

# Bedrijfsterrein prijzen in Nederland



Hoe verhouden de prijzen van bedrijventerreinen in Noord-Nederland zich tot de kwaliteit van deze terreinen?



S.H. Ritzema (1413821)  
Scriptie Master Economische Geografie  
Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen  
Rijksuniversiteit Groningen  
Begeleider: P.H. Pellenbarg  
Groningen, September 2009



## SAMENVATTING

Bedrijventerreinen zijn zowel ruimtelijk als economisch van groot belang voor Nederland. Ruim een derde van de beroepsbevolking werkt op een bedrijventerrein en bedrijventerreinen maken voor bijna een kwart deel uit van de bebouwde ruimte in Nederland. Vragers naar bedrijventerreinen zijn voornamelijk verhuizende bedrijven. Het grootste deel van deze verhuizingen is regionaal: binnen de gemeentegrenzen of naar buurgemeenten. Op deze wijze behouden bedrijven hun banden met toeleveranciers en werknemers. De belangrijkste terreineigenschappen en locatiefactoren voor bedrijven zijn de (auto)bereikbaarheid van het terrein, de aanwezigheid van voldoende ruimte voor uitbreiding en de representativiteit van het terrein en de omgeving. De grondkosten maken maar een klein deel uit van de totale investeringskosten van een bedrijf en zijn daarom voornamelijk psychologisch van belang.

Op de markt voor bedrijventerreinen zijn de gemeenten de voornaamste aanbieders. Gemeenten proberen door middel van een ruim en goedkoop aanbod van bedrijventerreinen de gemeentelijke economie en werkgelegenheid te versterken. Doordat gemeenten elkaar beconcurreren op de bedrijventerreinenmarkt komt regionale samenwerking weinig voor. Hierdoor ontstaat een ruim en goedkoop aanbod van bedrijventerreinen dat onvoldoende kwalitatief gedifferentieerd is. Het ruime en goedkope aanbod van bedrijventerreinen speelt een onnodig snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerreinen in de hand: bedrijven kiezen er vaak voor om een nieuw pand op een nieuw bedrijventerrein te betrekken in plaats van het bestaande pand (en de omgeving: het bedrijventerrein) grondig te onderhouden en / of op te knappen. Hierdoor verouderen bedrijventerreinen snel en door het ruime aanbod ontbreekt de prikkel om te herstructureren. Private partijen komen weinig voor als aanbieder van bedrijventerreinen. Door het ontbreken van een zekere schaarste is de marge om winst te maken vaak te klein voor commerciële beleggers.

Een hogere grondprijs wordt vaak genoemd als één van de oplossingen om de problemen betreffende bedrijventerreinen op te lossen. De gemiddelde grondprijs voor bedrijventerreinen in Nederland ligt tussen de minimum prijs van €90 per m<sup>2</sup> en de maximum prijs van €109 per m<sup>2</sup>. Deze gemiddelde prijs is de laatste jaren sterk gestegen maar is nog steeds te laag. De grondprijs voor woningbouwlocaties ligt ruim drie keer hoger, de prijs voor bedrijventerreinen in het buitenland zijn echter veelal lager dan wel ongeveer gelijk. De kostprijsbenadering en de comparatieve methode worden in Nederland nog steeds veel gebruikt om tot een uitgifteprijs van een bedrijventerrein te komen. Op deze wijze hopen gemeenten de buurgemeenten af te troeven op het binnenhalen van bedrijven. Om een hogere en meer naar kwaliteit gedifferentieerde prijs te krijgen moet gebruik gemaakt worden van de residuele grondwaardemethode (zoals bij woningbouw) en van de functionele grondprijsbenadering. De laatste jaren worden deze twee methoden steeds meer gebruikt om grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland te bepalen.

De grondprijzen voor bedrijventerrein zijn in de Randstedelijke gebieden (voornamelijk Utrecht en Zuid-Holland) ongeveer vier maal hoger dan in de noordelijke provincies (Drenthe, Groningen, Friesland en Overijssel), waar de uitgifteprijs veelal onder de kostprijs ligt. Deze verschillen kunnen niet alleen verklaard worden door een hogere kwaliteit en een betere bereikbaarheid van de terreinen in de Randstad. Omdat de meeste bedrijven regionaal georiënteerd zijn zoeken deze niet tussen regio's maar binnen de regio naar een nieuwe vestigingsplaats. Bedrijventerreinen in de Randstad concurreren daarom slechts in kleine mate met bedrijventerreinen in het noorden van Nederland. De lage grondprijzen in Noord-Nederland worden in stand gehouden door een gebrek aan economisch denken bij de gemeenten en een angst voor het vertrek van bedrijven uit de gemeente. Wanneer er op regionale schaal een grondprijsverhoging afgesproken wordt zal dit echter niet zorgen voor

een vertrek van bedrijven. Wel zullen bedrijven minder snel geneigd zijn om naar een nieuw bedrijventerrein te verhuizen en zal het bestaande terrein beter onderhouden worden. Ook komt er met een hogere grondprijs meer geld beschikbaar voor het herstructureren van verouderde terreinen en eventueel voor het instellen van parkmanagement.

Het noorden kent de laagste grondprijzen voor bedrijventerreinen van heel Nederland. Voornamelijk in de provincies Groningen en Friesland veroorzaakt de concurrentie tussen de gemeenten een uitgifteprijs die onder de kostprijs ligt. De kostprijsbenadering wordt hier beduidend meer gebruikt dan in de rest van Nederland. Ook in Drenthe en Overijssel wordt overwegend veel gebruik gemaakt van de kostprijsbenadering en de comparatieve methode. Om tot een hogere grondprijs te komen moeten de grondprijzen residueel bepaald worden binnen regionale samenwerkingsverbanden. Over het algemeen geldt voor Noord-Nederland: hoe meer richting het zuiden en westen, hoe hoger de gemiddelde grondprijs. Ook bedrijventerreinen bij grotere kernen en langs snelwegen kennen een hogere grondprijs. Dit wordt veroorzaakt doordat dit de bovenregionale bedrijventerreinen zijn, bedrijven die zich hier vestigen hechten veel waarde aan een goede bereikbaarheid en een representatieve uitstraling van het terrein.

Uit de analyse van de prijs-kwaliteit verhouding van bedrijventerreinen in Noord-Nederland blijkt echter dat het verband tussen de grondprijzen van bedrijventerreinen in de kwaliteit van deze terreinen zeer zwak is. Hoogwaardige bedrijventerreinen worden tegen dezelfde prijzen aangeboden als laagwaardige bedrijventerreinen. Om de prijs meer te differentiëren naar kwaliteit zal gebruik moeten worden gemaakt van de functionele grondprijsbenadering. Hierdoor zullen hoogwaardige bedrijventerreinen ook daadwerkelijk alleen gebruikt worden door bedrijven die een goede kwaliteit noodzakelijk achten, hierdoor blijft de uitstraling van een bedrijventerrein goed. Met hogere grondprijzen en regionale samenwerking zal een bedrijventerreinen aanbod van hoge kwaliteit tot stand moeten komen. Het (regionaal) promoten van de regio zou de internationale concurrentiepositie van Noord-Nederland in de toekomst moeten versterken. De lage (grond)kosten en de beschikbaarheid van voldoende ruimte zijn de sterke punten van Noord-Nederland, dit biedt kansen voor het verbeteren van de toekomstige concurrentiepositie.

De voornaamste aanbevelingen voor beleidsmakers in (Noord-)Nederland zijn om te komen te een:

- een verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt
- meer regionale samenwerking
- een gedifferentieerd en vraag gericht bedrijventerrein aanbod van hoge kwaliteit
- een hogere en meer gedifferentieerde grondprijs (met behulp van de residuele grondwaardeberekening in combinatie met de functionele grondwaardemethode)
- de promotie van regio's voor specifieke potentiële (internationale) vestigers

## **INHOUDSOPGAVE**

<u>SAMENVATTING</u>	<u>3</u>
<u>INHOUDSOPGAVE</u>	<u>5</u>
<u>H1 INLEIDING</u>	<u>6</u>
<u>H2 BEDRIJVENTERREINEN ALGEMEEN</u>	<u>8</u>
2.1 Bedrijventerreinen	8
2.2 Vraag naar bedrijventerreinen	11
2.3 Aanbod van bedrijventerreinen	24
2.4 Problematiek van bedrijventerreinen	39
2.5 Samenvatting hoofdstuk 1 en 2	54
<u>H3 BEDRIJFSTERREIN PRIJZEN NEDERLAND</u>	<u>55</u>
3.1 Uitgifteprijs	55
3.2 Methoden voor het bepalen van grondprijzen	58
3.3 Grondprijzen bedrijventerreinen Nederland	64
3.4 Mogelijke verbeteringen beleid uitgifteprijs	74
<u>H4 REGIONALE VARIATIE IN PRIJZEN/KWALITEIT NOORD-NEDERLAND</u>	<u>77</u>
4.1 Bedrijventerreinen Noord-Nederland	77
4.2 Gebruikte methoden voor grondprijs bepaling	81
4.3 Regionale variatie grondprijzen Noord-Nederland	87
4.4 Prijs-kwaliteit verhouding	93
<u>H5 VERGELIJKING MET BUITENLAND</u>	<u>99</u>
<u>H6 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN</u>	<u>106</u>
<u>LITERATUURLIJST</u>	<u>108</u>
<u>BIJLAGE</u>	<u>113</u>

# H1 INLEIDING

## *ACHTERGROND*

Langs snelwegen en aan stadsranden in Nederland zijn veel bedrijventerreinen te zien en er komen er steeds meer bij. Bedrijventerreinen zijn een actueel onderwerp in Nederland. De ruimtelijke kwaliteit van de bedrijventerreinen laat te wensen over en doordat er in Nederland altijd een ruim aanbod van bedrijventerreinen is wordt de openbare ruimte steeds meer aangetast. Dit wordt voor een groot deel veroorzaakt door de unieke situatie op de Nederlandse bedrijventerreinenmarkt waar de gemeenten de voornaamste aanbieders van bouwrijpe kavels op bedrijventerreinen zijn. Gemeenten zorgen altijd voor een voorraad bedrijventerreinen tegen een lage prijs om de gemeentelijke economie te stimuleren. Doordat gemeenten veel bedrijventerreinen tegen lage prijzen uitgeven komen private investeerders nauwelijks voor op de bedrijventerreinenmarkt. Door het gebrek van private investeringen in bedrijventerreinen verouderen deze snel en komt er veel leegstand voor. In het Verenigd Koninkrijk heerst meer schaarste op de markt voor bedrijventerreinen waardoor de prijs hoger is en er wel private investeerders op de bedrijventerreinenmarkt opereren, wat de kwaliteit van de terreinen ten goede komt. De bedrijventerreinen in het noorden van Nederland (Friesland, Groningen, Drenthe en Overijssel) worden gekenmerkt door een lage prijs per vierkante meter. De gemiddelde grondprijs voor de vier noordelijke provincies is het laagste in Nederland. Door middel van lage uitgifteprijsen trachten de gemeenten bedrijven te behouden en / of aan te trekken om zo de economie en de werkgelegenheid te stimuleren. Dit onderzoek zal ingaan op de regionale prijzen en de prijs-kwaliteit verhouding van bedrijventerreinen in Noord-Nederland tegenover de rest van Nederland en het buitenland.

## *PROBLEEMSTELLING EN ONDERZOEKSDOEL*

De kwaliteit van bedrijventerreinen laat vaak te wensen over. Er komt veel leegstand voor en bedrijventerreinen verouderen te snel. De kosten voor herstructurering van bedrijventerreinen kunnen door de lage opbrengsten van de uitgifte van bouwrijpe kavels niet winstgevend zijn voor private investeerders. Gemeenten maken grote kosten om de bedrijventerreinenmarkt te blijven domineren, daar komt bij dat de kosten voor herstructurering van verouderde bedrijventerreinen worden geschat op €6,35 miljard (THB, 2008). De grondprijzen in Noord-Nederland zijn nu te laag, deze zullen moeten worden verhoogd om (voor een deel) de kosten van de herstructurering te kunnen bekostigen.

Het onderzoeksdoel van dit onderzoek is het in kaart brengen van de regionale variatie van de prijzen van bedrijventerreinen in Noord-Nederland (Friesland, Groningen, Drenthe en Overijssel) en deze linken met de kwaliteit van deze bedrijventerreinen. De grondprijzen voor bedrijventerreinen in Noord-Nederland zullen worden vergeleken met de grondprijzen die gelden voor de rest van Nederland en met de bedrijfsterrein prijzen in enkele andere landen. Op deze wijze zal de variatie in prijzen voor bedrijventerreinen in Noord-Nederland duidelijk worden en zal de concurrentiepositie van de bedrijventerreinen in Noord-Nederland ten opzichte van de rest van Nederland en het buitenland worden bepaald, ook zullen mogelijke toekomstige veranderingen / verbeteringen in het bedrijventerreinenbeleid worden bekeken.

## *ONDERZOEKSVRAGEN*

Het onderzoeksdoel zal aan de hand van een aantal onderzoeksvragen worden bereikt. De hoofdvraag van deze scriptie is:

*Wat is de ruimtelijke variatie in prijzen en kwaliteit van bedrijventerreinen in het noorden van Nederland en wat betekent deze prijs-kwaliteit verhouding voor de concurrentiepositie van Noord-Nederland?*

Een aantal deelvragen zal beantwoord worden om tot de uiteindelijke conclusie te komen. Deze deelvragen zijn:

1. *Wat is de huidige situatie op de Nederlandse markt voor bedrijventerreinen?*
2. *Hoe komt de grondprijs voor een bedrijventerrein tot stand?*
3. *Wat is de regionale variatie van de prijzen van bedrijventerreinen in de provincies Friesland, Groningen, Drenthe en Overijssel?*
4. *Hoe verhouden de prijzen van bedrijventerreinen in Noord-Nederland zich tot de kwaliteit van deze terreinen?*
5. *Hoe verhouden de prijzen van de bedrijventerreinen zich tot de rest van Nederland?*
6. *Hoe ligt de prijs van bedrijventerreinen in Noord-Nederland in vergelijking met omringende landen; Engeland, Duitsland, Frankrijk en België?*

De eerste deelvraag zal in hoofdstuk 2 worden behandeld. In dit hoofdstuk zal worden gekeken naar de vraag naar bedrijventerreinen en het aanbod van bedrijventerreinen. Ook worden hier de problemen die zich voordoen op de Nederlandse bedrijventerreinenmarkt nader toegelicht. Deelvraag 2 komt aan de orde in hoofdstuk 3. De methoden die in Nederland worden gebruikt om tot een grondprijs voor bedrijventerreinen te komen worden hier besproken, eveneens zal in hoofdstuk 3 naar de (ontwikkeling van) grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland worden gekeken (deelvraag 5). Deelvragen 3 en 4 zijn de hoofdmoot van hoofdstuk 4. Dit hoofdstuk zal zich toespitsen op de bedrijventerreinenmarkt in de vier noordelijk provincies Friesland, Drenthe, Groningen en Overijssel. In hoofdstuk 5 zal de situatie in (Noord-)Nederland worden vergeleken met het buitenland, hier wordt getracht deelvraag 6 te beantwoorden.

#### **ONDERZOEKSMETHODE**

Er zal begonnen worden met een literatuur studie naar bedrijventerreinen. Hoofdstukken 2 en 3 zijn geschreven aan de hand van artikelen, boeken en beleidsstukken. Het Integraal Bedrijventerreinen Informatie Systeem (IBIS, [www.bedrijvenlocaties.nl](http://www.bedrijvenlocaties.nl)) wordt gebruikt voor de gegevens over de bedrijventerreinen in Nederland. Voor het bepalen van de kwaliteit van bedrijventerreinen is naast het IBIS gebruik gemaakt van de Bereikbaarheidskaart van Nederland ([www.bereikbaarheidskaart.nl](http://www.bereikbaarheidskaart.nl)) en de websites van betreffende bedrijventerreinen. De door de gemeenten in Noord-Nederland gebruikte methode om tot een uitgifteprijs te komen is op een kwalitatieve manier verkregen met behulp van vragen aan de betreffende gemeente via e-mail en/of telefoongesprekken.

## H2 BEDRIJVENTERREINEN ALGEMEEN

### 2.1 BEDRIJVENTERREINEN

Een bedrijventerrein is een terrein dat vanwege zijn bestemming geschikt is voor gebruik door handel, nijverheid, commerciële dienstverlening en industrie (IBIS, 2009). Bedrijventerreinen zijn voor zowel economische als planologische redenen een belangrijk thema in Nederland. Nadat het thema bedrijventerreinen lange tijd op de achtergrond heeft gestaan is het de laatste jaren ook op de politieke agenda een belangrijk onderwerp. Tot en met eind jaren 90 was het beleid ten aanzien van bedrijventerreinen voornamelijk gestoeld op het scheppen van voldoende ruimte voor economische groei (Louw e.a., 2004). Ook in de nota Ruimte (Ministerie van VROM e.a., 2004) en de nota Pieken in de Delta (Ministerie van EZ, 2004a) ligt de nadruk op het wegnemen van ruimtelijke knelpunten voor economische groei, het aanbod van aantrekkelijke vestigingslocaties moet worden gestimuleerd. De laatste jaren is dit veranderd en is het accent verschoven naar kwalitatieve opgave zoals zorgvuldig gebruik van ruimte, herstructurering van verouderde terreinen en duurzaamheid. In het Actieplan Bedrijventerreinen 2004-2008 van het ministerie van Economische Zaken (2004b) valt te lezen dat:

*“Voldoende ruimte en een gevarieerd kwalitatief aanbod aan bedrijventerreinen is een noodzakelijke voorwaarde om onze economie, die nu in zwaar weer verkeert, te versterken. Dit is hard nodig om Nederland weer op de internationale ranglijsten met meest aantrekkelijke vestigingsplaatsen te doen stijgen, werkgelegenheid te behouden en een duurzame economische groei mogelijk te maken.”*

Het ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (VROM) besteedt in het programma Mooi Nederland aandacht aan bedrijventerreinen. Het doel van het programma Mooi Nederland is verrommeling tegengaan, zuinig en slim omgaan met de ruimte en een betere ruimtelijke kwaliteit. Hieruit hebben de ministers Cramer (VROM) en Van Der Hoeven (EZ), in samenwerking met provincies, het Interprovinciaal Overleg (IPO) en de Vereniging Nederlandse Gemeenten (VNG) in oktober 2008 het Afsprakenkader Bedrijventerreinen 2010-2020 vastgesteld. Hierin staat:

*“Deze bestuurlijke afspraken zijn een middel om gezamenlijk een succesvol, duurzaam en economisch verantwoord bedrijventerreinenbeleid te stimuleren.”*

De toegenomen aandacht voor bedrijventerreinen leidde ook tot de instelling van de Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen onder leiding van dhr. Noordanus in opdracht van de ministeries van VROM en Economische Zaken. De aantasting van de open ruimte door bovenmatige uitgifte van bedrijventerreinen, het achteruitgaan van de uitstraling van bedrijventerreinen en de veroudering van deze terreinen zorgen voor verrommeling van het Nederlandse landschap. Herstructureren van verouderde terreinen, beter beheren van bestaande terreinen, zorgen voor een hogere kwaliteit van nieuwe terreinen en het tegengaan van de onevenredig snelle uitbereiding van het areaal bedrijventerreinen zijn de speerpunten van het beleid ten aanzien van bedrijventerreinen.

Om verdere verrommeling van het Nederlandse landschap tegen te gaan hebben de ministers van VROM en EZ het toepassen van de SER-ladder voor nieuwe bedrijventerreinen vastgelegd in een Algemene Maatregel van bestuur (AMvB). Dit betekent dat gemeenten en provincies de SER-ladder moeten toepassen bij de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen (EZ, 2008). De SER introduceerde de ladder in 1999 als denkmodel voor onder andere



bedrijvigheid, omdat de ruimteschaarste Nederland dwingt tot een selectief en doelmatig gebruik van de beschikbare ruimte en het verhogen van de ruimteproductiviteit (SER, 1999). De ladder kent de volgende stappen:

- **A:** Gebruik de ruimte die reeds beschikbaar is gesteld voor een bepaalde functie en/of door herstructurering beschikbaar gemaakt kan worden.
- **B:** Maak optimaal gebruik van de mogelijkheden om door meervoudig ruimtegebruik de ruimteproductiviteit te verhogen.
- **C:** 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 en/of infrastructuur de kwaliteit van natuur en landschap respecteert en waar mogelijk versterkt.

(SER, 1999)

Dat bedrijventerreinen een belangrijk politiek thema zijn is niet zo verwonderlijk als de economische en planologische cijfers over bedrijventerreinen worden bekeken. Van de totale beroepsbevolking in Nederland werkt 34 % op een bedrijventerrein en van de toegevoegde waarde in Nederland wordt 34 % op een bedrijventerrein gerealiseerd (Louw e.a., 2004). Economisch gezien zijn bedrijventerreinen blijkbaar dus erg belangrijk voor Nederland. Ook zijn bedrijventerreinen een belangrijk onderdeel van het fysieke beeld van Nederland. Aan de randen van steden en langs snelwegen zijn in de loop der jaren veel bedrijventerreinen ontwikkeld. Bedrijventerreinen nemen in Nederland bijna 2 % van de totale (schaarse) ruimte in beslag, dit komt overeen met 22 % van de bebouwde omgeving (CBS bodemstatistiek, 2003).

In totaal kende Nederland op 1 januari 2008 volgens het Integrale Bedrijventerreinen Informatie Systeem (IBIS) 3.561 bedrijventerreinen, met een totale oppervlakte van 100.910 hectare bruto (IBIS, 2009). In 2007 bedroeg de uitgifte van bedrijventerreinen 1.119 hectare netto. Dit is een toename van 33 % ten opzichte van de 842 hectare netto die in 2006 werd uitgegeven. In 2005 was de uitgifte 703 hectare netto en in 2004 was deze 658 hectare netto. Het areaal bedrijventerreinen groeit de laatste jaren dus steeds sneller. Tussen 1993 en 2003 werd er gemiddeld 1.000 hectare bedrijventerrein uitgegeven. Op 1 januari 2008 was er in Nederland in totaal 12.306 hectare netto bedrijventerrein nog uitgifbaar (IBIS, 2009).

De hoge uitgifte van bedrijventerreinen zorgt voor verdere aantasting van de openbare ruimte en is aan veel kritiek onderhevig (Gordijn, 2007). Niet in de laatste plaats omdat het maar de vraag is of er wel zoveel nieuwe bedrijventerreinen nodig zijn. De toekomstige behoefte aan bedrijventerreinen is namelijk een onzekere factor. Volgens de BedrijfsLocatieMonitor (BLM) van het Centraal planbureau (2005) zal de vraag naar nieuwe terreinen in de toekomst minder snel toenemen en na 2020 zal er zelfs sprake zijn van een afname van de vraag naar grond op bedrijventerreinen. De voorspellingen van de BLM voor de uitbreidingsvraag op bedrijventerreinen in de komende 15 jaar lopen uiteen van 6.000 tot 19.000 hectare.

De hoge uitgifte van bouwrijpe grond op bedrijventerreinen komt voor een groot deel voor rekening van de gemeenten. In Nederland is bijna 80 % van de oppervlakte van de nog uitgifbare bedrijventerreinen in handen van gemeenten. Particuliere partijen vormen dus een minderheid op de Nederlandse bedrijventerreinenmarkt. Deze bijzondere situatie wordt in stand gehouden door de lage prijzen voor de grond op bedrijventerreinen en het gebrek aan schaarste waardoor het voor private investeerders niet aantrekkelijk is om zich op deze

bedrijventerreinenmarkt te begeven. Gemeenten houden de prijs laag en zorgen altijd voor voldoende terstond uitgeefbaar terrein om bedrijven aan te trekken om zo de economische groei en de werkgelegenheid te stimuleren. De gemeenten beconcurreren elkaar dus op het gebied van bedrijventerreinen. Zowel de gemeenten als de bedrijven zijn tevreden met deze situatie, toch zal er wat moeten veranderen om de negatieve effecten van de Nederlandse praktijk op de bedrijventerreinenmarkt tegen te gaan.

De taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen (2008) stelt dat de kern van de problematiek rond bedrijventerreinen bestaat uit:

- “- te snelle veroudering van bedrijventerreinen (functionaliteit, representativiteit, ontsluiting), met als gevolg sociale (slechte werkomgeving) en economische marginalisering, inefficiënt ruimtegebruik, verrommeling en onveiligheid op de zogenaamde brownfields;*
- te ruim en goedkoop aanbod van nieuwe uitleglocaties (greenfields), die uitnodigen tot een vlucht van de brownfields en nodeloos beslag op ruimte in de hand werken;*
- onvoldoende vraaggestuurd en dus gedifferentieerd terreinaanbod, met als gevolg een suboptimaal vestigingsklimaat, gemiste kansen voor ruimtelijke kwaliteit en een bijdrage aan de te snelle veroudering;*
- vaak matige ruimtelijke kwaliteit en landschappelijke inpassing van de greenfields, waaronder onvoldoende intensief ruimtegebruik (lage ‘floor-space-index FSI).”*

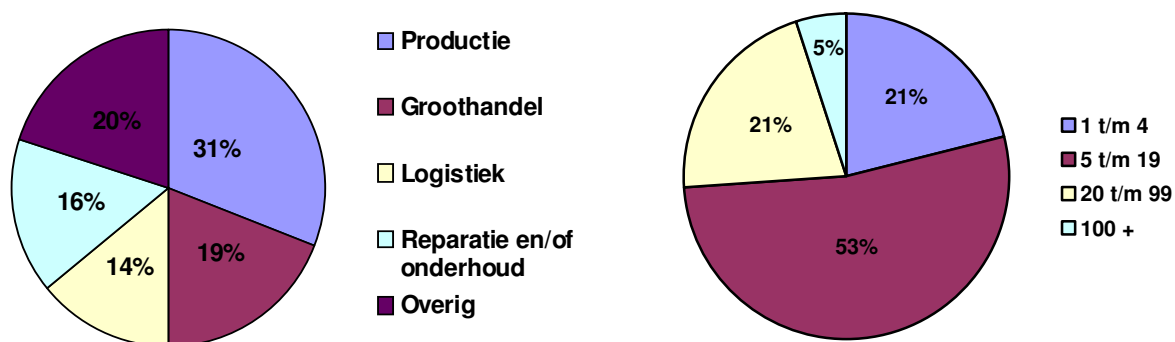
Er zal nu eerst worden gekeken naar de vraag en het aanbod naar bedrijventerreinen. Hierna zal de Nederlandse praktijk op het gebied van bedrijventerreinen worden behandeld alvorens de problematiek betreffende bedrijventerreinen in Nederland verder wordt besproken.

## 2.2 VRAAG NAAR BEDRIJVENTERREINEN

De vraag naar grond op bedrijventerreinen komt vooral van bedrijven. Naast bedrijven zijn ook commerciële partijen, die de grond direct of indirect aan de eindgebruiker willen aanbieden, vragers. Dit is in Nederland echter een kleine groep (Segeren e.a., 2005). Voor bedrijven is grond naast kapitaal, arbeid en informatie één van de productiefactoren. Bedrijven hebben huisvesting nodig voor hun productieproces, dit kan in de vorm van huur of koop. Hoeveel grond nodig is hangt af van het type bedrijf en het productieproces. Daarnaast hangt de hoeveelheid gevraagde grond ook af van de grondprijs, als deze hoog is kan een bedrijf ervoor kiezen om intensiever te bouwen. Voorbeelden hiervan zijn bouwen in lagen of minder onbebouwde grond rond het gebouw aanhouden (als bijvoorbeeld strategische reserve voor mogelijke uitbereidingen of als buffer naar buur percelen). Echter het effect van de grondprijs op de hoeveelheid gevraagde grond is in Nederland zeer beperkt omdat de kosten van grond (voor bedrijven in de sectoren industrie, bouw en transport & communicatie) slechts 1,1 % zijn van de totale kosten die een bedrijf maakt (CBS, 2005). Voor de overige kosten zijn het gebouw (ongeveer 10 %) en de kosten die gemaakt worden voor onder meer inrichting, machines en dergelijke (89 %) verantwoordelijk (Louw e.a., 2004). Omdat de grondkosten zo laag zijn in Nederland kopen bedrijven die zich vestigen op een bedrijventerrein vaak meer grond dan ze nodig hebben om in de toekomst eventueel te kunnen uitbreiden. Verhuizen is namelijk duur! De lage grondkosten zijn ook één van de redenen waarom bedrijven zich vaak vestigen op bedrijventerreinen. Andere redenen zijn de goede bereikbaarheid, het ruime aanbod en het geclusterd zitten met andere bedrijven (Louw e.a., 2004). Dit maakt voorzieningen goedkoper en vermindert de kans dat een bedrijf overlast veroorzaakt: de burens zijn immers ook bedrijven.

Van de bedrijven die gevestigd zijn op bedrijventerreinen (exclusief solitaire locaties) zijn bedrijven met als hoofdactiviteit productie (31 %), overig (20 %) en groothandel (19 %) de meest voorkomende (Stec, 2005). De categorie overig bestaat uit meer kantoorachtige activiteiten. Middelgrote bedrijven (bedrijven met 5 tot 19 arbeidsplaatsen) overheersen op bedrijventerreinen (inclusief solitaire locaties), 53 % van het totale aantal bedrijven zit binnen deze categorie. Het gemiddelde aantal werknemers is 25 (Stec, 2005).

*Figuur 1a + figuur 1b: kenmerken van bedrijfsterreingebruikers / bedrijfsruimtegebruikers.*



*Figuur 1a: hoofdactiviteit naar locatie (%) bedrijventerrein (Stec, 2005).*

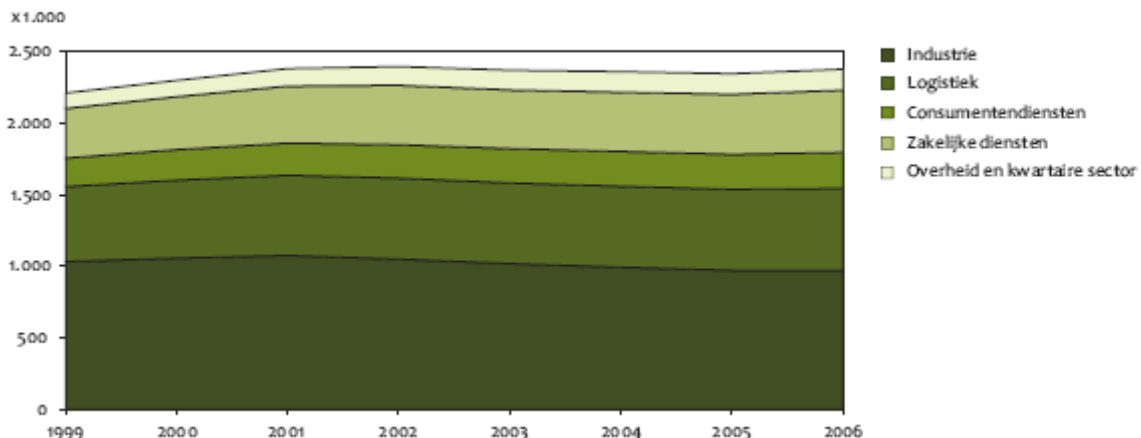
*Figuur 1b: bedrijven naar aantal arbeidsplaatsen (in % totaal aantal bedrijven) (Stec, 2005).*

De werkgelegenheid op bedrijventerreinen in de periode 1999-2005 is sneller gegroeid dan de werkgelegenheid in totaal (Weterings e.a., 2008). In deze periode nam de totale werkgelegenheid met 0,11 % af, terwijl de werkgelegenheid op bedrijventerreinen met 0,17 % toenam. De drie vormen van werkgelegenheidsgroei die in het PBL rapport ‘Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen’ (Weterings e.a., 2008) onderscheiden worden zijn:

- oprichtingen, krimp en opheffingen
- verplaatsende bedrijven
- groei van bedrijven

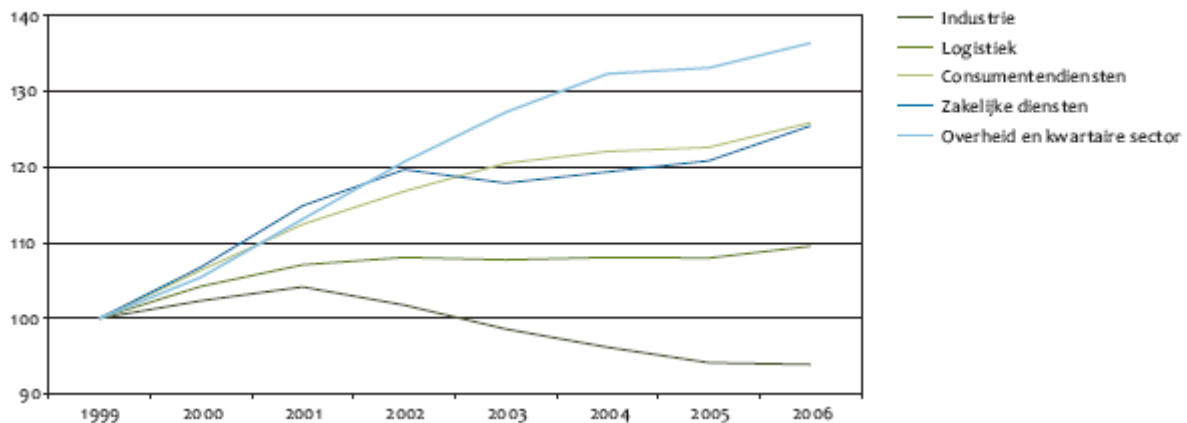
Als gekeken wordt naar de totale werkgelegenheid op bedrijventerreinen dan zijn de sectoren industrie en logistiek verantwoordelijk voor het grootste aandeel van de banen (Weterings e.a., 2008). Dit is niet verwonderlijk omdat bedrijventerreinen oorspronkelijk ook bedoeld zijn om bedrijven uit deze sectoren te huisvesten, om zo de overlast (bijvoorbeeld milieu-, geluids-, en/of stankoverlast) van deze bedrijven in woonwijken te reduceren. De soort werkgelegenheid op bedrijventerreinen is echter aan het veranderen. Werkgelegenheid in de industrie en diensten sector zijn nog steeds het grootst maar tussen 2000 en 2006 is het aandeel van deze sectoren afgenomen van 70 naar 65 % (Weterings e.a., 2008). Het aandeel commerciële dienstverlening (zowel zakelijke diensten als consumenten diensten) is op bedrijventerreinen in dezelfde periode juist toegenomen (zowel absoluut als relatief). Dit ondanks het perifere detailhandel beleid (PDV) van de overheid, wat de vestiging van winkels en kantoren op bedrijventerreinen aan banden zou moeten leggen. De oorzaak van deze toename is de nog steeds groeiende kenniseconomie in Nederland. De werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen is groter dan de totale werkgelegenheidsgroei in Nederland. Deze groei komt voornamelijk door de groei van bedrijven die al op een bedrijventerrein zijn gevestigd, oprichtingen (en opheffingen) hebben weinig invloed op de werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen (Weterings e.a., 2008). Dit is opvallend omdat oprichtingen, ondanks dat veel bedrijven in de eerste jaren na oprichting weer worden opgeheven, als een belangrijke motor achter de werkgelegenheidsgroei worden gezien (Birch, 1979). Bedrijven die zich op bedrijventerreinen vestigen zijn echter vaak verhuizers, ondernemers starten hun bedrijf uit huis en als het bedrijf gaat groeien verhuizen ze naar een bedrijventerrein. Ook komen er in de sectoren logistiek en industrie relatief gezien weinig oprichtingen voor, deze twee sectoren zijn juist goed vertegenwoordigd op bedrijventerreinen (Weterings e.a., 2008).

*Figuur 2: werkgelegenheid op bedrijventerreinen per sector, 1999-2006.*



Bron: Weterings e.a., 2008.

*Figuur 3: werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen per sector (index, 1999=100), 1999-2006.*

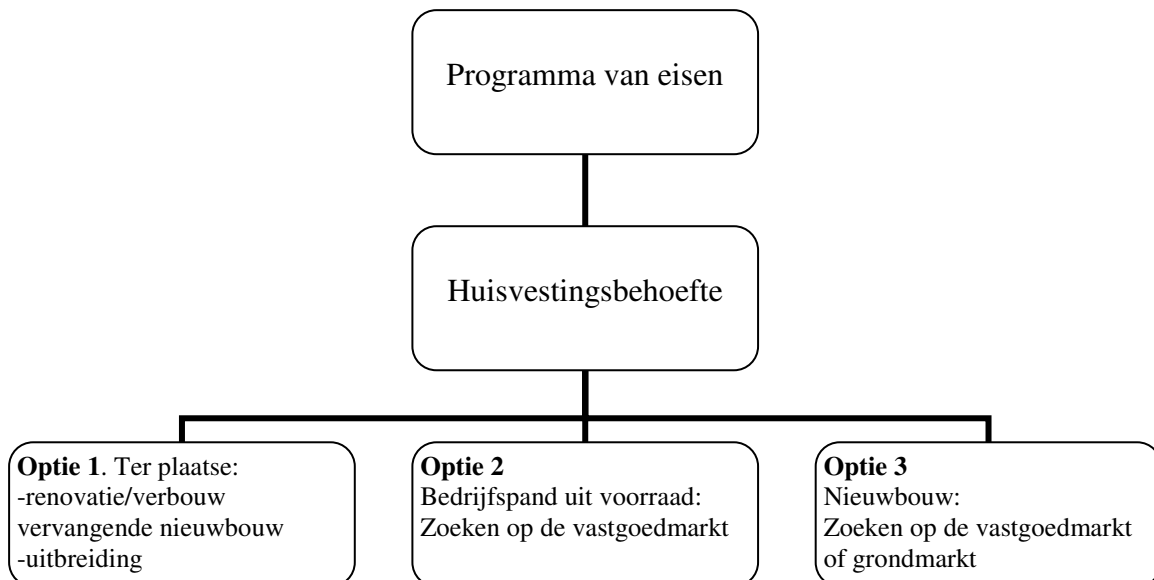


*Bron: Weterings e.a., 2008.*

### VERHUIZERS ZIJN VRAGERS

In 2002 werden er door de Kamer van Koophandel 64.000 bedrijfsverplaatsingen geregistreerd, hierbij waren 231.000 arbeidsplaatsen betrokken. Na het jaar 2000 verhuisde gemiddeld per jaar 7,7 % van de bedrijven (Pellenbarg, 2005). Deze verhuizende bedrijven zijn een belangrijke vrager naar de grond op bedrijventerreinen.

*Figuur 4: Manieren om in de behoefte aan huisvesting te voorzien.*



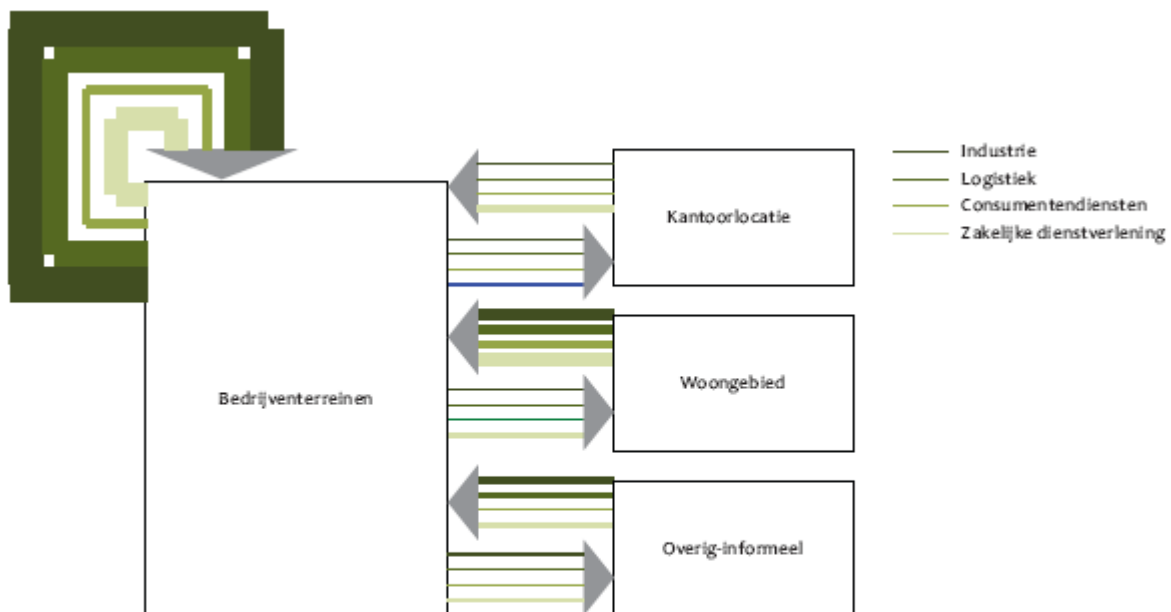
*Bron: Louw e.a., 2004.*

Als een bedrijf zich in de expansie fase bevindt en dus groeit, zal het bedrijf op een bepaald moment op zoek gaan naar een nieuw pand. Het huidige pand kan dan ruimte behoefte van het bedrijf niet meer aan of er is behoefte aan een moderner pand (Louw e.a., 2004). Als het huidige pand niet meer voldoet kan het bedrijf kiezen voor het uitbreiden of renoveren van het pand op de huidige locatie. Dit is vaak de eerste optie voor ondernemers, maar uitbreiden is lang niet altijd mogelijk. In dat geval zal er een nieuwe locatie gezocht moeten worden. De keuze bestaat dan uit een bedrijfsgebouw uit de bestaande voorraad of

nieuwbouw. In dat geval kiezen bedrijven vaak voor nieuwbouw op een bedrijventerrein. Een bedrijventerrein heeft als vestigingsplaats voor verhuizende bedrijven vaak de voorkeur boven een andere locatie omdat er voldoende (uitbreidings)ruimte beschikbaar is en omdat de grondprijzen laag zijn. De prijs-kwaliteit verhouding van nieuwbouw ten opzichte van een bestaand pand uit de voorraad is in de meeste gevallen gunstig. Dit is het geval omdat bedrijven huisvesting zoeken dat is afgestemd op het productieproces van het bedrijf. Dit is voor elk bedrijf verschillend daarom zijn de bedrijfsgebouwen uit de bestaande voorraad vaak niet courant. Een ondernemer kiest er daarom meestal voor om een nieuwbouw pand op maat te laten maken. Ook spelen hier de lage grondkosten en de lage bouwkosten (omdat bedrijfsgebouwen vaak een relatief simpele constructie hebben) een rol (Louw e.a., 2004). Als een bedrijf kiest voor nieuwbouw op een bedrijventerrein betekent dit meestal dat er een bouwrijp kavel wordt gekocht van de gemeente om hier vervolgens in eigen beheer een pand op te bouwen. In Nederland komt koop of huur van een door een projectontwikkelaar gebouwd pand weinig voor. De huur sector neemt wel toe doordat bedrijfsgebouwen door het toenemende aandeel kantoorvloer steeds uniformer worden. Omdat bedrijven vanwege de lage kosten voor grond en bouwen snel kiezen voor nieuwbouw op een bedrijventerrein zijn de verhuisketens voor bedrijfsgebouwen kort. Dit zorgt voor een constante hoge vraag naar bouwrijpe kavels op bedrijventerreinen. De bestaande bedrijfsgebouwen zijn na vertrek vaak niet verhandelbaar omdat ze niet courant zijn. Dit leidt tot verval van het bestaande terrein en een verdere waardedaling. Starters of bedrijven met laagwaardige activiteiten kiezen vaker voor een bestaand pand omdat dit goedkoop is (Louw e.a., 2004).

Als gekeken wordt naar werkgelegenheidsstromen dan valt te zien dat verhuizende bedrijven die zich op een bedrijventerrein vestigen voor het overgrote deel afkomstig zijn van een ander bedrijventerrein (Figuur 5). Ook verhuizen er veel bedrijven uit een woongebied naar een bedrijventerrein (Weterings e.a., 2008). Zoals in figuur 5 te zien is verhuizen er beduidend meer bedrijven náár een bedrijventerrein dan ván een bedrijventerrein.

*Figuur 5: werkgelegenheidsstromen tussen locatietypen (in absoluut aantal banen).*



*Pijlen weerspiegelen sectorale werkgelegenheidsstromen; hoe dikker een pijl, hoe meer banen uit die sector er verschuiven tussen de twee locatietypen die door de pijl verbonden worden.*

*Bron: Weterings e.a., 2008.*

De keuze van een verhuizend bedrijf voor een bedrijventerrein lijkt een logische keuze. Bedrijven op bedrijventerreinen groeien sneller dan bedrijven op andere locaties en bedrijven die zijn verhuisd naar een bedrijventerrein groeien significant sneller dan bedrijven die naar een andere locatietype zijn verhuisd (Weterings e.a., 2008). De vraag is echter of bedrijven sneller groeien omdat ze op een bedrijventerrein zijn gevestigd of dat ze op een bedrijventerrein zijn gevestigd omdat ze snel groeien. Omdat bedrijventerreinen in tegenstelling tot andere locatietypen veel uitbreidingsruimte ter beschikking hebben, zullen snel groeiende bedrijven kiezen voor een bedrijventerrein als vestigingsplaats (Weterings e.a., 2008). Dit wil dus niet zeggen dat de invloed van een bedrijventerrein betekent dat er een grotere kans op (snellere) groei van een op het terrein gevestigd bedrijf is.

#### *VERHUIZINGEN MEESTAL REGIONAAL*

Als een bedrijf er voor kiest om zich te verplaatsen (meestal naar een bedrijventerrein) dan ligt de nieuwe locatie vaak op korte afstand van de oorspronkelijke locatie. Van de verhuisde bedrijven in de database bedrijfsruimtegebruikers van de Stec groep verhuisde slechts 21 % over de gemeentegrenzen heen (Stec, 2005). De meeste bedrijfsverplaatsingen zijn regionaal (binnen de gemeente grenzen of naar buurgemeenten) omdat ondernemers hun bestaande relaties met bijvoorbeeld toeleveranciers of de markt niet willen verbreken. Vooral belangrijk is dat door over korte afstand te verhuizen het personeel behouden kan blijven (Louw e.a., 2004). Bedrijven en ondernemers zijn vaak gebonden aan de regio. De bereikbaarheid, loonkosten en de mogelijkheid om de markt te bereiken zijn in Nederland op de meeste locaties goed. Hier ligt dus geen reden om over grote afstand te verplaatsen. Pas als een bedrijf specifieke locatie wensen heeft die in de regio ontbreken of wanneer een bedrijf nieuwe markten wil openleggen (bijvoorbeeld buitenlandse bedrijven die zich in Nederland willen vestigen) kan een lange afstand verhuizing voorkomen. Ook kan een bedrijf over langere afstand verplaatsen als sprake is van een fusie, overname of grootschalige reorganisatie (Louw e.a., 2004). Deze bedrijven zijn meer 'footloose' en kunnen zich in verschillende gemeenten vestigen. Gemeenten beconcurreren elkaar om deze bedrijven binnen te halen en houden de prijs voor bedrijventerreinen daarom laag. Maar in Nederland zijn de meeste bedrijfsverplaatsingen over korte afstand, binnen de gemeente. De hoofdreden van deze verhuizing is veelal behoefte aan extra ruimte voor uitbreiding. De meeste verhuizende bedrijven zijn kleine bedrijven. Als een bedrijf start en vervolgens gaat groeien is op een gegeven moment meer ruimte nodig. Grote bedrijven zijn minder geneigd om te verhuizen, voor zulke bedrijven zijn de kosten voor verhuizen veel hoger en deze bedrijven hebben meestal meer mogelijkheden om (als hier behoefte aan is) ter plekke uit te breiden.

