

'What's in it for me?'

Onderzoek naar de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen



J. J. Valk
S1830589

April 2011

Master Vastgoedkunde
Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen



RUG

‘What’s in it for me?’

Onderzoek naar de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen

Masterthesis door : Janneke Valk
Studentnummer : 1830589
Begeleider : Dhr. W. Van der Post (Amsterdam School of Real Estate)
Tweede lezer : Dhr. A. J. Van der Vlist (Rijksuniversiteit Groningen)

Master Vastgoedkunde
Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen
Rijksuniversiteit Groningen

© April 2011

Voorwoord

Dit onderzoeksrapport heb ik geschreven in het kader van mijn afstudeeronderzoek van de Master Vastgoedkunde aan de Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Groningen.

Door eerder onderzoek dat ik verricht heb naar de markt voor bedrijventerreinen in Friesland, werd ik geïntrigeerd door de geringe mate van herstructureringsprojecten die er in Nederland gepland zijn. Ook bijzonder hoogleraar dhr. Van Dinteren bevestigde dit beeld tijdens zijn colleges werklocaties aan de Rijksuniversiteit Groningen. Na een aantal interessante gesprekken met hem kwam ik er toe onderzoek te gaan doen naar de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Nog te vaak komt het voor dat mooie stukken natuur verloren gaan aan de ontwikkeling van een nieuw bedrijventerrein, terwijl herstructurering van een bestaand bedrijventerrein in de regio ook tot de mogelijkheid zou kunnen behoren. Ik hoop met dit onderzoek een bijdrage te leveren aan een oplossing voor het probleem dat vele private partijen tot op heden nog niet medewerking verlenen aan herstructureringsopgaven. Alleen wanneer ook private partijen meewerken aan herstructureringsopgaven, zal de druk op de ruimte die er in Nederland heerst mogelijk verkleind kunnen worden. Opgegroeid in een prachtige omgeving vol met natuur, zie ik zeker de noodzaak om de druk op de beschikbare ruimte in Nederland tegen te gaan.

Allereerst wil ik in de privésfeer mijn ouders, broer en zus bedanken. Niet alleen met dit afstudeeronderzoek hebben zij mij gesteund, maar ook gedurende mijn gehele studieperiode. Daarnaast wil ik mijn studiegenoten Rommie Spoelstra en Sanne Reeuwijk bedanken voor hun waardevolle inzichten en mentale ondersteuning tijdens dit onderzoek.

Naast voorgenoemde personen wil ik dhr. Wim van de Post, mijn begeleider, bedanken voor zijn uitstekende begeleiding, waardevolle input tijdens dit onderzoek en zijn kennis en kunde om dit onderzoek body en structuur te geven. En als laatste wil ik uiteraard de specialisten bedanken die doormiddel van een interview bijgedragen hebben aan dit onderzoek.

Janneke Valk

Groningen, mei 2011

Samenvatting

De druk op de ruimte in Nederland neemt toe. Nederland is binnen de Europese Unie het land met procentueel gezien het grootste aandeel aan bebouwing, namelijk 13 %. Gecombineerd met een hoge bevolkingsdichtheid leidt dat tot schaarste van grond in ons land. De mate waarin nieuwe bedrijventerreinen in Nederland ontwikkeld worden draagt hier onder andere aan bij. Ondanks de druk op de ruimte blijven overheden, in de vorm van gemeenten, doorgaan met het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen. Gegevens van ondermeer IBIS duiden erop dat er meer terreinen ontwikkeld worden dan noodzakelijk is. Enerzijds heeft de rijksoverheid zich ten doel gesteld maatregelen te nemen om de druk op de ruimte tegen te gaan, anderzijds blijven lokale overheden toch nieuwe terreinen ontwikkelen. Vanuit de overheid en het bedrijfsleven wordt aangegeven dat herstructurering van bestaande bedrijventerreinen een bruikbaar middel kan zijn om de druk op de ruimte tegen te gaan.

In dit onderzoek staat de medewerking van private partijen bij herstructureringsopgaven centraal. Doelstelling van het onderzoek is inzicht te geven in het vraagstuk of een verzakelijkte markt voor bedrijventerreinen effect heeft op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Daarbij dient inzicht verkregen te worden onder welke voorwaarden private partijen (projectontwikkelaars en beleggers) willen meewerken aan de herstructurering van bedrijventerreinen. De vraagstelling die bij dit onderzoek centraal staat is: *'Heeft het overgaan naar een markt voor bedrijventerreinen waarbij meer sprake is van verzakelijking, effect op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen?* Doormiddel van literatuurstudie en interviews is getracht een antwoord te kunnen geven op de vraagstelling en daarbij is getracht het doel van dit onderzoek te behalen.

Het blijkt dat de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen moeizaam van de grond komt. Oorzaak hiervan is onder andere dat private partijen voornamelijk nauwelijks willen meewerken aan herstructurering. Voor hen is herstructurering meestal onrendabel. SenterNovem (2005: pp 12) stelt hierover het volgende: *'Omdat de rendementen bij herstructureringsoperaties in de meeste gevallen laag zijn en ook over een lagere termijn geïnd worden, zijn deze voor de meeste private investeerders (banken, projectontwikkelaars en beleggers) voornamelijk niet interessant. Wel zijn er grote private partijen die deze markt verkennen, maar er zijn nog nauwelijks concrete voorbeelden van participatie te geven.'* De medewerking van private partijen blijft dus achter. Vanuit de literatuur worden daar verschillende oorzaken voor gegeven. Het rapport 'Kansen voor Kwaliteit' (Noordanus, 2008) van de commissie Noordanus is van grote betekenis voor de aanpak van herstructurering van Nederlandse bedrijventerreinen. In dit onderzoek van de commissie Noordanus worden de volgende belemmeringen geconstateerd die herstructurering in de weg staan: *de structuur van de bedrijventerreinenmarkt en de zwakke ruimtelijke regie op regionaal niveau.*

Wanneer vanuit de literatuur verder wordt gezocht naar oorzaken van het niet willen meewerken van private partijen bij de herstructurering van bedrijventerreinen, dient eerst de

markt geanalyseerd te worden. Aan de hand van de neo-institutionele theorie kan verklaard worden dat vraag en aanbod op de markt voor bedrijventerreinen niet automatisch samenkomen, maar dat de overheid een belangrijke rol speelt in deze markt. Deze grote mate van interventie van de overheid wordt gezien als een oorzaak van het falen van de markt en daarbij het achterblijven van de medewerking van private partijen bij herstructureringsprojecten. Uit de interviews is naar voren gekomen dat aan een aantal voorwaarden moet worden voldaan, willen private partijen meewerken. Allereerst dienen de grondprijzen significant verhoogd te worden, ten tweede dient het overaanbod gereduceerd te worden zodat er schaarste ontstaat en als laatste dient er voor gezorgd te worden dat private partijen kunnen vertrouwen op publieke partijen. Deze voorwaarden kunnen gecreëerd worden als de markt verzakelijkt.

Ondanks dat verzakelijking een gunstiger investeringsklimaat kan realiseren voor private partijen, blijft het lastig voor hen om een gedegen rendement te behalen op herstructureringsprojecten. Oorzaak hiervan zijn de hoge productiekosten van herstructurering. Uit de literatuur en interviews komen drie oplossingsrichtingen naar voren, namelijk; totale verwaarlozing, kwaliteit geherstructureerde bedrijventerreinen reduceren en verevening. De oplossingsrichting 'totale verwaarlozing' heeft de meeste kans van slagen. Bij deze oplossingsrichting laat men het bestaande terrein geheel verwaarlozen en verloederen zodat het terrein letterlijk niks meer waard is. Op deze manier kunnen private partijen uiteindelijk het terrein opkopen voor 'bij wijze van spreken een gulden'. Dit heeft als resultaat dat de productiekosten veel lager kunnen uitvallen. Lagere productiekosten hebben tot gevolg dat er een hogere winstmarge behaald kan worden. Praktijkvoorbeeld is bedrijventerrein C-Mill te Heerlen. Punt van aandacht van deze oplossingsrichting zijn de maatschappelijke gevolgen, zoals sociale onveiligheid. Onder andere wordt daarom aanbevolen vervolgonderzoek te verrichten naar deze oplossingsrichting en daarbij in te gaan op de maatschappelijke gevolgen.

Inhoudsopgave

1	Inleiding	8
1.1	Aanleiding	8
1.2	Bestaande literatuur	9
1.3	Probleemverkenning	11
1.3.1	<i>Doelstelling</i>	11
1.3.2	<i>Vraagstelling</i>	11
1.3.3	<i>Onderzoeksvragen</i>	11
1.4	Conceptueel model en afbakening	11
1.4.1.	<i>Onderzoekselementen</i>	12
1.4.2	<i>Variabelen</i>	13
1.4.3	<i>Relaties</i>	14
1.5	Onderzoeksmethodiek	15
1.6	Relevantie onderzoek	16
1.6.1	<i>Maatschappelijke relevantie</i>	16
1.6.2	<i>Wetenschappelijke relevantie</i>	16
1.7	Leeswijzer	16
Deel I Theorie		18
2	Bedrijventerreinen en herstructurering	19
2.1	Definiëring bedrijventerrein	19
2.1.1	<i>De bedrijfskolom</i>	19
2.1.2	<i>Levenscyclus</i>	20
2.1.3	<i>Maatschappelijke Kosten- en Batenanalyse</i>	21
2.1.4	<i>Veroudering</i>	23
2.2	Actuele data	24
2.2.1	<i>Uitgifte (vraag)</i>	24
2.2.2	<i>Voorraad</i>	25
2.2.3	<i>Aanbod</i>	25
2.2.4	<i>Terstond en niet terstond uitgeefbaar areaal</i>	26
2.2.5	<i>Verouderd areaal</i>	27
2.2.6	<i>Herstructurering in de praktijk</i>	27
2.3	Conclusie	29
3	Marktwerking	31
3.1	Neoklassieke theorie	31
3.2	Neo-institutionele theorie	32
3.2.1	<i>Property rights theory (Eigendomsrechtentheorie)</i>	33
3.2.2	<i>Transactiekostentheorie</i>	34
3.2.3	<i>Principal-agenttheorie</i>	35
3.3	Prijs, regels en vertrouwen	35
3.4	Conclusie	36
Deel II Praktijk		38
4	Nederlandse markt voor bedrijventerreinen	39
4.1	Inleiding	39
4.2	Typering markt voor bedrijventerreinen	39
4.2.1	<i>Markt voor nieuwe bedrijventerreinen</i>	40
4.2.2	<i>Markt voor bestaande bedrijventerreinen</i>	41
4.3	De prijsvorming van nieuwe bedrijventerreinen	42
4.3.1	<i>Knelpunt prijsvorming</i>	42
4.3.2	<i>Analyse</i>	42
4.3.3	<i>Oplossingsrichting/ hypothese</i>	44
4.4	Beleid (Instituties)	45
4.4.1	<i>Knelpunt beleid</i>	45

4.4.2	<i>Analyse</i>	45
4.4.3	<i>Oplossingsrichting/hypothese</i>	46
4.5	Vertrouwen	46
4.5.1	<i>Knelpunt vertrouwen</i>	46
4.5.2	<i>Analyse</i>	46
4.5.3	<i>Oplossingsrichtiging/hypothese:</i>	47
4.6	Conclusie	48
Deel III Analyse		49
5	Verzakelijking van de markt voor bedrijventerreinen	50
5.1	Betekenis verzakelijking	50
5.2	Rolverdeling partijen	50
5.3	Betekenis verzakelijking voor de bedrijventerreinenmarkt	51
5.4	Verwachtingen op basis van hypothesen	52
5.4.1	<i>Verwachting op basis van hypothese prijsvorming</i>	52
5.4.2	<i>Verwachting op basis van hypothese creatie schaarste</i>	53
5.4.3	<i>Verwachting op basis van hypothese vertrouwen</i>	54
5.5	Conclusie en oplossingsrichtingen	55
5.5.1	<i>Totale verwaarlozing</i>	55
5.5.2	<i>Kwaliteit geherstructureerd terrein reduceren</i>	56
5.5.3	<i>Verevening</i>	56
6	Conclusie en aanbevelingen	58
6.1	Inleiding	58
6.2	Conclusies	58
6.3	Eindbeschouwing	60
6.4	Aanbevelingen	60
6.5	Reflectie	61
Bronnen		63

Bijlagen:

Bijlage 1: SER-ladder

Bijlage 2: Rolverdeling partijen bij een verzakelijkte markt voor bedrijventerreinen

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

In het verleden schoten bedrijventerreinen als paddenstoelen uit de grond. Gemeenten ontwikkelden deze terreinen alsof het hun lieve lust was en hielden - vanuit financieel-economische overwegingen - weinig tot geen rekening met de beschikbare ruimte op de bestaande bedrijventerreinen. Een evenwichtige verhouding tussen vraag en aanbod is nooit leidend geweest. Bedrijven hadden en hebben de vestigingslocaties daarom nog steeds voor het uitzoeken; er is meer aanbod dan vraag (IBIS¹, 2010). Dat heeft zo zijn voordelen; zijn bedrijven niet langer tevreden met hun vestiging op een bestaand terrein, dan is de keuze voor een verhuizing naar een nieuw ontwikkeld terrein met meestal relatief betere locatiefactoren snel gemaakt. Dat de bestaande bedrijventerreinen daardoor echter te maken krijgen met steeds meer leegstand en verpauperen, lijkt voor niemand een zorg. Of toch wel?

Bij ondermeer de rijksoverheid is het besef groeiende dat het maatschappelijk belang niet gediend is met deze situatie. De gevolgen zijn tweeledig. Allereerst neemt de neerwaartse spiraal van bestaande bedrijventerreinen steeds ergere vormen aan waarbij de term verpaupering zelfs regelmatig valt (o.a. ETIN, 2003; Louw, et al., 2009; Noordanus, 2008). Daarnaast komt door het toenemende



aantal nieuwe bedrijventerreinen de beschikbare ruimte in Nederland onder druk te staan. Het beeld dat steeds meer mooie stukken natuur verloren gaan aan het toenemende areaal aan bedrijventerrein is voor menigeen schrikbarend (Cramer, 2007). Cijfers ondersteunen deze ontwikkelingen. Zo blijkt bijvoorbeeld binnen de Europese Unie, dat Nederland het land is met procentueel gezien het grootste aandeel aan bebouwing, namelijk 13 % (Eurostat, 2010). In combinatie met de hoge bevolkingsdichtheid moet dat in elk geval tot de conclusie leiden dat de schaarste van grond in ons land groot is. De druk op de ruimte is daarmee erg hoog.

Desondanks blijven lokale overheden voorlopig doorgaan met het ontwikkelen van nieuwe terreinen. Uit ondermeer gegevens van het IBIS blijkt dat er nog steeds meer bedrijventerreinen worden ontwikkeld dan dat er daadwerkelijk nodig zijn. Enerzijds heeft de rijksoverheid zich ten doel gesteld de druk op de ruimte tegen te gaan, anderzijds blijven de lokale overheden nieuwe terreinen ontwikkelen. Hierdoor wordt het probleem, namelijk de druk op de ruimte, niet opgelost.

¹ IBIS: afkorting voor Integraal Bedrijventerrein Informatie Systeem

Vanuit de overheid, maar ook het bedrijfsleven wordt herstructurering een bruikbaar middel genoemd om de druk op de ruimte tegen te gaan (Cramer, 2007; RPB², 2007; PBL³, 2009a). Door het grote overaanbod zijn de kosten hiervan in veel gevallen echter hoger dan de kosten voor vestiging op een nieuw ontwikkeld terrein, dat zoals gezegd vaak ook nog voldoet aan betere vestigingsvoorwaarden. De overheid stimuleert herstructurering daarom door onder andere het geven van subsidies⁴ (SenterNovem, 2005). De herstructurering die door het rijk wordt gefinancierd heeft echter alleen betrekking op de openbare ruimte en geldt in de meeste gevallen niet voor de private ruimte op bedrijventerreinen (STOGO⁵, 2007). Hierdoor worden bedrijventerreinen in veel gevallen maar slechts voor een deel geherstructureerd. De openbare ruimte wordt kwalitatief opgewaardeerd, maar de ruimte die in handen is van private eigenaren en gebruikers blijft hierbij achter. Achterliggende oorzaak is dat de eigenaren/gebruikers niet snel overgaan tot herstructurering omdat zij hier de noodzaak niet van in zien. Belangrijk voor dit onderzoek is met name dat private partijen⁶ niet snel overgaan tot herstructurering omdat herstructurering voor hen meestal onrendabel is. In een onderzoek dat door SenterNovem (2005: pp 12) is uitgevoerd wordt hierover het volgende gesteld: *‘Omdat de rendementen bij herstructureringsoperaties in de meeste gevallen laag zijn en ook over een langere termijn geïnd worden, zijn deze voor de meeste private investeerders (banken, projectontwikkelaars en beleggers) vooralsnog niet interessant. Wel zijn er grote private partijen die deze markt verkennen, maar er zijn nog nauwelijks concrete voorbeelden van participatie te geven.’* Daarnaast concludeert Eggink (2004) in zijn afstudeeronderzoek dat de strategische visie van de overheid lijnrecht tegenover de operationele benadering van private partijen staat. Ook dit zorgt ervoor dat private partijen niet snel hun medewerking verlenen aan herstructurering.

Herstructurering blijkt in de praktijk moeilijk van de grond te komen. In de volgende paragraaf wordt het probleem vanuit de bestaande literatuur toegelicht en wordt kort de focus gelegd op achtergronden en oplossingen.

1.2 Bestaande literatuur

De bestaande literatuur omtrent de herstructurering van bedrijventerreinen is omvangrijk (Noordanus, 2008; Algemene Rekenkamer, 2008; PBL, 2009a; PBL, 2009b; IBIS, 2010). De meeste studies zijn er op gericht om de problemen rondom bedrijventerreinen in kaart te brengen en om te onderzoeken wat de mogelijkheden zijn om deze problematiek tegen te gaan of op te lossen. Zo heeft de Sociaal Economische Raad (1999) een bijdrage geleverd aan de oplossing rondom de problematiek door het ontwikkelen van een SER-ladder⁷. Bij deze ladder staat onder andere het onderzoeken van de mogelijkheden van herstructurering van bestaande bedrijventerreinen centraal. Het rapport ‘Kansen voor Kwaliteit’ (Noordanus, 2008) van de commissie Noordanus is van grote betekenis voor de aanpak van de herstructurering van Nederlandse bedrijventerreinen. Noordanus (2008) stuit in zijn

² RPB: afkorting voor Ruimtelijk Planbureau

³ PBL: afkorting voor Planbureau voor de Leefomgeving

⁴ Voorbeeld is EZ subsidieregeling herstructurering bedrijventerreinen. Voor verdere toelichting van deze subsidieregeling wordt verwezen naar <http://overheidsloket.overheid.nl>

⁵ STOGO: afkorting voor Stichting voor Toegepast Geografisch Onderzoek

⁶ In dit onderzoek worden onder private partijen, projectontwikkelaars en beleggers verstaan.

⁷ Zie bijlage 1: SER-ladder

onderzoek op de volgende belemmeringen die herstructurering van bedrijventerreinen in de weg staan:

- *'Structuur van de bedrijventerreinenmarkt; gemeenten zijn daarop de dominante grondaanbieder, lage grondprijzen, die de herstructurering planeconomisch zeer lastig maken en professionele vastgoedontwikkelaars en –beleggers op afstand zetten.'*
- *'Zwakke ruimtelijke regie op regionaal niveau, zowel bij de planning en programmering als bij de uitvoering van het bedrijventerreinenbeleid, met als gevolg een kwantitatief en kwalitatief onvoldoende gecoördineerd terreinaanbod.'*

Ook in andere studies worden bovenstaande belemmeringen erkend (RPB, 2007; PBL, 2009a). Het ontbreken van een regionale aanpak, het ontbreken van schaarste en de (te) lage grondprijzen, zorgen ervoor dat herstructurering niet of nauwelijks van de grond komt. De rol die de overheid in deze situatie speelt is groot. Het algemene beeld dat wordt geschetst is dat de overheid de touwtjes strak in handen houdt en weinig ruimte laat aan private partijen. Bovenstaande belemmeringen zijn daarom ook tegelijkertijd oorzaken van de kleine mate van initiatiefneming van private partijen bij de ontwikkeling, inclusief herstructurering, en het beheer van bedrijventerreinen. De situatie waar nu namelijk sprake van is, is geen optimaal investeringsklimaat voor private partijen. Niet alleen private partijen realiseren zich dit, ook de overheid erkent dat de markt op dit moment niet optimaal functioneert en daardoor private partijen vooralsnog niet tot nauwelijks meewerken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Om een gunstiger investeringsklimaat te creëren wordt in verschillende studies aangedrongen op verzakelijking van de markt voor bedrijventerreinen.

Noordanus (2008: pp 3) geeft aan dat een verzakelijking van de markt voor bedrijfshuisvesting, vergelijkbaar met de Angelsaksische aanpak, er voor zal zorg dragen dat *'herstructurering op den duur gaat behoren tot de normale, marktgestuurde levenscyclus van bedrijventerreinen, met een hooguit beperkte, faciliterende rol voor de overheid.'* Dit gegeven wordt ook ondersteund door de ministeries van VROM⁸ en EZ⁹ (2010) die haar visie op verzakelijking van de markt weer hebben gegeven in het startdocument 'Roadmap naar verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt'.

Opvallend genoeg wordt in de bestaande literatuur voornamelijk vanuit de publieke kant naar herstructurering gekeken en niet vanuit de private kant. Er wordt, zoals reeds benoemd, wel aangegeven dat een verzakelijking van de markt er toe kan leiden dat herstructurering vaker van de grond zal komen. Echter tot nu toe worden er relatief weinig handvatten aangereikt op welke wijze private partijen dan precies een rol kunnen spelen bij herstructurering. Uitzondering daarop is Fleurke (2010), die in zijn onderzoek 'Verzakelijking in bedrijfseconomisch perspectief' specifiek gekeken heeft naar de rol van private partijen bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Hij schetst hierbij de rolverdeling van de verschillende partijen in de huidige situatie en hoe deze zich dient om te buigen in een situatie waarin meer sprake is van verzakelijking. Hoewel zijn bevindingen relevant zijn voor dit onderzoek en zijn methodologie mede wordt toegepast, is het van belang te constateren dat ook in dit onderzoek vrijwel niet ingegaan wordt op verzakelijking bij herstructurering.

⁸ VROM: afkorting voor Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

⁹ EZ: afkorting voor Economische Zaken

1.3 Probleemverkenning

Momenteel is de druk op de beschikbare ruimte in Nederland hoog. In het bijzonder de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen zorgt ervoor dat deze druk wordt vergroot. Herstructurering wordt een bruikbaar middel genoemd om de druk tegen te gaan. Echter herstructurering blijkt in de praktijk lastig van de grond te komen. In het bijzonder herstructurering van de private ruimte op bedrijventerreinen wordt te weinig toegepast, doordat private partijen het tot op heden onder andere vanuit financieel oogpunt niet interessant genoeg vinden om in deze herstructurering te investeren. De baten wegen in vele gevallen niet op tegen de lasten. Hierdoor worden bedrijventerreinen maar deels geherstructureerd. Het totaalbeeld van het bedrijventerrein is daardoor niet kwalitatief opgewaarderd, terwijl dit wel het doel is. Bedrijven zullen sneller een nieuw bedrijventerrein kiezen als vestigingsplaats dan een bedrijventerrein dat maar deels is geherstructureerd. De druk op de ruimte wordt hierdoor niet verkleind.

1.3.1 Doelstelling

Het onderzoek heeft tot doel inzicht te geven in het vraagstuk of het overgaan naar een markt voor bedrijventerreinen waarbij meer sprake is van verzakelijking, effect heeft op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Daarbij dient inzicht verkregen te worden onder welke voorwaarden het voor private partijen aantrekkelijker kan worden om medewerking te verlenen aan de herstructurering van private ruimte op bestaande bedrijventerreinen.

