein. Soms kan het voor het terrein beter zijn als bepaalde regels tijdelijk worden losgelaten. De uitbreiding van een grote speler, waarbij bepaalde normen niet meer worden gehaald, of het vertrek deze grote speler, kan een reden zijn om bepaalde acties te gedogen (CPB, 2001).

4. *Ruimtelijke veroudering*, hiervan is sprake als de huidige functie door geografische veranderingen in het gedrang komt. Het terrein kan bijvoorbeeld omsloten worden door een woonwijk, waardoor de economische activiteiten vanwege overlast niet meer optimaal kunnen worden uitgevoerd. Eigenaren, ondernemers en overheden hebben net zoveel invloed op dit proces als burgers of belangenorganisaties (CPB, 2001).

De tweede indeling van veroudering is gemaakt door Korteweg (2002). Korteweg (2002) onderscheidt drie hoofdvormen van veroudering. Structurele, economische en relatieve veroudering (Louw et al., 2009). Deze worden hieronder nader uitgewerkt.

1. *Structurele veroudering* is het normale proces van slijtage van bedrijfsgebouwen en infrastructuur. Langdurig gebruik, of externe invloeden zoals het weer zijn de oorzaken van deze slijtage. Veel panden uit de eerste en tweede generatie bedrijventerreinen hebben te maken met dit soort van veroudering. Achterstallig onderhoud versnelt dit verouderingsproces, maar over het algemeen gaan er vele jaren overheen voordat problemen zich voordoen als gevolg van slijtage. Ook een veranderende omgeving, zoals het verval van de omgeving, waardoor het imago van het terrein achteruit gaat of oprukkende woningbouw waarbij milieueisen strenger worden, vallen onder structurele veroudering (Louw et al., 2009).

2. *Economische veroudering* doet zich voor als de eisen van gebruikers veranderen en de bruikbaarheid van het vastgoed afneemt. De opzet van het terrein blijkt achterhaald te zijn of de bestaande ontsluiting voldoet niet meer aan de eisen van de ondernemers. Nieuwe regelgeving op het gebied van veiligheid, arbeidsomstandigheden en milieu kunnen ook leiden tot economische veroudering van het terrein (Louw et al., 2009).

3. *Relatieve veroudering* treedt op als er nieuwe bedrijventerreinen aan de voorraad worden toegevoegd. Bedrijven die vanwege hun uitbreidingsbehoefte op zoek zijn naar een nieuwe

bedrijfsruimte, zullen bij een situatie waarbij het areaal dat nieuw op de markt komt groter is dan de uitbreidingsvraag, eerder op zoek gaan naar een locatie op een nieuw terrein in plaats van de locatie te zoeken op een bestaand terrein. Dit gebeurt voornamelijk als de prijs-kwaliteitsverhoudingen op nieuwe terreinen gunstiger zijn dan op bestaande terreinen. Ondernemers kunnen geheel naar eigen wensen een nieuw pand laten ontwikkelen en indien nodig alvast ruimte reserveren voor verdere uitbreidingen. Een renovatie van een bestaand pand is niet ondenkbaar, maar erg kostbaar. Het huidige beleid waarbij uitbreiding van het bedrijventerreinenareaal een speerpunt is, heeft de relatieve veroudering in de kaart gespeeld (Louw et al., 2009).

Als bedrijventerreinen en daarmee ook de panden die er op staan, door relatieve en economische veroudering zodanig zijn afgeschreven en niet meer in de markt liggen, komen er vaak bedrijven met laagwaardiger activiteiten. Veel oudere panden op bedrijventerreinen lenen zich voor deze doelgroep, dit uit zich in het feit dat er niet veel leegstand is op oude bedrijventerreinen. Op een gegeven moment zal het pand ook voor deze bedrijven aan het einde komen van de economische levensduur. Theoretisch is dat het geval als de opbrengsten van het eventueel verkopen van het pand gedaald zijn tot aan de kosten die nodig zijn voor de instandhouding van het pand (Louw et al., 2009).

Niet zelden zijn meerdere verouderingsprocessen op één bedrijventerrein van toepassing. Wel blijft het noodzakelijk het onderscheid te maken tussen de verschillende soorten veroudering, de oorzaken, de verantwoordelijkheden van de partijen en de mogelijke oplossingen.

2.4.3 De belangrijkste aspecten van veroudering op een bedrijventerrein.

De bovenstaande typen verouderingsprocessen uiten zich op verschillende manieren. Veroudering kan betrekking hebben op vier verschillende aspecten van een bedrijventerrein: Uitstraling, ontsluiting, ruimtegebruik en milieuhygiëne (CPB, 2001 en Louw et al., 2009). Uit onderzoek dat is uitgevoerd door Heidemij Advies in opdracht van Ministerie van Economische Zaken (1996) is gebleken dat de gebreken van deze vier aspecten als belangrijkste problemen werden ervaren bij ondernemers op een bedrijventerrein. In tabel 2 worden per aspect diverse praktische kenmerken van veroudering weergegeven.

Deze aspecten van veroudering zijn niet eenduidig toe te schrijven aan een soort veroudering zoals gegeven bij paragraaf 2.4.2. Technische veroudering, kan plaatsvinden door achterstallig onderhoud of door het toelaten van een verkeerd bedrijf, waardoor bijvoorbeeld luchtvervuiling, leegstand en criminaliteit ontstaat op een terrein. Ook hangen veel verschillende verouderingsproblemen met elkaar samen en kan de problematiek per terrein sterk verschillen.

Tabel 2: Aspecten van veroudering op verouderde bedrijventerreinen (Bron: Louw et al., 2009)

Uitstraling	Ontsluiting	Ruimtegebruik	Milieuhygiëne
Verpaupering openbare ruimte	Slechte bereikbaarheid	Braakliggende kavels	Bodemvervuiling
Verpaupering kavels en panden	Slechte interne infrastructuur	Strategische reserves	Geluidsoverlast
Oneigenlijk gebruik openbaar gebied	Slechte wegen	Inefficiënte verkaveling	Luchtvervuiling
Zwerfvuil/afval	Ondergrondse infrastructuur	Leegstand	Stank
Slechte bewegwijzering	Ontbrekende modaliteiten	Gebrek aan uitbreidingsruimte	Stof overlast
Lelijk aanzicht voorterreinen	Te weinig gebruik modaliteiten		Aanwezigheid risicovolle bedrijven
Criminaliteit	Verkeersonveilige situaties		
Sociale onveiligheid	Gebrek aan parkeervoorzieningen		
Ontbrekende voorzieningen	Gebrek aan laad- en losmogelijkheden		

2.5 Herstructurering

In deze paragraaf wordt het containerbegrip herstructurering en de termen die daaronder vallen gedefinieerd. Daarna worden de verschillende doelen van herstructurering beschreven. Tot slot wordt een indicatie gegeven van de kosten van herstructurering.

Het doel van herstructurering is tweeledig. In eerste instantie wordt door verouderde bedrijventerreinen te herstructureren de druk om nieuwe terreinen aan te leggen verlaagd. Nieuwe terreinen worden vaak aan de rand van steden aangelegd, waar vaak natuur of landbouwgrond moet wijken voor het bedrijventerrein. Als een bedrijventerrein volledig wordt afgeschreven hebben de bedrijven die zich daar hebben gevestigd behoefte aan nieuwe bedrijfsruimte. Als die bedrijfsruimte er niet is op bestaande terreinen, moeten er nieuwe terreinen worden aangelegd. Een gevolg hiervan is dat de laatste jaren ruimtewinst behalen op een bestaand bedrijventerrein een belangrijk doel van herstructurering geworden in gebieden waarbij er een tekort is aan (een bepaald type) bedrijventerreinen (zie hoofdstuk 3). Deze vorm van herstructurering wordt vaak doorvertaald naar zorgvuldig en duurzaam ruimtegebruik (PBL, 2009). In de praktijk wordt deze aanpak met het inwerking treden van de SER-ladder gerealiseerd. De SER-ladder is een denkmodel bedacht door de Sociaal Economische Raad in 1999, waarbij gemeenten pas nieuwe bedrijventerreinen mogen aanleggen, als zij kunnen aantonen dat intensiveren en herstructureren van bestaande terreinen onvoldoende capaciteit oplevert (Louw et al., 2009).

2.5.1 Definitie van het begrip herstructurering

In het CPB rapport uit 2001 wordt een poging ondernomen het begrip herstructureren te definiëren: “Herstructureren is een overkoepelende term voor ingrepen die de veroudering op bedrijventerreinen tegen gaan” (CPB, 2001). Deze ingrepen kunnen onderscheiden worden in drie strategieën: Revitalisering, herprofilering/herontwikkeling en transformatie (STOGO ONDERZOEK + ADVIES, 2007). De term herstructurering suggereert een structuurwijziging, maar in de praktijk is bijvoorbeeld *revitaliseren* niets meer dan een flinke opknapbeurt. De Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen voegt daar in 2008 nog één term aan toe; Facelift/groot onderhoud. Ondanks dat herstructureren niet volledig de lading dekt, is het wel de meest gangbare term (CPB, 2001). In dit onderzoek gaan we uit van de typologie van de THB (2008), aangevuld met de termen *groot onderhoud* die hoort bij facelift en *zware revitalisering* van Louw et al. (2009). De reden hiervan is een zo compleet mogelijk beeld te krijgen van de typen herstructurering die er bestaan. De betreffende termen zijn hieronder opgesomd, daaronder wordt weergegeven wat de term inhoudt:

- Facelift/Groot onderhoud
- Revitalisering
- Zware revitalisering
- Herprofilering
- Transformatie

Een *facelift* of *groot onderhoud* aan een terrein wordt niet beschouwd als de harde kern van de herstructureringsopgave. Er is bij deze aanpak sprake van een grote opknapbeurt van het terrein. Alleen als er zich fysieke veroudering van openbare ruimte en gebouwen voordoet, kan deze aanpak een oplossing bieden. Meestal bestaat dit uit het wegwerken van achterstallig onderhoud. Een facelift is primair de verantwoordelijkheid van de betrokken eigenaren, maar kan ook door middel van parkmanagement in samenwerking met de beheerder van de openbare ruimte, de gemeente, worden uitgevoerd.

Als er zodanige veroudering is ontstaan aan de openbare ruimte en de bedrijfspanden op een bedrijventerrein, dat dit niet meer via regulier beheer en onderhoud is op te lossen, kan *revitalisering* een uitkomst bieden. Oplopende leegstand en verdere achteruitgang van het terrein zullen moeten worden tegengegaan. De economische functie van het terrein blijft van kracht, maar forse ingrepen zijn nodig om de kwaliteit van het terrein te verbeteren. Dit kan via het aanleggen van nieuwe infrastructuur, maar ook door het verhogen van de beeldkwaliteit van de private kavels en panden. Terreinen die in de consolidatiefase (paragraaf 2.3.1) zitten zijn vaak toe aan een revitalisering, met als doel het verlengen van de levensduur van het terrein.

Zware revitalisering komt aan bod, als normale revitalisering niet meer voldoet. Bepaalde delen van het terrein zijn dusdanig verouderd dat het voor een private partij niet meer aantrekkelijk is om in te investeren. Door het verwerven van gronden, sloop, bodemsanering, het opnieuw bouwrijp maken en daarna het opnieuw uitgeven van de kavels, kunnen deze delen een nieuw leven worden ingeblazen. Bestaande gebouwen worden dus ingeruild voor nieuwe gebouwen. Dit is ook een mogelijkheid om het imago van het terrein te verbeteren of te herzien. Op de plek van bijvoorbeeld een oude fabriek kunnen moderne bedrijven worden gerealiseerd. Deze vorm van revitalisering vindt meestal plaats in de teruggangfase (paragraaf 2.3.1).

Bij *herprofilering* gebeurt aanvankelijk hetzelfde als bij zware revitalisatie, alleen zal er op de delen die opnieuw worden uitgegeven, een functiewijziging plaats vinden. Deze functie blijft wel een werkfunctie, maar met een hogere residuele grondwaarde. De kavels worden opgeschaald naar kantoren of winkels. Het doel van deze functiewijziging is waardecreatie.

Transformatie is de meest verregaande oplossing. Hierbij vervalt de functie van het bedrijventerrein en krijg het terrein een geheel nieuwe niet-economische bestemming, zoals wonen of recreatie. Het terrein wordt dus onttrokken aan het bedrijventerreinenvoorraad en dit heeft dus consequenties voor de planningsopgave van bedrijventerreinen. Er wordt meestal tot transformatie overgaan als het terrein door zijn ligging niet meer geschikt is voor de huidige functie, maar wel voor andere functies. De opbrengsten zijn bij transformatie vaak hoger dan bij andere vormen van herstructurering. Hierdoor worden transformatieprojecten vaak gecombineerd met zware revitalisering, waardoor opbrengsten de kosten enigszins kunnen dekken (THB, 2008 en Louw et al., 2009).

Het type herstructurering dat gekozen wordt, is meestal gebaseerd op de vraag of het oude terrein nog wel kan voldoen aan de eisen vanuit de markt en de overheid. Dit vergt echter wel een diepgaand onderzoek (Louw et al., 2009).

2.5.2 Kosten van herstructurering

De Taskforce Herstructurering Bedrijventerrein (2008) geeft een indicatie van de kosten van de totale herstructureringsopgave. Deze zijn geraamd op €6,35 miljard euro en dat is exclusief de kosten van een facelift en transformatie. THB gaat er hierbij wel vanuit dat de herstructureringsopgave in 2020 is "afgerond". Als dit niet het geval is zullen de kosten ongetwijfeld verder oplopen. In tabel 3 is te zien op welke kosten per ha zij zich hebben gebaseerd.

Naast de THB zijn er meerdere instanties gevraagd om een kostenraming te maken voor herstructurering. Zoals verder in tabel 2.3 is te zien gebruiken verschillende instanties uiteenlopende kostprijzen. De kosten van herstructurering gaan dus gepaard met een grote mate van onzekerheid. Dit maakt het voor investeerders niet altijd aantrekkelijk. De kosten van herstructurering zijn van veel verschillende soorten factoren afhankelijk. Om hier een duidelijk beeld van te krijgen zal er per terrein een diepgaand onderzoek moeten worden gedaan (Overkamp, 2012).

Herstructurering kent niet alleen maar kosten. Bij de herstructureringsaanpakken herprofilering en transformatie zullen er ook opbrengsten zijn (tabel 2.4). Hiervan kunnen eventueel revitaliseringsprojecten worden bekostigd (Buiten, 2010). De maatschappelijke baten, waarbij door herstructurering een stuk open ruimte niet verloren gaat zijn hierin niet mee genomen. Uit het onderzoek van THB (2008) blijkt dat de opbrengsten ongeveer €1,95 miljard euro zijn. Dit is wederom exclusief transformatie. De opbrengsten van (zware) revitalisering per ha zijn niet bekend. Per saldo is er dus nog een tekort van €4,4 miljard.

Tabel 3: Kosten van herstructurering per hectare berekend door verschillende instanties (Bron: Buiten, 2010)

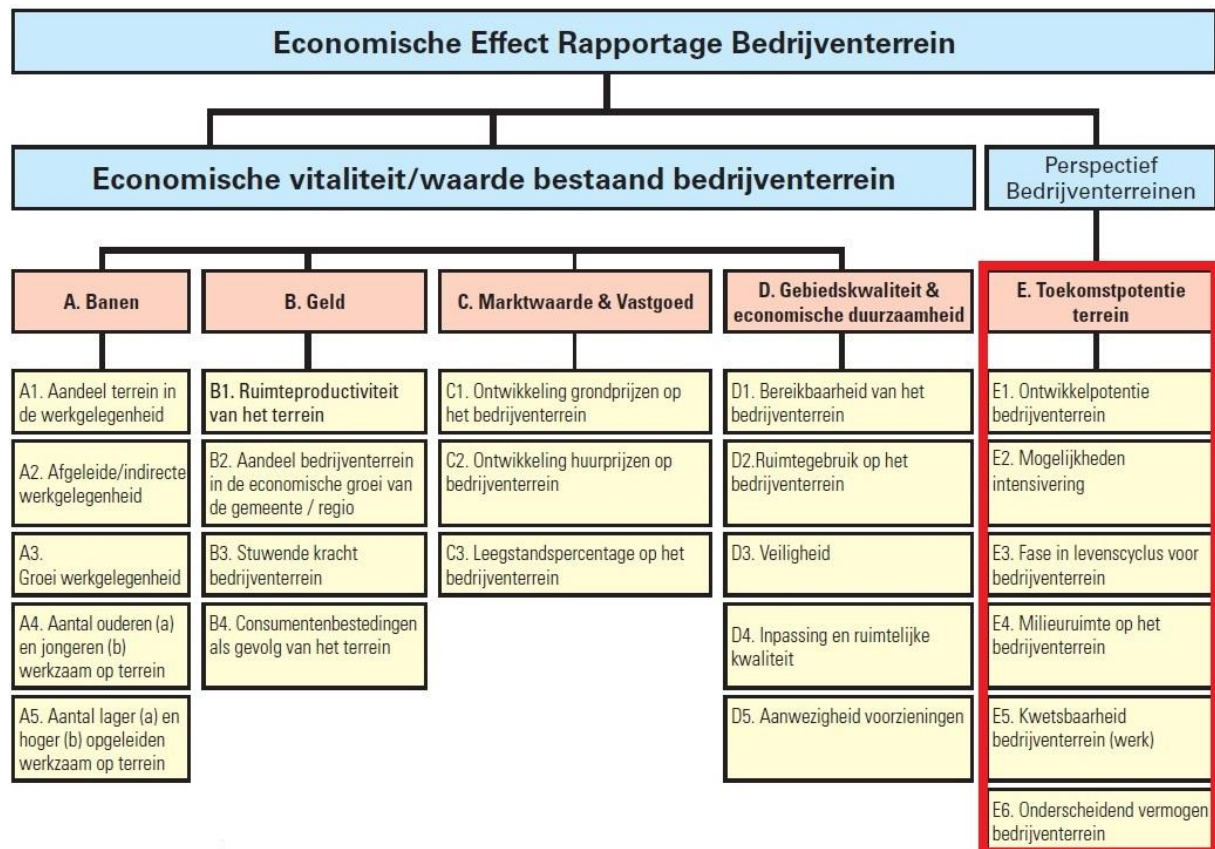
Bron:	Brief aan TK (Min EZ en VROM '07)	Advies THB (sept 2008)	Onderzoek Randstede- lijke Rekenkamer (2009)	Analyse ±30 HIRB aanvragen (2010)	Inventarisatie Opgave 2010- 2020 (STEC)
Onderzoeksgebied:	<i>Landelijk</i>	<i>Landelijk</i>	<i>Randstad</i>	<i>Noord- Holland</i>	<i>Noord-Holland Noord</i>
Facelift	?	€75.000	€40.000	€46.000	€40.000
Lichte revitalisering	€200.000	€230.000	€150.000	€210.000	€200.000
Zware revitalisering	€400.000	€1.400.000	€300.000	?	€225.000
Herprofilering (lage kostenvariant)	?	€1.400.000	€1.500.000	€301.000	€600.000
Herprofilering (hoge kostenvariant)	?	?	€2.500.000	?	€900.000
Transformatie (lage kostenvariant)	?	n.v.t.	€1.500.000	n.v.t.	n.v.t.
Transformatie (hoge kostenvariant)	?	n.v.t.	€2.500.000	n.v.t.	n.v.t.

Hoofdstuk 3. De interne factoren in relatie tot de markt voor bedrijventerreinen

3.1 Inleiding

De complexiteit van het herstructureringsprobleem kenmerkt zich door de vele factoren die invloed hebben op het bedrijventerrein. Op verschillende schaalniveaus zijn er diverse zaken die bepalen of het bedrijventerrein succesvol is of juist niet. De Economische Effect Rapportage Bedrijventerreinen van Stec Groep (2013b) in figuur 6 geeft een overzicht weer waarop bedrijventerreinen worden onderzocht om hun economische waarde te bepalen. Hieruit blijkt het grote aantal factoren dat positief of negatief kan zijn voor de ontwikkeling van bedrijventerreinen. Hierbij zijn nog niet eens de bestuurlijke en organisatorische factoren meegenomen.

Figuur 6: Economische Effect Rapportage Bedrijventerreinen (Bron: Stec Groep, 2013b)



Toch worden bepaalde indicatoren, zoals mogelijkheid tot intensivering, slechts gedeeltelijk onderbouwd op basis van werkelijk gegevens, en er wordt er nooit een diepgaand onderzoek gedaan op kavelniveau naar het werkelijke bebouwingspercentage of bouwhoogte. Overkamp heeft de grondwaardekubus geïntroduceerd die bestaat uit drie indicatoren, bouwhoogte, bebouwingspercentage en de functie (een bedrijfsmatige indeling op basis van de toegevoegde waarde per hectare) van het bedrijventerrein. Deze indicatoren, ook interne factoren genoemd, zouden bepalend zijn voor de (toekomst)waarde van het vastgoed op bedrijventerreinen. Tevens biedt het een blik op de (intensiverings)mogelijkheden die de bedrijfskavel en daarmee het terrein

heeft. In de volgende paragrafen wordt dit nader uitgelegd. Deze interne factoren komen uitgebreid aan bod in paragraaf 3.3. Om een beter beeld te krijgen van het belang van deze interne factoren wordt eerst in paragraaf 3.2 het bestemmingsplan (voor bedrijventerreinen) en de werking van de grond- en vastgoedmarkt van bedrijventerreinen uitgewerkt.