Dat bedrijfsverplaatsingen voor het overgrote deel regionaal zijn blijkt ook uit het onderzoek van Weterings e.a. (2008), tabel 1 laat zien dat ongeveer 73 % van de verplaatste werkgelegenheid naar of tussen bedrijventerreinen veroorzaakt wordt door verhuizingen binnen de gemeente grenzen. Slechts ongeveer 26 % van de totale werkgelegenheid op bedrijventerreinen is afkomstig van bedrijven die over de gemeente grenzen heen zijn verhuisd en slechts 6 % is afkomstig van bedrijven die de COROP regio hebben verlaten. De regionale arena waarin bedrijven hun huisvesting zoeken is vaak groter dan alleen de gemeente, ook bij een verhuizing binnen het COROP gebied verandert de arbeidsmarkt en de afzetmarkt veelal niet (Weterings e.a., 2008). In absolute aantallen gaat het om slechts 24.000 banen die bij verhuizingen naar of tussen bedrijventerreinen over de gemeente grenzen worden verplaatst. 5.500 Banen verplaatsen zich hierbij ook over de grenzen van de COROP regio (Weterings e.a., 2008)

Tabel 1: bedrijfsverhuizingen naar, tussen en van bedrijventerreinen, uitgedrukt in aantallen/percentages banen.

<b>Naar bedrijventerrein (1,8 % werkgelegenheid)</b>	Jaarlijks verplaatste werkgelegenheid	37.467
	Binnen gemeente	72,4 %
	Binnen COROP	21,6 %
	Tussen COROP regio's	6,0 %
<b>Tussen bedrijventerreinen (2,4 % werkgelegenheid)</b>	Jaarlijks verplaatste werkgelegenheid	52.109
	Binnen gemeente	74,1 %
	Binnen COROP	19,5 %
	Tussen COROP regio's	6,5 %
<b>Van bedrijventerreinen (0,8 % werkgelegenheid)</b>	Jaarlijks verplaatste werkgelegenheid	17.715
	Binnen gemeente	65,0 %
	Binnen COROP	28,6 %
	Tussen COROP regio's	6,4 %

Bron: Weterings e.a., 2008.

Uit het onderzoek van Weterings e.a. (2008) blijkt dat van alle banen op bedrijventerreinen er elk jaar 4,2 % terecht is gekomen door verhuizingen. Hiervan is ongeveer 73 % afkomstig uit de eigen gemeente. Van deze intra gemeentelijke verhuizers is 43 % afkomstig van een ander bedrijventerrein in de eigen gemeente (Weterings e.a., 2008)

#### TERREINEIGENSCHAPPEN EN LOCATIEFACTOREN

Bedrijven vragen van een bedrijventerrein dat de kwaliteit van het terrein goed is. Het terrein moet positief scoren op punten als: het uiterlijk, het onderhoud, de openbare ruimtes en de stedenbouwkundige inrichting (Segeren e.a., 2005). Dit geldt overigens niet voor alle bedrijven, sommige bedrijven vestigen zich liever goedkoop op een enigszins verouderd terrein. Deze bedrijven zijn ofwel starters die de financiële middelen om zich op een nieuw terrein te vestigen ontberen, ofwel bedrijven die representativiteit niet belangrijk achten, zoals bijvoorbeeld een autosloperij of een loodgieter. Verder vinden bedrijven beveiliging van belang (Segeren e.a., 2005). Een tweede door bedrijven gevraagde eigenschap is de vrijheid van beperkingen op het perceel. Bedrijven geven er de voorkeur aan zich te vestigen op een perceel waar niet allerlei gebruiksvoorschriften, bebouwingsvoorschriften en milieuvoorschriften gelden (Segeren e.a., 2005). Dit geldt alleen als er hierdoor geen overlast optreedt van andere bedrijven; zware industrie vestigt zich zo op een speciaal terrein waar weinig belemmerende voorschriften gelden, kantoorachtige bedrijven kiezen derhalve voor terreinen met meer voorschriften maar zonder de overlast van zware industrie.

De laatste eigenschap die bedrijven vragen is tevens de meest bestudeerde, dit zijn de locatie eigenschappen, deze hangen veelal samen met de hiervoor genoemde eigenschappen. De theorie naar locatiefactoren bevat drie theoretische hoofdstromen: de klassieke locatietheorieën, de behaviourale locatietheorieën en de institutionele locatietheorieën.

- Volgens de klassieke locatietheorieën (zoal die van Van Thünen (1826), Weber (1909) en Christaller (1933)) is de optimale locatie van een bedrijf te berekenen uit de productiekosten en de transportkosten. Het bedrijf staat centraal. De locatie waar de kosten voor grond, arbeid en kapitaal het laagst zijn is de ideale locatie. Er wordt door bedrijven gestreefd naar het minimaliseren van de kosten. Hierbij wordt uitgegaan van rationeel beslissend bedrijf, een homogene ruimte, een perfect vrije markt en volledige



en correcte informatie voor de ondernemer. Neo-klassieke locatietheorieën komen voort uit de klassieke locatie theorieën maar houden meer rekening met de markt, een locatie wordt beoordeeld op zijn economische potentie. De ideale locatie voor distributie bedrijven kunnen vanuit de (neo)klassieke locatietheorieën worden verklaard aan de hand van de bereikbaarheid van de afzetmarkt, toeleveranciers en arbeidsmarkt (Louw e.a., 2004).

- Als reactie op de klassieke locatietheorieën zijn behaviourale locatietheorieën ontstaan (van Cyert & March (1963), Pred (1967) en Townroe (1971)) . Hierin staat niet het bedrijf maar de ondernemer centraal. De ondernemer kiest in deze theorieën niet de locatie waar de maximale winst wordt behaald, maar probeert een locatie te kiezen die een zo bevredigend mogelijk resultaat oplevert. Hierbij wordt rekening gehouden met onvolledige informatie verschaffing, de persoonlijke voorkeuren en de ambities van de ondernemer. Zicht locaties langs snelwegen kunnen vanuit deze theorie verklaard worden, dit geeft een bedrijf (en dus de ondernemer) status en een goed imago (Louw e.a., 2004).
- De laatste van de drie theoretische stromingen is de institutionele locatietheorie (grondleger is McNee, 1958). Deze theorie gaat uit van de invloed van multinationals, technische ontwikkelingen en de overheid op regionale ontwikkeling. Locatie beslissingen worden hier verklaard als een uiting van de investeringsstrategie van bedrijven, multinationals hebben zoveel macht dat ze de vestigingsplaats zelf bepalen en creëren. De kwaliteit en structuur van een regio zijn van groot belang voor de locatiebeslissing. Hieruit komen kennis regio's, science parken en dergelijke voort (Louw e.a., 2004).

Deze drie theoretische stromingen richten zich veelal op het regionale schaalniveau en bieden volgens Louw e.a. (2004) “...onvoldoende handvatten voor de planning van bedrijventerreinen.” Wel laten de theorieën zien wat voor eigenschappen een locatie moet hebben om bedrijven een goede vestigingsplaats te bieden. Er is vanuit deze theorieën veel praktisch onderzoek gedaan naar locatiefactoren en vestigingseisen van bedrijven, deze onderzoeken hebben over het algemeen uiteenlopende uitkomsten gekend. Dit heeft onder meer te maken met de tijdsperiode van het onderzoek, de grootte van de ondervraagde bedrijven, de sector(en) van de ondervraagde bedrijven en het schaalniveau (mondiaal, Europees, nationaal, regionaal of lokaal) waar het onderzoek zich op richtte (Pellenbarg, 2006). Ook kan de onderzoeker de ondervraagde naar bepaalde antwoorden ‘sturen’ door middel van de vraagstelling. Toch zijn er duidelijke overeenkomsten te zien in de uitkomsten van vestigingsplaats onderzoeken door de jaren heen, deze verschuivingen komen overeen met de verschuivingen in theorieën over locatie keuze. Tabel 2 laat zien dat ongeveer 100 jaar geleden ‘harde’ economische redenen als transportkosten en arbeidskosten de locatiekeuze domineerden, dit komt overeen met de (neo)klassieke locatie theorieën (Pellenbarg, 2006). Na de tweede wereldoorlog verschuiven de belangrijkste locatietekenen naar agglomeratievoordelen, deze verschuiving wordt veroorzaakt doordat de infrastructuur is verbeterd en de mensen (arbeid) mobieler zijn geworden dan 50 jaar eerder. De verschillen in transport kosten zijn veel kleiner geworden en spelen een minder belangrijke rol. Hetzelfde geldt voor de verschillen in arbeidskosten. Rond het jaar 2000 zijn de belangrijkste vestigingsplaats factoren opnieuw verschoven. Door het afnemen van het belang van afstand zijn steeds grotere gebieden te bereiken. Tussen de bereikbaarheid en arbeidskosten in verschillende regio's in Nederland zit bijna geen verschil meer. De ontstane netwerksamenleving zorgt ervoor dat agglomeratievoordelen over grotere afstanden blijven gelden (Pellenbarg, 2006). Bedrijven zijn meer ‘footloose’ geworden en kunnen zich in principe op veel verschillende locaties vestigen zonder dat dit nadelig is voor de

bedrijfsvoering (Louw e.a., 2004). ‘Zachte’, eerder van ondergeschikt belang geachte, locatiefactoren krijgen nu de overhand in de locatiekeuze van bedrijven. Hierbij moet gedacht worden aan factoren als instituties, kennis, milieu, imago en levensomstandigheden. De persoonlijke voorkeuren van de ondernemer (uit de behaviourale locatietheorieën), sociale en economische netwerken (uit de institutionele locatietheorieën) spelen nu een belangrijke rol bij de locatiekeuze (Pellenbarg, 2006).

Tabel 2: veranderende locatietendensen.

Fase 1 Industriële revolutie	Fase 2 Periode na 1950	Fase 3 2000 en verder
<i>Primaire factoren</i>	<i>Secundaire factoren</i>	<i>Tertiaire factoren</i>
Transport kosten van grondstof en producten	Nabijheid van afzetmarkten	Overheidsinvloeden op de locatiekeuze
Arbeidskosten	Nabijheid leveranciers en dienstverleners	Niveau van ‘institutional thickness’
	Andere agglomeratievoordelen	Kenniscentra en ICT infrastructuur
		Kwaliteit en mentaliteit van arbeidskrachten
		Milieu aspecten
		Representatieve bedrijfslocaties
		Kwaliteit van woon- en recreatie milieu
		Etcetera
<b>Van: (neo)klassieke locatietheorieën</b>		<b>Naar: behaviourale en institutionele locatietheorieën</b>

Bron: Pellenbarg (2006).

De veranderende locatiefactoren zijn moeilijk te meten door de hiervoor genoemde verschillen in onderzoeken. Onderzoek van de Rijksuniversiteit Groningen naar veranderende pullfactoren van verplaatsende bedrijven vormt hier een uitzondering op. In dit onderzoek zijn in 1977, 1988, 1999 en 2008 onderzoeken gehouden met dezelfde vragen (zie tabel 3). Uit deze onderzoeken blijkt dat een representatief gebouw steeds belangrijker is geworden, in 1977 en 1988 werd deze factor nog niet genoemd in de top 5, in 1999 stond representativiteit van het gebouw op de 2<sup>de</sup> plaats en ook in 2008 stond deze pullfactor als 2<sup>de</sup> genoteerd. Ook blijkt dat in 2008 een representatieve omgeving bij de belangrijkste pullfactoren is gekomen. De ruimtelijke kwaliteiten van het pand en van de omgeving zijn steeds belangrijker geworden voor ondernemers. De ontwikkeling van de kennis economie (en het groeiende aandeel van bijbehorende sectoren als zakelijke dienstverlening) is hier voor een groot deel verantwoordelijk voor.

Tabel 3: vergelijking pullfactoren 1977-1988-1999-2008

1977	1988	1999	2008
Mogelijkheid uitbreiding	Gunstige verkeersligging	Gunstige verkeersligging	Gunstige verkeersligging
Organisatorische overwegingen	Mogelijkheid uitbreiding	Representatief gebouw	Representatief gebouw
Aanwezigheid bedrijfsruimte	Gunstige plaatselijke verkeerssituatie	Mogelijkheid uitbreiding	Aanwezigheid bedrijfsruimte
Gunstige verkeersligging	Lage prijs grond en gebouwen	Aanwezigheid bedrijfsruimte	Lage prijs grond en gebouwen
Gunstige plaatselijke verkeerssituatie	Betere bereikbaarheid afnemers	Meer parkeergelegenheid	Representatieve omgeving

Bron: Pellenbarg (1977), Besselink e.a. (1988), Kok e.a. (1999), Boelens (2008)

Een studie locatiefactoren van de B&A Groep (1998) laat zien dat de bereikbaarheid, voldoende ruimte voor laden en lossen en voor parkeren en voldoende aanbod van gekwalificeerd personeel voor bedrijven in alle onderzochte sectoren belangrijk zijn. Bij deze studie valt op dat de representativiteit van de omgeving en de landschappelijke kwaliteiten van ondergeschikt belang zijn. Deze twee factoren staan zelfs nog onder de in Nederland lage grondprijs. Dit beeld komt niet overeen met de verschuiving van 'harde' naar 'zachte' vestigingsplaatsfactoren. Volgens Louw e.a. (2004) komt dit doordat deze factoren spelen op de schaal van de regio, eerder dan op locaties binnen deze regio.

Tabel 4: De belangrijkste lokale en regionale locatiefactoren in rangorde.

	Industrie	Handel	Verkeer en vervoer	Diensten
1	Bereikbaarheid weg	Bereikbaarheid weg	Bereikbaarheid weg	Parkeren
2	Laden en lossen	Laden en lossen	Parkeren	Bereikbaarheid weg
3	Parkeren	Parkeren	Laden en lossen	Personeel
4	Personeel	Gebouw	Telecom-voorzieningen	Gebouw
5	Gebouw	Telecom-voorzieningen	Personeel	Telecom-voorzieningen
6	Telecom-voorzieningen	Personeel	Gebouw	Representativiteit omgeving
7	Huur-/grondprijs	Huur-/grondprijs	Huur-/grondprijs	Bereikbaarheid o.v.
8	Uitbreidingsmogelijkheden	Representativiteit-omgeving	Representativiteit omgeving	Huur-/grondprijs
9	Representativiteit omgeving	Uitbreidingsmogelijkheden	Telecomdiensten	Landschappelijke kwaliteit
10	Bereikbaarheid o.v.	Bereikbaarheid o.v.	Uitbreidingsmogelijkheden	Uitbreidingsmogelijkheden

Bron: B&A Groep, 1998

Onderzoek van Buck Consultants (1998) voor de nota ruimtelijk en economisch beleid van het ministerie van economische zaken naar de push- en pull- factoren van verplaatste bedrijven laat zien dat de beschikbaarheid van ruimte, de marktligging en de bereikbaarheid belangrijke pullfactoren zijn (BCI, 1998). Ook blijkt dat verplaatsende bedrijven vaak regio gebonden zijn. Dit blijkt ook uit het feit dat van de door de Stec groep ondervraagde bedrijven

88 % stelde dat zij voor de eigen provincie zouden kiezen mocht het bedrijf helemaal opnieuw mogen beginnen (Stec, 2005).

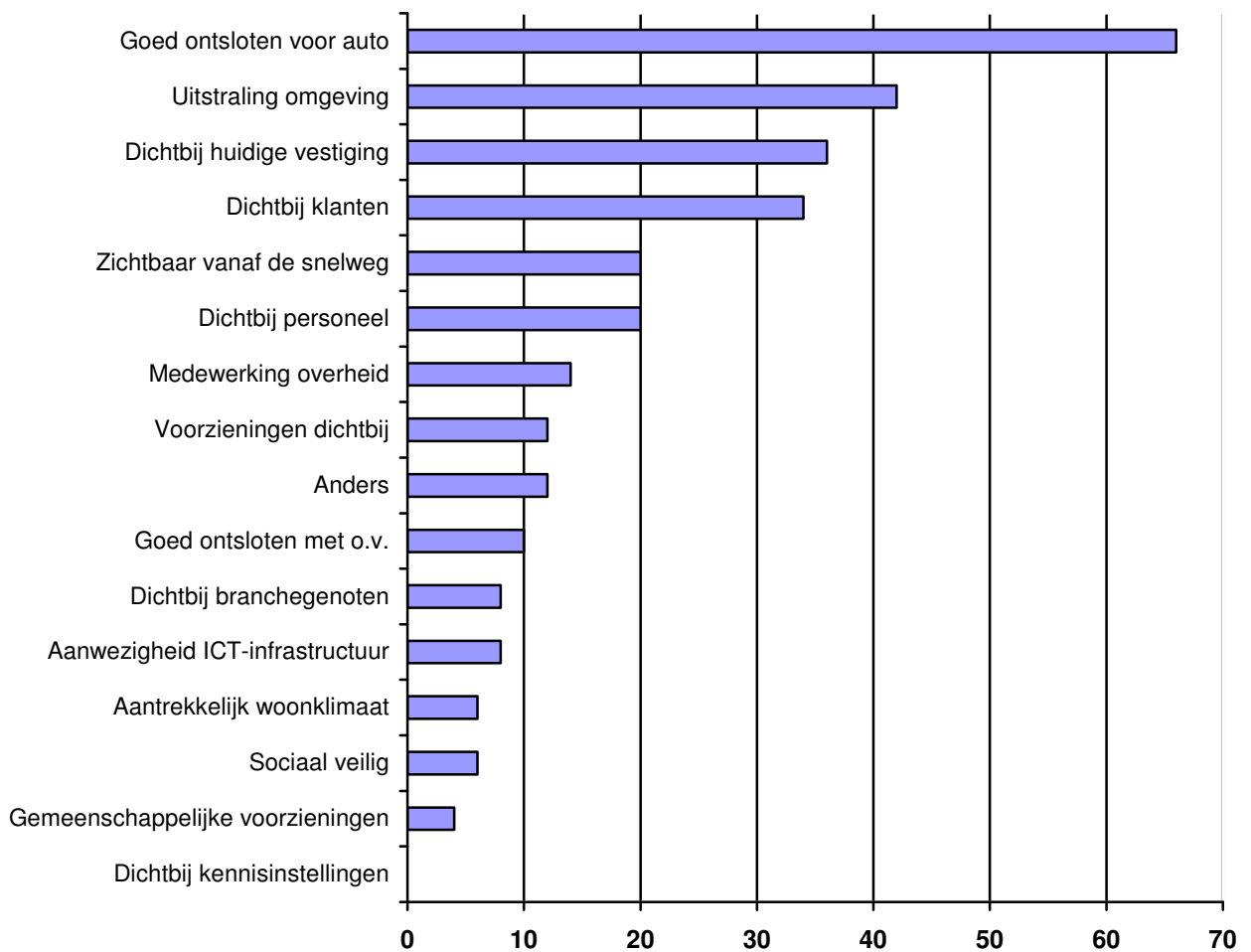
*Tabel 5: Belangrijkste push- en pullfactoren bij verplaatste bedrijven in rangorde. (tussen haakjes staat hoe vaak (%) deze optie als 1<sup>ste</sup> reden werd opgegeven.)*

Pushfactoren	Pullfactoren
Ruimtegebrek (41,5 %)	Ruimtegebrek/Groeimogelijkheid (27,5 %)
Bedrijfseconomische redenen (16,3 %)	Marktligging (13,7 %)
Bereikbaarheid/Ligging (10,2 %)	Bereikbaarheid (10,6 %)
Overname/Fusie (6,5 %)	Regiogebonden (5,9 %)
Niet-functionele huisvesting (4,9 %)	Fusie/Overname/Afsplitsing (5,7 %)
Milieueisen/Gemeentebeleid (4,6 %)	Snel beschikbaar (5,7 %)
Eigendomsvorm huisvesting (4,5 %)	Afstand woon- werklocatie (5,2 %)
Hoge kosten (3,3%)	Prijs/kwaliteit verhouding (5,1 %)
Representativiteit (2,3 %)	Representativiteit (4,7 %)
Afstand woon- werklocatie (2,3 %)	Huisvestingsfaciliteiten (3,9 %)
Te ruime huisvesting (1,8 %)	Nabij andere vestigingen (3,8 %)
Parkeermogelijkheden (1,7 %)	

*Bron: BCI, 1998.*

De resultaten van de database bedrijfsruimtegebruikers Nederland 2005 toont autobereikbaarheid als meest genoemde doorslaggevende locatiefactor op terreinniveau (Stec, 2005). Op de tweede plaats staat de uitstraling van de omgeving. Uit dit onderzoek blijkt dus dat de ‘zachte’ factoren wel belangrijk zijn. Bedrijven hechten meer waarde aan onderscheidend vermogen ten opzichte van concurrenten en besteden daarom meer aandacht aan imago, de omgeving en het bedrijfspand (Stec, 2005). Verder is 82 % van de ondervraagde bedrijven het eens met de stelling “voor ons bedrijf is het belangrijk dat we op een bedrijventerrein zitten dat er piekfijn uitziet.” (Stec, 2005).

*Figuur 6: doorslaggevende elementen op terreinniveau (in %).*



*Bron: Stec Groep, 2005.*

De hierboven genoemde onderzoeken laten uiteenlopende resultaten zien, afhankelijk van de vraagstelling en de kenmerken van de ondervraagde bedrijven. De bereikbaarheid met de auto komt in alle onderzoeken naar voren als een belangrijke locatie eis van bedrijven.

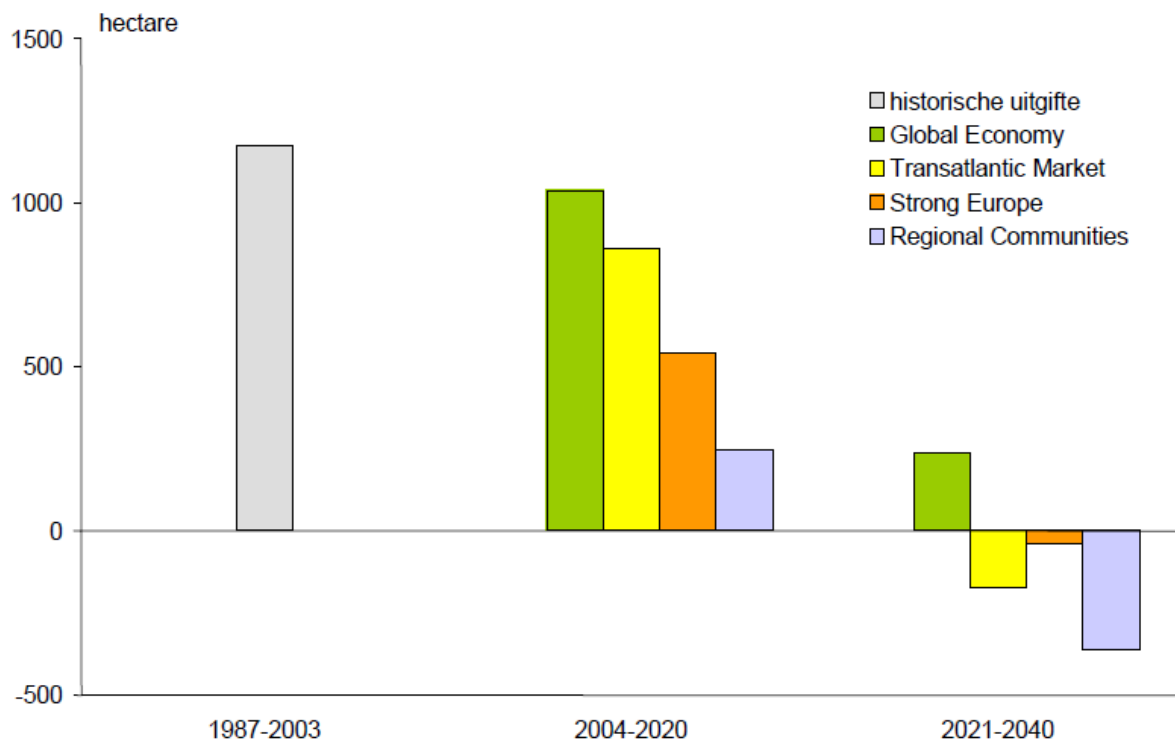
#### **TOEKOMSTIGE VRAAG NAAR BEDRIJVENTERREINEN**

Over de toekomstige vraag naar ruimte op bedrijventerreinen in Nederland worden door het Centraal Planbureau prognoses gemaakt met behulp van de BedrijfsLocatieMonitor (BLM). De BLM raamt het toekomstige netto ruimtebeslag op bedrijventerreinen aan de hand van de volgende onderdelen (CPB, 2005):

- De bijdrage van de werkgelegenheidsgroei.
- De bijdrage van de dynamiek van locatievoorkeur.
- De bijdrage van dynamiek van terreinquotiënten.

De totale toename van de ruimtevraag is de som van deze drie onderdelen. Uit de uitkomsten van de BLM methode komt naar voren dat er in de periode tot en met 2020 al een afname van de werkgelegenheidsgroei en van de groei van de ruimtevraag optreedt.

Figuur 7: gemiddelde jaarlijkse terreinuitgifte (netto uitgifte op bedrijven- en zeehaventerreinen) in vier scenario's, Nederland



Bron: CPB, 2005

In figuur 7 is te zien dat in de periode 2004-2020 de gemiddelde jaarlijkse uitgifte uiteenloopt van 250 hectare per jaar in het Regional Community (RC) scenario tot iets meer dan 1.000 hectare per jaar in het Global Economy (GE) scenario. Dit komt overeen met een groei van de vraag van +11 % in het RC scenario tot +37 % in het GE scenario. Een daling van de jaarlijkse uitgifte zet zich in elk scenario voort in de periode 2021-2040. De gemiddelde jaarlijkse uitgifte wordt dan in 3 van de 4 scenario's negatief en komt overeen met een groei van -14 % in het RC scenario en +7 % in het GE scenario. In al deze prognoses worden de positieve effecten op de ruimtevrage van veranderingen in locatievoorkeuren en van terreinquotienten in meer of mindere mate tenietgedaan door de negatieve effecten van de werkgelegenheidsgroei op het ruimtebeslag (CPB, 2005).

De kritieken op deze prognoses zijn dat het een self-fulfilling prophecy zou zijn: omdat de ruimte in een plan staat wordt de ruimte aangelegd (Louw e.a. 2004, Segeren e.a. 2005). Er wordt in deze methode geen rekening gehouden met eventuele beleidsveranderingen van de overheid. Ook concluderen Louw e.a. (2004) dat de in de BLM gebruikte methode niet de juiste is, omdat de vraag naar bedrijventerreinen direct samenhangt met de vraag naar bedrijfsruimte stellen zij dat de gebouwenvoorraadmethode de enige juiste methode is (Louw e.a., 2004). In de door de BLM gebruikte methode staat de groei van de werkgelegenheid centraal. Louw en Hiethaar (2000) laten echter zien dat die maar weinig invloed heeft op de vraag naar bedrijventerreinen. De vraag naar bedrijventerreinen wordt voornamelijk veroorzaakt door een stijging van de terreincoëfficiënten (28 % van de vraag), verandering van locatievoorkeuren (42 % van de vraag) en de vestiging van zakelijke dienstverlening op bedrijventerreinen (24 % van de vraag), de groei van de werkgelegenheid is slechts verantwoordelijk voor 6 % van de vraag (Louw en Hiethaar, 2000). Mede hierom is

één van de punten van de ‘Agenda 2008-2009 herijking aanpak bedrijventerreinen’ het verbeteren van de behoefteeramingen van de BLM.

## 2.3 AANBOD VAN BEDRIJVENTERREINEN

De aanbieder van grond op bedrijventerreinen is in Nederland meestal de gemeente. Bijna 80 % van het oppervlak van bedrijventerreinen wordt aangeboden door gemeenten (IBIS, 2009). De gemeente biedt bouwrijpe grond aan, bedrijven kopen deze grond en laten er hun bedrijfspand realiseren. Gemeenten zorgen er in Nederland altijd voor dat ze voldoende bouwrijpe grond op bedrijventerreinen tegen een lage prijs beschikbaar hebben om op deze manier voorwaarden te scheppen voor productie en werkgelegenheid. Er moet grond beschikbaar zijn voor bestaande (groeierende) bedrijven die al binnen de gemeente gevestigd zijn en gaan verhuizen en er moet grond beschikbaar zijn voor bedrijven van buiten de gemeente die zich in de gemeente willen vestigen. In Nederland is dan ook sprake van overaanbod van bedrijventerreinen.

### ONTWIKKELINGSMODELLEN

Er zijn verschillende modellen voor het ontwikkelen van bedrijventerreinen. Het ontwikkelingsproces kent verschillende stadia, de verantwoordelijkheden voor de verschillende stadia verschillen per ontwikkelingsmodel (Louw e.a., 2004). Deze stadia zijn:

- de grondexploitatie, aankopen en bouwrijp maken van de bouwgrond
- het bouwen van bedrijfspanden
- het exploiteren van het vastgoed (verkopen of verhuren)
- het gebruiken van het vastgoed (produceren van goederen en diensten)
- het beheer van het terrein en de gebouwen

(Bron: Louw e.a., 2004)

Tabel 6: Modellen voor het ontwikkelen en het beheer van bedrijventerreinen

Model	Grond-exploitaie	Bouwen van bedrijfspanden	Bouw exploitatie	Eind-gebruiker	Beheer openbare ruimte
<b>A</b>	Eindgebruiker regelt zelf alles voor eigen gebruik				
<b>B</b>	Grond-exploitant	Eindgebruiker			Grond-exploitant
<b>C</b>	Grond-exploitant	Ontwikkelaar	N.v.t.	Eind-gebruiker koopt	Grond-exploitant
<b>D</b>	Grond-exploitant	Ontwikkelaar	Belegger / verhuurder	Eind-gebruiker huurt	Grond-exploitant
<b>E</b>	Ontwikkelaar is grondexploitant		N.v.t.	Eind-gebruiker koopt	Belegger / verhuurder
<b>F</b>	Ontwikkelaar is grondexploitant		Belegger / verhuurder	Eind-gebruiker huurt	Belegger / verhuurder

Bron: Louw e.a., 2004

In model A wordt alles door de eindgebruiker zelf geregeld. Het verwerven van grond, het bouwrijp maken van deze grond, het opdracht geven aan een aannemer om een pand te realiseren en het beheer van het terrein en het pand. Deze situatie komt zelden voor omdat het op kleine schaal bouwrijp maken erg duur is. Alleen hele grote ondernemingen kunnen op



deze manier bedrijventerreinen ontwikkelen (bijvoorbeeld Phillips of Corus) (Louw e.a., 2004).

In alle andere modellen is er één instantie die alle grond bouwrijp maakt voor de verschillende gebruikers. In Nederland is deze instantie meestal de gemeente. In modellen B, C en D neemt deze instantie alleen de grondexploitatie op zich. In modellen E en F zorgt deze instantie ook voor de realisatie van de gebouwen.

In model B blijft de grondexploitant verantwoordelijk voor het beheer van de openbare ruimte. De eindgebruiker is verantwoordelijk voor het kavel en het pand.

Een projectontwikkelaar realiseert een pand voor de vrije markt of in opdracht van een bedrijf in de modellen C en D. De grondexploitant blijft verantwoordelijk voor het beheer van openbare ruimte. De eindgebruiker (model C) of de verhuurder (model D) zijn verantwoordelijk voor het kavel en het pand.

In modellen E en F zorgt een ontwikkelaar zowel voor de grondexploitatie als voor de realisatie van het gebouw. Deze ontwikkelaar kan dan overgaan op verkoop aan een eindgebruiker of aan een belegger / verhuurder (net zoals bij de modellen C en D). In model F is al het beheer in handen van de belegger / verhuurder, terwijl in model E er gescheiden beheertrajecten zijn (Louw e.a., 2004).

De grondmarkt en de gebouwenmarkt zijn gescheiden in de modellen B, C en D. In modellen A, E en F lopen de twee markten in elkaar over. Als de exploitaties van grond en gebouw gescheiden zijn dan betekent dit dat er zowel op de verkoop van de grond als op de verkoop van het gebouw winst gemaakt dient te worden. In de situatie zoals in de modellen A, E en F is een winst over de gezamenlijke exploitatie voldoende. In dit geval zou het dus kunnen dat het verlies op bijvoorbeeld de grondexploitatie wordt gecompenseerd door winst op de exploitatie van het gebouw. Daarom is het voor commerciële beleggers ook aantrekkelijker om zowel de grond- als de gebouwenexploitatie in handen te hebben. Met alleen de grondexploitatie valt meestal onvoldoende winst te behalen (Louw e.a., 2004).

Model B komt in Nederland het meeste voor. De gemeente is hierbij meestal de grondexploitant (eventueel in samenwerking met andere gemeenten, de provincie(s), of met een private partij). Private beleggers komen ook voor maar zijn in de minderheid. Model C en D komen af en toe voor in Nederland, model E en F heel weinig (Louw e.a., 2004). In de situatie zoals in model B is er sprake van versnipperd grondeigendom. Verschillende kavels hebben verschillende eigenaren en het beheer van de openbare ruimte komt voor rekening van de gemeente als grondexploitant. Dit betekent dat één eigenaar zijn pand / kavel kan laten verpauperen, waar het aanzien van het hele terrein van achteruit gaat, en dus ook zorgt voor een waardedaling van de andere kavels / panden. Bij model F is er één eigenaar voor het hele terrein, deze eigenaar kan alle kavels en de openbare ruimte onderhouden waardoor het terrein minder snel veroudert en de waarde behouden blijft. Het ontwikkelen van bedrijventerreinen kan in 4 fasen worden ingedeeld (Louw e.a., 2004):

- de initiatiefase, het vaststellen van de beleidsuitgangspunten, de visie en ambities, marktonderzoek en doelstellingen
- de planvormingsfase, het stedenbouwkundige ontwerp, de grondexploitatie en het bestemmingsplan
- de realisatiefase, het verwerven van de grond, het bouwrijp maken, de promotie en acquisitie en de uitgifte van de kavels
- de stabilisatiefase, het onderhoud van het ontroerend goed, het parkmanagement en het relatiebeheer

(Bron: Louw e.a., 2004)

In Nederland is de gemeente voor bijna alle fasen verantwoordelijk, alleen het onderhoud van het ontroerend goed is de verantwoordelijkheid van de eindgebruiker.

### *GEMEENTEN ALS AANBIEDER*

Gemeenten hebben via het bestemmingsplan invloed op de locatie, omvang, inrichting en bestemming van bedrijventerreinen (Louw e.a., 2004). Dit geldt ook als de grondexploitant een commerciële ontwikkelaar is. Omdat in Nederland de gemeente de voornaamste aanbieder van bouwrijpe grond op bedrijventerreinen is, kan de gemeente haar positie als grondeigenaar ook inzetten voor het gemeentelijke economische beleid en het gemeentelijk ruimtelijk beleid. Verder spelen er voor gemeente als aanbieder nog het gemeentelijk ruimtelijke beleid en het gemeentelijk grondbeleid.

Gemeenten gebruiken hun positie als grondeigenaar voor het economische beleid. Een gemeente wil de economie evenals de werkgelegenheid zien groeien. Als aanbieder van grond op bedrijventerreinen zorgt de gemeente hiervoor door altijd voldoende terstond en niet terstond uitgeefbare grond voor bedrijven achter de hand te houden. Ook houden gemeenten de uitgifteprijs van bedrijventerreinen laag om zo te concurreren met andere gemeenten voor het binnenhalen / behouden van bedrijven. De prijs kan in onderhandelingen met bedrijven nog naar beneden gaan afhankelijk van hoe graag de gemeente het bedrijf wil binnenhalen. De uiteindelijke prijs wordt vaak geheim gehouden om de onderhandelingspositie niet te verslechteren. Ook kan een gemeente uit beleidsoverwegingen kiezen voor starters, doorstarters en kleine ondernemingen (Louw e.a., 2004). De gemeente kan bedrijven (uit een bepaalde sector) selecteren.

Via het bestemmingsplan heeft de gemeente al invloed op het ruimtelijk beleid. Als de gemeente ook nog eens de eigenaar van de grond op bedrijventerreinen is kan de gemeente bedrijven stimuleren om te verplaatsen (bijvoorbeeld door middel van het aanbieden van een goedkoop en / of aantrekkelijk kavel elders in de gemeente) als er bijvoorbeeld grond vrijgemaakt moet worden voor woningbouw.

Het gemeentelijk economisch beleid heeft als doel om de economie van de gemeente te versterken. Dit wordt gedaan door middel van een ruim en goedkoop aanbod. Dit is in wezen in strijd met het gemeentelijk grondbeleid. De uitgifte van bouwrijpe grond is immers een belangrijke bron van inkomsten voor gemeente. Als de prijs laag is zal het gemeentelijk grondbedrijf geen (grote) winst maken.

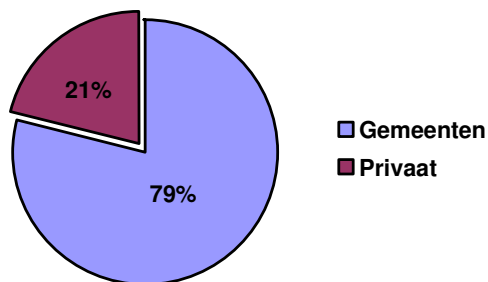
De gemeente kan door haar positie als aanbieder op de grondmarkt voor bedrijventerreinen dus het economische en het ruimtelijk beleid beïnvloeden. Dit kost de gemeente echter veel geld. Voor de vragers zijn er bijna geen transactiekosten, maar voor de gemeente zijn deze hoog. Omdat de gemeente bedrijven wil aantrekken zorgt deze ervoor dat er altijd voldoende informatie voor mogelijke kopers is. De kosten voor IBIS (waar bedrijven kosteloos kunnen zoeken naar informatie over onder meer beschikbare kavels en grondprijzen) worden gedragen door de Rijksoverheid. Verder hebben gemeenten bijna altijd een bedrijfscontactfunctionaris en plannenmakers in dienst. Hier komt nog bij dat de rentelasten die de gemeenten dragen voor het in voorraad houden van terstond en niet terstond uitgeefbare grond erg hoog zijn. Segeren e.a. (2005) schatten deze kosten voor alle gemeenten tezamen op 150 tot 185 miljoen euro per jaar. De positie van Nederlandse gemeenten ten aanzien van bedrijventerreinen is volgens Van Dinteren (2008) een vorm van verkapte werkgelegenheidssubsidie, daarom is er nauwelijks sprake van een grondmarkt in Nederland.

### *GEMEENTEN ALS AANBIEDER TEGENOVER COMMERCIELE AANBIEDERS*

Op 1 januari 2008 werd van het totaal oppervlak uitgeefbaar bedrijventerrein 79 % aangeboden door gemeenten, en slechts 21 % door particuliere partijen (IBIS, 2009). In een situatie waarbij commerciële ontwikkelaars bedrijventerreinen zouden ontwikkelen zou dit

marktconform gebeuren. Dit wil zeggen dat het aanbod tot stand komt door een wisselwerking van vraag en aanbod, evenals de grondprijs. Tegenwoordig wordt de prijs voor bedrijventerreinen in Nederland ook min of meer marktconform bepaald. In het verleden werden in Nederland echter bedrijventerreinen uitgegeven tegen kostprijs of zelfs nog lager om bedrijven aan te trekken (Louw e.a., 2004). Gemeenten als aanbieder van grond

*Figuur 8: Aandeel van het totaal oppervlak uitgeefbaar bedrijventerrein in handen van gemeenten en private aanbieders.*



*Bron: IBIS, 2009*

voor bedrijventerreinen laten hun aanbod niet door de prijs bepalen. Als de prijs hoger is zorgt dat niet voor extra aanbod en als de prijs lager is (mits niet ver onder de kostprijs) zorgt dit niet voor minder aanbod (Segeren e.a., 2005). Het verschil tussen de situatie waarin gemeente de voornaamste aanbieders van bouwrijpe grond zijn en de situatie waarin commerciële beleggers de voornaamste aanbieders van grond zijn is dat, in tegenstelling tot een commerciële belegger, winst maken op de grondexploitatie niet het voornaamste doel van een gemeente is. Gemeenten streven ernaar om de economie en de werkgelegenheid in de gemeente te verbeteren en proberen met een ruim aanbod en lage uitgifteprijs bedrijven aan te trekken om dit te realiseren. Een bedrijventerreinenmarkt die wordt overheerst door private aanbieders zal daarom naast een grotere schaarste ook gekenmerkt worden door een hogere prijs. De private aanbieders van bedrijventerreinen zijn prijsvolgers van de door de gemeente bepaalde uitgifteprijs, omdat private aanbieders maar een klein deel van de bedrijventerreinen aanbieden (Segeren e.a., 2005).

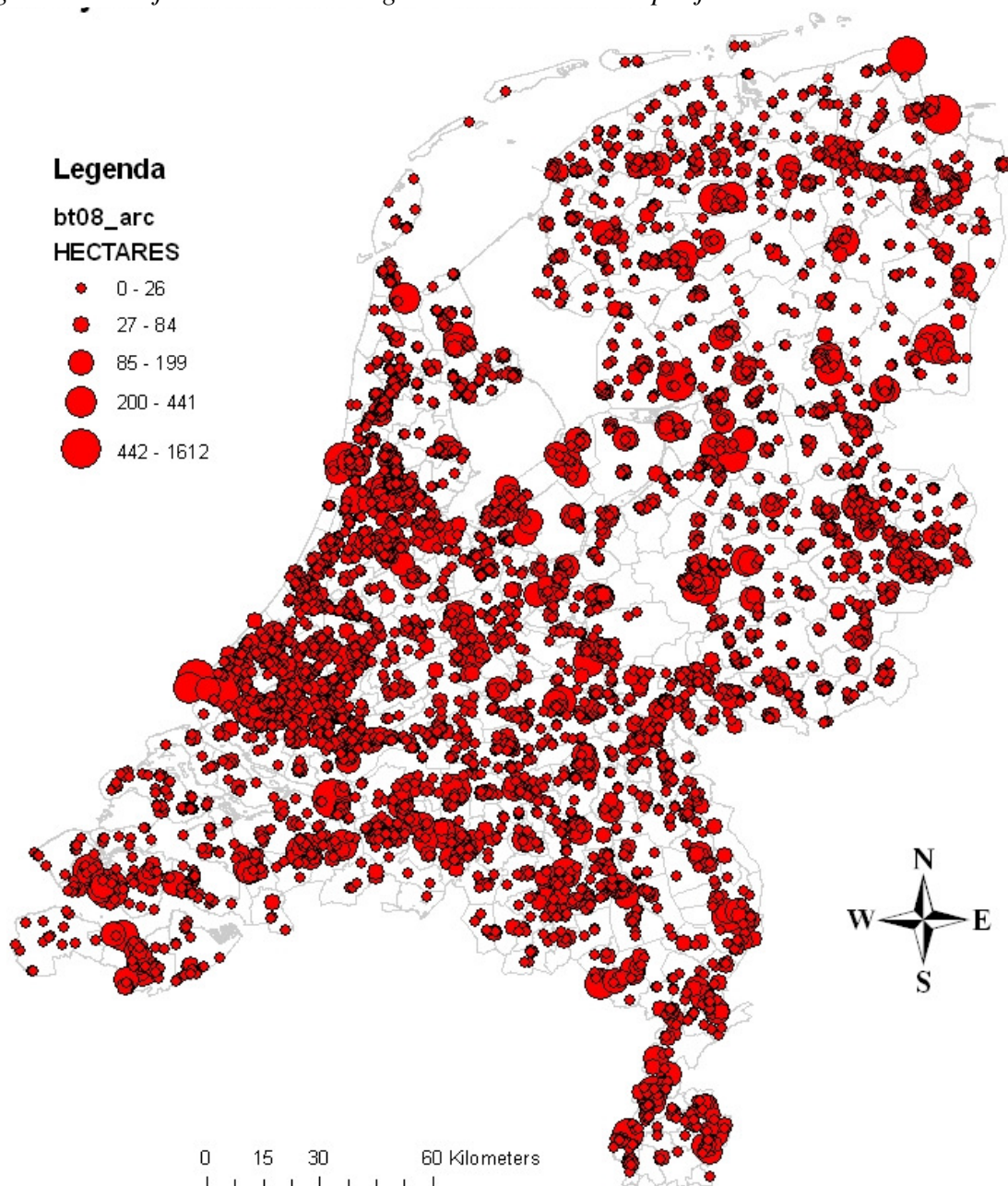
Private ontwikkelaars van bedrijventerreinen willen niet alleen de grond bouwrijp maken om deze vervolgens te verkopen aan een eindgebruiker, maar willen ook het bedrijfsgebouw realiseren en dit geheel vervolgens aanbieden (huur of koop, voor de vrije markt of in opdracht van een bedrijf) aan de eindgebruiker (Segeren e.a., 2005). Op deze manier valt er voor de commerciële ontwikkelaar meer winst te behalen. Voor de vrije markt bedrijfsgebouwen realiseren is echter riskant, daarom bouwen private investeerders liever in opdracht van een bedrijf. Veel bedrijven willen echter liever zelf een perceel kopen en de bouwer kiezen (Segeren e.a., 2005). De bedrijventerreinenmarkt wordt gekenmerkt door een hoog percentage koop, in 2005 had 72 % van de gebruikers het bedrijfspand in eigen bezit (Stec, 2005), echter bedrijven met een groot aandeel kantoorvloer (30 tot 50 %) staan vaker positief tegenover huren: 40 % van deze bedrijven is positief over huur (Stec, 2005). Als de huur sector op de bedrijventerreinenmarkt toeneemt, wat het geval zou kunnen zijn als het aandeel kantoorvloer in bedrijven verder toeneemt, zal het voor commerciële ontwikkelaars interessanter worden om te investeren in bedrijventerreinen. Private beleggers zullen dan (zoals in ontwikkelingsmodel F) het hele terrein ontwikkelen, inclusief de gebouwen, en deze aan de eindgebruiker verhuren of verkopen. Er zal dan ook meer aandacht aan het onderhoud

van het terrein worden besteed omdat een private partij de waarde van zijn investering zal willen behouden.