1.3.2 Vraagstelling

De onderzoeksvraag die in dit onderzoek centraal staat is: *'Heeft het overgaan naar een markt voor bedrijventerreinen waarbij meer sprake is van verzakelijking effect op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen?'*

1.3.3 Onderzoeksvragen

- Op welke manier kunnen de onderzoekselementen gedefinieerd worden? (H.1 en H.2)
- Doormiddel van welke economische theorie kan de markt voor bedrijventerreinen verklaard worden? (H.3)
- Op welke manier werkt de markt voor bedrijventerreinen en wat zijn daarbij knelpunten die er voor zorgen dat de medewerking van private partijen bij herstructurering van bedrijventerreinen achterblijft? (H.4)
- Welke invloed heeft verzakelijking op de markt voor bedrijventerreinen en daarbij op de medewerking van private partijen bij herstructurering van bestaande bedrijventerreinen? (H.5)

1.4 Conceptueel model en afbakening

Segers (2002) omschrijft een conceptueel model als een model dat bestaat uit het onderzoekselement, de variabelen van dit element en de onderlinge relaties die er bestaan

tussen de variabelen. Door het conceptueel model te schetsen wordt ook direct een afbakening van het onderzoek aangegeven.

1.4.1. Onderzoekselementen

In dit onderzoek staan twee onderzoekselementen centraal die met elkaar in verbinding staan, namelijk: de *herstructurering* van *bedrijventerreinen*. Een bedrijventerrein wordt in dit onderzoek gezien als het hoofdelement.

Voor de term *bedrijventerrein* wordt aangesloten bij de definitie die IBIS hanteert, mede omdat dit onderzoek gebruik maakt van kwantitatieve gegevens van dit instituut. Het IBIS (2010: pp 8) formuleert een bedrijventerrein als volgt: *'Een terrein dat vanwege zijn bestemming bestemd en geschikt is voor gebruik door handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie. Onder de omschrijving vallen daarmee tevens (delen van) werklocaties die gedeeltelijk bestemd zijn en geschikt zijn voor kantoren.'* De volgende terreinen vallen er niet onder; *terrein voor grondstoffenwinning, olie en gaswinning; terrein voor waterwinning; terrein voor agrarische doeleinden zonder verwerkende industrie en logistiek; terrein voor afvalstort*. Kort samengevat is een bedrijventerrein een terrein waarop bedrijven de productie van hun goederen en diensten kunnen verwezenlijken. Dit terrein is in ieder geval groter dan 1 hectare. Voor dit onderzoek is het van belang dat een bedrijventerrein gezien wordt als een product. Een product wordt verhandeld op een markt middels een transactie tussen al dan niet publieke of private actoren. In het geval van bedrijventerreinen gaat het om de markt voor bedrijventerreinen. Het aanbod van bestaande bedrijventerreinen en nieuw te ontwikkelen bedrijventerreinen wordt als één geheel gezien. Gebleken is dat het aanbod van bestaande bedrijventerreinen - mogelijk gemaakt door herstructurering - het aanbod van nieuw te ontwikkelen bedrijventerreinen beïnvloedt en vice versa (Raupp, 2008). Juist deze wisselwerking zal in belangrijke mate de uitkomsten bepalen.

Het begrip *herstructurering* wordt in verschillende onderzoeken door auteurs gedefinieerd. Wanneer het begrip *herstructurering* vanuit maatschappelijk perspectief wordt bekeken kan het als volgt gedefinieerd worden: de inspanningen die gepleegd worden ten einde om problemen die er bestaan in de fysieke en sociale stedelijke omgeving op te lossen. Dit alles gericht op de maatschappij, welvaart en het vastgoed (Berry, et al., 1993; Powers, 1995). De auteurs gaan hier echter voorbij aan welke ingrepen precies onder de term 'inspanningen' worden verstaan en richten zich daarnaast niet specifiek op bedrijventerreinen. Dekker en Lankhorst (1990) gaan bij hun definiëring specifiek in op de maatregelen die genomen dienen te worden. Doel is behoud, herstel, verbetering, herindeling of sanering van een bedrijventerrein. Dekker en Lankhorst geven bij hun definitie van herstructurering een duidelijk beeld van welke ingrepen er onder herstructurering kunnen worden verstaan. Zij gaan echter niet specifiek in op welke ruimte op bedrijventerreinen de ingrepen betrekking hebben. Daarnaast gaan zij bij hun definiëring niet in op de mogelijkheid van functiewijziging van het terrein. ETIN (2000) definieert herstructurering door net zoals Dekker en Lankhorst ook in te gaan op de precieze maatregelen die dienen te worden genomen bij herstructurering namelijk; *upgrading binnen de bestaande structuur, bedrijfsverplaatsingen en het weer benutten of slopen van leegstaande panden, benutten van strategische reserves, dempen van havens en opruimen van oude infrastructuur en het saneren van bodemverontreiniging*. De definitie die ETIN in 2000 aandraagt is vergeleken met

voorgaande definities al vollediger. Echter ook ETIN gaat voorbij aan de mogelijkheden van functiewijziging van bedrijventerreinen door herstructurering. Het CPB gaf in 2001 een zeer algemene en dus niet specifieke definitie die ook onder andere door het IBIS wordt gehanteerd, namelijk: *alle eenmalige ingrepen in het bedrijventerrein die tot doel hebben de veroudering van het terrein als geheel te bestrijden en die niet tot het reguliere onderhoud behoren*. Recenter is BCI¹⁰ (2008) de term herstructurering gaan concretiseren en is ertoe gekomen dat herstructurering gezien kan worden als koepelbegrip voor de navolgende vormen van herstructurering: facelift, (zware) revitalisering, herprofilering en transformatie. Dit onderzoek hanteert de definitie van BCI (2008) omdat deze vergeleken met voorgaande definities een vollediger en recentere is. Alle genoemde vormen van herstructurering kunnen van betekenis zijn voor het tegengaan van de druk op de ruimte. Daarom wordt in dit onderzoek alleen waar nodig onderscheid gemaakt tussen de vormen en wordt dit geëxpliciteerd. Onderstaand worden de begrippen toegelicht.

Facelift

'Hierbij is sprake van een grote opknapbeurt. Deze wordt toegepast indien sprake is van fysieke veroudering van openbare ruimte en gebouwen.'

Revitalisering

'Hierbij blijft de bestaande economische functie (bedrijventerrein) gehandhaafd. Er is sprake van (dreigende) leegstand en achteruitgang van het terrein. Forse ingrepen zijn nodig om de kwaliteit van de locatie te verbeteren: aanpak van infrastructuur, openbare en private ruimte.'

Zware revitalisering

'Bij dit soort revitalisering is op delen van terreinen sprake van noodzakelijke verwerving van gronden waarna deze bouwrijp worden gemaakt. Bodemsanering, sloop van opstallen en de aanleg/herinrichting van (nieuwe) infrastructuur is veelal onderdeel van dit proces. De gronden kunnen aansluitend (deels) opnieuw worden uitgegeven. De huidige functie van het terrein, met reguliere bedrijfsruimtes, blijft behouden.'

Herprofilering

'Hierbij is sprake van een zware vorm van revitalisering die leidt tot functiewijziging waarbij echter wel sprake is van behoud van de werkfunctie. Een alternatieve invulling met hogere grondprijzen is mogelijk. De locatie krijgt een nieuwe werkfunctie bijvoorbeeld kantorenlocatie of detailhandel. Dit vraagt veelal om (gedeeltelijke) sloop van panden en een aanpassing van de infrastructuur.'

Transformatie

'In tegenstelling tot herprofilering wordt het terrein aan de voorraad onttrokken en worden nieuwe, niet-economische functies op de locatie gevestigd. Er is sprake van een totale herinrichting van het terrein waarbij het terrein (of een deel daarvan) wordt onttrokken aan de voorraad bedrijventerreinen.'

1.4.2 Variabelen

De volgende variabelen van de onderzoekselementen bedrijventerreinen en herstructurering

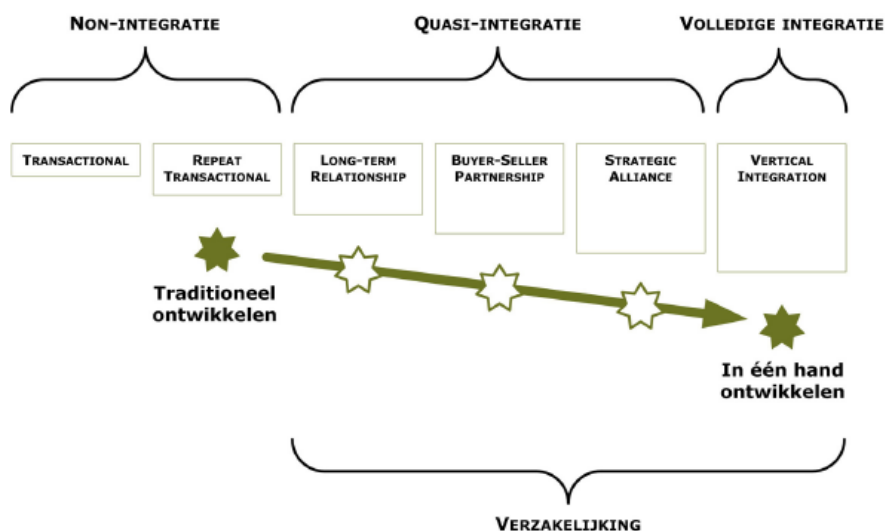
¹⁰ BCI: afkorting van Buck Consultants International

worden onderzocht. Allereerst staat de verzakelijking (algemeen) van de markt voor bedrijventerreinen centraal, daaraan gelieerd de vorm en gevolgen van de rol van de overheid en van private partijen voor de herstructurering van bedrijventerreinen.

1.4.3 Relaties

De relaties tussen de variabelen die onderzocht worden, zijn de volgende: De invloed van het beleid van de overheid op de markt voor bedrijventerreinen en daaraan gerelateerd de invloed van de overheid op de mate van medewerking van private partijen bij herstructurering. Doel van het leggen van deze relaties is de knelpunten aanstippen die er op dit moment op de markt voor bedrijventerreinen bestaan. En daarbij analyseren of de rol en het beleid van de overheid de medewerking van private partijen bij herstructurering tegenwerken.

Zoals reeds benoemd komen deze relaties samen in transacties rondom het product bedrijventerreinen. Vanuit bedrijfseconomisch perspectief wordt daarom vertrokken vanuit de bedrijfskolom voor de herstructurering van bedrijventerreinen. In dit onderzoek wordt hiervoor aangesloten bij het onderzoek van Fleurke (2010). De auteur geeft in zijn onderzoek aan dat voor de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen verschillende componenten de bedrijfskolom vormen, namelijk; de grondexploitant, projectontwikkelaar, belegger en eindgebruiker. Circa 80% van de grondexploitanten is een gemeente, van een samenwerking met projectontwikkelaars en beleggers is vooralsnog weinig sprake. Fleurke (2010) constateert dat daardoor op korte en lange termijn sprake is van een matige kwaliteit van de terreinen. Verzakelijking van de markt van bedrijfshuisvesting zou kunnen zorgen voor een hogere mate van kwaliteit. Fleurke (2010) geeft aan dat bij verzakelijking van de markt beleggers en ontwikkelaars meer betrokken moeten raken bij de gehele ontwikkeling van bedrijventerreinen. Zij zullen dan een integratie strategie moeten uitvoeren. Er zijn drie verschillende integratie strategieën te onderscheiden, te weten non-integratie, quasi-integratie en volledige integratie, zie figuur 1.1.



Figuur 1.1: Integratie strategieën (Naar Webster, 1992; Mason, et al., 2006; Fleurke, 2010)

In de huidige situatie is voor het overgrote deel sprake van non-integratie: de overheid ontwikkelt en laat weinig ruimte vrij voor private partijen. Het tegenovergestelde van non-

integratie is volledige integratie. In deze situatie ontwikkelt één private partij. Dit wordt ook wel het in één hand ontwikkelen genoemd en dit is, zoals Fleurke aangeeft, dé ultieme vorm van verzakelijking. Tussen non-integratie en volledige integratie bevindt zich quasi-integratie. Verschillende partijen, zowel overheid als private partijen, zijn betrokken bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Risico's en kosten worden verspreid en marktimperfecties worden voor het merendeel opgelost. Het is ook deze vorm van integratie waar Fleurke (2010) voor pleit bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Hoewel Fleurkes onderzoek vooral gericht is op verzakelijking bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen, kunnen zijn onderzoeksuitkomsten ondersteunend materiaal vormen voor dit onderzoek.

1.5 Onderzoeksmethodiek

Zoals Segers (2002) benoemt, is waarnemen zonder theoretisch gezichtspunt niet mogelijk. Door middel van literatuuronderzoek wordt daarom allereerst inzicht verkregen in de werking van de bedrijventerreinenmarkt in Nederland. Hiervoor wordt geput uit de economische theorieën omtrent de werking en de uitkomsten van markten. Daarnaast worden de onderzoekselementen nader toegelicht en actuele data aangehaald. Ter aanvulling op het literatuuronderzoek worden er halfgestructureerde interviews gehouden met specialisten op het gebied van bedrijventerreinen, dit om in beeld te brengen waar de knelpunten liggen bij het achterblijven van de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Bij deze interviews liggen enkele vragen en onderwerpen vast. Maar daarnaast is er de mogelijkheid om dieper in te gaan op belangrijke aspecten die tijdens de interviews aan bod komen.

Naar aanleiding van de gevonden knelpunten zullen er in hoofdstuk vier van dit onderzoeksrapport hypothesen worden geformuleerd. De uitspraken over het aannemen of verwerpen van de hypothesen zijn gebaseerd op de interviewuitkomsten. Daarbij moet dus aangetekend worden dat het om verwachtingen gaat, waarbij validiteit gezocht wordt in het feit dat er specialisten zijn ondervraagd. De hypothesen zullen, kortom, niet getoetst worden aan de praktijk, gezien het feit dat er relatief weinig praktijkvoorbeelden zijn. Dit is een gevolg van het exploratieve karakter van dit onderzoek.

De specialisten zijn afkomstig van verschillende ontwikkelingsmaatschappijen (NOM¹¹, BOM¹², LIOF¹³), de Rijksuniversiteit Groningen en marktpartijen (TCN¹⁴, SADC¹⁵). Voorwaarden voor selectie zijn geweest dat de specialisten voldoende kennis en ervaring hebben met de markt van bedrijventerreinen en het spanningsveld tussen publieke en private actoren. In de bronnenlijst is de lijst met specialisten opgenomen. Na analyse van de gegevens uit de interviews en het literatuuronderzoek is het uiteindelijke onderzoeksrapport opgesteld.

¹¹ NOM: Afkorting voor Noordelijke Ontwikkelings Maatschappij

¹² BOM: Afkorting voor Brabantse Ontwikkelings Maatschappij

¹³ LIOF: Afkorting voor Limburgse Investerings en Ontwikkelings Maatschappij

¹⁴ TCN: Afkorting voor Trammell Crow Nederland

¹⁵ SADC: Afkorting voor Schiphol Area Development Company

Kwalitatief karakter

Het onderzoek is kwalitatief van aard. Er wordt namelijk hoofdzakelijk gebruik gemaakt van informatie van kwalitatieve aard. *'Kwalitatieve informatie heeft betrekking op de aard, de waarde en de eigenschappen van het onderzochte verschijnsel en niet op de kwantiteiten zoals: de hoeveelheid, de omvang de frequentie of de mate van voorkomen van iets of iemand'* (Baarda et al., 2000: pp 15). Er is een kleine hoeveelheid kwantitatieve data opgenomen in dit rapport, deze informatie is afkomstig van IBIS (2010). Dit onderzoek betreft een verkennend onderzoek met een toegepast karakter.. Het onderzoek is dan ook niet theoretisch exploratief van aard omdat dit onderzoek niet specifiek gericht is op het systematisch ontwikkelen van een theorie (Baarda, et al., 2000).

1.6 Relevantie onderzoek

De relevantie van onderzoek is op te splitsen in twee onderdelen, te weten de maatschappelijke alsmede de wetenschappelijke relevantie (Verschuren, 2002).

1.6.1 Maatschappelijke relevantie

In Nederland komt steeds meer het besef dat de nog beschikbare ruimte schaars is. Een zorgvuldig en afgewogen ruimtegebruik is vereist. Herstructurering kan een belangrijke rol spelen bij het doel: een zorgvuldiger ruimtegebruik. Daarom is het belangrijk dat problemen die bij herstructurering kunnen ontstaan zoals het achterblijven van de herstructurering van de private ruimte op bedrijventerreinen verholpen worden. Door in kaart te brengen onder welke voorwaarden private partijen willen meewerken aan de herstructurering kan in de toekomst de herstructurering van een bedrijventerrein sneller en doelmatiger worden aangepakt.

1.6.2 Wetenschappelijke relevantie

Zoals reeds is vermeld is er een ruime hoeveelheid literatuur beschikbaar over herstructurering. In het verleden is veelvuldig onderzoek gedaan naar de betekenis die herstructurering kan hebben voor bestaande bedrijventerreinen. De focus van deze onderzoeken is voornamelijk gericht op het publieke beleid met betrekking tot herstructurering. Het actief participeren van marktpartijen bij herstructurering is echter nog onderbelicht. Dit onderzoek dient ter aanvulling op de bestaande wetenschappelijke literatuur over de betrokkenheid van private partijen. Het gaat –net zoals bij de maatschappelijke relevantie aangegeven- in op onder welke voorwaarden private partijen willen meewerken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Hierbij zijn investeringen voor niet alleen functionele ingrepen in bedrijfspanden van belang maar ook ingrepen die de uitstraling van de bedrijfspanden ten goede komt. Alleen op die manier zal het voor bedrijven aantrekkelijker worden zich op bestaande bedrijventerreinen te vestigen.

1.7 Leeswijzer

Na dit inleidende hoofdstuk over de problematiek die er speelt op de markt voor bedrijventerreinen zal hoofdstuk twee vervolgen met het beschrijven van de onderzoekselementen die centraal staan in dit hoofdstuk te weten; bedrijventerreinen en herstructurering. Hoofdstuk drie zal vervolgens ingaan op twee stromingen in de economie,

te weten de neoklassieke theorie en de neo-institutionele theorie. Op de markt voor bedrijventerreinen is de neo-institutionele theorie van toepassing. Die zal dan ook verder in dit hoofdstuk worden toegelicht. Na dit theoretische gedeelte van dit onderzoek gaat hoofdstuk vier verder in op de markt voor bedrijventerreinen in de praktijk en de knelpunten die er voor zorgen dat private partijen vooralsnog niet tot nauwelijks meewerken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van informatie uit de literatuur en de interviews die voor dit onderzoek gehouden zijn. Hoofdstuk vijf vervolgt met de focus te leggen op verzakelijking van de markt van bedrijventerreinen en welke invloed dit heeft op de medewerking van private partijen bij herstructureringsprojecten. Hoofdstuk 6 zal ten slotte dit onderzoeksrapport afsluiten. Dit hoofdstuk bevat conclusies en aanbevelingen ten aanzien van dit onderzoek.

Deel I Theorie

2 Bedrijventerreinen en herstructurering

In het vorige hoofdstuk is een korte introductie gegeven ten aanzien van de problematiek die er op dit moment speelt rond de herstructurering op bedrijventerreinen. Dit hoofdstuk beschrijft en verklaart het hoofdelement dat in dit onderzoek centraal staat meer diepgaand, te weten bedrijventerreinen. Het begrip bedrijventerrein wordt geanalyseerd en in een denkkader geplaatst. Op deze manier wordt een totaalbeeld van het onderzoekselement geschetst.

2.1 Definiëring bedrijventerrein

In paragraaf 1.4.1 van hoofdstuk 1 is een uitgebreide definitie gegeven van de term bedrijventerrein, zoals die door IBIS gedefinieerd wordt. Ook in andere onderzoeken en rapportages (Noordanus, 2008; Ministerie van VROM, 2009; Fleurke, 2010) wordt deze definitie veelvuldig gebruikt. Kort samengevat is een bedrijventerrein een terrein dat ruimte biedt aan bedrijven om hun bedrijfsvoering uit te voeren. Bedrijventerreinen bestaan uit verscheidene elementen te weten; openbare ruimte, private ruimte en collectieve voorzieningen.

Openbare ruimte

De openbare ruimte op bedrijventerreinen is in handen van de overheid. Het betreft hier voornamelijk wegen, groenstroken en water. Op bedrijventerreinen waar intensieve bebouwing heeft plaatsgevonden is de openbare ruimte doorgaans 20 á 30 % van het totale bedrijventerrein. De openbare ruimte op bedrijventerreinen die niet intensief is bebouwd bedraagt vaak zo'n 40 %.

Private ruimte

De private ruimte betreft alle ruimte op bedrijventerreinen welke in handen is van private partijen en niet in handen is van de overheid. Voor het merendeel gaat het hier om kavels waarop bedrijfsgebouwen staan. Het betreft vaak de private ruimte die achterblijft bij de herstructurering van bedrijventerreinen.

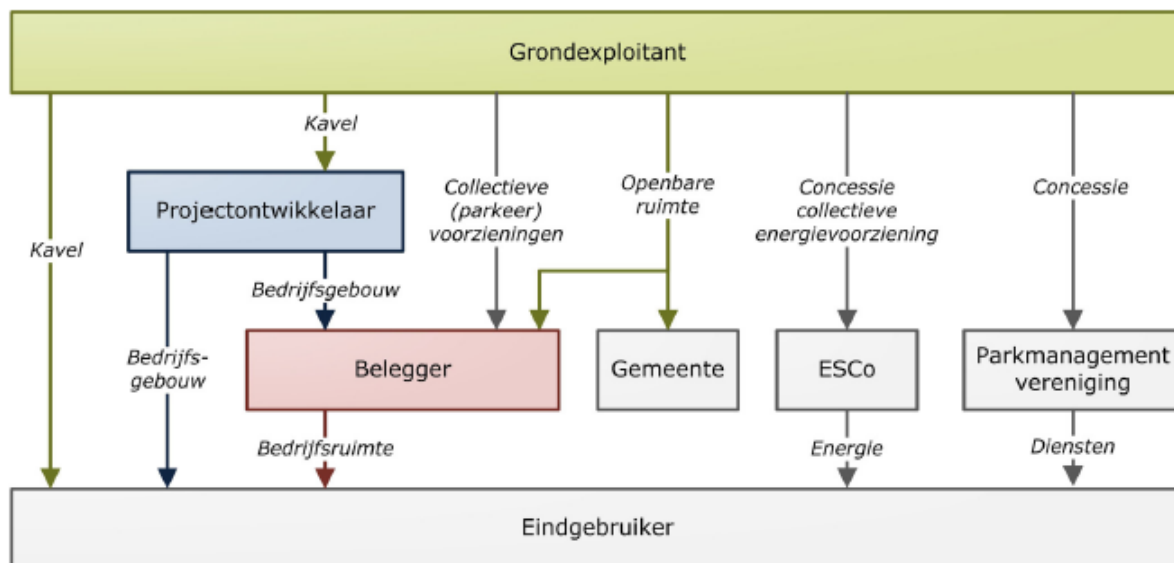
Collectieve voorzieningen

Onder collectieve voorzieningen op bedrijventerreinen worden verstaan voorzieningen voor gezamenlijk gebruik. Voorbeeld van collectieve voorzieningen zijn parkeerplaatsen. Deze parkeerplaatsen kunnen in eigendom zijn van private partijen, maar ook van de overheid. In dit laatste geval dient de collectieve (parkeer) voorziening tot de openbare ruimte op een bedrijventerrein gerekend te worden.

2.1.1 *De bedrijfskolom*

Net zoals andere producten heeft ook het product bedrijventerrein een bedrijfskolom waarin schematisch de rol en handelingen van verschillende betrokken actoren in beeld gebracht kunnen worden. Kortweg kan deze bedrijfskolom in het geval van bedrijventerreinen bestaan uit de grondexploitant, projectontwikkelaar, belegger en eindgebruiker. Fleurke (2010) geeft

in zijn onderzoek een overzicht van hoe deze partijen tot elkaar in relatie staan in de bedrijfskolom, zie figuur 2.1.