3.2 Het bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan en de werking van de grond- en vastgoedmarkt

Het bestemmingsplan, beeldkwaliteitsplan en de werking van de grond- en vastgoedmarkt zijn van invloed op de werking van de grondwaardekubus (die beschreven wordt in paragraaf 3.3). Er volgt nu een korte uitleg over deze drie zaken.

3.2.1 Het bestemmingsplan

Het bestemmingsplan is een belangrijk document voor overheden en burgers. Wat er is afgesproken in een bestemmingsplan is bindend voor zowel publieke als private partijen. Een bestemmingsplan bepaalt wat er in een gemeente met de ruimte mag gebeuren. Er staat bijvoorbeeld in waar winkels, horeca en bedrijven mogen komen en hoe groot gebouwen mogen zijn. Een bestemmingsplan bestaat uit 3 onderdelen:

- **Toelichting:** In de toelichting wordt verantwoord waarom de verschillende bestemmingen in het bestemmingsplan zijn gekozen. Bijvoorbeeld vanwege de kenmerken van de wijk, de plannen voor het plangebied of de uitkomsten van het milieuonderzoek.
- **Verbeelding/plankaart:** De verbeelding of plankaart is een kaart van het gebied waarop de bestemmingen zijn aangegeven.
- **Regels/voorschriften:** In de regels of voorschriften staan de regels voor elke bestemming. Er wordt aangegeven of en hoe er gebouwd mag worden. De maximale hoogte of breedte van bouwwerken met de bestemming 'wonen' kan hier bijvoorbeeld in worden vastgelegd (Rijksoverheid, 2013).

Voor de aanleg en herstructurering van bedrijventerreinen is het bestemmingsplan een belangrijk kader. Hierin worden veel zaken vastgelegd, zoals of er überhaupt een bedrijventerrein mag komen. Maar ook kleinere zaken zoals de maximale bouwhoogte van een bedrijfspand en het minimale én maximale bebouwingspercentage voor een kavel.

Dit soort normen varieert niet alleen per bedrijventerrein maar ook vaak op een bedrijventerrein. De reden om grenzen te stellen aan bijvoorbeeld de bouwhoogte of het bebouwingspercentage heeft vaak betrekking op zaken als de beeldkwaliteit, geluidsoverlast en het creëren van een uniform terrein. Er kan door middel van een omgevingsvergunning soms worden afgeweken van de vastgestelde normen.

Ook wordt de functie van de bestemming vastgelegd in een bestemmingsplan. Dit kan bijvoorbeeld een woon-, recreatie-, natuur-, of werkfunctie zijn. Dit kan men op den duur ook wijzigen. Bedrijventerreinen kunnen op deze manier dus veranderen van economische functie naar een andere functie, hierbij gaat er bedrijventerrein verloren. Andersom kan echter ook het geval zijn, vaak gaat landbouwgrond dan ten koste van een nieuw bedrijventerrein. De wijziging van een bestemmingsplan heeft echter veel voeten in de aarde. Dit proces duurt vaak erg lang en er kan tegen

in beroep worden gegaan. Dit kan het aanleggen van een nieuw terrein erg vertragen of zelfs tegenhouden. Het wijzigen van een bestaand bestemmingplan kan ook, hier is geen vaste termijn voor en kan twee weken duren, maar ook twee jaar (ro-web.nl, 2013).

3.2.2 Beeldkwaliteitsplan

In een beeldkwaliteitsplan worden de uiterlijke kenmerken van de ruimte die men wil behouden of ontwikkelen benoemd en in kaart gebracht. Het gaat bijvoorbeeld om belevingsaspecten van openbare ruimten, architectonische kwaliteit en om cultuurhistorische kenmerken. Een dergelijk plan biedt aan welstandcommissies een toetsingskader bij het beoordelen van bouw- en inrichtingsplannen. De beeldkwaliteitsplannen zijn niet verplicht en hebben geen juridische status. Toch hebben veel gemeenten inmiddels dergelijke plannen voor hun stedelijk gebied opgesteld. Zo ook voor bedrijventerreinen. De eisen die staan in een beeldkwaliteitsplan zouden ook deels kunnen worden opgenomen in het bestemmingsplan, zoals de rooilijn of de gevelhoogte. Als de gemeente graag een bepaald soort uniformiteit of stedenbouwkundig concept op een bedrijventerrein wenst te hanteren kan zij dit sturen door middel van het beeldkwaliteitsplan. Zij kan immers de bouwvergunning afwijzen op basis van de uitkomst van een welstandstoets (Louw et al., 2009). Het beeldkwaliteitsplan is in potentie een geschikte manier om planologische sturing te geven aan de kwaliteit van een bedrijventerrein. Het beeldkwaliteitsplan kan daardoor een duurzame aanvulling zijn op het bestemmingsplan. In relatie tot de drie interne factoren, kan een beeldkwaliteitsplan indien strikt gehandhaafd, bepaalde ruimtelijke investeringen van ondernemers tegenhouden of juist duurzame investeringen stimuleren.

3.2.3 De grondmarkt voor bedrijventerreinen

Bedrijventerreinen kunnen via diverse manieren tot stand komen. In Nederland is er echter één manier die de boventoon voert. Dat is namelijk de constructie waarbij de grondexploitatie en het bouwrijp maken in handen is van de grondexploitant (dit is veel gevallen de gemeente), en bouwexploitatie wordt gedaan door de eindgebruiker. Het beheer van de openbare ruimte is dan weer in handen van de grondexploitant (Olden, 2010).

De grondmarkt voor bedrijventerreinen is geen normale markt die tot stand is gekomen door vraag en aanbod. Van Dinteren kwalificeert de markt voor bedrijventerreinen als een volledig verstoorde markt die ten grondslag ligt aan de problematiek rond bedrijventerreinen (Van Dinteren, 2008). De grond op een bedrijventerrein kost namelijk nauwelijks iets, omdat gemeenten elkaar beconcurreren door de prijs kunstmatig laag te houden. Dit doen gemeenten om bedrijven binnen hun grenzen te halen en zo meer werkgelegenheid te kunnen genereren in hun eigen gemeente.

De kosten van de bedrijventerreinen kunnen laag zijn omdat er sprake is van verschillende financieringsbronnen bij gemeenten. De kosten (en winst) van de exploitatie en bouwrijp maken van bedrijventerreinen, zijn voor rekening van het gemeentelijk Grondbedrijf. Het Grondbedrijf houdt bij de uitgifte geen rekening met de kosten voor beheer en onderhoud. De kosten voor het beheer komt ten laste van de algemene middelen (Olden, 2012). Overkamp (2012) ziet als oplossing hiervoor een (gebiedsgerichte) onroerende zakenbelasting voor de bedrijven op het bedrijventerrein om de kosten voor beheer en onderhoud voor het bedrijventerrein te kunnen financieren.

Lokale bestuurders denken dat de grondprijs veel uitmaakt, maar in werkelijkheid maakt grond maar 1,1% uit van de totale bedrijfsinvestering, een prijsverhoging zal dus geen doodsteek voor bedrijven

betekenen. Als iets echter van weinig waarde is, dan is het risico groter dat er niet zorgvuldig mee wordt omgegaan. Er zal dan dus eerder verpaupering optreden (Van Dinteren, 2008).

Om een normale grondmarkt te creëren, zoals bij de grond voor woningen, moet de overheid een meer terughoudende rol aannemen. Door meer schaarste te creëren op de grondmarkt zal de grond vanzelf in prijs stijgen en zal ook het systeem van vraag en aanbod beter op elkaar kunnen worden afgestemd. Op deze manier biedt het ook de vastgoedsector ruimte zich te mengen in de grondmarkt voor bedrijventerreinen, dit kan weer leiden tot meer aandacht voor ruimtelijke kwaliteitsniveaus en het behoud van bedrijventerreinen.

Verschillen in ruimtelijke kwaliteitsniveaus kunnen gemaakt worden op basis van de toegevoegde waarde (per vierkante meter) van bedrijven. Bedrijven met een hoge toegevoegde waarde zouden meer moeten betalen om een plek te krijgen op een hoogwaardig bedrijventerrein, met meer voorzieningen en een betere werkomgeving. Bedrijven kunnen ook van elkaars aanwezigheid profiteren. Een hoogwaardig bedrijf, heeft namelijk liever een ander hoogwaardig bedrijf als buurman, dan een afvalverwerkingsbedrijf. Bedrijven met een lage toegevoegde waarde zouden verenigd kunnen worden op een goedkoper en functioneel terrein met bijvoorbeeld een hogere milieucategorie (Van Dinteren, 2008). Deze segmentering op de grondmarkt geniet meer en meer de voorkeur van ondernemers en ontwikkelaars (Overkamp, 2012).

Lage grondprijzen zorgen er ook voor dat bedrijven niet zo snel de hoogte in gaan. Het is namelijk goedkoper om een groot perceel aan te schaffen en laagbouw aan te leggen, dan op een kleiner perceel de hoogte in te gaan. Als bedrijven echter de hoogte in gaan zal er ook meer toegevoegde waarde per vierkante meter worden gegenereerd. Dit kan er weer voor zorgen dat de grondprijzen zullen stijgen. Dit komt ook tot uiting in de werking van de grondwaardekubus.

3.2.4 De vastgoedmarkt voor bedrijventerreinen

Bedrijventerreinen worden uitgegeven per kavels die beschikbaar zijn voor elke willekeurige particuliere ondernemer. Hierdoor is er vaak sprake van een versnipperd eigendom op een terrein. De bedrijfspanden die op de kavel worden gebouwd, worden meestal op maat gemaakt aan de hand van de specifieke wensen van de betreffende eigenaar of eindgebruiker (93% van de nieuwbouw komt op deze manier tot stand) (Kamer van Koophandel, 2012 & Olden, 2012). In de periode van 1998 tot 2007 is 66% van de totale opname aan bedrijfsruimten toe te schrijven aan nieuwbouw. De overige 34% is opgenomen via de gebouwenmarkt. De vastgoedmarkt of ook wel bedrijfspandenmarkt (op bedrijventerreinen) is dus voornamelijk een koopmarkt. Er zijn relatief weinig ondernemers die hun bedrijfspand huren (Olden, 2012). De vastgoedmarkt voor bedrijventerreinen bestaat voor een groot deel uit gebouwen met een geringe waarde zodat deze gemakkelijk kunnen worden afgeschreven. Verhuizen naar een andere bestemming is namelijk relatief goedkoop en het is niet per se noodzakelijk om met de waarde van het oude pand te investeren in een nieuw pand (Van Dinteren, 2008). Daarnaast zijn de bedrijfspanden vaak zo gebouwd naar de wensen van de eerste gebruiker, dat ze vaak niet bruikbaar zijn voor andere ondernemers.

Door de geringe waarde van de panden is de kwaliteit ook vaak niet erg hoog, laat staan de ruimtelijke kwaliteit. Gemeenten stellen vaak maar weinig kwaliteitseisen aan de panden, om een bedrijfsvestiging maar niet in de weg te staan. Bedrijventerreinen krijgen hierdoor echter wel een

rommelige uitstraling en duurzaam is het zeker niet. Ook het ontbreken van een goed vastgoedmanagement komt de kwaliteit van het terrein niet ten goede (Van Dinteren, 2008).

De dynamiek op de markt voor bedrijfsruimten kan verdeeld worden in twee componenten. De presentiedynamiek en de mutatiedynamiek. De mutatiedynamiek zegt iets over de ontwikkeling van de bestaande voorraad bedrijventerreinen als gevolg van verandering in de bedrijfsactiviteiten en is bepalend voor de vraag. Voorbeelden zijn vertrek en oprichting of krimp en groei van de bedrijfsactiviteiten, maar ook functieveranderingen ten gunste van bedrijven. De presentiedynamiek is het gevolg van de mutatiedynamiek en gaat om over ontwikkeling van de voorraad bedrijfsruimten. Hierbij kan gedacht worden aan nieuwbouw, uitbreiding, sloop of renovatie van bedrijfsruimten (Olden, 2010). De presentiedynamiek heeft dan ook weer invloed op de mutatiedynamiek omdat het beschikbare aanbod de keuze van ondernemers op de vastgoedmarkt beperkt. Het realiseren van vastgoed kost nou eenmaal (veel) tijd (Olden, 2010).

Ook veranderingen van economische activiteiten of verandering van productieprocessen hebben invloed op de vraag naar bedrijfsruimten. Zo kan een groothandel geleidelijk veranderen in een handelsonderneming, waarbij het accent verschuift van opslag en verkoop naar administratie en doorvoer. Er zal op deze manier meer kantoor nodig zijn en minder opslagruimte (Olden, 2010).

3.3 De Grondwaardekubus

De grondwaardekubus combineert de *bouwhoogte (BH)*, het *bebouwingspercentage (BBP)* en de *functie* van de bedrijven op een bedrijfskavel. Overkamp noemt deze drie factoren bepalend voor de financiële haalbaarheid van ruimtelijke investeringen. Deze indicatoren samen bepalen namelijk gedeeltelijk de grondwaarde en tevens de vastgoedwaarde (vastgoedwaardekubus was ook een goede naam geweest) van een bedrijfspand en over het algemeen genomen van een bedrijventerrein. Het concept grondwaardekubus is gebaseerd op de grondwaardetheorie, waarbij de waarde van grond en vastgoed wordt bepaald door de toegevoegde waarde van hetgeen erop geproduceerd wordt (Overkamp 2012). Belangrijk is het om te vermelden dat de grondwaardekubus vooral betrekking heeft op de bedrijfskavel. De grondwaardekubus is hiermee een instrument dat herstructurering niet per definitie garandeert, maar wel de reden waarom herstructurering niet van de grond komt bloot kan leggen en de mogelijkheden benoemt.

Het idee achter de kubus is tweeledig. Aan de ene kant is te zien hoe een bedrijf zich gedraagt als het groeit. Een bedrijf zal zich eerst uitbreiden, op de huidige locatie, op de begane grond (bebouwingsintensiteit wordt verhoogd), als deze maximale grens bereikt is, kan het (in theorie) de hoogte (bouwhoogte gaat omhoog) in. Als deze ook maximaal benut is verhuist het bedrijf (of koopt de buurman op). Het pand dat achter blijft kan financieel interessant zijn voor een zelfde type bedrijf als dat er in gevestigd was, of, door herontwikkeling, voor een bedrijf in een hogere grondwaardetrap (figuur 6). Hierin kan een parallel worden getrokken met de bedrijfskavelcyclus uit hoofdstuk 2. Als het maximum van de kavel bereikt is, zal het bedrijf (willen) verhuizen, ofwel een grondwaardetrap omhoog gaan.

Aan de andere kant wordt duidelijk hoe op een bedrijfskavel een bedrijfspand zich mogelijk kan ontwikkelen om bij herontwikkeling rendabel te blijven. Het bewegen tegen de pijlrichting in kost

altijd erg veel geld. Toch zal er in de toekomst op een gegeven moment toch tegen één van deze pijlrichtingen in moeten worden gegaan. Om de herontwikkeling van de bedrijfskavel dan toch rendabel te houden, zou er gecompenseerd kunnen worden door op te schuiven in één van de andere pijlrichtingen. Mocht dit nodig zijn dan zou bijvoorbeeld de overheid het bestemmingsplan los kunnen laten en bijvoorbeeld de maximale bouwhoogte of bebouwingspercentage verhogen. Toch zit ook hier weer een maximum aan. Mocht dit het geval zijn dan kan door een stap te maken in de grondwaardetrap (en dus de toegevoegde waarde per hectare te verhogen) de herontwikkeling toch rendabel blijven als bijvoorbeeld de bouwhoogte of het bebouwingspercentage naar beneden gaan.

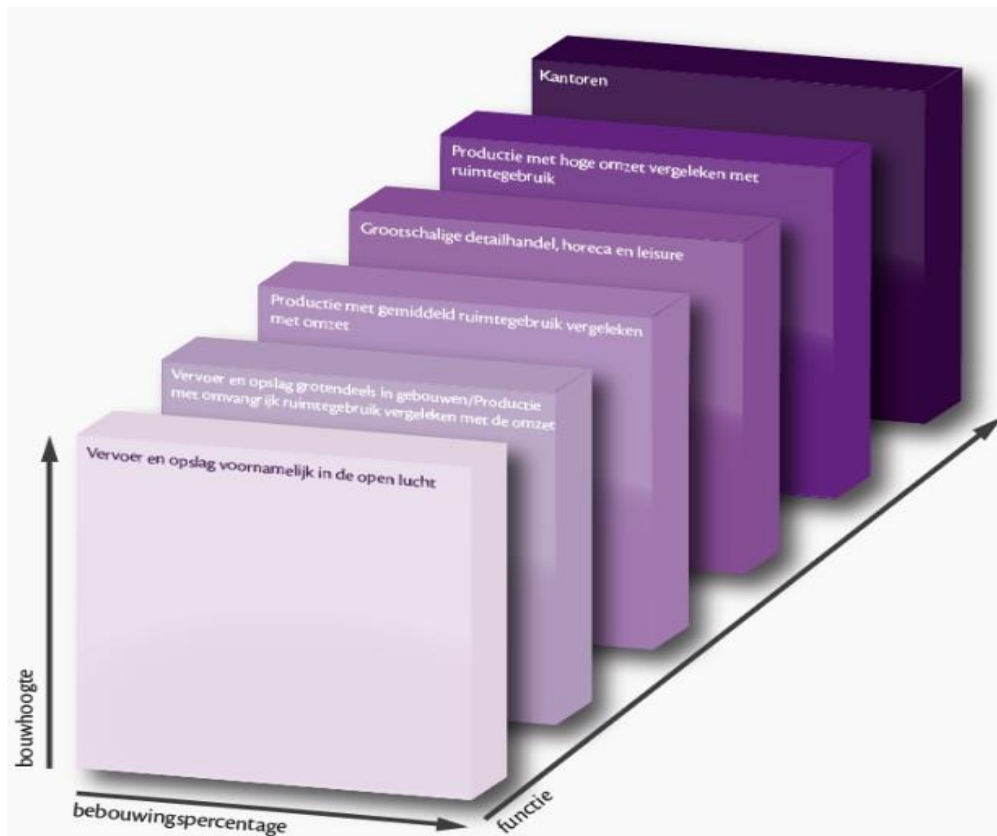
Volgens Overkamp is een stap terugzetten in de kubus zinloos (mits er geen compensatie is van een andere interne factor die verhoogd wordt) omdat het simpelweg teveel geld kost. Op deze manier is het dus ook mogelijk om te bekijken welk type bedrijf wel of niet geschikt is voor een bepaalde plek. Een kavel voor een retailbedrijf veranderen in een kavel voor een bedrijf in de maakindustrie kan alleen als er veel publiek geld bij gaat, dit is echter geen wenselijke situatie (Overkamp, 2012).

Overkamp staft zijn conclusie op een onderzoek naar het bedrijventerrein Plaspoelpolder in Rijswijk. Bij het zien van oude foto's blijkt dat het bedrijventerreinen vol staat met gebouwen die er 50 jaar geleden tijdens de oprichting nog niet stonden. Hij concludeert dat nieuwe locaties dus prima kunnen concurreren met bestaande locaties. Uit cijfers van het CBS bleek dat bedrijven in een reeks trappen in toegevoegde waarde per oppervlakte-eenheid te onderscheiden zijn. Door in een chronologische volgorde naar de foto's te kijken, blijkt dat de bedrijven steeds een stapje opschoven in de grondwaardetrap (Overkamp, 2012).

Per saldo is een bedrijf alleen geschikt voor een (bebouwde) locatie op een bestaand terrein - mits het ook voldoet aan alle eisen uit beleid- wet- en regelgeving – als het voldoet aan één van onderstaande eisen. Plannen, van bijvoorbeeld overheden, die geen rekening houden met deze eisen zijn financieel onuitvoerbaar. Deze eisen zijn als volgt geformuleerd:

- Het bedrijf dat zich nieuw wil vestigen op een reeds bebouwde locatie moet in een hogere grondwaardetrap zitten dan het voorgaande bedrijf dat op die plek zat.
- Het bedrijf dat zich nieuw wil vestigen op een reeds bebouwde locatie moet in dezelfde grondwaardetrap zitten als het voorgaande bedrijf, en is bereid en in staat om twee keer zoveel vastgoed te realiseren dan er aanwezig is op het moment dat het zich vestigt.
- Het bedrijf dat zich nieuw wil vestigen op een reeds bebouwde locatie moet zich in dezelfde grondwaardetrap begeven als het voorgaande bedrijf en kan het pand praktisch ongewijzigd gebruiken.