#### VOORRAAD EN AANBOD BEDRIJVENTERREINEN

Op 1 januari 2008 telde Nederland 3.561 bedrijventerreinen (IBIS, 2009). Samen hebben deze bedrijventerreinen een oppervlakte van 100.910 hectare bruto en 73.781 hectare netto. Het netto oppervlak bedrijventerrein is het oppervlak dat in gebruik is of kan worden uitgegeven aan bedrijven, het bruto oppervlak is het netto oppervlak plus openbare voorzieningen zoals bijvoorbeeld wegen, groenstroken en water (Louw e.a., 2004). Het totale uitgegeven oppervlak bedrijventerrein in Nederland was op 1 januari 2008 65.816 hectare netto (IBIS, 2009). De gemiddelde grondprijs ligt in Nederland tussen de €90 en €109 per m<sup>2</sup> kavel (IBIS, 2009), op de grondprijzen zal in hoofdstuk 3 dieper worden ingegaan.

*Figuur 9: Bedrijventerreinen naar grootte in Nederland op 1 januari 2008.*



*Bron: IBIS, 2009; bewerking door auteur.*

Het areaal bedrijventerreinen in Nederland is volgens Louw e.a. (2004) in de loop van de tijd in vier generaties op de markt gekomen:

- de eerste generatie bedrijventerreinen bestaat uit terreinen van grote (voormalige) individuele fabriekscomplexen. Deze terreinen zijn aangelegd in het begin van de industrialisatie, in de loop van de jaren 70 en 80 hebben veel van deze terreinen in het kader van stadsvernieuwing plaatsgemaakt voor woningbouw
- bedrijventerreinen van de tweede generatie zijn ontwikkeld tussen 1910 en 1940 aan de rand van de vooroorlogse woonwijken. Deze terreinen hebben veelal een spoor en water verbinding. Veel van deze terreinen zijn in de loop der jaren in stedelijk gebied komen te liggen, waardoor er geen aansluiting meer was op het hoofdwegennet. Er komt veel leegstand voor op bedrijventerreinen van de tweede generatie, herstructurering van deze terreinen is vaak gericht op transformatie naar woningbouw (met eventueel detailhandel en / of bedrijvigheid)
- de derde generatie bedrijventerreinen is tussen 1950 en 1980 aangelegd aan de rand van de woonwijken uit de jaren 50 en 60. Deze terreinen zijn meestal goed aangesloten op het hoofdwegennet, en hebben vaak een spoorverbinding. Binnen deze generatie bedrijventerreinen is een onderscheid te maken tussen natte terreinen met havenfaciliteiten en droge terreinen zonder havenfaciliteiten. Spoor en havenfaciliteiten hebben nu vaak hun functie verloren en deze terreinen vertonen al verouderingsverschijnselen, leegstand komt regelmatig voor
- de nieuwste generatie bedrijventerreinen zijn ontwikkeld vanaf het midden van de jaren 80. Deze zijn vaak alleen nog aangesloten op het hoofdwegennet en liggen op snelweglocaties of op de randen van stedelijke gebieden. Terreinen van de vierde generatie zijn vaak kleinschaliger dan bedrijventerreinen uit eerdere generaties.

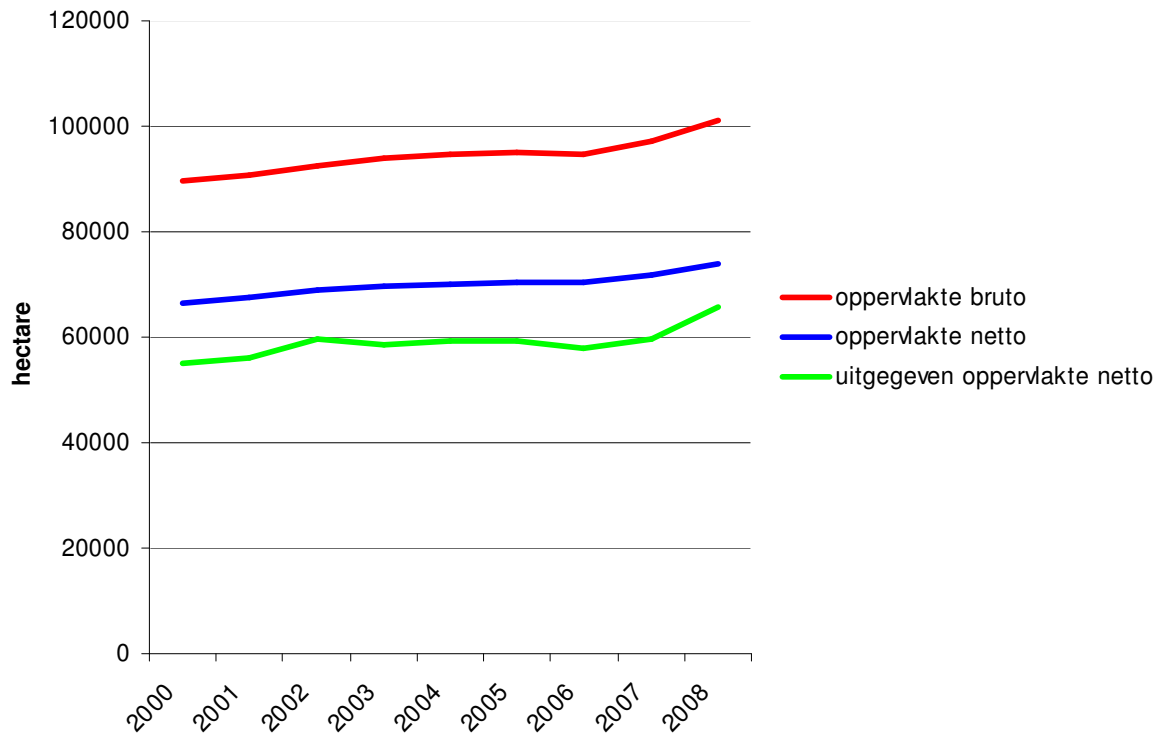
(Bron: Louw e.a., 2004)

Welk aandeel van de totale voorraad bedrijventerreinen tot welke generatie behoort is niet bekend. Volgens de Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen (2008) is 16.570 hectare bruto bedrijventerrein in Nederland verouderd, dit komt overeen met 16,5 % van het Nederlandse totaal. Aangenomen mag worden dat veel van deze terreinen in voornamelijk de tweede en ook in de derde generatie bedrijventerreinen vallen.

Het areaal bedrijventerreinen is na 1945 sterk gestegen, de snelle industrialisatie van het naoorlogse Nederland was hier de oorzaak van (Louw e.a., 2004). Nadat de industrialisatie over zijn hoogtepunt heen was bleef de snelle stijging toch doorgaan. In de periode na 1967 kwam er per jaar ongeveer 1.000 hectare bedrijventerrein bij (Louw e.a., 2004). Door de economische recessie van begin jaren 80 stakte de uitgifte van bedrijventerreinen. In 1983 was het totale aanbod (terstond uitgifbaar + niet terstond uitgifbaar) 17.300 hectare (Louw e.a., 2004). Vanwege de lage uitgifte (ongeveer 300 hectare per jaar) in deze jaren was er in Nederland een enorm aanbod overschot van bedrijventerreinen. Gemeenten hadden deze terreinen al bouwrijp gemaakt en leden forse renteverliezen op de investeringen (Louw e.a., 2004). Na 1985 trok de uitgifte weer aan naar het oude niveau van rond de 1.000 hectare per jaar, maar als reactie op de renteverliezen van de voorgaande jaren gingen de gemeenten nu minder uitgifbaar bedrijventerrein op voorraad houden. Hierdoor daalde de totale voorraad bedrijventerrein tot 12.500 hectare in 1991. Sindsdien ligt de totale voorraad (terstond + niet terstond) uitgifbaar bedrijventerrein rond de 12.000 hectare, ondanks de hoge uitgifte in de jaren 90. De verhouding tussen terstond en niet terstond uitgifbaar terrein is wel veranderd in deze periode. In de eerste helft van de jaren 90 lag het areaal terstond uitgifbaar bedrijventerrein tussen de 6.500 en 7.000 hectare. In de tweede helft van de jaren 90 liep dit langzaam terug naar 6.000 hectare (Louw e.a., 2004). In het begin van de jaren 90 was het

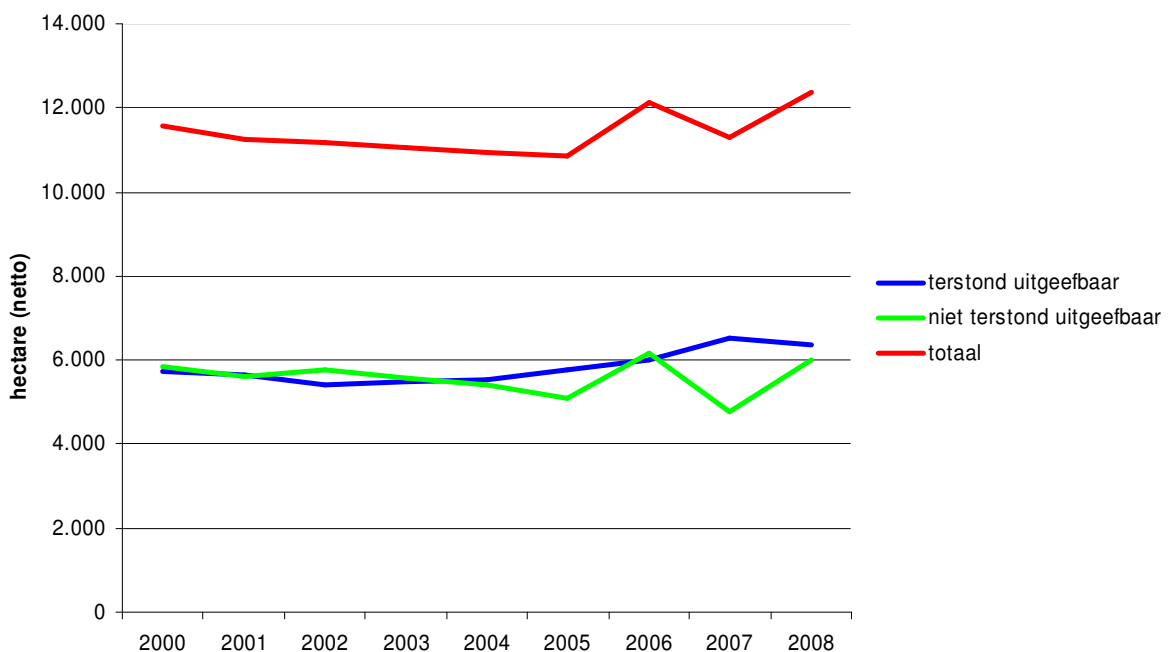
aandeel terstond uitgeefbaar bedrijventerrein groter dan het aandeel niet terstond uitgeefbaar. Vanaf eind jaren 90 wordt er steeds ongeveer evenveel terstond uitgeefbaar als niet terstond uitgeefbaar bedrijventerrein aangeboden.

Figuur 10: Totaal oppervlakte bedrijventerrein in Nederland, 2000-2008.



Bron: IBIS, 2007 / IBIS, 2009. Bewerking door auteur.

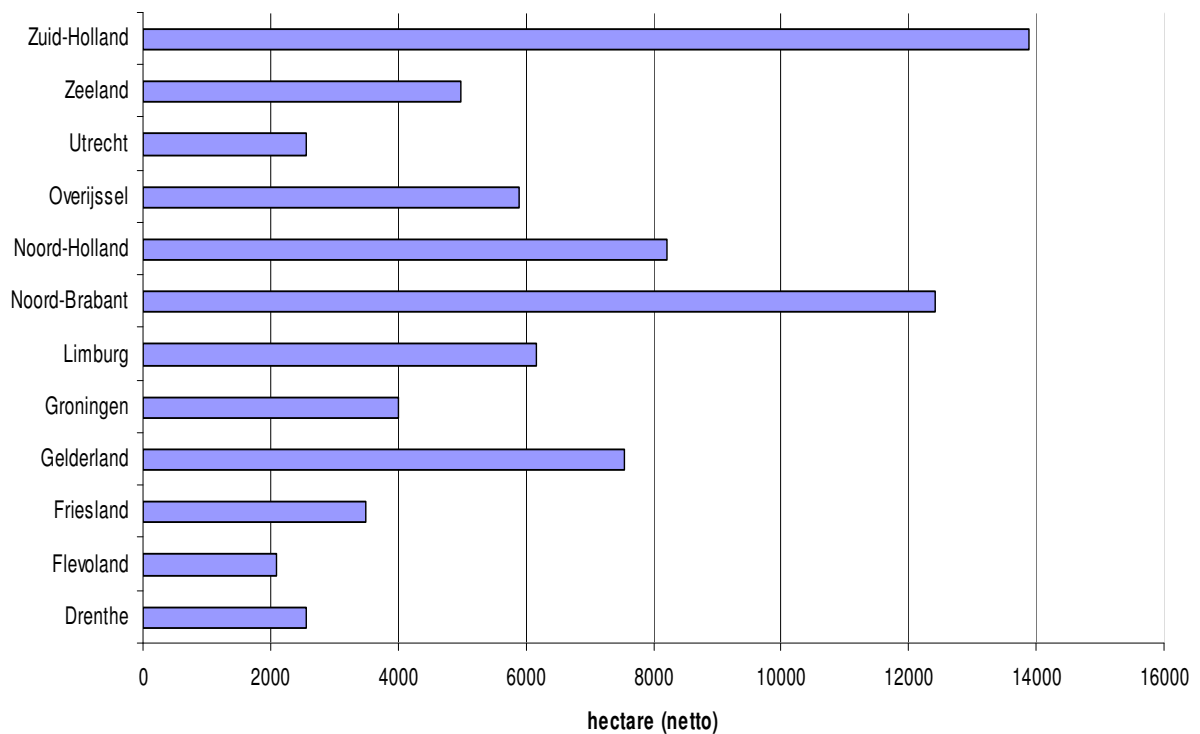
Figuur 11: Totaal aanbod van bedrijventerreinen, Nederland, 2000-2008.



Bron: IBIS 2009, bewerking door auteur.

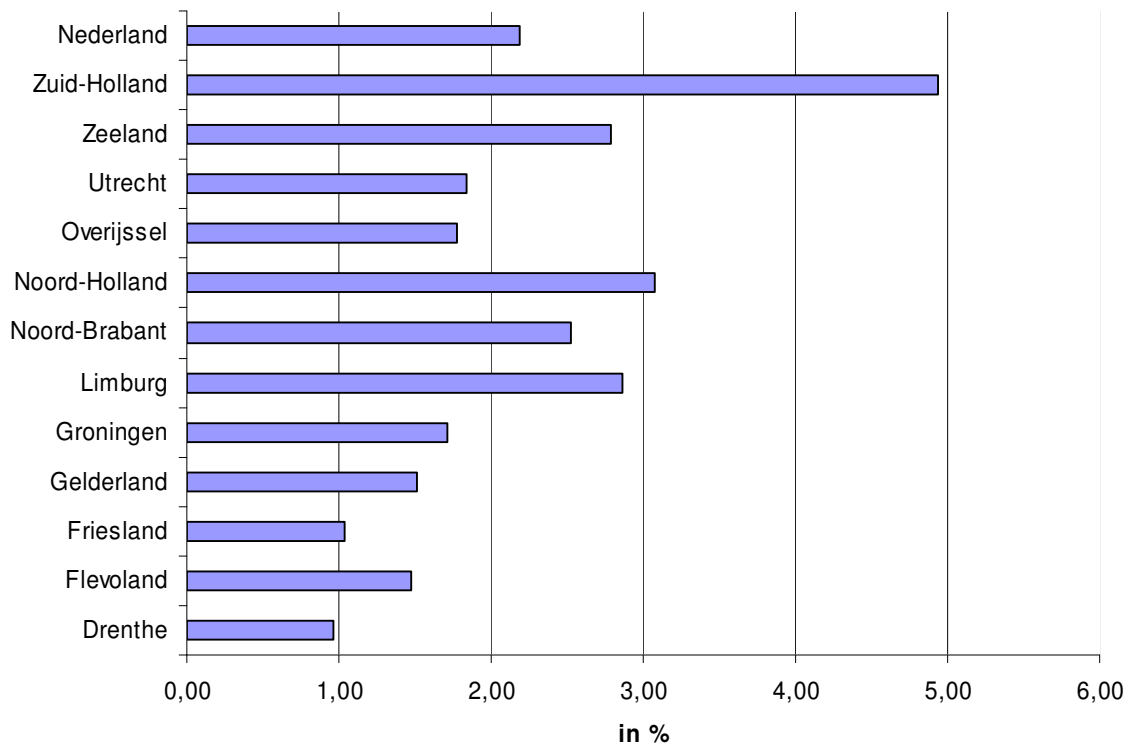
Het areaal bedrijventerreinen verschilt aanzienlijk per provincie. In absolute zin heeft Zuid-Holland veruit het grootste oppervlak bedrijventerrein (13.887 netto hectare). Het grote areaal bedrijventerreinen in Zuid-Holland wordt voornamelijk veroorzaakt door de grote zeehaventerreinen in het Rijnmondgebied (in IBIS hebben alleen al de terreinen 'zeehaventerreinen Rotterdam' en 'Maasvlakte 2' een netto oppervlakte van respectievelijk 5.103 hectare en 1.000 hectare). Ook Noord-Brabant heeft een groot areaal bedrijventerreinen, op afstand gevolgd door Noord-Holland en Gelderland. In relatieve zin is Zuid-Holland ook koploper wat betreft het areaal bedrijventerrein. Bijna 5 % van de totale oppervlakte van Zuid-Holland wordt gebruikt als bedrijventerrein. Dit is bijna 1,7 keer zo veel als nummer twee Noord-Holland (3,08 %), en bijna 2,5 keer zo veel als het gemiddelde voor heel Nederland (2,19 %). Onderaan zien we dat in absolute zin Flevoland, Drenthe en Utrecht het kleinste areaal bedrijventerrein hebben. Relatief zijn de provincies Drenthe en Friesland de provincies met het kleinste aandeel bedrijventerrein, voor beide provincies geldt dat rond de 1 % van het totale land oppervlak is bestemd als bedrijventerrein.

*Figuur 12: Areaal bedrijventerrein (netto hectare) per provincie op 1 januari 2008, Nederland.*



*Bron: IBIS 2009, bewerking door auteur.*

*Figuur 13: Netto oppervlak bedrijventerrein als percentage van totale oppervlak van een provincie (exclusief water) op 1 januari 2008.*

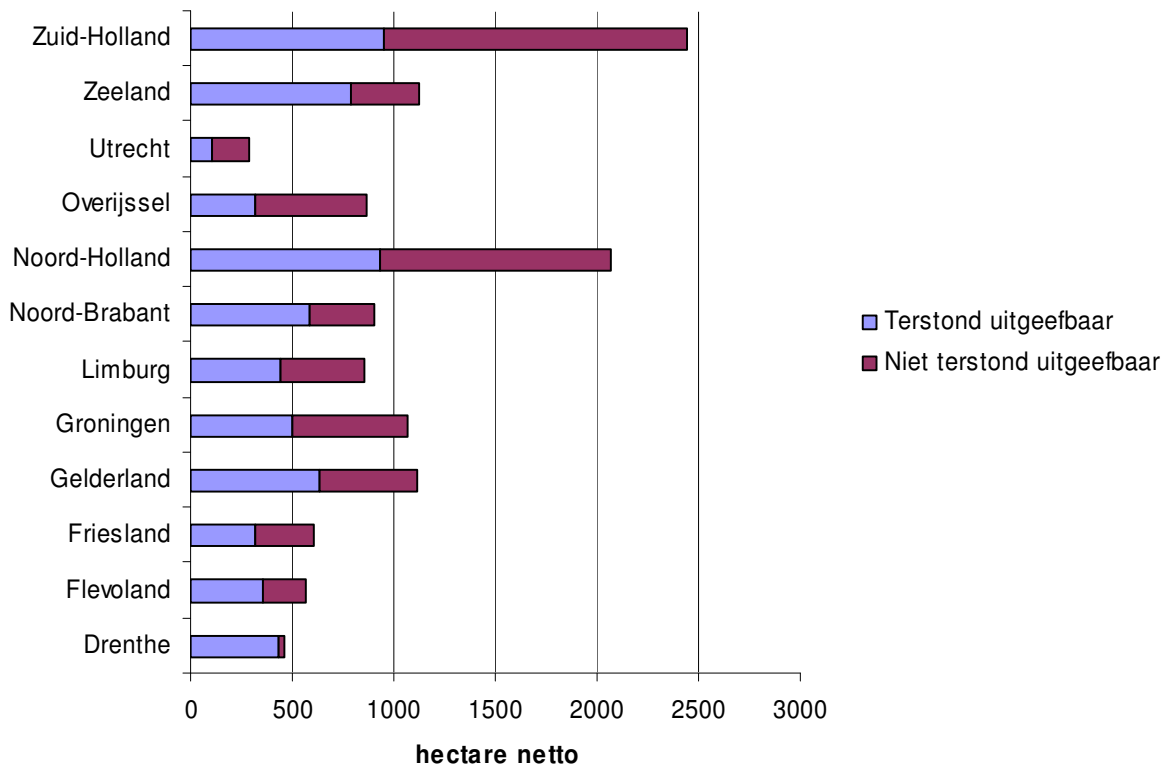


*Bron: IBIS, 2009 / CBS, 2007. Bewerking door auteur.*

Ook de oppervlakte uitgeefbaar (terstond + niet terstond) bedrijventerrein is het hoogst in Zuid-Holland (2.440 hectare), Noord-Holland komt hier op de tweede plaats (2.065 hectare) en de overige provincies volgen op ruime afstand. Noord-Holland heeft ongeveer evenveel terstond uitgeefbaar bedrijventerrein beschikbaar als Zuid-Holland (935 hectare voor Noord-Holland tegenover 951 hectare voor Zuid-Holland). Zuid-Holland heeft echter ruim 300 hectare meer niet terstond uitgeefbaar terrein beschikbaar, de grote oppervlakte niet terstond uitgeefbaar bedrijventerrein in Zuid-Holland wordt veroorzaakt door 1.000 hectare niet terstond uitgeefbaar zeehaventerrein op de Maasvlakte 2. Relatief gezien zijn het ook Zuid- en Noord-Holland die aan kop gaan wat betreft uitgeefbaar bedrijventerrein. Zeeland bezet in dit geval de derde plaats. Ook de provincie Groningen heeft relatief veel uitgeefbaar bedrijventerrein. Het hoge percentage voor Groningen wordt voornamelijk veroorzaakt door het relatief grote aandeel niet terstond uitgeefbaar bedrijventerrein. In de provincies Groningen en Zeeland is de grote voorraad uitgeefbaar zeehaventerrein de oorzaak van het hoge cijfer. In Groningen is in de Eemshaven en in Delfzijl nog veel zeehaventerrein uitgeefbaar. Absoluut gezien hebben de provincies Utrecht, Drenthe, Flevoland en Friesland het minste uitgeefbaar bedrijventerrein. In relatieve zin zijn dit Drenthe, Friesland en Noord-Brabant.

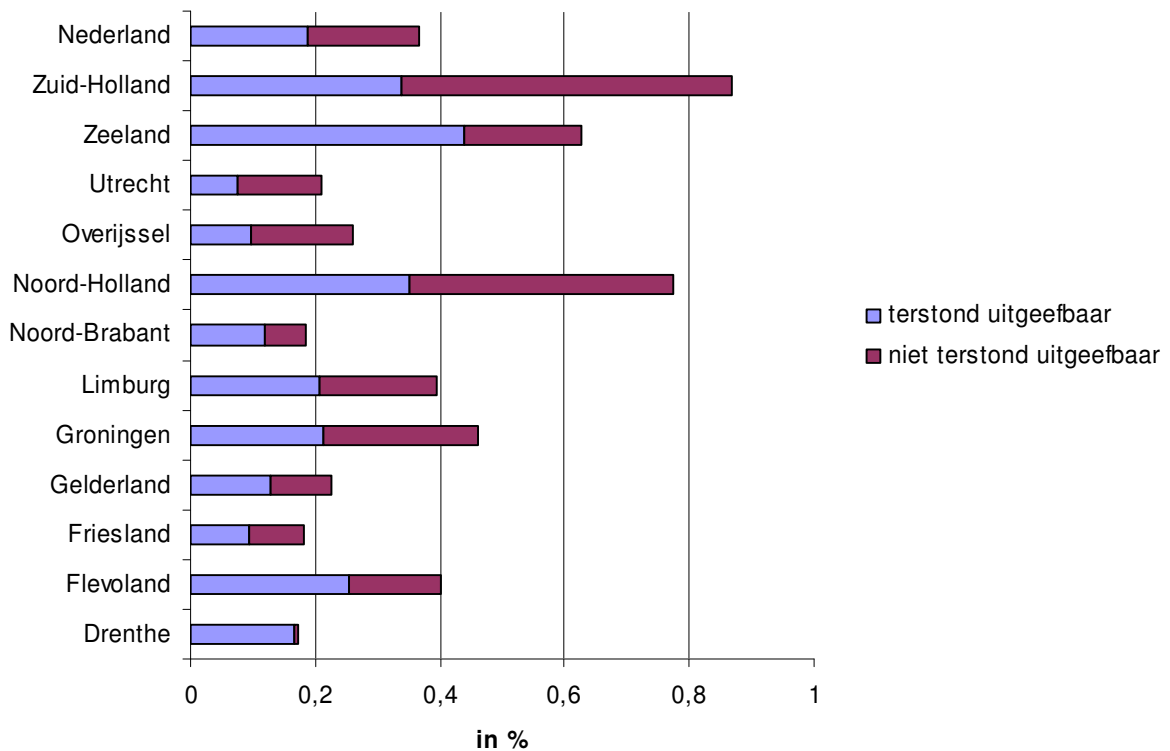


*Figuur 14: Aanbod van bedrijventerreinen per provincie op 1 januari 2008, Nederland.*



*Bron: IBIS 2009, bewerking door auteur.*

*Figuur 15: Aanbod van bedrijventerreinen (terstond uitgifbaar en niet terstond uitgifbaar) als percentage van totaal oppervlak van een provincie (exclusief water) op 1 januari 2008.*



*Bron: IBIS, 2009 / CBS, 2007. Bewerking door auteur.*

## *SAMENSTELLING VAN HET AANBOD*

Het aanbod van bedrijventerreinen is sterk gedifferentieerd, variërend van terreinen met een kantoorachtige uitstraling en hightech parken tot terreinen voor zware industrie en zeehaventerreinen. Er zijn veel verschillende typologieën ontwikkeld door de jaren heen. De meeste van deze typologieën zijn functioneel en leggen een verband tussen bedrijvigheid en locatienkenmerken (Louw e.a., 2004). Hierbij wordt verondersteld dat bedrijven uit de zelfde bedrijfsklasse ook dezelfde locatie eisen hebben. Bedrijven met veel lichte industrie of met veel kantoorruimte hebben meer behoefte aan een representatieve omgeving dan zware industrie bedrijven en dus zullen deze type bedrijven zich op verschillende terreinen vestigen. Enkele voorbeelden van typologieën voor bedrijventerreinen zijn: bedrijvenparken, distributieparks, science parken, technologie centra, agrarische centra, medische parken, multimodale parken, eco-parken, enzovoort. Veel van de verschillende typologieën voor bedrijventerreinen hebben overlappende kenmerken. Bedrijven kunnen zich dan ook vaak op verschillende soorten bedrijventerreinen vestigen. In IBIS wordt onderscheid gemaakt tussen 5 verschillende typen bedrijventerreinen:

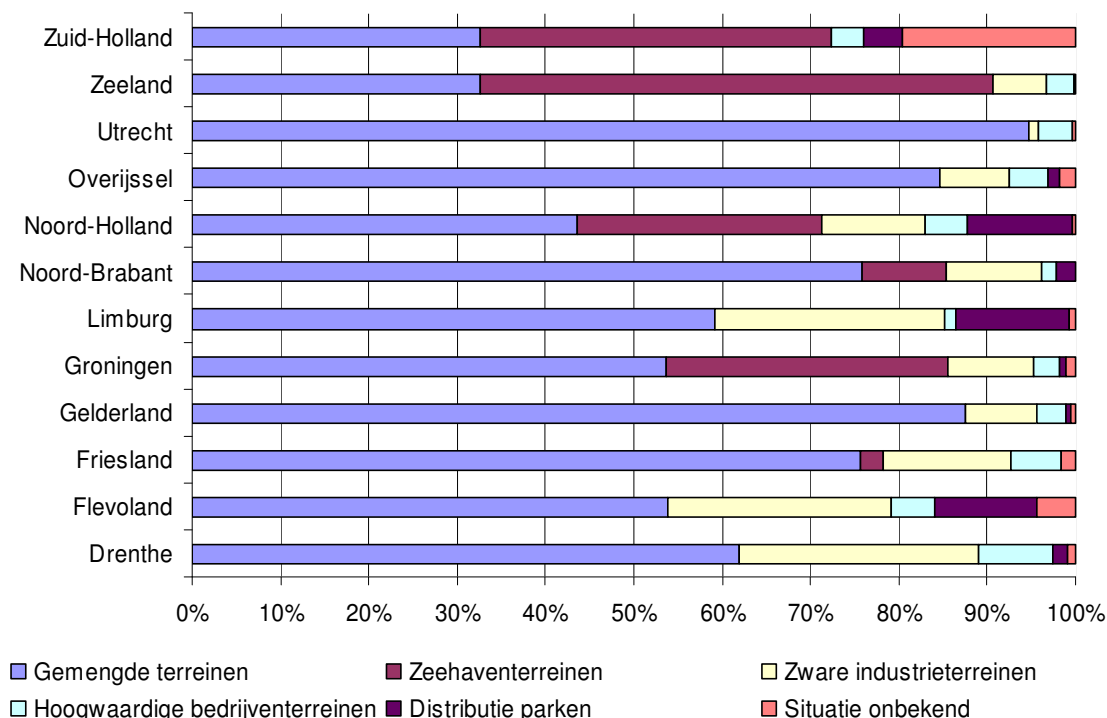
- A. Bedrijventerrein voor zware industrie: dit is een bedrijventerrein waar vestiging van alle soorten bedrijvigheid is toegestaan (inclusief milieuhinderlijke bedrijven) en waar minimaal bedrijvigheid in hindercategorie vijf is toegestaan;
- B. Zeehaventerrein: bedrijventerrein met een laad-/loskade langs diep vaarwater, toegankelijk voor zeeschepen;
- C. Gemengd bedrijventerrein: terrein met een hindercategorie één tot en met vier, bestemd voor reguliere bedrijvigheid en niet behorend tot de terreinen die zijn getypeerd als hoogwaardig bedrijvenpark of distributiepark;
- D. Hoogwaardig bedrijvenpark: bedrijventerrein dat specifiek is bestemd voor bedrijven met hoogwaardige (productie- en/of R&D-) activiteiten;
- E. Distributiepark: bedrijventerrein dat specifiek is bestemd voor transport- en distributiebedrijven.

(Bron: IBIS, 2009)

In Nederland valt ongeveer 60 % van het netto oppervlakte bedrijventerrein onder de categorie gemengd bedrijventerrein (IBIS, 2009). Ongeveer 18 % is zeehaventerrein, 10 % zware industrieterrein, 4 % is distributiepark en 3,5 % is hoogwaardig bedrijvenpark. Van de overige 4 % is de situatie onbekend. Probleem bij deze indeling van bedrijventerreinen is dat bedrijven zich op meerdere type terreinen zouden kunnen vestigen. Distributieparks hebben bijvoorbeeld een goede aansluiting op het wegennet en ruim opgezette kavels voor grote distributie- en opslagloodsen (Louw e.a., 2004). Bedrijven die zich hier vestigen zouden ook terecht kunnen op bedrijventerreinen voor zware industrie of gemengde terreinen. Een distributiepark is volgens Louw e.a. (2004) eigenlijk een thematische invulling van een bedrijventerrein: als een stad zich wil profileren als distributiestad kan het een groot aantal bedrijventerreinen de naam distributiepark geven. Ook is er vaak weinig onderscheid tussen hoogwaardig bedrijvenparken en gemengde bedrijventerreinen (wat een aantal jaar geleden hoogwaardig werd genoemd kan nu de gewoonste zaak van de wereld zijn) en tussen zeehaventerrein en terrein voor zware industrie (op zeehaventerreinen is veel zware industrie gevestigd) (Louw e.a., 2004). Gebruikers van bedrijventerreinen kunnen ook een ander beeld van het terrein hebben dan beleidsmakers, zo zeggen van alle bedrijfsruimtegebruikers uit de database van de Stec groep 14 % gevestigd te zijn op een hoogwaardig bedrijventerrein (slechts 3,5 % van de bedrijventerreinen in IBIS valt in de categorie hoogwaardig bedrijventerrein). Bedrijven zien een terrein dus eerder als hoogwaardig dan beleidsmakers. 7

% zegt gevestigd te zijn op een terrein voor zware industrie, tegenover en kleine 10 % zware industrie terreinen in IBIS (IBIS, 2009 / Stec, 2005).

*Figuur 16: Samenstelling van het areaal bedrijventerrein naar type terrein per provincie op 1 januari 2008.*



Bron: IBIS 2009, bewerking door auteur.

De samenstelling van het areaal bedrijventerreinen verschilt aanzienlijk per provincie (zie figuur 16). Zuid-Holland, Zeeland, Groningen en Noord-Holland hebben een groot aandeel zeehaventerrein. Voor Groningen en Zeeland is dit het gevolg van de regionale economisch politiek uit de jaren 60 en 70 waarmee het Rijk probeerde de industrialisatie in deze perifere provincies te stimuleren (Louw e.a., 2004). Drenthe, Limburg en Flevoland hebben een relatief groot aandeel zware industrie terreinen. De nog relatief hoge industrialisatie graad in het oosten en zuiden van het land is hieruit af te lezen. In Zuid-Holland zijn helemaal geen zware industrieterreinen, zware industrie bevindt zich hier op zeehaventerreinen. Verder hebben de provincies Flevoland, Limburg en Noord-Holland een relatief groot aandeel distributieparks en hebben de centraal gelegen provincies Gelderland, Overijssel en Utrecht een groot aandeel gemengde bedrijventerreinen.

#### UITGIFTE

In 2007 werd in Nederland 1.119 hectare netto bedrijventerrein uitgegeven, dit is een stijging van 33 % ten opzichte van 2006 (IBIS, 2009). Hiermee zet de uitgifte stijging die in 2004 werd ingezet zich door (zie tabel 7).

*Tabel 7: uitgifte van bedrijventerreinen (peildatum ultimo elk jaar)*

	Oppervlakte (hectare netto)									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Nederland</b>	1465	1570	1340	975	912	610	658	703	842	1119

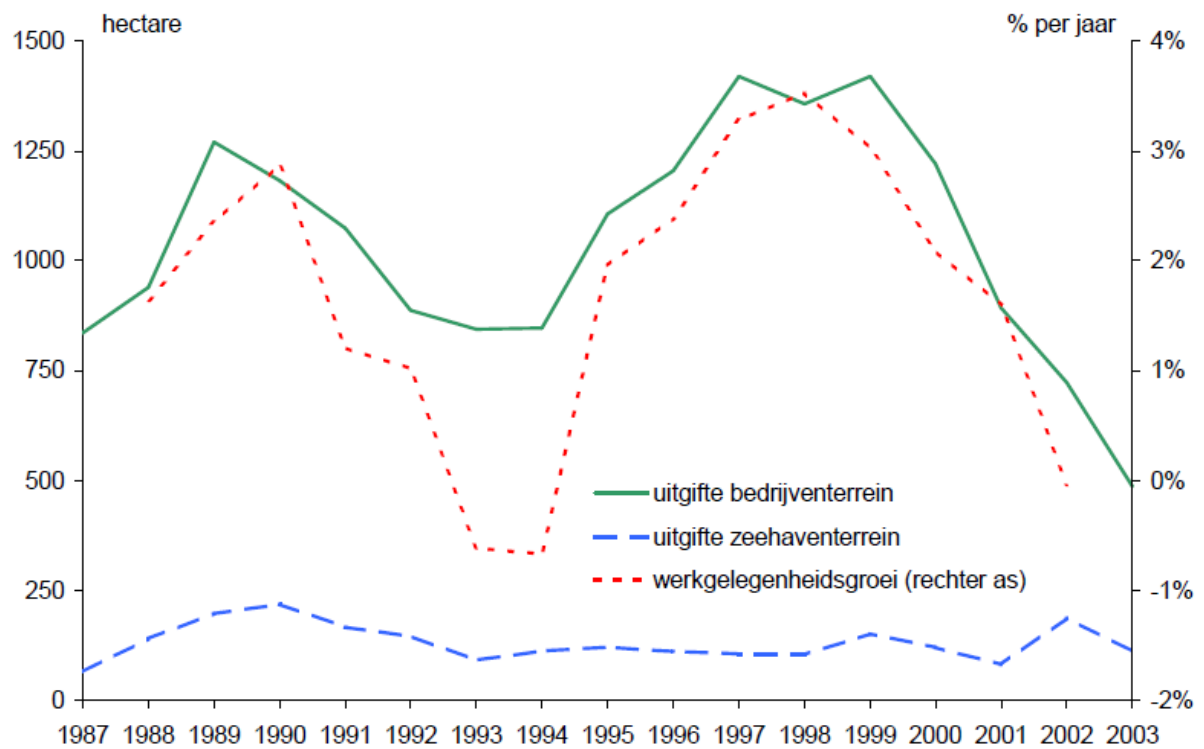
Bron: IBIS, 2009.

De stijging van de uitgifte in 2007 wordt voornamelijk veroorzaakt door een uitgiftestijging in de provincies Zeeland, Noord-Holland, Gelderland, Noord-Brabant en Flevoland. De jaren 1998 tot en met 2000 worden gekenmerkt door een hoge uitgifte van bedrijventerreinen, vanaf 2001 zet een daling van de uitgifte in. Na 2004 gaat de uitgifte weer omhoog. Deze schommelingen in de uitgifte van bedrijventerreinen zijn deels te verklaren door conjuncturele schommelingen. Zoals in figuur 17 te zien is hangt de uitgifte van bedrijventerreinen sterk samen met de werkgelegenheidsgroei. Hetzelfde geldt voor de groei van het bruto binnenlands product. Als de economie aantrekt stijgt de uitgifte van bedrijventerreinen en als de economie stagneert of terugloopt, daalt de uitgifte (Louw e.a., 2004). Verder stelt het IBIS dat naast de conjuncturele schommelingen ook de beschikbaarheid van meer uitgifbaar terrein zorgt voor een hogere uitgifte. Als er veel bedrijventerrein uitgifbaar is brengt dit verhuizingen op gang.

De jaarlijkse uitgifte verschilt per provincie. Noord-Brabant heeft over de laatste 10 jaar gemiddeld 179 hectare netto bedrijventerrein uitgegeven en is hiermee koploper, gevolgd door Zuid-Holland, Noord-Holland, Gelderland en Overijssel (zie figuur 18). Utrecht heeft over de laatste 10 jaar gemiddeld het minste bedrijventerreinen uitgegeven; 32 hectare netto per jaar. De provincie Utrecht heeft weinig aanbod van bedrijventerreinen en als gevolg daarvan ook een lage uitgifte.

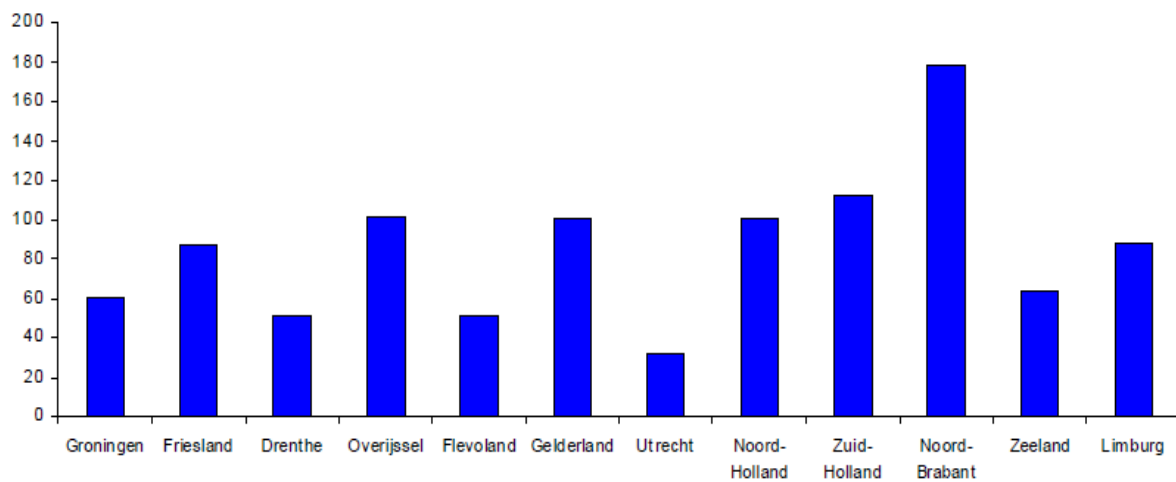
De verhouding tussen het aanbod en de uitgifte op 1 januari 2008 laat zien dat er voor 11 jaar aan voorraad bedrijventerrein was. Als de uitgifte hetzelfde blijft en er geen nieuwe terreinen bijkomen, kan Nederland dus nog 11 jaar vooruit. Nieuwe bedrijventerreinen lijken dus helemaal niet nodig, maar door gebrekkige regionale afstemming is er op regionale schaal een tekort aan bedrijventerreinen. Op 1 januari 2004 was de aanbod-uitgifte verhouding nog 18 jaar, de laatste 4 jaar lijkt er op de bedrijventerreinenmarkt in Nederland meer schaarste te ontstaan. Dit komt echter voornamelijk door de hogere jaarlijkse uitgifte, de voorraad uitgifbaar bedrijventerrein neemt namelijk nog steeds toe. Vanaf 1990 heeft de aanbod-uitgifte verhouding steeds rond de 10 jaar gelegen (Louw e.a., 2004). Omdat na 2000 de uitgifte terugliep steeg de aanbod-uitgifte verhouding in een korte periode van minder dan 8 jaar in 2000 naar 18 jaar in 2004. Omdat de uitgifte van bedrijventerreinen nauw samenhangt met de werkgelegenheidsgroei en de economische groei valt te verwachten dat nu de Nederlandse economie een forse krimp doormaakt de uitgifte van bedrijventerreinen zal dalen. Als beleidsmakers hier niet op reageren en op hetzelfde niveau doorgaan met het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen zal de aanbod-uitgifte verhouding wederom fors stijgen. Dit betekent dat er een nog groter overaanbod van bedrijventerreinen ontstaat en dat gemeenten forse renteverliezen op de investeringen gaan leiden. Dit gebeurde ook begin jaren 80 van de vorige eeuw, toen de economie en de uitgifte van bedrijventerreinen sterk terugliep steeg de aanbod-uitgifte verhouding in 1982 naar 60 jaar en leden de gemeenten grote renteverliezen (Louw e.a., 2004). Probleem is dat gemeenten juist als dat economie en de werkgelegenheid achteruit gaan, er voor zullen zorgen dat er voldoende vestigingsplaatsen voor bedrijvigheid voorradig zijn om bedrijven voor de gemeente te behouden en om bedrijven van buiten de gemeente aan te trekken. Het is daarom niet zeker dat er minder bedrijventerreinen zullen worden ontwikkeld als de economie terugloopt. Het overaanbod wat daardoor ontstaat zal een onnodige aantasting van de openbare ruimte teweegbrengen en de prijzen voor bedrijventerreinen zullen laag blijven.

Figuur 17: Terreinuitgifte en werkgelegenheidsgroei, Nederland, 1987-2003.



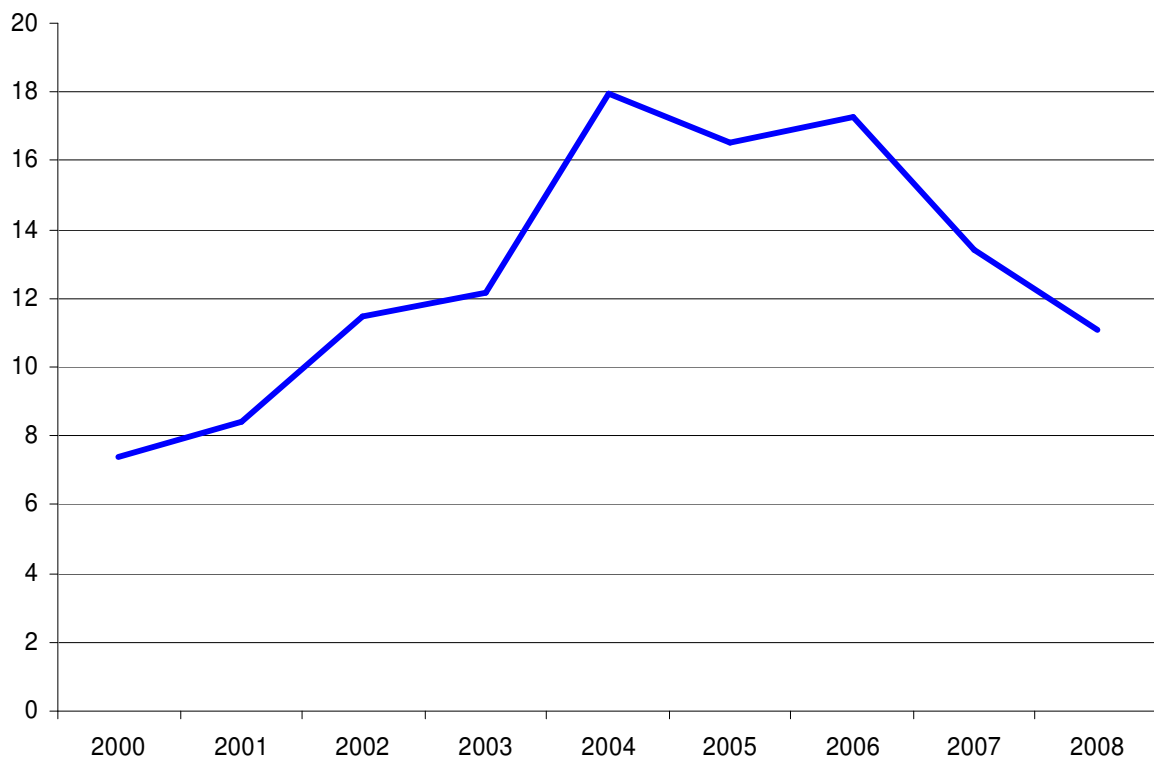
Bron: BLM (2005)

Figuur 18: gemiddelde jaarlijkse uitgifte van bedrijventerreinen over de periode 1998-2007 (peildatum ultimo elk jaar) (in hectare netto).