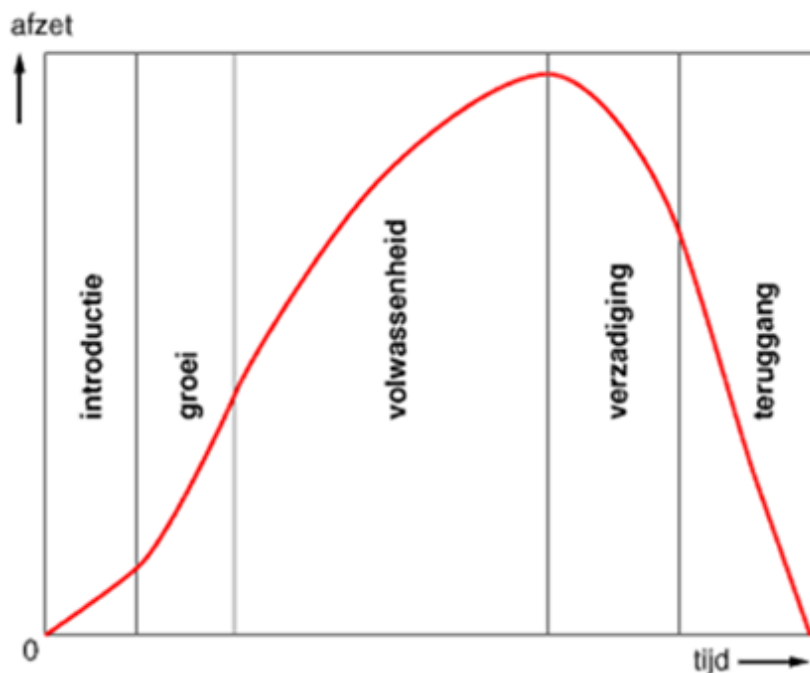
Figuur 2.1: Bedrijfskolom bedrijventerreinen (Fleurke, 2010)

De grondexploitant vervaardigt bouwrijpe kavels en draagt daarnaast zorg voor de ontwikkeling van de openbare ruimte en de eerder genoemde collectieve voorzieningen zoals parkeerplaatsen. In Nederland is circa 80 % van de grondexploitanten van bedrijventerreinen de overheid in de vorm van gemeenten (IBIS, 2010). Dit benadrukt nogmaals de grote invloed van de overheid in de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Naast de grondexploitant kan de projectontwikkelaar een grote rol spelen in de productie van een bedrijventerrein. De projectontwikkelaar is de partij die de bedrijfsgebouwen ontwikkelt. De derde partij in het productieproces is de belegger. Core-business van de belegger is het verhuren van de bedrijfsgebouwen aan eindgebruikers. De eindgebruikers zijn de laatste schakel in het productieproces. De eindgebruiker neemt het uiteindelijke product, de kavel met het bedrijfsgebouw, in gebruik. De eindgebruiker kan het product huren van de belegger, maar ook zelf in handen hebben door middel van koop. Voorgaande schetst het proces van vraag naar en aanbod van bedrijventerreinen. Zonder vraag (eindgebruiker) hoeft er, of beter gezegd zou er, ook geen aanbod gecreëerd – dienen - te worden. De ontwikkeling van een bedrijventerrein, van de grondexploitatie tot de ingebruikneming, duurt doorgaans vijf jaar. De doorlooptijd kan langer zijn wanneer er bijvoorbeeld sprake is van juridische belemmeringen of strenge milieunormen.

2.1.2 Levenscyclus

De levenscyclus van een bedrijventerrein is vergelijkbaar met die van een product (Louw et al., 2009). Eerst komt het bedrijventerrein in een introductiefase. Het bedrijventerrein is in ontwikkeling en wordt gepromoot bij bedrijven, op deze manier ontstaat er een geringe, maar groeiende vraag naar het terrein. Uitgangspunt is dat in deze fase het terrein voor circa 10 % is gevuld met bedrijven. Naarmate er meer promotie voor het terrein komt en zich er meer bedrijven op vestigen komt er meer vraag, waardoor het terrein in de groeifase terecht komt. In de groeifase is het terrein voor zo'n 10 tot 40 % gevuld. Na de groeifase komt het terrein in de zogenoemde fase van volwassenheid. Dit betekent dat het terrein voor het merendeel

gevuld is en nog verder wordt ontwikkeld, maar niet in de mate die het deed in de groeifase. In het begin van deze fase is het terrein voor circa 40 % gevuld en dit kan oplopen tot een hoogtepunt van 100%, maar doorgaans is dit 80 tot 95 %. Na de volwassen fase is er een fase van verzadiging. Het terrein wordt niet verder ontwikkeld en vertoont zelfs al een terugloop van bedrijvigheid. Deze fase is in het begin met bedrijven gevuld, voor in uitzonderingsgevallen 100 %, maar doorgaans voor circa 80 tot 95% en kan aflopen naar circa 70%. De levenscyclus van een bedrijventerrein sluit af met de fase van teruggang. In deze fase gaan steeds meer bedrijven die op het terrein gevestigd zijn, verhuizen naar nieuwe bedrijventerreinen. Ook trekt het terrein geen nieuwe bedrijven meer aan. Gevolg is dat het terrein leegstand vertoont, verouderd en verloederd. In deze fase is het terrein in het begin nog gevuld met zo'n 70 % aan bedrijvigheid, maar dit kan al snel aflopen naar 10 tot 20 % en in hele extreme gevallen tot 0 %. Dit is de toestand waar veel bedrijventerreinen in Nederland zich nu in bevinden. Herstructurering is in deze laatste fase noodzakelijk om het terrein weer aantrekkelijk te maken. Het tijdsbestek van de levenscyclus van bedrijventerreinen is per terrein verschillend. Figuur 2.2 laat de levenscyclus van een bedrijventerrein in het algemeen zien.



Figuur 2.2 (William & McCarthy, 1997)

2.1.3 Maatschappelijke Kosten- en Batenanalyse

Uit voorgaande paragraaf komt naar voren dat herstructurering bij de laatste fase in de levenscyclus van een bedrijventerreinen noodzakelijk is. Dit heeft naast een privaat belang ook een publiekelijk belang. Herstructurering van een bedrijventerrein kan gezien worden als een investering in de maatschappij. Om het maatschappelijke rendement van een dergelijke investering te berekenen kan er een Maatschappelijke Kosten- en Batenanalyse (in het vervolg MKBA genoemd) worden gemaakt. De provincie Zuid-Holland en CE Delft¹⁶ (2009) hebben een handleiding gemaakt voor MKBA's. Hieruit volgt dat het doel van een MKBA is om inzicht te verkrijgen in het vraagstuk of een herstructureringsproject al dan wel of niet een

¹⁶ CE Delft: afkorting voor Committed to the Environment Delft

bijdrage levert aan de maatschappij, doormiddel van het in beeld brengen van alle voor- en nadelen van een dergelijke investering. De voor- en nadelen zijn terug te herleiden tot effecten. Er zijn vier verschillende typen effecten te onderscheiden namelijk; directe effecten, indirecte effecten, externe effecten en verdelingseffecten. De directe effecten betreffen voor- en nadelen die een direct verband houden met de herstructurering en daarbij invloed hebben op de gebruikers van het bedrijventerrein. Onder indirecte effecten worden verstaan die effecten die een bijdrage leveren aan de rest van de economie. Vaak worden deze indirecte effecten niet meegenomen in een MKBA, omdat de omvang van deze effecten gering zijn, het erg lastig is de effecten meetbaar te maken en ze daarnaast relatief gezien geringe invloed hebben op de totale maatschappelijke welvaart. De externe effecten worden gezien als effecten die onbedoeld invloed hebben op de welvaart van derden. Als laatste categorie zijn er de verdelingseffecten. Over het algemeen komen de voor- en nadelen van een investering niet bij dezelfde personen en/of organisaties terecht. De verdelingseffecten geven weer bij wie de kosten en baten terecht komen. Op deze manier is er mogelijkheid tot verevening. In tabel 2.1 wordt per categorie 'effecten' mogelijke kosten en baten van een te herstructureren duurzaam bedrijventerrein in beeld gebracht. Uiteraard kunnen deze kosten en baten verschillen per te herstructureren bedrijventerrein.

Tabel 2.1: Mogelijke effecten (kosten en baten) in een MKBA

Effecten	Kosten	Baten
Directe effecten:	<ul style="list-style-type: none"> - Voorbereidingskosten. - Uitvoeringskosten. - Beheerkosten. 	<ul style="list-style-type: none"> - Grondbaten. - Verandering vestigingsklimaat. - Energiegebruik.
Indirecte effecten:		<ul style="list-style-type: none"> - Extra werkgelegenheid (Alleen wanneer er sprake is van structurele werkloosheid in de omgeving.).
Externe effecten:	<ul style="list-style-type: none"> - Geluid. - Co2-emissies. 	<ul style="list-style-type: none"> - Verbeterde veiligheid. - Verbeterde water- en bodemkwaliteit. - Verbeterde beeldkwaliteit.
Verdelingseffecten:	<ul style="list-style-type: none"> - Installatiekosten ter reducering van emissies (CO2) 	<ul style="list-style-type: none"> - Verminderde Co2-uitstoot. - Toename WOZ-waarde (voor gemeenten)

Bron: Provincie Zuid-Holland & CE Delft (2009)

In dit onderzoek wordt volstaan met deze omschrijving van een MKBA, gezien dit onderzoek zich verder niet richt op het maatschappelijke rendement van een herstructureringsopgave. Voor verdere informatie wordt verwezen naar het rapport 'Handleiding MKBA Duurzame bedrijventerreinen' dat door de provincie Zuid-Holland en CE Delft is uitgegeven (2009).

Wat in elk geval van belang is, is te constateren dat de veroudering van bedrijventerreinen negatieve maatschappelijke effecten kent. De baten van investeringen zullen echter de kosten moeten overstijgen. Dit onderzoek heeft geen kwantitatief karakter. In algemene zin kan gesteld worden dat het participeren van private partijen de uitkomsten van een MKBA en dus de maatschappelijke haalbaarheid, ten goede zal komen.

2.1.4 Veroudering

De levenscyclus van het product bedrijventerrein kenmerkt verscheidene fasen, zo volgt uit paragraaf 2.1.2. In de twee laatste fasen is er sprake van veroudering. Wanneer een bedrijventerrein deze status heeft bereikt is het voor veel ondernemers dan ook 'time to go'. Om dit te voorkomen en ook nieuwe ondernemers aan te trekken wordt er gestuurd op herstructurering. Echter, wanneer is er sprake van veroudering?

Veroudering heeft niet alleen te maken met de levensduur van een bedrijventerrein, het begrip heeft ook te maken met de fysieke kwaliteit van het terrein. Het begrip veroudering is in verscheidene onderzoeken gedefinieerd. Arcadis (1996), verdeelt veroudering onder in verscheidene categorieën namelijk; achterstallig onderhoud, functionele veroudering, economische veroudering en beleidsmatige veroudering. Alhoewel deze elementen van belang zijn blijft de definitie relatief algemeen. Pen en Hiethaar (1998) geven een nauwkeurigere beschrijving. Zij definiëren een verouderd bedrijventerrein als *'Een terrein waarbij infrastructuur, ruimtelijk, representatief, milieukundig, economisch en organisatorisch elkaar versterkende problemen zich voordoen.'* Voorgaande definiëringen zijn zeer algemeen en concretiseren niet wat veroudering specifiek betreft. Daarom wordt in dit onderzoek uitgegaan van de vierdeling die door Arcadis is aangegeven en later door Noordanus (2008) is aangevuld. Deze definiëring is veel concreter dan voorgaande definiëringen en geeft daarbij duidelijk aan welke factoren de veroudering veroorzaken. Ter aanvulling is naast deze vierdeling in dit onderzoek, de markttechnische veroudering van Scarrett aangehaald. Rekening houdend met het feit dat door markttechnische veroudering, herstructurering ook noodzakelijk kan zijn.

Technische veroudering

'Betreft de fysieke en niet-fysieke infrastructuur, die niet langer als passend gezien worden op de vestigingseisen van bedrijven, zoals slijtage aan materialen, maar ook het ontbreken van bijvoorbeeld glasvezelkabel, een te smal wegprofiel of het ontbreken van openbaar vervoer voor arbeidsintensieve bedrijven.'

Economische veroudering

'Is het afnemen van de bijdrage, welke het terrein levert aan de economische ontwikkeling van de stad of regio (bruto regionaal product, aantal arbeidsplaatsen), maar ook afname van de grondwaarde en het bedrijfsonroerend goed op het bedrijventerrein doordat perceel en gebouw incurant zijn geworden.'

Ruimtelijke veroudering

'Betreft de inrichting en lay-out van het bedrijventerrein, maar ook de ruimtelijke inpassing in de omgeving.'

Maatschappelijke veroudering

'Sociale veiligheid en andere leefbaarheidsaspecten.'

Markttechnische veroudering

Volgens Scarrett (2009) kan er ook sprake zijn van markttechnische veroudering. Dit kan in relatie staan met de technische veroudering. Door veranderingen in het organisatieproces

van een bedrijf voldoet de inrichting van het terrein en het gebouw niet meer aan de eisen en wensen van het zittende bedrijf.

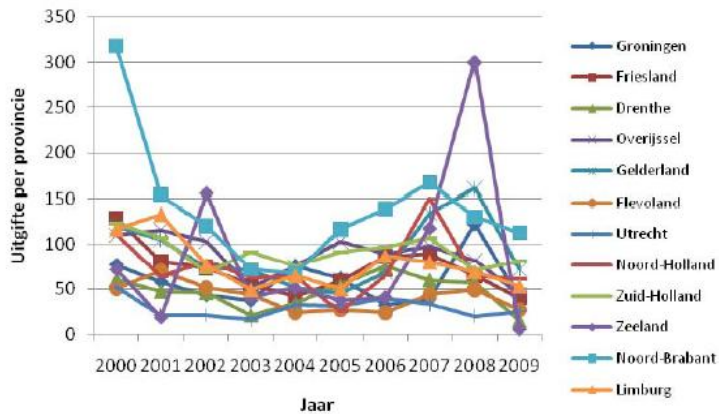
Veroudering heeft klaarblijkelijk niet alleen te maken met de levensduur van een terrein, maar ook met economische, ruimtelijke, maatschappelijke en markttechnische factoren. Een terrein te definiëren als verouderd en daarbij vast te stellen welke methodiek (herstructureringsvorm) geschikt is om de veroudering tegen te gaan blijkt in de praktijk zeer complex en lastig te zijn. Terecht merkt Van Dinteren (2010a) op dat veroudering subjectief is. *‘Wat de één (wethouder) een verouderd terrein vindt, kan voor de ander (ondernemer) niet verouderd zijn.’* Van belang is daarom eerst vast te stellen op welke punten het bedrijventerrein niet meer voldoet aan het kwaliteitsniveau dat de ondernemers eisen, daardoor kan een bedrijventerrein al dan wel of niet bestempeld worden als verouderd.

2.2 Actuele data

Door de jaren heen is het beleid betreffende bedrijventerreinen veranderd. Werd er voorheen vrijwel niet planmatig ontwikkeld, tegenwoordig gaan gehele planningen vooraf aan de ontwikkeling van een bedrijventerrein (Traa & Declerck, 2007) Door IBIS wordt onder andere per jaar bijgehouden wat de bestaande voorraad is, wat er wordt ontwikkeld en wat de herstructureringsopgave is. De gegevens van IBIS waren in voorgaande jaren niet volledig betrouwbaar, doordat data niet altijd beschikbaar was of werd bijgehouden door gemeenten en provincies. Echter doordat er steeds meer aandacht is gekomen voor de planning van bedrijventerreinen, zijn gemeenten en provincies zorgvuldiger hun actuele data gaan bijhouden. Daardoor heeft IBIS in 2010 een meer betrouwbaarder overzicht kunnen geven van actuele gegevens over de markt voor bedrijventerreinen in Nederland.

2.2.1 Uitgifte (vraag)

Over het jaar 2009 is door IBIS (2010) berekend dat er in totaal 575 hectare aan bedrijventerrein is uitgegeven. In 2008 was dit twee keer zoveel, namelijk 1.193 hectare. IBIS en de provincies zien de economische recessie als mogelijke hoofdoorzaak van deze halvering. Daarbij zou ook gedacht kunnen worden aan een zorgvuldigere planning van de ontwikkeling van bedrijventerreinen door gemeenten. Figuur 2.3 geeft duidelijk aan het verloop van uitgifte door de jaren heen per provincie. Vanaf het jaar 2003 was er merkbaar een stijgende lijn te zien in de uitgifte van bedrijventerreinen. Echter vanaf medio 2008 daalt de lijn weer en loopt de uitgifte dus terug.



Figuur 2.3: Gemiddelde uitgifte per provincie per jaar (IBIS, 2010)

Voorspeld wordt op basis van cijfers van het Centraal Planbureau dat in de toekomst de vraag naar bedrijventerreinen nog verder zal afnemen.

2.2.2 Voorraad

Door een betere administratie en analyse kon door IBIS de totale voorraad per 1 januari 2010 nauwkeuriger worden vastgesteld. De totale voorraad bedraagt 101.556 hectare bruto aan bedrijventerrein. Deze voorraad is verdeeld over 3.616 bedrijventerreinen. Per 1 januari 2009 bedroeg de voorraad 105.334, dit betekent een afname van 3.778 hectare. Dit kan deels worden verklaard door een betere administratie en analyse maar ook doordat bedrijventerreinen aan de voorraad worden onttrokken door transformatie. Zie tabel 2.2 voor de voorraad per jaar van 2006 t/m 2010.

Tabel 2.2: Voorraad werklocaties in hectares

Voorraad	2006	2007	2008	2009	2010
Werklocaties (aantal)	3605	3606	3561	3697	3616
Oppervlak (bruto ha)	94564	97292	100910	105334	101556
Oppervlak (netto ha)	70217	71632	73781	77519	74845

Bron: IBIS (2010)

2.2.3 Aanbod

In 2009 zijn er ten opzichte van 2008 minder terreinen ontwikkeld. Daarnaast is het uitgeefbaar oppervlak aan bedrijventerrein per 1 januari 2010 afgenomen in vergelijking met 2009. Per 1 januari 2010 bedraagt het uitgeefbaar oppervlak 11.600, per 1 januari 2009 was dit 12.634 hectare. Dit betekent een afname van 1.034 hectare. In tabel 2.3 is het uitgeefbaar terrein te zien per jaar onderverdeeld in uitgifte door gemeente en particulier. De tabel laat duidelijk zien dat de gemeenten de overhand hebben in de uitgifte van bedrijventerreinen. Gemiddeld genomen zijn de terreinen die door de gemeenten uitgegeven worden goed voor zo'n 80 % van de gehele omvang van uitgeefbare terreinen. Dit laat opnieuw het geringe aandeel van private partijen in de ontwikkeling van bedrijventerreinen zien.

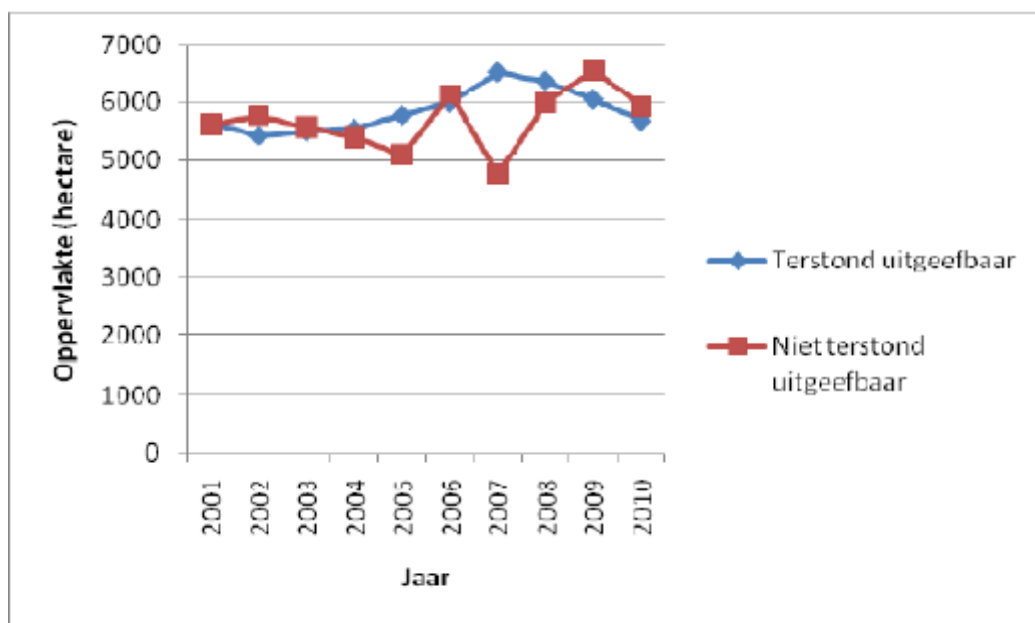
Tabel 2.3: Totale uitgifte per jaar aan bedrijventerreinen in hectares

Totaal uitgeefbaar	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Gemeente	8918	8712	8709	8689	9022	7471	9400	10172	10319	9082
Particulier	2545	2544	2414	2320	2282	2000	2252	2137	2315	2518
Totaal	11463	11256	11123	11009	11304	9471	11652	12309	12634	11600

Bron: IBIS (2010)

2.2.4 Terstond en niet terstond uitgeefbaar areaal

Het uitgeefbare areaal kan nog worden opgesplitst in terstond en niet terstond uitgeefbaar areaal. Terstond uitgeefbaar areaal houdt in, areaal dat direct kan worden uitgegeven. Niet terstond uitgeefbaar areaal is areaal dat bijvoorbeeld nog bouwrijp moet worden gemaakt of dat er nog planologische procedures moeten worden gevolgd voordat ontwikkeling van het terrein kan plaatsvinden. Per 1 januari 2010 bedraagt volgens het IBIS het terstond uitgeefbaar areaal 5680 hectare en het niet terstond uitgeefbaar areaal 5920 hectare. Figuur 2.4 geeft de ontwikkeling van terstond en niet terstond uitgeefbaar terrein aan per jaar. De laatste jaren is er een daling waarneembaar in de omvang van het netto hectare terstond uitgeefbaar terrein. Wat betreft het niet terstond uitgeefbaar areaal is er sinds 2009 sprake van een daling.



Figuur 2.4: Terstond en niet terstond uitgeefbaar areaal (IBIS, 2010)

Opvallend is dat het terstond uitgeefbaar areaal sinds 2007 daalt. Dit impliceert dat gemeenten minder terreinen ontwikkelen. Voor het niet-terstond uitgeefbare areaal is de lijn vanaf 2007 juist stijgend. Dit kan betekenen dat gemeenten vanaf dit jaar wel weer meer plannen zijn gaan maken om bedrijventerreinen te ontwikkelen. Vanaf 2009 is weer een daling in het niet terstond uitgeefbare areaal waarneembaar. Zie ook tabel 2.4.

Tabel 2.4: Terstond en niet terstond uitgeefbaar areaal

Uitgeefbaar (netto ha)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Terstond uitgeefbaar	5631	5427	5501	5541	5775	5991	6532	6378	6048	5680
Niet-terstond uitgeefbaar	5615	5765	5574	5412	5100	6145	4766	5989	6585	5920

Bron: IBIS (2010)

2.2.5 Verouderd areaal

Noordanus (2008) geeft aan dat circa 16.570 hectare aan bedrijventerrein in Nederland verouderd is en dat dit dient te worden geherstructureerd. Uit onderzoek van het CPB (2009b) blijkt echter dat er op dit moment eigenlijk geen betrouwbaar beeld is van de omvang van het verouderd areaal aan bedrijventerrein dat er in Nederland bestaat.