Figuur 7: Grondwaardekubus (Bron: Overkamp 2012)



De grondwaardekubus kan overheden inzicht geven welke mogelijkheden zij hebben om planologische sturing te geven aan de bedrijventerreinen. In bestemmingsplannen kan dat door beperkingen en normeringen te geven aan bouwhoogtes en bebouwingspercentages worden toegelaten, alsmede een grondwaardetrap wel of niet toelaten op een bedrijventerrein (om niet te grote sprongen te maken in de grondwaardekubus). Vooral bij grondwaardetrappen 4 (detailhandel) en 6 (kantoren) gebeurt dit al regelmatig.

Aangezien er altijd een stapje omhoog moet worden gemaakt in de grondwaardetrap, omdat herstructurering anders gewoonweg financieel niet haalbaar is, zit er dus een eindige levensduur aan een bedrijventerrein. Transformeren is dan nog de enige rendabele oplossing. Een andere constatering is, dat het niet erg logisch is om op nieuwe terreinen hoogwaardige bedrijven (met hoge toegevoegde waarde per hectare) toe te laten omdat de "cyclus" van een terrein dan eigenlijk meteen voltooid is. Beter zou het zijn om kapitaalcrachtigere hoogwaardige bedrijven op bestaande terreinen te vestigen, om herstructurering voor hun rekening te laten nemen door bestaande panden of kavels te herontwikkelen.

3.3.1 De voorwaarden voor de herontwikkeling van verouderd vastgoed

Herontwikkeling van verouderd vastgoed is een kostbaar proces dat alleen onder bepaalde voorwaarden tot stand komt. Olden (2010) verwoordt het als volgt:

“Herontwikkeling komt alleen tot stand, als de grondwaarde van het desbetreffende perceel na nieuwbouw tenminste zo hoog is als de contante waarde van de nog te verwachten netto-opbrengsten van het gebouw in zijn huidige functie, vermeerderd met de kosten van sloop van de opstallen en het weer bouwrijp maken van de grond.”

De door Korteweg (2002) gehanteerde formule die hier bij hoort is als volgt:

$$W_n \geq W_o + B_n + S_o$$

W_o = de marktwaarde van een bepaald perceel met het oude pand (o) dat erop staat. Die waarde is de huidige contante waarde van de verwachte toekomstige opbrengsten van het pand in de huidige functie.

W_n = de verwachte marktwaarde van hetzelfde perceel met een nieuw pand (n). Die waarde is de huidige contante waarde van de verwachte toekomstige opbrengsten van het pand met de nieuwe functie.

B_n = de bouwkosten van het nieuwe pand, exclusief de kosten van sloop en bouwrijp maken, inclusief de kosten van financiering en verhuur en de winst voor de ontwikkelaar.

S_o = de kosten van de sloop van het oude pand en het bouwrijp maken van het perceel.

Om herontwikkeling mogelijk te maken moet W_n groter zijn dan $W_o + B_n + S_o$. Als het te slopen vastgoed een geringe waarde (W_o) heeft, zal dit de herontwikkeling in de hand werken. De waarde van het pand is via de grondwaardekubus te koppelen aan de functie.

De bouwhoogte en het bebouwingspercentage hebben invloed op de kosten van herontwikkeling. Het slopen van een kantoorpand van vijf verdiepingen met een hoog bebouwingspercentage is duurder dan een opslagloods met een laag bebouwingspercentage. De bouwhoogte en het bebouwingspercentage van de huidige kavel/bedrijfsruimte zeggen dus iets over de mogelijkheden van de toekomstige herontwikkeling van de kavel. De lage grondprijzen op bedrijventerreinen maken herontwikkeling echter extra complex en lastig te realiseren, omdat de te verwachten marktwaarde van het te herontwikkelen vastgoed (W_n) dicht bij de marktwaarde ligt van het huidige gebruik (W_o). Er is maar een beperkte waardesprong mogelijk die vaak niet voldoende is om de noodzakelijke verbetering te financieren (Olden, 2010).

3.3.2 De bouwhoogte

De maximale bouwhoogte van een bedrijfspand is altijd wettelijk vastgelegd in een bestemmingsplan. Deze maximale bouwhoogte kan variëren op het bedrijventerrein. Het kan voorkomen dat er bijvoorbeeld in het midden van het terrein hoger gebouwd mag worden dan aan de rand van het bedrijventerrein. Zoals gezegd heeft dit vaak te maken met het creëren van een maatschappelijk goedgekeurde beeldkwaliteit. Overheden gaan er vanuit dat men geen bedrijfstorens van 40 meter hoog op een bedrijventerrein wil.

Bij de bedrijventerreinen die gebruikt worden in dit onderzoek wordt bekeken wat de ruimte is die bedrijven nog hebben, voordat ze de maximale vastgestelde bouwhoogte hebben bereikt. Dit zou namelijk een rol kunnen spelen in de herstructureringsaanpak. Hoe groter de ruimte nog is, hoe meer intensiveringsmogelijkheden het terrein nog heeft.

Laagbouw is goedkoper om te realiseren dan hoogbouw. Daarnaast kan hoogbouw wel meer toegevoegde waarde per hectare genereren omdat op het zelfde stuk grond meer bedrijfsvloeroppervlak (bvo) is. Vanaf een bepaald moment (als Bn + So lager is dan de verwachte meeropbrengsten) is het voor een ondernemer dus gunstiger om de hoogte in te gaan.

3.3.3 Het bebouwingspercentage

Het maximale bebouwingspercentage van een bedrijfspand is niet altijd wettelijk vastgelegd in een bestemmingsplan, als deze niet aanwezig is dan is het maximale percentage 100%. Het maximale bebouwingspercentage kan verschillen op een bedrijventerrein. In de ene hoek van het terrein kan het op 50% liggen, in de andere hoek bijvoorbeeld op 75%. Dit kan te maken hebben met de beeldkwaliteit en sturing van de overheid op het type bedrijvigheid dat zich er wil vestigen.

Het bebouwingspercentage (en gedeeltelijk de bouwhoogte) zeggen iets over de bebouwingsintensiteit van de kavel. De bebouwingsintensiteit kan op diverse manieren gemeten worden. Hieronder volgt een overzicht van de meest gehanteerde methoden om de bebouwingsintensiteit of bodemgebruik te meten (Algemene rekenkamer, 2003 & architectenweb.nl, 2013).

Floor Space Index (FSI):	Dit geeft de verhouding tussen de kavelgrootte en het totaal bruto vloeroppervlak. Als het vloeroppervlak twee maal de grootte heeft van de kavel dan $FSI = 2$. Een voordeel van de FSI is dat het ook de bouwhoogte (aantal verdiepingen) meeneemt in de verhouding.
Ground Space Index (GSI):	Dit geeft de verhouding tussen de kavelgrootte en het bebouwd oppervlak. Dit is de meest letterlijke maat voor bebouwingsdichtheid of bebouwingspercentage.
Netto-bruto kavelverdeling:	Dit heeft niet direct iets te maken met de bebouwingsintensiteit, maar geef wel aan hoe de verhouding is van het netto kaveloppervlak (bestemd voor economische activiteiten) en het bruto kaveloppervlak (openbare ruimte + netto kaveloppervlak).

De waardes voor het bebouwingspercentage worden doorgaans geschat. Werkelijke cijfers zijn nauwelijks aanwezig. Dit komt doordat bedrijven niet verplicht zijn hun bebouwingspercentage door te geven, zolang ze maar niet de norm overschrijden.

3.3.4 De functie

De functie van een bedrijf op een bedrijventerrein kan verdeeld worden in zes zogenaamde trappen. In figuur 6 worden deze trappen aangegeven, hieronder is een iets uitgebreidere uitleg per trap:

- 1. Vervoer en opslag voornamelijk in de open lucht.*
- 2. Vervoer en opslag grotendeels in gebouwen. Productie met omvangrijk ruimtegebruik vergeleken met de omzet*
- 3. Productie met gemiddeld ruimtegebruik vergeleken met de omzet*
- 4. Grootschalige detailhandel, horeca en leisure.*
- 5. Productie met hoge omzet vergeleken met ruimtegebruik.*
- 6. Kantoren tot en met 5 bouwlagen. Bedrijfsverzamelgebouwen.*

De functie van het bedrijf bij het huidige gebruik kan iets zeggen over de mogelijkheden die er zijn bij herontwikkeling van het vastgoed. Om bij een renovatie, of sloop en nieuwbouw er voor te zorgen dat de investering rendabel is, dient er in de grondwaardetrapp een stap om hoog gemaakt te worden.

De zes grondwaardetrappen zijn gebaseerd op de gemiddelde toegevoegde waarde per hectare, waarbij bedrijven in trap 1 het minst toegevoegde waarde per hectare heeft en trap 6 het meest. Om in het onderzoek de bedrijven in te delen in een grondwaardetrapp, wordt niet alleen het handelsregister van de Kamer van Koophandel geraadpleegd maar worden ook locatiebezoeken gedaan. Op basis van de sbi-codes van de bedrijven die zich hebben gevestigd op de onderzochte bedrijventerreinen, zijn de bedrijven verdeeld in een grondwaardetrapp.

In de praktijk zal echter blijken dat veel bedrijven in grondwaardetrapp 3 zitten. Dit komt doordat relatief veel bedrijven door de aard van hun activiteiten simpelweg tot grondwaardetrapp 3 gerekend worden, maar ook doordat op veel bedrijventerreinen tot grondwaardetrapp 3 is toegestaan. Detailhandel en kantoren (trapp 4 en 6) zijn op veel bedrijventerreinen verboden. Trapp 5 komt in de praktijk niet zo vaak voor. Dit zijn bedrijven in de genotsmiddelenindustrie of bijvoorbeeld bouwondernemingen waarbij de vestiging alleen een administratieve functie bekleedt, maar waarvan de werkzaamheden elders plaatsvinden.

3.3.5 De terugverdientijd

Het is mogelijk om door het toepassen van de grondwaardekubus (GWK) op een bedrijfskavel, de terugverdientijd van de (ruimtelijke) investeringen af te leiden. Als een bedrijf op een grote kavel zit, met een lage bebouwingspercentage en lage bouwhoogte, zal het een veel langere terugverdientijd hebben. In het geval van een langere terugverdientijd zal een ondernemer eerder willen en kunnen voldoen aan bijvoorbeeld de eisen van een beeldkwaliteitsplan en wellicht ook duurzamer willen bouwen

Een relevante uitkomst uit de grondwaardekubus is; hoeveel ruimte heeft een bedrijf nog voor dat het maximum van de bedrijfskavel is bereikt? Dit kan uitgedrukt worden in tijd. De tijd die het bedrijf nog heeft wordt *terugverdientijd* genoemd. Met het maximum wordt bedoeld dat het bedrijf wel wil uitbreiden, maar geen uitbreidingsmogelijkheden meer heeft. In de praktijk zal het bedrijf dat aan het maximum van de bedrijfskavel zit kenmerken vertonen als parkeren en laden en lossen in de openbare ruimte, of opslag aan de voorkant van het bedrijf. De aanname is ook dat hoe langer de terugverdientijd nog is, hoe meer duurzame investeringen het bedrijf zou willen doen.

Om de precieze terugverdientijd te bepalen, moet ook de groeiverwachting van de onderneming meegenomen worden. Dit is een lastig te bepalen factor en komt in dit onderzoek niet aan de orde. Wat wel gemeten kan worden is welke ruimte heeft de kavel nog ongeacht de groei.

In dit onderzoek wordt niet de precieze terugverdientijd per kavel berekend, maar wordt wel een schatting gemaakt op basis van de interne factoren, hoeveel uitbreidingsruimte het terrein nog heeft.

Hoofdstuk 4. Bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland

De regio Holland Rijnland is grofweg gelegen tussen de driehoek Den Haag, Utrecht en Amsterdam. Het strekt zich uit van Alphen a/d Rijn tot aan de Noordzeekust. De regio is 525km² groot en telt ongeveer 530.000 inwoners. Het gebied kent ruim 80 bestaande formele bedrijventerreinen waar 3.716 bedrijven zich hebben gevestigd, deze bedrijven zijn goed voor een werkgelegenheid voor 65.539 personen. De grootste stad in de regio Holland Rijnland is Leiden met 120.000 inwoners. De tweede stad is Alphen aan den Rijn met krap 73.000 inwoners (Holland Rijnland, 2013).

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de derde onderzoeksvraag. Deze onderzoeksvraag luidt:

Is er een verschil in interne factoren tussen de “gezonde” en “ongezonde” bedrijventerreinen in Holland Rijnland ?

Hieruit zou kunnen worden afgeleid of bepaalde waarden van de interne factoren te relateren zijn aan de gezondheid van een terrein. Tevens kan bekeken worden waar de verschillen zitten en waar deze het grootst zijn.

Eerst wordt in dit hoofdstuk kort de regio Holland Rijnland onder de loep genomen. Daarna worden de bedrijventerreinen die voor dit onderzoek worden gebruikt uitgediept in paragraaf 4.3. De gekozen selectie van de bedrijventerreinen wordt bijvoorbeeld verantwoord, maar ook worden de interne factoren van de bedrijventerreinen vastgesteld. In paragraaf 4.4 komt de onderzoeksmethode aan bod. In paragraaf 4.5 worden de resultaten van de gegevensverzameling overzichtelijk gemaakt. Vervolgens wordt in paragraaf 4.6 een analyse gemaakt van de uitkomst en zodoende antwoord gegeven op de onderzoeksvraag.

4.2 De regio Holland Rijnland

De regio Holland Rijnland omvat een gebied van 15 gemeenten die allemaal liggen in de provincie Zuid-Holland. Te weten; Alphen aan den Rijn, Hillegom, Kaag en Braassem, Katwijk, Leiden, Leiderdorp, Lisse, Nieuwkoop, Noordwijk, Noordwijkerhout, Oegstgeest, Rijnwoude, Teylingen, Voorschoten en Zoeterwoude. Het gebied bestaat uit drie deelregio's; De bollenstreek (rondom Lisse), de stedelijke as Leiden-Katwijk en de Rijn- en Veenstreek (rondom Alphen a/d Rijn). Op COROP-niveau bestaat de regio uit: de COROP-regio “Agglomeratie Leiden en Bollenstreek” en aangevuld met drie gemeentes uit de COROP-regio “Oost Zuid-Holland”, namelijk Alphen aan den Rijn, Nieuwkoop en Rijnwoude. De Kamer van Koophandel (KvK) heeft haar kamers opgedeeld in regio's verdeeld over Nederland. Eén van deze regio's is regio Den Haag, waar de regio Holland Rijnland sinds 2003 weer onder valt. Desalniettemin is de samenstelling van de regionale indeling in de loop van tijd, door bijvoorbeeld kostenbesparing of overheidsbeleid, nogal eens veranderd. Zo zal de gemeente Boskoop in 2014 ook bij Holland Rijnland gevoegd worden.

De keuze om Holland Rijnland als aparte regio aan te wijzen ligt voornamelijk aan het feit dat het centraal tussen de Noord- en Zuidvleugel van de Randstad in ligt en daardoor uniek is als vestigingsplaats voor bedrijven die zowel de Noord- als Zuidvleugel als afzetmarkt hebben. In het

gebied zijn ook enkele topsectoren goed vertegenwoordigd zoals Life Sciences en Tuinbouw & Uitgangsmaterialen en, hetzij in minder mate, Agro & Food en Chemie. De topsectoren zijn onderdeel van de topsectorenaanpak van het ministerie van Economie, Landbouw en Innovatie (EL&I) (Bureau Louter, 2012) De bedrijven in de topsectoren hebben over het algemeen een nationale of internationale afzetmarkt. De regio kent ook drie clusters. Ten eerste is er een hoogwaardige kenniscluster op het Bio Science Park in Leiden met veel internationale bedrijven en organisaties in de Life Sciences sector. Ten tweede is er de spacecluster waar ESA/ESTEC gevestigd is in Noordwijk. De derde cluster is de greenport (tuinbouwcluster) Duin- en Bollenstreek (per 1 januari 2014, komt daar de greenport van Boskoop bij). Ook de aanwezigheid van Heineken in Zoeterwoude, met meer dan 5000 werknemers is belangrijk voor de economie van Holland Rijnland. Naast deze *hoogwaardige bedrijventerreinen* (Bio Science Park en de Spacecluster) is het grootste deel van de bedrijventerreinen gevuld met bedrijven die de lokale en regionale economie dienen. Deze terreinen vallen bijna allemaal onder het type *modern gemengd bedrijventerrein*.

Figuur 8 Holland Rijnland (Bron: ondernemeropdekaart.nl, 2013)



Holland Rijnland heeft in 2009 een “Regionale Bedrijventerreinenstrategie Holland Rijnland” laten opmaken. Hier kwamen drie duidelijke doelstellingen uit naar voren:

- Bestaande bedrijventerreinen herstructureren en niet transformeren
- Voldoende nieuwe bedrijventerrein ontwikkelen
- Samenhang tussen bestaande en nieuwe terreinen aanbrengen.

Hoewel de eerste doelstelling een tegenstelling in zich heeft, wordt bedoeld dat de economische functies van bedrijventerreinen blijven bestaan en niet ten koste gaan van wonen of recreatie. In opdracht van Holland Rijnland is in 2012 het rapport “Behoefteraming bedrijfshuisvesting 2.0: Een kwantitatieve en kwalitatieve raming van de vraag naar bedrijventerreinen in de Regio Holland Rijnland in de periode 2010-2025” opgesteld (STOGO 2012). De planningsopgave is hiermee bekend geworden. In een gesprek op 25 september 2012 met de procesmanager van Holland Rijnland kwam naar voren dat de herstructurering ook in deze regio niet goed van de grond komt. Het huidige top-down beleid werkt ook in deze regio niet. De betrokken partijen hebben veel verschillende belangen, bevinden zich op verschillende schaalniveaus en zijn slecht van elkaars problematiek op de hoogte (Overkamp, 2012). De grootste uitdagingen liggen volgens de procesmanager van Holland Rijnland dan ook in het bij elkaar brengen en op één lijn krijgen van deze belanghebbende partijen, waarbij er enerzijds wordt voldaan aan de beoogde doelstellingen en anderzijds wordt voldaan aan de planningsopgave.

Om te voldoen aan deze doelstellingen en planningsopgave met de (beperkte) beschikbare financiële middelen en personele capaciteit, zal er efficiënt gehandeld moeten worden. De herontwikkeling van bestaand stedelijk gebied is vaak erg kostbaar en daardoor vaak verliesgevend, bijvoorbeeld door de hoge sloopkosten, de kosten om de bodemverontreiniging aan te pakken en de kosten die gemoeid zijn met de uitplaatsing van bedrijven die er gevestigd zijn (Van Dinteren & Van der Krabben, 2008b en BUITEN, 2010). Investeren op bedrijventerreinen met de meeste economische (groei)potentie, tegen een redelijke prijs is een voor de hand liggende gedachtegang. Er moet dus gezocht worden naar het antwoord op de vraag: Op welk bedrijventerrein is herstructurering het meest kansrijk en zijn er mogelijkheden om (veel) ruimtewinst te boeken? Aangezien in de regio Holland Rijnland de urgentie hoog is, speelt ook de factor tijd een rol (Stogo, 2012). Onderzoek naar de interne factoren van de bedrijventerreinen kan een handvat bieden voor de herstructurering en is de eerste stap die gemaakt wordt in dit onderzoek.

4.3 De te onderzoeken bedrijventerrein

In het onderzoek worden verschillende bedrijventerreinen onderzocht op hun interne factoren. Er is voor gekozen om tien bedrijventerreinen te onderzoeken omdat een groter aantal te veel tijd zou vergen om te onderzoeken. Daarnaast zijn deze tien terreinen ongeveer van dezelfde grootte, in elk geval groter dan 15 hectare, en veel meer van dit soort terreinen zijn er niet in de regio Holland Rijnland. Ook kunnen alle tien onder gebracht worden in de typering “modern gemengd bedrijventerrein”. Vijf van deze tien terreinen staan te boek als “ongezond”, de andere vijf als “gezond”. De vijf “gezonde” en vijf “ongezonde” bedrijventerreinen zijn gekozen op basis van het onderzoek van Stec groep, in opdracht van Holland Rijnland, naar de (markt)potentie van bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland. In het onderzoek van Stec groep zijn twintig bedrijventerreinen op meer dan twintig verschillende punten getoetst, waaronder de maximale bouwhoogte en het maximale bebouwingspercentage zoals vermeld in het bestemmingsplan, maar niet de werkelijke situatie. De maximale score dat een bedrijventerreinen zou kunnen behalen is 100 punten. De score is tot stand gekomen door alle scores van alle verschillende punten bij elkaar op te tellen. De scores zijn niet gewogen. De vijf best presterende en vijf slechtst presterende bedrijventerreinen uit het onderzoek van Stec groep, maken onderdeel uit van dit onderzoek.

De gezonde bedrijventerreinen die voor dit onderzoek onderzocht worden zijn hieronder te vinden in tabel 4. Het bedrijventerrein Hillegom-Zuid wordt in dit onderzoek samengevoegd met bedrijventerrein Meer & Duin. In praktijk blijken de terreinen namelijk tegen elkaar aan te liggen.

De ongezonde terreinen worden weergegeven in tabel 5. Ook hier worden twee terreinen bij elkaar gevoegd omdat deze in werkelijkheid tegen elkaar aan zijn gegroeid. Het gaat om de terreinen Katwijkerbroek en Valkenburgseweg.