Bron: IBIS, 2009.

*Figuur 19: Verhouding tussen het aanbod en de uitgifte per jaar voor de periode 2000-2008*



*Bron: IBIS, 2009. Bewerking door auteur.*

## 2.4 PROBLEMATIEK VAN BEDRIJVENTERREINEN

De gangbare praktijk in Nederland op het gebied van bedrijventerreinen, waarbij gemeenten bouwrijpe kavels uitgeven aan eindgebruikers, zorgt voor veel problemen rond bedrijventerreinen. Gemeenten zien bedrijventerreinen voornamelijk als instrument voor gemeentelijke economische groei en de gemeentelijke werkgelegenheid. Om bedrijven te behouden en aan te trekken bieden gemeente voldoende terstond en niet terstond uitgeefbaar bedrijventerrein tegen lage grondprijzen aan. Prijzen voor bedrijventerreinen liggen veelal (voornamelijk in de economisch mindere provincies) onder de marktwaarde. Van Dinteren (2008) stelt dat dit een verkapte vorm van werkgelegenheid is en weinig met een grondmarkt van doen heeft. Gemeenten beconcurreren elkaar op het gebied van bedrijventerreinen, terwijl de bedrijventerreinenmarkt regionaal is en de planning van bedrijventerreinen daarom ook regionaal zou moeten zijn. Het gebrek aan voldoende regionale samenwerking zorgt voor een onvoldoende gedifferentieerde- aanbod gerichte bedrijventerreinenmarkt. Omdat de eindgebruiker vaak in eigen beheer een pand laat bouwen is het grondeigendom op bedrijventerreinen versnipperd, dit leidt er toe dat de openbare ruimte ‘van niemand is’ en dus niet voldoende wordt onderhouden. Ook zorgen de lage prijzen en het overaanbod op de bedrijventerreinenmarkt ervoor dat deze markt niet aantrekkelijk is voor private ontwikkelaars (slecht 21 % van de bedrijventerreinen wordt aangeboden door private investeerders (IBIS, 2009)). Dit komt de kwaliteit van de terreinen niet ten goede. Als belangrijkste knelpunten op het gebied van bedrijventerreinen noemt van Dinteren (2008):

- *“het slecht omgaan met de ruimte, mede door het ontbreken van een waterdichte prognosemethodiek*
- *de veroudering van bedrijventerreinen en het ontbreken van de financiële middelen voor de aanpak daarvan*
- *de lage grondprijzen waardoor het voor marktpartijen oninteressant is om deze markt te betreden*
- *de soms slechte inpassing van bedrijventerreinen in stad en landschap, het gebrek aan beeldkwaliteit op de terreinen zelf*
- *het ontbreken van een duidelijke profilering van verschillende typen bedrijventerreinen*
- *het gebrek aan regionale afstemming en samenwerking op de bedrijventerreinenmarkt, die in principe regionaal van karakter is.”*

Godrijn e.a. heeft het in het CPB rapport ‘Naar een optimaler gebruik van bedrijventerreinen: een verkenning van enkele beleidsopties’ (2007) over een aantasting van de openbare ruimte door een bovenmatige uitgifte maar ook door veroudering en de verminderde belevingswaarde van bestaande bedrijventerreinen, oftewel de verrommeling van het landschap.

Naar aanleiding van de problemen op Nederlandse bedrijventerreinen is de ‘agenda 2008-2009: herijking aanpak bedrijventerreinen’ opgesteld door de ministeries van VROM en EZ. Deze agenda koerst naar een verbetering van de behoefteramingen naar bedrijventerreinen, bestuurlijke afspraken met de provincies over de bedrijventerreinen planning en de toepassing van de SER-ladder daarbij, meer betrokkenheid van marktpartijen bij herstructurering, en de bevordering van de ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen (Ministeries van VROM/EZ, 2008). In het kader van deze agenda is ook de Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen (THB) ingesteld. In haar advies ‘Kansen voor kwaliteit: een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerreinen’ (THB, 2008) noemt de taskforce als kern van de problematiek betreffende bedrijventerreinen:

“- **te snelle veroudering van bedrijventerreinen** (functionaliteit, representativiteit, ontsluiting), met als gevolg sociale (slechte werkomgeving) en economische marginalisering, inefficiënt ruimtegebruik, verrommeling en onveiligheid op de zogenaamde brownfields;  
 - **te ruim en goedkoop aanbod van nieuwe uitleglocaties** (greenfields), die uitnodigen tot een vlucht van de brownfields en nodeloos beslag op ruimte in de hand werken;  
 - **onvoldoende vraaggestuurd en dus gedifferentieerd terreinaanbod**, met als gevolg een suboptimaal vestigingsklimaat, gemiste kansen voor ruimtelijke kwaliteit en een bijdrage aan de te snelle veroudering;  
 - vaak **matige ruimtelijke kwaliteit en landschappelijke inpassing van de greenfields**, waaronder onvoldoende intensief ruimtegebruik (lage ‘floor-space-index FSI).”

De oorzaak van deze problemen, en dus de voorwaarden voor een oplossing, liggen volgens de THB in:

**A. de structuur van de bedrijventerreinenmarkt;** gemeenten zijn daarop de dominante grondaanbieder, met soms door lokale werkgelegenheidsmotieven ingegeven, lage grondprijzen, die de herstructurering planeconomisch zeer lastig maken en professionele vastgoedontwikkelaars en –beleggers op afstand zetten;  
**B. de 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;  
**C. de financiële voorwaarden** om de decennialange scheefgroei in de bedrijventerreinenmarkt ongedaan te maken en de prioriteiten die bij de inzet van financiële middelen moeten worden gesteld.”

De THB pleit voor een inhaalslag in de economische stadsvernieuwing (herstructurering), een verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt en het op regionale schaal plannen en uitvoeren van de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen (THB, 2008). Hoe de problemen betreffende bedrijventerreinen in Nederland opgelost zouden kunnen / moeten worden komt later in dit hoofdstuk verder aan de orde. Eerst zal er worden gekeken naar het proces van de (versnelde) veroudering van bedrijventerreinen.

#### VEROUDERING VAN BEDRIJVENTERREINEN

Als de grondprijs voor nieuwe bedrijventerreinen laag is zal het voor een bedrijf vaak relatief goedkoop zijn om een nieuw pand op een nieuw uit te geven kavel op een bedrijventerrein te betrekken ten opzichte van het opknappen en/of uitbereiden van het bestaande pand. Omdat de bedrijven op deze manier vaak verhuizen en panden op bedrijventerreinen vaak de specifieke functies voor een bepaald bedrijf bezitten (dit geldt met name voor industrie bedrijfspanden maar in mindere maten ook voor kantoor panden), hebben bedrijfspanden een korte levenscyclus. Omdat bedrijfspanden vaak specifiek zijn afgestemd op de gebruiker is de verkoopwaarde laag (Segeren e.a., 2005, Louw e.a., 2004). De grond kan dan wel zijn waarde behouden maar het pand is niet meer courant als de oorspronkelijke gebruiker vertrekt. Makelaars adviseren bedrijven om aan de toekomstige verkoopwaarde van hun pand te denken, maar de meeste bedrijven doen dit niet (Segeren e.a.,2005). Bedrijven gaan er veelal vanuit dat de waarde van hun pand na 10 tot 15 jaar is afgeschreven. Vanwege de korte levenscyclus is het voor eigenaren van bedrijfspanden (in Nederland zijn dit veelal de bedrijven zelf) niet van belang om het pand en de omgeving van het pand grondig te onderhouden zodat de waarde behouden blijft. Doordat de bedrijventerreinenmarkt in Nederland gekenmerkt wordt door een hoog percentage eigenaars-gebruikers, die in eigen beheer een pand op een kavel laten bouwen, blijft het beheer van de openbare ruimte vaak in



het beheer van de grondexploitant. Dit versnipperd grondeigendom betekent dat de openbare ruimten eigenlijk 'van niemand zijn' en het onderhoud tekortschiet. Door het geringe onderhoud zal de uitstraling van het bedrijventerrein achteruit gaan en zal het nog moeilijker worden om een nieuwe gebruiker voor het pand te vinden, waardoor de kwaliteit van het terrein steeds verder achteruit gaat en er uiteindelijk alleen nog laagwaardige bedrijvigheid en/of leegstand op het terrein zal voorkomen. Deze neerwaartse spiraal zorgt voor aantasting van de aantrekkelijkheid van het terrein en van de omgeving van het terrein, en leidt tot versnelde veroudering en leegstand (Gordijn, 2007). Van Dinteren (2008) vergelijkt het steeds weer wegtrekken van bedrijven naar nieuwe bedrijventerreinen met een sprinkhanenplaag, als een oud terrein is opgebruikt trekken de bedrijven verder naar een nieuw terrein om deze vervolgens ook op te gebruiken. Een lage grondprijs voor bedrijventerreinen, zoals in Nederland het geval is, zorgt zo voor een onevenredig snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerrein (Louw e.a., 2004). Dit terwijl bedrijventerreinen toch al een grote ruimteclaim leggen op de steeds schaarser wordende grond in Nederland. Bedrijventerreinen nemen 2 % van de ruimte in Nederland in, wat neerkomt op 22 % van de bebouwde omgeving (CBS bodemstatistiek, 2003). De lage grondprijs en het ruime aanbod van bedrijventerreinen zorgt voor verrommeling en onnodig snelle veroudering van terreinen als gevolg van de afwezigheid van de noodzaak om in panden, kavels en openbare ruimten te investeren.

Louw e.a. (2004) onderscheiden drie hoofdsoorten veroudering van bedrijventerreinen: structurele veroudering, economische veroudering en relatieve veroudering.

- **Structurele veroudering** staat voor het proces van slijtage van bedrijfsgebouwen en infrastructuur als gevolg van langdurig gebruik en allerlei externe invloeden (bijvoorbeeld het weer), dit is een geleidelijk en langdurig proces (Louw e.a., 2004). Achterstallig onderhoud zorgt voor een snellere slijtage, en omdat panden met een lage aanvangswaarde vaak slecht worden onderhouden verloopt structurele veroudering in het geval van een lage aanvangswaarde relatief snel. Ook kan structurele veroudering versneld worden doordat de omgeving van een bedrijventerrein verandert; als de omgeving in verval raakt zal het imago van het terrein ook verslechteren.
- Bij **economische veroudering** is er sprake van veranderende eisen van gebruikers, waardoor de bruikbaarheid van vastgoed afneemt. Dit is bijvoorbeeld het geval als de bestaande ontsluiting niet meer voldoet, wanneer ondernemers meer goederen over water willen vervoeren en er geen havenfaciliteiten op het terrein aanwezig zijn (Louw e.a., 2004). Omdat economische veroudering het gevolg is van autonome ontwikkelingen in de markt is dit proces moeilijk te stoppen. Het kan relatief snel en onvoorspelbaar optreden en hierom hebben terreinbeheerder en gevestigde bedrijven weinig invloed op economische veroudering (Louw e.a., 2004).
- **Relatieve veroudering** van bedrijventerreinen is hierboven reeds beschreven. Als er een overaanbod van nieuwe terreinen is met een gunstige prijs-kwaliteit verhouding zorgt dit ervoor dat ondernemers snel voor een nieuw pand 'op maat' op een nieuw bedrijventerrein kiezen ten opzichte van een bestaand pand op een ouder bedrijventerrein. De doorstroming als gevolg van relatieve (en economische) veroudering zorgt ervoor dat panden op bedrijventerreinen ver voor hun fysieke levensduur is versteken incurant zijn geworden (Louw e.a., 2004).

De belangrijkste aspecten van veroudering zijn bereikbaarheid, interne ontsluiting, inrichting, milieu en presentatie van het terrein (Louw e.a., 2004). In tabel 8 staan de aspecten van veroudering op verouderde bedrijventerreinen opgesomd. Het herstructureren van verouderde

bedrijventerreinen wordt een complex proces omdat er meestal niet sprake is van één probleem, maar van meerdere, met elkaar samenhangende problemen (Louw e.a., 2004).

Tabel 8: Aspecten veroudering op verouderde bedrijventerreinen.

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

Bron: Louw e.a., 2004 / ETIN Adviseurs, 2003

De THB gaat uit van de vier typen van veroudering van bedrijventerreinen die geformuleerd zijn in het rapport ‘Veroudering van bedrijventerreinen; een structuur voor herstructurering.’ (CPB, Ministeries van VROM / EZ, 2001), te weten:

– **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 bedrijfsomroerend goed op het bedrijventerrein doordat perceel en gebouw incourant 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 leesbaarheidsaspecten.”*

In tabel 9 staan de verouderingsprocessen en de partijen die bij deze verouderingsprocessen zijn betrokken weergegeven. In deze tabel staan de terreinbeheerder en de gemeente gescheiden weergegeven. In Nederland echter is de gemeente vaak ook de terreinbeheerder. Bij technische veroudering gaat het terrein zelf achteruit, de beheerder (in Nederland vaak de gemeente) en de eigenaren van de kavels en panden versnellen dit proces door achterstallig onderhoud. Investerings in de openbare ruimten hebben weinig uitwerking op het terrein als de individuele kavels en panden weinig tot niet worden onderhouden, dit is een gevolg van het versnipperd grondeigendom op bedrijventerreinen in Nederland. Partijen nemen een afwachtende houding door deze wederzijdse afhankelijkheid, hierdoor wordt het proces van

technische veroudering versneld (CPB e.a., 2001). Economische veroudering komt voor de veranderende eisen van ondernemers (zie economische veroudering hierboven van Louw e.a.). Het CPB stelt dat beheerders en regionale overheden de vraag niet kunnen beïnvloeden. Maar dat gemeenten wel in de regio gezamenlijk kunnen bepalen waar de vraag terecht komt en tegen welke prijs, op deze wijze kunnen gemeenten de exploitatie van verouderde bedrijven wel enigszins sturen (CPB e.a., 2001). Bij maatschappelijke veroudering is het niet de vraag die verandert maar de regelgeving. Door veranderende normen kunnen bijvoorbeeld eisen voor veiligheid of uitstraling veranderen. Gemeenten hebben alleen invloed op maatschappelijke veroudering door de mate van striktheid in het naleven van de (nieuwe) regels (CPB e.a., 2001). Als de omgeving van een bedrijventerrein dusdanig veranderd is zodat de oorspronkelijke functies van dit terrein in het gedrang komen is er sprake van ruimtelijke veroudering. Dit is bijvoorbeeld het geval als nieuwe woonwijken om oude industrielocaties heen zijn gegroeid (CPB e.a., 2001). Dit is het gevolg van een veranderend bestemmingsplan en de bouwvergunningen die hieruit worden verleend door de gemeente, de gebruikers van het bedrijventerrein hebben hier verder geen invloed op.

Tabel 9: Verouderingsprocessen en betrokken partijen.

<b>Partij:</b> <b>Verouderings- proces:</b>	<b>Gebruikers</b>	<b>Terrein- beheerder</b>	<b>Gemeente</b>	<b>Regionale overheid</b>	<b>Rijk</b>
<b>Technische veroudering</b>	Achterstallig onderhoud op kavels	Gebrekkig onderhoud en beheer van het terrein	Onvoldoende onderhoud aan publieke infrastructuur op en om het terrein		
<b>Economische veroudering</b>		Oriëntatie op grondmarkt is verouderd		Regionaal aanbod door markteisen achterhaald	
<b>Maatschappelijke veroudering</b>	Voorzieningen voldoen niet aan de toenemende eisen	Inrichting en gebruik van terrein leidt tot maatschappelijke problemen	Nalatigheid op toezicht bij handhaving nieuwe wetten en regels	Regionaal aanbod speelt niet in op nieuwe wetgeving	Verouderde wetgeving
<b>Ruimtelijke veroudering</b>		Inrichting van terrein is niet afgestemd op veranderde omgeving	Bij bestemming en bouw in omgeving is geen rekening gehouden met terrein	Onvoldoende alternatief aanbod om ruimtelijke knelpunten op te vangen	

Bron: CPB, Ministerie EZ/VROM (2001)

#### ACTUELE STAND VAN DE VEROUDERING

Uit de IBIS inventarisatie blijkt dat op 1 januari 2008 per provincie tussen de 6 en 24 % van het totaal bruto oppervlak bedrijventerrein verouderd is (zie tabel 10). Het gaat hier om het daadwerkelijk verouderd oppervlak, en dit kan dus ook een deel van het terrein zijn. In de IBIS rapportage wordt opgemerkt dat de betrouwbaarheid van de gegevens over veroudering en herstructurering laag is. De gegevens over veroudering gelden slechts voor de terreinen waar deze voor zijn ingevuld, omdat slechts een beperkt deel van de gemeenten en provincies dit gedaan heeft zijn de gegevens niet landelijk representatief (IBIS, 2009). De verouderingsgegevens en de tabel geven aan hoeveel hectare er werkelijk verouderd is, in eerdere IBIS publicaties (2007) werden deze gegevens alleen per terrein als geheel gegeven.

De provincie Limburg heeft deze ‘oude’ vragen nog ingevuld en komt zo tot een verouderingspercentage van 33 % (= 2.562 hectare bruto). In de provincie Gelderland is het netto verouderd oppervlak terrein gemeten, 1.783 hectare netto is verouderd, dit is 17 % van het totaal bruto oppervlak (IBIS, 2009).

Tabel 10: verouderde bedrijventerreinen op 1 januari 2008 (inclusief delen die getransformeerd worden).

Provincie	Aandeel verouderd oppervlak	
	Hectare bruto	% op totaal hectare bruto
Drenthe	463	14 %
Overijssel	1.200-1.300	16 %
Flevoland	616	18 %
Utrecht	583	17 %
Zuid-Holland	4.258	6 %
Noord-Brabant	4.115	24 %
Zeeland*	154	6 %

\* Zeeland: exclusief zeehaventerrein

Bron: IBIS, 2009

Uit de IBIS rapportage over de stand van de veroudering op 1 januari 2007, waar de veroudering per terrein als geheel gemeten werd, blijkt dat 1/3 van het bruto areaal bedrijventerrein verouderd was op 1 januari 2007 (IBIS, 2007). BCI heeft voor de THB onderzoek gedaan naar hoeveel hectare van deze bedrijventerreinen daadwerkelijk verouderd zijn en komt tot de conclusie dat 55 % van deze verouderde (bruto) bedrijventerreinoppervlakte (exclusief transformatie) werkelijk verouderd is (BCI 2008, THB 2008). Dit komt neer op circa 16.570 hectare verouderd bedrijventerrein.

### HERSTRUCTURERING

Het herstructureren van verouderde bedrijventerreinen is een kostbaar proces. Ontwikkeling van een bedrijventerrein op een herstructureringslocatie is dan ook veelal duurder dan het ontwikkelen van een bedrijventerrein op een uitleglocatie (Louw e.a., 2004). Op een herstructureringslocatie zijn de kosten voor verwerving en sloop van de bestaande kavels en panden hoog, ook de kosten voor bodemsanering zijn aanzienlijk. ETIN schat de kosten van herstructurering op €200 per m<sup>2</sup> kavel (voor dit bedrag is een grondige aanpak van de openbare ruimte mogelijk, maar is exclusief bodemsanering, het verwerven en slopen van bestaande bebouwing en het verbeteren van de externe ontsluiting) (Louw e.a., 2004). Vanwege de lage grondprijzen (gemiddelde verkoopprijzen liggen tussen de €90 en €109 per m<sup>2</sup> kavel (IBIS, 2009)) is het herstructureren van verouderde bedrijventerreinen daarom niet aantrekkelijk voor commerciële beleggers en wordt de herstructureringsopgave veelal met publieke gelden betaald. Alleen als er sprake is van transformatie (voornamelijk transformatie naar woningbouw) zijn de potentiële opbrengsten dusdanig hoog dat herstructureren van een bedrijventerrein winstgevend kan zijn en is herstructureren dus interessant voor private partijen.

Er kunnen verschillende soorten herstructurering onderscheiden worden, BCI definieert deze als volgt:

“- **Facelift**: hierbij is sprake van een grote opknappbeurt en wordt toegepast indien sprake is van fysieke veroudering van openbare ruimte en gebouwen.

- **Revitalisering**: bij revitalisering blijft de bestaande economische functie (bedrijventerrein)

gehandhaafd. Er is sprake van (dreigende) leegstand en achteruitgang van het terrein. Forse ingrepen zijn nodig om de kwaliteiten van de locatie te verbeteren: aanpak van de 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 maakt veelal onderdeel uit van dit proces. De gronden kunnen aansluitend (deels) opnieuw worden uitgegeven. De huidige werkfunctie van het terrein, met reguliere bedrijfsruimtes, blijft behouden. Facelift en (zware) revitalisering bevinden zich op een glijdende schaal.

- **Herprofilering:** bij herprofilering 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. Zoals reeds aangegeven zijn te transformeren terreinen niet de in deze analyse betrokken.”

(BCI, 2008)

In de praktijk gaat het bij herstructurering meestal om revitalisering (Louw e.a., 2004). De herstructurering van bedrijventerreinen verloopt moeizaam, tussen 2002 en 2006 is gemiddeld per jaar 325 hectare bedrijventerrein geherstructureerd (THB, 2008). Als er wordt uitgegaan van de 16.570 hectare verouderd bedrijventerrein berekent door BCI, zou een continuering van dit tempo betekenen dat het huidige areaal verouderd bedrijventerrein pas over 50 jaar helemaal geherstructureerd is en dan wordt ook nog eens geen rekening gehouden met de bedrijventerreinen die in de tussentijd verouderen en worden transformatie en facelift buiten beschouwing gelaten. De THB stelt dat er een inhaalslag moet plaatsvinden om het grote areaal verouderd bedrijventerrein te herstructureren (THB, 2008). Het tempo van de herstructurering moet omhoog, zodat in 2020 de inhaalslag voltooid is. De belangrijkste knelpunten waar gemeenten bij herstructureren tegenaan lopen zijn volgens Louw e.a. (2004):

- **de hoge kosten**, veroorzaakt door de lage aanvangskwaliteit en het achterstallige onderhoud van veel terreinen
- **het versnipperd grondeigendom**, veroorzaakt doordat gebruikers veelal ook eigenaar zijn van de eigen kavel. Gemeenten hebben bij herstructurering de medewerking nodig van de op een terrein gevestigde ondernemers, herstructureringsplannen worden daarom meestal opgesteld in overleg met deze ondernemers (Louw e.a., 2004). Omdat ondernemers andere prioriteiten hebben dan gemeenten gaat dit vaak moeizaam. Om deze reden stelt de THB voor om de nieuwe Wet ruimtelijke ordening (Wro) zo te vertalen dat gemeenten ondernemers verplicht kunnen stellen om mee te werken (THB, 2008).

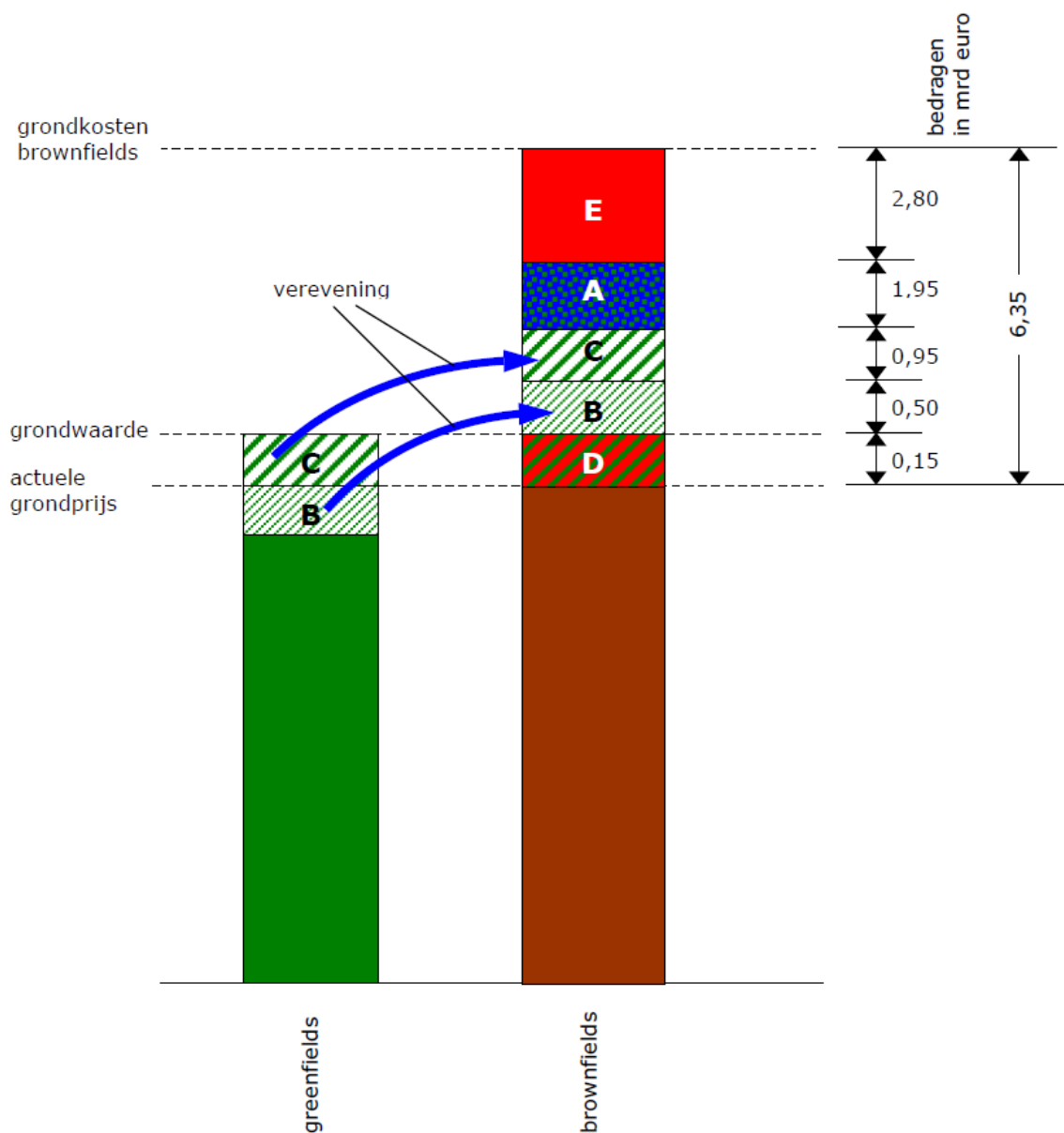
#### **BEKOSTIGING HERSTRUCTURERING**

De kosten voor de herstructurering van de 16.570 hectare verouderd bedrijventerrein worden door BCI geschat op €6,35 miljard. Hierbij wordt rekening gehouden met 14.000 hectare revitalisering (kosten: €230.000/hectare), circa 1.000 hectare zware revitalisering en circa 800 hectare herprofilering (kosten: beide €1,4 miljoen/hectare) (BCI, 2008). De kosten voor facelift (€75.000/hectare) worden niet bij de herstructureringsopgave gerekend. De totale

investeringsbehoefte van €6,35 miljard die hieruit voortvloeit is inclusief een 10 % onzekerheidsmarge (BCI, 2008). Hoe de THB de hoge kosten voor de inhaalslag wil bekostigen staat aangegeven in figuur 20. Hierbij geldt dat:

- A: grondopbrengsten heruitgeefbare geherstructureerde grond
- B: verevening: greenfields/brownfields bij tot nu toe gangbare grondprijzen (uitgaande van een verevening van 10 % van de grondprijs van €100/m<sup>2</sup>)
- C: grondprijsverhoging greenfields (ca 10%, te verevenen met brownfields)
- D: inverdieneffecten brownfields door grondprijsverhoging greenfields
- E: overheidssubsidies en / of andere overheidsbijdrage (€1,27 miljoen uit de continuering van het huidige beleid + €1,53 miljoen extra collectieve middelen)

*Figuur 20: Schema bekostiging revitalisering en herprofilering THB.*



Bron: THB 2008 / BCI 2008

Om de bekostiging van de herstructurering uit te voeren wordt het instellen van een Nationaal Herstructureringsfonds (NHF) aangeraden door de THB. De verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt (met onder andere een strakker aanbod beleid en hogere grondprijzen) en regionale verevening moeten in de toekomst de veroudering afremmen en de herstructurering bekostigen.

Om de herstructurering te bekostigen stellen Gordijn e.a. (2007) voor om een herstructureringsbijdrage voor nieuwe bedrijventerreinen te overwegen. Een dergelijke heffing zal het beschikbare budget voor herstructurering aanzienlijk verhogen. Ook beperkt een heffing over nieuwe terreinen de vraag naar deze nieuwe terreinen (Gordijn e.a., 2007).

In het advies van de THB is het uitgangspunt een aanpak in samenwerking tussen de betrokken partijen en met zo min mogelijk nieuwe wetgeving (THB, 2008). Er valt te lezen dat: *“Alleen al daarom is het idee van de heffing of herstructureringsbijdrage als stuurmiddel en/of dekkingsmiddel voor de herstructureringsopgave onaantrekkelijk, al zijn er ook fiscaalpolitieke, rechtspolitieke en praktische argumenten tegen een heffing.”* (THB, 2008).

De noodzaak om te herstructureren ontbreekt voor commerciële partijen onder de huidige omstandigheden, immers: nieuwbouw is eenvoudiger, sneller en goedkoper. Omdat herstructurering voor private partijen in de huidige situatie niet rendabel en niet nodig is komen de kosten van herstructurering tot nu toe bijna volledig voor kosten van de overheid. Met een verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt zal herstructureren op den duur aantrekkelijk worden voor commerciële investeerders (zeker in combinatie met eventuele functiemenging), dit zal de belastingbetaler veel geld schelen.

## VERROMMELING

Naast (versnelde) veroudering van bedrijventerreinen veroorzaakt de Nederlandse praktijk nog meer problemen. Zo zorgt het goedkope aanbod van bouwrijpe grond op bedrijventerreinen voor functiescheiding, terwijl functiemenging om mobiliteit redenen (bijvoorbeeld tegen files en milieuverontreiniging) juist zou moeten worden gestimuleerd door de politiek. Lage grondprijzen leiden ook tot een weinig intensief ruimtegebruik, als de prijs voor grond laag is wordt bouwen in lagen niet gestimuleerd en kan er goedkoop extra grond aangekocht worden als buffer. Verder breidt het areaal bedrijventerreinen zich onevenredig snel uit, is het aanbod te weinig gedifferentieerd en is de (beeld)kwaliteit en de belevingswaarde van veel terreinen laag. Verrommeling is hierom een veelgehoorde term als het gaat om bedrijventerreinen in Nederland. Ook zijn de kosten die gemeenten maken om de regie op de bedrijventerreinenmarkt in handen te houden erg hoog (zie hoofdstuk 2.3). Dit terwijl het niet bekend is of het ruim aanbieden van grond tegen lage prijzen überhaupt bijdraagt aan de doelstellingen van de gemeente (het stimuleren van de plaatselijke economie en werkgelegenheid). Wellicht zorgt deze praktijk alleen voor verplaatsing van de werkgelegenheid binnen gemeenten (Segeren e.a., 2005). Dit beeld wordt bevestigd door de uitkomsten van het PBL rapport ‘Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen’ (Weterings e.a., 2008): maar liefst 73 % van de werkgelegenheid op bedrijventerreinen is afkomstig uit de eigen gemeente, van deze intragemeentelijke verhuizers is ook nog eens 43 % afkomstig van een ander bedrijventerrein. Regionaal gezien (de bedrijventerreinenmarkt is een grotendeels regionale markt) is 94 % van de werkgelegenheid afkomstig van verhuizers binnen dezelfde COROP regio (Weterings e.a., 2008).

Bedrijventerreinen waren oorspronkelijk bedoeld voor bedrijven uit de sectoren industrie en logistiek, deze bedrijven veroorzaken te veel overlast (stank, herrie, verkeersstromen, veel ruimtebeslag en dergelijke) om binnen woonwijken te kunnen functioneren. De laatste jaren vestigen zich echter steeds meer bedrijven uit de sector zakelijke dienstverlening op bedrijventerreinen (Weterings e.a., 2008). Voor een deel kunnen ook deze bedrijven niet in bewoonde gebieden renderen (bijvoorbeeld IKEA dat grote

hoeveelheden auto's aantrekt), maar voor een deel zijn dit ook bedrijven die zeker in aanmerking zouden moeten komen voor functiemenging met wonen. Door het goedkope aanbod van bouwrijpe grond op bedrijventerreinen lijken gemeenten bedrijven aan te sporen te verhuizen naar bedrijventerreinen in plaats van functiemenging te stimuleren (Segeren e.a., 2005). Gemeenten willen de vrijgekomen grond van naar bedrijventerreinen verplaatste bedrijven graag gebruiken voor andere doeleinden (bijvoorbeeld woningbouw) en hebben op deze wijze grote invloed op de functiescheiding tussen wonen en werken die zo ontstaat. Functiescheiding zorgt voor monofunctionele, onaantrekkelijke en in de avond verlaten bedrijventerreinen (Segeren e.a., 2005). Het is vaak mogelijk en wenselijk om bedrijven met een lage hindercategorie te stimuleren om zich niet op een bedrijventerrein te vestigen (van Dinteren, 2008). Functiemenging heeft een positieve invloed op mobiliteitsproblemen en op de leefbaarheid van woonwijken. Ook de THB is in sommige gevallen voor functiemenging op bedrijventerreinen met kantoren of woningen. De zo ontstane waardecreatie (kantoren en woningbouw betalen hogere prijzen voor grond dan bedrijven) leidt tot een rendabele gebiedsexploitatie en kan de herstructurering mede bekostigen. Functiemenging verhoogt de aantrekkelijkheid van bedrijventerreinen als werkomgeving door de extra voorzieningen (bijvoorbeeld winkels) die hierdoor op bedrijventerreinen beschikbaar komen, dit komt de ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen ten goede.

De gebrekkige ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen is een volgend punt van kritiek. Gemeente bieden grote hoeveelheden 'dezelfde' bedrijventerreinen aan, er is weinig onderscheid tussen verschillende bedrijventerreinen en de bebouwingsvoorschriften zijn niet afdoende om de beeldkwaliteit van de terreinen te verhogen. Bedrijventerreinen die zo ontstaan worden gekenmerkt door 'dozenarchitectuur', de bedrijfsgebouwen zijn voornamelijk functioneel waardoor de beeldkwaliteit van bedrijventerreinen laag is. Naast deze lage beeldkwaliteit zorgen de lage grondprijzen voor een weinig intensief ruimtegebruik op bedrijventerreinen. Braakliggende grond, veel laagbouw met slechts één verdieping, grote parkeerplaatsen en half leegstaande bedrijfspanden zijn kenmerken van bedrijventerreinen in Nederland (Louw e.a., 2004). Er valt dus nog veel ruimte te winnen door een intensiever ruimtegebruik te stimuleren. Afnemende grondkosten indien er en meerdere lagen wordt gebouwd zouden als middel hiervoor kunnen dienen (Louw e.a., 2004). Of bedrijven daadwerkelijk intensiever gaan bouwen als de grondkosten hoger zijn is alles behalve zeker omdat de kosten voor grond maar een heel klein deel van de totale kosten van een bedrijf uitmaken. Er zijn ook bijna geen aanwijsbare verschillen tussen het ruimtegebruik in de Randstad en de periferie (waaronder Groningen, Friesland, Drenthe, Overijssel, Gelderland, Limburg en Zeeland) in Nederland. Dit terwijl de grondkosten in de Randstad toch aanzienlijk hoger zijn (Louw e.a., 2004 / Weterings e.a., 2008). De bebouwingsvoorschriften die gemeenten in het bestemmingsplan opnemen zouden een intensiever ruimtegebruik kunnen stimuleren.

De gebruikers hebben nauwelijks kritiek op de ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen, aan de basiseisen van ondernemers is veelal voldaan en er is geen indicatie dat ondernemers op grote schaal behoefte hebben aan extra kwaliteit en hier ook voor willen betalen (door middel van een hogere grondprijs) (Louw e.a., 2004). Er is echter toch veel kritiek op de ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen, dit komt doordat de ruimtelijke kwaliteit voor de verschillende betrokkenen een andere betekenis heeft. Louw e.a. (2004) geeft als voorbeeld de volgende kenmerken van ruimtelijke kwaliteit voor verschillende belanghebbenden:

- **Ondernemers:** functionele eigenschappen: grootte en prijs kavel, bebouwingmogelijkheden, bereikbaarheid en functies in de omgeving



- **Werknemers:** lunchpauze mogelijkheden, aantrekkelijkheid omgeving, bereikbaarheid (per auto en openbaar vervoer)
- **Milieugroeperingen:** duurzaamheid
- **Stedenbouwkundigen:** beeldkwaliteit, intensiteit ruimtegebruik, inpassing in landschap
- **Omwonenden:** overlast

Aan de eisen van ondernemers is veelal wel voldaan maar aan de punten die door bijvoorbeeld de werknemers, milieugroeperingen en stedenbouwkundigen als belangrijk worden gezien ten aanzien van de ruimtelijke kwaliteit is vaak niet voldaan.

Een andere indeling van ruimtelijke kwaliteit is die tussen gebruikswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde (van Dinteren, 2008). Ten eerste moet aan de gebruikswaarde voldaan worden. Dit is voor ondernemers onder andere de autobereikbaarheid, parkeermogelijkheden, voldoende ruimte en de functionaliteit van de gebouwen. Voor de overheid is dit bijvoorbeeld de bereikbaarheid met het openbaar vervoer en de sociale veiligheid. De belevingswaarde is de inpassing van het bedrijventerrein in de omgeving, de representativiteit van het terrein (met onder andere bijvoorbeeld groenvoorzieningen, waterpartijen, wegen), de representativiteit van de gebouwen, en de layout van het terrein (situering van de gebouwen, breedte van de wegen en dergelijke). Voor de belevingswaarde is over het algemeen te weinig aandacht (van Dinteren, 2008). Als aan de voorwaarden voor de gebruikswaarde en de belevingswaarde voldaan is dan zal de toekomstwaarde van het terrein door goed management en beheer ook gewaarborgd zijn. Het ontbreken van voldoende belevingswaarde, management en beheer heeft de omvangrijke herstructureringsopgave veroorzaakt (van Dinteren, 2008). Omdat niet elk bedrijf behoefte heeft aan een representatieve bedrijfsomgeving (een loodgieter hoeft bijvoorbeeld geen groenvoorzieningen voor de deur) zou de indeling van bedrijfsterrinen moeten worden gemaakt aan de hand van de ruimtelijke kwaliteit van terreinen in plaats van de nu door het IBIS gebruikte indeling (zie hoofdstuk 2.3). Bij een onderscheid naar ruimtelijke kwaliteit kunnen ondernemers een directe prijs-kwaliteit koppeling maken (van Dinteren, 2008). Bij de huidige indeling ligt het grootste aandeel terreinen binnen de ruime categorie gemengde bedrijventerreinen, dit kunnen terreinen van uiteenlopende kwaliteit zijn.

Om de ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen te verbeteren lijkt een verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt de beste oplossing. Deze verzakelijking zal tot gevolg hebben dat er een gebiedsgerichte aanpak van bedrijventerreinen zal ontstaan. Dit in plaats van de nu gangbare praktijk waarbij ondernemers elk hun eigen kavel ontwikkelen en beheren en het beheer van de openbare ruimten onder de maat is. Verder kunnen gemeenten, provincies of de nationale overheid strakkere regels opstellen ten aanzien van bijvoorbeeld bebouwingshoogten en percentages onbebouwde ruimte op bedrijventerreinen.

### *VERZAKELIJKING EN REGIONALE SAMENWERKING*

De onevenredig snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerrein in Nederland wordt grotendeels veroorzaakt doordat gemeenten de bedrijventerreinen zien als instrument voor het gemeentelijk economisch beleid. De lage grondprijs zorgt verder voor een constante hoge vraag naar nieuwe bedrijventerreinen. De bedrijventerreinenmarkt is regionaal van aard, desondanks is de regionale samenwerking ten aanzien van de planning van bedrijventerreinen tussen gemeenten onvoldoende. Dit veroorzaakt een overaanbod van homogene bedrijventerreinen. Planning op regionale schaal zou een strakker en meer gedifferentieerd (vraaggestuurd in plaats van aanbodgestuurd) terrein aanbod opleveren. Ook de behoefteramingen van de BLM dragen bij aan de snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerreinen, deze zijn te hoog en de voorspellingen krijgen de vorm van een self-

fulfilling prophecy. Het toepassen van de SER-ladder zou in principe voor verbeteringen kunnen zorgen ten aanzien van de snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerrein (Gordijn e.a., 2007). De SER-ladder ontbeert echter de concrete instrumenten om de situatie op de bedrijventerreinenmarkt te verbeteren. Provincies treden zelden hard op wanneer gemeenten zich niet aan de afspraken houden of weigeren mee te werken aan regionale afstemming (van Dinteren, 2008). Ook Gordijn e.a. (2007) concluderen dat de SER-ladder alleen onvoldoende ruimtewinst oplevert. Daarom wordt een combinatie met een herstructureringsbijlage of een open ruimte heffing aangeraden. Een open ruimte heffing verhoogt de prijs van nieuw te ontwikkelen bedrijventerreinen, dit zal de aantasting van de open ruimte verminderen. Nadelen zijn dat het ten koste kan gaan van de efficiëntie van bedrijven en dat het niks helpt bij de herstructurering (Gordijn e.a., 2007). De herstructureringsbijdrage werkt in tegenstelling tot de open ruimte heffing naar twee kanten: er komt budget voor herstructurering vrij en het vermindert de vraag naar nieuwe terreinen (Gordijn e.a., 2007).

Om de problemen op bedrijventerreinen aan te pakken werkt de THB langs drie sporen, te weten (THB, 2008):

*“I. Een collectieve aanpak van de achterstallige herstructureringsopgave, die naar analogie van de aloude stadsvernieuwing voor woongebieden kan worden getypeerd als **economische stadsvernieuwing**. De achterstallige herstructurering kan namelijk niet op de structurele effecten van verzakelijking wachten, op straffe van een in elk geval sociaal en ruimtelijk, zo niet ook economisch ongewenst proces van ‘Verelendung’. Integendeel, het wegwerken van de herstructureringsachterstand en het daarvoor noodzakelijk, flankerend beleid zullen juist het vertrouwen moeten wekken dat nodig is om de transitie naar een meer zakelijke bedrijventerreinensector op gang te brengen.*

*II. Het **verzakelijken** van ontwikkeling en beheer van bedrijventerreinen, herstructurering daaronder begrepen. In combinatie met een zekere ruimtelijke schaarste moet verzakelijking ertoe leiden dat herstructurering op den duur gaat behoren tot de normale, marktgestuurde levenscyclus van bedrijventerreinen, met een hooguit beperkte, faciliterende rol voor de overheid. Dit sluit een blijvende rol voor de overheid als ‘producent’ van bedrijventerreinen niet uit, maar deze zal gaandeweg waarschijnlijk wel aan betekenis inboeten. De markt voor bedrijventerreinen zal immers een tenminste regionale markt zijn, waarop spelers zich ook regionaal zullen moeten bewegen. Die markt zal geleidelijk meer risicodragend moeten worden, ook ten aanzien van herstructurering. Een zware overheidsrol past daar niet in.*

*III. Positionering van planning en uitvoering van de (her)ontwikkeling van bedrijventerreinen in een **regionale arena**. De regionale arena sluit immers aan bij die van de bedrijventerreinenmarkt en biedt daardoor de beste kansen voor een proces van verzakelijking en voor koppeling van greenfielddontwikkeling aan brownfieldherontwikkeling. Deze laatste is van belang voor een optimale, financiële bijdrage van marktpartijen en gemeenten aan de economische stadsvernieuwing.”*

Over de noodzaak van verzakelijking en regionale samenwerking op de bedrijventerreinenmarkt bestaat een duidelijke eensgezindheid (onder andere Louw e.a., 2004 / Segeren e.a., 2005 / Gordijn e.a., 2007 / van Dinteren, 2008 / THB, 2008). Het ontstaan van een normale grondmarkt, waarbij niet de gemeenten maar commerciële partijen bedrijventerreinen ontwikkelen en aanbieden, zal de kwaliteit van deze terreinen verbeteren. Gemeenten zullen door het bestemmingsplan nog steeds invloed hebben op de planning van bedrijventerreinen, maar de uitvoering van deze planning zal in handen komen van private investeerders. Voor commerciële partijen is, in tegenstelling tot voor gemeenten, het maken

van winst het hoofddoel. Hierdoor zal de prijs van bedrijventerreinen gaan stijgen. Ook zal het aanbod minder ruim worden, zonder een zekere schaarste kunnen de prijzen immers niet stijgen. Een strakkere regionale planning is dan ook een voorwaarde voor de verzakelijking (THB, 2008). Dit betekent echter niet dat er een schaarstebeleid moet ontstaan, er is namelijk een zekere economische noodzaak van een flexibiliteit van het terreinaanbod (THB, 2008). Een eerste stap richting een strakkere aanbod planning is uitgaan van een gematigder economisch groeiscenario (het transatlantic market scenario van het CPB) bij het ramen van de toekomstige vraag naar bedrijventerreinen (THB, 2008). Door een strakkere regionale planning zal ook de prikkel voor private partijen om te gaan investeren in herstructurering toenemen. In de huidige situatie is herstructureren niet winstgevend en niet noodzakelijk (er is immers voldoende aanbod van nieuwe terreinen). Daarom komen alle kosten van de herstructurering op rekening van de overheid en voltrekt de herstructurering zich in een laag tempo. Wanneer er echter sprake is van minder aanbod en hogere grondprijzen wordt herstructurering van verouderde bedrijventerreinen een serieuze optie voor commerciële beleggers. De THB stelt dat, naast een strakkere regionale planning, verdergaande prikkels voor herstructurering moeten komen van “... regionale en lokale toepassing van de SER-ladder, regionaal grondprijnsbeleid en regionale verevening. Hierdoor ontstaat vanzelf meer overeenstemming tussen greenfieldontwikkeling en de economische en maatschappelijke noodzaak hiervan.” (THB, 2008). Om te voorkomen dat commerciële partijen alleen de economisch meest rendabele terreinen aanleggen of herstructureren kunnen gemeenten het verplicht stellen om een minimaal deel minder winstgevende bedrijventerreinen aan te bieden. Op deze wijze kunnen ook de kleinere, minder kapitaal krachtige bedrijven een vestigingsplaats op een bedrijventerrein verkrijgen.