2.2.6 Herstructurering in de praktijk

Vanuit de overheid wordt steeds meer gestuurd op herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Gegevens over de private inzet bij herstructurering van bedrijventerreinen zijn vooralsnog helaas niet beschikbaar. De gegevens die door IBIS worden gepresenteerd hebben dan ook alleen betrekking op de inzet van de overheid. Door het opstellen van het Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020 zijn bestuurlijke afspraken gemaakt over de aanpak van de herstructurering van bedrijventerreinen. Dit convenant is samengesteld door het Rijk, de provincies en de gemeenten. Doormiddel van dit convenant worden gegevens zorgvuldiger verzameld en wordt actiever gestuurd op herstructurering. Tabel 2.5 geeft een overzicht van de plannen die er liggen om bedrijventerreinen te herstructureren.

Tabel 2.5: Herstructureringsplannen per provincie in aantallen terreinen

Provincie	Totaal aantal terreinen in herstructurering	A: Plan van aanpak	B: Masterplan	C: Revitalisering	D: Financiëring fase	E: Voorbereidingsfase	F: Uitvoeringsfase
Groningen	16	9	0	2	0	5	0
Friesland	0	0	0	0	0	0	0
Drenthe	3	1	0	0	0	2	0
Overijssel	57	22	10	11	0	6	8
Gelderland	51	5	2	6	9	0	29
Flevoland	5	0	0	0	0	5	0
Utrecht	37	19	1	2	0	1	14
Noord-Holland	119	94	0	0	0	0	25
Zuid-Holland	106	27	15	8	6	20	30
Zeeland	30	10	3	0	2	8	7
Noord-Brabant	83	19	23	15	2	8	18
Limburg	32	9	6	1	0	0	16
Totaal	539	215	60	45	17	55	147

Bron: IBIS (2010)

Tabel 2.5 laat zien dat er op dit moment 539 terreinen (15.375 hectare) dienen te worden geherstructureerd en dat deze zich al in verscheidene planfasen bevinden. 40% Van de terreinen bevindt zich in de beginfase (Plan van Aanpak/Startnotitie is aanwezig). Ruim 11 % van de terreinen zit in de masterplanfase en ten slotte is 27 % van de terreinen reeds in de uitvoeringsfase. In hoofdstuk 1 werd aangegeven dat herstructurering gezien kan worden als een overkoepelend begrip voor vier vormen van herstructurering. In tabel 2.6 is per vorm en per provincie te zien hoeveel hectare aan bedrijventerreinen er wordt geherstructureerd¹⁷.

Tabel 2.6 Herstructureringsplannen per vorm per provincie in hectares

Provincie	A: Facelift	B: Revitalise ring	C: Zware revitaliser ing	D: Herprofile ring	E: Transfor matie
Groningen	0	0	0	0	0
Friesland	0	0	0	0	0
Drenthe	73	67	0	16	12
Overijssel	0	0	0	958	0
Gelderland	160	1025	112	59	213
Flevoland	0	0	0	0	0
Utrecht	287	493	15	107	15
Noord-Holland	556	1229	74	369	210
Zuid-Holland	500	1659	0	641	265
Zeeland	15	37	0	51	27
Noord-Brabant	223	2400	110	114	400
Limburg	31	1097	738	946	71
Totaal	1845	8007	1049	3261	1213

Bron: IBIS (2010)

De tabel toont aan dat het grootste areaal aan te herstructureren bedrijventerrein worden gerevitaliseerd. Dit betekent dat van de bedrijventerreinen die aangepakt worden de meeste hun economische functie behouden. Deze terreinen vertonen leegstand of dit dreigt te gebeuren. Het bedrijventerrein is in een neerwaartse spiraal terecht gekomen. Alleen flinke ingrepen zouden de kwaliteit van de locatie kunnen verbeteren. Deze ingrepen zijn gericht op het verbeteren van de infrastructuur, openbare ruimte en ook private ruimte.

Het Rijk heeft een faciliterende rol bij de herstructureringsopgave die er ligt voor de periode 2009 t/m 2020. Daarna eindigt haar faciliterende rol en daarmee ook de financiering. Het rijk financiert de herstructurering vanuit bestaande (subsidie)regelingen, het Fonds Economische Structuurversterking (FES) en Bedrijventerreinen EZ (TOPPER). Tot en met 2013 heeft het rijk € 403,6 miljoen beschikbaar om bij te dragen aan de financiering van de herstructureringsopgave (Ministerie van VROM, 2009). SenterNovem (2005) geeft een overzicht op welke manier herstructureringsopgaven kunnen worden gefinancierd door zowel publieke als private partijen. Uit het onderzoek van SenterNovem, waarbij zij vijf herstructureringsopgaven heeft bestudeerd, komt echter naar voren dat van de inzet van financiële middelen van private partijen voor alsnog geen sprake is. Bij één herstructureringsopgave was er sprake van een financiële investering door de

¹⁷ Nota bene: Van de provincies waarbij voor alle vormen score 0 is ingevuld, waren de juiste gegevens niet voor handen. Daarom is er door IBIS voor gekozen deze score's op 0 te zetten.

eigenaar/gebruiker zelf. De financiering van de openbare ruimte bij de herstructureringsopgaven kwam voornamelijk van subsidies van de provincies en het rijk. Tabel 2.7 laat de mogelijke financieringsvormen per partij zien.

Tabel 2.7: Financieringsvorm per partij

Financiers	Financieringsvorm
Publieke financiers	
Gemeente.	Bestaand budget onderhoud en vervanging. Grondopbrengsten (verevening).
Provincie.	Subsidies. Risicodragend kapitaal.
Rijk.	Subsidies.
(Semi-)publieke investeerders.	Risicodragend kapitaal.
Private financiers	
Vastgoedeigenaren.	Vrijwillige en verlichte bijdragen (baatbelasting).
Vastgoedeigenaren die herontwikkelen.	Risicodragend kapitaal.
Private investeerders: ontwikkelaars, banken, beleggers.	Risicodragend kapitaal.

Bron: SenterNovem (2005)

Onderzoek van het PBL (2009a) heeft uitgewezen dat gemeenten voornamelijk steunen op subsidies van hogere overheden. Er zijn van de 64 geïnterviewde gemeenten maar enkele gemeenten die zelf geld hebben gereserveerd voor de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen in hun gemeente. Dit laat de geringe financiële inzet van gemeenten zien voor de herstructureringsopgaven.

Tabel 2.8: Publieke financiële middelen

Methode	Aantal gemeenten
Subsidies hogere overheden	36
Algemene gemeentelijke middelen (raadskrediet)	34
Ruimte voor kostendragers	11
Fondsvorming	7
Reserve grondbedrijf	1
Reductie kosten	3
Hogere grondprijzen	0
Regionale verevening	0

Bron: PBL (2009a)

2.3 Conclusie

Bedrijventerreinen laten een cyclus zien die vergelijkbaar is met andere producten. In de laatste fase van de cyclus is het bedrijventerrein verouderd en meestal ook verloederd. Wanneer dat het geval is, dient er herstructurering plaats te vinden. Echter door onder andere het ruime aanbod aan bedrijventerreinen, komt de herstructurering nog niet goed van de grond. Wanneer men namelijk het aanbod met de vraag vergelijkt valt op dat het aanbod de vraag ruim overstemt. In 2009 was de vraag naar bedrijventerreinen 575 hectare (uitgegeven) terwijl het aanbod per 1 januari 2010 11.600 hectare bedroeg. Er is klaarblijkelijk 20 keer meer aanbod dan er vraag was in het jaar 2009. Wanneer alleen naar

het terstond uitgeefbare terrein wordt gekeken, overtreft het aanbod de vraag 10 keer. Deze cijfers impliceren nogmaals het ruime aanbod aan bedrijventerreinen dat er in Nederland bestaat. Betreft de financiering van de herstructureringsopgaven die er liggen blijkt dat gemeenten financieel weinig bijdragen aan de herstructureringsopgaven. Voornamelijk de hogere overheden investeren in de herstructureringsopgaven. Gegevens over de inzet van private financiële middelen zijn niet beschikbaar.

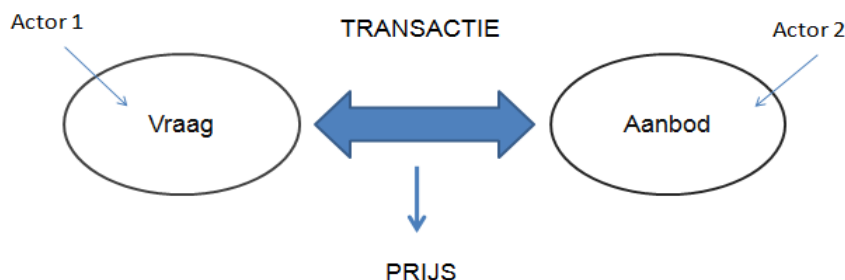
Om de markt voor bedrijventerreinen, als zijnde de locatie waar vraag en aanbod bij elkaar komen, te interpreteren, zal het navolgende hoofdstuk ingaan op de economische theorie die ten grondslag ligt aan deze markt.

3 Marktwerking

'If the market is the dance, then the state provides the orchestra and the dance floor'
(Lindblom, 2001: pp 102).

Dit hoofdstuk gaat in op welke manier economische markten werken aan de hand van de twee hoofdstromingen die er bestaan in de economie, te weten: de neoklassieke theorie en de neo-institutionele theorie. Door marktwerking in zijn algemeenheid te schetsen kan er zich een beter beeld gevormd worden over hoe de markt voor bedrijventerreinen werkt en waar de knelpunten kunnen liggen waardoor de markt op dit moment niet optimaal functioneert. Aan de hand van deze knelpunten kan vervolgens gezocht worden naar oplossingen ten einde optimalere marktuitskomsten te realiseren. Naast marktwerking biedt de economische theorie dus ook een kader waarin de marktuitskomsten geanalyseerd kunnen worden.

In de economische wetenschap wordt de werking van markten bestudeerd. Op deze markten worden goederen en/of diensten verhandeld. De prijs van zo'n goed of dienst wordt gevormd doordat vraag en aanbod bij elkaar komen. Verscheidene actoren (vragers en aanbieders) kunnen actief zijn op een markt. Door het samenkomen van deze actoren worden transacties uitgevoerd. Een markt is dus een wisselwerking tussen vraag en aanbod die door verscheidene actoren gestuurd wordt, zie figuur 3.1. Wanneer er bij deze wisselwerking, knelpunten ontstaan, zullen er bij transacties niet sprake zijn van de meest optimale marktuitskomsten.



Figuur 3.1: Wisselwerking vraag en aanbod (auteur, 2011)

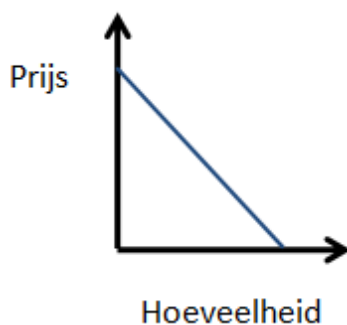
Door de jaren heen zijn verscheidene theorieën ontwikkeld om het functioneren van markten te verklaren en deze te kunnen analyseren. Er zijn globaal twee hoofdstromen in de economie te onderscheiden, te weten de neoklassieke theorie en de neo-institutionele theorie. Deze worden in navolgende paragrafen uiteengezet. In het vervolg van het onderzoek zullen de elementen uit deze theorieën als kader dienen voor de analyse van de markt voor bedrijventerreinen.

3.1 Neoklassieke theorie

Bij de neoklassieke theorie staat het natuurlijke evenwicht tussen vraag en aanbod centraal. Uitgangspunt is dat markten optimaal en efficiënt functioneren zonder interventies van de overheid. In deze situatie van volkomen concurrentie wordt de werking van de neoklassieke markt gecoördineerd door het prijsmechanisme (Van der Post, 2004). Er ontstaat door het automatisch samenkomen van een bepaalde hoeveelheid aan vraag en aanbod een evenwichtsprijs. Smith (1776) geeft in zijn boek *'The wealth of Nations'* aan dat middels deze

'invisible hand'¹⁸, economische processen zonder kosten worden gecoördineerd en er tegelijkertijd een optimale allocatie van middelen ontstaat. Naast Smith, zijn Ricardo en Mill belangrijke onderzoekers die van grote betekenis zijn voor deze theorie. Zij worden onder andere gezien als de grondleggers van deze theorie (Colander & Landreth, 1989).

De neoklassieke theorie is gebaseerd op een aantal stringente aannames. De eerste betreft de actoren, de actoren zijn anoniem. Ze worden door Gruchy (1972) omschreven als geïsoleerde individuen. Er bestaat geen relatie tussen de actoren, de actoren kennen elkaar niet, men beschikt niet over voorkennis en daarnaast worden er geen prijsafspraken gemaakt. De actoren handelen daarnaast vanuit de wens tot opbrengstmaximalisatie. De tweede aanname is dat alleen vrager en aanbieder betrokken zijn bij de totstandkoming van de prijs voor het goed dat verhandeld wordt. De hoogte van de prijs voor het goed, bepaalt de hoeveelheid aan goederen dat wordt afgenomen. Hoe lager de prijs, des te meer goederen naar verwachting worden afgenomen (Schumpeter, 1951). Figuur 3.2 geeft deze prijs-vraagcurve weer.



Figuur 3.2 (auteur, 2011)

Hazeu (2007) geeft daarnaast nog een aantal veronderstellingen waarop de neoklassieke theorie gebaseerd is, namelijk; er is sprake van een transparante markt, de transacties vinden plaats zonder andere kosten dan de productiekosten en de goederen die verhandeld worden zijn homogeen.

De focus ligt bij de neoklassieke theorie op de prijs van het goed. Op welke manier de prijs tot stand komt, is voor de neoklassieke theorie niet belangrijk. De genoemde aannames gaan uit van dé ideale wereld. Een wereld waarin interventie van de overheid niet noodzakelijk is. Uit de praktijk blijkt dat hier echter geen sprake van is. Dé ideale wereld bestaat niet. Coase (1992) stelt hierover het volgende: *'Without the appropriate institutions no market economy of any significance is possible.'* Dus de inzet van instituties is van significant belang voor het functioneren van een economische markt. De theorie die rekening houdt met interventie van instituties in een markt, is de neo-institutionele economie.

3.2 Neo-institutionele theorie

De tweede hoofdstroming die er in de economie bestaat is de neo-institutionele theorie. Deze theorie bouwt voort op de neoklassieke theorie. De neo-institutionele theorie gaat net zoals de neoklassieke theorie uit van opbrengstmaximalisatie. Maar de markt zoals die vanuit de neo-klassieke theorie wordt omschreven, kan volgens de neo-institutionele theorie

¹⁸ Het automatisch samenkomen van vraag en aanbod, zonder interventie van instituties.

niet werken. Instituties, bijvoorbeeld in de vorm van regels die transacties structureren, opgelegd door bijvoorbeeld de overheid, dienen wel degelijk te interveniëren. Hierbij wordt aansluiting gevonden bij de quote van Lindblom zoals die dit hoofdstuk opent. De markt kan niet optimaal functioneren zonder interventies van de overheid.

Door interventie van een institutie kan een transactie efficiënter plaatsvinden en zal er uiteindelijk een prijs gevormd worden voor het verhandelbare goed of de dienst. Er is geen sprake van het automatisch tot stand komen van een prijs voor een goed, maar onder andere door het interveniëren van instituties komt de prijs tot stand.

Voor dit onderzoek is de neo-institutionele theorie om meerdere redenen relevant. Deze theorie sluit uiteraard direct aan op de praktijk. De Nederlandse markt voor bedrijventerreinen is namelijk een markt waarbij de overheid intervineert. Vraag en aanbod komen op deze markt niet automatisch tot stand, maar onder andere door interventie van de overheid (INBO, 2006). Daarnaast geeft het een concreter inzicht in de gevolgen van bestaande regelgeving door deze als endogeen op te nemen in plaats van ze te negeren middels een utopisch optimaal model als de neoklassieke theorieën. Nadeel is dat veel van deze elementen lastig te onderzoeken of aan te tonen zijn. Bijvoorbeeld in het geval van het element vertrouwen is achteraf duidelijk te maken of er vertrouwen was, de gevolgen hiervan voor de transactie zijn echter lastiger te duiden. Dit beperkt in sommige gevallen de concreetheid van de problematisering en de oplossingen (Van der Post, 2010).

De neo-institutionele theorie is complementair aan de neoklassieke theorie. Hazeu (2007) geeft aan dat deze theorie ontwikkeld is als reactie op het inzicht dat vele gebeurtenissen in de economie niet verklaard konden worden door het prijs- en marktmechanisme (neoklassieke theorie). De neo-institutionele theorie gaat dan ook uit van andere veronderstellingen dan de neoklassieke, namelijk; er kunnen wel degelijk relaties bestaan tussen actoren; de goederen die op de markt verhandeld worden zijn heterogeen, de wereld is niet ideaaltypisch. Bij de neo-institutionele theorie gaat het om interventies van instituties bij het tot stand komen van transacties tussen actoren. Zonder interventie is een transactie niet of nauwelijks mogelijk.

Binnen de neo-institutionele theorie zijn drie economische organisatietheorieën ontwikkeld. De eerste wordt de property rightstheorie genoemd, de tweede wordt de transactiekostentheorie genoemd en als laatste is de principal-agenttheorie een belangrijke theorie binnen de neo-institutionele. De eerstgenoemde stelt centraal het belang van de eigendomsrechten per actor in een organisatie of in een markt en wat deze betekent voor het collectief resultaat en daarnaast stelt zij de handhaving van deze eigendomsrechten aan de orde. De tweede theorie richt zich op de transacties tussen de actoren en de kosten die daarbij gepaard gaan. De laatstgenoemde theorie, de principal-agenttheorie, wordt als link gezien tussen de twee voorgaande theorieën (Hazeu, 2007).

3.2.1 *Property rights theory (Eigendomsrechtentheorie)*

Vanuit de neoklassieke theorie wordt de aanname gedaan dat er tussen actoren ‘volledige’ contracten worden afgesloten. Dit betekent in de praktijk dat wanneer men overgaat tot een transactie, alle juridische gevolgen daarmee samenvallen. Hazeu (2007) stelt hierover het volgende: *‘Alle kosten en baten van het verhandelde goed komen in de prijs tot uitdrukking.’* Maar zoals eerder aangegeven gaat de neoklassieke theorie uit van dé ideale wereld met

dus ook volledige contracten. Echter de neo-institutionele theorie laat zien dat er juist vaak sprake is van onvolledige contracten op markten en ook binnen organisaties. Derden kunnen last ervaren of juist voordeel behalen van de productie en transacties van goederen, ze worden niet gecompenseerd of hoeven niet te betalen voor het voordeel. In deze gevallen is er sprake van externe effecten, die zowel positief als negatief kunnen zijn (Hazeu 2007). Het voorgaande heeft ertoe geleid dat men de focus is gaan leggen op eigendomsrechten (property rights). De relatie tussen de eigendomsrechten van de betrokken actoren –inclusief die van derden- staat bij deze theorie centraal. Libecap (1989) verstaat onder eigendomsrechten, de rechten die actoren ontlenen aan het gebruik, het vergaren van inkomen van en het verhandelen van goederen. Wanneer er sprake is van meerdere partijen bij een transactie, is het lastiger iedere actor de juiste eigendomsrechten toe te kennen. Hierdoor zal de transactie-uitkomst minder efficiënt zijn dan bij een transactie waar twee partijen bij betrokken zijn. Doordat de verscheidene actoren die bij een transactie betrokken zijn, ieder hun eigen sociale, economische en politieke posities hebben leidt dit dus vaak tot inefficiënte transactie-uitkomsten (Alston et al., 1999). Door deze externe effecten zal de prijs van het goed en de hoeveelheid van het goed op een ander punt komen te liggen, dan als deze externe effecten er niet zouden zijn, zoals bijvoorbeeld in een ideaaltypische wereld (neoklassieke theorie). Van belang is volgens deze theorie het zo goed mogelijk toekennen van de eigendomsrechten aan de diverse actoren, zodat contracten zo optimaal mogelijk gesloten kunnen worden. Door voorgaande wordt er gestuurd op een meest efficiënte transactie uitkomst.

3.2.2 *Transactiekostentheorie*

Zoals de naam al doet vermoeden is deze theorie gebaseerd op de kosten die er gepaard gaan met een transactie. Naast productiekosten zijn er bij een transactie ook sprake van de zogenoemde ‘transactiekosten’. Vragers en aanbieders hebben gezamenlijk te maken met transactiekosten. Deze kosten worden bijvoorbeeld opgebouwd uit het inwinnen van informatie, onderhandelen en het toekennen van de eigendomsrechten. Concreet zijn het alle kosten die er voor zorgen dat de transactie tussen actoren zo volledig mogelijk plaats vindt. Hierbij moeten niet vergeten worden, kosten die niet rechtstreeks betrekking hebben op de transactie op de markt. Voorbeelden hiervan zijn, kosten van publieke regulering en kosten die noodzakelijk zijn om vertrouwen te krijgen van actoren (Hazeu, 2007). In relatie tot de vastgoed- en grondmarkt is het voorbeeld van het kadaster relevant, stelt Van der Post (2010). Doordat kopers zekerheid verkrijgen over de grenzen van kavels en de eigenschappen daarvan worden transactiekosten beperkt. ‘Bounded rationality’ is een begrip dat bij deze theorie centraal staat. Doordat actoren niet volledig rationeel handelen, worden contracten niet volledig afgesloten en bevatten zij vaak onvolkomenheden. Door deze onvolkomenheden kunnen de transactiekosten oplopen (Hart, 1988, Williamson, 1985).

Of een transactie al dan wel of niet tot stand komt wordt onder andere bepaald door de hoogte van de transactiekosten ten opzichte van de productiekosten. Bij de ene transactie kunnen de transactiekosten hoger oplopen dan bij een andere. Logischerwijs zal dan gekozen worden voor de transactie waarbij de transactiekosten het laagst zijn. Voorbeeld hiervan kan zijn het inzetten van een institutie bij een transactie in plaats van een marktpartij. De institutie kan over meer kennis en kunde beschikken dan de marktpartij waardoor de transactiekosten lager uit kunnen vallen. (Hazeu, 2007).

3.2.3 *Principal-agenttheorie*

Deze theorie stelt dat er twee rollen zijn toe te kennen aan de partijen die bij een transactie betrokken zijn. De ene rol wordt aangenomen door de principaal (opdrachtgever) de andere rol wordt vervuld door de agent (opdrachtnemer). Beide partijen streven ieder hun eigen doelen en belangen na. Daarbij komt dat zij beide niet over de volledige informatie over elkaar beschikken. Er is sprake van onvolledige, asymmetrische informatie. Van een optimale transactie kan geen sprake zijn. Van belang is de belangen en doelen van de agent in lijn te stellen met die van de principaal. Er dient daarom gekozen te worden voor een contract tussen de actoren die het meest optimaal is zodat de transactie in de meest optimale omstandigheid kan plaatsvinden en daardoor de meest gunstige uitkomst als resultaat heeft. De principal-agenttheorie richt zich op welke contractuele vorm de beste keuze is voor een transactie tussen de partijen (Hazeu, 2007). Vertrouwen tussen beide partijen speelt bij deze theorie een belangrijke rol. Zonder vertrouwen bij met name van de principaal in de agent, zal een transactie lastig tot stand komen en wellicht zelfs worden afgewend.

3.3 Prijs, regels en vertrouwen

Waarbij in de neoklassieke theorie de prijs van een goed tot stand kwam door het samenkomen van alleen vraag en aanbod, is de prijsvorming bij de neo-institutionele economie veel gecompliceerder. Een transactie is een complex spel waarbij het niet alleen gaat om prijsvorming, maar ook om de regels die worden opgelegd ('instituties') en het vertrouwen dat er tussen partijen bestaat. Alleen de meest optimale prijs, de meest gunstige regelgeving en een voldoende mate van vertrouwen tussen de betrokken partijen, kunnen voor de meest optimale transactie zorgen. Helaas is deze situatie vaker uitzondering dan regel. In deze paragraaf worden de elementen, prijsvorming, regelgeving en vertrouwen nader uitgewerkt omdat deze de leidraad vormen voor de verdere analyse van dit onderzoek. Op basis van deze drie elementen worden knelpunten aangegeven met betrekking tot waarom de markt voor bedrijventerreinen op dit moment niet optimaal functioneert en wat dit betekent voor de medewerking van private partijen bij de herstructureringsopgave.