Tabel 4 Overzicht "Gezonde terreinen" (Bron: Stec Groep, 2013 en Holland Rijnland, 2013).

nr.	Bedrijventerrein	Gemeente	ha bruto	ha netto	uitgeefbaar	opgericht	milieucat.	score stec
1	Hillegom-Zuid	Hillegom	21,1	17,7	0,0	1999	3	76
	Meer & Duin	Lisse	31,0	23,0	0,0	1984	4	
2	s Gravendijck	Noordwijk	18,5	13,0	0,0	1997	4	76
3	Gravendam	Noordwijkerhout	33,7	30,0	0,0	1995	4	71
4	De Baanderij	Leiderdorp	31,0	21,2	0,0	1975	4	70
5	Roomburg	Leiden	19,0	13,0	0,0	1989	4	69

Figuur 9 sGravendijck (voorbeeld van een gezond bedrijventerrein)



Tabel 5 Overzicht "Ongezonde terreinen" (Bron: Stec Groep, 2013 en Holland Rijnland, 2013).

nr.	Bedrijventerrein	Gemeente	ha bruto	ha netto	uitgeefbaar	opgericht in	max. milieucat.	score stec
1	Katwijkerbroek	Katwijk	11,1	8,3	0,0	1995	3	41
	Valkenburgseweg	Katwijk	8,0	8,0	0,0	?	3	
2	Horst ten Daal	Hillegom	21,7	15,2	0,0	1978	4	53
3	De waard	Leiden	20,0	15,0	0,0	1963	3	54
4	De Lasso Noord	Kaag en Braassem	23,7	20,8	0,0	1965	3	57
5	Bovenland	Nieuwkoop	29,5	22,0	0,0	1970	3	58

Figuur 10 Katwijkerbroek (voorbeeld van een ongezond terrein)



4.4 De onderzoeksmethodes

De dataverzameling van de interne factoren van deze bedrijventerreinen is op verschillende manieren tot stand gekomen.

De bouwhoogte is tot stand gekomen via locatiebezoeken. Door simpelweg elk terrein te bezoeken en alle panden te turven op bouwhoogte kan redelijk nauwkeurig procentueel worden weergegeven welke bouwhoogtes er aanwezig zijn. Sommige panden hebben echter diverse bouwhoogtes, daarbij is telkens de hoogste bouwhoogte als uitgangspunt genomen. Het is aan de buitenkant lastig te zien hoe het er aan de binnenkant uit ziet, dus bijvoorbeeld loodsen die hoogte hebben van twee verdiepingen hoog, zijn gerekend als twee verdiepingen. De bouwhoogte is verdeeld in 5 scores, namelijk: één bouwlaag, twee bouwlagen, drie bouwlagen, vier bouwlagen en vijf+ bouwlagen. Een bouwlaag kan gezien worden als ongeveer 3,5 meter hoogte.

Het bebouwingspercentage wordt verkregen via locatiebezoeken en luchtfoto's van het internet (bing.com/maps en maps.google.nl). Deze worden naast de bestemmingsplannen gelegd, waarop de kavels te zien zijn. Zo kan, hetzij niet geheel nauwkeurig, redelijk goed geschat worden wat het bebouwingspercentage is. Er is voor gekozen om de percentage in vier trappen te verdelen 50% en minder, 50-65%, 65-80% en 80%+. Door navraag gedaan te hebben bij het kadaster, is gebleken dat het niet mogelijk om de precieze bebouwingspercentages van kavels te weten te komen. Dit staat nergens officieel geregistreerd.

Figuur 11 Luchtfoto van sGravendijk



De bedrijven op de bedrijventerreinen worden onderverdeeld op basis van de bedrijvigheid in een bepaalde grondwaardetrapp. Deze grondwaardetrapp is gebaseerd op de toegevoegde waarde per hectare. Via de Kamer van Koophandel is gebruik gemaakt van de tool: "ondernemeropdekaart.nl". In deze secundaire databron zijn de bedrijventerreinen als gebied afgebakend en het geeft een overzicht van alle ondernemingen die aanwezig zijn op het betreffende bedrijventerrein. De ondernemingen zijn gecategoriseerd in sbi-codes. Deze categorieën zijn weer ingedeeld per onderstaande grondwaardetrapp:

1. *Vervoer en opslag voornamelijk in de open lucht.*
2. *Vervoer en opslag grotendeels in gebouwen. Productie met omvangrijk ruimtegebruik vergeleken met de omzet*
3. *Productie met gemiddeld ruimtegebruik vergeleken met de omzet*
4. *Grootschalige detailhandel, horeca en leisure.*
5. *Productie met hoge omzet vergeleken met ruimtegebruik.*
6. *Kantoren tot en met 5 bouwlagen. Bedrijfsverzamelgebouwen.*

Door per bedrijventerrein onderstaande tabel (tabel 6) in te vullen, kan overzichtelijk worden gemaakt welke waardes de betreffende bedrijventerreinen scoren. Voor elk terrein wordt een zo nauwkeurig mogelijke raming gemaakt van de interne factoren op basis van de kaveldeling. Dus als voorbeeld; stel dat een terrein 25 kavels heeft, waarvan op tien kavels twee hoog is gebouwd is en op vijftien kavels drie hoog, dan is de verdeling respectievelijk 40% en 60%. Zo geldt dat ook voor de verdeling van het bebouwingspercentage en die van de grondwaardetrapp. De kavels zijn drie keer getoetst op drie verschillende punten. De kavels die op basis van hun gemeten waarde in een bepaalde groep terecht zijn gekomen zijn bij elkaar opgeteld en worden als deel van het geheel aangegeven. Als voorbeeld: Op terrein X hebben 10 kavels (40%) bouwhoogte 2, en 15 kavels (60%) bouwhoogte 3. Het is echter niet mogelijk om te achterhalen of kavel X, 60% bebouwingspercentage heeft, bouwhoogte 3 en in grondwaardetrapp 4 zit.

Tabel 6 Overzicht kenmerken bedrijventerrein

Bedrijventerrein			Max. percentage		Bruto opp.	
	Max. hoogte		Min. percentage		Netto opp.	
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog		50% of minder		trapp 1	
	2 hoog		50-65%		trapp 2	
	3 hoog		65-80%		trapp 3	
	4 hoog		80%+		trapp 4	
	5 hoog+				trapp 5	
					trapp 6	
Totaal		100%		100%		100%

De reden hiervoor is dat op sommige terreinen bedrijfsverzamelgebouwen staan. Als alle bedrijven die zich gevestigd hebben in een bedrijfsverzamelgebouw, die over het algemeen een hoge bouwhoogte hebben en een hoog bebouwingspercentage, de waardes toebedeeld zouden krijgen

van het betreffende bedrijfsverzamelgebouw dan zou dat een onrealistisch beeld geven van het aanwezige vastgoed en zouden het bebouwingspercentage en bouwhoogte veel hoger uitkomen dan nu het geval is.

De kavels zijn door het bovengenoemde niet overeenkomstig met het aantal bedrijfsvestigingen. Er zijn over het algemeen genomen fors meer bedrijfsvestigingen dan kavels op de onderzochte bedrijventerreinen. Het aantal gebruikte bedrijven voor de functie ligt hierdoor dus hoger dan het aantal kavels dat gebruikt wordt voor de bouwhoogte en het bebouwingspercentage. Die laatste twee zijn echter wel gelijk.

De max. hoogte in tabel 6 is de maximale hoogte toegestaan in het bestemmingsplan, hetzelfde geldt voor het maximale bebouwingspercentage en minimale bebouwingspercentage. Bruto oppervlak is de totale grootte van het gehele terrein inclusief de openbare ruimte. Het netto oppervlak is de totale grootte van het gehele terrein exclusief de openbare ruimte, dus feitelijk aan de kavels bestemd voor een bedrijf.

Alle gegevens betreft de bouwhoogtes en bebouwingspercentages zijn primaire data. De locatiebezoeken zijn gedaan in de periode van 28 maart tot en met 15 april. Een locatiebezoek van een bedrijventerrein kostte ongeveer een halve dag. Er zijn ongeveer 50-100 foto's per terrein gemaakt om de plek goed terug te kunnen kijken voor de bouwhoogte en om de bebouwingspercentages beter in te schatten. De functie van de bedrijfspanden zijn zoals gezegd secundaire data. Toch zeggen deze sbi-codes niet altijd alles. Sommige opvallende zaken als opslag in de open lucht of grootschalige detailhandel zijn ook eenvoudig te zien tijdens de locatiebezoeken. Bij het invoeren van de tabel werd een gedegen afweging gemaakt of de waardes van de grondwaardetrappen wel overeen kwamen met de werkelijkheid.

4.5 De data, analyse en resultaten

Nu de onderzoeksmethode bekend is, wordt overgegaan tot het analyseren van de waargenomen data. In dit hoofdstuk wordt zoals gezegd antwoord gegeven op de onderzoeksvraag:

“Zijn er verschillen te vinden, wat betreft de interne factoren, tussen de bij 2a. gevonden bedrijventerreinen, en zijn deze verschillen toe te schrijven aan de “kracht” van het bedrijventerrein?”

Eerst worden de gegevens per bedrijventerrein weergegeven en worden opvallende zaken benoemd. Er wordt bijvoorbeeld gekeken of er nog ruimte is op een bedrijventerrein om uit te breiden in de breedte of de hoogte. Het antwoord op de onderzoeksvraag komt verder tot stand door de gevonden data te analyseren met SPSS. Eerst worden per interne factor de gevonden data weergegeven, vervolgens wordt de analyse gemaakt en aan de hand daarvan de resultaten getoond. In de eerstvolgende subparagraaf wordt echter eerst begonnen met de uitleg van de werkwijze met SPSS en er wordt onderbouwd waarom welke toets wordt gebruikt.

4.5.1 Werkwijze

Eerst zijn in paragraaf 4.5.2 alle kenmerken van alle tien bedrijventerreinen overzichtelijk ingevuld in een tabel (tabel 6). Deze tabellen worden weergegeven voor zowel de vijf gezonde, als de gezonde terreinen.

Om de onderzoeksvraag verder te beantwoorden moet de relatie tussen de bedrijventerreinen en de interne factoren bloot gelegd worden. Is er een verband te vinden tussen de waardes van de interne factoren van de “gezonde” terreinen en die van de “ongezonde” terreinen.

De gezonde terreinen (Hillegom Zuid, sGravendijck, Gravendam, De Baanderij en Roomburg) worden met het groene vlak aangegeven en worden in de analyse samengevoegd. De ongezonde terreinen (Katwijkerbroek, Horst Ten Daal, De Waard, De Lasso Noord en Bovenland) zijn rood gemarkeerd. In de tabellen 17, 18 en 19 zijn de terreinen nog afzonderlijk van elkaar weergegeven. In de analyse worden deze als samengevoegd geanalyseerd.

De data van het onderzoek wordt verwerkt in een kruistabel. Met de interne factoren in de kolommen en de bedrijventerreinen in de rijen. Aan de hand van de kruistabellen wordt een uitspraak gedaan over het verband tussen de gezondheid van het bedrijventerrein en de gemeten waardes van bijvoorbeeld de bouwhoogte. Door Cramer’s V te berekenen wordt gemeten hoe sterk dit verband is. In zijn algemeenheid geldt voor de waardes die uit Cramer’s V rollen dat 0 tot 0,1 een zeer zwak tot geen verband betekent, 0,11 tot 0,3 een zwak verband, 0,31 tot 0,50 een redelijk verband, 0,51 tot 0,8 een sterk verband en 0,81 tot 1 een zeer sterk tot perfect verband. De sterkte van het verband zegt niet altijd genoeg, ook wordt bekeken welke combinaties relatief vaak voorkomen (Van Groningen & De Boer, 2010).

4.5.2 De bedrijventerreinen

In deze subparagraaf worden voor alle bedrijventerreinen de waardes van de interne factoren weergegeven. Eerst worden de vijf gezonde terreinen weergegeven en vervolgens de vijf ongezonde terreinen.

Gezonde terreinen:

1. Hillegom Zuid en Meer & Duin

Tabel 7 Hillegom Zuid

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	52 ha
Hillegom-Zuid	Max. hoogte	10-15m	Max. percentage	60-70%	Netto opp.	40,7 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrap	aandeel
	1 hoog	8,8%	50% of minder	16,2%	trap 1	0,0%
	2 hoog	80,9%	50-65%	25,0%	trap 2	15,6%
	3 hoog	10,3%	65-80%	58,8%	trap 3	56,4%
	4 hoog	0,0%	80%+	0,0%	trap 4	26,8%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	1,1%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%				100%

2. sGravendijck

Tabel 8 sGravendijck

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	18,5 ha
sGravendijck	Max. hoogte	12-15m	Max. percentage	70%	Netto opp.	13 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	5,6%	50% of minder	11,1%	trap 1	0,0%
	2 hoog	75,0%	50-65%	33,3%	trap 2	7,4%
	3 hoog	19,4%	65-80%	55,5%	trap 3	56,6%
	4 hoog	0,0%	80%+	0,0%	trap 4	24,6%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	11,5%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%				100%

3. Gravendam

Tabel 9 Gravendam

Bedrijventerrein			Min. Percentage	30%	Bruto opp.	33,7 ha
Gravendam	Max. hoogte	12 m	Max. percentage	80%	Netto opp.	30,0 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	7,0%	50% of minder	22,8%	trap 1	0,0%
	2 hoog	78,9%	50-65%	24,6%	trap 2	16,1%
	3 hoog	14,0%	65-80%	52,6%	trap 3	57,3%
	4 hoog	0,0%	80%+	0,0%	trap 4	22,4%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	4,2%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

4. De Baanderij

Tabel 10 De Baanderij

Bedrijventerrein			Min. percentage	50%	Bruto opp.	31 ha
de Baanderij	Max. hoogte	12-20 m	Max. percentage	100%	Netto opp.	21,2 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	13,3%	50% of minder	0,0%	trap 1	0,0%
	2 hoog	46,7%	50-65%	6,7%	trap 2	7,6%
	3 hoog	33,3%	65-80%	24,4%	trap 3	55,9%
	4 hoog	4,4%	80%+	68,9%	trap 4	35,2%
	5 hoog+	2,2%			trap 5	0,0%
					trap 6	1,4%
Totaal		100%		100%		100%

5. Roomburg

Tabel 11 Roomburg

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	19 ha
Roomburg	Max. hoogte	30 m	Max. percentage	100%	Netto opp.	13 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	3,8%	50% of minder	11,5%	trap 1	0,0%
	2 hoog	57,7%	50-65%	23,1%	trap 2	19,0%
	3 hoog	26,9%	65-80%	26,9%	trap 3	73,8%
	4 hoog	11,5%	80%+	38,5%	trap 4	4,8%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	2,4%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

Ongezonde bedrijventerreinen:

6. Katwijkerbroek & Valkenburgseweg

Tabel 12 Katwijkerbroek

Bedrijventerrein			Min. percentage	50%	Bruto opp.	19,1 ha
Katwijkerbroek	Max. hoogte	10 m	Max. percentage	80%	Netto opp.	16,4 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	33,3%	50% of minder	24,2%	trap 1	2,9%
	2 hoog	60,6%	50-65%	12,1%	trap 2	31,3%
	3 hoog	6,1%	65-80%	30,3%	trap 3	62,9%
	4 hoog	0,0%	80%+	33,3%	trap 4	2,9%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

7. Horst Ten Daal

Tabel 13 Horst Ten Daal

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	21,7 ha
Horst ten Daal	Max. hoogte	8 m	Max. percentage	70%	Netto opp.	15,2 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	20,0%	50% of minder	30,0%	trap 1	0,0%
	2 hoog	60,0%	50-65%	35,0%	trap 2	36,0%
	3 hoog	20,0%	65-80%	35,0%	trap 3	46,0%
	4 hoog	0,0%	80%+	0,0%	trap 4	18,0%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

8. De Waard

Tabel 14 De Waard

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	20 ha
de Waard	Max. hoogte	12	Max. percentage	100%	Netto opp.	15 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	22,0%	50% of minder	9,8%	trap 1	2,9%
	2 hoog	63,4%	50-65%	17,1%	trap 2	13,5%
	3 hoog	9,8%	65-80%	7,3%	trap 3	71,2%
	4 hoog	4,9%	80%+	65,9%	trap 4	12,5%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

9. De Lasso Noord

Tabel 15 De Lasso Noord

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	23,7 ha
De Lasso Noord	Max. hoogte	15 m	Max. percentage	75%	Netto opp.	20,8 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	10,7%	50% of minder	17,9%	trap 1	4,3%
	2 hoog	60,7%	50-65%	21,4%	trap 2	23,9%
	3 hoog	21,4%	65-80%	60,7%	trap 3	47,8%
	4 hoog	7,1%	80%+	0,0%	trap 4	23,9%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

10. Bovenland

Tabel 16 Bovenland

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	29,5 ha
Bovenland	Max. hoogte	14	Max. percentage	100%	Netto opp.	22 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrapp	aandeel
	1 hoog	7,7%	50% of minder	28,8%	trap 1	2,4%
	2 hoog	86,5%	50-65%	15,4%	trap 2	24,4%
	3 hoog	5,8%	65-80%	13,5%	trap 3	72,0%
	4 hoog	0,0%	80%+	42,3%	trap 4	1,2%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

4.5.3 De Bouwhoogte

In tabel 17 worden de resultaten van de bouwhoogte van de tien bedrijventerreinen samengevoegd weergegeven. De terreinen zijn verdeeld in Gezond en Ongezond.

Uit de analyse met het programma SPSS naar de waargenomen waarden van de bouwhoogte bleek dat er met een waarde van 1,5 %, een significant verschil is aangetoond tussen beide groepen bedrijventerreinen. Tevens kan uit Cramer's V opgemaakt worden hoe sterk het verband is tussen de staat van de "gezondheid" van de terreinen en de bouwhoogtes van de gebouwen op het terrein. Het verband is met 0,175 zwak te noemen. Wat opvallend is dat op beide groepen terreinen veruit de meeste gebouwen twee hoog zijn. Op gezonde terreinen is met 21,6% echter vaker bouwhoogte 3 of hoger waar te nemen. Voor ongezonde terreinen is dit maar 13,2%. Op ongezonde terreinen is dan ook vaker laagbouw te vinden. Als kanttekening kan bij de gevonden resultaten gezet worden dat op sommige terreinen, zowel gezonde als ongezonde, een maximum bouwhoogte geldt.

Tabel 17 Bouwhoogte Samengevoegd

Type Terrein:		Bouwhoogte					Total
		bh 1	bh 2	bh 3	bh 4	bh 5	
Gezond (1 tm 5)	Count	19	163	44	5	1	232
	% within Gezond	8,2%	70,3%	19,0%	2,2%	,4%	100,0%
Ongezond (6 tm 10)	Count	31	120	19	4	0	174
	% within Ongezond	17,8%	69,0%	10,9%	2,3%	0,0%	100,0%
Totaal:	Count	50	283	63	9	1	406
	% within Alle Bedrijventerreinen	12,3%	69,7%	15,5%	2,2%	,2%	100,0%

Tabel 18 Uitkomst Bouwhoogte Cramer's V

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,175	,015
	Cramer's V	,175	,015
N of Valid Cases		406	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

4.5.4 Het bebouwingspercentage

De resultaten van het onderzoek naar de bebouwingspercentages, worden weergegeven in tabel 19. Ook in deze tabel zijn de groepen bedrijventerreinen samengevoegd, waarbij onderscheid wordt gemaakt tussen de gezonde en de ongezonde terreinen.

De waargenomen waardes tonen een significant verschil aan. Waarbij het verband zwak is te noemen, maar wel richting een redelijk verband gaat. Op gezonde terreinen zijn een stuk minder kavels met een hoog bebouwingspercentage (80% of meer) te vinden, maar ook een stuk minder met een laag bebouwingspercentage (50% of minder). Het lagere aantal hogere bebouwingspercentages komt doordat op de gezonde terreinen op één na, een maximum bebouwingspercentage (van variërend 70 tot 80%) is vastgesteld in het bestemmingsplan. Dat er minder lage bebouwingspercentages zijn komt doordat dergelijke kavels vaak in gebruik zijn van laagwaardige/functionele bedrijven die een slechtere economische waarde kennen en vaak gevestigd zijn op de laagwaardigere bedrijventerreinen (en dus ook slechter presteren in het onderzoek van Stec Groep).

Tabel 19 Bebouwingspercentage samengevoegd

Type Terrein:		Bebouwingspercentage				Total
		<50%	50% - 65%	65% - 80%	>80%	
Gezond (1 tm 5)	Count	31	52	108	41	232
	% within Gezond	13,4%	22,4%	46,6%	17,7%	100,0%
Ongezond (6 tm 10)	Count	38	32	44	60	174
	% within Ongezond	21,8%	18,4%	25,3%	34,5%	100,0%
Totaal:	Count	69	84	152	101	406
	% within alle Bedrijventerreinen	17,0%	20,7%	37,4%	24,9%	100,0%

Tabel 20 Uitkomst Bebouwingspercentage Cramer's V

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,264	,000
	Cramer's V	,264	,000
N of Valid Cases		406	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

4.5.5 De functie

In tabel 21 worden de resultaten van de functie van de bedrijfskavel weergegeven. Dit wordt gedaan aan de hand van de grondwaardetrap. De tien bedrijventerreinen zijn verdeeld in Gezond en Ongezond en zijn samengevoegd weergegeven.