Alleen grondexploitatie levert niet voldoende winst op voor commerciële partijen, dus zal een verzakelijking samen gaan met een gebiedsgerichte aanpak van bedrijventerreinen. Commerciële partijen zullen het hele terrein, inclusief de panden, willen ontwikkelen. Om de waarde van deze investering te behouden zal het onderhoud van zowel openbare ruimten als kavels en panden beter worden. Een verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt zou betekenen dat zowel de structurele als de relatieve veroudering van bedrijventerreinen minder snel zullen verlopen. Het instellen van verplicht parkmanagement kan als middel om veroudering tegen te gaan worden gebruikt. Het THB stelt dat parkmanagement op nieuwe bedrijventerreinen in ieder geval verplicht moet worden. Dit zou door middel van een verplicht lidmaatschap van een vereniging van eigenaren moeten worden bekostigd (THB, 2008).

Naast een verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt moeten gemeenten gaan samenwerken bij het plannen en ontwikkelen van bedrijventerreinen. De bedrijventerreinenmarkt is een regionale markt en daarom is de regio een passende schaal voor een passend kwalitatief en kwantitatief en qua ruimtelijke spreiding afgewogen aanbod van bedrijventerreinen (THB, 2008). De situatie zoals die er nu in Nederland ligt, waarbij gemeenten elkaar beconcurreren, heeft geleid tot een overaanbod van bedrijventerreinen terwijl er voor bepaalde segmenten bedrijven juist een regionaal tekort aan bedrijventerreinen met de juiste kwaliteiten is. Op regionaal niveau zou er daarom sprake moeten zijn van een voldoende gedifferentieerd aanbod, verschillende groepen ondernemers hebben immers verschillende kwaliteitseisen. Niet iedere ondernemer zal op een hoogwaardig bedrijvenpark willen zitten. Er moet daarom ook een aanbod zijn van laagwaardigere (en goedkopere) bedrijventerreinen. Aan het regionale aanbod zal een gedegen marktonderzoek ten grondslag moeten liggen naar de regionale vraag, in kwalitatieve en kwantitatieve zin, naar bedrijventerreinen. Als het aanbod per regio gedifferentieerd wordt zal er verevening tussen de meest rendabele terreinen en de minder rendabele terreinen binnen deze regio moeten plaatsvinden (THB, 2008 / Stec, 2009). Ook de herstructurering kan door middel van

regionale verevening bekostigd worden. Schaalvoordelen zijn een ander voordeel van regionale samenwerking. Effectiviteit en vooruitgang bij het plannen en ontwikkelen van bedrijventerreinen zijn onderdeel van een regionale samenwerking. Regionale ontwikkelingsbedrijven bedrijventerreinen (ROB) worden door de THB aangedragen als mogelijke instelling om de regionale samenwerking te leiden. Regionale samenwerking komt de laatste jaren al steeds meer van de grond. Voorbeelden van regionale samenwerkingsverbanden zijn de Regio Groningen-Assen en de Netwerkstad Twente (zie hoofdstuk 4). Echter veel gemeenten beconcurreren elkaar nog steeds op de bedrijventerreinenmarkt.

### *MOOI NEDERLAND EN KRITIEK*

De onevenredig snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerrein, de snelle veroudering van bedrijventerreinen, het ontbreken van commerciële partijen op de bedrijventerreinenmarkt, de onvoldoende vraaggestuurde planning van bedrijventerreinen en de te lage ruimtelijke kwaliteit van bedrijventerreinen zijn de kern van de problematiek betreffende bedrijventerreinen. Prijsbeleid (hogere grondprijzen), zorgvuldige planning, relatieve schaarste, regionale samenwerking en collectief gebiedsbeheer zouden als oplossing van deze problematiek moeten dienen. In het kader van het programma Mooi Nederland wordt getracht de verrommeling van het Nederlandse landschap tegen te gaan. De drie hoofdpunten bij de uitvoering hiervan zijn:

1. zuinig omgaan met de schaarse ruimte
2. de kwaliteit van de bestaande bebouwing en landschap verbeteren
3. een zorgvuldige inpassing van nieuwe ontwikkelingen in het landschap

Om de verrommeling die ontstaat vanwege de bedrijventerreinen praktijk tegen te gaan heeft het kabinet grote delen van de aanbevelingen van de Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen overgenomen. De plannen van het kabinet omvatten onder meer (Ovink, 2009):

- €400 miljoen voor herstructurering tot 2013
- 15.800 hectare geherstructureerd in 2020, door afspraken te maken met provincies
- instellen van een werkgroep over de uitvoeringsmogelijkheden
- afspraken met provincies over de behoefte aan bedrijventerreinen op basis van het Transatlantic Market scenario
- afsprakenkader middels convenant met provincies en gemeenten
- regionale afstemming bevorderen middels voorwaarden voor financiële bijdrage
- verankering van SER-ladder in Algemene maatregel van bestuur (AMvB)
- diverse pilots

Van der Krabben (2009) stelt als kanttekeningen bij deze kabinetsvoornemens dat de verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt niet zomaar gaat plaatsvinden, er ontbreken concrete plannen om deze verzakelijking daadwerkelijk van de grond te laten komen en een verzakelijking van de markt is een langdurig proces. Ook wordt er getwijfeld aan de herstructureringsmaatregelen. Er worden door de THB alleen revitalisering- en herstructureringsmaatregelen meegenomen in de berekeningen, herprofilering en transformatie komen zeer beperkt of niet voor in de plannen en hier is ook geen budget voor vrijgemaakt (van der Krabben, 2009). Er is meer (markt) informatie gewenst over de omvang en samenstelling van de herstructureringsopgave en de uitvoering en effecten hiervan. Het is de vraag of de behoeftenamingen wel deugen. Ook is er meer onderzoek nodig naar de

verdeling van de overheidsgelden voor herstructurering. Is het bijvoorbeeld wenselijk dat er wordt geïnvesteerd in functionele kwaliteit of in ruimtelijke kwaliteit? Naast de herstructurering en het verzakelijken van de bedrijventerreinenmarkt worden als alternatieve oplossingsrichtingen het beprijzen van negatieve externe effecten (door hogere kwaliteitseisen voor nieuwe bedrijventerreinen, en door strengere regels voor onderhoud en beheer) en het van de grond krijgen van een markt voor hoogwaardige bedrijfsruimten aangedragen (van der Krabben, 2009). In het kort zijn de kritieken op de THB als volgt samen te vatten:

- de behoefteramingen deugen niet
- de voortgaande veroudering is niet meegenomen
- de herprofilering is niet kostendekkend
- de grondprijsverhoging en de verevening zijn respectievelijk niet hoog genoeg én niet haalbaar
- een overschatting van de nieuwe wet ruimtelijke ordening (NWRO) die gebruikt worden om bijvoorbeeld om te gaan met het versnipperd grondeigendom
- een overschatting van parkmanagement als remedie tegen veroudering

Ondanks deze kritieken lijken de voorgenomen kabinetsplannen toch noodzakelijke veranderingen te zijn. Niets doen is geen optie en op het moment zijn er geen precieze uitwerkingen van andere oplossingen voor de problemen betreffende bedrijventerreinen in Nederland voor handen.

## 2.5 SAMENVATTING HOOFDSTUK 1 EN 2

De voorgaande hoofdstukken hebben de situatie op de Nederlandse bedrijventerreinenmarkt beschreven. Alvorens met de volgende hoofdstukken te beginnen volgt hier een beknopte samenvatting van de eerste hoofdstukken.

De Nederlandse bedrijventerreinenmarkt wordt gekenmerkt door een ruim en goedkoop aanbod van grond. Dit wordt veroorzaakt doordat de gemeenten de voornaamste aanbieders van bouwrijpe grond op bedrijventerreinen zijn. Het binnenhalen van bedrijven wordt als noodzakelijk geacht voor het stimuleren van de lokale economie en werkgelegenheid. Door middel van een ruim en goedkoop aanbod van grond proberen gemeenten te concurreren met andere gemeenten op het binnen halen van bedrijven. Gemeenten verkopen bouwrijpe kavels aan een eigenaar-gebruiker, deze laat hier vervolgens in eigen beheer een pand op bouwen. Veruit de meeste bedrijventerreinen in Nederland vallen binnen de categorie 'gemengde bedrijventerreinen'.

Vragers naar grond op bedrijventerreinen zijn meestal verhuizende bedrijven. Deze verhuizingen zijn in de meeste gevallen regionaal, wat wil zeggen binnen de gemeentegrenzen of tussen buurgemeenten. Bedrijven zijn vaak gebonden aan de regio en willen daarom niet over grote afstand verhuizen. De belangrijkste terreineigenschap voor vragers is de (auto)bereikbaarheid van een terrein. Hiernaast wordt de uitstraling van het terrein en de omgeving steeds belangrijker geacht door ondernemers. Ook de grondkosten zijn een belangrijke vestigingsplaats factor. Dit ondanks dat deze grondkosten maar een klein deel van de totale investeringskosten van een bedrijf zijn.

De huidige Nederlandse praktijk op het gebied van bedrijventerreinen zorgt voor een onevenredig snelle uitbreiding van het areaal. Gevolg hiervan is een onnodige aantasting van de toch al schaarse openbare ruimten. Het ruime en goedkope aanbod van bedrijventerreinen zorgt voor een hoge vraag: omdat grond goedkoop is zal snel worden besloten om naar een nieuw terrein te verhuizen. Het geringe onderhoud aan panden is hier een gevolg van. De openbare ruimten op bedrijventerreinen worden tevens slecht onderhouden als gevolg van het versnipperd grondeigendom. Dit alles maakt dat bedrijventerreinen te snel verouderen. Verder veroorzaakt een lage grondprijs een eveneens lage bebouwingsintensiteit.

Wanneer niet gemeenten maar private investeerders de voornaamste aanbieders van bedrijventerreinen zouden zijn verouderen bedrijventerreinen minder snel, de belegger zal immers proberen om zijn investering niet in waarde te laten dalen. Hierbij komt dat het maken van winst voor private partijen het voornaamste doel is (dit ten opzichte van het stimuleren van de lokale economie wat het voornaamste doel van gemeenten is) waardoor zowel de prijs als de kwaliteit van de bedrijventerreinen hoger zullen worden. Om een hogere grondprijs en een beter gedifferentieerd aanbod van bedrijventerreinen te verkrijgen is regionale samenwerking noodzakelijk. Een hogere grondprijs is tevens van groot belang om geld voor de herstructurering van reeds verouderde bedrijventerreinen te verkrijgen.

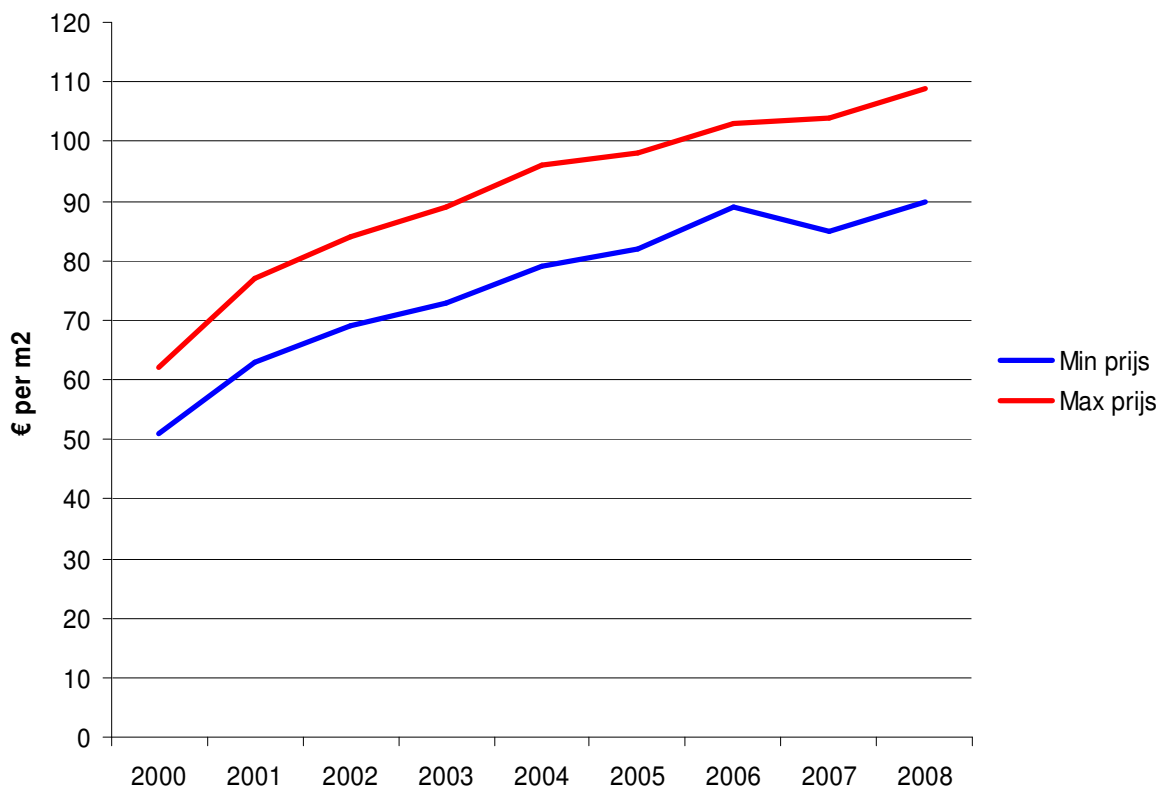
Gemeenten geven de meeste kavels op bedrijventerreinen uit, deze gemeenten bepalen ook de prijs. Deze is in veel gevallen te laag en draagt bij aan de negatieve consequenties die de Nederlandse bedrijventerreinen praktijk met zich meebrengt. In het volgende hoofdstuk zal verder worden ingegaan op de prijzen van bedrijventerreinen in Nederland.

## H3 BEDRIJFSTERREIN PRIJZEN NEDERLAND

### 3.1 UITGIFTEPRIJZEN

Veel problemen rond het thema bedrijventerreinen zijn het gevolg van de lage grondprijs die in Nederland voor bedrijventerreinen wordt gerekend. Zo zorgt een te lage grondprijs voor een onevenredig snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerrein, stimuleert het functiescheiding en zorgt het voor een onnodig snelle veroudering van bedrijventerreinen (onder andere: Louw e.a, 2004 / Segeren e.a, 2005 / Gordijn, 2007 / van Dinteren, 2008 / THB, 2008). Ondanks dat tussen 2000 en 2008 de grondprijs op bedrijventerreinen bijna is verdubbeld is deze nog steeds van een relatief laag niveau, zeker in vergelijking met woningbouw (van Dinteren, 2009). De gemiddelde grondprijs voor bedrijventerreinen in Nederland was op 1 januari 2008 €99,- per m<sup>2</sup> (IBIS, 2008). In het 1<sup>e</sup> kwartaal van 2008 was de gemiddelde prijs per m<sup>2</sup> bouwkaavel voor woningbouw €353,- (Kadaster, 2008).

*Figuur 21: ontwikkeling gemiddelde grondprijs bedrijventerreinen Nederland, 2000-2008*



*Bron: IBIS 2000 – IBIS 2008, bewerking door auteur.*

In de mainstream economie is de prijs het enige mechanisme waarmee vragers en aanbieders hun wensen op elkaar aansluiten (Segeren e.a., 2005). De prijs wordt aangepast net zolang tot de vraag en het aanbod gelijk zijn. Dit proces kan lang duren maar uiteindelijk treedt er market clearing op, dit is de situatie waarbij er geen vraag of aanbod over is, zolang de omstandigheden niet veranderen. Als de prijzen niet leiden tot market clearing, zoals op de markt voor bedrijventerreinen, hebben prijzen een andere betekenis voor de vragers en aanbieders. De prijs is in dit geval geen indicatie van de economische waarde die de grond heeft voor de vragers en aanbieders (Segeren e.a., 2005). De grondprijs per vierkante meter bedrijventerrein wordt in Nederland meestal bepaald door de gemeente. Bijna 80 % van het totaal oppervlak uitgeefbaar bedrijventerrein wordt aangeboden door gemeenten (IBIS, 2009).

In een situatie waarbij commerciële ontwikkelaars bedrijventerreinen zouden ontwikkelen zou de uitgifteprijs marktconform worden bepaald. Dit wil zeggen dat de uitgifteprijs tot stand komt door een wisselwerking van vraag en aanbod. Omdat private partijen maar een klein deel van de bedrijventerreinen aanbieden zijn deze prijsvolgers van de door de gemeenten vastgestelde prijzen. De lage grondprijzen voor bedrijventerreinen zijn voor gemeenten een middel om de werkgelegenheid en de economische groei in de gemeente te stimuleren. Het maken van winst op de grondexploitatie is geen eerste vereiste. Tegenwoordig wordt de prijs voor bedrijventerreinengrond in Nederland ook min of meer marktconform bepaald. In het verleden werden in Nederland echter bedrijventerreinen uitgegeven tegen kostprijs of zelfs nog lager om bedrijven aan te trekken (Louw e.a., 2004). Gemeenten als aanbieders van grond voor bedrijventerreinen laten haar aanbod niet door de prijs bepalen, als de prijs hoger is zorgt dat niet voor extra aanbod en als de prijs lager is (mits niet ver onder de kostprijs) zorgt dit niet voor minder aanbod (Segeren e.a., 2005). Hoe de uitgifteprijzen van bouwrijpe grond voor bedrijventerreinen tot stand komen, en de actuele stand van zaken wat betreft grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland zullen in dit hoofdstuk worden besproken.

### *PRIJSELASTICITEIT*

Omdat de prijzen op de markt voor bedrijventerreinen niet de functie vervullen van market clearing is het lastig om uitspraken te doen over de reactie van marktpartijen op een verandering in de prijs (Segeren e.a., 2005). Uitspraken over de prijselasticiteit van de vraag en van het aanbod zijn moeilijk. Toch zijn er een aantal uitspraken te doen over de prijselasticiteit voor bedrijventerreinen.

De marktconforme uitgifteprijzen die veelal door gemeenten worden bepaald voor bedrijventerreinen in Nederland hebben een gering effect op de daadwerkelijke uitgifte van bedrijventerreinen. Wanneer de vraag naar bedrijventerreinen daalt, zakt de prijs nauwelijks omdat al snel de kostprijs bereikt is (Louw e.a., 2004). Wanneer de vraag sneller stijgt dan het aanbod kan reageren (wat in Nederland niet erg voor de hand ligt omdat gemeenten altijd voldoende terstond en niet terstond uitgeefbaar bedrijventerrein achter de hand hebben, alleen regionaal zouden tekorten kunnen ontstaan) kunnen aanbieders hun prijs niet drastisch verhogen. Wanneer dit wel gebeurt kunnen bedrijven een terrein in een andere regio prefereren (althans: hier zijn de gemeenten bang voor. Of dit daadwerkelijk gebeurt is alles behalve zeker omdat bedrijven vaak erg aan de regio gebonden zijn) of hun vraag verschuiven van nieuwe bouwgrond naar bestaande tweedehands bedrijfsgebouwen (Louw e.a., 2004). Volgens Needham en Louw (2003) zijn grond en gebouwen namelijk voorraadgoederen, waarbij het ene een goed substituuat is voor het andere.

Als de prijs voor bedrijventerreinen daalt, stijgt de vraag nauwelijks. Dit wordt mede veroorzaakt doordat de grondprijzen van bedrijventerreinen toch al laag zijn, zeker in vergelijking met grondprijzen voor woningbouw. Ook als de grondprijs op bedrijventerreinen stijgt heeft dit een gering effect op de uitgifte. De regionale arena waarbinnen bedrijven naar huisvesting zoeken ligt hieraan ten grondslag. Alleen bedrijven die in een bepaalde regio op zoek zijn naar een vestigingsplaats zullen binnen die regio naar de grondprijs kijken. Alhoewel de Stec groep stelt dat zelfs als er sprake is van grote prijsverschillen in de grondmarkt binnen eenzelfde regio de regionale verhuisdynamiek nog uiterst beperkt is (Stec, 2008). Dat de vraag niet afneemt als de prijs stijgt komt onder meer doordat de prijs die betaald wordt voor de grond maar een klein aandeel is van de totale investeringen van een bedrijf zijn (Louw e.a., 2004). Het aandeel grond van de totale kosten was in 2005 voor de sectoren industrie, bouw en transport & communicatie maar 1,1 % (CBS, 2005).

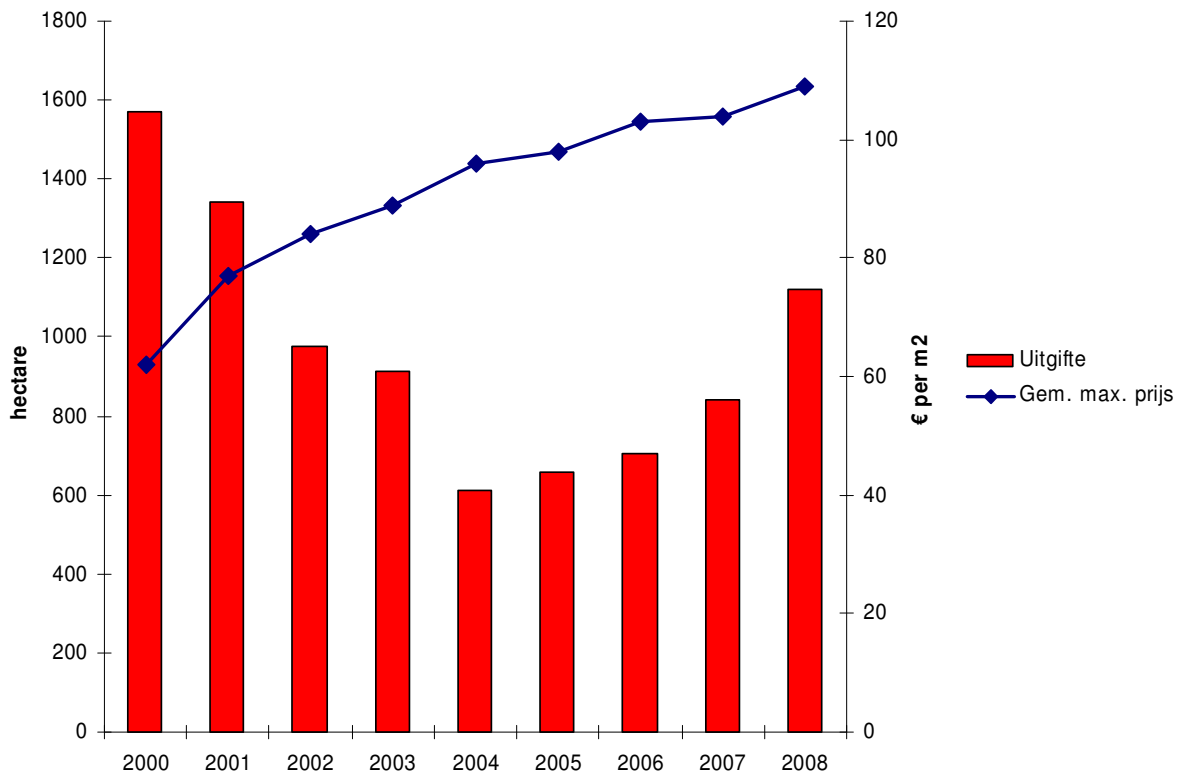
Ondanks het lage percentage van de grondkosten op de totale kosten, zal een ondernemer toch enigszins gevoelig zijn voor de prijs. De grondprijs is met name een psychologische factor. In de ogen van de ondernemer is de grondprijs een belangrijke post:



het is een onderdeel van zijn investeringssom (Stec, 2008). Een ondernemer zal dan ook altijd met de gemeente willen onderhandelen over de prijs. In de laatste fase van de vestigingsplaatskeuze kan de grondprijs van doorslaggevende waarde worden, terwijl de grondprijs in eerdere fasen relatief onbelangrijk was (Pellenbarg, 2006). Wanneer in een bepaalde regio verschillende terreinen overblijven met gelijke kwaliteiten voor de ondernemer zal er in veel gevallen naar de grondprijs worden gekeken om tot een beslissing te komen.

Over het algemeen kan worden gesteld dat de prijselasticiteit voor bedrijventerreinen laag is. Deze is laag omdat de grondprijs maar een klein aandeel van de totale kosten voor een bedrijf vormen en bedrijven andere factoren zoals locatie, bereikbaarheid en uitstraling van het terrein en de aanwezigheid van de arbeidsmarkt en afzetmarkt vaak belangrijker vinden dan de grondprijs. Dit betekent dat bedrijven bereid zijn hier een in hun ogen redelijke prijs voor te betalen, ook al is deze prijs niet de goedkoopste optie. In figuur 22 is te zien dat er geen duidelijk verband is tussen de prijs en de uitgifte van bedrijventerreinen: de prijs stijgt constant de laatste jaren, terwijl de uitgifte eerst daalt en vervolgens weer stijgt. Louw e.a. (2004) concluderen dat zelfs een verdubbeling van de prijs van grond de vraag nauwelijks zou verminderen (dit blijkt uit het verschil tussen het terreinquotiënt op een bedrijventerrein in de Randstad, in Noordoost Nederland en in overig Nederland. De prijsverschillen zijn groot, de verschillen in ruimtegebruik per werkzame persoon zijn dat minder (Louw e.a., 2004)). Ook uit het onderzoek van Weterings e.a. (2007) blijkt dat het verband tussen de grondprijs en het intensief gebruiken van de ruimte in Nederland niet aantoonbaar is. Er zijn geen significante overeenkomsten tussen het ruimtegebruik en de hoge grondprijs in de Randstad en het ruimtegebruik en de lagere grondprijs in de periferie.

*Figuur 22: jaarlijkse uitgifte van bedrijventerreinen en gemiddelde maximale prijs van bedrijventerreinen in Nederland, 2000-2008.*



*Bron: IBIS 2000 – IBIS 2008, bewerking door auteur.*

### 3.2 METHODEN VOOR HET BEPALEN VAN GRONDPRIJZEN

De grondmarkt is een zogeheten afgeleide markt (Renes e.a., 2009). De waarde van grond (de prijs) hangt af van het gebruik van de grond (de gebruikerswaarde) of van het te realiseren gebruik in de toekomst (residuele waarde) (Renes e.a., 2009).

#### *RESIDUELE GRONDWAARDE*

Grondprijzen worden voor woningbouw en kantoor locaties indirect bepaald door de residuele grondwaarde te berekenen (Louw e.a., 2004). Deze methode bepaalt de waarde van de grond door middel van de commerciële waarde van vastgoed (grond en opstal) minus de bouw- en bijkosten om dit vastgoed te realiseren (inclusief een bedrag voor risico en de winst van de ontwikkelaar van het vastgoed).

*Tabel 11: voorbeeld van een residuele grondwaardeberekening.*

Een vrijstaande nieuwbouwwoning wordt aangeboden voor €239.000,- V.O.N. de woning heeft een inhoud van 450 m<sup>3</sup> en staat op een kavel van 800 m<sup>2</sup>. de prijs is exclusief keuken en garage. De bouwkosten van dergelijke woningen bedragen €225,-/m<sup>3</sup> exclusief BTW.

V.O.N.-prijs (incl. BTW)	€239.000	
Exclusief BTW	€201.500	
Bouwkosten (450 m <sup>3</sup> x €225)	€101.000	
Bijkomende kosten / winst		24%
Totale bouwkosten	<u>€126.000</u>	
Blijft over voor grond	€75.000	
<b>Residuele grondprijs (€75.000 / 800 m<sup>2</sup>)</b>		<b>€94 / m<sup>2</sup></b>

*Bron: Gemeente De Marne, 2009.*

In deze situatie geldt dat hoge grondprijzen een gevolg zijn van hoge prijzen van het vastgoed en niet andersom dat hoge vastgoed prijzen een gevolg zouden zijn van hoge grondprijzen (Renes e.a., 2009). Voor de grond op bedrijventerreinen is het echter moeilijk om op deze manier tot een uitgifteprijs te komen omdat de markwaarde van een industrieel gebouw vaak niet te bepalen is. Bedrijfsruimte hebben namelijk vaak alleen waarde voor de gebruiker die het bedrijf precies naar zijn wensen en productieproces heeft laten bouwen. Bedrijfsruimte worden dan ook zelden verhandeld (verkocht of verhuurd) en zijn vaak niet courant (Louw e.a., 2004). De commerciële waarde van het industrieel vastgoed is dan ook niet te bepalen. Dit is wel het geval bij bijvoorbeeld hallen voor distributie bedrijven, de residuele grondwaardebepaling is voor zulke bedrijfspanden wel mogelijk (Segeren e.a., 2005). Met het toenemen van het percentage kantoorruimte in bedrijfsruimte zal het vaker mogelijk worden om de residuele grondwaardemethode toe te gaan passen op grond voor bedrijventerreinen. Bedrijfsruimte met veel kantoorruimte zijn uniformer en kunnen door verschillende bedrijven worden gebruikt. Dit in tegenstelling tot een bedrijfsruimte met een hoog percentage aan fabrieksruimte. Gebouwen met een hoog percentage kantoorruimte zullen daarom ook vaker verhandeld worden (verhuurd of verkocht). De uitbreidende kennis economie in Nederland zal er in de toekomst dus mogelijk voor zorgen dat de grondwaarde op bedrijventerreinen residueel berekend zal worden. In enkele regio's in Nederland is dit nu al het geval, voorbeelden hiervan zijn de Regio Groningen-Assen waar na advies van de Stec groep de grondwaarde residueel wordt berekend (regio Groningen-Assen, 2009), en de gemeente Smalingerland waar sinds 2008 de grondwaarden voor bepaalde bedrijventerreinen residueel worden bepaald. Andere (succesvolle) voorbeelden van gemeenten waar de grondprijs tegenwoordig residueel bepaald wordt zijn Zwolle en het samenwerkingsverband Netwerkstad

Twente (Netwerkstad Twente is een samenwerkingsverband tussen de gemeenten Almelo, Borne, Enschede, Hengelo en Oldenzaal) (zie hoofdstuk 4).

### COMPARATIEVE METHODE

De marktconforme uitgifteprijsen voor bedrijventerreinen worden in Nederland niet indirect met behulp van de residuele grondwaardeberekening bepaald maar direct door de interactie van vraag en aanbod (Louw e.a. 2004). Gemeenten maken tegenwoordig bij het bepalen van de uitgifteprijs meestal gebruik van de comparatieve methode om tot een marktconforme prijs te komen (Louw e.a., 2004). Bij de comparatieve methode wordt de uitgifteprijs van een terrein bepaald op basis van referentieprijzen, dat zijn de prijzen van vergelijkbare bedrijventerreinen in de regio. De comparatieve methode bepaalt zo de grondwaarde van bijvoorbeeld een hoogwaardig bedrijvenpark door een vergelijking van de grondprijzen van vergelijkbare hoogwaardige bedrijvenparken in de omliggende gemeenten. Bedrijventerreinen met een gelijke waarde krijgen zo een gelijke grondprijs. Omdat in Nederland de gemeenten veruit de meeste bedrijventerreinen aanbieden zal de comparatieve methode leiden tot een prijs die rond de gemiddelde kostprijs in de regio ligt (Louw e.a., 2004). Als gemeenten de uitgifteprijs ver boven de kostprijs zetten zal dit betekenen dat bedrijven zich eerder zullen vestigen in buurgemeenten met een lagere grondprijs. Gemeenten beconcurreren elkaar dus op het binnenhalen en behouden van bedrijven door middel van een grondprijs die niet veel verschilt van de kostprijs om de prijs van grond voor bedrijven zo aantrekkelijk mogelijk te maken.

Vaak wordt een basisprijs bepaald door middel van de comparatieve methode. Hierna kan deze basisprijs nog gedifferentieerd worden naar bijvoorbeeld de kenmerken van het kavel (zichtlocatie of niet zichtlocatie), of de bebouwing op het kavel (onbebouwde ruimten, bebouwde ruimte en bebouwing in lagen).

Tabel 12: voorbeeld differentiatie naar bebouwing

Bouwtterrein van 5000 m<sup>2</sup>, waarvan 60% bebouwt. Van deze bebouwing wordt 20% in twee lagen gebouwd. Basisprijs vastgesteld door middel van de comparatieve methode op € 105 per m<sup>2</sup>. De kostprijs wordt als volgt bepaald:

Onbebouwd	40% x 5000	= 2000 x €105 x 110%	= € 231.000
Bebouwd met 2 laag	20% x 60% x 5000	= 600 x €105 x 90%	= € 56.700
Bebouwd met 1 laag	80% x 60% x 5000	= 2400 x €105	= € 252.000
Totale kostprijs ( <b>gemiddeld € 108 per m<sup>2</sup></b> )			= € 539.700

### KOSTPRIJSBENADERING

De uitgifteprijs is vaak gelijk aan de kostprijs in de economische minder ontwikkelde gemeenten, hier wordt door de gemeente vaak nog een prijs bepaald door middel van de kostprijsbenadering (Stec, 2009). Deze methode berekent de uitgifteprijs voor een terrein op basis van alle directe en indirecte kosten voor de werving en het bouwrijp maken van het bedrijventerrein.

Als gebruik wordt gemaakt van de kostprijsbenadering zullen de inkomsten van de exploitatierekening gelijk zijn aan de uitgaven op de exploitatierekening. Tot de inkomsten behoren:

- verkoop van bouwrijpe percelen;
- eventuele subsidies.

De uitgaven bestaan uit:

- de aankoop van afzonderlijke percelen
- eventuele sloop van de bestaande opstallen
- eventuele bodemsanering
- afwateren, egaliseren en ophogen
- aanleggen van de interne wegen om de bouwpercelen te ontsluiten
- ontsluiten van de afzonderlijke percelen met gas, water, elektriciteit en riolering
- aanleggen van openbaar groen en gemeenschappelijke parkeerplaatsen
- het ontsluiten van het terrein op de bestaande infrastructuur.

(Bron: Louw e.a., 2004)

Hierbij gelden de uitgaven voor de sloop van bestaande opstallen en bodemsanering alleen als het terrein reeds bebouwd was. Naast de hierboven genoemde uitgaven zijn er ook nog algemene uitgaven voor het maken van plannen en het toezien op de uitvoering ervan en kosten voor de rentelasten op leningen die zijn aangegaan (Louw e.a., 2004).

Tabel 13: voorbeeld kostprijsbenadering (met kleine winstmarge).

<b>Industrieterrein " Nieuweweg Marrum "</b>		
<i>Grondverwerving:</i>		
a. 2001 - 32.000 m2	=	€ 310.617,97
b. 2003 - 20.000 m2	=	€ 206.296,07
<i>Renteverliezen:</i>		
a. 2 jaar x 7% x E 310.617,97	=	<u>€ 43.486,51</u>
<i>Boekwaarde per 01-07-2003</i>		€ 560.400,55
<i>Bouwrijpmaken:</i>		
aanlegkosten 1e jaar	€	147.400,00
aanlegkosten vervolgfases	€	352.350,00
woonrijpmaken	<u>€</u>	<u>85.950,00</u>
		€ 585.700,00
<i>Bovenwijkse voorzieningen:</i>		
per uit te geven m2 bouwkaavel		
44.146 m2 x E 2,00 =		€ 88.290,00
<i>Renteverliezen:</i>		
- over de verwerving		
15 jaar : 2 = 7,5 jr. x 7% x E 560.400,55 =	€	294.210,29
- over kosten bouwrijpmaken		
15 jaar : 2 = 7,5 jr. x 7% x E 147.400,00 =	€	77.385,00
3 jaar : 2 = 1,5 jr. x 7% x E 278.800,00 =	<u>€</u>	<u>36.996,75</u>
		<u>€ 408.592,04</u>
<b>Totaal te dekken door gronduitgifte</b>		<b>€1.642.982,59</b>
Kostprijs per m2 industriegrond bedraagt nu:		
E 1.642.982,59 : 43.476 m2	=	<b>€ 37,80</b>
te vermeerderen met winstopslag		<b>€ 2,20</b>
verkoopprijs p/m <sup>2</sup>		<b>€ 40,00</b>
begrote winst	43476 m <sup>2</sup> =	€ 95.647,20

Bron: Gemeente Ferwerderadiel, 2004

De kosten op de exploitatierekening zijn op een herstructureringslocatie vrijwel altijd hoger dan op een uitleglocatie. Dit wordt voornamelijk veroorzaakt door de hoge kosten voor de aanschaf, sloop en de bodemsanering. Deze hoge kosten worden enigszins gecompenseerd door lagere kosten voor bijvoorbeeld afwateren, egaliseren, ophogen, het aanleggen van interne wegen en het ontsluiten van het terrein op de bestaande infrastructuur. Echter, het uiteindelijke resultaat van de exploitatierekening is voor een herstructureringslocatie ongunstiger dan voor een uitleglocatie (Louw e.a., 2004).

De grondprijs die uit de kostprijsbenadering komt is het minimale bedrag dat door de gemeente gevraagd moet worden om geen verlies te leiden op de grondexploitatie, er wordt dan geen winst of verlies gemaakt. De minimale prijs die hierdoor ontstaat is bedoeld om bedrijven aan te trekken om de economie en de werkgelegenheid van de gemeente te versterken. In deze situatie is het voor private partijen niet aantrekkelijk om zich op de bedrijventerreinenmarkt te begeven omdat er geen winst te behalen valt. De kostprijsbenadering zal dus ook niet door commerciële ontwikkelaars gebruikt worden bij de verkoop van bouwrijpe grond.

#### *AFSPRAKEN GEMEENTEN / BEDRIJVEN*

Segeren e.a. (2005) stellen dat de lage uitgifteprijs voor bedrijventerreinen in Nederland alleen is te verklaren door een stilzwijgende afspraak tussen aanbieders (gemeenten) en vragers (bedrijven). Beide zijn tevreden met de huidige praktijk in Nederland en willen deze niet veranderen. Bedrijven zullen de prijs die gemeente vragen blijven betalen zolang zij het idee hebben dat het eerlijke prijzen zijn. En gemeenten zullen proberen een eerlijke prijs te realiseren waardoor bedrijven voor de gemeente zullen blijven behouden.

Om bedrijven tegemoet te komen zullen de vraagprijzen, zoals die in IBIS staan, waarschijnlijk vaak worden verlaagd tijdens onderhandelingen met bedrijven. Hoe vaak dit gebeurt is onduidelijk omdat dit vaak wordt stilgehouden (Louw e.a., 2004). De gemeente wil haar onderhandelingspositie met andere bedrijven immers niet verslechteren. Ook gaan zulke afspraken vaak in tegen regionale afspraken met andere gemeenten over de uitgifteprijs. Regionaal wordt tussen gemeenten vaak afgesproken om elkaar niet te beconcurreren op de uitgifteprijs of op andere uitgiftevoorwaarde (Segeren e.a., 2005). Gemeenten proberen elkaar echter (niet openbaar) vaak af te troeven door bedrijven gratis of goedkope secundaire voorwaarden te bieden, zoals een goede ontsluiting op het wegennet (Segeren e.a., 2005). Prijs afspraken betreffende grondprijzen voor bedrijventerreinen zijn enigszins controversieel, dit vanwege de veronderstelde strijdigheid met het mededingingsbeleid (THB, 2008). De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) heeft in 2004 onderzoek gedaan naar de gezamenlijke vaststelling van grondprijzen in Twente. De uitspraak hierover was positief ten aanzien van de mogelijkheden van grondprijfsafspraken als vorm van overheidshandelen. Het is echter niet helemaal duidelijk of grondprijfsafspraken altijd kunnen worden toegestaan door de NMa.

#### *FUNCTIONELE GRONDPRIJSBENADERING*

Van de 64 geënquêteerde Nederlandse gemeenten in het PBL rapport 'De toekomst van bedrijventerreinen: van uitbreiding naar herstructurering' geeft 73 % aan dat de grondprijs comparatief bepaald wordt (Renes e.a., 2009). Nog steeds ongeveer 11 % van deze gemeenten bepaald de grondprijs via de kostprijsbenadering, slecht 9 % geeft aan de residuele grondwaardemethode te gebruiken. Van deze 64 geënquêteerde gemeenten geeft verder 78 % aan dat een grondprijshoging (zoals de THB dat voorstelt) haalbaar is en niet tot vraaguitval zal leiden (Renes e.a., 2009). Het merendeel geeft echter aan dat deze grondprijshoging wel door middel van regionale afspraken tot stand moet komen, anders wordt gevreesd dat de concurrentiepositie van de gemeente verslechterd. Om tot een hogere

grondprijs te komen en zodoende de negatieve effecten van de huidige lage grondprijs te verminderen is het gebruik van de residuele grondwaardemethode op bedrijventerreinen aan te bevelen. In combinatie met de residuele grondwaardemethode is meer differentiatie in grondprijzen aanbrenge mogelijk, zowel binnen de regio als binnen het terrein (Stec, 2009). De verschillen in prijzen tussen bedrijventerreinen van een hoge kwaliteit en bedrijventerreinen van gemiddelde kwaliteit zijn nu te klein. Ook zouden de verschillen in prijzen tussen bijvoorbeeld een zichtlocatie langs de snelweg en een locatie uit het zicht op het midden van hetzelfde bedrijventerrein flink kunnen worden vergroot. Er wordt nu nog veelal door gemeenten gewerkt met éénheidsprijzen waardoor de grond te goedkoop wordt aangeboden (Stec, 2009). De grondprijs voor bedrijventerreinen kan gedifferentieerd worden naar type en ligging van het terrein, type gebruiker (bijvoorbeeld naar bedrijfstak: lagere grondprijs voor industrie, hoger voor R&D), kavelgrootte (bijvoorbeeld hogere grondprijs voor kavels groter dan 2,5 hectare), aandeel kantoorvloer, intensiteit van de bebouwing, beeldkwaliteit van de bebouwing enzovoorts. Deze grondprijsmethode wordt de functionele grondprijbenadering genoemd. Gemeenten hebben vaak de neiging om de grondprijs voor bedrijventerreinen te middelen zodat overal dezelfde prijzen ontstaan, dit wordt gedaan uit angst voor vertrek van de bedrijven (Stec, 2009). Als er echter meer vanuit de commerciële waarde van grond wordt gedacht, en er dus een prijs wordt bepaald door middel van residueel rekenen en differentiatie tussen en binnen terreinen, zal de opbrengst uit de grondexploitatie veel hoger zijn terwijl ook de negatieve effecten van de te lage grondprijs bestreden worden.

*Tabel 14: voorbeeld functionele grondprijbenadering Netwerkstad Twente*

#### **RAAMWERK EN STAPPENPLAN VOOR BEPALEN FUNCTIONELE GRONDPRIJZEN**

##### **Stap A:**

Komen tot gemiddelde basisprijs voor het betreffende bedrijventerrein op basis van onder andere de resultaten van het REN-onderzoek.

##### **Stap B:**

- a. Op basis van het bestemmingsplan bezien of er objectieve maatstaven zijn voor
  - de mate van kantoorometers in relatie tot bedrijfsruimtemeters
- b. Op basis van het bestemmingsplan bezien of er mogelijkheden zijn voor
  - vormen van detailhandel, showroom, gdv/pdv, ed.
- c. Op basis van het beeldkwaliteitplan bezien voor welke terreindelen afwijkende beeldkwaliteiteisen worden gesteld
- d. Op basis van het verkavelingsplan (stedenbouwkundig plan) bepalen welke terreingedeelten:
  - relatief beter ontsloten/bereikbaar zijn
- e. Op basis van het verkavelingsplan (stedenbouwkundig plan) bepalen welke terreingedeelten:
  - aan te merken zijn als zichtlocaties t.o.v.
    - + interne hoofdontsluitingsstructuur
    - + rijkswegennet of gelijkwaardig
- f. Op basis van het verkavelingsplan de gemiddelde oppervlakte toekennen van de uit te geven terrein

##### **Stap C:**

Op basis van het "kleurenpalet" van de achterhaalde gegevens als bedoeld onder sub a tot en f, een kaart vervaardigen waarop het bedrijventerrein onderverdeeld is in logisch stroken/gebieden

**Stap D:**

Vervolgens op basis van onderstaande classificaties aan deze stroken/gebieden een waardering toekennen op basis onderstaande wegingsfactoren.

		0 punten	10 punten	20 punten
A	Kantoormeters i.r.t. bedrijfsopp.	0% - 24%	25% - 34%	35%-49%
B	Showroom, detailhandel c.a.	niet mogelijk	met ontheffing	mogelijk conform best.plan
C	Beeldkwaliteitseisen	normaal	betere kwaliteif	bijzondere kwaliteitseisen
D	Ontsluiting	normaal	goede ontsluiting	best ontsloten deel
E	Zichtlocaties	n.v.t.	interne zichtlocatie	beste zichtlocaties
F	Oppervlakte	> 2.500 m <sup>2</sup>	1.000 - 2.500 m <sup>2</sup>	0 - 1.000 m <sup>2</sup>

Bij meer dan 50% m<sup>2</sup> BVO aan kantoormeters wordt onafhankelijk van de bestemming de prijs berekend op basis van de kantorenmethodiek (residueel).

**Stap E:**

Op basis van de hiervoor beschreven stap C, voor de onderscheiden stroken/gebieden een eindwaardering toekennen.

**Stap F:**

Op basis van de resultaten van Stap C en D, de gemiddelde grondprijs nader te differentiëren als volgt:

- Basisprijs (stap E) is van toepassing op die stroken/gebieden die als eindwaardering 0 tot 20 punten

Vervolgens een opwaardering in grondprijs doorvoeren die overeenkomt met circa € 5 voor elke 10 punten hogere waardering. Bijvoorbeeld een strook die een eindwaardering kent van 80 punten krijgt een grondprijs van  $(80 - 20 \text{ punten}) / 10 = 6 \times € 5 = € 30$  per m<sup>2</sup>.

Indien de marktsituatie voor bedrijventerreinen dermate wijzigt dat de vastgestelde uitgifteprijs, de indexering en het raamwerk geen juiste weergave meer zijn van de werkelijke waarde van de uit te geven bedrijventerreinen zal een wijzigingsvoorstel van de uitgifteprijs van bedrijventerreinen ter bestuurlijke vaststelling worden voorgelegd.

Daarnaast kan als daar aanleiding toe bestaat reductie op de prijs vinden vanwege belemmeringen, ongunstige vorm, extreme beeldkwaliteitseisen en/of een laag bebouwingspercentage.