Prijs

Volgens de neoklassieke theorie komt de prijs van een goed tot stand door het samenkomen van vraag en aanbod. De prijs wordt hierbij alleen bepaald door de productiekosten. Hierbij wordt voorbij gegaan aan de transactiekosten. Volgens de neo-institutionele theorie dienen bij de productiekosten, de transactiekosten te worden opgenomen in de totale prijsberekening. Coase (1937, 1960) stelt dat in een wereld waarin bij de prijsvorming van goederen rekening wordt gehouden met transactiekosten, het belangrijk is voor een efficiënte transactie uitkomst, dat er wetten en regelgeving bestaan die door overheden zijn opgelegd. Naast wet- en regelgeving, is vertrouwen een belangrijke factor bij de prijsvorming van een goed. Doordat er meer factoren zijn die de prijs beïnvloeden dan alleen productiekosten, dient gekeken te worden in welke mate deze factoren de prijs beïnvloeden en of deze factoren aangepast dienen te worden om tot een optimalere marktuitsluiting te komen.

Regels

Naast de productiekosten en transactiekosten kunnen regels in de vorm van wet- en regelgeving (instituties) een belangrijke factor spelen bij de totstandkoming van de prijs voor een goed. Regels kunnen invloed hebben op de omvang van de productie van goederen, maar zijn bijvoorbeeld ook te herleiden naar het belastingsysteem van een land. Doormiddel van het heffen van belasting kan de prijs van een goed hoger uit komen te vallen dan wanneer er alleen sprake zou zijn van een optelling van productie- en transactiekosten. De regels die invloed hebben op de prijsvorming van goederen worden voor het merendeel opgelegd door de overheid. Wanneer de wet- en regelgeving de marktuitskomsten op een negatieve manier beïnvloedt, dient gekeken te worden naar welke wijze deze wet- en regelgeving aangepast dient te worden om tot optimalere marktuitskomsten te komen.

Vertrouwen

Bij transacties zijn verscheidene partijen betrokken. Om een transactie zo gunstig mogelijk te doen laten verlopen is het belangrijk dat men vertrouwen creëert tussen de partijen. Door het creëren van vertrouwen kan er voor gezorgd worden dat men over de meest volledige informatie beschikt. Daarnaast zullen afspraken makkelijker gemaakt worden, omdat er minder snel gevreesd wordt voor het zich niet houden aan een afspraak. Hazeu (2007) stelt dat door wederzijds vertrouwen men sneller geneigd is tot het overgaan van transacties en deze mogelijkerwijs ook soepeler kunnen verlopen. Wanneer er een disbalans is in vertrouwen tussen partijen, dient voor optimalere marktuitskomsten geanalyseerd te worden op welke manier het vertrouwen tussen partijen in een disbalans is geraakt. Op deze manier kan gezocht worden naar een oplossing om de balans te herstellen.

3.4 Conclusie

Uit voorgaande blijkt dat de prijsvorming van goederen volgens de neo-institutionele theorie door vele factoren beïnvloed wordt. Er kan niet alleen sprake zijn van het samenkomen van vraag en aanbod, zoals de neoklassieke theorie pretendeert. Naast productiekosten, zijn de transactiekosten van belang bij de opbouw van een prijs van een goed. Door het creëren van vertrouwen tussen partijen, kunnen contracten soepeler gesloten worden. Transactiekosten zullen daardoor mogelijkerwijs lager uitvallen dan wanneer er tussen partijen geen vertrouwen is gecreëerd. Een andere factor die invloed heeft op de prijsvorming zijn de eigendomsrechten van partijen. Er dienen tussen de partijen contracten afgesloten te worden. Bounded rationality zorgt ervoor dat partijen niet volkomen rationeel handelen en daardoor worden er onvolledige contracten afgesloten. Dit heeft invloed op de hoogte van de transactiekosten. Hoe onvollediger de contracten, des te hoger de transactiekosten. Naast voorgaande is wet- en regelgeving van invloed op de prijsvorming van een goed. Door wet- en regelgeving kunnen transacties in de ene situatie soepeler verlopen dan in een andere. Dit heeft uiteraard gevolgen voor de transactiekosten. Daarnaast kan beleid dat gericht is op de omvang van de productie van goederen er voor zorgen dat de prijsvorming van een goed een andere uitkomst heeft dan als dit beleid niet gevoerd zou worden. Door bijvoorbeeld partijen op te leggen de productie van een goed terug te voeren, kan er schaarste ontstaan. Schaarste zal de prijs van het goed opdrijven. Als laatste heeft de verhouding tussen de principaal en de agent invloed op de prijsvorming. De principaal en de agent hebben ieder hun eigen belangen en doelen. Doordat beide actoren niet over de volledige informatie over elkaar beschikken, is er sprake van onvolledige en asymmetrische informatie. Naast de

onvolledige en asymmetrische informatie, kan opportuun gedrag van de agent er voor zorgen dat de transactie niet vlekkeloos verloopt. Voorgaande heeft als effect dat de transactie minder efficiënt zal verlopen en dit zal als gevolg hebben dat de transactiekosten beïnvloedt worden en waarschijnlijk hoger uit zullen vallen. Om rendement te behalen is het belangrijk dat de transactiekosten zo laag mogelijk blijven. Door lage transactiekosten kan er een grotere rendementsmarge in de totaalprijs worden opgebouwd. Voorgaande geeft aan dat de transactie en prijsvorming van een goed een complex geheel is. Dat prijsvorming van een goed tot stand komt door alleen het samenkomen van vraag en aanbod kan alleen bestaan in een ideaaltypische wereld.

Deel II Praktijk

4 Nederlandse markt voor bedrijventerreinen

In dit hoofdstuk wordt de focus gelegd op de werking van de markt voor bedrijventerreinen. Aan de hand van de drie elementen prijs, wet- en regelgeving (instituties) en vertrouwen wordt de markt geanalyseerd. Doel is te onderzoeken waar de knelpunten liggen die er voor zorgen dat de markt niet optimaal functioneert en daardoor de medewerking van private partijen bij herstructurering achterblijft. Aan de hand van de gevonden knelpunten zullen uiteindelijk oplossingsrichtingen geformuleerd worden en kan aangegeven worden onder welke voorwaarden het aantrekkelijk is voor private partijen om mee te werken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen.

4.1 Inleiding

De Nederlandse markt voor bedrijventerreinen functioneert niet optimaal. Er is sprake van een te ruim aanbod, bestaande bedrijventerreinen verpauperen en de herstructurering van bedrijventerreinen komt niet goed van de grond. Met name de inzet van private partijen bij herstructurering blijft achter. Dit komt doordat private partijen het tot op heden onder andere vanuit financieel oogpunt niet interessant genoeg vinden om in herstructurering te gaan investeren. Wat zijn de oorzaken van deze falende markt? Door het analyseren van de prijsvorming van bedrijventerreinen, het beleid dat door de overheid wordt gevoerd en het onderlinge vertrouwen tussen partijen zal inzichtelijk worden gemaakt waar de knelpunten liggen. Eerst zal de markt voor bedrijventerreinen in de hierna volgende paragraaf getypeerd worden aan de hand van een aantal kenmerken. Daarbij zal geanalyseerd worden welke aanbieders en vragers zich op de markt begeven. Na deze introductie in de markt voor bedrijventerreinen, zal in de navolgende paragrafen per element (prijs, wet- en regelgeving en vertrouwen) de problematisering in beeld worden gebracht, waarna een analyse volgt en er per element afgesloten wordt met het aandragen van een oplossingsrichting/hypothese.

4.2 Typering markt voor bedrijventerreinen

De Nederlandse markt voor bedrijventerreinen is een complexe markt, waarin vele actoren actief zijn. De markt kan getypeerd worden aan de hand van een aantal kenmerken, welke allen van invloed zijn op het functioneren van de markt en de marktuitskomsten. Ten eerste is de markt voornamelijk regionaal geïntendeerd (Oort et al., 2007). Bedrijven die zich op een nieuw terrein willen vestigen of op een bestaand terrein zoeken meestal binnen de regio of eigen gemeente. Vaak komen de werknemers uit de regio of gemeente en willen bedrijven de werknemers graag behouden. Zouden de bedrijven verhuizen naar een locatie buiten de regio, dan is de kans op verlies van de werknemers groot. Bedrijven moeten dan nieuwe werknemers aantrekken en dat kost extra tijd, geld en energie. Naast dit argument blijven ook veel bedrijven binnen de regio of gemeente omdat landelijk de kwaliteit van bedrijventerreinen niet veel verschilt (Louw e.a. 2009). Bedrijven hebben bijvoorbeeld niet de noodzaak om naar het Noorden van Nederland te verhuizen omdat daar bijvoorbeeld de kwaliteit van bedrijventerreinen stukken hoger zou liggen. Cijfers ondersteunen het voorgaande. Onderzoek van het PBL (2008) toont aan dat circa 73% van de bedrijven naar een bedrijventerrein uit dezelfde gemeente verhuist.

Het tweede kenmerk is dat in de meeste gevallen de grond op bedrijventerreinen per kavel wordt uitgegeven. Bedrijventerreinen kenmerken zich door het versnipperd eigendom. In

tegenstelling tot bijvoorbeeld bedrijventerreinen in het Verenigd Koninkrijk is er in Nederland geen sprake van gebiedsgericht ontwikkelen. Ten derde is voor het overgrote deel het vastgoed dat op de markt verhandeld wordt heterogeen. Iedere kavel en bedrijfsgebouw is uniek. Dit heeft tot gevolg dat het vastgoed op bedrijventerreinen vaak incourant is. Incourant betekent in deze, dat het vastgoed erg lastig verkoopbaar is omdat het specifiek aansluit op de eisen en wensen van de zittende gebruikers/eigenaren. Incourantie heeft lage verkoopprijzen tot gevolg. Het vierde kenmerk van de markt is dat er sprake is van een aanbodmarkt. Er is veel meer aanbod dan dat er vraag is. Dit heeft onder andere te maken met het beleid dat de overheid voert ten aanzien van de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Als laatste kan de markt gekenmerkt worden als een relatief transparante markt, zo blijkt uit de interviews met de ontwikkelingsmaatschappijen. Vragers en aanbieders kunnen via verschillende middelen, onder andere IBIS, over de benodigde informatie voor transacties beschikken. Hierdoor kunnen de transacties soepel verlopen. De gehele markt is op te splitsen in een markt voor nieuwe bedrijventerreinen en een markt voor bestaande bedrijventerreinen. In de navolgende subparagrafen wordt aandacht besteed aan de vragers en aanbieders die er op beide markten bestaan. Eerst wordt ingegaan op de markt voor nieuwe bedrijventerreinen omdat de marktwerking bij deze markt ten gevolg heeft dat de herstructurering van bestaande terreinen niet van de grond komt.

4.2.1 Markt voor nieuwe bedrijventerreinen

De ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen is een reactie op de – verwachte – vraag die er ligt bij bedrijven naar deze terreinen.

Aanbieders

Bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen is de overheid, in de vorm van de gemeenten, de dominante aanbieder. Naast de overheid zijn er in geringe mate commerciële partijen die nieuwe terreinen ontwikkelen. Een tweetal voorbeelden hiervan zijn TCN en Kadans. De achtergronden van deze beperkte private positie is helder. Uit de interviews komt naar voren dat het uitgeven van alleen bouwrijpe grond niet winstgevend is, alleen wanneer er ook bedrijfsgebouwen op ontwikkeld worden kan er eventueel winst worden behaald. Commerciële partijen zijn vooralsnog slechts voor 20% exploitant en ontwikkelaar. Het PBL (2005: pp 112) bevestigt deze lezing en stelt hierover het volgende: *'Bedrijventerreinen leveren relatief niet zoveel geld op, waardoor commerciële ontwikkelaars minder geïnteresseerd zijn.* Daarbij komt dat de afzetrisico's relatief hoog zijn vanwege het overaanbod. Voor gemeenten zijn er minder risico's bij het ontwikkelen van een nieuw terrein dan voor commerciële partijen. Gemeenten ontwikkelen bedrijventerreinen voornamelijk vanuit maatschappelijk oogpunt, politieke en financieel-economische redenen spelen echter mede een rol. Lokale overheden willen er ten alle tijden voor zorgen dat er voldoende voorraad in hun gemeente beschikbaar is voor bedrijven die zich eventueel binnen hun gemeente willen vestigen. Daarbij geldt ook een direct financieel argument. Naast de directe opbrengsten van gronduitgifte lijkt ook de concurrentiestrijd met buurgemeenten een rol te spelen. Want naast dat gemeenten bang zijn om nee te verkopen, geldt de gedachte een bedrijf vanwege een gebrek aan beschikbare grond met de bestemming bedrijfsterreinen naar een buurgemeente te zien vertrekken politiek gezien een nog groter risico. Gezien het feit dat dit voor het merendeel van de gemeenten geldt in Nederland is het overaanbod erg groot en ook structureel van aard.

Vragers

De vragers zijn voornamelijk de eindgebruikers. De eindgebruikers kunnen het terrein direct afnemen van de ontwikkelende gemeente. Maar hier kunnen ook andere partijen nog tussen zitten. De eindgebruikers kunnen het terrein namelijk ook afnemen van ontwikkelaars die het terrein hebben gekocht en op het terrein een bedrijfsgebouw hebben ontwikkeld. Daarnaast kunnen eindgebruikers het terrein huren van beleggers. Deze beleggers zijn de eigenaren van het terrein en de bedrijfsgebouwen en verhuren het aan de bedrijven. Zie figuur 2.1 in hoofdstuk 1 voor de bedrijfskolom. De positie van eindgebruikers is, vanuit hun oogpunt, gunstig te noemen. Door het ruime aanbod aan terreinen, hebben vragers een ruime keuze. Aanbieders zullen zich moeten 'uitsloven' voor de gunsten van de kopers. Dit heeft uiteraard gevolgen voor het marktwerkingsproces. Hier worden de gevolgen hiervan beperkt tot de hoeveelheid grond die wordt afgenomen. Voornamelijk in het verleden en af en toe vandaag de dag nog, vragen de eindgebruikers vanuit deze positie meer grond dan voor hun bedrijfsvoering noodzakelijk is. Er is in die gevallen sprake van overreservering. Dit heeft ertoe geleid dat er op bestaande bedrijventerreinen vaak sprake is van inefficiënt ruimtegebruik. Tussen de bedrijfsgebouwen, zijn verwaarloosde stukken grond die niet gebruikt worden. Dit komt niet ten goede aan het totaalbeeld van een bedrijventerrein en is ook een kenmerk van een verpauperd bedrijventerrein.

4.2.2 Markt voor bestaande bedrijventerreinen

De markt voor bestaande bedrijventerreinen kan gezien worden als een tweedehands markt. Over het algemeen worden kavels en bedrijfsgebouwen tezamen verhuurd of verkocht. Van het enkel verkopen of verhuren van een kavel op een bestaand terrein is vaak geen sprake, omdat bedrijven vanwege de lage grondprijzen voor bedrijventerreinen de voorkeur geven aan grond op nieuwe terreinen.

Aanbieders

De aanbieders op de markt voor bestaande bedrijventerreinen zijn voornamelijk de eindgebruikers die het in eigendom hebben zo blijkt uit de interviews met de ontwikkelingsmaatschappijen en SADC. Zij beëindigen hun bedrijfsvoering en hebben het terrein niet meer nodig of zij zijn voornemens te verhuizen naar een ander terrein. Daarnaast zijn er beleggers die het terrein in eigendom hebben en het na een bepaalde periode verkopen en elders gaan investeren in een terrein. Uit het interview met SADC komt naar voren dat het hier voornamelijk gaat om het topsegment van beleggers. Zij constateren al vrij snel dat een terrein in verval raakt en voordat het verder zijn waarde verliest, verkopen zij het door aan andere beleggers of de directe eindgebruikers.

Vragers

De vragers van bestaande bedrijventerreinen zijn voornamelijk kleine bedrijfjes die net zijn opgestart. Zij willen in het begin van hun bedrijfsvoering vaak niet veel risico's nemen. Daarnaast kiezen ook bedrijven die weinig waarde hechten aan de uitstraling van het terrein en/of pand voor bestaande terreinen. De koop of huurprijs van vastgoed op een bestaand bedrijventerrein ligt over het algemeen lager dan dat op een nieuw ontwikkeld bedrijventerrein. Daardoor kunnen bedrijven die voor bestaande terreinen kiezen, kosten besparen. Als laatste zijn er beleggers die bestaande terreinen kopen met als doel er – een bovengemiddeld – rendement op te behalen. In dit laatste geval gaat het dan vaak om

terreinen van zo'n zeven jaar oud die nog niet geheel verouderd zijn, zo kwam naar voren uit het interview met SADC.

4.3 De prijsvorming van nieuwe bedrijventerreinen

4.3.1 Knelpunt prijsvorming

Uit de literatuur (Noordanus, 2008; Dinteren van, 2008, PBL, 2009) en de interviews (dhr. Van Dinteren, TCN, Ontwikkelingsmaatschappijen) komt naar voren dat de grondprijzen voor bedrijventerreinen te laag zijn. Gevolg is dat private partijen het vanuit financieel oogpunt niet interessant genoeg vinden om de markt voor bedrijventerreinen op te gaan. Daarnaast zorgen de lage grondprijzen voor nieuwe bedrijventerreinen ervoor dat de prijs/kwaliteit verhouding beter is ten opzichte van geherstructureerde bedrijventerreinen. Nieuwe bedrijventerreinen hebben doorgaans lagere kosten en een hogere kwaliteit dan geherstructureerde bedrijventerreinen. Bedrijven zullen zich afvragen welke kwaliteit ze krijgen voor welke prijs. De meest optimale verhouding tussen deze beide factoren zal uiteindelijk leiden tot de locatiebeslissing van een bedrijf. De kosten van herstructurering van bestaande bedrijventerreinen liggen vaak aanzienlijk hoger dan de kosten van ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen, zo blijkt uit de interviews. Hierdoor is het aanmerkelijk lastiger om rendement te behalen op de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Resultaat is dat er nauwelijks sprake is van de medewerking van private partijen bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen als mede herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Van Dinteren (2008) stelt daar in zijn oratie het volgende over: *'Als de lokale overheden doorgaan met het huidige prijsbeleid vormt dat voor professionele vastgoedpartijen een dusdanige concurrentie dat zij de markt zeker niet zullen betreden.'*

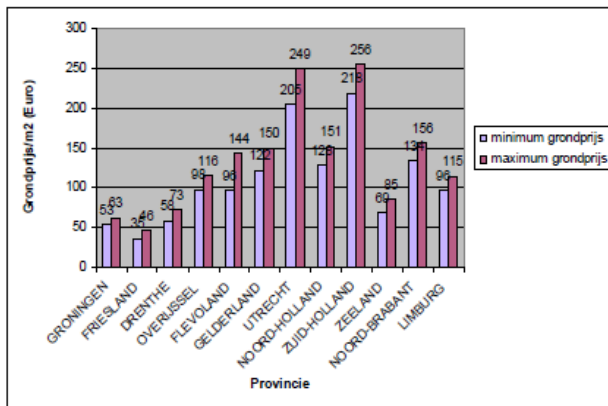
4.3.2 Analyse

Uit gegevens van het IBIS (2010) blijkt dat 80 % van de grondexploitanten van bedrijventerreinen gemeenten zijn. Dit betekent dat de overheid grote invloed heeft op de prijsvorming van de grond. Het beleid dat de overheid decennia lang heeft gevoerd, heeft onder andere gezorgd voor lage grondprijzen. De ontwikkelingsmaatschappijen en dhr. Van Dinteren geven in de interviews aan dat de meeste gemeenten er van overtuigd zijn dat de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen werkgelegenheid in de gemeente creëert. Om nieuwe bedrijven in de gemeente binnen te halen, ontwikkelen zij nieuwe terreinen dan ook in rap tempo. Gevolg is dat gemeenten elkaar beconcurreren met terreinen. Wil gemeente A een nieuw bedrijventerrein ontwikkelen, dan wil gemeente B een nog mooier terrein ontwikkelen met betere locatiefactoren. Om de concurrentie aan te gaan proberen gemeenten elkaar af te troeven met de grondprijzen. De aanname is dat hoe lager de grondprijzen van bedrijventerreinen in de gemeente, des te meer bedrijven zich willen vestigen in de gemeente. Zij realiseren zich daarbij echter niet dat de aankoop van grond maar 1.1 % van de totale bedrijfsinvestering beslaat (PBL, 2005). Volgens dhr. Van Dinteren denken veel gemeenten dan ook ten onrechte dat een lage grondprijs voor bedrijven een doorslaggevende locatiefactor is. Een verdere analyse van dit gegeven biedt nadere inzichten.

Allereerst dient opgemerkt te worden dat de prijs van grond op bedrijventerreinen niet tot stand komt door de residuele grondwaardemethode (zoals wel het geval is bij woningen en

kantoren) maar door de vergelijkingsmethode. Door het ruime aanbod aan bedrijventerreinen dat er bestaat en de concurrentie tussen gemeenten ontstaat er één marktprijs. Een prijs die op een minimaal niveau zit. Louw et al., (2004) constateren namelijk dat wanneer er sprake is van een beleid gericht op het altijd beschikbaar zijn van terstond uitgeefbaar terrein en er dus geen sprake is van schaarste, de uitgifteprijs daalt tot het minimale niveau (Louw, et al., 2004). Een tweede element dat van belang is, is gerelateerd aan de transactiekosten. Normaliter is de prijs van een goed opgebouwd uit de productiekosten en de transactiekosten, wanneer uitgegaan wordt van de ideologie van de neo-institutionele theorie. De transactiekosten komen daarbij voor rekening van zowel vrager als aanbieder. Echter in de situatie van de bedrijventerreinen ligt dit anders. De transactiekosten voor de vragers van grond zijn zeer laag. De markt voor grond voor bedrijventerreinen is namelijk zeer transparant. Bedrijven hoeven alleen de stap naar de gemeente te nemen en de grond aan te schaffen. Gemeenten zijn zeer welwillend in het uitgeven van de grond. De transactiekosten voor de aanbieders, de gemeenten, liggen vele malen hoger. Veel gemeenten hebben bijvoorbeeld bedrijfscontactmedewerkers en planologen in dienst. Daarnaast gaan er veel kosten gepaard met de acquisitie van nieuwe bedrijven. Laatste kostenpost zijn de rentelasten die komen kijken bij het in voorraad houden van uitgeefbare terreinen (PLB, 2005). Uit de interviews met de drie ontwikkelingsmaatschappijen komt naar voren dat deze transactiekosten vaak maar deels worden opgenomen in de totale verkoopprijs van de grond. De productiekosten van de grond zijn voornamelijk opgebouwd uit het verwerven van de grond en het bouwrijp maken van de grond. Voorheen gaven gemeenten de grond vaak uit tegen de kostprijs en zelfs in sommige gevallen tegen lagere prijzen om bedrijven te lokken zo blijkt uit de interviews. De uitgiftepreizen van nieuwe terreinen zijn dus niet realistisch. Wanneer alle kosten doorberekend zouden worden en er daarnaast door gemeenten gestuurd wordt op winst, zouden de grondprijzen van bedrijventerreinen aanzienlijk hoger liggen. Dit is een interessant gegeven voor wanneer de markt zou verzakelijken. Private partijen zullen vermoedelijk wel alle transactiekosten doorberekenen en een winstmarge incalculeren. Dit zal leiden tot hogere grondprijzen.