Ook deze data is vervolgens ingevoerd in het statistiekprogramma SPSS. Er bleek dat er een significant verschil zit tussen de resultaten van beide groepen en dat het verband zwak is te noemen, maar wel neigt naar een redelijk verband. Er lijkt dus wel een verband te zijn tussen de gezondheid van een bedrijventerreinen en de aanwezige bedrijfsactiviteiten, gemeten in toegevoegde waarde per hectare. Op gezonde bedrijven komen over het algemeen bedrijven voor die meer toegevoegde waarde per hectare genereren.

Relatief gezien zitten op zowel de gezonde als ongezone terreinen de meeste bedrijven in trap 3. Het verschil tussen beide groepen terreinen zit elders. Er zijn geen laagwaardige bedrijfsactiviteiten uit trap 1 (opslag in de buiten lucht) te vinden op gezonde terreinen, en ook relatief weinig uit trap 2. De bedrijven die zich bevinden in trap 4, grootschalige detailhandel en leisure, zijn wel meer aanwezig op de gezonde terreinen. Bedrijven die in trap 4 zitten hebben een hogere toegevoegde waarde per hectare, logischerwijs bevinden deze bedrijven zich dan ook op terreinen die het economisch beter doen. Opvallend is ook dat er op de onderzochte terreinen vrijwel geen kantoorgebouwen waren.

Tabel 21 Functie Samengevoegd

Type Terrein:		Trap						Total
		trap 1	trap 2	trap 3	trap 4	trap 5	trap 6	
Gezond (1 tm 5)	Count	0	79	364	163	23	2	631
	% within Gezond	0,0%	12,5%	57,7%	25,8%	3,6%	,3%	100,0%
Ongezond (6 tm 10)	Count	9	85	222	36	0	0	352
	% within Ongezond	2,6%	24,1%	63,1%	10,2%	0,0%	0,0%	100,0%
Totaal:	Count	9	164	586	199	23	2	983
	% within alle Bedrijventerrein	,9%	16,7%	59,6%	20,2%	2,3%	,2%	100,0%

Tabel 22 Uitkomst Cramer's V Functie

Symmetric Measures			
		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,279	,000
	Cramer's V	,279	,000
N of Valid Cases		983	
a. Not assuming the null hypothesis.			
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.			

4.6 Conclusies van de gevonden resultaten

Op basis van de waargenomen gegevens kunnen enkele conclusies worden getrokken.

1. De groep gezonde terreinen heeft over het algemeen een hogere bouwhoogte dan de ongezonde groep

Dat is te zien in paragraaf 4.5.3. Er is een significant verschil tussen de terreinen, waarbij de gezonde terreinen gemiddeld een hogere bouwhoogte heeft. Het verschil is echt niet heel sterk. Opvallend is dat op zowel de gezonde als ongezonde terreinen vrijwel geen bouwlagen van 4 of hoger zijn te vinden. Het verschil zit voornamelijk in het feit dat op ongezonde terreinen grotere aantallen gebouwen met één bouwlaag te vinden zijn.

2. De groep gezonde terreinen heeft over het algemeen een bebouwingspercentage tussen de 50% en 80%. Bij de ongezonde groep is dit percentage een stuk lager.

De bebouwingspercentages van de gezonde en ongezonde terreinen verschillen significant van elkaar. Het grootste verschil is te vinden in het feit dat op de gezonde terreinen het grootste deel van de kavels een bebouwingspercentage tussen de 50 en 80% heeft. Het gaat om 67% van de kavels, op de ongezonde terreinen is dit maar 43%. Ongezonde terreinen kennen ook veel kavels met bebouwingspercentages van boven de 80%.

3. Gezonde terreinen hebben over het algemeen meer bedrijven in een hogere grondwaardetrap dan de ongezonde groep.

Op de ongezonde terreinen bevinden zich maar 10,2% van de bedrijven in grondwaardetrap 4 of hoger tegenover 29,7% op de gezonde terreinen. Op de ongezonde terreinen zit 26,7% van de bedrijven in grondwaardetrap 2 of lager, tegenover 12,5% op de gezonde terreinen. Het grootste deel, ongeveer 60%, zit op beide groepen terreinen in trap 3.

4. De gevonden waardes van de verschillende bedrijventerreinen zijn niet zo sterk verschillend dat het altijd duidelijk is of het om een gezond of ongezond terrein gaat;

Als bijvoorbeeld gekeken wordt naar de waardes van het terrein De Lasso Noord, dan zou het op basis van zowel de bouwhoogte, als het bebouwingspercentages en de functie ook een gezond terrein kunnen zijn. Roomburg en de Baanderij zouden op basis van de bebouwingspercentages een Ongezond terrein kunnen zijn, maar op basis van de functie weer een Gezond terrein. Dit maakt het onduidelijk met wat voor een soort terrein men te maken heeft.

5. Het is niet zo dat de gezondste en ongezondste terreinen het sterkst verschillen van elkaar

Het terrein Hillegom Zuid en Meer & Duin (dat samen één terrein is) scoort niet op basis van de drie waardes het beste, terwijl het wel de hoogste score heeft in het onderzoek van Stec Groep. sGravendijck dat op nummer 2 staat, scoort op alle waardes van de interne factoren beter. Ook het terrein Katwijkerbroek & Valkenburgseweg, dat het slechtste scoort in het onderzoek van Stec Groep, heeft

6. Opvallend is dat van de slechtste vijf terreinen, de twee allerslechtste, op basis van de interne factoren (theoretisch) de meeste kans hebben om geherstructureerd te worden.

De terreinen Katwijkerbroek & Valkenburgseweg en Horst Ten Daal, worden bij het onderzoek van Stec Groep als slechtste beoordeeld. Deze terreinen hebben echter wel de meeste mogelijkheden om stapjes te maken in de grondwaardekubus. De bouwhoogtes zijn op beide terreinen nog vrij laag. De bebouwingspercentages zijn laag, vooral die op Horst Ten Daal. Bovendien is de bedrijvigheid over het algemeen laagwaardig. Vooral in trap 2 zit op beide terreinen nog veel bedrijvigheid.

Nu is de vraag hoe deze conclusies geïnterpreteerd dienen te worden. Uiteraard is het enerzijds logisch dat gezonde terreinen meer bedrijven hebben in een hogere grondwaardetrapp, omdat deze bedrijven simpelweg meer geld hebben om bijvoorbeeld te investeren in het onderhoud van het pand. Anderzijds wil een hoog bebouwingspercentage (intensief ruimtegebruik) niet zeggen dat een terrein daar beter van wordt, hoewel het wel meer omzet per bedrijfskavel kan genereren. In hoofdstuk 5 wordt antwoord gegeven op de vraag hoe deze conclusies te interpreteren.

Hoofdstuk 5. De mening van de experts

5.1 Inleiding

Na enkele open gesprekken met experts en procesmanagers in het beginstadium van deze scriptie, het inlezen van veel documenten, rapporten en wetenschappelijke artikelen, kan geconcludeerd worden dat de er veel verschillende meningen bestaan over de aanpak van het herstructureringsprobleem. Het gebruik van de grondwaardekubus, met de daarbij behorende interne factoren wordt echter nergens specifiek genoemd als een oplossingsrichting. In geen enkel onderzoek naar bijvoorbeeld de economische waarde van een bedrijventerrein worden deze zaken als “belangrijk” beschouwd.

Nu de gevonden gegevens in hoofdstuk 4 zijn geanalyseerd is de vraag opgekomen wat deze gegevens betekenen. Een interviewronde langs enkele experts moet duidelijk maken of deze gegevens zinvol zijn om in de toekomst voor meer bedrijventerreinen te onderzoeken. De centrale vraag in dit hoofdstuk luidt:

“Welke van de ongezonde terreinen heeft op basis van de gevonden interne factoren, volgens de experts, de meeste kans op een succesvolle herstructurering?”

Door dieper in te gaan op deze vraag, en vooral te vragen waarom de experts voor een bepaald terrein kiezen is het de bedoeling om de relevantie van de interne factoren aan het licht te laten komen.

Door middel van anonieme profielen wordt geprobeerd antwoord te krijgen op bovenstaande onderzoeksvraag. Door de experts nog enkele vragen te laten beantwoorden, wordt tevens geprobeerd te achterhalen wat zij van deze onderzoeksmethode vinden, wat ze er van verwachten en welke zaken er aan toegevoegd moeten worden om een beter beeld te krijgen van de kansen voor het terrein.

De experts die mee hebben gewerkt aan dit onderzoek zijn:

Bert van der Velde, bedrijfsmakelaar in Leiden.

Rob Sturm, procesmanager herstructurering bedrijventerreinen regio Holland Rijnland

Aad Barnhoorn, bedrijfsmakelaar in Leiden.

Laura van Klink, regiomanager Alphen a/d Rijn, Kamer van Koophandel.

Bastiaan de Roo, regio director Leiden, Kamer van Koophandel.

5.2 De interviewvragen

De structuur van het interview is als volgt:

1. Inleidende vragen.

Korte uitleg, welke type terreinen zijn onderzocht, waarom deze zijn onderzocht en hoe de anonieme profielen te lezen.

2. De experts de anonieme profielen voorleggen, laten kiezen en laten beargumenteren.

Uitleg van het onderzoek, de grondwaardekubus en de interne factoren.

3. Mening experts over het onderzoek en de interne factoren.
4. Bevestiging van de werking van de Grondwaardekubus.

1. Het interview (te lezen in de bijlage) begint met twee inleidende vragen over herstructurering. Deze vragen zijn in de trend van: Welke zaken ziet u als oorzaak van het herstructureringsprobleem. Dit om het thema van het onderzoek kenbaar te maken en om de geïnterviewde de tijd te geven vertrouwd te laten worden met het onderwerp.

2. Vervolgens zijn de experts gevraagd om op basis van de waargenomen interne factoren af te leiden welke van de twee groepen bedrijventerreinen de gezonde groep is, en welke de ongezonde groep en waarom? Als men hier niet uit kwam, werd er als tip gegeven om de verschillen die er zijn uit te vergroten. Als voorbeeld: Doe alsof de groep met een net iets hoger bebouwingspercentage een véél hoger bebouwingspercentage heeft.

Hierna werden de profielen van de vijf minst gezonde bedrijventerreinen voorgelegd, met de vraag, welk terrein zou u indien u een beperkt budget heeft, als eerste herstructureren. Oftewel, op welk terrein zijn de kansen het grootst dat herstructurering succesvol wordt. Het is belangrijk om te benadrukken dat het gaat om te kiezen voor het terrein met de meeste kansen en niet welk terrein geherstructureerd zou moeten worden. Ook hierbij wordt weer gevraagd om de keuze te beargumenteren. Er is voor gekozen om de namen van de terreinen niet te vertellen, om vooroordelen achterwege te laten. Bepaalde terreinen hebben nou eenmaal een slechte naam en dit moet geen invloed hebben op de keuze van de experts.

3. Als de keuzes zijn gemaakt, wordt het doel van onderzoek uitgelegd en worden de juiste antwoorden gegeven. Er wordt uitgelegd waarom deze factoren van belang zouden kunnen zijn om het herstructureringsvraagstuk op te lossen. Zijn de experts het daar mee eens of oneens en waarom?

Ook wordt er gevraagd welke factoren er eventueel toegevoegd moeten worden om een reeelere kijk te hebben op de kansen voor succesvolle herstructurering van een verouderd bedrijventerrein.

4. Als laatste wordt geprobeerd de werking van de Grondwaardekubus te bevestigen door de experts voorbeelden van de werking van de grondwaardekubus te geven, om dit te verifiëren wordt ook gevraagd of het omgekeerde wel eens is voorgekomen.

5.3 Het interview

De uitkomsten van de interviews kennen verschillende invalshoeken en gedachtegangen. Dit komt onder meer doordat de experts zich begeven op een ander schaalniveau en meestal een andere achtergrond hebben. Na de eerste twee vragen was duidelijk geworden dat één oorzaak voor herstructureringsprobleem in elk geval is dat niet iedereen hetzelfde probleem herkent en definieert. Tevens dat ook één gedragen oplossing niet voor handen lijkt te zijn.

Na de introductie van het onderwerp werden de experts de anonieme profielen voorgelegd.

Het bleek voor de experts niet altijd even makkelijk om de gezonde en ongezonde groepen terreinen te herkennen. De bedrijfsmakelaars Van der Velde en Barnhoorn hadden het vrij snel door en stelden dat gezonde terreinen vaak bebouwingspercentages hebben tussen de 60 en 80%. Dit putten zij simpelweg uit hun ervaring en kennis van de bestaande terreinen. Terreinen met meer dan 80% bebouwingspercentages zijn gewoonweg veel te vol en te rommelig en worden als waardeloos gezien. Daar zal veel overlast zijn wat betreft parkeren en vrachtwagens die laden en lossen. Voor de bouwhoogte geldt eigenlijk het omgekeerde. Op de gezondere en vaak ook nieuwere terreinen komen amper bouwlagen voor met 1 verdieping. Dit komt ondermeer doordat op nieuwe terreinen weinig extensieve bedrijvigheid plaatsvindt. Het is aantrekkelijker om twee of drie hoog te zitten, dan is er relatief meer bedrijfsvloeroppervlak, waardoor er meer omzet kan worden gemaakt.

Rob Sturm, procesmanager op het gebied van herstructurering in de regio Holland Rijnland, kwam na enkele minuten tot dezelfde conclusie als de bedrijfsmakelaars, al baseerde hij zijn keuze voor de bouwhoogte toch ook op de waarde van het aanwezige vastgoed. Hoe meer waarde er is, hoe gezonder het terrein redeneerde hij. Wat betreft het bebouwingspercentage vond hij terreinen met 80% of hoger "ongewenst". Ook uit het aandeel bedrijfskavels met een bebouwingspercentage van minder dan 50% kon hij concluderen dat het om laagwaardige bedrijvigheid ging, die vaak te vinden zijn op de minder gezonde bedrijventerreinen.

Bastiaan de Roo en Laura van Klink zijn gelijktijdig geïnterviewd. De Roo kwam tot dezelfde conclusies als de bovenstaande drie experts. Van Klink redeneerde gelijk al een stap te ver. Zij keek alvast naar de mogelijkheden die er waren. Dus de terreinen met de lagere bouwhoogte, bebouwingspercentage en met de meeste bedrijven in de lagere grondwaardetrappen beschouwde zij als het gezondst, omdat daar nog de meeste ruimte was om door te groeien. In de praktijk blijken deze terreinen dus niet het gezondst te zijn.

Verder was het voor iedereen logisch dat op de gezondere terreinen meer bedrijven in een hogere grondwaardetrapp zitten, dit zijn simpelweg de bedrijven die meer omzet genereren, meer kapitaal hebben en meer waarde hechten aan het uiterlijk van het pand. Daarbij kan gedacht worden aan grootschalige detailhandel, dat ziet er vaak netter uit, omdat het de consument wil aantrekken.

Vervolgens werden de vijf slechtste terreinen afzonderlijk bekeken. De experts werden vijf anonieme profielen voorgelegd, zij wisten wel dat het om de ongezondste bedrijventerreinen gingen. Op basis van de interne factoren moesten zij een keuze maken welk terrein zij het meest kansrijk zagen om succesvol geherstructureerd te worden. Vooral de vraag, waarom zij een terrein kozen was erg van belang.

Alle vijf de experts redeneerden op dezelfde manier. Vooral het bebouwingspercentage zagen zij als een belangrijke maatstaf. Zij kozen allen voor terrein C (Horst Ten Daal) of B (Katwijkerbroek), die qua waardes van de interne factoren vrij dicht bij elkaar lagen, als meest kansrijk voor succesvolle herstructurering. De reden hiervoor was de lagere bebouwingsdichtheid. De andere drie terreinen zijn duidelijk dichterbebouwd. Maar de experts stelden wel dat terrein D (de Waard) het meest noodzakelijk geherstructureerd diende te worden vanwege de extreem hoge bebouwingspercentages.

Op basis van de aanwezige bouwhoogtes konden de experts niet veel aflezen. Ze keken welke maximum hoogtes waren toegestaan, hoe hoger die maximum hoogte was, hoe meer kansen het terrein heeft. Barnhoorn en Sturm kwamen wel beiden met het idee dat een grote hoeveelheid aanwezig betonnen vastgoed duurder is om te herontwikkelen dan een houten opslagloods. In die zin is een lagere bouwhoogte goedkoper en eenvoudiger om te herontwikkelen.

De functie van de bedrijfskavels gold ook niet als doorslaggevend omdat de verschillen vrij klein waren. Wat wel werd opgemerkt is dat laagwaardige bedrijvigheid over het algemeen meer ruimte nodig heeft. Opslag van goederen of een houtzagerij heeft veel meer ruimte nodig. Wat Sturm en de Roo tevens opmerkten was dat trap 4 al een vrij hoge trap was in de grondwaardetrap en dat het opwaarderen van het aanwezige vastgoed in trap 4 nauwelijks meer mogelijk is.

Een enkele expert keek ook nog naar de bruto-netto verhouding van de kavels. Hoe lager die was, hoe meer ruimte er planologisch nog was om te schuiven in de verkaveling om zo bijvoorbeeld uitbreiding van ondernemingen mogelijk te maken.

Na afloop van de vraagronde met de anonieme profielen werd verklaard waarom de interne factoren van belang zouden kunnen zijn voor het oplossen van het herstructureringsprobleem en werd tevens de grondwaardekubus uitgelegd. Hierna werd gevraagd naar hun kijk op deze visie en welke op- of aanmerkingen zij hadden op het gebruik van de grondwaardekubus. Tevens werd gevraagd welke factoren zij veel belangrijker achten om succesvol te herstructureren.

Van der Velde vond de waardes van de interne factoren van secundair belang bij het herstructureren van een bedrijventerrein. Er valt volgens hem geen eenduidig beleid te voeren op basis van de interne factoren. Voor elk terrein gelden weer andere mitsen en maren. De rol van de overheid, de locatie en de bereikbaarheid van het terrein en de kwaliteit van het aanwezige vastgoed zijn volgens hem veruit het belangrijkste. Op basis daarvan is veel eenvoudiger te zeggen of herstructurering succesvol kan worden en ook haalbaar en gewenst is. Een actieve participerende overheid met een duidelijke visie waaraan jaren vastgehouden wordt speelt hierbij een belangrijke rol. Van der Velde opperde nog wel om aan de achterzijde van de grondwaardekubus “transformatie naar woningen” toe te voegen indien functiebehoud niet nodig is.

Ook Barnhoorn vindt de ligging van groter belang dan de interne factoren, maar zag wel mogelijkheden voor de werking van de kubus. Het idee van de grondwaardekubus is logisch, de courantheid van het vastgoed vergroten is iets wat elke investeerder/eigenaar van een pand wil. Ook ligt het volgens hem voor de hand dat terreinen waar minder vastgoed aanwezig is eenvoudiger te herstructureren zijn. De kwaliteit van het aanwezige vastgoed is daarmee ook van belang. Als de

constructie van een oude loods het toelaat om daar detailhandel in te zetten dan zal dat eerder gebeuren dan wanneer er een geheel nieuw pand gebouwd moet worden.

Sturm keek vooral vanuit een regionaal perspectief naar dit vraagstuk. In de meest extreme vorm zou de grondwaardekubus wel werken. Hij ziet alleen weinig kansen voor een onderzoek naar de interne factoren op regionaal niveau. Het regionale samenwerkingsverband waar Sturm werkzaam voor is, kent een bestuur met enkele Wethouders uit de regio. Uit zijn ervaringen is gebleken dat wethouders van Gemeente X, niet geïnteresseerd in de specifieke problemen van terreinen van Gemeente Y. Een onderzoek naar de interne factoren zou een te diepgaand onderzoek zijn. Op lokaal niveau zouden de waardes van belang kunnen zijn. Hij ziet daarnaast niet elk bedrijf zich op een desbetreffende manier als in de Grondwaardekubus ontwikkelen.

Toch kent Sturm maar één voorbeeld van een succesvolle herstructurering en dat is op bedrijventerreinen Grote Polder. Daar kregen de ondernemers van de overheid een stukje grond van de openbare ruimte. In ruil daarvoor moesten zij parkeren op hun eigen terrein en groen zelf onderhouden. Daarnaast werd een hoger bebouwingspercentage toegelaten op de kavels. Kort gezegd, de ondernemers wilden meewerken omdat hun vastgoed meer waard werd (dat weer financiële mogelijkheden met zich mee bracht). Deze ontwikkeling op het terrein is een voorbeeld van de werking van de grondwaardekubus.

Ook Sturm zegt dat de kwaliteit van het vastgoed een belangrijke factor is. Als het vastgoed nog dusdanig goed en verhuurbaar is, zullen eigenaren of investeerders nooit investeren in het pand.