**Kavel met bedrijfswoning**

De uitgifteprijs van een bedrijfskavel waarop een woning kan worden gerealiseerd wordt als volgt vastgesteld:

- De uitgifteprijs wordt vastgesteld op 75% van de uitgifteprijs voor particuliere kavels in een vergelijkbaar plangebied over een perceelgedeelte van 500 m<sup>2</sup>. Het overige deel van de bedrijfskavel wordt verkocht op basis van de geldende m<sup>2</sup> prijs bedrijventerrein.

*Bron: Netwerkstad Twente, 2008.*

### **3.3 GRONDPRIJZEN BEDRIJVENTERREINEN NEDERLAND**

Betrouwbare data over daadwerkelijke grondprijzen die voor bedrijventerreinen in Nederland betaald worden zijn schaars. Gemeenten stellen grondprijzen vaak vast in niet openbare nota's (Renes e.a., 2009). In IBIS staan de minimale en de maximale grondprijs per bedrijventerrein. Dit zijn echter de vraagprijzen en niet de prijzen die daadwerkelijk door de kopers betaald worden. Aangenomen wordt dat er tussen vraagprijzen en daadwerkelijk betaalde prijzen na onderhandeling nog een aanzienlijk verschil zit (Louw e.a., 2004). De daadwerkelijk betaalde prijzen worden vaak niet openbaar gemaakt. Ook wordt er in deze onderhandelingen veel geregeld via aanvullende voorwaarden die een waarde vertegenwoordigen die niet in de prijs is terug te zien; bijvoorbeeld indirecte subsidie in de vorm van niet doorrekenen van bepaalde kosten, zoals aansluiting op het wegennet (Segeren, 2007). Verder geven gemeenten vaak aan dat de grondprijzgegevens in IBIS onbetrouwbaar en verouderd zijn (de meest recente data in IBIS heeft betrekking op de situatie zoals die op 1 januari 2008 was). In de meest recente IBIS rapportage worden de grondprijzgegevens omschreven als redelijk betrouwbaar (IBIS, 2009). De betrouwbaarheid van de grondprijzgegevens is niet optimaal doordat voor veel terreinen (nog) geen grondprijzgegevens beschikbaar zijn. Daarnaast stelt IBIS (2009) dat veel gemeenten de grondprijzgegevens niet beschikbaar stellen vanwege strategisch belangen en onderhandelingsposities met ondernemers en/of projectontwikkelaars. Omdat de IBIS gegevens de enige bron is met informatie wat betreft grondprijzen voor bedrijventerreinen die voor heel Nederland te vergelijken zijn, is toch gekozen om deze gegevens in het vervolg van dit onderzoek te gebruiken. In IBIS wordt onderscheid gemaakt tussen de minimale en de maximale grondprijs per m<sup>2</sup> van de nog uit te geven terreindelen (IBIS, 2009). Voor (delen van) bedrijventerreinen die al zijn uitgegeven staan geen grondprijzen in IBIS. Alle prijzen zijn exclusief BTW. Ten slotte moet opgemerkt worden dat de vermelde minimum grondprijs vaak maar zeer beperkt beschikbaar is. Meestal zijn bijzondere omstandigheden verantwoordelijk voor deze minimum grondprijs. Dit resulteert erin dat een aantal bedrijventerreinen in IBIS een minimum grondprijs van €0,- per m<sup>2</sup> heeft, in werkelijkheid zal er echter geen gratis grond worden weggegeven.

#### *HUIDIGE SITUATIE NEDERLAND*

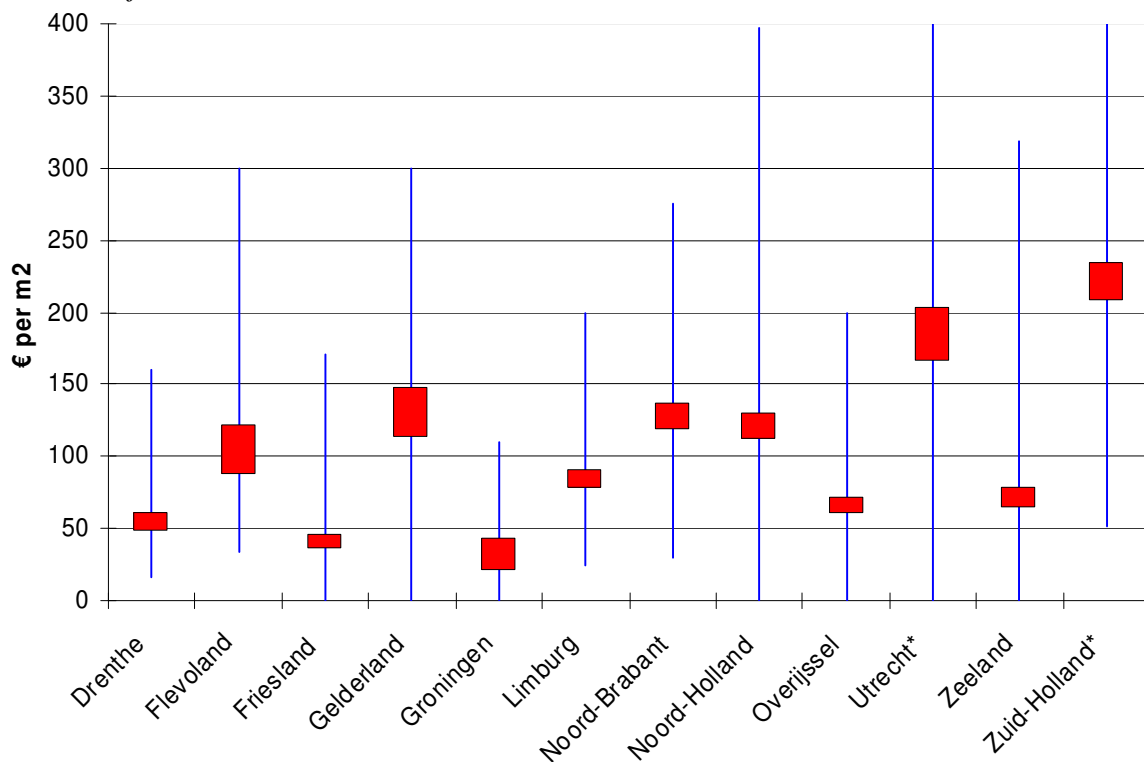
Er zijn in IBIS voor 889 bedrijventerreinen grondprijzen beschikbaar. De gemiddelde minimum grondprijs voor heel Nederland is €90 per m<sup>2</sup>, de gemiddelde maximale prijs is €109 per m<sup>2</sup> (IBIS, 2009). Er zijn aanzienlijke regionale verschillen in grondprijzen, deze lopen per provincie uiteen van een gemiddelde minimale grondprijs van €35 per m<sup>2</sup> in Friesland tot een gemiddelde maximale grondprijs in Zuid-Holland van €235 per m<sup>2</sup>. In figuur 23 staan de (gemiddelde) minimale en maximale grondprijs per provincie weergegeven. Op de kaarten van figuren 24 en 25 worden de gemiddelde minimale respectievelijk de gemiddelde maximale prijs per COROP regio weergegeven (de schaal van de legenda van deze kaartjes is niet hetzelfde, dit om de regionale verschillen beter weer te geven). De grondprijs voor bedrijventerreinen in de economisch mindere, perifere regio's (met name de noordelijke provincies Groningen, Friesland en Drenthe en in mindere mate ook de provincies Limburg, Overijssel en Zeeland) ligt beduidend lager dan de grondprijs in de Randstedelijke provincies (Zuid-Holland, Utrecht en het zuiden van Noord-Holland). De provincies Gelderland, Noord-Brabant en Flevoland zitten wat betreft grondprijs voor bedrijventerreinen in de middenmoot. Opvallend is dat de bij provincies met een relatief lage grondprijs ook een relatief klein verschil zit tussen de gemiddelde minimale en de gemiddelde maximale grondprijs. Een gebrek aan differentiatie in grondprijzen en/of in kwalitatieve differentiatie van terreinen kan hiervan de oorzaak zijn. Dit geldt alleen niet voor de provincie



Groningen, doordat deze provincie voor een groot aantal bedrijventerreinen als minimum prijs €0,- per m2 heeft, ligt de gemiddelde minimum prijs hier lager dan elders. De hogere grondprijzen voor de Randstad zijn niet verwonderlijk: hier is grond schaarser en is meer vraag naar bedrijventerreinen dan in de overige provincies. Wanneer de grond schaarser is kunnen gemeenten hogere grondprijzen vragen, waar geen schaarste is blijft de kostprijs de vraagprijs bepalen (Segeren, 2005).

De grondprijzen in de provincies Groningen (gemiddeld minimaal €20 per m2 - gemiddeld maximaal €44 per m2), Friesland (€35 - €64) en Drenthe (€48 - €61) liggen dermate laag dat hier sprake moet zijn van subsidiering om de gemeentelijke economie te versterken. De prijzen die hier gevraagd worden dekken waarschijnlijk de kostprijs van de in het verleden gemaakte kosten, maar liggen onder de huidige kostprijzen (Segeren, 2005). Voor een gewoon terrein zonder bodemvervuiling lagen de kosten in 2005 tussen de €60 en €70 per m2. Hiervan is €15 bestemd voor de verwerving en het verplaatsen van de bestaande gebruikers en de rest voor het bouwrijp maken. Omdat deze kosten gelden per bruto vierkante meter en het uitgiftepercentage ongeveer 70 % is (Louw e.a., 2004), bedragen de kosten tussen de €86 en €100 per m2 uitgeefbaar terrein. In de perifere provincies liggen deze kosten waarschijnlijk iets lager, maar dit scheelt slechts ongeveer €5 per m2 (Segeren, 2005). De gemiddelde uitgifteprijzen liggen ook in de provincies Limburg, Overijssel en Zeeland dus onder de huidige kostprijs.

*Figuur 23: laagste, gemiddelde minimale, gemiddelde maximale en hoogste grondprijs per provincie, 1 januari 2008.*

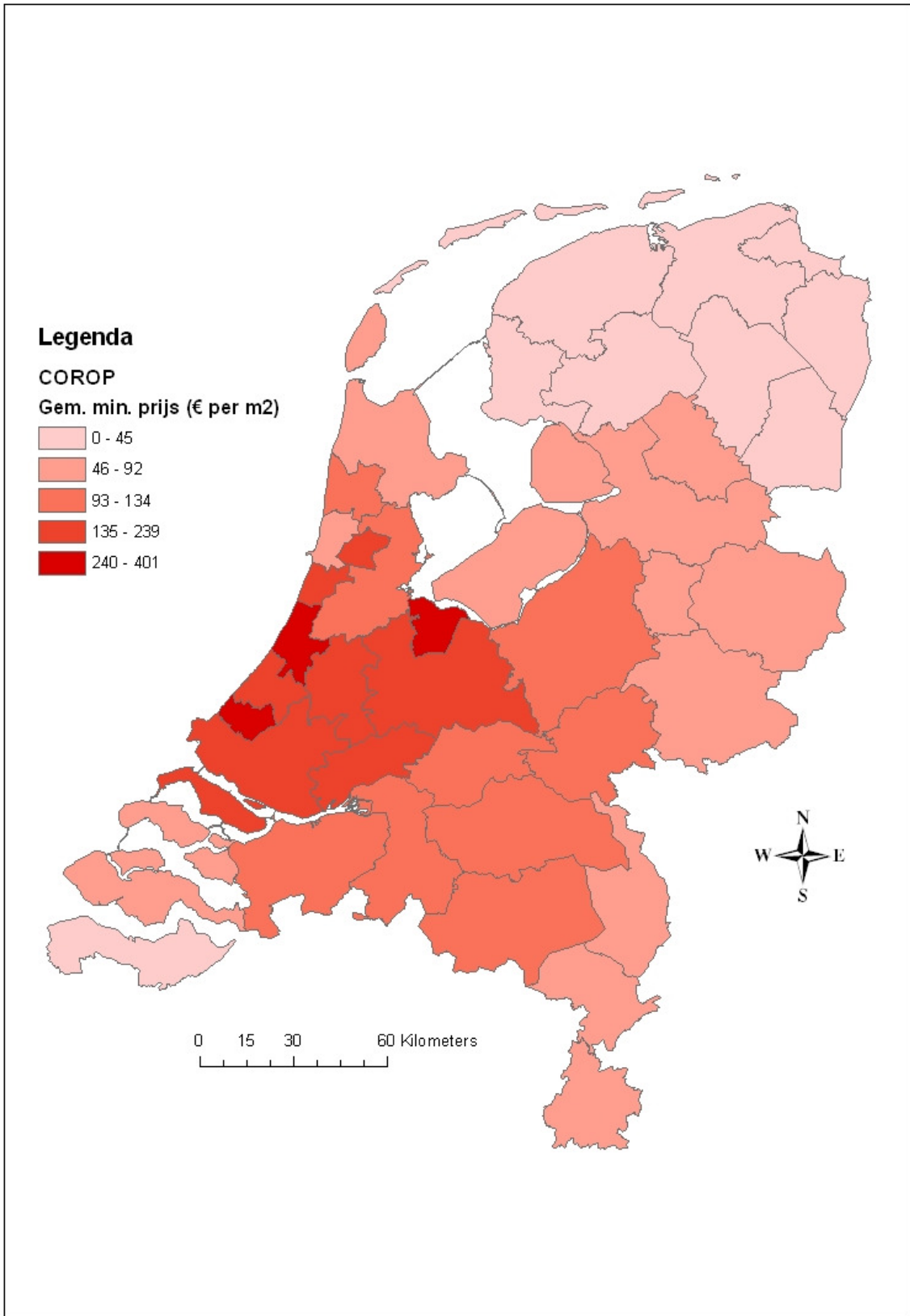


\*Utrecht: hoogste grondprijs = 690. Zuid-Holland: hoogste grondprijs = 565.

*De blauwe streep verbindt de hoogste en de laagste grondprijs in de betreffende provincie. De rode box geeft de gemiddelde minimale en de gemiddelde maximale grondprijzen voor de provincie aan.*

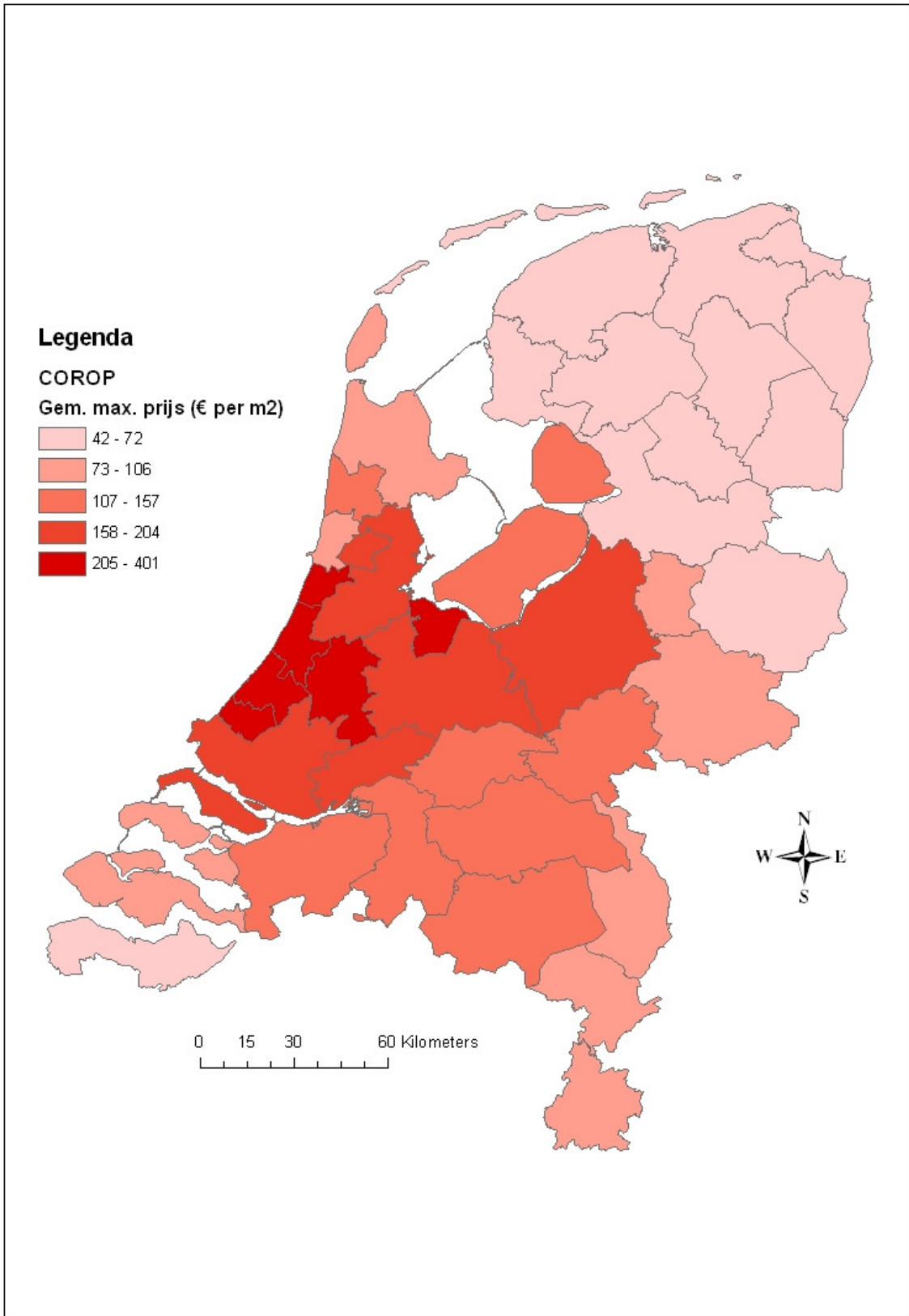
*Bron: IBIS 2008, bewerking door auteur.*

*Figuur 24: gemiddelde minimale grondprijs voor bedrijventerreinen per COROP regio op 1 januari 2008.*



*Bron: IBIS, 2008. Bewerking door auteur.*

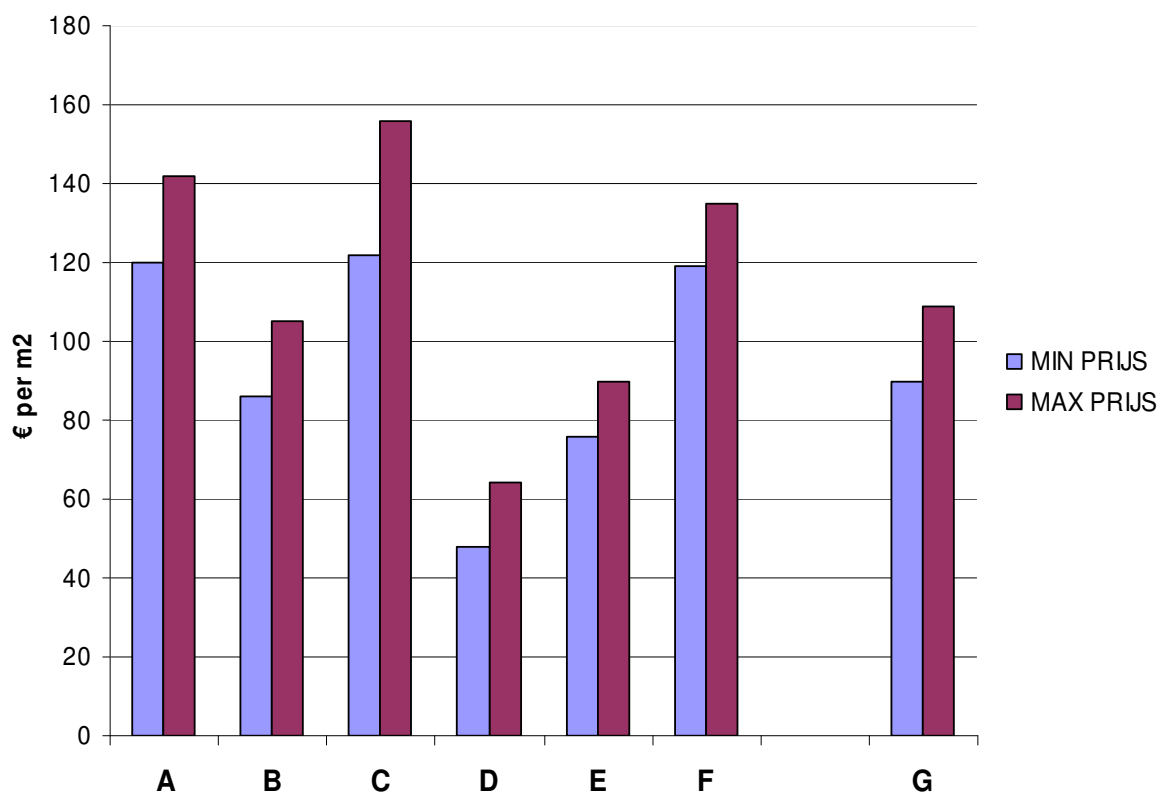
*Figuur 25: gemiddelde maximale grondprijs voor bedrijventerreinen per COROP regio op 1 januari 2008.*



*Bron: IBIS, 2008. Bewerking door auteur.*

De regionale verschillen in grondprijzen zijn moeilijk te verklaren door kwalitatieve verschillen van de betreffende bedrijventerreinen. In figuur 26 zijn de gemiddelde grondprijzen van verschillende typen terreinen te zien (tussen haakjes staat het aantal terreinen waar het per type om gaat). Probleem hierbij is dat 83 % van de bedrijventerreinen waar prijsgegevens voor beschikbaar zijn in de categorie gemengde terreinen vallen. Er is te zien dat distributieparks en hoogwaardige bedrijvenparks hogere grondprijzen kennen dan gemiddeld. Zeehaventerreinen en zware industrieterreinen kennen een lage grondprijs. De hoge grondprijzen in Utrecht en Zuid-Holland en de lage grondprijzen in Friesland en Groningen zijn slechts enigszins te verklaren uit verschillen in de samenstelling naar type terrein. Al deze provincies hebben net als Nederland als geheel een hoog percentage gemengde terreinen (Utrecht 81%, Zuid-Holland 71%, Friesland 85%, Groningen 80%). Het percentage hoogwaardige bedrijvenparks is met name in Zuid-Holland hoger dan voor Nederland als geheel (12%, Utrecht 9%), voor met name Groningen is dit percentage lager (4%, Friesland 8%). Ook het aandeel distributieparks is in Zuid-Holland hoger dan gemiddeld. Verder zijn er voor zowel Zuid-Holland als Utrecht geen terreinen voor zware industrie waar prijsgegevens voor bekend zijn, in Friesland (4%) en Groningen (7%) is dit type wel vertegenwoordigd.

*Figuur 26: gemiddelde minimale en maximale prijs per type bedrijventerrein, 1 januari 2008.*



- A: Distributieparks (19=2%)
- B: Gemengde terreinen (737=83%)
- C: Hoogwaardige bedrijvenparks (72=8%)
- D: Zeehaventerreinen (5=>1%)
- E: Zware industrieterreinen (38=4%)
- F: Situatie onbekend (18=2%)
- G: Alle typen, totaal (889=100%)

*Bron: IBIS 2008, bewerking door auteur.*

De grondprijs voor gemengde terreinen ligt in de Randstedelijke provincies beduidend hoger dan in de perifere provincies, hetzelfde geldt voor de grondprijzen voor de andere terreintypen. De hogere grondprijzen in de Randstedelijke provincies zijn waarschijnlijk maar voor een klein deel te verklaren uit hogere kwaliteitseigenschappen van de terreinen. Belangrijker hier is de grotere schaarste aan ruimte die in de Randstad heerst. Deze grotere schaarste wordt veroorzaakt doordat bedrijven zich graag in de Randstad vestigen. Bedrijven zijn bereid om meer te betalen voor een vestiging in bijvoorbeeld Amsterdam dan voor een kavel in de periferie van Nederland. Ook spelen hier de nabijheid van de mainports Schiphol en de Rotterdamse haven een rol. De (internationale) bereikbaarheid en de beschikbare kennis en arbeid zijn in de Randstad hoger dan in de noordelijke provincies. Zeker voor internationaal opererende bedrijven zal de naam Amsterdam van grotere allure zijn. Bedrijven die een representatieve omgeving nodig hebben zijn ook vaak de kapitaalkrachtigere bedrijven welke in staat zijn hogere grondprijzen te betalen. Voor de reputatie van een loodgieter maakt het bijvoorbeeld niet veel uit of er op zijn visitekaartje nou Amsterdam of een andere plaatsnaam staat, deze zal dan ook minder de neiging hebben om een hogere grondprijs te betalen voor een vestiging in Amsterdam. Bovengenoemd voorbeeld heeft echter ook weer vooral betrekking op de regio. Wanneer de loodgieter niet in Amsterdam gaat zitten omdat de grondprijzen er te hoog zijn zal deze zich nabij Amsterdam vestigen, en niet ergens in het noorden van Groningen.

Het lijkt er op dat de gemeenten in de economisch sterkere regio's meer economisch denken dan de gemeenten in de economisch zwakkere regio's wanneer het gaat om het grondprijsbeleid voor bedrijventerreinen. Omdat de bedrijventerreinenmarkt een regionale markt is en de grondkosten maar een klein deel van de investeringssom van een bedrijf zijn, zullen bedrijven niet massaal uit de perifere regio's vertrekken wanneer de grondprijzen hier stijgen naar een hoger niveau. Ook in de situatie dat een bedrijf uit het noorden nu beslist dat het naar de Randstad wil verhuizen zal de hogere grondprijs deze verhuizing waarschijnlijk niet tegenhouden. De uitgifteprijzen die nu nog onder de huidige kostprijs liggen zouden dus flink kunnen stijgen zonder dat dit de economie van de gemeenten aantast. Er zal dan veel extra geld binnenkomen dat ingezet kan worden voor bijvoorbeeld herstructurering, promotie van de regio of kwaliteitsverbeteringen.

Padafhankelijkheid speelt ook een rol bij de totstandkoming van de lage grondprijzen in de perifere regio's. Omdat het grootste deel van de gemeenten de comparatieve methode gebruikt om de uitgifteprijs voor bedrijventerreinen te bepalen, zullen in regio's met lage grondprijzen ook voor nieuwe bedrijventerreinen lage grondprijzen tot stand komen. Immers, bij vergelijking met omliggende gemeenten wordt geconstateerd dat de grondprijzen laag zijn, vanwege de angst voor het verlies van bedrijven naar andere gemeenten wordt de grondprijs dus op eenzelfde laag niveau gezet.

### *STIJGING VAN GRONDPRIJZEN*

Het veranderen van de huidige Nederlandse praktijk op het gebied van de bedrijventerreinen, waarbij de gemeente de voornaamste aanbieder is en altijd zorgt voor voldoende terstond uitgeefbaar terrein tegen redelijk lage prijzen, is een lastig proces. Ondanks dat de huidige situatie voor veel problemen zorgt, en de gemeenten met de huidige lage prijzen veel geld mislopen, zijn zowel bedrijven en gemeenten tevreden met de huidige marktwerking en willen daarom op dezelfde manier doorgaan. Ze worden hierbij, onder andere, gesteund door de Kamers van Koophandel (Segeren e.a., 2005). Bedrijven willen het huidige beleid voortzetten omdat ze altijd goedkoop grond kunnen verkrijgen. Gemeenten houden graag de regie op de bedrijventerreinenmarkt in eigen handen omdat ze dit noodzakelijk achten voor de regionale werkgelegenheid en de economie. Dat de situatie op de

Nederlandse bedrijventerreinenmarkt op deze manier bestaat is een duidelijk geval van padafhankelijkheid (Louw e.a., 2004 / Segeren e.a. 2005).

De afgelopen 15 jaar zijn de grondprijzen voor bedrijventerreinen in alle provincies gestegen (zie figuren 27 en 28). De prijzen zijn per gemeente minimaal verdubbeld en vaak verdrievoudigd. Olden (2007) heeft berekend dat de grondprijs stijging tussen 1997 en 2006, gecorrigeerd met de inflatie, 60 % was. Tussen 2000 en 2008 is de grondprijs in Nederland al bijna verdubbeld (IBIS, 2007). Deze is echter nog steeds van een te laag niveau. In veel regio's is de grondprijs nog steeds lager dan de grondwaarde. Gemeenten zien bedrijventerreinen nog steeds als middel om economische groei te realiseren en de buurgemeente te slim af te zijn (van Dinteren, 2009).

De recente prijsverhogingen zijn veroorzaakt door:

- stijgende grondexploitatie kosten;
- het willen realiseren van een hogere kwaliteit;
- door het bewust kiezen voor het maken van winst (om uiteenlopende voorzieningen te bekostigen en om te verevenen met de kosten van revitalisering van verouderde bedrijventerreinen)

(Bron: van Dinteren, 2009)

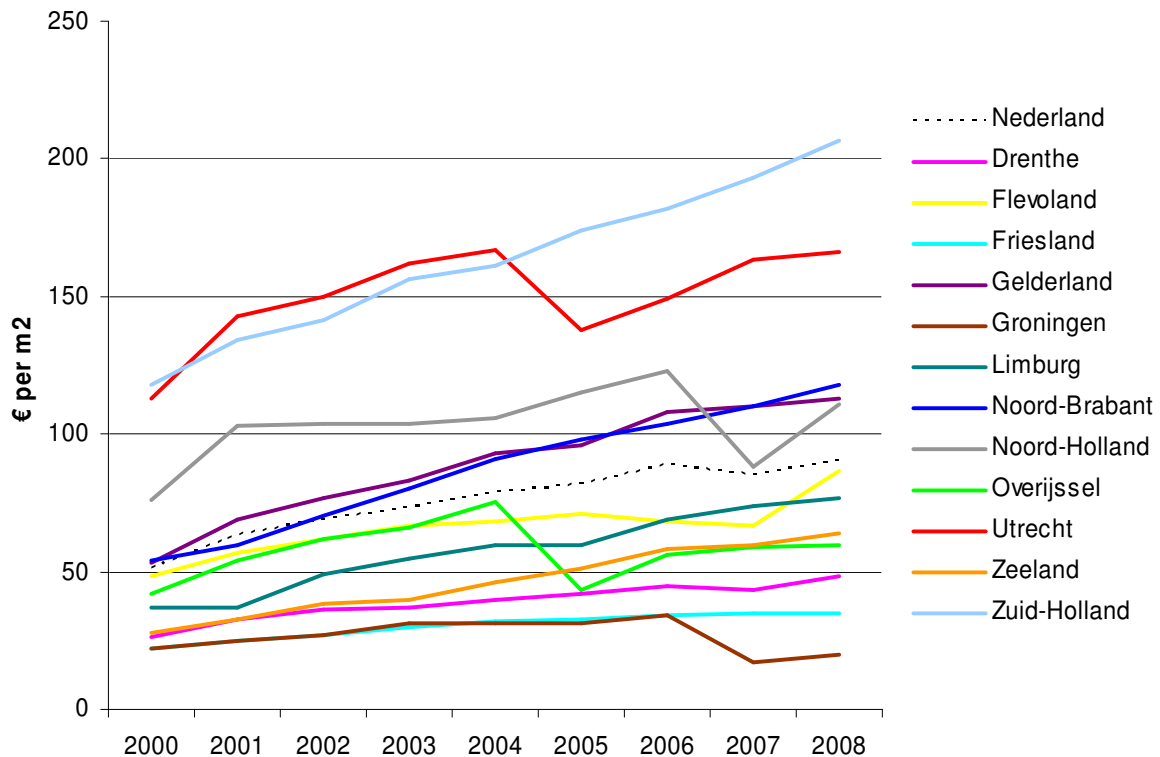
Omdat de grondprijs maar een klein deel van de bedrijfsinvesteringen uitmaakt en omdat de bedrijventerreinenmarkt voornamelijk een regionale markt is, is de economie door deze prijsstijgingen in ieder geval niet verslechterd (van Dinteren, 2005). Van Dinteren stelt zelfs dat er na een verhoging van de grondprijs met een factor vijf niets gebeurt met het functioneren van onze economie. De kans dat ondernemers dan goed gaan nadenken over hun huidige locatie en oud tegen nieuw zorgvuldiger gaan afwegen is dan wel groot.

De opkomende kenniseconomie heeft de grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland doen stijgen. In het verleden waren voornamelijk industrie en logistieke bedrijven gevestigd op bedrijventerreinen, de sector zakelijke dienstverlening is echter groeiende. Deze sector heeft meer behoefte aan een representatieve omgeving en bedrijven zijn ook bereid hiervoor te betalen in de vorm van een hogere grondprijs. Dit heeft er ook toe geleid dat de verhandelbaarheid van vastgoed op bedrijventerreinen is toegenomen, universele panden met veel kantoorruimte zijn beter verhandelbaar dan industriële fabriekspanden. De huur sector is dan ook groeiende op bedrijventerreinen. De laatste jaren is ook de betrokkenheid van private partijen op de bedrijventerreinenmarkt iets toegenomen, vooral bij de goed renderende marktsegmenten als bedrijvenparken (bijvoorbeeld hightechparken), logistieke bedrijfsruimten en makkelijk verhuurbare multifunctionele bedrijfsruimten (Gordijn, 2007). Deze segmenten worden gekenmerkt door een hogere uitgifteprijs en dus meer mogelijkheden op het maken van winst. Wanneer de verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt zich verder doorzet zal dit waarschijnlijk leiden naar meer schaarste en hogere grondprijzen.

Zoals op de kaarten van figuren 29 en 30 te zien valt, is voornamelijk in de provincies Noord-Brabant, Gelderland en Flevoland de prijsstijging tussen 1991 en 2008 relatief hoog geweest. Deze provincies hebben een snelle economische groei doorgemaakt waardoor de beschikbare ruimte steeds schaarser is geworden. De gemeenten zijn hierdoor enigszins tot inkeer gekomen en zijn afgestapt van de kostprijsmethode. De grondprijzen voor bedrijventerreinen zijn hier met name door kwalitatieve differentiatie en regionale afspraken relatief snel gestegen (Louw e.a., 2004). Deze grondprijs stijging heeft nauwelijks tot een verminderde uitgifte van bedrijventerreinen geleid. De provincies Friesland, Groningen en Noord-Holland kenden in dezelfde periode de laagste grondprijs stijging. Voor de twee noordelijke provincies betekent dit dat de verschillen met de rest van Nederland alleen maar groter zijn geworden: de grondprijs was hier altijd al het laagst en de stijging is hier ook het

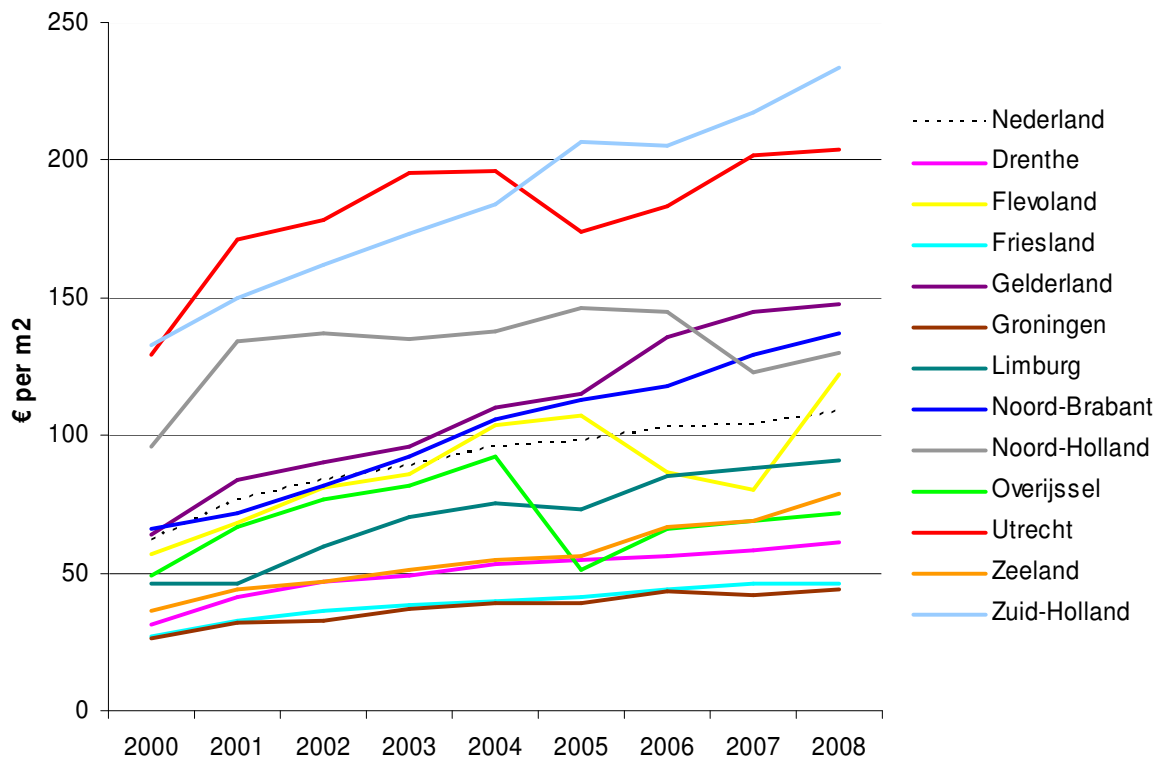
laagst. Veel gemeenten in deze provincies houden vast aan prijzen die in het verleden zijn vastgesteld, waardoor de gemiddelde uitgifteprijzen vaak ver beneden de kostprijs liggen.

*Figuur 27: gemiddelde minimale prijs voor bedrijventerreinen per provincie, 2000-2008.*



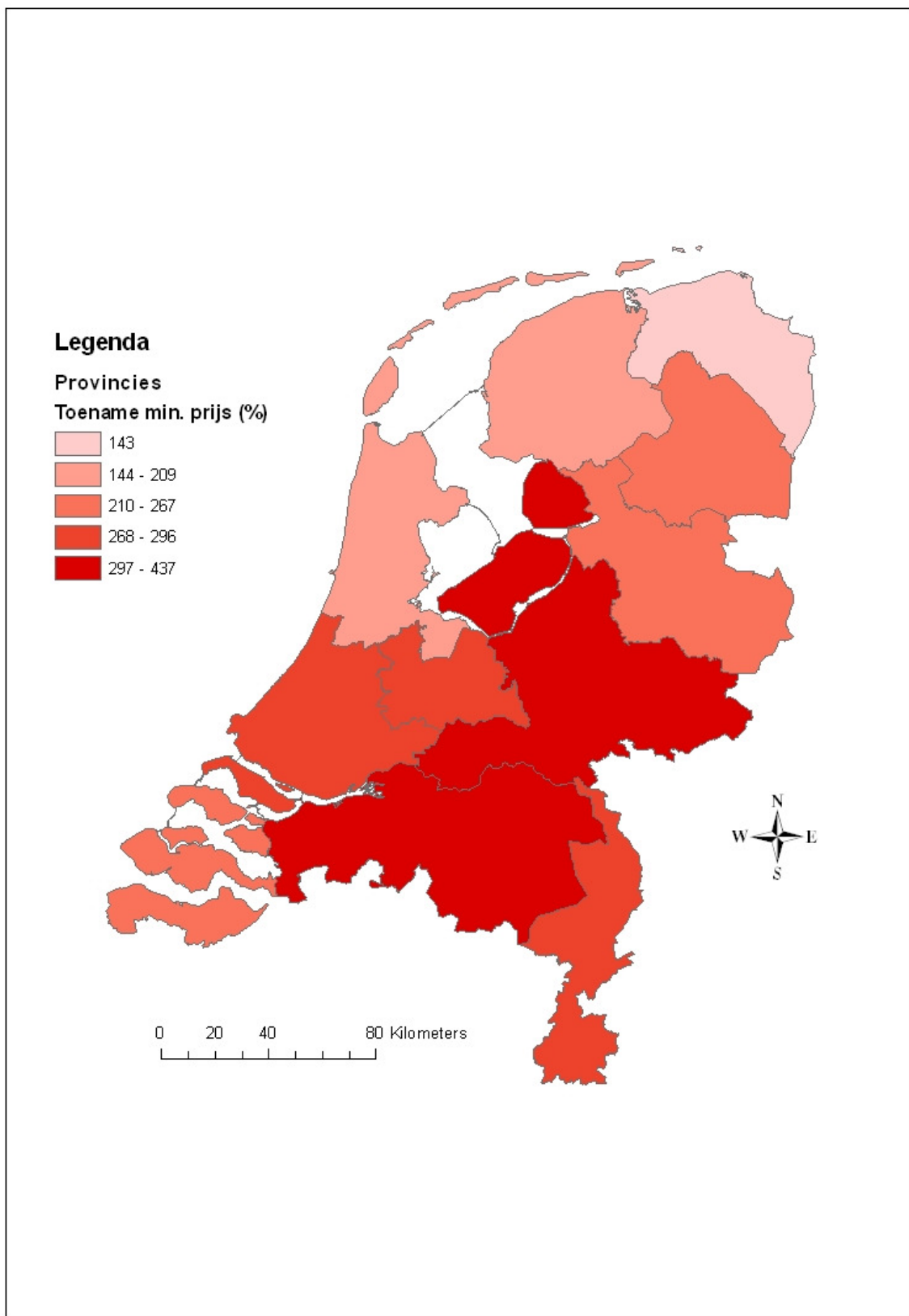
Bron: IBIS 2000 – IBIS 2008, bewerking door auteur.

*Figuur 28: gemiddelde maximale prijs voor bedrijventerreinen per provincie, 2000-2008.*



Bron: IBIS 2000 – IBIS 2008, bewerking door auteur.

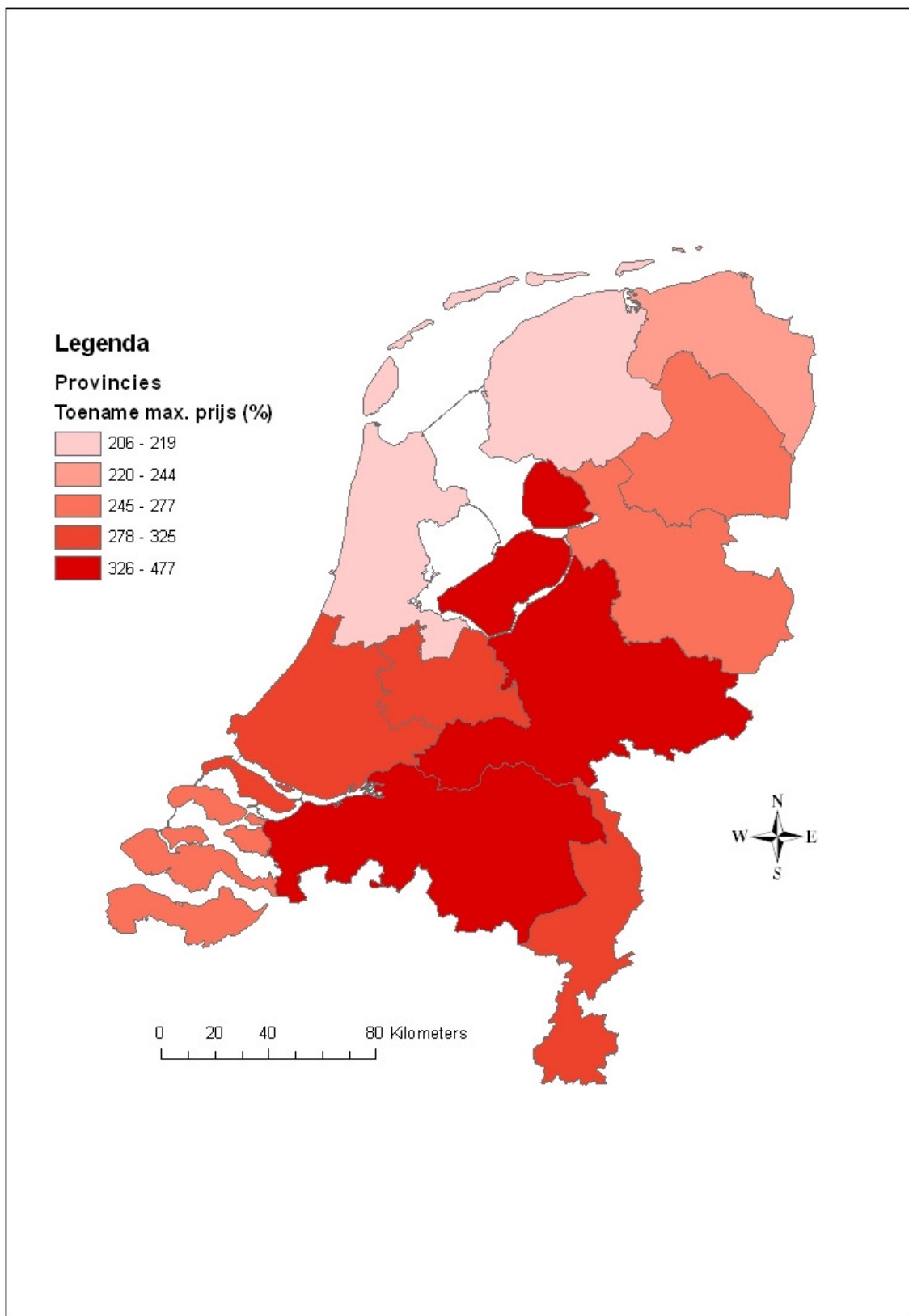
*Figuur 29: toename van de minimale grondprijs voor bedrijventerreinen 2008 ten opzichte van 1991 naar indexcijfer (1991=100)*



*Bron: IBIS 1991 / IBIS 2008. Bewerking door auteur.*



*Figuur 30: toename van de maximale grondprijs voor bedrijventerreinen 2008 ten opzichte van 1991 naar indexcijfer (1991=100)*



*Bron: IBIS 1991 / IBIS 2008. Bewerking door auteur.*

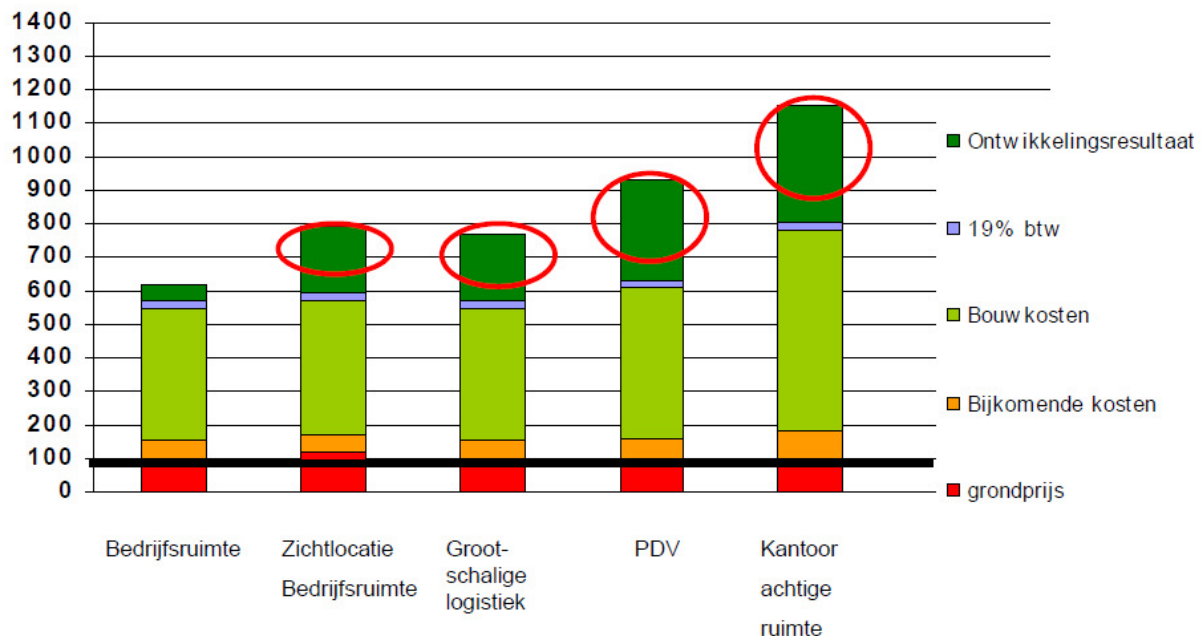
### 3.4 MOGELIJKE VERBETERINGEN BELEID UITGIFTEPRIJZEN

De grondprijs van bedrijventerreinen is vaak te laag. De grondprijs verdubbeling van de laatste 10 jaar lijkt veel, maar was veel gematigder dan de grondprijs stijging voor bijvoorbeeld woningbouw (van Geffen en Hendriks, 2009). De stijging van de prijs in de afgelopen jaren was vooral een inhaalslag vanwege de lage uitgangspositie. Gemeenten laten niet alleen veel geld liggen vanwege de lage uitgifteprijsen, deze lage uitgifteprijsen werken tevens een onzorgvuldig ruimtegebruik in de hand. De situatie is te vergelijken met het gratis verstrekken van bijvoorbeeld tijdschriften. Wanneer een tijdschrift gratis is nemen mensen het vaak mee, zonder serieus te kijken wat het precies is en zonder na te denken of het wel gelezen gaat worden. Na wat doorbladeren wordt het vervolgens vaak weggegooid. Wanneer een tijdschrift echter bijvoorbeeld €2,- kost zal iemand het tijdschrift eerst in de winkel doorbladeren om vervolgens te beslissen om het terug te leggen (als besloten wordt dat er weinig interessants instaat), of om het tijdschrift te kopen. Dit tijdschrift zal waarschijnlijk serieuzer gelezen (gebruikt) worden dan het gratis exemplaar (als het gratis exemplaar überhaupt al 'gebruikt' wordt), omdat van te voren al is geconcludeerd dat het een interessant tijdschrift is. Hetzelfde geldt in principe voor grond op bedrijventerreinen; hele goedkope bouwgrond zal snel gekocht worden, het kost immers toch bijna niks, en vervolgens zal er op een onzorgvuldige manier mee om worden gegaan. Dit resulteert in een niet intensief ruimtegebruik en weinig investeringen in het onderhoud, waardoor het terrein snel verouderd. Ook zal er voor de aanschaf geen uitgebreid marktonderzoek worden gedaan, waardoor bedrijven wellicht op een niet optimale locatie komen te zitten. Dit alles zorgt er voor dat een ondernemer op een gegeven moment weer zal beslissen om een nieuw, goedkoop, kavel aan te schaffen (met een betere prijs-kwaliteit verhouding voor het bedrijf dan het huidige kavel en/of terrein), terwijl het oude kavel niet optimaal gebruikt is en met beter onderhoud nog jaren mee had gekund. In een situatie waarbij de grondprijs hoger is zullen ondernemers voor de aanschaf van een nieuw kavel een serieuzer marktonderzoek doen naar welk bedrijventerrein er het beste bij het bedrijf past. Na dit marktonderzoek kan geconcludeerd worden dat er geen nieuw kavel wordt gekocht (als de gewenste prijs-kwaliteit verhouding niet wordt gevonden) en dat het huidige pand wordt uitgebreid of opgeknapt. Of er wordt geconcludeerd dat één terrein na het onderzoek als beste uit de bus komt. Hier wordt vervolgens een pand gerealiseerd. Dit pand en het kavel zullen vervolgens zorgvuldiger onderhouden worden, om de waarde van de investering te behouden. Als een kavel goedkoop is zal het ook als dusdanig behandeld worden. Wanneer kavels duurder zijn zal er beter worden nagedacht over of er, en welk nieuw terrein betrokken zal worden. Ook zal er meer geïnvesteerd worden en zullen de terreinen hierdoor langer gebruikt worden.