Figuur 4.1 laat de minimale en maximale grondprijzen per provincie zien die golden voor het jaar 2009. De figuur toont aan dat in Friesland de grond het goedkoopst is, daar is de gemiddelde minimale grondprijs € 35. De maximale gemiddelde grondprijs is in Zuid-Holland, namelijk € 256. Ten opzichte van het jaar 2008 is de gemiddelde minimale grondprijs in 2009 licht gestegen. In 2008 was de gemiddelde minimale grondprijs van alle provincies tezamen € 101 en in 2009 was dit € 109. Ook de gemiddelde maximale grondprijs laat een stijging zien. In 2008 was de maximale grondprijs € 124 en in 2009 € 134. De grondprijzen liggen in de Randstad hoger dan in de rest van het land. Dit komt doordat er daar meer vraag is naar bedrijventerreinen en er daar in bepaalde regio's min of meer sprake is van schaarste (IBIS, 2010)



Figuur 4.1: Minimale en maximale grondprijzen per provincie (IBIS, 2010)

Uit de interviews blijkt dat ondanks er een lichte stijging is in de grondprijzen, de grondprijzen relatief gezien nog steeds erg laag liggen. Dit heeft tot gevolg dat bedrijven nog steeds de stap naar een nieuw bedrijventerrein sneller zullen maken dan naar een geherstructureerd bedrijventerrein. Door te weinig animo van bedrijven voor geherstructureerde terreinen, kleven er voor private partijen te veel risico's aan het herstructureren van bestaande bedrijventerreinen. Er bestaat namelijk een grote kans dat het terrein niet wordt afgenomen en dan blijven de private partijen met de verliezen zitten.

4.3.3 Oplossingsrichting/ hypothese

Oplossing voor de lage grondprijzen is op het eerste gezicht simpel: de grondprijzen verhogen. De vraag is op welke manier dat in optimale zin plaats kan vinden? Vanuit het rijk en de provincies kan verplicht worden gesteld dat de grondprijzen met een bepaald percentage omhoog gaan. Noordanus (2008) geeft aan dat de grondprijzen met 10 % verhoogd kunnen worden. Van Dinteren (2008: pp 42) vindt dit nog te weinig en stelt vermenigvuldiging met factor vijf voor. Hij stelt daarbij dat *'de kans is dan wel groter dat ondernemers eens goed gaan nadenken over hun huidige locatie en oud tegen nieuw zorgvuldiger gaan afwegen dan tot op heden het geval is, ook al maakt de prijs dan maar een klein deel uit van de investeringen. In ons vak zit soms meer psychologie dan we zelf denken...'*. Voorgaande zal herstructurering in de hand werken en daarbij zouden private partijen kunnen inspringen. Wanneer er daarnaast meer gestuurd wordt op regionale samenwerking, zullen gemeenten minder concurreren en zullen zij daardoor ook hun grondprijzen kunnen ophogen. Regionale samenwerking heeft daarnaast tot gevolg dat er de mogelijkheid bestaat tot het creëren van schaarste. En schaarste zal tot hogere grondprijzen leiden. Als laatste kunnen de grondprijzen worden verhoogd doordat de markt verzakelijkt. Door de vrije marktwerking zullen de prijzen uit zichzelf omhoog gaan. Private partijen zullen alle transactiekosten doorberekenen in de verkoopprijs en daarnaast is hun hoofddoel ze winst maken en dit kunnen zij niet als zij de grond voor kostprijs of zelfs onder de kostprijs (zoals nu het geval is) verkopen.

Hypothese: De hoogte van de uitgifteprijzen van nieuwe bedrijventerreinen heeft geen effect op de medewerking van private partijen bij herstructurering van bestaande bedrijventerreinen.

4.4 Beleid (Instituties)

4.4.1 Knelpunt beleid

De markt voor bedrijventerreinen kan getypeerd worden als een aanbodmarkt. Over het algemeen is er een te ruim aanbod en is er van schaarste nauwelijks sprake, dit is het gevolg van het beleid dat de overheid al decennia lang voert. Door het ontbreken van schaarste is het voor private partijen onaantrekkelijk medewerking te verlenen aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen.

4.4.2 Analyse

De overheid heeft van oudsher een grote rol bij de aanleg van bedrijventerreinen. Begin 20^e eeuw vond de overheid het belangrijk voor de gezondheid van het volk dat bedrijven zich niet lukraak gingen vestigen in de woonwijken. Er werd daarom gestuurd op de clustering van bedrijven (Vening, 2001). Deze clusters van bedrijven werden vanaf dat moment bedrijventerreinen genoemd. De terreinen werden aan de randen van de steden ontwikkeld voor ondermeer een optimale bereikbaarheid. Er werd naar behoefte ontwikkeld, er was op dat moment genoeg ruimte. Deze trend heeft zich lange tijd doorgezet. Op den duur ging de overheid steeds uitgebreidere plannen en beleidsdocumenten maken ten aanzien van bedrijventerreinen om toch enige structuur te creëren in het Nederlandse landschap. Ook kwam het besef dat de ontwikkeling van bedrijventerreinen niet onuitputtelijk is en koos men ervoor de ontwikkeling van bedrijventerreinen meer gestructureerd te laten verlopen. Niet meer lukraak ontwikkelen, maar met beleid. Een voorbeeld daarvan is de provincie Fryslân (2007) die de verschillende steden en dorpen in haar provincie in categorieën heeft onderverdeeld, onder andere regionale centra en bedrijfsconcentratiekernen. Per categorie wordt aangegeven welke bedrijven naar aard en schaal zich er mogen vestigen. Op deze manier is er sprake van meer structuur in de bedrijventerreinenmarkt en wordt er in mindere mate onnodig ontwikkeld. Om meer sturing te geven aan de planning van nieuwe bedrijventerreinen wordt in opdracht van de overheid doormiddel van de BLM¹⁹ sinds een aantal jaren bijgehouden wat de behoefte naar en het aanbod van bedrijventerreinen is. Per provincie kan hier inzicht in worden verkregen. Echter, hierbij dient men rekening te houden dat dit om ramingen gaat en niet om exacte getallen (Dinteren, et al., 2007). Het voorgaande geeft aan dat de overheid door de jaren heen steeds zorgvuldiger beleid is gaan voeren. Echter dit heeft niet voorkomen dat er sprake is van overaanbod en daarbij dat de verouderde bedrijventerreinen verpaupering kenmerken doordat er bij de ontwikkeling van deze terreinen nooit gestuurd is op waardebehoud.

Het beleid dat de overheid voert legt zij vast in wet- en regelgeving. Het rijk legt haar beleid vast in de Nota Ruimte. Zij heeft hierbij een kaderstellende rol. Het rijk, de provincies en de gemeenten hebben de verantwoordelijkheid en verplichting op basis van de Wet ruimtelijke ordening (Wro) om het ruimtelijk beleid vorm te geven in structuurvisies. De provincies hebben in deze een regisserende rol en de gemeenten een uitvoerende (Ministerie van VROM, 2009). Naast bovenstaande formuleert de overheid haar beleid aangaande de ruimtelijke ordening en daarmee bedrijventerreinen ook in andere beleidsdocumenten. Voorbeelden zijn de wet BIZ, Besluit subsidies Topprojecten herstructurering, Agenda Mooi

¹⁹ BLM; afkorting voor Bedrijfslocatiemonitor

Nederland en Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020. Ondanks dat op alle bestuurlijke niveaus zorgvuldig beleid wordt gemaakt, gaan de gemeenten in de praktijk hier toch lichtvoetig mee om, zo wordt duidelijk uit de interviews met de ontwikkelingsmaatschappijen. Concluderend kan worden gezegd dat gemeenten de werkgelegenheid in hun gemeente nog te belangrijk vinden en geen nee willen verkopen aan bedrijven die naar grond komen vragen. Het spelletje 'concurreren met de buurgemeenten' kennen ze maar al te goed. Daarnaast geeft Van Dinteren (2008) in zijn oratie aan dat de provincies nauwelijks optreden tegen gemeenten die hun afspraken niet nakomen of niet willen meewerken aan regionale samenwerkingsverbanden. Resultaat is dat er nog steeds overaanbod bestaat. Door het rijk wordt dit nu echter onderkent en daarom is in het Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020 (2009) opgenomen dat er gestuurd moet worden op regionale samenwerking en planning en dat dit binnen twee jaar na ondertekening van het convenant gerealiseerd moet zijn. Op deze manier wordt door het rijk getracht schaarste te creëren op de markt voor bedrijventerreinen.

4.4.3 Oplossingsrichting/hypothese

Het beleid van de overheid en de houding van gemeenten dient te veranderen. Het beleid dat de overheid formuleert in onder andere het Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020 is een leidraad voor een nieuwe aanpak. Bij deze aanpak staat onder andere centraal dat provincies een strengere regie moeten voeren op de manier waarop gemeenten het beleid uitvoeren.

De nieuwe aanpak stuurt met name op regionale plannings en verzakelijking van de markt (Ministerie van VROM, 2009). Door regionale samenwerking zal er minder concurrentie bestaan tussen gemeenten, waardoor zij minder snel geneigd zijn elkaar af te troeven met nieuwe terreinen. Er zal bij regionale samenwerking in grotere mate dan voorheen gekeken worden naar wat de daadwerkelijke vraag en het aanbod is in de regio. Op deze manier wordt er getracht schaarste in de hand te werken.

Hypothese: Schaarste op de markt voor bedrijventerreinen heeft geen effect op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen.

4.5 Vertrouwen

4.5.1 Knelpunt vertrouwen

Er bestaat weinig vertrouwen tussen gemeenten en daarbij ook tussen private partijen en gemeenten. Een disbalans in het vertrouwen zorgt er mede voor dat de medewerking van private partijen bij herstructurering achterblijft.

4.5.2 Analyse

Van Dale omschrijft het begrip vertrouwen onder andere als '*het geloof in iemands trouw en eerlijkheid*'. Vertrouwen is van essentieel belang bij transacties. Zonder vertrouwen kan achterdocht gewekt worden en komen transacties niet op de meest efficiënte en effectieve manier tot stand. Paragraaf 3.3 van dit onderzoeksrapport haalt daarbij Hazeu (2007) aan die treffend aangeeft dat wanneer er sprake is van wederzijds vertrouwen, partijen sneller geneigd zijn tot het overgaan van transacties en deze transacties zullen daardoor ook

soepeler verlopen. Het beperkt de transactiekosten. Daarnaast zorgt vertrouwen ook voor het overeenkomen van afspraken en is men sneller geneigd deze afspraken ook daadwerkelijk na te komen. Uit de interviews (Dhr. Van Dinteren, BOM, NOM, LIOF, TCN) komt echter naar voren dat er van wederzijds vertrouwen tussen publieke partijen onderling en ook tussen publieke partijen en private partijen weinig sprake is.

Bijvoorbeeld de ontwikkelingsmaatschappijen hebben tijdens de interviews aangegeven dat er tussen publieke actoren weinig sprake is van wederzijds vertrouwen. Het gaat hier in dit geval dan met name om het vertrouwen tussen gemeenten. Gemeenten blijven bedrijventerreinen ontwikkelen, met als grootste motivatie het toenemen van de werkgelegenheid. Veelzeggend in dit kader is dat de gemeenten elkaar zien – en opereren – als concurrenten. Ontwikkelt gemeente A een bedrijventerrein, dan wil naastgelegen gemeente B een nog groter bedrijventerrein van betere kwaliteit ontwikkelen om zo de werkgelegenheid naar haar eigen gemeente toe te trekken. Door dit gebrek aan onderling vertrouwen is het erg lastig afspraken te maken ter bevordering van de planning van bedrijventerreinen. Dit zorgt er mede voor dat private partijen het gevoel hebben dat ze niet kunnen vertrouwen op de publieke partijen zo blijkt uit de interviews. Daarbij komt dat de overheid in de vorm van de gemeenten een veel sterkere machtspositie heeft ten opzichte van private partijen. Gemeenten hebben veel meer middelen om transacties positief naar hun hand te zetten. Medewerking van private partijen bij de ontwikkeling van nieuwe terreinen blijft hierdoor achter. Dit geldt niet alleen bij nieuwe terreinen, maar uiteraard ook bij de herstructurering van bestaande terreinen. De specialisten van de ontwikkelingsmaatschappijen geven aan dat private partijen wel willen participeren bij de herstructurering van bedrijventerreinen, maar dat zij vaak toch voortijdig afhaken. Dit is direct te herleiden door een gebrek aan vertrouwen. In het verleden zijn er situaties geweest waarin private partij X wilde overgaan tot herstructurering van bedrijventerrein in gemeente A, maar dat de naastgelegen gemeente B in diezelfde tijdsperiode een geheel nieuw bedrijventerrein ging ontwikkelen. Bedrijven die eerst van plan waren zich op het geherstructureerde bedrijventerrein te vestigen, kozen uiteindelijk toch voor het nieuw ontwikkelde bedrijventerrein. De private partij X leed door een dergelijke situatie grote verliezen en is daardoor minder welwillend geworden in participatie bij eventuele nieuwe herstructureringsopgaven.

4.5.3 Oplossingsrichtiging/hypothese:

Uit de interviews komt naar voren dat het voor private partijen alleen betrouwbaar investeren is, als er publiek vertrouwen bestaat. En dat bestaat er op dit moment niet. Men moet er zeker van kunnen zijn dat er verderop geen nieuw terrein wordt ontwikkeld. Provincies en het rijk moeten het onderlinge vertrouwen tussen gemeenten afdwingen. Dit kunnen zij onder andere door het verplichten van regionale samenwerkingsverbanden. Wanneer er tussen de gemeenten vertrouwen gekweekt wordt, zal er ook eerder sprake zijn van vertrouwen van private partijen in publieke partijen.

Hypothese: Onderling vertrouwen tussen gemeenten en private partijen heeft geen effect op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen.

4.6 Conclusie

Uit voorgaande blijkt dat de markt voor bedrijventerreinen niet optimaal werkt. Door de grote invloed van de overheid blijven de grondprijzen laag. Gemeenten blijven bedrijventerreinen door ontwikkelen, ondanks dat er vanuit het Rijk gestuurd wordt op een zorgvuldigere planning waarbij de SER-ladder centraal staat. Gemeenten ontwikkelen de bedrijventerreinen met als grootste motivatie het optimaliseren van de werkgelegenheid in de gemeente. Daarbij komt dat gemeenten elkaar vaak nog steeds zien als concurrenten. Gevolg is overaanbod. Doordat het ontbreekt aan schaarste, is het voor private partijen tot op heden niet lucratief genoeg om over te gaan op het herstructureren van bestaande bedrijventerreinen. Naast voorgaande is van onderling vertrouwen nog te weinig sprake en dat geldt niet alleen tussen gemeenten maar ook tussen de overheid en de private partijen. Terwijl vertrouwen juist essentieel is bij transacties en daarbij ook bij samenwerkingsverbanden tussen overheid en private partijen die nodig zijn bij herstructureringsopgaven. Voorwaarden voor private partijen om mee te werken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen zijn daarom onder andere; hogere grondprijzen, beleid gericht op schaarste waarbij concurrentie tussen gemeenten vermeden wordt en onderling vertrouwen tussen zowel publieke als private partijen. Naast voorgaande voorwaarden zijn onder andere de financieringsvoorwaarden van belang. Op welke manier kunnen herstructureringsopgaven door private partijen gefinancierd worden en wat zijn de eindgebruikers bereid te betalen zodat de belegger uiteindelijk zijn rendement kan behalen? Dit onderzoek gaat hier echter niet verder op in, maar richt zich op de drie eerder genoemde voorwaarden.

De situatie die er op dit moment bestaat, is voornamelijk gecreëerd door de grote invloed van de overheid op de markt voor bedrijventerreinen. De overheid erkent dit en stuurt daarom met een nieuwe aanpak aan op een regionale markt voor bedrijventerreinen waarbij meer sprake is van verzakelijking. Hoe zou zo'n markt er dan uitzien en wat zou dit betekenen voor de inzet van private partijen bij herstructurering? In het volgende hoofdstuk zal hier dieper op ingegaan worden.

Deel III Analyse

5 Verzakelijking van de markt voor bedrijventerreinen

Uit het voorgaande hoofdstuk blijkt dat de werking van de markt voor bedrijventerreinen op dit moment faalt. Dit komt mede door de grote invloed en de wijze waarop die invloed wordt uitgeoefend door de overheid op deze markt. Wanneer er minder overheidsop treden en meer sprake van verzakelijking zou zijn, zou de markt mogelijk optimaler kunnen functioneren. Daarbij heeft het wellicht een positieve invloed op de inzet van private partijen bij de herstructureringsopgave. Dit hoofdstuk gaat in op welke manier de markt kan verzakelijken en wat voor invloed dit kan hebben op de medewerking van ontwikkelaars en beleggers bij de herstructurering van bedrijventerreinen. Daarbij worden verwachtingen uitgesproken op basis van de drie hypothesen die in hoofdstuk vier zijn opgesteld. Doel is te komen tot oplossingsrichtingen voor het probleem dat private partijen op dit moment niet tot nauwelijks medewerking verlenen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen.

5.1 Betekenis verzakelijking

Onder verzakelijking van een markt wordt verstaan: het actiever betrokken raken van private partijen bij de markt. In de het startdocument 'Roadmap naar verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt' van het ministerie van EZ en VROM (2010) wordt de volgende definitie van verzakelijking voor de markt voor bedrijventerreinen gehanteerd: *'Verzakelijking is een langetermijnstrategie, gericht op behoud en groei van de waarde van bedrijventerreinen door een professionele en gebiedsgerichte aanpak, via een grotere (financiële) betrokkenheid van private partijen (beleggers, ontwikkelaars, eindgebruikers, regionale ontwikkelingsbedrijven) in samenspraak met overheden.'* In het vervolg wordt in dit onderzoeksrapport uitgegaan van deze definitie.

5.2 Rolverdeling partijen

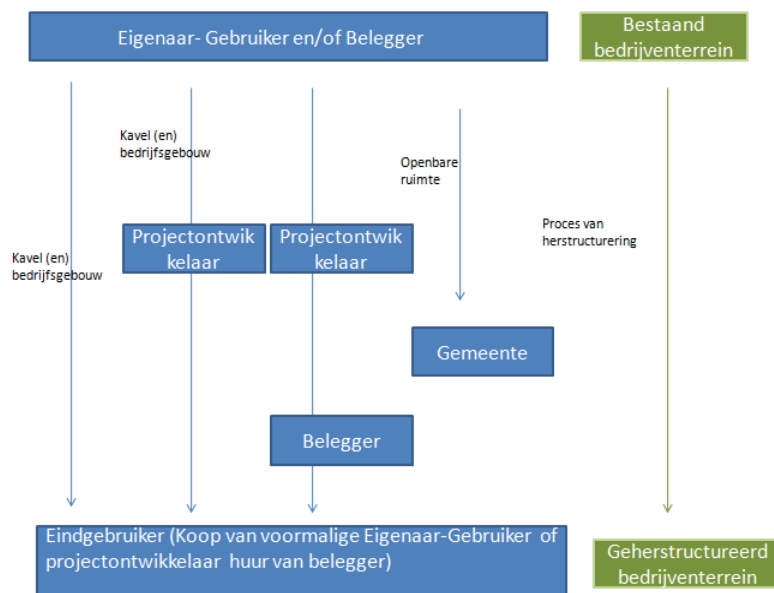
In hoofdstuk 1 van dit onderzoeksrapport werd ingegaan op het onderzoek dat Fleurke (2010) heeft gedaan naar verzakelijking. Aangegeven werd dat er meerdere strategieën zijn die betrekking hebben op de rolverdeling van partijen bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Fleurke (2010) pleit voor de quasi-integratie strategie. Hij geeft aan: *'Door het gezamenlijk uitvoeren van quasi-integratie strategieën door grondexploitanten, projectontwikkelaars en beleggers, kunnen marktperfecties voor een deel worden opgelost'*. Men plukt de vruchten van de samenwerking en kosten en risico's die bij volledige integratie aan de orde waren, worden zo beperkt. De 'Roadmap naar verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt' (Ministerie van EZ en VROM, 2010) is in lijn met deze visie van Fleurke. In de Roadmap wordt aangegeven dat gebruikers en gemeenten, de private partijen (ontwikkelaars en beleggers) een grotere rol kunnen toekennen. Ontwikkelaars zouden nieuwe bedrijventerreinen kunnen gaan ontwikkelen, of delen daar van. Ook bestaat de mogelijkheid voor ontwikkelaars om grond uit te geven of verhuren. De beleggers zouden financieel gezien een grotere rol kunnen innemen bij de investeringen. Zij zouden de terreinen en bedrijfsgebouwen kunnen kopen en vervolgens kunnen verhuren aan de eindgebruikers. Daarbij stuurt de belegger uiteraard op waardebehoud. Voor de eindgebruikers zou dit kunnen betekenen dat ze huurders worden in plaats van kopers.

Huren van bedrijfsgebouwen heeft zo zijn voordelen. Uit het interview met dhr. Van Dinteren komt naar voren dat op deze manier bedrijven geen grote investering hoeven te doen in een eigen bedrijfsgebouw, zij hoeven alleen periodiek maandhuur te betalen. Hierdoor kunnen zij met het geld dat zij besparen zich puur focussen op hun bedrijfsvoering, hun core-business. In de Roadmap (Ministerie van EZ en VROM, 2010) is een duidelijk schema aangegeven met de rolverdeling per partij in de huidige situatie en in de gewenste situatie. Dit schema is ook in bijlage 2 van dit onderzoeksrapport terug te vinden.

5.3 Betekenis verzakelijking voor de bedrijventerreinenmarkt

Wanneer de markt voor bedrijventerreinen meer gaat verzakelijken, zal dit impact hebben op het functioneren van de markt. Zo zullen de eindgebruikers een grotere keuze hebben in het huren van bedrijfspanden. De ontwikkelaars en beleggers zullen grotere portefeuilles kunnen opbouwen, omdat ze nu ook bedrijfsruimten in hun portefeuilles kunnen opnemen. En doordat private partijen deel uit zullen gaan maken van de markt, zullen zij moeten samenwerken met de overheid en dit kan bijvoorbeeld vorm worden gegeven in PPS-constructies (Ministerie van VROM en EZ, 2010).

Doordat de markt voor bedrijventerreinen verzakelijkt, zal dit ook impact hebben op de medewerking van private partijen bij herstructurering. De markt zal van structuur veranderen en dat biedt kansen. Uit het interview met SADC komt naar voren dat ook bij de herstructurering van bedrijventerreinen gestuurd moet worden op samenwerkingsverbanden tussen partijen. Wanneer er in één hand (volledige integratie strategie) geherstructureerd wordt, wordt de gehele herstructureringsopgave door één private partij verwezenlijkt. Dit kan tot gevolg hebben dat niet alle professionele kennis benut wordt en niet het meest optimale resultaat uit de herstructureringsopgave gehaald wordt. Daarnaast kan er marktimperfectie optreden door de monopolieacht van de projectontwikkelaar of de ontwikkelende-belegger. Naast voorgaande gaan er ook grote financiële risico's gepaard met het in één hand herstructureren. SADC geeft in het interview aan dat de quasi-integratie strategie een goede optie is voor herstructureringsopgaven. De voordelen van deze samenwerking zijn: én de gezamenlijke kennis optimaal benutten én risico's en kosten reduceren. In figuur 5.1 wordt de bedrijfskolom weergegeven die van toepassing kan zijn bij herstructurering in een verzakelijkte markt. In de figuur worden de onderlinge relaties weergegeven door de pijlen.



Figuur 5.1: Bedrijfskolom herstructureringsopgave in een verzakelijkte bedrijventerreinenmarkt (auteur 2011 op basis van Fleurke, 2010)

5.4 Verwachtingen op basis van hypothesen

Voorgaande paragrafen gingen in op welke manier de markt voor bedrijventerreinen kan verzakelijken. In de navolgende subparagrafen worden verwachtingen geschetst naar aanleiding van de gestelde hypothesen in hoofdstuk vier. Daarbij staat centraal wat de invloed van verzakelijking van de markt zal zijn op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen.