De Roo en Van Klink denken dat de grondwaardekubus een belangrijke rol kan gaan spelen in de toekomst bij het herstructureren van bedrijventerreinen. Mocht er weer een onderzoek komen naar de staat van de terreinen, dan zou het verstandig zijn om deze factoren ook te onderzoeken. Zij zouden de werking van de kubus echter wel uitbreiden naar de gehele regio. Het zou goed zijn om in beeld te krijgen welke terreinen op welke manier functioneren en aan welke terreinen juist behoefte is. In de regio Holland Rijnland is in de loop van tijd een tekort aan functionele/laagwaardige bedrijvigheid ontstaan, het zou goed zijn geweest om te monitoren welke functies er allemaal aanwezig zijn in het gebied. Dit is echter niet gebeurd.

Toen De Roo en Van Klink doorredeneerden kwamen zij tot de conclusie dat eigenlijk de werking van de Grondwaardekubus op de regio Holland Rijnland is te projecteren, met alleen het probleem dat er geen nieuwe terreinen zijn aangelegd om bijvoorbeeld de laagwaardige bedrijvigheid op te plaatsen. Alle terreinen schoven dus steeds een stapje op (in de praktijk ziet men ook groeiend percentage grootschalige detailhandel op de bedrijventerreinen), maar er is daardoor geen ruimte meer voor bedrijven in grondwaardetrap 1 of 2. Dit is een onwenselijke situatie omdat volgens Van Klink, De Roo en ook door Sturm een regio gebaat is bij een gezonde mix van bedrijvigheid.

Als mogelijke oplossing had achteraf gezien, door middel van de waardecreatie op de terreinen (bij een trap omhoog) een herstructureringsfonds moeten worden opgericht om bijvoorbeeld terreinen weer te herontwikkelen naar hun oude functie. Een stapje terug doen dus. Dit kost erg veel geld en met behulp van het herstructureringsfonds had dit gerealiseerd kunnen worden. In de toekomst is dit wel mogelijk, maar dit is makkelijker te realiseren op nieuwe terreinen dan op bestaande.

Als laatste vraag werd gesteld of ze de werking van de Grondwaardekubus ook in de praktijk kenden, hier was iedereen het mee eens. Het tegenovergestelde, een stapje terug doen in de Grondwaardekubus (wat volgens Overkamp (2012) ook veel geld kost) had nog vrijwel niemand mee gemaakt, maar men verwachtte dat dit in de toekomst wel zou gebeuren. Door de leegstand in kantoorpanden zouden deze langzamerhand worden omgebouwd tot grootschalige detailhandel of juist verhuurd worden aan meerdere kleine ondernemingen of zzp'ers.

In zijn algemeenheid kan gezegd worden dat de experts de waardes van de interne factoren wel als interessant beschouwen en dus niet als nutteloos, maar ze achten het niet allemaal van even groot belang. De werking van de Grondwaardekubus werd door iedereen als plausibel ervaren en men onderkende de werking ervan.

Hoofdstuk 6. Conclusie en aanbevelingen

6.1 Inleiding

De regio Holland Rijnland kampt met een grote herstructureringsopgave. Vrijwel alle soorten van veroudering zijn er wel te vinden op de bedrijventerreinen in deze regio. Op diverse terreinen is veel leegstand ontstaan doordat de vraag naar kantoorpanden is afgenomen (economische veroudering), andere terreinen zijn volledig ingesloten door woonwijken en zorgen voor grote verkeersproblemen (ruimtelijke veroudering). Ook achterstallig onderhoud is een veel gezien probleem (technische veroudering). Aan deze problemen (of uitdagingen) liggen veel verschillende oorzaken ten grondslag. Succesvolle herstructurering is hard nodig, maar er is maar weinig geld voor herontwikkeling. Daarnaast heeft het begrip herstructurering in de loop der jaren een vrij negatieve lading gekregen (omdat het proces zo moeizaam en traag verloopt) en is het politiek gezien vaak geen “hot item”. Politici durven zich niet te branden aan verkeerde investeringen en stoppen geld liever in zaken die meer stemmers op leveren. Investeren waar de grootste kansen zijn om succesvol te herstructureren lijkt een logische oplossing voor dit probleem en kunnen de *interne factoren* daarbij een richtinggevende rol spelen?

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op deze vraag. Met de probleemstelling als leidraad wordt de conclusie van dit onderzoek geschreven en vervolgens worden er aanbevelingen gedaan over hoe om zou kunnen worden gegaan met de gevonden conclusie en resultaten. De probleemstelling van dit onderzoek luidt nogmaals:

“Belangrijke kenmerken van bedrijventerreinen zijn de interne factoren: bebouwingspercentage, bouwhoogte en functie. Het is onduidelijk of deze interne factoren samenhangen met de kansen op succes van herstructurering van een bedrijventerrein. Met name voor de regio Holland Rijnland, waar een duidelijke uitdaging ligt met betrekking tot de herstructurering van bedrijventerreinen, lijkt een onderzoek naar de interne factoren zinvol.”

Het is dus de vraag of er duidelijkheid is ontstaan, door dit onderzoek, naar de invloed van de interne factoren op de kansrijkheid van een succesvolle herstructurering. Wat is de zeggingskracht van deze drie factoren? Het zou voor de hand liggen om alle succesvolle herstructureringsprojecten flink onder de loep te nemen, maar aangezien er in de regio Holland Rijnland maar één voorbeeld is te vinden van een succesvolle herstructurering (het bedrijventerrein Grote Polder), moest op een andere manier gekeken worden wat de invloed is van de interne factoren.

6.2 Conclusie

Via drie stappen is geprobeerd de invloed van de interne factoren op de kansen voor succesvolle herstructurering te waarderen. Allereerst is er een literatuur onderzoek gedaan, vervolgens een veldonderzoek naar de interne factoren van tien bedrijventerreinen. Als laatste stap zijn de resultaten van het veldonderzoek voorgelegd aan experts en is hun mening gevraagd naar de waarde en bruikbaarheid van de interne factoren. Hieronder volgen de conclusies van deze drie stappen en uiteindelijk volgt een algemene conclusie.

6.2.1 Literatuur

De interne factoren die in dit onderzoek centraal staan, zijn afgeleid uit de literatuur van Overkamp (2012). Vervolgens is er, om de werking van de interne factoren beter te onderbouwen, gekeken of er nog meer relevante literatuur is te vinden over de herstructurering van bedrijventerreinen en dan in het bijzonder naar de werking van de interne factoren. Het bleek dat er veel literatuur is te vinden over herstructurering en de (bestuurlijke) aanpak van verouderde bedrijventerreinen, maar dat er, op de Grondwaardekubus van Overkamp (2012) na, weinig specifieke literatuur is te vinden over de interne factoren. Op basis van de Grondwaardekubus van Overkamp (2012) zouden de kansen voor herstructurering moeten liggen op de kavels waar nog de meeste stappen gemaakt kunnen worden. In dit onderzoek wordt echter gekeken naar het niveau van een bedrijventerrein, hoewel wel naar de waardes per kavels wordt gekeken. Dus een terrein met in relatie tot overige terreinen, veel kavels met een lage bebouwingspercentage, lage bouwhoogte en laagwaardige bedrijvigheid zou volgens de Grondwaardekubus, meer kansen hebben voor een succesvolle herstructurering en zou mogelijk op basis hiervan de beste investering kunnen zijn.

Wat ook duidelijk werd, is dat de rol van vastgoed in de economische geografie niet de aandacht kreeg die het zou moeten krijgen. De vraag is of dat bij onderzoek naar bedrijventerreinen wel gebeurt en of hier wel voldoende rekening mee wordt gehouden. Verondersteld wordt dat het aanbod van vastgoed zich aanpast aan de vestigingsplaatsvoorkeuren van ondernemers. In de praktijk is het echter zo dat vastgoed zich alleen maar ontwikkelt in de richting waarbij waardecreatie tot stand komt. Herontwikkeling (van vastgoed) van een bedrijventerrein kan dus alleen maar tot stand komen bij waardecreatie, dit bleek tevens uit de interviews met de experts. Deze bewering kan onderbouwd worden getuige de enige succesvolle herstructurering bekend in de regio Holland Rijnland: Bedrijventerrein Grote Polder, waarbij waardevermeerding (o.a. grotere kavels en daardoor mogelijkheden voor de ondernemers om hun pand uit te breiden) ten grondslag lag aan dit succes. Bij een onderzoek voor de mogelijkheden van herstructurering op een bedrijventerreinen is het dus wel degelijk van belang de kwaliteit van vastgoed mee te nemen, de investeringsbereidheid van investeerders te polsen en de vraag te stellen of het aanwezige vastgoed aansluit bij de behoeften uit de markt. Daarbij zal een manier moeten worden gevonden om waardecreatie te realiseren op het betreffende bedrijventerrein.

Een succesvolle herontwikkeling van een pand kan ook niet tot stand komen zonder de medewerking van een eigenaar en/of gebruiker van een pand. De financiële afwegingen die daarbij gemaakt worden zijn voor de verschillende partijen echter niet overeenkomstig. Investeerders streven naar winstmaximalisatie, de gebruikers streven naar een optimale gebruikswaarde en overheden zullen een maatschappelijke afweging maken. Dit leidt ten eerste tot de constatering dat het aanbod van vastgoed op de vastgoedmarkt niet altijd overeenkomstig is met de vraag. Ten tweede maakt het herstructurering vanwege de verschillende belangen erg moeizaam en soms simpelweg onmogelijk. Ook is niet altijd duidelijk wie precies het vastgoed in handen heeft. Hieruit kan geconcludeerd worden dat op terreinen met minder vastgoed en minder eigenaren over het algemeen eenvoudiger beslissingen genomen kunnen worden met betrekking tot herstructurering.

6.2.2 Resultaten van het veldonderzoek

Vervolgens zijn de interne factoren van tien bedrijventerreinen vastgesteld en is onderzocht of de waardes zijn toe te schrijven aan de gezondheid van het terrein. Er zat bij alle drie factoren een significant verschil in waardes tussen de gezonde groep bedrijventerrein en de ongezonde groep bedrijventerreinen. Gezonde terreinen hebben gemiddeld een hogere bouwhoogte dan ongezonde terreinen, dit verschil is echter niet heel groot. De gezonde terreinen hebben over het algemeen een bebouwingspercentage tussen de 50 en 80%, waar ongezonde terreinen hoger scoren op terreinen met minder dan 50% en meer dan 80%. Op gezonde terreinen huisvesten zich vaker hoogwaardigere bedrijvigheid dan ongezonde terreinen. Dit is echter wel een logisch gevolg omdat hoogwaardigheid en meer vastgoed (hogere bouwhoogte) vanzelf de economische waarde opstuwet omdat er simpelweg meer bedrijfsvloeroppervlakte is om geld te verdienen. Hieruit kan tevens worden geconcludeerd dat een te hoog (>80%) bebouwingspercentage over het algemeen niet goed is voor een terrein, er zit dus een bepaalde maximale grens aan het bebouwingspercentage. Het zou beter zijn voor de gezondheid van een terrein om meer hoogbouw te realiseren en in te zetten op hoogwaardige bedrijvigheid. Een stapje maken in de Grondwaardekubus, zou in theorie het terrein gezonder kunnen maken in die zin dat het meer toegevoegde waarde per hectare zal genereren. Investerings in het pand en de omgeving zullen dan vanzelf volgen.

Toch zijn de verschillen tussen de gezonde en ongezonde terreinen niet altijd zodanig groot dat meteen duidelijk is of er op basis van de interne factoren sprake is van een gezond of ongezond terrein. Er zijn namelijk ook binnen de groepen gezonde en ongezonde terreinen grote verschillen te ontdekken tussen de terreinen. Juist deze verschillen zijn interessant om te onderzoeken omdat daar ook de verschillen in kansen liggen voor herstructurering. Door heel specifiek naar een terrein te kijken zouden op basis van de interne factoren afwegingen om wel of niet te investeren in een terrein legitiem gemaakt kunnen worden. Hiervoor is echter wel de hand van de regio nodig. Een lokale wethouder zal nooit een bedrijventerrein in de eigen regio "afschrijven". Een regionale ontwikkelingsmaatschappij zou dit soort beslissingen makkelijker kunnen maken.

6.2.3 Uitkomsten van de interviews met de experts

In de derde stap moet duidelijk worden of de verschillende waardes van de interne factoren van de onderzochte terreinen, gekoppeld kunnen worden aan de kansen voor succesvolle herstructurering. De resultaten van het onderzoek naar de interne factoren zijn voorgelegd aan experts en hen is gevraagd naar hun mening over de "waarde" van de waardes van de interne factoren. Door in te zoomen op alleen de ongezonde terreinen (de gezonde terreinen hoeven immers niet geherstructureerd te worden) moet duidelijk worden of zij dezelfde kansen zien in deze terreinen als de kansen op basis van de grondwaardekubus. Dit laatste bleek het geval te zijn. Wel waren de experts het niet eens over de zeggingskracht van de interne factoren. De ligging en de bereikbaarheid werd als een stuk belangrijker ervaren voor de kansen van herstructurering. Een door woonwijken ingesloten terrein met een slechte ontsluiting wordt door de ene expert als hopeloos gekwalificeerd. Een andere expert kan echter dit weerleggen door te veronderstellen dat bepaalde terreinen redelijk succesvol en gewild zijn ondanks de slechte ligging of bereikbaarheid. Hier kunnen echter ook weer andere redenen aan ten grondslag liggen als; geen alternatieven hebben in de regio.

Als echter theoretisch gezien overal de omstandigheden gelijk waren, dan zou men wel willen investeren op een terrein met een lage bebouwingspercentage, lage bouwhoogte en een

laagwaardige functie. De reden hiervoor is dat hoe minder vastgoed aanwezig is, hoe goedkoper herontwikkeling is. Wel is de kwaliteit van het vastgoed erg belangrijk. Een goed functionerend pand dat nog verhuurd kan worden, zal nooit zomaar gesloopt worden (mits er niet fors voor betaald wordt). Een andere reden is dat laagwaardige bedrijven over het algemeen meer ruimte innemen. Daardoor kan relatief eenvoudiger meer grond vrij gemaakt worden voor herstructurering.

Als toevoeging aan de Grondwaardekubus zou achteraan de kubus, nog een stapje gemaakt kunnen worden, namelijk “transformeren naar woningbouw”. Dit werd ook door 3 van de 5 experts geopperd. Dit zou een goede oplossing zijn bij gevallen waarbij het terrein te veel overlast veroorzaakt, of wanneer herstructurering vanwege de grote hoeveelheid vastgoed, veel te duur wordt.

6.2.4 Algemene conclusie

Op basis van de voorgaande drie paragrafen met daarin de bevindingen en conclusies van de drie onderzoeken die zijn verricht wordt in deze paragraaf een algemene conclusie geschreven over de bruikbaarheid en zeggingskracht van de drie interne factoren.

De drie interne factoren zouden een goed hulpmiddel kunnen zijn bij het herstructureren van bedrijventerreinen. Deze uitspraak kan onderbouwd worden door de volgende conclusies:

- *Interne factoren zijn te relateren aan de gezondheid*
- *Interne factoren laten zien waar de kansen kunnen liggen*

Het zou dus zinvol zijn om onderzoek te doen naar deze factoren. Vooral niet als er een afweging gemaakt moet worden tussen het terrein te herontwikkelen, te herprofilen of te transformeren. De interne factoren kunnen meer duidelijkheid geven over de mogelijkheden en de kansen (en de daarbij behorende kosten) bij het herstructureren van een terrein. Zij kunnen daarin een richtinggevende rol hebben.

Aan de andere kant moet wel gesteld worden dat de interne factoren niet bepalend zijn voor succesvolle herstructurering. De zeggingskracht is niet 100% sterk. Daarvoor zijn de verschillen in interne factoren tussen de gezonde en ongezonde terreinen te klein. Er zijn veel meer factoren waarmee rekening gehouden dient te worden, zoals bijvoorbeeld de ligging, de bereikbaarheid, de kwaliteit van het vastgoed en de rol van de overheid. Deze factoren zijn in de ogen van sommige experts veel belangrijker voor het succes. Toch zijn zaken als een slechte bereikbaarheid enkel op te lossen door investeringen van overheden. En een overheid kan niet oneindig blijven investeren. Mochten er dus meerdere terreinen slecht bereikbaar zijn (geworden) op welk terrein wordt dan ingezet? De interne factoren kunnen daarbij, nogmaals, een rol spelen.

6.3 Implicaties

Als een bedrijventerreinen geherprofileerd wordt, dan zou het logisch zijn dat te doen voor een type terrein waar aan het meeste behoefte is in de regio. De voorkeur gaat dan uit naar een typering op basis van de grondwaardetrap (of in elk geval op basis van de toegevoegde waarde per hectare). De cyclus van de Grondwaardekubus is niet in iedere situatie ideaal te noemen, namelijk als er geen nieuwe terreinen worden aangelegd. Het gevolg is namelijk dat er veel hoogwaardigere terreinen zijn

en dat er een tekort kan zijn aan ruimte voor laagwaardige bedrijvigheid. Een regio kan niet alleen maar teren op hoogwaardige bedrijvigheid. Een zekere vorm van laagwaardige bedrijvigheid is zeer essentieel voor de regionale economie, zoals één van de experts het verwoordde: “Een gezonde mix van hoogwaardig en laagwaardig”. Momenteel gaat het met de regio Holland Rijnland wel de verkeerde kant op, veel oude traditionele bedrijventerreinen veranderen langzaam in gebieden voor grootschalige detailhandel en bijvoorbeeld fitnesscentra. Een diepgaand onderzoek naar de voorraad bedrijventerreinen in de regio Holland Rijnland zou zeer wenselijk zijn. De bedrijventerreinen zouden dan gecategoriseerd moeten worden per grondwaardetrapp of in elk geval op basis van “waardigheid”. Uiteraard kan dan ook bijgehouden worden hoe de terreinen zich ontwikkelen en waar behoefte aan is. Zo kan een regionaal bestuur de ontwikkelingen goed monitoren en investeren in terreinen waar behoefte naar is, of anders bestaande terreinen herprofilen naar terreinen waar behoefte aan is. Deze segmentering op de grondmarkt geniet ook bij veel ondernemers en ontwikkelaars de voorkeur. Ook kan de overheid een veel duidelijkere visie met een terrein uitspreken, maar dan moet het zich daar wel aan vasthouden.

Als een regio geen behoefte meer heeft aan hoogwaardigere bedrijventerreinen, zou een herstructureringsfonds een oplossing kunnen bieden om de cyclus van de Grondwaardekubus te doorbreken. Door als overheid de voorraad bedrijventerreinen elk jaar af te schrijven en geld te reserveren voor herontwikkeling kan een stap terug of op gelijke hoogte blijven in de grondwaardetrapp mogelijk gemaakt worden. Dit is wel een erg kostbaar proces, maar het zou wel betekenen dat er in de toekomst niet veel bedrijventerreinen meer aangelegd hoeven worden.

Als er meerdere terreinen zijn die in dezelfde grondwaardetrappen vallen, die geherstructureerd moeten worden, zou bijvoorbeeld een terrein met een hoog bebouwingspercentage veranderd kunnen worden naar een hoogwaardiger bedrijventerrein. Een terrein met minder vastgoed zou met behulp van het herstructureringsfonds een stapje terug kunnen doen.

Het introduceren van de Grondwaardekubus en gebruik maken van de werking ervan, kan het beste plaatsvinden als het bedrijventerrein zich aan het einde van de consolidatiefase begeeft. Door op dat moment goed te monitoren welk vastgoed er aanwezig is, kan het beste beslist worden welk kant moet worden opgegaan met het terrein. Is revitalisering, herprofilering of misschien wel transformatie de beste oplossing? Het is dan wel van belang om de bebouwingspercentages per kavel grondig bij te houden. Dit zou moeten kunnen door gegevens van het kadaster te koppelen aan het GBA (gebouwen en adressen administratie) van de gemeente.

6.4 Reflectie

Ik heb mijn scriptie geschreven bij de Kamer van Koophandel in de Leiden i.c.m met een stage. Waarom ik dit wou had eigenlijk meerdere redenen. Ik wou graag alvast wat werkervaring op doen, het leek mij interessant om mijn studie eens in de praktijk mee te maken. Ook wou ik het werkende leven als eens ervaren, dat leek mij goed voor mijn algemene ontwikkeling. Wat ook niet geheel onbelangrijk was is dat mijn vriendin en vrienden verhuisden naar de Randstad en ik het niet zo zag zitten om in mijn eentje nog een half jaar in de UB door te brengen.