Recent onderzoek van de Stec groep voor de Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen (THB) laat zien dat de uitgifteprijsen voor grond op bedrijventerreinen in Nederland vaak onder de marktwaarde liggen. De gemiddelde grondprijs op bedrijventerreinen is in dit onderzoek bepaald op €115 tot €130 per vierkante meter bruto vloeroppervlakte (Stec, 2009). Deze grondprijs blijft volgens berekeningen van de Stec groep gemiddeld €15 tot €30 achter bij de residuele grondwaarde. In de Randstad is dit zelfs nog meer. Hierdoor worden bedrijventerreinen verkocht tegen prijzen die gemiddeld 30 % achter blijven bij de prijs op basis van de residuele waardeberekening (Stec, 2008). Zo laten de aanbieders van bedrijventerreinen €2,5 miljard liggen (Stec, 2008). De THB stelt dat de grondprijzen overal met 10 % verhoogd moeten worden, gezien de waarde van het vastgoed kan dit vrijwel overal zonder marktverstoringen (THB, 2008). Bij de residuele grondwaardeberekening wordt de waarde van de grond bepaald door de waarde van het vastgoed dat op deze grond gerealiseerd wordt. Als de commerciële waarde van het vastgoed dus hoger is dan de optelsom van bouw- en bijkosten en de grondprijs, is er reden tot een

grondprijsverhoging (van Geffen en Hendriks, 2009). Hoe hoger de waarde van het vastgoed, hoe hoger de grondprijs zou moeten zijn. In figuur 31 is te zien dat vooral PDV en kantoorachtige ruimten een hoog ontwikkelingsresultaat hebben, voor deze typen bedrijven zou de grondprijs dus hoger moeten liggen.

*Figuur 31: commerciële waarden van bedrijfsruimten.*



*Bron: van Geffen en Hendriks, 2009*

Gemeenten hebben de neiging om te middelen, zijn bang voor het vertrek van bedrijven en werken te veel met eenheidsprijzen waardoor bedrijventerreinen veelal voor te lage uitgifteprijzen worden verkocht (Stec, 2009). Om een hogere grondprijs te realiseren zullen gemeenten regionale afspraken moeten maken over grondprijsverhogingen. Er zal meer moeten worden gedacht vanuit de commerciële waarde van de grond: er zal regionaal de residuele grondwaardemethode moeten worden toegepast en de prijs zal meer moeten worden gedifferentieerd tussen terreinen (naar locatie) binnen terreinen (naar locatie op terrein) en tussen bedrijven (naar kavelgrootte, type gebruiker en aandeel kantoorvloer). Hierdoor zal de grondprijs vaak gemiddeld omhoog gaan. Dit zal echter wel stapje voor stapje moeten gebeuren (van Geffen, 2008). Hierbij moeten gemeenten niet bang zijn voor het vertrek van ondernemers, omdat de bedrijventerreinenmarkt een voornamelijk regionale markt is en de kosten die gemaakt worden voor de aanschaf van grond slechts 1,1 % van de totale kosten voor een verhuizend bedrijf zijn. Voor ondernemers zijn de terreinkenmerken en de arbeidsmarkt en afzetmarkt veel belangrijker als de grondkosten (zie hoofdstuk 2). De zo verkregen extra opbrengsten (€2,5 miljard wanneer de residuele grondwaarde overall wordt toegepast. En €1,05 miljard wanneer de grondprijs, zoals in de berekeningen van de THB, met 10 % stijgt) zullen moeten worden gebruikt voor verevening en de inhaalslag van de herstructurering. Bij verevening worden de verliezen op minder rendabele terreinen gefinancierd door de winsten op andere (winstgevende) bedrijventerreinen.

Dat er door een grondprijsverhoging geen afname in vraag ontstaat blijkt uit de situatie in Zwolle. Hier zijn de grondprijzen met de genoemde 10 % gestegen en dit heeft geen invloed gehad op de vraag. Netwerkstad Twente heeft per 1 juli 2008 in navolging van Zwolle de grondprijs met 10 euro per vierkante meter verhoogd. Hier zal door middel van het toepassen van een functionele grondprijzenbenadering de uiteindelijke grondprijsverhoging

maximaal 15 % bedragen. Dit betekent dat de prijzen waar het kan residueel berekend worden en de grondprijs wordt gedifferentieerd naar onder andere ligging, functie, uitstraling en bebouwingsmogelijkheid (Regio Twente, 2008). Ook in de regio Groningen-Assen worden bedrijventerreinen tegenwoordig op deze wijze benaderd (Regio Groningen-Assen, 2009).

Gordijn (2007) stelt een heffing over de grondprijs voor om deze te verhogen. Met de zogenaamde open ruimte heffing moet deze hogere grondprijs zorgen voor verminderde aantasting van de openbare ruimten (door minder snelle uitbreiding van het areaal, en door intensiever ruimtegebruik) en moet de veroudering van bestaande terreinen worden tegengegaan. De zogenaamde herstructureringsbijdrage werkt hetzelfde, hierbij komt echter ook geld vrij voor de herstructurering van verouderde bedrijventerreinen (Gordijn e.a., 2007).

Hogere grondprijzen (door middel van heffingen of het toepassen van de residuele grondwaardeberekening) zullen niet leiden tot een verslechtering van de gemeentelijke economieën. Er zullen regionaal afspraken moeten worden gemaakt, en de grondprijs zal meer moeten worden gedifferentieerd. De hogere grondprijzen die zo ontstaan zorgen voor extra inkomsten voor gemeenten. Deze inkomsten kunnen aangewend worden voor de herstructurering of bijvoorbeeld voor het bekostigen van parkmanagement. Dit zal ook de kwaliteit en de levensduur van bedrijventerreinen ten goeden komen.

## **H4 REGIONALE VARIATIE IN PRIJZEN/KWALITEIT NOORD-NEDERLAND**

### **4.1 BEDRIJVENTERREINEN NOORD-NEDERLAND**

De voorgaande hoofdstukken hebben een beeld geschetst van de Nederlandse praktijk betreffende bedrijventerreinen. De provincies Friesland en Drenthe (en in mindere mate ook Groningen en Overijssel) worden gekenmerkt door een relatief klein areaal bedrijventerreinen en een relatief lage uitgifte (hoofdstuk 2.3). De uitgifteprijs van bedrijventerreinen zijn in de vier noordelijke provincies lager dan in de overige Nederlandse provincies, en liggen vaak zelfs onder de kostprijs (hoofdstuk 3.3). Dit hoofdstuk zal zich focussen op de regionale variatie van de grondprijzen en de samenhang van deze grondprijs met de kwaliteit van de bedrijventerreinen in Noord-Nederland. Onder Noord-Nederland vallen in dit geval de provincies Groningen, Friesland, Drenthe en Overijssel. Alvorens te gaan kijken naar de grondprijzen en de kwaliteit van de terreinen, zal eerst kort het beleid van de betreffende provincies en gemeenten aangaande bedrijventerreinen worden besproken.

De ruimtelijke plannen van provincies en gemeenten moeten in overeenstemming zijn met de bindende concrete beleidsbeslissingen van het Rijk. Om de verrommeling van het Nederlandse landschap tegen te gaan en om duurzaamheid te promoten zijn bundeling van verstedelijking en het toepassen van het principe ‘uitbreiding na inbreiding’ concrete beleidsbeslissingen die van invloed zijn op het bedrijventerreinenbeleid (Noordelijke Rekenkamer, 2009). Dit betekent dat nieuwe bedrijventerreinen zoveel mogelijk in bestaand bebouwd gebied moeten worden gerealiseerd en dat nieuwe terreinen pas worden aangelegd wanneer de bestaande ruimte op bedrijventerreinen optimaal is benut (inclusief herstructurering). Naast dit Rijksbeleid hebben de provincies hun eigen bedrijventerreinenbeleid. Tot voor kort stond de economische groei en de werkgelegenheid centraal in het bedrijventerreinenbeleid van de noordelijke provincies. Relatief recentelijk is duurzaam ruimtegebruik ook een belangrijk beleidsthema geworden (Noordelijke Rekenkamer, 2009). Het beleid ten aanzien van bedrijventerreinen in de provincies Drenthe, Groningen en Friesland heeft veel overeenkomsten. Deze drie provincies hebben in het kader van het samenwerkingsverband Noord-Nederland (SNN) een strategische agenda voor Noord-Nederland 2007-2013 opgezet. Het stimuleren van economische groei (met name van de kenniseconomie) en het behouden van een positief leefklimaat zijn hierin belangrijke punten (SNN, 2007).

#### *DRENTHE*

Om een optimaal vestigingsklimaat voor bedrijven te creëren streeft de provincie Drenthe naar een gevarieerd en kwalitatief goed aanbod van bedrijventerreinen. Een ijzeren voorraad bedrijventerreinen is te allen tijde beschikbaar om tijdig over voldoende aanbod te kunnen beschikken. Een centraal uitgangspunt van het omgevingsbeleid van de provincie Drenthe (zoals vastgelegd in POP I en POP II) is het streven naar een duurzame ontwikkeling (Provincie Drenthe, 2004). Dit betekent dat de SER-ladder gehanteerd wordt bij de aanleg van nieuwe terreinen. Alvorens een nieuw terrein aan te leggen moet eerst gekeken worden of er ruimtewinst te behalen valt op de bestaande terreinen. De gemeenten zijn indirect aan deze beleidsuitspraken gebonden doordat de provincie de gemeentelijke bestemmingsplannen toetst aan haar omgevingsbeleid (Noordelijke Rekenkamer, 2009a). Verder streeft de provincie naar bundeling van economische activiteiten in de economische kernzones: Leek-Groningen-Assen-Hoogezand-Veendam-Winschoten langs de A7 en de A28 en Meppel-Hoogeveen-Coevorden-Emmen langs de A28 en N37. Buiten deze economische kernzones wordt door de provincie alleen kleinschalige lokale bedrijvigheid bij hoofdkernen toegestaan.

De Noordelijke Rekenkamer stelt in het rapport 'Bedrijventerreinen en duurzaam ruimtegebruik in de provincie Drenthe' dat de provincie de gemeentelijke plannen voor nieuwe bedrijventerreinen onvoldoende toetst op duurzaam ruimtegebruik (Noordelijke Rekenkamer, 2009a). Dit wordt onder andere veroorzaakt doordat de provincie gemeenten toestaat om gebruik te maken van onrealistisch hoge ramingen bij het aanleggen van nieuwe terreinen (Noordelijke Rekenkamer, 2009a). Ook concludeert de Noordelijke Rekenkamer dat de provincie te weinig regie voert om intergemeentelijke samenwerking te bevorderen en dat de herstructurering achterblijft bij de plannen.

Door het gebrek aan intergemeentelijke samenwerking bestaat er concurrentie tussen de gemeenten wat resulteert in een overaanbod en lage grondprijzen. Het samenwerkingsverband Zuid-Drenthe / Noord-Overijssel verloopt weinig succesvol, mede doordat de provincie ervoor heeft gekozen om de invulling van deze samenwerking over te laten aan de gemeenten. De samenwerking in de Regio Groningen-Assen is meer succesvol. Het coördineren van een regionaal en kwalitatief gedifferentieerd aanbod van bedrijventerreinen staat centraal in dit samenwerkingsverband.

De provinciale subsidiering op herstructurering en op nieuwe bedrijventerreinen in de provincie Drenthe zorgt ervoor dat terreinen onder de kostprijs kunnen worden uitgegeven (dit geldt ook voor de provincies Friesland en Groningen) (Noordelijke Rekenkamer, 2009a). Alleen terreinen waarvoor subsidie kan worden gekregen kunnen worden geherstructureerd. Het betreft hier terreinen waarop de werkgelegenheid behouden blijft of groeit door de herstructurering. Hierdoor worden veel verouderde bedrijventerreinen niet aangepakt (Noordelijke Rekenkamer, 2009a). Ten slotte is voor het grootste deel van de verouderde terreinen in Drenthe nog geen parkmanagement ingevoerd en geven veel bedrijven aan dat ze ontevreden zijn over de veroudering op de terreinen (Noordelijke Rekenkamer, 2009a).

#### *FRIESLAND*

Het beleid van de provincie Friesland verschilt niet veel van dat van de provincie Drenthe. De economische ontwikkeling van de provincie Friesland moet worden gerealiseerd door een voldoende aanbod van bedrijventerreinen in kwantitatieve (hectares) en kwalitatieve (naar specifieke segmenten) zin. Gemeenten mogen bedrijventerreinen op voorraad aanleggen om snel aan behoefte naar terreinen te kunnen voldoen. Deze bedrijventerreinen moeten worden gerealiseerd in stedelijk gebied, dit zijn de kernzones 'A7-zone Landstad Fryslân' en de Westergozone (Provincie Fryslân, 2006). In het streekplan van de provincie Friesland staat dat gemeenten bedrijventerreinen op voorraad mogen ontwikkelen bij stedelijke, regionale centra en in beperkte mate bij bedrijfsconcentratiekernen. De provincie Friesland tracht de ontwikkeling van bedrijventerreinen in regionaal verband te coördineren.

Om duurzaam ruimtegebruik te stimuleren heeft de provincie Friesland als uitgangspunt dat bestaande terreinen benut moeten worden voordat nieuwe terreinen worden aangelegd (Provincie Fryslân, 2006). Omdat dit is vastgesteld in een richtinggevende uitspraak moeten gemeenten aantonen dat bestaande bedrijventerrein zijn benut voordat de provincie haar goedkeuring geeft aan de aanleg van nieuwe terreinen. Vanwege de verwachte bevolgingskrimp staat het verbeteren van de kwaliteit van bestaande terreinen vanaf 2008 centraal (Noordelijke Rekenkamer, 2009b).

Het aanbieden van een gedifferentieerd aanbod en de herstructurering van verouderde bedrijventerreinen zijn weinig succesvol omdat de provincie de invulling vrijwel altijd overlaat aan de gemeenten. Net zoals het geval was bij de provincie Drenthe concludeert de Noordelijke rekenkamer dat *“.de maatregelen die de provincie Friesland in de periode 2000-2008 nog onvoldoende resultaat hebben gehad. De toetsing van plannen voor nieuwe terreinen is niet goed uitgevoerd, de regie bij regionale samenwerking laat te wensen over en de kwaliteitsverbetering van bestaande en nieuwe terreinen blijft achter bij de plannen.”*

(Noordelijke Rekenkamer, 2009b). Ook stelt de Noordelijke rekenkamer dat ontevredenheid van ondernemers ten aanzien van de kwaliteit van terreinen leidt tot verhuisbewegingen in de provincie Friesland.

### GRONINGEN

Het aanbieden van voldoende én gedifferentieerde bedrijventerreinen staat ook in de provincie Groningen centraal om een optimaal vestigingsklimaat voor bedrijven te creëren. Een voorraad terstond uitgeefbaar bedrijventerrein van vijf tot acht maal de jaarlijkse uitgifte moet ervoor zorgen dat er altijd over voldoende aanbod kan worden beschikt. De provincie Groningen wil dat bedrijven die op (boven)regionale schaal werken zich vestigen in de economische kernzones: Leek-Groningen-Assen-Hoogezand-Veendam-Winschoten langs de A7, A28 en N33 én de zeehaventerreinen van Delfzijl en de Eemshaven (Provincie Groningen, 2006). Ook het bedrijvenpark Zuid-Groningen bij Ter Apelkanaal is een economische kernzone. Buiten deze zones staat de provincie alleen kleine bedrijven(terreinen) of uitbreiding van bedrijventerreinen voor bestaande lokale bedrijvigheid toe (Noordelijke Rekenkamer, 2009c). In het Provinciaal omgevingsplan II geeft de provincie Groningen aan dat een duurzame ontwikkeling van de leefomgeving van essentiële betekenis is (Provincie Groningen, 2006). Dit houdt in dat efficiënt ruimtegebruik en vermindering van de milieubelasting voorop staan (Noordelijke Rekenkamer, 2009c). Plannen en maatregelen van gemeenten worden getoetst aan duurzaamheidsaspecten. Bestaande terreinen moeten optimaal benut zijn (inclusief herstructurering) voordat nieuwe terreinen aangelegd mogen worden, de SER ladder is hierbij het uitgangspunt. Deze provinciale beleidsuitspraken zijn bindend voor gemeenten (Noordelijke Rekenkamer, 2009c).

Samenwerkingsverbanden die in de economische kernzones opereren en waar de provincie Groningen aan deelneemt zijn de regio Groningen-Assen en de Eemsdelta. De regio Groningen-Assen richt zich op regionale samenwerking tussen gemeenten en provincies om de onderlinge concurrentie uit te sluiten. Zo ontstaat een voldoende kwantitatief en kwalitatief gedifferentieerd terreinen aanbod. De samenwerking in de Eemsdelta richt zich vooral op de economische versterking van het Eemsmondgebied.

De Noordelijke Rekenkamer concludeert dat de provincie Groningen de plannen voor nieuwe bedrijventerreinen niet voldoende toetst aan de SER-ladder. De regionale samenwerking is voldoende, maar kan effectiever. De provincie Groningen is er wel grotendeels in geslaagd om de kwaliteit van bedrijventerreinen te verbeteren in de afgelopen 10 jaar. Dit resulteert erin dat de bedrijven in Groningen tevreden zijn over de kwaliteit van de aangeboden bedrijventerreinen (Noordelijke Rekenkamer, 2009c).

### OVERIJSSSEL

De provincie Overijssel streeft naar een hoge kwaliteit van duurzaam ondernemen en een sterke economie (Provincie Overijssel, 2008). Kwalitatief goede bedrijventerreinen die optimaal benut worden en die goed in het landschap passen zijn hiervoor essentieel. Bundeling van activiteiten bij de kernzones en het bevorderen van regionale samenwerking zijn belangrijke punten voor de provincie (Provincie Overijssel, 2008). Het samenwerkingsverband Netwerkstad Twente is hieruit voortgekomen. De hoofdlijn van het beleid is in de Ontwerp-Omgevingsvisie van de provincie als volgt geformuleerd: “*De regionale markt voor bedrijventerreinen primair bedienen vanuit de stedelijke netwerken, buiten de stedelijke netwerken onder voorwaarden ruimte aan de eigen groei van lokaal gewortelde bedrijven*” (Provincie Overijssel, 2009). De overkoepelende beleidsuitgangspunten zijn:

- Er is sprake van een bijzondere positie voor functie en ontwikkeling van streekcentra en lokale bedrijvigheid.
  - De gemeenten passen bij de beleidsontwikkeling over bedrijventerreinen de SER-ladder toe.
  - Regio en gemeenten zetten versterkt in op de realisatie van herstructurering van verouderde bedrijventerreinen en leggen in hun (regionaal) beleid een relatie tussen de ontwikkeling van nieuwe terreinen en de herstructurering van oude terreinen.
  - In het gemeentelijke beleid dient regionale en/of bovenlokale afstemming van werklocaties meegenomen te worden.
  - In regionaal verband wordt meer ingezet op specialisatie, positionering en clustering, vooral van de kennisintensieve maakindustrie. Regio's en gemeenten ontwikkelen een sterker economisch profiel.
- (Bron: Provincie Overijssel, 2009)

De afgelopen bestuursperiode richtte de provincie Overijssel zich op het stimuleren van ruimte voor ondernemen. Hiervoor werden subsidies voor nieuwe arbeidsplaatsen in specifieke regio's en voor uitbreiding van bedrijven ingezet. Ook subsidies voor projecten gericht op herstructurering, maatschappelijk verantwoord ondernemen, verduurzaming van bedrijventerreinen, parkmanagement en strategische planvorming voor regionale bedrijventerreinen waren beschikbaar. In het rapport 'Overijssel werkt!' stelt de provincie Overijssel dat het tempo van de herstructurering in de afgelopen periode te laag lag. In de komende periode zal er dan ook extra in herstructurering geïnvesteerd worden (door middel van extra subsidies) en zal een herstructureringsmaatschappij worden opgericht. Samen met marktpartijen zal deze Herstructureringsmaatschappij Overijssel (HMO) zich gaan richten op het beheren van een herstructureringsfonds en het leveren van kennis en capaciteit aan gemeenten (Provincie Overijssel, 2008). Doel van de HMO hierbij is om het grootste gedeelte van de benodigde middelen uit de markt te halen. Dit zal de kosten voor de provincie (in de vorm van subsidies) in de toekomst drastisch verminderen.

### *GEMEENTEN*

De uiteindelijke uitvoering van het beleid ligt grotendeels bij de gemeenten. Wanneer gemeenten zich niet aan de provinciale richtlijnen en afspraken houden treden de provincies zelden (hard) op (THB, 2008). Dit resulteert erin dat gemeenten vaak nog elkaars concurrent zijn wanneer het gaat over bedrijventerreinen en dat regionale samenwerking ver te zoeken is. Voornamelijk in de Noordelijke, perifere provincies overheerst nog steeds het idee dat door middel van een ruim en goedkoop aanbod van bedrijventerreinen de gemeentelijke economie en werkgelegenheid gestimuleerd kan worden. Dit idee is onder invloed van kritiek (onder andere: THB, 2008 / Van Dinteren, 2008) enigszins aan verandering onderhevig. Toch bepalen veel gemeenten de uitgifteprijs nog steeds door middel van de kostprijsmethode, zo laten deze gemeenten veel geld liggen. Hoe de verschillende gemeenten hun uitgifteprijs bepalen zal in het volgende hoofdstuk worden behandeld.



## 4.2 GEBRUIKTE METHODEN VOOR GRONDPRIJS BEPALING

De uitgifteprijs van bedrijventerreinen in de noordelijke provincies (voornamelijk in Friesland, Groningen en Drenthe) ligt bijna altijd onder de marktprijs en vaak zelfs onder de kostprijs. Met behulp van deze verkapte subsidies trachtten de gemeenten hun economie te versterken. De Stec groep en de THB adviseren om de grondprijs te verhogen door middel van differentiatie en het gebruik van de residuele grondwaardemethode.

Tabel 15: methoden om uitgifteprijs te bepalen per gemeente / samenwerkingsverband.

Gemeente	Kostprijs	Comparatief	Residueel	Functioneel
Borne	X	X		
Hardenberg		X		
Losser		X		
Netwerkstad T.		X	X	X
Rijssen-Holten		X		
Steenwijkerland		X	X	
Twenterand	X			
Tubbergen		X		
Wierden		X		
Assen		X		
Emmen		X		
Noordenveld		X		
Tynaarlo		X		
Achtkarspelen		X		
Dantumadiel	X			
Dongeradiel	X			
Ferwerderadiel	X	X		
Kollumerland	X	X		
Leeuwarden		X		
Menaldumadiel	X			
Nijefurd	X			
Ooststellingwerf	X	X		
Skarsterlân		X		
Smallingerland			X	
Tytsjerkadiel	X			
Weststellingwerf		X		
Bedum	X	X		
De Marne		X	X	
Groningen				X
Gro Seaports	X			
Leek		X	X	
Regio Gro-Ass		X	X	
Slochteren	X			
Stadskanaal	X	X		
Zuidhorn		X		
<b>Totaal</b>	<b>14</b>	<b>25</b>	<b>6</b>	<b>2</b>

Bron: S.H. Ritzema, 2009 (zie bijlage 1)

Zoals in tabel 15 te zien is gebruiken slecht 6 van de 35 ondervraagde gemeenten deze residuele grondwaardemethode, in de meeste gevallen gebeurt dit in combinatie met de comparatieve methode. Dit betekent dat wanneer de residuele grondwaarde veel hoger uitkomt dan de prijzen van omliggende, vergelijkbare gemeenten, de prijs vaak naar beneden zal worden bijgesteld. Hierbij dient opgemerkt te worden dat het gebruik van de residuele grondwaardemethode voornamelijk geschikt is voor (boven)regionale bedrijventerreinen. Deze terreinen mogen in het Rijks- en provinciaalbeleid alleen in de economische kerngebieden ontwikkeld worden. Voor lokale (kleinschalige) bedrijventerreinen kleven aan de residuele grondwaardemethode nogal wat nadelen. Dit is het geval omdat op deze terreinen sprake is van zeer uiteenlopende bedrijvigheid, met uiteenlopende bedrijfsbebouwing. Een groot deel daarvan is nauwelijks interessant voor private vastgoedbeleggers en zal waarschijnlijk niet volledig waardevast blijven. Ook vormen de beperkende (planologische en vestigings)voorwaarden een belemmering voor een regiobreed prijsbeleid voor dergelijke op lokale gemengde bedrijvigheid gerichte bedrijventerreinen.

Van de ondervraagde gemeenten gebruikt 71% de comparatieve methode om de grondprijs van bedrijventerreinen te bepalen, 40% gaat bij het bepalen van de uitgifteprijs nog steeds uit van de kostprijs (het totaal komt uit op meer dan 100% omdat vaak een combinatie van prijs bepalingsmethoden wordt gebruikt). In het vervolg van dit hoofdstuk zal per provincie besproken worden welke methoden voor het bepalen van de uitgifteprijs gebruikt worden.

### *DRENTHE*

Van de gemeenten in Drenthe hebben Tynaarlo, Assen, Noorderbunde en Emmen de vragen over de grondprijsmethoden beantwoord. In het samenwerkingsverband regio Groningen-Assen werken de provincies Drenthe en Groningen samen met verschillende gemeenten uit deze provincies. Dit samenwerkingsverband zal later worden besproken.

In de gemeente Emmen worden grondprijzen bepaald aan de hand van een aantal variabelen met verschillende wegingsfactoren. Er wordt uitgegaan van een basisprijs die door middel van de comparatieve methode wordt bepaald. De variabelen die de uiteindelijke uitgifteprijs bepalen zijn: de ligging van het kavel (waar in de gemeente Emmen ligt het kavel?), de bestemming van het kavel (wat voor activiteiten mogen er plaatsvinden?) en de kenmerken van het kavel (zicht-, hoek- of tussenkavel?).

In de gemeente Tynaarlo zijn alleen op het terrein Vriezerburg langs de A28 nog kavels beschikbaar. Deze kavels zijn bedoeld voor lokale bedrijvigheid (bedrijven die reeds binnen de gemeente zijn gevestigd en/of bedrijven die hun omzet of afzetmarkt voor meer dan 50% binnen de gemeente genereren). Bij de prijsstelling van dit terrein is met name gekeken naar de gemengde bedrijventerreinen in Groningen, vervolgens is er een prijs bepaald die iets boven de grondprijs van vergelijkbare terreinen ligt. Op deze manier wordt getracht om alleen lokale bedrijvigheid op dit terrein aan huisvesting te helpen. Regionale bedrijvigheid kan terecht op de terreinen in Groningen en Assen. De gemeente Tynaarlo stelt dat gelet op het karakter van het terrein (gemengde bedrijvigheid, opvang van groei/uitbreiding van alle lokale bedrijvigheid) besloten is om geen verder prijsdifferentiatie toe te passen.

In de gemeente Assen worden tot nu toe uitgifteprijzen bepaald door middel van de comparatieve methode. In het nieuwe Nota Grondprijsbeleid van de gemeente worden grondprijzen echter marktconform met de residuele grondwaardemethode bepaald. Naast de residuele waarde worden de prijzen ook getoetst aan gerealiseerde transactiepreisen van bedrijfsontroerend goed. Deze berekeningen gelden niet per kavel maar voor gemiddelden voor een bepaald type bestemming op een bedrijventerrein.

## *FRIESLAND*

De Friese gemeenten Dantumadiel, Dongeradiel, Ferwerderadiel, Kollumerland, Menaldumadiel, Nijefurd, Ooststellingwerf en Tytsjerkadiel geven aan dat de kostprijs bepalend is voor de uiteindelijke vraagprijs van bedrijventerreinen. Van de dertien Friese gemeenten die geantwoord hebben op het onderzoek komt dit neer op 62%. Vaak worden de kostprijzen vergeleken met de uitgifteprijzen in omliggende gemeenten, hieruit volgt dan de vraagprijs. Wanneer de kostprijs hoger ligt dan de grondprijs van buurgemeenten kiezen gemeenten er vaak voor om onder de kostprijs te gaan zitten. Op deze wijze wordt er verlies geleden op de exploitatierekening uit concurrentie oogpunt. In het geval dat de kostprijs lager ligt dan de prijs van andere gemeenten wordt de vraagprijs vaak iets boven de kostprijs gesteld, zo zal er een kleine winstmarge ontstaan. Een aantal gemeenten (Menaldumadiel en Ferwerderadiel) die de kostprijsmethode hanteren zegt verder dat er een mogelijkheid is om een bedrijfswoning te bouwen op het kavel, op deze grond wordt dan wel winst gemaakt. De gemeenten Dantumadiel en Dongeradiel geven aan dat er wel enige differentiatie binnen een terrein plaatsvindt naar de ligging en grootte van de kavels. De gemeente Tytsjerkadiel stelt dat de exploitatie van de grond ieder jaar wordt bijgesteld onder invloed van mee- en tegenvallers (meestal zijn dit renteverliezen, heel soms winst). Hierbij worden plannen soms versoerd of verdicht (minder groen, meer uitgeefbaar terrein). Alleen in het ergste geval wordt de grondprijs verhoogd. Hieruit blijkt dat een lage grondprijs als zeer belangrijk wordt geacht. Concurrentie met omliggende gemeenten om de eigen gemeentelijke economie te verbeteren is voor veel van deze gemeenten het uitgangspunt, winstmaximalisatie (of überhaupt winst maken) is geen doel. Tekenend in deze is dat de gemeente Ooststellingwerf stelt dat wanneer de kostprijs boven de marktprijs ligt (boven de prijs van de buurgemeenten) het terrein toch tegen de marktprijs zal worden aangeboden. Het verlies op de grondexploitatie wordt dan voor lief genomen.

Achtkarspelen, Leeuwarden, Skarsterlân en Weststellingwerf gebruiken de comparatieve methode om de vraagprijs voor bedrijventerreinen te bepalen. Van deze gemeenten geeft de gemeente Achtkarspelen aan dat in de toekomst de grondprijs residueel zal worden bepaald. De comparatieve methode zoals die in de gemeenten Weststellingwerf en Skarsterlân wordt toegepast zal hier leiden tot een prijs van rond de kostprijs. Verschil met de gemeenten die de kostprijsmethode hanteren is dat deze twee gemeenten aangeven dat er minimaal een sluitende grondexploitatie moet zijn. Maar ook hier wordt uit concurrentie oogpunt de prijs relatief laag gehouden. De gemeente Leeuwarden differentieert de prijs naar type terrein (representatief, modern gemengd of zwaar) en naar de kenmerken van het kavel. Bij het gebruik van de comparatieve methode worden terreinen met dezelfde eigenschappen met elkaar vergeleken. Bedrijventerreinen in grote kernen (zoals Leeuwarden) worden daarom niet vergeleken met terreinen bij kleine dorpjes. De comparatieve methode zal voor de gemeente Leeuwarden dus ook een hogere grondprijs opleveren in vergelijking met de grondprijs in de gemeenten Weststellingwerf en Skarsterlân.

Als enige gemeente in Friesland geeft Smallingerland aan dat de grondprijzen grotendeels residueel worden bepaald. Tot 2004 werd hier de comparatieve methode gebruikt daarna is men bij de bepaling van de grondprijs op bedrijventerreinen gebruik gaan maken van onder meer taxatierapporten (van commerciële partijen) en de residuele grondwaardeberekening. De grondprijzen die zo ontstaan zijn een stuk hoger dan die van buurgemeenten. De gemeente Smallingerland geeft aan dat vanwege de centrale ligging van Drachten de omliggende gemeenten (met alleen kleinere kernen) geen concurrenten zijn. Ook andere grote kernen als Heerenveen en Leeuwarden zijn geen concurrenten omdat deze te ver weg liggen. Er is in Smallingerland bewust gekozen voor een hogere grondprijs, deze grondprijs maakt immers toch maar een klein deel uit van de totale kosten van bedrijven. De Groningse gemeenten Leek en Marum zijn wel enigszins concurrenten van Smallingerland,

deze kennen ook ongeveer gelijke grondprijzen.

### *GRONINGEN*

De helft van de gemeenten in de provincie Groningen geeft aan dat de kostprijs de uiteindelijke vraagprijs voor een belangrijk deel bepaald (vier van de acht gemeenten). In de gemeente Slochteren wordt alleen de kostprijsmethode gebruikt. De grondprijzen voor bedrijventerreinen zijn door Groningen Seaports (Groningen Seaports is de beheerder van de haven van Delfzijl en de Eemshaven en aangrenzende industrieterreinen) gebaseerd op onder andere historische erfpachtprijzen en de kostprijs. Deze prijzen worden jaarlijks bijgesteld met een inflatiecorrectie. Tussen de verschillende bedrijventerreinen van Groningen Seaports wordt naast prijsdifferentiatie op basis van de kostprijs ook prijsdifferentiatie toegepast om bedrijven te 'sturen'. Buitendijkse terreinen zijn duurder dan binnendijkse terreinen omdat buitendijkse terreinen extra opgehoogd moeten worden met zand. De meeste terreinen worden door Groningen Seaports in erfpacht uitgegeven, kopen is mogelijk maar gebeurt minder vaak. Lage grondprijzen worden gebruikt om bedrijven aan te trekken. De gemeenten Bedum en Stadskanaal gebruiken de kostprijs samen met de comparatieve methode. Afhankelijk van de uitkomst van de vergelijking van de kostprijs met de vraagprijzen van omliggende gemeenten moet er aan de kostenkant bezuinigd worden of is er een mogelijkheid om winst te maken. De exploitatie van bedrijventerreinen in de gemeente Stadskanaal wordt uitgevoerd door een publiek privaat samenwerkingsverband. De gemeente en een private partij zijn beide voor de helft eigenaar van een BV die als doel heeft om 4% tot 5% winst te maken. Stadskanaal kiest voor een lage grondprijs om te kunnen concurreren met andere regio's, inclusief Duitsland. Wanneer de grondprijs hoger zou zijn, zou de BV meer winst maken maar dit zou niet betekenen dat deze extra opbrengsten ook worden geïnvesteerd in bedrijventerreinen in Stadskanaal (bijvoorbeeld voor herstructurering). De gemeente Stadskanaal stelt dat deze extra winst door de private partij zou worden geïnvesteerd in andere projecten in het westen van het land. Dit levert de private partij veel meer winst op dan herstructurering van verouderde terreinen in Stadskanaal. De gemeente schiet hier dus niks mee op. Mede hierom vindt de gemeente Stadskanaal dat de conclusies van de Stec groep in het THB rapport alleen gelden voor het westen van Nederland.

Grondprijzen in de gemeente Zuidhorn worden bepaald met de comparatieve methode. De gemeenten Leek en De Marne gebruiken de comparatieve methode in combinatie met de residuele grondwaardemethode. Waar het mogelijk is wordt de grondprijs residueel berekend, maar in alle gevallen wordt door middel van contacten met andere gemeenten en makelaars een actueel beeld van de regionale prijsontwikkeling bijgehouden.

De gemeente Groningen bepaalt marktconforme uitgifteprijzen voor bedrijventerreinen aan de hand van de actuele marktsituatie. Dat wil zeggen dat wordt gekeken naar de vraag naar bedrijfslocaties, het aanbod van bedrijfslocaties, de ligging van het terrein, de bereikbaarheid van het terrein, de mogelijke bestemmingen op het terrein, de (bebouwings)mogelijkheden op het terrein en het soort terrein. Op basis van deze factoren wordt een prijs bepaald die vervolgens binnen het terrein weer wordt gedifferentieerd naar ligging, zichtbaarheid, (bebouwings)mogelijkheden, grootte van het kavel enzovoorts.

### *REGIO GRONINGEN-ASSEN*

De regio Gronigen-Assen is een samenwerkingsverband tussen de provincies Groningen en Drenthe en de gemeenten Assen, Bedum, Groningen, Haren, Hoogezand-Sappemeer, Leek, Noordenveld, Slochteren, Ten Boer, Tynaarlo, Winsum en Zuidhorn. Het aanbod van (boven)regionale bedrijventerreinen wordt binnen dit samenwerkingsverband op elkaar afgestemd. Ook de grondprijzen worden binnen dit samenwerkingsverband bepaald. Lokale bedrijventerreinen vallen niet binnen het samenwerkingsverband, hier voeren de

gemeenten hun eigen beleid. De afgelopen jaren werd de comparatieve methode gebruikt voor het vaststellen van uitgifteprijs. Vanaf 1 januari 2010 worden nieuwe prijzen gehanteerd die bepaald zijn via de residuele grondwaardeberekening. Op deze wijze wordt getracht te komen tot markconforme uitgifteprijs. Hierbij is rekening gehouden met het rapport van de THB. De regio Groningen-Assen is één van de regio's die als proefregio dient voor het programma Mooi Nederland van het ministerie van VROM. De omschakeling van de comparatieve methode naar de residuele grondwaardemethode gaat ervoor zorgen dat de prijzen op termijn gaan stijgen. De extra inkomsten die zo worden gegenereerd worden ingezet voor kwaliteitsverbetering en voor herstructurering van verouderde terreinen. Regio Groningen-Assen wil meer schaarste creëren zodat ondernemers langer op een locatie blijven en deze ook onderhouden in plaats van steeds naar een nieuw terrein te verhuizen en het oude leeg achter te laten. De Stec groep heeft voor zeven bovenregionale bedrijventerreinen de berekeningen gemaakt voor de residuele grondprijzen die vanaf 1 januari 2010 in werking treden. In het bestemmingsplan worden zones aangewezen voor bedrijventerreinen voor een bepaald gebruik (pdv, logistiek of kantoor), en hier horen bepaalde grondwaarden bij. Eerst was het de bedoeling om de residuele waarde te berekenen per kavel. Dit bleek echter niet haalbaar omdat niet per ondernemer kan worden berekend hoeveel het kavel moet gaan kosten: een ondernemer wil snel de prijzen weten zodat hij deze kan vergelijken met prijzen elders, hier moet niet eerst een langdurige berekening aan vooraf gaan. Dus in plaats van per kavel wordt nu per terrein (met een bepaalde functie) de uitgifteprijs berekend (met variatie binnen het terrein naar ligging, ontsluiting, bebouwingsmogelijkheden en dergelijke).

#### OVERIJSSSEL

De gemeenten Borne en Twenterand maken gebruik van de kostprijsmethode. Borne stelt deze kostprijs bij na overleg met de Netwerkstad partners (het samenwerkingsverband Netwerkstad Twente komt later aan de orde). De prijs wordt in Twenterand wel gedifferentieerd naar kavels op een zichtlocatie en overige kavels, maar dit geeft geen meeropbrengst voor het terrein omdat minder gunstig gelegen kavels goedkoper (dus onder de kostprijs) worden verkocht.

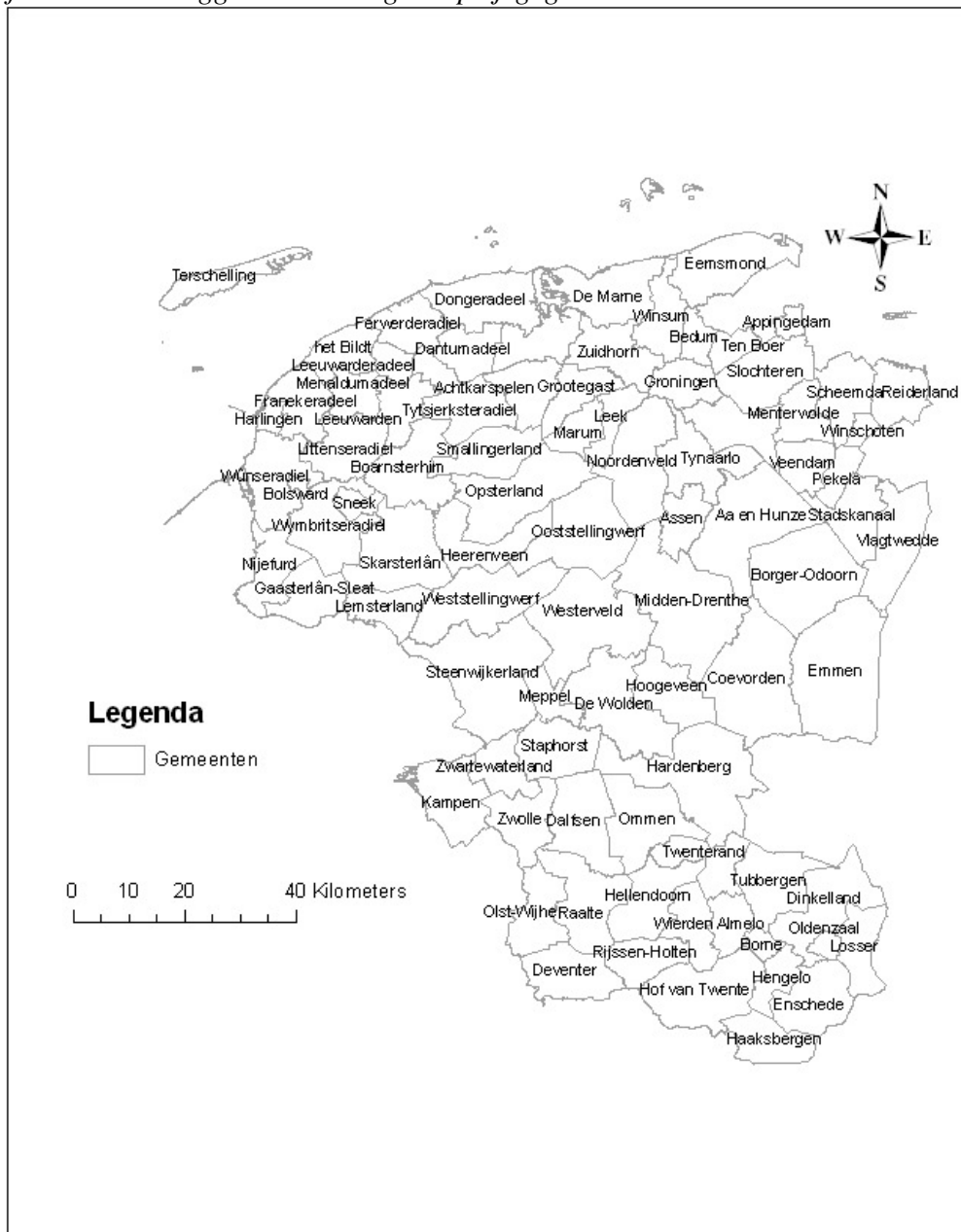
Acht van de negen (89%) gemeenten in de provincie Overijssel gebruiken bij de vraagprijs bepaling de comparatieve methode, een combinatie met andere methode komt hierbij ook voor (kostprijs, residueel of functioneel). De gemeenten Hardenberg, Lossler, Rijssen-Holten, Tubbergen en Wierden gebruiken alleen de comparatieve methode. In al deze gemeenten zijn zichtlocaties duurder dan overige kavels. De gemeente Rijssen-Holten probeert een ruimte efficiënte inrichting te bevorderen door onbebouwde grond op een kavel duurder te maken en door grond waarop in meerdere lagen wordt gebouwd juist goedkoper te maken. In de nota grondprijzen van de gemeente Tubbergen staat vast dat de grondprijzen hier in ieder geval tot 31 december 2010 bevroren worden om de lokale economie een impuls te geven. In de uitwerkingsnota grondprijzbeleid van de gemeente Wierden staat te lezen dat: *“Alhoewel onderzoek aantoont dat de keuze voor een vestigingslocatie slechts voor een klein deel wordt beïnvloed door de grondprijs en dat het overgrote gedeelte van de bedrijven toch in de gemeente, dan wel regio blijft gevestigd, is het voor de kernen Wierden en Enter van groot belang dat de bedrijvigheid blijft. Te hoge grondprijzen mogen dan niet de doorslag geven om toch uit de kern te vertrekken. Anderzijds is het ook niet de bedoeling dat de gemeente bedrijvigheid aantrekt vanwege de lage grondprijzen en daarmee het provinciaal ruimtelijk beleid frustreert.”* Variatie in grondprijzen worden hier aangebracht naar locatie, ligging van de kavel, bouw- en gebruiksmogelijkheden van de kavel.