5.4.1 Verwachting op basis van hypothese prijsvorming

De geïnterviewde partijen geven unaniem aan dat hogere grondprijzen van essentieel belang zijn, willen private partijen mee gaan werken aan de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen en daarnaast bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Mochten de grondprijzen laag blijven dan is het zeer lastig voor private partijen te concurreren met de bedrijventerreinen die door gemeenten worden ontwikkeld. Hogere grondprijzen betekenen dus voor private partijen een betere concurrentiepositie. Met name bij herstructurering is dit van belang. Bij herstructurering kunnen de kosten erg hoog oplopen. Niet alleen moeten gronden verworven en bouwrijp gemaakt worden, zoals bij de ontwikkeling van nieuwe terreinen. Ook komt er vaak sloop en bodemsanering bij kijken. Dit zijn enorme kostenposten die een groot effect hebben op de grondexploitatie. Door de grondprijzen van nieuwe terreinen te verhogen, zullen de uitgifteprijzen voor geherstructureerde terreinen dichterbij die van nieuwe terreinen komen te liggen. Dit betekent dat geherstructureerde terreinen in de toekomst beter kunnen concurreren met nieuw ontwikkelde bedrijventerreinen. Op dit moment is er nog een erg groot verschil tussen de prijs/kwaliteit verhouding van nieuwe bedrijventerreinen en bestaande bedrijventerreinen. De ontwikkeling van nieuwe terreinen is relatief gezien goedkoop en de kwaliteit is meestal vaak hoger dan die van geherstructureerde terreinen. Verwacht wordt dat door hogere grondprijzen de concurrentiepositie van geherstructureerde bedrijventerreinen verbeterd. Dit

betekent dat er voor private partijen minder risico's zullen kleven aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen en dit kan de drempel verlagen voor eventuele medewerking.

Hogere grondprijzen kunnen afgedwongen worden door de provincies en het rijk. Echter bleek al eerder dat de provincies niet altijd even strak de touwtjes in handen houden en gemeenten vaak hun gang laten gaan. Of hogere grondprijzen in de praktijk ook echt afgedwongen zullen worden, blijft de vraag.

Unaniem geven de specialisten aan dat verzakelijking van de markt uitkomst zou kunnen bieden. Verwacht wordt dat private partijen in tegenstelling tot de gemeenten alle transactiekosten zullen doorberekenen in de grondprijs. Daarbij zal door de vakkennis die de private partijen bezitten, de bedrijventerreinen waarschijnlijk van hogere kwaliteit zijn dan ze nu zijn. Een hogere kwaliteit betekent in vele gevallen hogere productiekosten. Deze productiekosten worden doorberekend in de verkoopprijs. Daarnaast zullen de private partijen een winstmarge incalculeren. Winst is noodzakelijk voor de continuering van een bedrijf. Om rendement te behalen dient daarom in de verkoopprijs van een terrein een winstmarge te worden opgenomen. De hogere productiekosten, transactiekosten en de winstmarge zullen uiteindelijk lijden tot hogere verkoopprijzen van bedrijventerreinen. Dit alles heeft tot resultaat hogere grondprijzen. De verwachting van de specialisten is dat hogere grondprijzen ertoe zullen leiden dat private partijen eerder geneigd zijn mee te werken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. De hypothese zoals geformuleerd in paragraaf 4.3 van hoofdstuk 4 kan verworpen worden. De hoogte van de uitgifteprijzen kan wel degelijk effect hebben op de medewerking van private partijen.

5.4.2 Verwachting op basis van hypothese creatie schaarste

Alle geïnterviewde partijen geven schaarste aan, als dé belangrijke voorwaarde dat private partijen willen meewerken aan de ontwikkeling en herstructurering van bedrijventerreinen. Het vermijden van concurrentie tussen gemeenten is daarbij van belang. Schaarste zorgt ervoor dat er krapte op de markt ontstaat. Bedrijven zullen minder snel de mogelijkheid krijgen om zich op een nieuw bedrijventerrein te vestigen. De krapte zorgt ervoor dat herstructurering van bestaande bedrijventerreinen noodzakelijk wordt. Daarnaast kunnen private partijen er meer op vertrouwen dat wanneer zij een bestaand bedrijventerrein herstructureren er geen nieuw bedrijventerrein in de buurt wordt ontwikkeld. Als laatste heeft schaarste tot gevolg dat de uitgifteprijzen van bedrijventerreinen verhogen. Dit is zoals in voorgaande paragraaf al aangaf mede een belangrijke voorwaarde voor het meewerken van private partijen bij herstructurering.

Schaarste kan gecreëerd worden doordat er vanuit de overheid gestuurd wordt op meer regionale samenwerking. Hierdoor zullen gemeenten minder met elkaar concurreren en zullen er minder nieuwe terreinen ontwikkeld worden. Daarnaast zullen de provincies en het rijk beperkingen kunnen opleggen op de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Dhr. Van Dinteren merkt tijdens het interview op dat gemeenten minder aan het stuur moeten en de provincies een actievere rol moeten spelen. *'Iedereen poldert er op los en niemand die met de hand op tafel slaat.'* De provincie dient heldere kaders op papier te zetten. Een nieuw bedrijventerrein komt er pas, als aangetoond is dat er daadwerkelijk vraag is en deze vraag niet opgevangen kan worden door herstructurering van een bestaand bedrijventerrein in de regio. Eerst bestaande terreinen herstructureren en daarna pas overgaan op de ontwikkeling

van nieuwe terreinen. Echter wat uit de interviews met de ontwikkelingsmaatschappijen blijkt is dat men in het verleden niet volledig kon vertrouwen op de overheid. Het beleid dat zij opstelde werd niet altijd gehandhaafd. Om deze situatie te voorkomen zou ook hier verzakelijking van de markt uitkomst kunnen bieden.

De overheid zal in een markt waarbij sprake is van verzakelijking minder terreinen gaan ontwikkelen omdat private partijen deze taak nu van hun overnemen. In de 'Roadmap naar verzakelijking van bedrijventerreinenmarkt' (2010) wordt aangegeven dat beleggers bang zijn dat er overaanbod zal ontstaan door verzakelijking van de markt. Maar uit de interviews met SADC en TCN komt naar voren dat deze angst waarschijnlijk ongegrond is. Voor private partijen hangt er veel af van het ontwikkelen van een bedrijventerrein. Er gaan veel risico's mee gepaard. Mocht het terrein niet worden afgenomen, dan kunnen deze partijen flinke verliezen lijden. Verwacht wordt daarom dat private partijen alleen zullen ontwikkelen als er ook daadwerkelijk vraag is naar een terrein. En niet zoals gemeenten tot op heden doen, ontwikkelen om voorraad te creëren. Doordat er veel meer op de daadwerkelijke vraag gestuurd zal worden, zal de ontwikkeling van nieuwe terreinen afnemen. En zal er wellicht in de toekomst sprake kunnen zijn van schaarste. Daarbij zullen private partijen juist ook willen sturen op schaarste, aangezien schaarste leidt tot hogere uitgifteprijs. Verwacht wordt dat schaarste tot gevolg heeft dat private partijen wellicht in de toekomst daarom ook willen meewerken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. De hypothese die in paragraaf 4.4 van hoofdstuk 4 is geformuleerd kan daarom worden verworpen. Schaarste kan effect hebben op de medewerking van private partijen bij herstructureringsopgaven.

5.4.3 Verwachting op basis van hypothese vertrouwen

Vertrouwen is de derde voorwaarde voor private partijen om mee te werken aan de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen en nog belangrijker voor de medewerking van de herstructurering van bestaande terreinen. Uit de interviews met de ontwikkelingsmaatschappijen en TCN komt naar voren dat een grotere mate van vertrouwen ertoe leidt dat private partijen eerder geneigd zullen zijn mee te werken aan de herstructurering van bedrijventerreinen. Het is van belang dat private partijen er vertrouwen in krijgen dat schaarste gaat ontstaan op de markt voor bedrijventerreinen en dat de grondprijzen van bedrijventerreinen omhoog gaan. Op deze manier wordt het lucratiever bestaande bedrijventerreinen te herstructureren. Vanuit de overheid kunnen er beperkingen op de ontwikkeling van nieuwe terreinen worden gelegd. Dit kan het vertrouwen van private partijen vergroten. Ander belangrijk aspect is het vertrouwen tussen gemeenten onderling. Dit kan vergroot worden door te sturen op regionale samenwerking. Het is nu niet ieder voor zich, maar juist samen werken aan een sterke regio en daar past onderlinge concurrentie niet bij. Doordat er meer sprake is van samenwerking tussen gemeenten zal er sprake zijn van een meer voorspelbare markt. Hierdoor zal het voor ontwikkelaars en beleggers makkelijker worden de risico's in te schatten en zal investeren in nieuwe bedrijventerreinen en de herstructurering van bestaande terreinen aantrekkelijker worden. Naast voorgaande geeft Eggink (2004) aan dat wanneer de overheid meer gaat investeren in herstructurering, private partijen het signaal ontvangen dat er actie wordt ondernomen. Verwacht wordt dat zij daardoor meer vertrouwen krijgen en sneller geneigd zullen zijn mee te werken aan herstructurering. De hypothese die in paragraaf 4.5 van hoofdstuk 4 is geformuleerd kan daarom worden verworpen.

5.5 Conclusie en oplossingsrichtingen

De geïnterviewde partijen zijn het er unaniem over eens dat verzakelijking van de markt voor bedrijventerreinen, de medewerking van private partijen bij herstructureringsopgaven in de hand kan werken. De drie voorwaarden; hogere grondprijzen, schaarste en creatie van onderling vertrouwen zijn belangrijke voorwaarden voor private partijen om mee te werken aan de herstructurering van bedrijventerreinen. Schaarste heeft tot gevolg dat investeren in herstructureringsopgaven lucratiever wordt; hogere grondprijzen van nieuw ontwikkelde bedrijventerreinen zorgen ervoor dat geherstructureerde terreinen een betere concurrentiepositie innemen ten opzichte van nieuwe terreinen. Regionale samenwerking zal er toe leiden dat er meer vertrouwen komt tussen gemeenten onderling. Dit zal bewerkstelligen dat private partijen ook meer vertrouwen krijgen in de overheid. Verzakelijking van de markt zal er daarnaast voor zorgen dat er minder overheidsoptreden is. Private partijen zullen minder snel te maken krijgen met gemeenten als ontwikkelaar maar meer met elkaar. Hierdoor is creatie van onderling vertrouwen tussen private partijen van belang. Dit kan onder andere afgedwongen worden door privaatrechtelijke contracten. Ondanks de positieve invloed die verzakelijking van de markt voor bedrijventerreinen kan hebben op de medewerking van private partijen bij herstructurering blijft het feit dat het lastig is een degelijk rendement te behalen op herstructureringsopgaven. Uit de interviews komt naar voren dat de kosten van herstructurering van bestaande bedrijventerreinen aanzienlijk hoog liggen en het daardoor nog steeds lastig is rendement te behalen op een dergelijk project. De geïnterviewde partijen geven aan dat met name de verwerving, sloop en sanering de grootste kostenposten zijn. Harde cijfers zijn hier helaas niet over beschikbaar. Vergeleken met de ontwikkeling van nieuwe terreinen liggen de productiekosten bij te herstructureren terreinen vele malen hoger. Hierdoor is er een veel kleinere winstmarge te realiseren. En zoals eerder aangegeven in dit rapport, zonder oog op een degelijk rendement gaan private partijen niet over tot investeren in herstructureringsopgaven. Vanuit de literatuur en interviews worden drie oplossingsrichtingen aangedragen. Deze drie oplossingsrichtingen kunnen allemaal geplaatst worden onder het kopje prijsvorming van bedrijventerreinen. De navolgende subparagrafen gaan op deze oplossingsrichtingen in.

5.5.1 Totale verwaarlozing

Uit het interview met dhr. Van Dinteren komt naar voren dat een te herstructureren terrein in zijn geheel laten verwaarlozen een oplossingsrichting kan zijn. In het artikel 'Appartementsrecht als wapen tegen verrommeling; Gronduitgifte anders' (Van Dinteren, 2010b) pleit hij ook al voor deze aanpak. Hij stelt hierbij samen met de twee andere auteurs van het artikel het volgende: *'Misschien moeten we ook maar eens ophouden met te proberen elk verouderd bedrijventerrein te revitaliseren. Sommige terreinen zijn echt beter af met actieve euthanasie.'* In deze situatie van totale verwaarlozing laat men het bedrijventerrein geheel verloederen en verwaarlozen, zodat het terrein letterlijk niks meer waard is. Op deze manier zou het terrein bij wijze van spreken voor een gulden verwerft kunnen worden en dit heeft als resultaat dat de productiekosten veel lager kunnen uitvallen. Door de lagere productiekosten is het mogelijk een hogere winstmarge en dus rendement te behalen.

Voorbeeld van een dergelijk project in de praktijk, is de herstructurering van het voormalig Philips-terrein in Heerlen. Dit terrein heet tegenwoordig C-Mill. Het karakteristieke terrein is

geherstructureerd door TCN Charlemagne. TCN gaf in het interview aan dat ze dit terrein tegen een zeer lage prijs hebben kunnen verwerven. Door de nodige investeringen en het behoud van de karakteristieke sfeer is het terrein geherstructureerd naar één van de meest gewilde bedrijventerreinen in de omgeving. Op het moment van interviewen was er een wachtlijst voor bedrijven om zich te mogen vestigen op het terrein. Het exploitatie-overzicht van dit terrein is helaas niet openbaar. Maar aangegeven werd dat door de lage verwervingskosten (mogelijk door de verwaarloosde staat van het terrein ten tijde van de koop), herstructurering mogelijk werd en TCN er een degelijk rendement op heeft kunnen behalen en dit nog steeds behaald doordat zij bij dit project niet alleen ontwikkelaar was maar ook belegger. Groot risico bij deze herstructurering was het overaanbod in de regio doordat er een gebrek was aan regionale afstemming. Echter door de lage verwervingskosten en de perfecte locatie heeft TCN toch uiteindelijk besloten het terrein te gaan herstructureren. TCN gaf tijdens het interview aan dat zij na een x aantal jaren het terrein zal verkopen. Dan is de maximale waardegroei eruit. Het plan is om dan een nieuw herstructureringsproject uit te voeren.

5.5.2 Kwaliteit geherstructureerd terrein reduceren

In paragraaf 2.2.1 werd aangegeven dat bij de herstructurering van bedrijventerreinen inzichtelijk moet worden gemaakt wat de eisen en wensen van de eindgebruikers/eigenaren zijn ten aanzien van het terrein. Dhr. Van Dinteren gaf in het interview aan dat wanneer voor de één een terrein met kwaliteitsniveau acht vereist is, voor de ander juist kwaliteitsniveau zes ook voldoende kan zijn. Een lager kwaliteitsniveau zou tot kostenreducering kunnen lijden, waardoor er de mogelijkheid bestaat dat er rendement kan worden behaald. Uit de interviews komt echter naar voren dat hier per te herstructureren terrein naar dient te worden gekeken. Dit is geen structurele oplossing. Bovendien zal het lastiger worden voor een geherstructureerd bedrijventerrein met een laag kwaliteitsniveau te concurreren met een nieuw ontwikkeld terrein. Bedrijven kunnen uiteindelijk toch nog voor het nieuw ontwikkelde terrein kiezen, ook al hebben zij in een beginstadium van het project aangegeven met een lager kwaliteitsniveau ook tevreden te zijn. De assumptie van de ontwikkelingsmaatschappijen is dat wanneer terreinen eenmaal gerealiseerd en geherstructureerd zijn en de verschillen in kwaliteit zichtbaar zijn, bedrijven toch uiteindelijk zullen kiezen voor het terrein met de hogere kwaliteit. Voor private partijen kleeft er dus een hoog risico aan deze oplossingsrichting.

5.5.3 Verevening

Als laatste oplossingsrichting wordt verevening tussen plannen aangegeven. Op dit moment is dit al mogelijk voor gemeenten. Dit zou ook mogelijk gemaakt kunnen worden voor private partijen. De situatie is als volgt: Ontwikkelaar A ontwikkelt een nieuw bedrijventerrein of transformeert een bestaand bedrijventerrein en maakt daar winst op van 20 %. Van deze 20 % investeert zij 10 % in een te herstructureren (revitalisering, herprofilering) bedrijventerrein. De kritiek hierop is dat private partijen vanuit een commercieel oogpunt handelen. Waarom zouden zij 10 % van de winst inleveren voor herstructurering van een bestaand terrein? Uit de interviews blijkt dat deze situatie zeer onwaarschijnlijk is. Enige mogelijkheid is interventie van de overheid vanuit maatschappelijk oogpunt. De overheid zou ontwikkelaars kunnen verplichten standaard een percentage van de winst bij nieuwe bedrijventerreinen in te

leveren, ten einde dit percentage te gebruiken voor een te herstructureren bedrijventerreinen.

De oplossingsrichtingen die worden aangegeven hebben betrekking op de prijsvorming van bedrijventerreinen. Van Dinteren pleit voor 'totale verwaarlozing'. Ook TCN geeft aan dat deze vorm meeste kans van slagen heeft. Zij hebben dit in de praktijk ervaren. De ontwikkelingsmaatschappijen en SADC zien ook wel iets in deze oplossingsrichting maar stellen het maatschappelijk effect van verwaarlozing ter discussie. De oplossing 'kwaliteit geherstructureerd terrein reduceren' wordt door dhr. Van Dinteren als goede mogelijkheid gezien om kosten te reduceren. De ontwikkelingsmaatschappijen zien hier echter minder heil in omdat zij van mening zijn dat bedrijven toch uiteindelijk zullen kiezen voor terreinen met de hoogste kwaliteit. En vaak zijn dit in de praktijk toch nieuw ontwikkelde terreinen. De laatste oplossingsrichting die werd aangedragen is 'verevening'. Voor overheden bestaat deze mogelijkheid al. Hierbij moet rekening gehouden worden met het feit dat de overheid vanuit maatschappelijk oogpunt handelen en private partijen vanuit commercieel oogpunt. TCN, SADC en de ontwikkelingsmaatschappijen geven aan dat private partijen nooit winst vanuit het ene project in een ander project zullen steken. Tenzij ze op het volgende project een nog hoger winstpercentage kunnen behalen.

Verdere analyse van de prijsvorming van terreinen zou kunnen helpen de oplossingsrichtingen verder uit te werken. Voor alsnog lijkt de oplossingsrichting van 'totale verwaarlozing' de meest kansrijke oplossing. In het volgende hoofdstuk zullen belangrijke conclusies worden getrokken en aanbevelingen worden gedaan.

6 Conclusie en aanbevelingen

6.1 Inleiding

De druk op de ruimte in Nederland neemt toe. Het blijkt dat Nederland procentueel gezien het land is met het grootste percentage aan bebouwing binnen de Europese Gemeenschap. De snelle ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen draagt hier onder andere aan bij. Uitgangspunt van het ruimtelijk beleid van de Nederlandse overheid is dat de druk op de ruimte wordt gereduceerd. Een nieuwe aanpak ten aanzien van de markt voor bedrijventerreinen zou hier aan kunnen bijdragen.

Dit hoofdstuk is het afsluitende hoofdstuk van dit onderzoeksrapport. In dit hoofdstuk worden belangrijke conclusies getrokken en aanbevelingen gedaan. Daarbij wordt ingegaan op de mate waarin het doel van dit onderzoek is bereikt. Het doel van dit onderzoek was: inzicht geven in het vraagstuk of het overgaan naar een verzakelijkte markt voor bedrijventerreinen, effect heeft op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Daarbij diende geanalyseerd te worden onder welke voorwaarden het voor private partijen aantrekkelijk is om mee te werken aan de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Doormiddel van literatuurstudie en interviews is getracht het doel te bereiken. Navolgend zullen de onderzoeksvragen eerst beantwoord worden, waarna de vraagstelling die in dit onderzoek centraal stond wordt beantwoord. Na dit concluderende stuk, worden aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek. Dit hoofdstuk wordt uiteindelijk afgesloten met een reflectie op dit onderzoek.

6.2 Conclusies

Op welke manier kunnen de onderzoekselementen gedefinieerd worden?

Voor het begrip bedrijventerrein is in dit onderzoeksrapport uitgegaan van de definitie die door het IBIS gehanteerd wordt, namelijk; *'Een terrein dat vanwege zijn bestemming bestemd en geschikt is voor gebruik door handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie. Onder de omschrijving vallen daarmee tevens (delen van) werklocaties die gedeeltelijk bestemd zijn en geschikt zijn voor kantoren.'* De volgende terreinen vallen er niet onder; *terrein voor grondstoffenwinning, olie en gaswinning; terrein voor waterwinning; terrein voor agrarische doeleinden zonder verwerkende industrie en logistiek; terrein voor afvalstort.* Kort samengevat is een bedrijventerrein een terrein waarop bedrijven de productie van hun goederen en diensten kunnen verwezenlijken. Dit terrein is in ieder geval groter dan 1 hectare. Er is voor gekozen de definitie van het IBIS te hanteren omdat in dit onderzoeksrapport ook kwantitatieve data van het IBIS is gebruikt. Daarnaast gebruiken vele auteurs in hun onderzoeken deze zelfde definiëring. Op deze manier is er consistentie in de manier van gebruik van het begrip bedrijventerrein.

Het begrip herstructurering wordt door vele auteurs beschreven. In dit onderzoek is uitgegaan van de definiëring die door BCI (2008) is omschreven. Hiervoor is gekozen omdat dit de meeste volledige en recente definiëring van het begrip herstructurering is. BCI (2008) geeft aan dat onder herstructurering een facelift, (zware) revitalisering, herprofilering en transformatie kunnen worden verstaan.

Doormiddel van welke economische theorie kan de markt voor bedrijventerreinen verklaard worden?

Gebleken is dat de markt voor bedrijventerreinen een complexe markt is. Vraag en aanbod komen niet automatisch samen, zoals de neoklassieke theorie pretendeert. Maar de vraag en het aanbod aan bedrijventerreinen komt samen door ondermeer interventie van de overheid. De ideologie van de neo-institutionele theorie is van toepassing op de werking van de markt voor bedrijventerreinen. Deze theorie gaat niet uit van het automatisch samenkomen van vraag en aanbod maar erkent dat de interventie van instituties noodzakelijk is voor het verwezenlijken van een transactie. Deze interventie van de overheid heeft zijn invloed op de prijsvorming, het beleid dat de overheid voert en het vertrouwen dat er bestaat tussen publieke en private partijen onderling.

Op welke manier werkt de markt voor bedrijventerreinen en wat zijn daarbij knelpunten die er voor zorgen dat de medewerking van private partijen bij herstructurering van bedrijventerreinen achterblijft?

De Nederlandse markt voor bedrijventerreinen is een complexe markt. Op dit moment wordt de markt nog te veel beïnvloed door de overheid waardoor de markt niet maximaal presteert. De overheid heeft een erg grote rol in en invloed op de markt voor bedrijventerreinen. Door deze grote invloed functioneert de markt niet optimaal. Er is sprake van overaanbod, bestaande bedrijventerreinen verpauperen en herstructurering komt niet van de grond. Knelpunten die er aan ten grondslag liggen dat private partijen niet meewerken aan de herstructurering van bedrijventerreinen zijn; te lage grondprijzen, ontbreken van schaarste en het ontbreken van vertrouwen. Deze knelpunten zijn voornamelijk veroorzaakt door interventie van de publieke partijen in de markt voor bedrijventerreinen. Verwacht wordt dat onder de volgende voorwaarden het aannemelijk is dat private partijen willen meewerken aan de herstructurering van bedrijventerreinen; De grondprijzen dienen significant verhoogd te worden, het overaanbod moet gereduceerd worden waardoor er schaarste ontstaat en er moet gezorgd worden dat private partijen op publieke partijen kunnen vertrouwen.

Welke invloed heeft verzakelijking op de markt voor bedrijventerreinen en daarbij op de medewerking van private partijen bij herstructurering van bestaande bedrijventerreinen?