Als ik terugkijk op mijn onderzoeksproces dan vind ik vooral dat het me te lang heeft geduurd. Dit heeft deels te maken met het feit dat ik blanco naar de KvK ging en daar zelf een probleemstelling

moest verzinnen. Dit was toch lastiger dan ik had verwacht. Na 3 maanden had ik eindelijk iets op papier. Hoewel ik absoluut een leuke tijd heb gehad, was de begeleiding vanuit de KvK niet optimaal. Ik werd erg vrij gelaten in mijn onderzoek. Dit had misschien ook wel te maken met het feit dat ik niet voor elk kleinigheidje naar mijn begeleider ging en het liever zelf op lostte. Daarnaast heb ik tussendoor in januari nog een vak gevolgd, dit heeft me toch ook wel weer minstens een maand gekost. En een maand eruit, kost vaak ook wel weer een week om er in te komen. Aan de andere kant kwam het ook wel goed uit dat ik zo'n lange aanloop heb gehad, want de resultaten van Stec Groep werden pas in maart (2013) bekend. In januari startte dit onderzoek en ik heb tevens meegeholpen/meegelopen met dit project, wat ik ook erg interessant vond. Ik wist al dat ik hun resultaten wou gebruiken, dus ik had sowieso moeten wachten voordat ik ze kon gebruiken in dit onderzoek.

Ik heb gaandeweg mijn onderzoek wel veel geleerd over onderzoek doen. Aan het begin is het lastig om het hele probleem te overzien (herstructurering van bedrijventerreinen is ook een vrij complex probleem, elke aanpak/oplossing heeft wel weer zijn mitsen en maren). Na verloop van tijd leer je (met behulp van mijn begeleider) steeds beter te focussen op wat nou je échte probleem is en waar je naar toe wilt en ook moet.

Ik heb eigenlijk geen moment gehad dat ik dacht dat mijn scriptie niet af zou komen of dat het allemaal niet zou lukken. Wel was af en toe de motivatie erg ver te zoeken, maar gewoon door gaan is dan toch het beste wat je kunt doen. Vooral de interviews doen vond ik erg leuk. Dit gaf mij elke keer weer motivatie om er iets goeds van te maken, want ik had toch ergens het idee dat dit onderzoek ook nog naar iets kon leiden.

Dat ik voor elk scriptiegesprek naar Groningen moest was natuurlijk niet ideaal, maar niet onoverkomelijk en achteraf viel dat ook reuze mee. Als ik om 7:00 uur wegreed kon ik om 13:00 alweer thuis zijn.

Literatuur

Algemene Rekenkamer (2008). *Methodologische verantwoording bij 'Herstructurering van bedrijventerreinen'*.

Bateman, M. (1985). *Office development; a geographical analysis*. Croom Helm, Beckenham (London).

Beekmans, J. & P. Beckers (2013). *A hedonic price analysis of the value of industrial sites*. Planbureau voor de leefomgeving.

Bogner, A., B. Littig & W. Menz (2009). *Interviewing Experts*. Palgrave Macmillan.

BUITEN, Bureau voor Economie & Omgeving (2010). *Aanscherping herstructureringsopgave Bedrijventerreinen Metropoolregio Amsterdam*.

Bureau Louter (2012a). *Economische Toplocaties 2012: Ruimtelijke spreiding van topsectoren*

Bureau Louter (2012b). *Vitaliteitsscan Leiden 2012* <http://www.leidenincijfers.nl>

CPB, Centraal PlanBureau (2001). *Veroudering van bedrijventerreinen: Een structuur voor herstructurering*.

THB, Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen (2008). *Kansen voor kwaliteit; een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerreinen*. Den Haag.

Dinteren, J. van (2008). *Bedrijventerreinen als speelveld*. Oratie Rijksuniversiteit Groningen, 24 juni. Nijmegen: Royal Haskoning.

Dinteren, J. Van & E. van der Krabben (2008a). *"Herstructurering bedrijventerreinen, Tour de force voor taskforce"*. Stedenbouw & Ruimtelijke ordening. Nr. 6 pag. 52-55.

Dinteren, J. Van & E. van der Krabben (2008b). *"Stedelijke gebiedsontwikkeling: Donkere wolken aan de horizon"* Real Estate. Nr. 61 pag. 18-22.

Dinteren, J. Van (2009) *Regionale aanpak bedrijventerreinenbeleid*. Openbaar Bestuur vol. 19

Dinteren, J. Van & E. van der Krabben (2010). *"Public development of industrial estates in the Netherlands: Undesired market outcomes and policy interventions"*. Tijdschrift voor economische en sociale geografie. Vol. 101 pag. 91-99.

Gemeente Zoeterwoude (2012). *Bestemmingsplan bedrijventerrein Grote Polder 2012*. <http://www.zoeterwoude.nl>

Gordijn, H., G. Renes & M. Traa (2007). *Beleidsadvies: naar een optimaler ruimtegebruik door bedrijventerreinen*. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.

Groningen, B. Van & C. de Boer (2010). *Beschrijvende statistiek: Het berekenen en interpreteren van tabellen en statistieken*. Boom Lemma Uitgevers, Den Haag

Holland Rijnland (2011). *FOCUS 2014 Strategische agenda Holland Rijnland 2010-2014*

Holland Rijnland (2012). *Feitenblad bedrijventerreinen 2012*

INBO (2003). *Ruimtemeter – methodiek ruimtewinst*. Provincie Utrecht.

Kamer van Koophandel (2012). *Perspectieven voor de vastgoedmarkt: Op weg naar de vastgoedagenda voor Midden-Nederland*.

Knoben, J. & Michel Traa (2008). *De bedrijfslocatiemonitor: kritiek, alternatieven en aanpassingen Ruimtelijk Planbureau*, Den Haag. NAI Uitgevers, Rotterdam.

Korteweg, P.J. (2002). *Veroudering van kantoorgebouwen: probleem of uitdaging?* Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap, Utrecht.

Kruijt, B. (1994). *De kantorensector – boegbeeld en plechtanker van de stedelijke economie*. In: Atzema O.A.L.C. en E. Wever (red). *Economisch geografische variaties. De veelzijdigheid van Marc de Smidt*. Van Gorcum, Assen.

Louw, E., B. Needham, H. Olden en C-J Pen. (2009). *Planning van bedrijventerreinen* (herziene editie). Den Haag: Sdu Uitgevers.

Ministerie van Economische Zaken (2008). *Bestuurlijk afsprakenkalender bedrijventerreinen 2010-2020*. Den Haag.

Ministerie van Infrastructuur en Milieu (2011) *Praktijkvoorbeelden Verzakelijking Bedrijventerreinen*. Den Haag

Ministerie van VROM (2007). *Samenwerkingsagenda "Mooi Nederland" met VROM, IPO en VNG*.

Ministerie van VROM, Ministerie van Economische Zaken, IPO & VNG (2009). *Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020*

Ministerie van VROM, Ministerie van Economische Zaken, IPO & VNG (2010). *Roadmap naar verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt Startdocument*
<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/notas/2010/09/17/roadmap-verzakelijking-bedrijfsmarkt.html>

Olden, H. (2010). *Uit voorraad leverbaar. De overgewaardeerde rol van bouwrijpe grond als vestigingsfactor bij de planning van bedrijventerreinen*. Proefschrift, Universiteit Utrecht.

Overkamp, G. (2012). *Een grondige aanpak van bedrijventerreinen* (eerste druk).

PBL, Planbureau voor de leefomgeving (2009). *De toekomst van bedrijventerreinen: van uitbreiding naar herstructurering*. Den Haag/Bilthoven.

Pellenbarg, P.H. (2002). "Sustainable Business Sites in the Netherlands: A Survey of Policies and Experiences". *Journal of Environmental Planning and Management* 45 (1), 59-84

Provincie Zuid Holland (2012). *Visie op Zuid-Holland Provinciale Structuurvisie*
<http://www.zuid-holland.nl/>

Roo, G. de, (2010). *Being or Becoming? That is the Question! Confronting Complexity with Contemporary Planning Theory*, in: G. de Roo & E.A. Silva, *A Planner's Encounter with Complexity*, Ashgate Publ, Farnham, UK.

Roo, G. de, G. Porter (2007). *Fuzzy Planning – The Role of Actors in an Fuzzy Governance Environment*, Ashgate Publishers Ltd, Aldershot, UK

Stec Groep (2005). *Bedrijventerreinenstrategie Den Haag 2005 – 2020 Beleidsagenda op basis van een nieuwe typologie*. Gemeente Den Haag.

Stec Groep (2008). *Scan leegstand bedrijventerreinen Gelderland*.

Stec Groep & Holland Rijnland (2009). *Regionale Bedrijventerreinenstrategie Holland Rijnland: Meer doen met minder ruimte*. Arnhem.

Stec Groep (2012a). *Factsheet Dobbewijk* <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2012b). *Factsheet Flower Sciencepark* <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2012c). *Factsheet Bovenland* <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2012d). *Factsheet 't Heen* <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2012e). *Factsheet Jagtlust* <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2012f). *Factsheet de Lasso* <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2012g). *Factsheet MEOB* <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2013a) *Offerte kwalitatieve marktbeoordeling bedrijventerreinen Holland-Rijnland* (niet openbaar)

STOGO onderzoek + advies (2007). *Remmende factoren bij het herstructureren van bedrijventerreinen*. Utrecht.

STOGO onderzoek + advies (2012). *Behoefteschatting bedrijfshuisvesting 2.0: Een kwantitatieve en kwalitatieve raming van de vraag naar bedrijventerreinen in de Regio Holland Rijnland in de periode 2010-2025*. Nieuwegein.

THB, Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen (2008). *Kansen voor kwaliteit: Een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerrein*.

Teunizen, J. (2010). *Succesfactoren bij herstructurering van bedrijventerrein*.

VROM-raad (2006). *Werklandschappen: een regionale strategie voor bedrijventerreinen*. Den Haag
<http://www.rli.nl/>

Weterings, A., J. Knoben en H. van Amsterdam. (2008). *Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen*. Den Haag: Planbureau voor de leefomgeving

Websites

Holland Rijnland (2012). <http://www.hollandrijnland.nl>

Stec Groep (2013b). Flyer Economisch Effect Rapportage bedrijventerreinen
<http://stec.nl/bedrijventerreinen>

RO-web.nl (2013). <http://www.ro-web.nl>

Bestemmingsplannen

Gemeente Hillegom (2010). *Bestemmingsplan Bedrijventerrein Hillegom Zuid* (gevonden op www.hillegom.nl)

Rboi adviesbureau (2007). *Bestemmingsplan bedrijventerrein Meer & Duin te Lisse* (gevonden op www.lisse.nl)

Gemeente Noordwijk (2007). *Bestemmingsplan bedrijventerrein sGravendijck* (gevonden op www.noordwijk.nl)

Gemeente Leiderdorp (2013). *Bestemmingsplan bedrijventerrein de Baanderij* (gevonden op www.leiderdorp.nl)

Gemeente Leiden (2012). *Bestemmingsplan bedrijventerrein Roomburg* (gevonden op gemeente.leiden.nl)

Gemeente Katwijk (2012). *Bestemmingsplan bedrijventerrein Katwijkerbroek* (gevonden op www.katwijk.nl)

Gemeente Hillegom (2012). *Bestemmingsplan bedrijventerrein Horst Ten Daal* (gevonden op www.hillegom.nl)

Gemeente Leiden (2012) *Bestemmingsplan bedrijventerrein De Waard* (gevonden op gemeente.leiden.nl)

Gemeente Kaag en Braassem (2006) *Bestemmingsplan bedrijventerrein De Lasso* (gevonden op www.kaagenbraassem.nl)

Gemeente Nieuwkoop (2012) *Bestemmingsplan bedrijventerrein Bovenland* (gevonden op www.nieuwkoop.nl)

Bijlage 1: De resultaten veldwerk

Bouwhoogte alle onderzochte bedrijventerreinen:

Bedrijventerrein:		Bouwhoogte					Total
		bh 1	bh 2	bh 3	bh 4	bh 5	
1. Hillegom Zuid	Count	6	55	7	0	0	68
	% within Hillegom Zuid	8,8%	80,9%	10,3%	0,0%	0,0%	100,0%
2. sGravendijck	Count	2	27	7	0	0	36
	% within sGravendijck	5,6%	75,0%	19,4%	0,0%	0,0%	100,0%
3. Gravendam	Count	4	45	8	0	0	57
	% within Gravendam	7,0%	78,9%	14,0%	0,0%	0,0%	100,0%
4. De Baanderij	Count	6	21	15	2	1	45
	% within De Baanderij	13,3%	46,7%	33,3%	4,4%	2,2%	100,0%
5. Roomburg	Count	1	15	7	3	0	26
	% within Roomburg	3,8%	57,7%	26,9%	11,5%	0,0%	100,0%
6. Katwijkerbroek	Count	11	20	2	0	0	33
	% within Katwijkerbroek	33,3%	60,6%	6,1%	0,0%	0,0%	100,0%
7. Horst Ten Daal	Count	4	12	4	0	0	20
	% within Horst Ten Daal	20,0%	60,0%	20,0%	0,0%	0,0%	100,0%
8. De Waard	Count	9	26	4	2	0	41
	% within De Waard	22,0%	63,4%	9,8%	4,9%	0,0%	100,0%
9. De Lasso Noord	Count	3	17	6	2	0	28
	% within De Lasso Noord	10,7%	60,7%	21,4%	7,1%	0,0%	100,0%
10. Bovenland	Count	4	45	3	0	0	52
	% within Bovenland	7,7%	86,5%	5,8%	0,0%	0,0%	100,0%
Totaal:	Count	50	283	63	9	1	406
	% within Totaal	12,3%	69,7%	15,5%	2,2%	,2%	100,0%

Bebouwingspercentages alle onderzochte bedrijventerreinen:

Bedrijventerrein:		Bebouwingspercentage				Totaal
		<50%	50% - 65%	65% - 80%	>80%	
1. Hillegom Zuid	Count	11	17	40	0	68
	% within Hillegom Zuid	16,2%	25,0%	58,8%	0,0%	100,0%
2. sGravedijck	Count	4	12	20	0	36
	% within sGravedijck	11,1%	33,3%	55,5%	0,0%	100,0%
3. Gravendam	Count	13	14	30	0	57
	% within Gravendam	22,8%	24,6%	52,6%	0,0%	100,0%
4. De Baanderij	Count	0	3	11	31	45
	% within De Baanderij	0,0%	6,7%	24,4%	68,9%	100,0%
5. Roomburg	Count	3	6	7	10	26
	% within Roomburg	11,5%	23,1%	26,9%	38,5%	100,0%
6. Katwijkerbroek	Count	8	4	10	11	33
	% within Katwijkerbroek	24,2%	12,1%	30,3%	33,3%	100,0%
7. Horst Ten Daal	Count	6	7	7	0	20
	% within Horst Ten Daal	30,0%	35,0%	35,0%	0,0%	100,0%
8. De Waard	Count	4	7	3	27	41
	% within De Waard	9,8%	17,1%	7,3%	65,9%	100,0%
9. De Lasso Noord	Count	5	6	17	0	28
	% within De Lasso Noord	17,9%	21,4%	60,7%	28,6%	100,0%
10. Bovenland	Count	15	8	7	22	52
	% within Bovenland	28,8%	15,4%	13,5%	42,3%	100,0%
Totaal:	Count	69	84	152	101	406
	% within Totaal	17,0%	20,7%	37,4%	24,9%	100,0%

Functieverdeling bedrijvigheid alle onderzochte bedrijventerreinen:

Bedrijventerrein:		Trap						Totaal
		trap 1	trap 2	trap 3	trap 4	trap 5	trap 6	
1. Hillegom Zuid	Count	0	28	101	48	2	0	179
	% within Hillegom Zuid	0,0%	15,6%	56,4%	26,8%	1,1%	0,0%	100,0%
2. sGravendijck	Count	0	9	69	30	14	0	122
	% within sGravendijck	0,0%	7,4%	56,6%	24,6%	11,5%	0,0%	100,0%
3. Gravendam	Count	0	23	82	32	6	0	143
	% within Gravendam	0,0%	16,1%	57,3%	22,4%	4,2%	0,0%	100,0%
4. De Baanderij	Count	0	11	81	51	0	2	145
	% within De Baanderij	0,0%	7,6%	55,9%	35,2%	0,0%	1,4%	100,0%
5. Roomburg	Count	0	8	31	2	1	0	42
	% within Roomburg	0,0%	19,0%	73,8%	4,8%	2,4%	0,0%	100,0%
6. Katwijkerbroek	Count	2	22	44	2	0	0	70
	% within Katwijkerbroek	2,9%	31,4%	62,9%	2,9%	0,0%	0,0%	100,0%
7. Horst Ten Daal	Count	0	18	23	9	0	0	50
	% within Horst Ten Daal	0,0%	36,0%	46,0%	18,0%	0,0%	0,0%	100,0%
8. De Waard	Count	3	14	74	13	0	0	104
	% within De Waard	2,9%	13,5%	71,2%	12,5%	0,0%	0,0%	100,0%
9. De Lasso Noord	Count	2	11	22	11	0	0	46
	% within De Lasso Noord	4,3%	23,9%	47,8%	23,9%	0,0%	0,0%	100,0%
10. Bovenland	Count	2	20	59	1	0	0	82
	% within Bovenland	2,4%	24,4%	72,0%	1,2%	0,0%	0,0%	100,0%
Totaal:	Count	9	164	586	199	23	2	983
	% within Totaal	,9%	16,7%	59,6%	20,2%	2,3%	,2%	100,0%

Bijlage 2: Het Interview

1. Welke zaken ziet u zelf als oorzaak van het herstructureringsprobleem (max. 3)?
2. Welke zaken zouden volgens u moeten veranderen wil de herstructurering van bedrijventerreinen succesvoller worden?
3. U ziet hieronder 2 groepen met elk 5 bedrijventerreinen. Welke groep is volgens u de gezonde groep terreinen? En welke de ongezonde? Waarom?

Type Terrein:		Bebouwingspercentage				Total
		<50%	50% - 65%	65% - 80%	>80%	
Groep 2	Count	31	52	108	41	232
	% within Groep 2	13,4%	22,4%	46,6%	17,7%	100,0%
Groep 1	Count	38	32	44	60	174
	% within Groep 1	21,8%	18,4%	25,3%	34,5%	100,0%
Totaal:	Count	69	84	152	101	406
	% within alle Bedrijventerreinen	17,0%	20,7%	37,4%	24,9%	100,0%

Type Terrein:		Bouwhoogte					Total
		bh 1	bh 2	bh 3	bh 4	bh 5	
Groep 2	Count	19	163	44	5	1	232
	% within Groep 2	8,2%	70,3%	19,0%	2,2%	,4%	100,0%
Groep 1	Count	31	120	19	4	0	174
	% within Groep 1	17,8%	69,0%	10,9%	2,3%	0,0%	100,0%
Totaal:	Count	50	283	63	9	1	406
	% within Totaal	12,3%	69,7%	15,5%	2,2%	,2%	100,0%

Type Terrein:		Trap						Total
		trap 1	trap 2	trap 3	trap 4	trap 5	trap 6	
Groep 2	Count	0	79	364	163	23	2	631
	% within Groep 2	0,0%	12,5%	57,7%	25,8%	3,6%	,3%	100,0%
Groep 1	Count	9	85	222	36	0	0	352
	% within Groep 1	2,6%	24,1%	63,1%	10,2%	0,0%	0,0%	100,0%
Totaal:	Count	9	164	586	199	23	2	983
	% within alle Bedrijventerrein	,9%	16,7%	59,6%	20,2%	2,3%	,2%	100,0%

4. U ziet hieronder 5 bedrijventerreinen, welke terreinen zou volgens u op basis van de deze factoren de meeste kans maken om succesvol geherstructureerd te worden? In welke volgorde zou u ze herstructureren? Van meest kansrijk naar het minst kansrijk.

A

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	23,7 ha
	Max. hoogte	15 m	Max. percentage	75%	Netto opp.	20,8 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrap	aandeel
	1 hoog	10,7%	50% of minder	17,9%	trap 1	4,3%
	2 hoog	60,7%	50-65%	21,4%	trap 2	23,9%
	3 hoog	21,4%	65-80%	60,7%	trap 3	47,8%
	4 hoog	7,1%	80%+	0,0%	trap 4	23,9%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

B

Bedrijventerrein			Min. percentage	50%	Bruto opp.	19,1 ha
	Max. hoogte	10 m	Max. percentage	80%	Netto opp.	16,4 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrap	aandeel
	1 hoog	33,3%	50% of minder	24,2%	trap 1	2,9%
	2 hoog	60,6%	50-65%	12,1%	trap 2	31,3%
	3 hoog	6,1%	65-80%	30,3%	trap 3	62,9%
	4 hoog	0,0%	80%+	33,3%	trap 4	2,9%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

C

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	21,7 ha
	Max. hoogte	8 m	Max. percentage	70%	Netto opp.	15,2 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrap	aandeel
	1 hoog	20,0%	50% of minder	30,0%	trap 1	0,0%
	2 hoog	60,0%	50-65%	35,0%	trap 2	36,0%
	3 hoog	20,0%	65-80%	35,0%	trap 3	46,0%
	4 hoog	0,0%	80%+	0,0%	trap 4	18,0%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

D

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	20 ha
	Max. hoogte	12	Max. percentage	100%	Netto opp.	15 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrap	aandeel
	1 hoog	22,0%	50% of minder	9,8%	trap 1	2,9%
	2 hoog	63,4%	50-65%	17,1%	trap 2	13,5%
	3 hoog	9,8%	65-80%	7,3%	trap 3	71,2%
	4 hoog	4,9%	80%+	65,9%	trap 4	12,5%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

E

Bedrijventerrein			Min. percentage	0%	Bruto opp.	29,5 ha
	Max. hoogte	14	Max. percentage	100%	Netto opp.	22 ha
	bouwhoogte	aandeel	bebouwingspercentage	aandeel	grondwaardetrap	aandeel
	1 hoog	7,7%	50% of minder	28,8%	trap 1	2,4%
	2 hoog	86,5%	50-65%	15,4%	trap 2	24,4%
	3 hoog	5,8%	65-80%	13,5%	trap 3	72,0%
	4 hoog	0,0%	80%+	42,3%	trap 4	1,2%
	5 hoog+	0,0%			trap 5	0,0%
					trap 6	0,0%
Totaal		100%		100%		100%

5. (Eerst uitleg GWK/onderzoek) Wat vindt u van de gedachtegang van het onderzoek/Overkamp? Denkt u dat de grondwaardekubus een belangrijke rol kan spelen in de toekomst bij het herstructureren van bedrijventerreinen, of waarom juist niet?

6. Welke factoren zouden hier nog aan toegevoegd kunnen worden om het resultaat een meer bepalende waarde te kunnen laten hebben?

7. Heeft u zelf, als u er over nadenkt voorbeelden van die lijken op de werking van de GWK

8. Heeft u wel eens het omgekeerde zien gebeuren? Waarbij er een stapje terug werd gedaan.

Interviews uitgewerkt:

Barnhoorn (geïnterviewd op 11-6-13) :

1. Welke problemen:

Veel verschillende eigenaren en belangen. Bedrijfsblindheid, het nut niet zien van herstructurering. De eigenaren willen wel investeren, maar mits ze iets terug krijgen, dat het in elk geval beter wordt. Dat het onroerend goed op een ruimere kavel komt te staan. Hij geeft als voorbeeld terrein Grote Polder, waarbij herstructurering heeft gewerkt door de ondernemers een stukje openbare ruimte te geven. De grotere ondernemers zijn vaak richtinggevend en leidinggevend bij herstructurering.

2. Welke oplossingen:

Bedrijventerrein afhankelijk. Geen goede ontsluiting? Dan dat aanpakken. Etc.

3. Groepen terreinen kiezen. Barnhoorn maakte de juiste keuzes. Waarom?

Bebouwingspercentage: Als dat toeneemt dan wordt het terrein rommeliger en dus slechter.

Bouwhoogte: Kan je niet zoveel uit afleiden, niet of het een aantrekkelijk of onaantrekkelijk terrein is. Wel zijn kantoorpanden vaak hoger en netter. Bij het loslaten van de maximum bouwhoogte moet je wel nagaan waarom je dat doet. Als je veel kantoren wilt hebben, dan moet je wel plek hebben voor parkeren of meer vrachtverkeer (vervoerstromen nemen toe bij meer vastgoed).

Functie: Hoe meer in een hogere trap, hoe beter het terrein. Maar dat is vooral afhankelijk van de functie van het terrein en wat er is toegestaan.

4. Welk van de ongezonde terreinen maakt de meeste kans op succesvolle herstructurering?

De manier waarop Barnhoorn rankt is in principe de juist manier. Hoe hoger de percentages hoe lastig het is om te herstructureren. Functie verandering of meer ruimte biedt meer kansen voor herstructurering. Toch vindt hij de locatie een stuk belangrijker. De courantheid neemt toe bij een hogere bouwhoogte, maar als de locatie goed is, kan een pand van 10 meter misschien wel interessanter zijn dan van 15 meter.

5. Hij erkent de gedachtegang van Overkamp, als je een bestemmingsplan kan aanpassen, de functie kan opschalen of meer kan bouwen, dan schiet de huurprijs omhoog. Hierdoor is er meer geld beschikbaar voor herontwikkeling van het oude pand. Door te kijken naar deze facetten kan een betere inschatting worden gemaakt. In de toekomst naar deze facetten kijken zal van belang kunnen zijn bij het herstructureren, omdat je meer kijkt naar de mogelijke oplossingen.

6. De ligging en de infrastructuur zijn ook belangrijk om waarde toe te voegen aan het bedrijventerrein. Ook de rol van de ondernemers zijn belangrijk.

7. Zelf voorbeelden? Het is een logisch gevolg dat door het terrein beter en efficiënter te gebruiken dan gaat de waarde van het onroerend goed ook omhoog, daardoor kan je weer investeren in het terrein.

8. Het omgekeerde komt nog niet voor, maar zal in de toekomst met oude kantoorpanden wellicht gaan gebeuren.

Sturm (geïnterviewd op 12-6-13):

1. Welke problemen:

Het besef is te laat door gedrongen dat een BT eigenlijk een wijk is van stad/dorp en dat je gezamenlijk moet voorkomen dat het terrein afglijdt. Overheden hebben geld verdiend met uitgifte van de terreinen, maar hebben geen goede afspraken gemaakt met de gebruikers over onderhoud etc. Overheid voelt zich niet verantwoordelijk, zoals bij woonwijken (reden is dat daar veel meer stemmers zitten). Veel belangen/partijen. Vastgoed in handen van andere partijen. Van nature geen gemeenschappelijks groepsgedrag om verouderde terreinen aan te pakken.

2. Oplossingen: Behoud van waarde van vastgoed, daarmee vastgoedeigenaren triggeren om actie te nemen op onderhoud van de panden. Als er een paar trekkers zijn dan is dat al genoeg om het hele terrein als olievlek opgeknapt wordt. Marktpartijen en overheden moeten dwingende convenanten met elkaar sluiten. Strakke afspraken, dan kunnen er stappen gemaakt worden. Afspraken voor onderhoud, kwaliteit, openbare ruimte etc etc etc. Alles om het terrein netjes te maken en houden, afhankelijk van de behoefte van de gevestigde ondernemers. Oplossingen zijn over het algemeen wel maatwerk.

3. Groepen terreinen kiezen. Sturm maakt de juiste keuzes. Waarom?

Bebouwingspercentage: Laag: Extensieve bedrijvigheid of nog maar weinig afgifte. Te hoog is ook slecht.

Bouwhoogte: Functionele bedrijven hebben een lagere bouwhoogte, zitten op de mindere terreinen. Verschil is wel klein, dus lastig te zien.

Functie: Hoe meer hoogwaardig hoe beter. Meer geld om te investeren in het pand.

Kanttekening: Als regio heb je wel een mix aan functies nodig. Dus hoe gezond is het voor de regio?

4. Welk van de ongezonde terreinen maakt de meeste kans op succesvolle herstructurering?

Hij gaat wel zoeken in dus lage bb, bh en lagere GWT. Maar alleen hierop kan je niet veel baseren.

FSI boven een bepaalde grens is te duur om te herstructureren. Als er meer staat, meer afchrijven en herontwikkelen. Dit kan een drempel zijn om te herstructureren. Extensief ruimtegebruik is eenvoudiger te herstructureren omdat er minder gesloopt hoeft te worden etc. De redentatie is dus goed, alleen is het lastig af te lezen omdat de verschillen niet groot zijn. Ook de netto-bruto verhouding is handig om mee te nemen.

5. In de meest extreme vorm klopt de kubus wel. Als het helemaal vol zit, is het lastiger. Het lijkt zinvoller in lage bebouwingsdichtheden te investeren.

Maar er spelen veel meer zaken. Het hangt af welke speler je redeneert. De gebruiker, de belegger, de overheid, de bank etc. De verhuisbereid van bedrijven is heel laag. Veel bedrijven blijven in een niet optimale situatie zitten omdat verhuizen teveel voeten in de aarde heeft. Het is tevens niet zo dat alle bedrijven zo ontwikkelen, het algemene model kent hij wel. Niet elke bedrijf groeit altijd. De grote aantallen eigenaren werken ook tegen. Om herstructurering op gang te laten komen is het ook niet altijd zo dat dat eerder op gang op terreinen waar de meeste "speelruimte" is, omdat daar herstructurering misschien wel niet nodig is. Stel dat het budget laag is, dan moet je inderdaad naar lagere waardes kijken, want daar zit de ruimte.

De vastgoedwaardeladder kent Sturm wel, een investeerder wil steeds een stapje hoger, maar wel handelend vanuit eigen belang. In

6. Welke omgevingsfactoren zijn er die maken dat de herstructureringsbeweging van de grond komt? Actieve overheid, wie heeft het vastgoed in eigendom, zijn er actieve ondernemers? Als er grote structurele problemen zijn, grote leegstand of heel erg vol, dan duidelijk niet meer investeren en transformeren naar iets nieuws. Maar dan moet je wel ruimte creëren voor de bedrijven die er zaten.

Harde wet van het vastgoed. Zolang het pand nog verhuurd wordt, gaat niemand er wat aan doen, en is er nul interesse om het op te knappen. Ligging is niet per se belangrijk. Goede terreinen liggen niet altijd aan een snelweg en vice versa. Milieucategorie ook belangrijk, milieuvergunningen houden soms veel tegen of maken plekken onaantrekkelijk. Bedrijven met een hoge categorie uit een terrein plaatsen om zo herstructurering op gang te helpen.

Schuifruimte voor bedrijven is erg belangrijk, het toverwoord. Als je een oud terrein hebt, en je wil daar vernieuwen moeten de terreinen eerst even ergens anders onderdak. Dat kan alleen als er nieuwe terreinen worden aangelegd. In de regio Holland Rijnland is die nieuwe ruimte er niet.

7. De werking van de GWK zie je overal. Maar dient dit ook het gemeenschappelijk doel? Als er in een regio bijvoorbeeld functionele bedrijvigheid nodig is dan wel. Maar altijd is een te absolute uitspraak om altijd laagwaardig te beginnen bij een nieuw terrein, maar in Holland Rijnland geldt dat toevallig wel. Grote jongens op nieuwe terreinen zetten, waardoor er op oude terreinen veel plaats vrij komt (schuifruimte). En herontwikkeling mogelijk is. Als je alleen hoogwaardigheid wil betaalt de gemeenschap daar wel voor.

Of het voor een geheel terrein geldt betwijfelt hij, voor een pand/kavel klopt het wel. Maar dient de werking ook de maatschappij?

8. Afwaarderen begin je nu wel te zien. Veel vastgoed staat veel te hoog op de balans. Op basis van het vastgoed heeft het bedrijf financiering gekregen dus veel vastgoed staat te hoog in de boeken. De conjunctuur vraagt eigenlijk om afwaardering, om andere functies mogelijk te maken. Maar de huidige crisis maakt het lastig om de herstructurering op gang te brengen.

Nota bene:

Het schaalniveau van dit onderzoek is op het niveau van de bedrijventerreinen. Sturm is procesmanager van regio Holland Rijnland. Om de intere factoren te onderzoeken moet erg diep onderzoek gedaan worden. Hier zitten wethouders van andere gemeenten niet op te wachten. Gemeenten Alphen a/d Rijn kan het roesten hoe een kavel in Lisse zich ontwikkelt, dus regionale samenwerking is lastig als je er te diep op ingaat.

Dus welk instrumentarium moet je in zetten op welk niveau is de vraag? Het onderzoek naar interne factoren is op gemeentelijk niveau interessant, maar om het regionaal te doen moet je toch een stap verder kijken.

Gemeenten hebben financieel weinig met elkaar. De stemmers zitten in hun eigen gemeenten en dát is interessant.

Van der Velden (geïnterviewd op 9-6-13):

1. Herstructurering is nodig als het terrein haar functie verliest. Leegstand, verpaupering etc. Wijzigingen van functies leidt tot problemen.

2. Overheid moet actief ingrijpen. Bij succesvol herstructureren is een leidende rol van de overheid erg belangrijk en een participerende rol van de ondernemers. De openbare ruimte opknappen is een lapmiddel en tijdelijke maatregel. Bijhouden is veel belangrijker. Door bestemmingsplannen te wijzigen/veranderen kunnen overheden functiewijzigingen doorvoeren en herstructurering helpen of juist transformatie tot stand laten komen. ROM (overheid en ondernemers) invoeren.

3. Heeft het allemaal correct. Goede terreinen zitten tussen 65-80%. En 7-10 meter of hoger is gewoon goed. Oude/ongezonde terreinen laagbouw en hoge bbp. Maar er bestaan ook terreinen met 50% of minder BBP die er goed bij liggen. Hij baseert dit op de kennis van bestemmingsplannen en eigen ervaring. Hoogwaardigere bedrijven logischerwijs op betere terreinen.

Tegenwoordig hang naar hoogwaardige terreinen. Dat verzette hij zich tegen. Alles willen regelen/parkmanagement/kinderopvang etc maken de prijzen te hoog. Maar functionele terreinen hebben dat niet nodig. Laagwaardige industrie is gewoon erg belangrijk. Sommige terreinen zijn express eenvoudig aangelegd om de kosten te drukken.

4. Correct beantwoord, maar Van Velden gelooft niet helemaal in de waardes. Hij kijkt ook naar de grootte van het terrein. Bebouwingsdichtheid is de leidraad waar hij naar kijkt. Hij zegt wel dat dichtbebouwde terreinen geherstructureerd moeten worden, maar de wat minder dichtbebouwde terreinen zijn eenvoudiger te herstructureren. Laagwaardige bedrijven zijn eenvoudiger te verplaatsen, maar hebben wel meer oppervlakte, maar als je er één verplaatst heb je wel weer meer grond.

5 + 6. Dichtbebouwde terreinen zijn waardeloos, daar moet je transformeren. Ligging is belangrijker dan de percentages. Neem de oude terreinen, die worden binnenstedelijk op den duur. Die transformeren en weer aan de rand van de steden nieuwe terreinen maken. Door de interne factoren aan te passen om herstructurering op gang te krijgen werkt in de regio HR niet volgens hem, er zit te weinig speling in de regio. Hooguit terreinen met een heel laag percentage is het mogelijk. Bedrijventerreinen hebben juist meer ruimte en lucht nodig. Vooral bij functieverandering is het van belang te kijken naar de ligging etc. Kubus van Overkamp: korte termijn, hij negeert de vraagfunctie. Stapjes maken is goed om over na te denken. Logische ontwikkeling.

Kwaliteit van vastgoed is ook erg belangrijk. Waar kan je het nog voor gebruiken? Je gaat geen goed renderende gebouwen afbreken puur om het bebouwingspercentage te vergroten.

De overheid met ondernemers: ROM. Door ondernemers te laten participeren, meer medewerking. En de overheid moet vasthouden aan hun visie (als bio science park). Consequent blijven.

7. De Baanderij, van een oud fabrieksterrein omgebouwd tot een net terrein met veel detailhandel.

8. In kantoorgebouwen zie je het nu gebeuren, wordt andere functie voor gezocht.

De Roo en Van Klink (geïnterviewd op 14-6-13)

1. Van Klink: Iedereen is op elkaar aan het wachten. De gebruikers vinden dat de huurders iets moeten doen, de overheid vindt dat de eigenaren iets moeten doen etc. Bij de ondernemers geen gevoel van urgentie. Pas nu het lastiger wordt om te verhuizen wordt het een groter probleem. Voor overheden wordt het ook lastiger, geen inkomsten meer uit uitgifte.

De Roo: Bedrijven zitten niet allemaal in de zelfde fase. Er wordt iets gebouwd, daarna moet opnieuw worden geïnvesteerd, maar de investering komt niet tegelijk, waar door het een rommelig terrein wordt. Eigendomsverhoudingen zijn scheef. Gebruiker wil wel, maar heeft niet altijd het geld. Prioriteit die de overheid er aan stelt. Doordat transformatie lastig wordt omdat er geen nieuwe terreinen worden aangelegd is loopt het geheel spaak. Daardoor ook weinig geld bij overheden.

2. Van Klink: Planologisch flexibeler. Een waardecreatie is wel nodig om herstructurering op gang te helpen. Soort vereniging van eigenaren voor bedrijventerreinen. Het terrein als geheel zien, structureel inleg voor onderhoud etc. Grote Polder (enige succesgeval) succesvol doordat ondernemers geld verdienen bij herstructurering.

Van Roo: Parkmanagement (voor nieuwe terreinen). Oude terreinen: Met het ozb-bedrag, via ondernemersfondsen. Herstructureringsfonds in het leven roepen. Overwaarde van transformatie in een herstructureringsfonds stoppen. Afschrijvingen over het gehele terrein zoals iedereen dat doet met zijn gebouw. Het terrein zelf is geen spaarpotje voor.

Om de grondwaardetrap te doorbreken (wat over het algemeen erg veel geld kost) zou een herstructureringsfonds kunnen werken. Geld reserveren om op den duur het terrein (wel kwalitatief beter) terug te brengen naar de originele functie. In samenspraak met de ondernemers die bijvoorbeeld ook in 30 jaar hun gebouw afschrijven zou je kunnen regelen, mits je ver vantevoren aangeeft wanneer, om gezamenlijk het hele terrein een opknapbeurt te geven.

3. De Roo maakt de juiste keuzes behalve bij het bebouwingspercentage. De Roo denkt dat dichtbebouwde terreinen over het algemeen gezonder zijn omdat er meer vastgoed aanwezig is.

Van Klink heeft alle keuzes fout, alleen komt dat waarschijnlijk doordat ze er "verkeerd" naar keek. Met gezond dacht ze dat "hoe meer speelruimte" hoe beter is. (Van Klink en De Roo hebben simpelweg niet de kennis die bijvoorbeeld een bedrijfsmakelaar heeft; hoger dan 80% is teveel. Na dit uitgelegd te hebben, konden ze daar wel inkomen.) Wat betreft bouwhoogte vonden ze het lastig te bezien, maar De Roo keek naar het vastgoed en dacht hoe meer, hoe gezonder het terrein.

De functie was voor De Roo vanzelfsprekend, hoe hoger in de trap hoe gezonder.

Van Klink: De verschillen zijn niet zo groot dat het heel duidelijk is. Qua bouwhoogte ligt de oplossing (aan de hand van de GWK) op de ongezonde bedrijventerreinen.

4. De Roo en Van Klink maken de juiste keuzes en ranking. Waar de meeste ruimte is, zitten mogelijkheden om te herstructureren. Vooral het bebouwingspercentage achten zij belangrijk.

5. Ze erkennen beiden de werking van de GWK. Op deze manier naar terreinen kijken kan voor nieuwe inzichten zorgen en is oplossingsgericht.

Van Klink: Dus als er heel veel vastgoed zit op een terrein, is de herstructurering ook duurder. Wie gaat dat dan nog betalen? Een helder verhaal. De terreinen waarbij eigenlijk herstructurering het meeste nodig is, is het het duurste. Daar zou je eigenlijk moeten transformeren.

De Roo: Het zou belangrijk kunnen zijn om juist voor een regio als Holland Rijnland goed in beeld te hebben welke terreinen op welke manier functioneren (welke functie is daar voornamelijk aanwezig) en dat dan in aanbod en vraag onderbrengen. Meer inzicht op hoe scoren die terreinen van elkaar, wat zijn de ambities van de ondernemers op de terreinen etc. Regionale bewustwording bij de lokale bestuurders. Niet elk terrein kan hoogwaardig of de beste zijn.

Van Klink: Ja dan kan je goed zien waar behoefte aan is. Elke regio heeft wel een bepaalde mix nodig. Is er veel te veel hoogwaardigheid (zoals in HR) dan inzetten op ruimte voor laagwaardigheid. Grondwaardetrap: zinvol en koppelen aan de regionale voorraad.

6. Van Klink: De ligging is belangrijk als randvoorwaarde. Bedrijventerreinenmarkt is zeker niet lokaal, minimaal regionaal. Regionale aanpak met bevoegdheden voor overstijgende overheden en niet dat lokale geneuzel.

De Roo: Bedrijven zijn niet zo heel lokaal hoor. Verhuizen zelf is niet zo'n probleem maar wel binnen 10-15 km. Weten hoe een regio er idealiter uit zou moeten zien. Al die grootschalige detailhandel op bedrijventerreinen is hopeloos. Daardoor geen ruimte meer voor normale bedrijvigheid uit trap 3.

De factor tijd mee laten wegen in de kubus. Hoe snel gaan de ontwikkelingen (opschalen van de functies), waar moeten we dan op inspelen? Dynamischer worden in je beleid en door het invoeren van het herstructureringsfonds kun je ontwikkelingen stop zetten of bestaande terreinen afwaarderen (trapje terug doen in de GWT). In spelen op het nodige aanbod en vraag, goed in kaart brengen waar vraag naar is. Als je weet waar behoefte aan is, kan je op de terreinen waar de meeste kansen zijn investeren om in de behoefte te voorzien.

7. De Roo: Grote polder kon geherstructureerd worden omdat het een vrij laag bebouwingspercentage had van 50%. Daar hebben de gemeentes gezegd: De ondernemers krijgen een extra stuk grond, mogen een hoger bebouwingspercentage toelaten, waardoor waardevermeerding ontstaat. Daardoor kregen de ondernemers/eigenaren een financiële boost om het pand op te knappen/verbouwen etc.

8. Van Klink: Een kantoor waarbij de muren er uit gesloopt zijn om grootschalige detailhandel toe te laten.