Verzakelijking van de markt zou er aan kunnen bijdragen dat private partijen toch gaan meewerken aan de herstructureringsopgave die er ligt. Verzakelijking van de markt kan er namelijk toe lijden dat de grondprijzen stijgen en er schaarste ontstaat. Door verzakelijking zal de overheid minder optreden in de markt. Hierdoor zullen private partijen meer op elkaar aangewezen zijn. Vertrouwen is daarbij essentieel. Dit kunnen zij onder andere afdwingen door afspraken in te kaderen in contracten. Hoge grondprijzen, schaarste en vertrouwen zijn belangrijke factoren voor private partijen om mee te werken aan herstructureringsopgaven. Pas wanneer aan deze voorwaarden wordt voldaan is kans op medewerking van private partijen groot. Ondanks dat verzakelijking een meer gunstige situatie realiseert voor private partijen, blijft de kans op het behalen van een gedegen rendement op een herstructureringsproject voor private partijen klein. Oorzaak hiervan zijn de hoge productiekosten. Uit de literatuur en interviews komen drie oplossingsrichtingen naar voren. Te weten; totale verwaarlozing, kwaliteit geherstructureerde bedrijventerreinen reduceren en verevening. Oplossingsrichting 'totale verwaarlozing' heeft de meeste kans van slagen. Succesverhaal is het voormalig Philipsterrein in Heerlen dat door TCN omgetoverd is tot het aantrekkelijke bedrijventerrein C-Mill.

6.3 Eindbeschouwing

De onderzoeksvraag die in dit onderzoek centraal stond was: *‘Heeft het overgaan naar een markt voor bedrijventerreinen waarbij meer sprake is van verzakelijking effect op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen?’* Het antwoord hierop is dat verzakelijking van de markt voor bedrijventerreinen wel degelijk effect heeft op medewerking van private partijen bij herstructureringsopgaven, zij kan deze bevorderen. Door de inzet van private partijen bij herstructureringsopgaven, zal niet alleen de publieke maar ook de private ruimte op te herstructureren bedrijventerreinen worden aangepakt. De voorwaarden waaraan moet worden voldaan voordat private partijen meewerken, zijn echter niet zomaar te realiseren. Waarschijnlijk zal pas na een decennium kunnen worden voldaan aan de voorwaarden. En is het dan te laat voor de herstructureringsopgave? Mogelijk zijn we op dit moment van schrijven al te laat om aan de gehele herstructureringsopgave te kunnen voldoen. De overheid heeft té lang geen actie ondernomen. Vraag is of de private partijen de problemen dan nu maar moeten oplossen en daarbij of zij daartoe in staat zijn. Vanuit de private kant blijft het lastig rendement te behalen op herstructureringsopgaven. Moeten private partijen dit accepteren en vanuit maatschappelijk oogpunt medewerking verlenen aan de herstructureringsopgave? Of is het belangrijker voor hun bedrijfsvoering om zich afzijdig te houden van de herstructureringsopgave? Gegokt wordt op dit laatste. Om toch enigszins private partijen te motiveren mee te werken aan herstructureringsprojecten zou de oplossingsrichting ‘totale verwaarlozing’ nog enig uitkomst kunnen bieden. Wie weet valt er in de praktijk bij deze oplossing nog enigszins rendement te behalen!

6.4 Aanbevelingen

- De oplossingsrichting ‘totale verwaarlozing’ heeft de meeste kans van slagen zo blijkt uit de interviews. Echter de vraag is wat dit voor maatschappelijke gevolgen heeft. Aanbevolen wordt daarom deze oplossingsrichting verder te onderzoeken en dan met name de maatschappelijke gevolgen.
- Dit onderzoek legt de focus op de rol en het beleid van de overheid ten aanzien van de markt voor bedrijventerreinen en op welke manier deze twee dienen te veranderen zodat private partijen in de toekomst willen meewerken aan herstructureringsopgaven. Hierbij zijn drie belangrijke voorwaarden geschetst. Voor vervolgonderzoek is het interessant de focus te leggen op de eindgebruikers. Aanbevolen wordt te onderzoeken welke prijs de eindgebruikers bereid zijn te betalen, zodat ontwikkelaars en beleggers uiteindelijk hun rendement kunnen behalen.
- Aanbevolen wordt vervolgonderzoek te doen naar de kwantitatieve aspecten van de uit dit onderzoek gekomen beleidsadviezen. In het bijzonder gaat het dan om de maatschappelijke kosten en baten en de transactiekosten. Dit heeft tot gevolg dat beter inzichtelijk gemaakt kan worden welke aanpassingen tot de meest optimale uitkomsten zullen leiden.

- Door de overheid en ook het bedrijfsleven wordt aangestuurd op verzakelijking van de markt. Dit betekent dat gemeenten zich zullen terugtrekken bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. Aanbevolen wordt te onderzoeken wat dit voor invloed heeft op de kasstromen van de gemeenten. Vaak wordt de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen door gemeenten nog gezien als een inkomstenbron. Maar is dit wel zo?
- Met het nieuwe beleid, stuurt de Nederlandse overheid aan op regionale samenwerking. Zij verplicht dit middels artikel 3b in het Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020. Aanbevolen wordt te onderzoeken of er bij het nieuwe beleid ook daadwerkelijk sprake is van alle gemeenten die samenwerken in regionale verbanden. Mocht dit niet zo zijn, dan kan opnieuw worden vastgesteld dat het rijk en provincies, gemeenten te veel bewegingsvrijheid geven.
- In dit onderzoek wordt voorbij gegaan aan de vraag wat de precieze invloed is van het versnipperd eigendom -waarvan nu sprake is op de bestaande bedrijventerreinen- op de medewerking van private partijen bij de herstructurering van bestaande bedrijventerreinen. Dit zou in een vervolgstudie onderzocht kunnen worden.

6.5 Reflectie

Dit onderzoek heeft getracht antwoord te geven op de vraag waarom private partijen tot op heden niet tot nauwelijks willen meewerken aan de herstructurering van bedrijventerreinen en onder welke voorwaarden ze dit wel zouden willen doen. Tijdens dit onderzoek zijn ontwikkelingsmaatschappijen geïnterviewd omdat zij gezien kunnen worden als tussenpersonen tussen publieke en private partijen. Op deze manier kon het onderwerp vanuit beide kanten worden bestudeerd. Daarnaast is vanuit wetenschappelijk oogpunt dhr. Van Dinteren geïnterviewd. SADC is een mengvorm van publieke en private partijen. Zij handelen en adviseren vanuit zowel maatschappelijk als commercieel oogpunt. Dhr. Fleurke van SADC heeft zich in 2010 verdiept in verzakelijking van de markt voor bedrijventerreinen. Voor dit onderzoek waren zijn bevindingen waardevol en daarom is er voor gekozen hem ook te interviewen. Naast dhr. Fleurke is mevr. Schoutsens van SADC geïnterviewd. Haar input was zeer waardevol dankzij haar jarenlange expertise op het gebied van bedrijventerreinen. Als laatste is een medewerker van TCN Charlemagne geïnterviewd. TCN heeft C-Mill ontwikkeld en dit terrein kan gezien worden als een praktijkvoorbeeld. Graag waren er voor dit onderzoek meer partijen geïnterviewd die ervaring hebben met herstructurering van bestaande terreinen. Maar gebleken is dat er van goede praktijkvoorbeelden nauwelijks sprake is. Het ontbreken van meer praktijkvoorbeelden in dit onderzoek, kan gezien worden als een beperking voor dit onderzoek. Een andere beperking die naar voren kwam tijdens de interviews, was dat partijen voornamelijk advies konden geven over de inzet van private partijen bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen en beperkt over de inzet van private partijen bij herstructureringsopgaven. Mogelijkerwijs wordt nog de focus te veel gericht op de ontwikkeling van nieuwe terreinen in plaats van oude terreinen. Tijdens dit onderzoek is ingegaan op de ideologie van de neo-institutionele theorie. Deze theorie kan als basis gezien worden voor de werking van de markt voor bedrijventerreinen. Belangrijk was tijdens dit onderzoek, dat marktuitskomsten niet alleen bepaald worden door het samenkomen van vraag en aanbod, maar ook door interventie van

instituties (de overheid en haar beleid). De neo-institutionele theorie wordt gezien als de enige waarheidsgetrouwe stroming in de economische wetenschap. Als nadeel geldt echter nadrukkelijk dat de uitslagen worden beperkt door de mogelijkheden om de elementen, transactiekosten en vertrouwen meetbaar te maken. Het biedt echter wel degelijk inzichten die tot een optimalisatieslag in de praktijk kunnen gaan leiden.

De leerervaring die tijdens dit onderzoek is op gedaan, is dat er bij het doen van onderzoek eerst een helder theoretisch kader gevormd dient te worden. Alleen op die manier kan het onderzoek een duidelijke structuur verkrijgen en kunnen onderzoeksresultaten duidelijk gepresenteerd worden.

Bronnen

Literatuur

- Algemene Rekenkamer (2008). Herstructurering van Bedrijventerreinen. Den Haag. Tweede Kamer der Staten-Generaal, Dossier 331760.
- Alston, L.J., Libecap, G.D. & Mueller, B. (1999). *Titles, Conflict, and Land Use: The Development of Property Rights and Land Reform on the Brazilian Amazon Frontier*. Ann Arbor. University of Michigan Press.
- Arcadis (1996). Herstructurering en efficiënt ruimtegebruik.
- Baarda, D.B., Goede de, M.P.M., & Teunissen, J. (2000). *Basisboek Kwalitatief Onderzoek: Praktische handleiding voor het opzetten en uitvoeren van kwalitatief onderzoek*. Houten. Stenfert Kroese.
- BCI (2008). *Indicatie van de herstructureringsopgave in Nederland*. Nijmegen.
- Berry, J., McGreal, S. & Deddis, B. (1993). *Urban regeneration: Property Investment and Development*. London. E. and F.N. Spon.
- Centraal Planbureau (2001). *Bedrijfslocatiemonitor, Veroudering van bedrijventerreinen: Een structuur voor herstructurering*. Den Haag. Nai uitgevers.
- Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*. vol. 4, nr 16, pp, 386-405.
- Coase, R.H. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*. vol 3, nr 3, pp. 1-44.
- Coase, R. H. (1992). The Institutional Structure of Production. *American Economic Review*. vol 82, nr 4, pp. 713-719.
- Colander, D. & Landreth, H. (1989). *History of Economic Theory*. Boston. Houghton Mifflin Company.
- Cramer, J.M. (2007). Brief van de minister van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer. Dossier, 31253, 29435 Nota ruimte. Den Haag.
- Dekker J.B.R. & Lankhorst T. (1990). *Herstructurering Bedrijfsterreinen in Kleinere Gemeenten*. Groningen. Stichting Geo Pers.
- Dinteren, van J., Posthuma, A. & Bruin, L. (2007). *Regionaal Bedrijventerreinenbeleid: een inventarisatie*. Nijmegen.
- Dinteren, van J. (2008). Bedrijventerreinen Als Speelveld. Oratie prof. Dr. Jacques van Dinteren. Uitgesproken op 24 juni 2008. Nijmegen/Groningen. Royal Haskoning/Rijksuniversiteit Groningen.
- Dinteren, van J. (2010a). Het Meten van de Kwaliteit op Verouderde Bedrijventerreinen; een Oud Bedrijventerrein is Niet Altijd Verouderd. *Real Estate Magazin*, september 2010.

- Dinteren van, J., Verschoor, H. & Wendelaar Bonga, E. (2010b). Gronduitgifte Anders: Appartementsrecht als Wapen tegen Verrommeling. *Bedrijventerrein*. September 2010. pp. 60.
- Eggink, R. (2004). *Herstructurering van Bedrijventerreinen; Een Onderzoek naar de Oorzaken van de Overgang van Planvorming naar Uitvoering in Herstructureringsprocessen*. Afstudeerscriptie. Rijksuniversiteit Groningen.
- ETIN-adviseurs (2000). *Herstructurering Bedrijventerreinen in de Randstad provincies: Opgave en Proces*. Eindrapport.
- ETIN-adviseurs (2003). *Herstructureringsopgave in de G30-gemeenten*. Tilburg.
- Eurostat (2010). Land Use/Cover Area frame Survey. *Eurostat Newsrelease*. October 2010.
- Fleurke, R. (2010). *Verzakelijking in Bedrijfseconomisch Perspectief: Een Onderzoek naar Verticale Relaties binnen de Bedrijfskolom voor Bedrijventerreinen*. Afstudeerscriptie. SADC/ASRE.
- Gruchy, A.G. (1972). *Contemporary Economic Thought; The Contribution of Neo-institutional economics*. Clifton/New Jersey. Augustus M. Kelley Publishers.
- Hart, O. (1988). Incomplete Contracts and Renegotiation. *Econometrica*. vol 56, pp. 755-785.
- Hazeu, C, A. (2007). *Institutionele Economie: Een Optiek op Organisatie- en Sturingsvraagstukken*. Bussum. Uitgeverij Coutinho.
- IBIS (2010). *IBIS Werklocaties: De Stand van Zaken in Planning en Uitgifte van Werklocaties op 1 januari 2010 en de uitgifte in 2009*.
- INBO (2006). *Van Barrière naar Gat in de Markt: Een Onderzoek naar de Mogelijkheden voor meer Private betrokkenheid op de Markt voor bedrijventerreinen*. Woudenberg. Inbo B.V.
- Libecap G.D. (1989). *Contracting for Property Rights*. New York. Cambridge University Press.
- Lindblom, C.E., (2001). *The Market System: What It Is, How It Works, and What to Make of It?* New Haven. Yale University Press.
- Louw, E., Pen, C.J., Olden, H. & Needham, B. (2009). *Planning van Bedrijventerreinen*. Den Haag. sdu Uitgevers.
- Mason, K., Doyle, P. & Wong, V. (2006). Market Orientation and Quasi-integration: Adding Value Through Relationships. *Industrial marketing management*. vol 25, pp. 140-155.
- Ministerie van VROM (2009). *Convenant Bedrijventerreinen 2010-2020*. Den Haag.
- Ministerie van VROM en EZ (2010). *Roadmap naar Verzakelijking van de Bedrijventerreinenmarkt*. Den Haag.
- Noordanus, P. (2008). *Kansen voor kwaliteit: Een Ontwikkelingsstrategie voor Bedrijventerreinen*.

- Oort van, F., Ponds, R., Vliet van, J., Amsterdam van, H., Declerck S., Knobens, J., Pellenberg P. & Weltevreden, J. (2007). *Verhuizingen van Bedrijven en de Groei van Werkgelegenheid*. Rotterdam/Den Haag. NAI uitgevers.
- Pen en Hiethaar (1998). Het Moderniseren van Verouderde Bedrijfsterreinen. *Rooilijn*. vol. 7, pp. 440-446.
- Planbureau voor de Leefomgeving (2005). *De Markt Doorgrond: Een Institutionele Analyse van Grondmarkten in Nederland*. Rotterdam: NAI Uitgevers.
- Planbureau voor de Leefomgeving (2008). *Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen*. Den Haag/Bilthoven.
- Planbureau voor de Leefomgeving (2009a). *De Toekomst van Bedrijventerreinen: Van Uitbreiding naar Herstructurering*. Den Haag/Bilthoven.
- Planbureau voor de Leefomgeving (2009b). *Veroudering en herstructurering op bedrijventerreinen: Een Verkenning*. Den Haag/Bilthoven.
- Powers, C. (1995). *State Brownfields Policy and Practice*. Washington.
- Post, W.J. van der (2004). *Retail Ruimte en Rendement*. Afstudeerscriptie. Rijksuniversiteit Groningen.
- Post, W.J. van der (2010). *Land pricing: A Tail of Four European Cities*. Amsterdam School of Real Estate, Paper presented on the ERES Conference in Milano.
- Provincie Fryslân (2007). *Streekplan Fryslân 2007: Om de Kwaliteit van de Romte*.
- Provincie Zuid Holland & CE Delft (2009). *Handleiding MKBA Duurzame Bedrijventerreinen*. Delft.
- Ruimtelijk Planbureau (2007). *Naar een optimaler ruimtegebruik door bedrijventerreinen. Een verkenning van enkele beleidsopties*. Den Haag.
- Raupp, M. (2008). *De Gulden Middenweg: Sturing in de Markt voor Verouderde en te Herstructureren Bedrijventerreinen*. Afstudeerscriptie. Amsterdam School of Real Estate.
- Scarret, D. (2009). *Property Valuation: the five methods*. London/New York. Routledge Taylor & Francis Group.
- Schumpeter, J.A. (1951). *Ten Great Economists; From Marx to Keynes*. George Allen and Unwin. London. George Allen & Unwin Ltd.
- Segers, J. (2002). *Methoden voor de Maatschappijwetenschappen*. Assen: Van Gorcum.
- SenterNovem (2005). *Herstructurering Bedrijventerreinen: Voorbeelden van de Financiële Aanpak van de Herstructurering van Bedrijventerreinen*. Den Haag.
- Smith, A. (1776). *The Wealth of Nation*. London.

- Sociaal Economische Raad (1999). Commentaar op de Nota Ruimtelijk Economisch Beleid. Den Haag.
- STOGO onderzoek + advies (2007). *Remmende Factoren bij het Herstructureren van Bedrijventerreinen*. Utrecht.
- Traa, M. & Declerck, S. (2007). *De Bedrijfslocatiemonitor: een Modelbeschrijving*. Rotterdam/Den Haag. NAI uitgevers.
- Vening, E. (2001). *Revitalisering en Herstructurering 'in the picture'*. Almere. Oranjewoud.
- Verschuren, P.J.M. (2002). *De Probleemstelling voor een Onderzoek*. Utrecht. Het Spectrum B.V.
- Webster, F.E. (1992). The Changing Role of Marketing in the Corporation. *The Journal of Marketing*. vol. 56, nr. 4, pp. 1-17.
- William D. & McCarthy J. E. (1997). *Product Life Cycle: "Essentials of Marketing"*. Chicago. Richard D. Irwin Company.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York. The Free Press.

Geïnterviewde partijen:

Rijksuniversiteit Groningen	: Dhr. J. Van Dinteren - Bijzonder hoogleraar planning, ontwikkeling en management van werklocaties bij de Rijksuniversiteit Groningen - Productmanager urbansolutions bij Royal Haskoning
SADC	: Dhr. R. Fleurke - Projectmanager bij SADC Mevr. R. Schoutsen - Manager gebiedsontwikkeling bij SADC
TCN	: Dhr. J. Oberendorff - Junior asset developer bij TCN
NOM	: Dhr. E. Van de Beek - Executive vice president bij NOM - Director for area and project-based development bij NOM
BOM	: Dhr. J. Krijgsman - Procesmanager bedrijventerreinen bij BOM
LIOF	: Dhr. D. Kierkels - Procesmanager bedrijventerreinen bij LIOF

Websites

<http://www.C-Mill.com>
<http://www.rijksoverheid.nl>
<http://www.ser.nl>

Bezocht op: Tijdsperiode, 01-10-2010 t/m 01-04-2011

Bijlage 1: SER-ladder

'De SER introduceerde de ladder in 1999 in zijn Commentaar op de Nota Ruimtelijk Economisch Beleid. Voor het inpassen van de ruimtebehoeften voor de functies wonen, bedrijvigheid en infrastructuur stelde de SER voor de volgende ladder als denkmodel te hanteren:

- Gebruik de ruimte die reeds beschikbaar is gesteld voor een bepaalde functie of door herstructurering beschikbaar gemaakt kan worden.*
- Maak optimaal gebruik van de mogelijkheden om door meervoudig ruimtegebruik de ruimteproductiviteit te verhogen.*
- Indien het voorgaande onvoldoende soelaas biedt, is de optie van uitbreiding van het ruimtegebruik aan de orde. Daarbij dienen de verschillende relevante waarden en belangen goed te worden afgewogen in een gebiedsgerichte aanpak. Door een zorgvuldige keuze van de locatie van 'rode' functies en door investeringen in kwaliteitsverbetering van de omliggende groene ruimte moet worden verzekerd dat het meerdere ruimtegebruik voor wonen, bedrijventerreinen of infrastructuur de kwaliteit van natuur en landschap respecteert en waar mogelijk versterkt.'*

Bron: <http://www.ser.nl>

Bezocht op: Tijdsperiode, 01-10-2010 t/m 01-04-2011

Bijlage 2: Rolverdeling partijen bij een verzakelijkte markt voor bedrijventerreinen

Partij	Huidige rol	Gewenste rol 2030	Kansen
Gemeente	<ul style="list-style-type: none"> • Focus niet alleen op publieke kaders, maar geeft ook grond uit, denkt vooral vanuit opbrengsten. • Wil voldoende bedrijventerrein hebben; is essentieel voor economie. • Werkt nog weinig samen met marktpartijen en andere gemeenten in de regio • Beheer van de openbare ruimte. 	<ul style="list-style-type: none"> • Focus in regionaal verband op publieke kaders en laat ontwikkeling en beheer van locaties meer over aan private partijen met een lange termijn doel. • Heeft meer aandacht voor kwaliteit, voldoende ruimte voor ieder segment en goede ruimtelijke inpassing. • Stuur op kansen en op verlenging van de levensduur van bedrijventerreinen. • Kiest in regionaal verband voor een duidelijke typering en markering van haar bedrijventerreinen. • Stuur met ondernemers op parkmanagement en professioneel beheer. 	<ul style="list-style-type: none"> • Krijgt locaties met toekomstwaarde. • Lukt investeringen uit op oude bedrijventerreinen. • Verankert bedrijvigheid en trekt investeerders aan. • Minder vermogens- en beheerrisico's.
Ontwikkelaar	<ul style="list-style-type: none"> • Is voornamelijk gewoon locatieontwikkelaar. • Werkt nog weinig samen met gemeenten. • Heeft niet of nauwelijks contact met beleggers. • Is sterk gericht op de gebruikers, kent de lokale markt. • Denkt in winstoptimalisatie en korte termijn: wil snel afzetten van gronden. 	<ul style="list-style-type: none"> • Denkt in gebieden en niet in één of enkele kavels. • Werkt vanuit strategische overall marktvisie vaak in de rol van eindbelegger ('ontwikkelaar belegger'). • Ontwikkelt flexibele gebouwen voor meerdere doelstellingen geschikt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kan waardesprong op oude bedrijventerreinen realiseren. • Kan winst optimaliseren in bedrijvenparken. • Heeft meer afzet mogelijkheden onder beleggers, door trend naar meer huren en waardevastheid van bedrijventerreinen.
Belegger	<ul style="list-style-type: none"> • Nauwelijks interesse door weinig goede aanbiedingen van ontwikkelaars. • Denkt in contracten en huurtermijnen. • Heeft voorkeur voor hoger marktsegment en regio's met goede vraag-aanbod situatie. • Investeert vooral in logistiek en verzamelgebouwen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Is meer betrokken bij de bedrijfsruimtemarkt. • Investeert in bedrijventerreinen als geheel gebiedsgericht. • Richt zich op waardevastheid. 	<ul style="list-style-type: none"> • Profiteert van rendement: direct en indirect. • Krijgen meer mogelijkheden om te participeren in specifiek bedrijventerreinenfondsen risicospreiding.
Ondernemer	<ul style="list-style-type: none"> • Denkt weinig na over huur. Alleen grote ondernemingen doen dit vaak internationaal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Maakt bedrijfseconomische afweging tussen huren en kopen van bedrijfstgoed. 	<ul style="list-style-type: none"> • Krijgt meer flexibiliteit, focus op ondernemen. • Krijgt betere locaties met betere voorzieningen en (opties voor) betere

<ul style="list-style-type: none"> • Koopt zelf. Investeert vermogen in stenen en niet bedrijfsvoering. • Ziet het pand graag als pensioenvoorziening. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investeert langdurig in eigen pand en locatie. • Investeert in goed en langdurig parkmanagement. 	<p>dienstverlening, ook voor duurzaamheid en waardevastheid.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Heeft meer keuze, markt wordt transparanter.
--	---	---

Bron: Ministerie van VROM en EZ (2010)