Binnen de gemeente Steenwijkerland worden grondprijzen voor bedrijventerreinen waar bedrijven met een hoog percentage kantoorvloer (commerciële dienstverlening) zijn gevestigd residueel bepaald. Voor overige bedrijventerreinen wordt de comparatieve methode

gebruikt. Ook hier wordt de prijs gevarieerd naar een aantal factoren. Dit zijn onder andere de locatie van het terrein, wel of niet gelegen aan doorgaande vaarwegen, de ontsluitingsmogelijkheden en de ligging van het kavel (zichtlocatie of niet).

Het samenwerkingsverband Netwerkstad Twente bestaat uit de gemeenten Enschede, Almelo, Hengelo, Borne en Oldenzaal. Binnen de Netwerkstad vindt afstemming over de prijsontwikkeling plaats en wordt nadrukkelijk gestreefd om zoveel mogelijk de bovenkant van de prijzen op te zoeken. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de comparatieve methode (een extern bureau doet dit met behulp van de real estate norm methode (REN). Prijzen op vergelijkbare terreinen worden vergeleken met de eigen prijzen, rekening houdend met de omvang en functie in de regio van de betreffende gemeente en het bedrijventerrein, en de kwaliteit en dergelijke van het terrein) en de residuele grondwaardeberekening. Dit resulteert in een prijs per vierkante meter voor een bepaald terrein, deze prijs wordt vervolgens per bedrijventerrein verder gedifferentieerd per kavel (zie tabel 14 in hoofdstuk 3.2).

*Figuur 32: gemeenten in Friesland, Groningen, Drenthe en Overijssel waar bedrijventerreinen liggen waarvan grondprijgegevens in IBIS staan.*

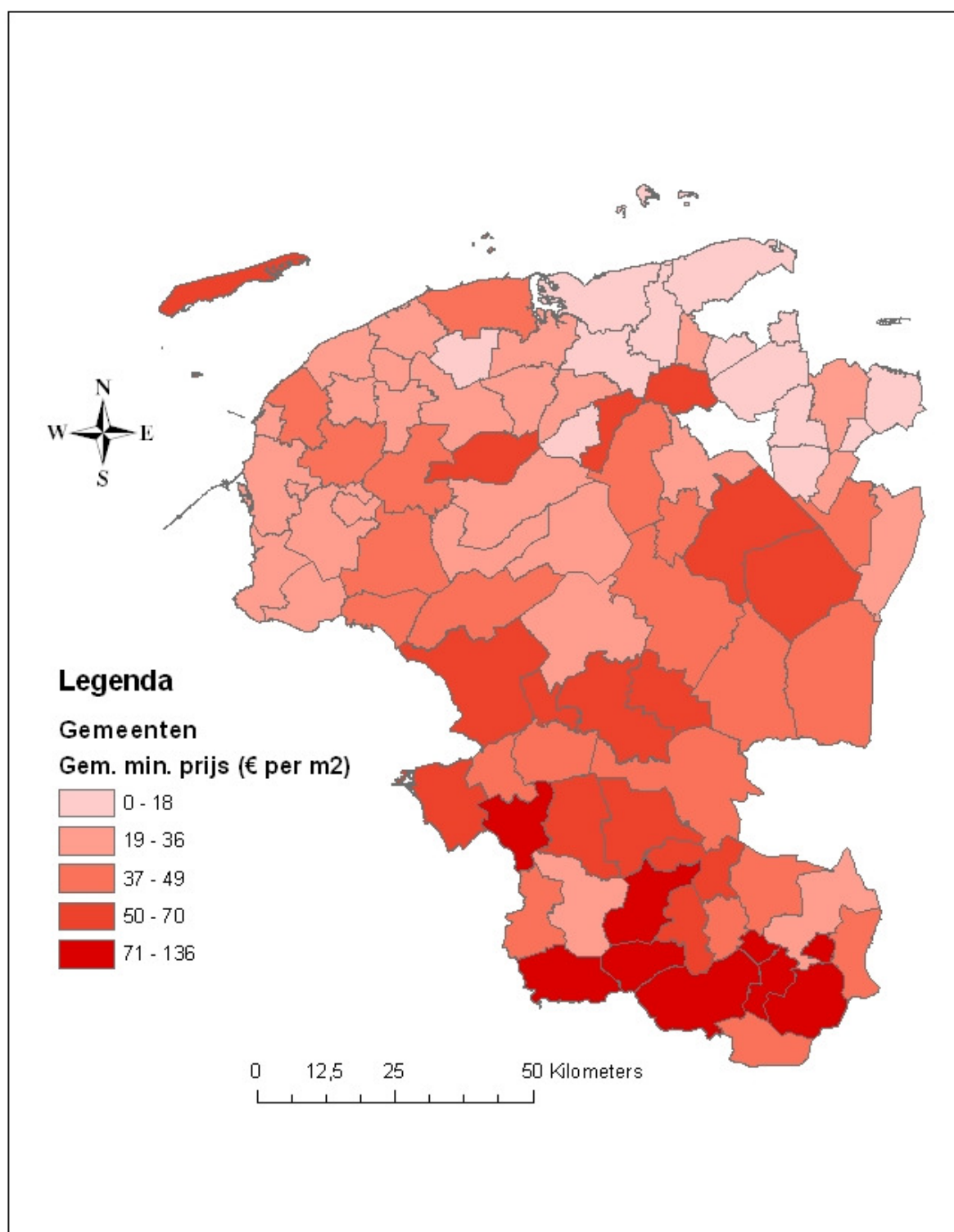


### 4.3 REGIONALE VARIATIE GRONDPRIJZEN NOORD-NEDERLAND

Het voorgaande hoofdstuk heeft laten zien hoe de grondprijzen van bedrijventerreinen in Noord-Nederland tot stand komen. In dit hoofdstuk zal naar de uitkomsten van deze methoden worden gekeken: de grondprijs. De in dit hoofdstuk gebruikte grondprijzen zijn afkomstig uit IBIS, dit zijn de grondprijzen van 1 januari 2008. De actuele grondprijzen liggen vrijwel altijd hoger dan de grondprijzen uit IBIS. Voor Friesland komen de IBIS grondprijzen nog het meest in de buurt van de daadwerkelijke grondprijzen op 1 januari 2009. Voor de provincie Groningen zijn de vraagprijzen vrijwel overal een stuk hoger dan de grondprijzen zoals deze in IBIS staan. De grondprijzen in Groningen Seaports zijn bijvoorbeeld minimaal €45 en maximaal €110, terwijl in IBIS slechts de grondprijs van één terrein in de Eemsmond geregistreerd staat met een minimum prijs van €0 en een maximum van €5. Voor de meeste afzonderlijke terreinen verschillen de werkelijke grondprijzen niet veel van de grondprijzen in IBIS. Echter, wanneer gemeenten een minimum en maximum grondprijs voor de hele gemeente gemiddeld geven ligt deze vrijwel altijd ver boven de gemiddelde grondprijzen zoals deze uit IBIS te berekenen zijn (bijvoorbeeld gemeente Tubbergen, actuele gemiddelde grondprijs gegeven door de gemeente = €90, gemiddelde grondprijs IBIS = €44. Dit terwijl de actuele grondprijs voor de twee afzonderlijke bedrijventerreinen in deze gemeente waar nu nog grond uitgeefbaar is, de Haar V en Lutkeberg, wel overeenkomt met de grondprijs in IBIS (€85)). Dit verschil wordt veroorzaakt doordat in IBIS alleen grondprijzen staan voor kavels die nog uitgeefbaar zijn, reeds verkochte of in de toekomst beschikbare terreinen worden niet meegerekend. Ook staan in IBIS lang niet voor alle bedrijventerreinen grondprijsgegevens omdat de gemeenten deze (uit onderhandelingsoogpunt) niet openbaar willen maken.

In Figuur 33 is de minimale gemiddelde grondprijs per gemeente weergegeven, in figuur 34 staat de maximale gemiddelde grondprijs per gemeente afgebeeld (de indeling in vijf klasse naar € per m<sup>2</sup> verschilt per kaart, dit om de regionale verschillen beter tot uiting te laten komen). De grondprijzen in de gemeenten in Groningen en Friesland zijn over het algemeen lager dan de grondprijzen in Drenthe en met name Overijssel. Noord- en Oost-Groningen hebben de laagste grondprijs, zoals hierboven beschreven komt dit mede doordat de grondprijzen in IBIS niet volledig betrouwbaar zijn. De economische kernzones in Friesland, Groningen en Drenthe hebben deels hogere grondprijzen dan gemeenten die buiten deze zones vallen. In Friesland zijn de grondprijzen van de gemeenten van de A7 Landstadzone, Smallingerland en in mindere mate Heerenveen, Skarsterlân en Sneek hoger dan de grondprijzen van andere gemeenten. Voor de gemeenten Opsterland geldt dit overigens niet. De Westergozone gemeenten Leeuwarden en Franekeradeel hebben ook een hogere grondprijs dan overige gemeenten. Voor de andere twee Westergozone gemeenten, Harlingen en Menaldumadeel, geldt dit wederom niet. Van de gemeenten in de economische kernzones in Drenthe en Groningen hebben Leek, Groningen, Assen, Meppel, Hoogeveen en Emmen een relatief hoge grondprijs ten opzichte van de overige gemeenten. De gemeenten Veendam, Winschoten en Coevorden, welke ook binnen de economische kernzones vallen, hebben geen duidelijk hogere grondprijs. De gemeenten in de provincie Overijssel hebben een duidelijk hogere grondprijs dan de gemeenten in de andere drie provincies. Deze provincie ligt minder perifeer dan met name Groningen en Friesland, dit resulteert in een hogere grondprijs. In het vorige hoofdstuk is al duidelijk geworden dat de gemeenten in Overijssel en Drenthe minder vaak de kostprijsmethode gebruiken om de uitgifteprijs te bepalen dan de gemeenten in Groningen en Friesland. Dit is terug te zien in de hogere grondprijzen voor deze twee provincies.

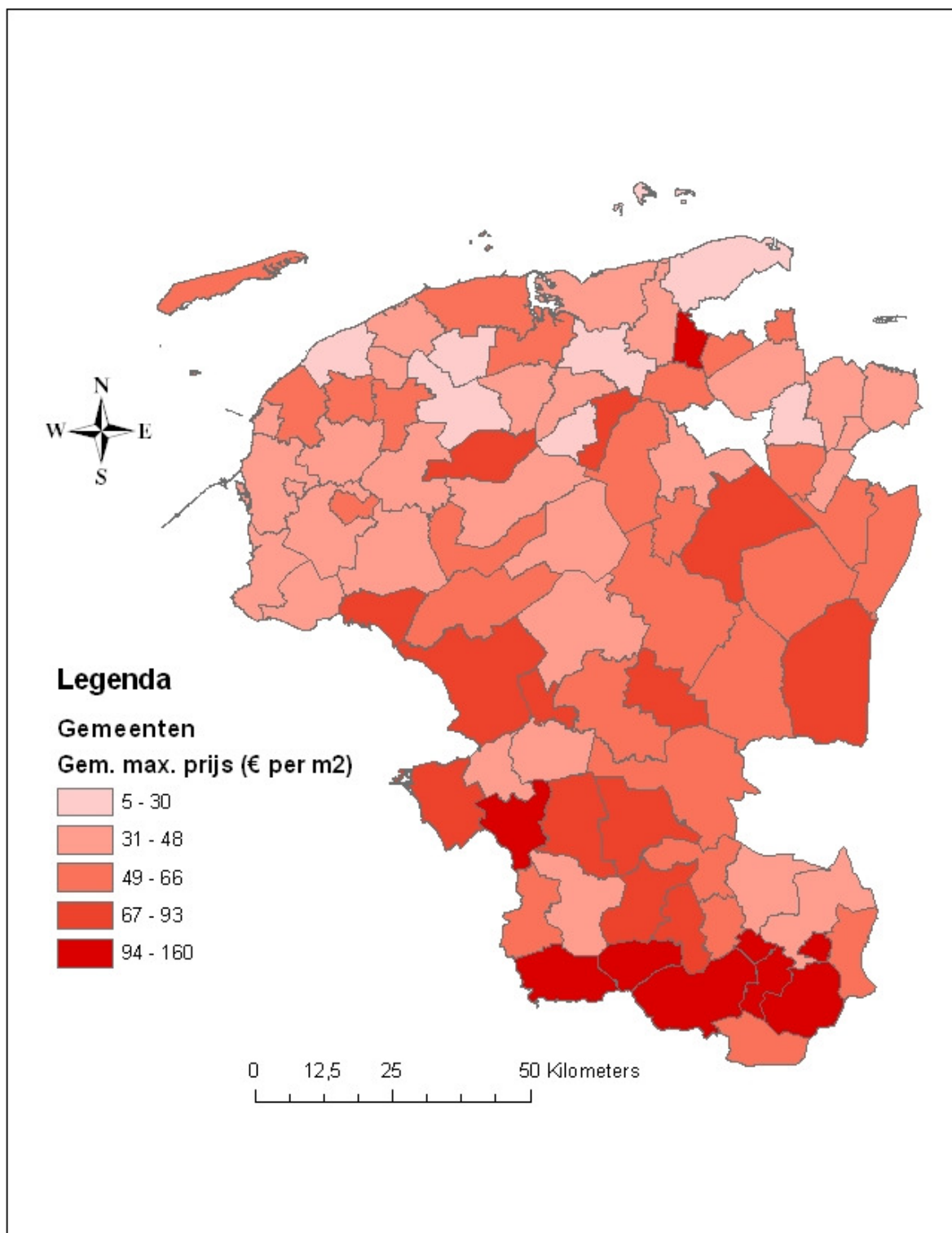
*Figuur 33: gemiddelde minimale grondprijs per gemeente op 1 januari 2008.*



*Bron: IBIS, 2009. Bewerking door auteur.*

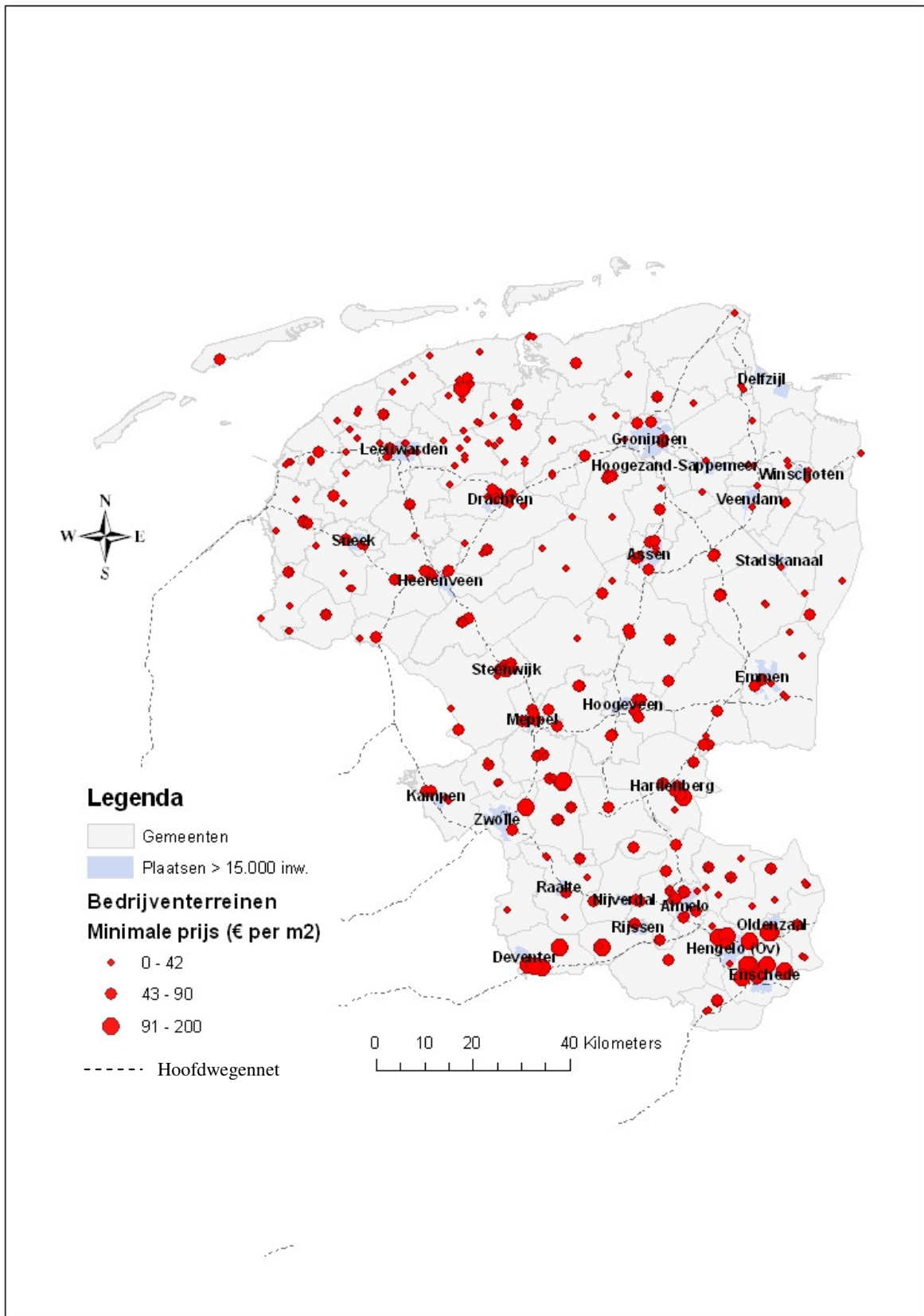


*Figuur 34: gemiddelde maximale grondprijs per gemeente op 1 januari 2008.*



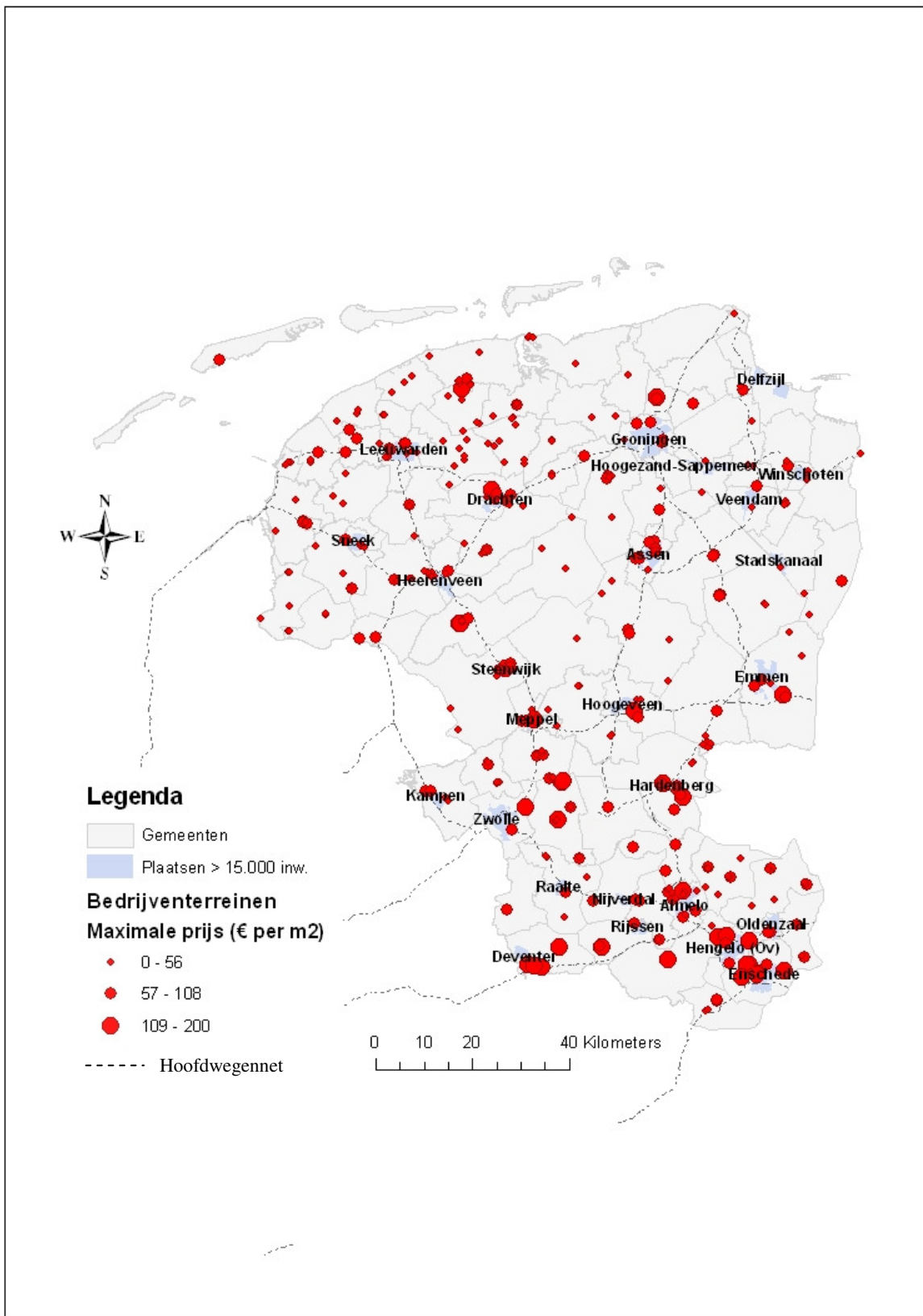
*Bron: IBIS, 2009. Bewerking door auteur.*

*Figuur 35: minimale vraagprijs per bedrijventerrein in drie klassen*



*Bron: IBIS, 2009. Bewerking door auteur.*

Figuur 36: maximale vraagprijs per bedrijventerrein in drie klassen



Bron: IBIS, 2009. Bewerking door auteur.

De figuren 35 en 36 laten de minimale en maximale grondprijs per bedrijventerrein zien. Uit deze figuren blijkt dat bedrijventerreinen bij grote kernen (plaatsen met meer dan 15.000 inwoners) over het algemeen een hogere grondprijs hebben. De meeste terreinen zijn ook nabij deze grote kernen gevestigd. Dit is in overeenstemming met het Rijks- en provinciaal beleid om bedrijventerreinen te concentreren bij bestaande bebouwing. Alleen kleinschalige bedrijventerreinen waarop bedrijven met een lokaal afzetgebied zijn gevestigd mogen zich vestigen bij kleinere kernen. De (boven)regionale bedrijventerreinen liggen nabij grote kernen en hoofdwegen, deze terreinen hebben een grotere waarde en hebben daarom ook een hogere prijs. De lokale bedrijventerreinen worden gebruikt door kleinere, minder kapitaal krachtige bedrijven, deze terreinen hebben een relatief lagere grondprijs.

Voor grondprijzen van bedrijventerreinen in Noord-Nederland geldt over het algemeen dat deze hoger zijn naarmate de terreinen meer richting het zuiden en het westen liggen. Ook zijn de grondprijzen veelal hoger wanneer bedrijventerreinen liggen bij grotere kernen en / of hoofdwegen. Aangenomen kan worden dat dit wordt veroorzaakt doordat de geografische ligging van deze terreinen een grotere bereikbaarheid voor de terreinen tot gevolg heeft (voor zowel werknemers, klanten als andere bedrijven). In het volgende hoofdstuk zal worden gekeken naar de relatie tussen de kwaliteit van de terreinen (onder meer de bereikbaarheid) en de grondprijs van deze terreinen.

#### 4.4 PRIJS-KWALITEIT VERHOUDING

In dit hoofdstuk zal de maximum grondprijs per bedrijventerrein worden vergeleken met de kwaliteit van dit terrein om een eventueel verband tussen de grondprijs en de kwaliteit te onderzoeken. Een mogelijkheid om de grondprijzen te verhogen en (een deel van) de problemen betreffende bedrijventerreinen weg te nemen is de grondprijs differentiëren tussen en binnen terreinen. Dit betekent dat bedrijventerreinen met een hogere kwaliteit ook een hogere grondprijs zouden moeten hebben.

Gekozen is om de kwaliteit te vergelijken met de maximale grondprijs. Dat niet de minimum grondprijs hiervoor wordt gebruikt is vanwege de constatering in IBIS dat kavels slechts zelden verkrijgbaar zijn voor de minimale grondprijs. Speciale omstandigheden die zelden voorkomen zijn verantwoordelijk voor deze minimale grondprijzen.

De kwaliteit van de bedrijventerreinen is bepaald door aan verschillende kenmerken waarden toe te kennen, de som van deze waarden is dan de kwaliteit (hoe hoger de waarde, hoe hoger de kwaliteit). De verschillende terreinkenmerken zijn onder te verdelen in twee klassen: bereikbaarheid en terreineigenschappen.

De bereikbaarheid bestaat uit:

- A. de wegontsluiting (bron = IBIS),
- B. inwoners die in de ochtendspits binnen 30 minuten het terrein kunnen bereiken per auto (bron = bereikbaarheidskaart),
- C. arbeidsplaatsen die binnen 10 minuten rijden (auto) het terrein kunnen bereiken zonder vertraging (bron = bereikbaarheidskaart) en
- D. de groei of krimp van het aantal inwoners dat het terrein in 2020 (ten opzichte van 2009) kan bereiken binnen 30 minuten in de ochtendspits (bron = bereikbaarheidskaart).

Hierbij staat punt B voor de bereikbaarheid van het terrein voor (potentieel) personeel en klanten, C staat voor agglomeratie voordelen, en D staat voor de toekomstwaarde van het gebied. Punt D is een voorspelling van de bereikbaarheid (punt B) in 2020. Hierbij is gekeken naar bevolkingsgroei en de aanpassingen van het wegennet in de periode tot en met 2020 (bereikbaarheidskaart, 2009). De verschillende waarden voor de bereikbaarheid zijn als volgt verdeeld:

Tabel 16: bereikbaarheid van bedrijventerreinen

A: Wegontsluiting		B: Inwoners, ochtend spits (*1000) < 30 minuten		C: Arbeidsplaatsen, zonder vertraging (*1000) < 10 minuten		D: toekomstige bereikbaarheid, ochtend spits (*1000) < 30 minuten. 2020 t.o.v. 2009	
Klasse	Waarde	Klasse	Waarde	Klasse	Waarde	Klasse	Waarde
<i>Snelweg</i>	4	0-90	2	0-15	0	-30/-18	0
<i>Hoofdwegennet</i>	2	91-180	4	16-30	1	-17/-6	1
<i>Overige weg</i>	0	181-270	6	31-45	2	-5/6	2
		271-360	8	46-60	3	7-18	3
		361-450	10	61 +	4	19 +	4
		451 +	12				

Elk afzonderlijk terrein krijgt voor de punten A, B, C en D een waarde, de som van deze waarden is de bereikbaarheid.

De terreineigenschappen bestaan uit:

- A. type werklocatie (bron = IBIS)
- B. Maximaal toegestane hindercategorie (bron = IBIS)
- C. Spoorontsluiting (bron = IBIS)
- D. Waterfaciliteiten (bron = IBIS)
- E. Overslagfaciliteiten (bron = IBIS)

Hierbij staan de punten C, D en E voor de voorzieningen die op het terrein aanwezig zijn. De waarden voor de terreineigenschappen zijn als volgt verdeeld:

Tabel 17: terreineigenschappen

A: type		B: hinder-categorie		Spoorontsluiting		Haven-faciliteiten		Overslag-faciliteiten	
Klasse	Waarde	Klasse	Waarde	Klasse	Waarde	Klasse	Waarde	Klasse	Waarde
H.B.*	10	1	5	Ja	2	Ja	2	Ja, 1	2
D.P.*	8	2	4	Nee	0	Nee	0	Ja, 2	3
G.T.*	6	3	3					Ja, 3	3
Z.I.*	4	4	2					Nee	0
Z.H.*	2	5	1						
		6	0						

\* H.B. = Hoogwaardige bedrijvenparken

D.P. = Distributieparkeren

G.T. = Gemengde terreinen

Z.I. = Zware industrieterreinen

Z.H. = Zeehaventerreinen

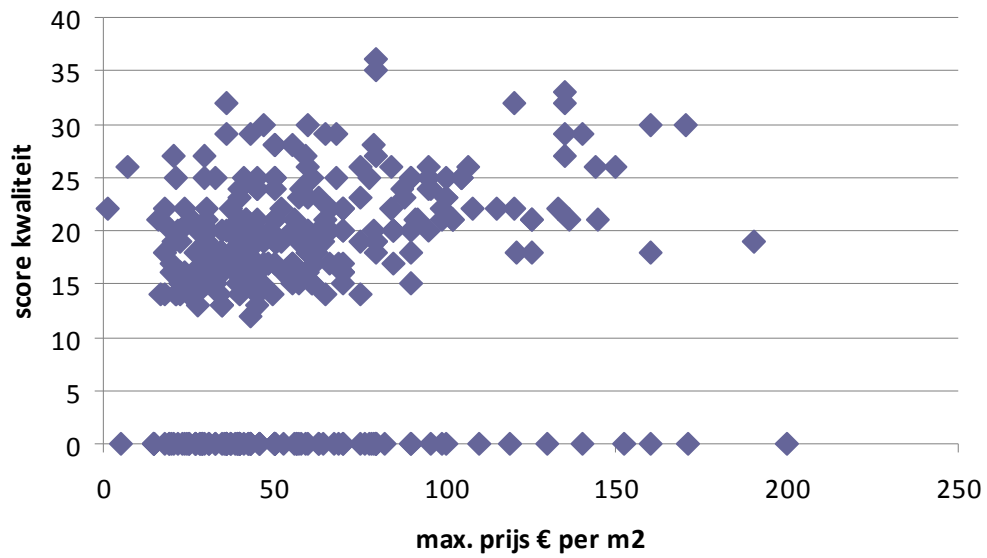
Hierbij geldt dat bij spoorontsluiting en havenfaciliteiten de klasse 'ja' zowel spoorontsluiting en havenfaciliteiten in publiek als in privaat bezit omvat. Overslagfaciliteiten zijn er voor bulkgoederen, ge-unitiseerd (containers en dergelijke) en overig. Als één van deze faciliteiten aanwezig is levert dit een waarde van 2 op. Wanneer er twee of drie van deze faciliteiten aanwezig zijn levert dit een waarde van 3 op. Voor niet alle terreinen is een maximale hindercategorie vastgesteld, terreinen waarvoor geen maximale hindercategorie vaststaat zijn niet meegenomen in de analyse. De kwaliteit is de som van de waarden A, B, C, D en E.

De kwaliteit van de bedrijventerreinen wordt vervolgens berekend door de score van de bereikbaarheid en de terreineigenschappen bij elkaar op te tellen.

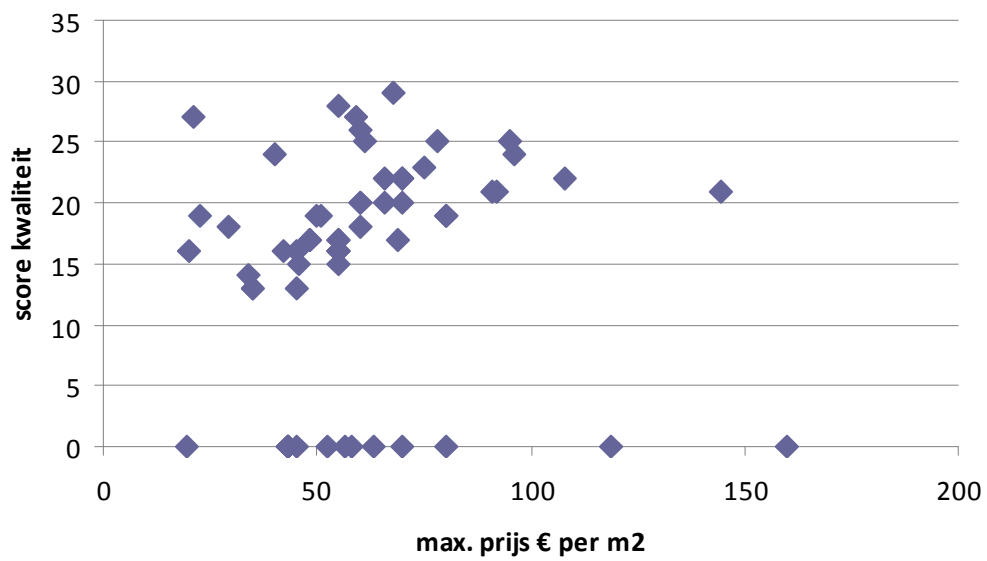
#### UITKOMSTEN

Om het verband tussen de kwaliteit en de maximale grondprijs te kunnen weergeven zijn deze twee variabelen per bedrijventerrein tegen elkaar afgezet. Op de horizontale as staat de maximale grondprijs (in € per m<sup>2</sup>), op de verticale as wordt de score voor de kwaliteit weergegeven. De punten die op de horizontale as liggen (kwaliteit score = 0) zijn bedrijventerreinen waarvoor één of meerdere variabelen waaruit de kwaliteit is opgebouwd ontbreken (in de meeste gevallen is er voor dit terrein geen maximale hindercategorie aangegeven). In Figuren 37, 38, 39, 40 en 41 is te zien dat er geen duidelijke relatie tussen de hoogte van de grondprijs en de kwaliteit van het terrein is vast te stellen. Dit geldt voor alle afzonderlijke provincies en voor alle provincies samen.

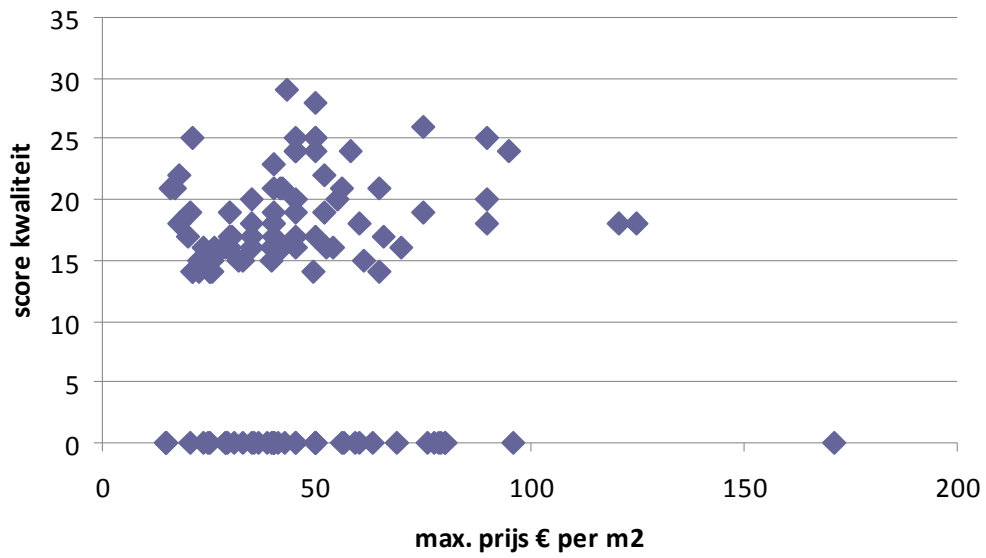
*Figuur 37: verhouding tussen de maximale prijs en de kwaliteit per bedrijventerrein voor Drenthe, Friesland, Groningen en Overijssel*



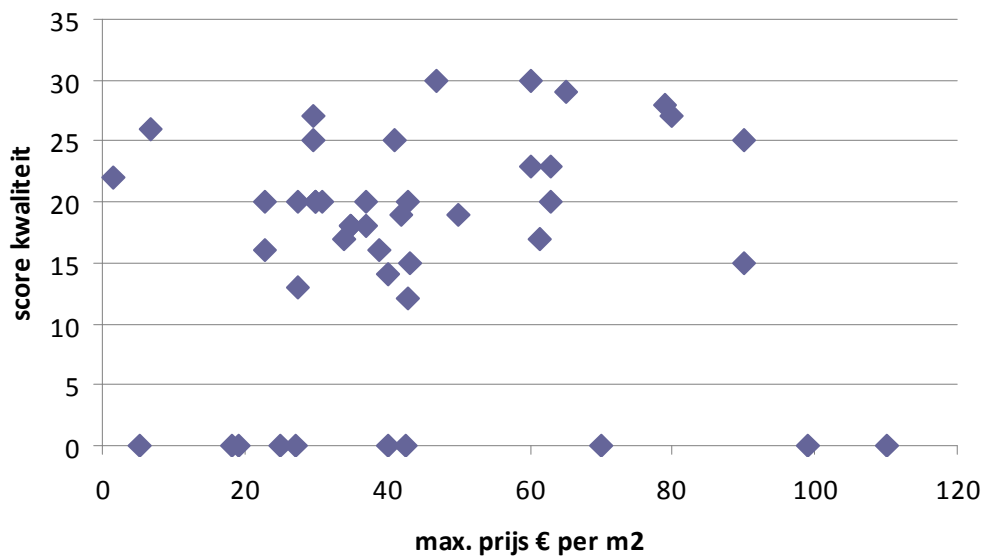
*Figuur 38: verhouding tussen de maximale prijs en de kwaliteit per bedrijventerrein voor Drenthe*



*Figuur 39: verhouding tussen de maximale prijs en de kwaliteit per bedrijventerrein voor Friesland*

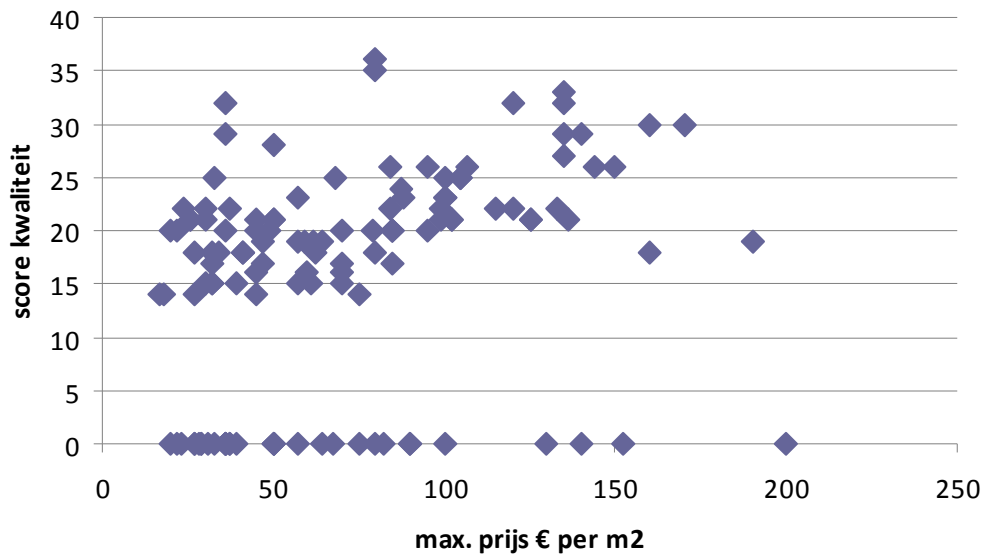


*Figuur 40: verhouding tussen de maximale prijs en de kwaliteit per bedrijventerrein voor Groningen*





*Figuur 41: verhouding tussen de maximale prijs en de kwaliteit per bedrijventerrein voor Overijssel*



Dit betekent dat de gemeenten in Noord-Nederland niet (genoeg) differentiëren in de grondprijs tussen bedrijventerreinen van verschillende kwaliteit. Bedrijventerreinen van lage kwaliteit worden tegen dezelfde grondprijs aangeboden als bedrijventerreinen van een hoge kwaliteit. Dit zorgt ervoor dat bedrijven die eigenlijk geen behoefte hebben aan een hoge kwaliteit zich toch op hoogwaardige bedrijventerreinen gaan vestigen. Doordat deze in principe laagwaardige bedrijven zich hier vestigen zullen deze hoogwaardige terreinen (sneller) in aanzien achteruit gaan. Door de grondprijs meer te differentiëren naar kwaliteit zullen bedrijven die deze hoge kwaliteit niet nodig hebben zich elders vestigen. Bedrijven die de hoge kwaliteit daadwerkelijk nodig hebben zullen zich wel op een kwalitatief hoogwaardig terrein willen vestigen wanneer de grondprijs hoger is. De grondprijs maakt immers maar een kleine deel uit van de totale investeringssom van een bedrijf en wanneer de kwaliteit hoog is zijn bedrijven ook bereid hiervoor te betalen. De grondprijs op terreinen met een hogere kwaliteit moet dus omhoog, op deze wijze zullen laagwaardige bedrijven eerder kiezen voor een goedkoper terrein (van mindere kwaliteit), dit zal er voor zorgen dat de uitstraling van de terreinen van hoge kwaliteit ook hoog blijft. Door de grondprijzen van terreinen van een hoge kwaliteit te verhogen zullen de inkomsten voor de gemeenten ook hoger zijn. Deze extra inkomsten kunnen ingezet worden om herstructurering of parkmanagement te bekostigen. Wanneer hoogwaardige terreinen duurder zijn zullen ondernemers ook eerder nadenken over hun investeringen. Het kavel en het pand zullen beter onderhouden worden en de optie van verbouwen of uitbreiden op de huidige locatie zal eerder de voorkeur krijgen boven verhuizen naar een nieuw kavel. Zo zorgt een differentiatie van de grondprijs naar kwaliteit (in combinatie met een algemeen hogere grondprijs voor bedrijventerreinen en differentiatie binnen het terrein) ervoor dat de veroudering en leegstand en de onevenredig snelle uitbreiding van het areaal bedrijventerreinen wordt tegengegaan.

Om een hogere grondprijs en meer differentiatie van de grondprijs naar kwaliteit te bewerkstelligen zal eerst van de kostprijs en de comparatieve methoden moeten worden afgeweken om de vraagprijs te bepalen. De residuele grondwaardemethode zal gebruikt moeten worden waar mogelijk. Op deze wijze krijgen gronden met een hoge commerciële waarde ook een hoge grondprijs. Een combinatie van de residuele grondwaardemethode met de functionele grondprijbenadering lijkt de beste optie. Probleem hierbij is dat het lastig is

om de residuele waarden van kavels op (kleinschalige) lokale bedrijventerreinen te bepalen, hier kan de functionele grondprijbenadering worden gebruikt. Omdat hier toch alleen lokaal gebonden bedrijven zich mogen vestigen zal een lagere grondprijs hier geen bedrijven aantrekken die voorheen hier niet waren gevestigd. Deze lokale terreinen concurreren niet met (boven)regionale bedrijventerreinen om bedrijven aan te trekken. Een hogere grondprijs voor kwalitatief goede bedrijventerreinen kan alleen worden bereikt wanneer hier op regionale schaal afspraken over worden gemaakt. Gebeurt dit niet dan bestaat het risico dat een paar gemeenten hun grondprijzen voor hoogwaardige bedrijventerreinen laag houden en zo de markt verhoudingen verstoren.

Ten slotte hoeven de noordelijke provincies niet bang te zijn om bedrijven te verliezen aan andere provincies wanneer de grondprijs omhoog gaat. De grondprijs ligt in Noord-Nederland immers een stuk lager dan in de rest van Nederland. Dit houdt in dat een verhoging van deze prijs niet hoeft te betekenen dat Noord-Nederland relatief dure grond op bedrijventerreinen krijgt ten opzichte van overig Nederland. Hierbij komt dat de bedrijventerreinenmarkt voor het grootste gedeelte regionaal van aard is wat betekent dat bedrijven vaak een sterke binding hebben met de regio. Bedrijven die niet aan de regio zijn gebonden zullen niet alleen naar bedrijventerreinen in de rest van Nederland kijken maar zullen ook terreinen in andere (Europese) landen overwegen. In het volgende hoofdstuk zal de positie van Nederland ten opzichte van een aantal andere landen worden bekeken wat betreft bedrijventerreinen.

## **H5 VERGELIJKING MET BUITENLAND**

Slechts een klein deel van de Nederlandse bedrijventerreinen heeft te maken met internationale concurrentie, de bedrijventerreinenmarkt in Nederland is grotendeels lokaal of regionaal. Zelfs in grensregio's in Limburg, Brabant of Oost-Nederland is de internationale concurrentie beperkt (van Geffen en Bruil, 2006). Toch is het belangrijk voor Nederlandse regio's om internationaal gezien goede bedrijventerreinen aan te bieden tegen een concurrerende prijs, zo kunnen grote buitenlandse bedrijven worden aangetrokken wat de economie stimuleert en de regionale werkgelegenheid ten goede komt. Ook voor het behouden van de reeds gevestigde (Nederlandse) bedrijven is een goede internationale concurrentiepositie noodzakelijk. In de voorgaande hoofdstukken is duidelijk geworden dat de prijzen voor bedrijventerreinen in Nederland volgens veel bronnen te laag zijn (onder andere THB, 2008. Stec, 2009). In dit hoofdstuk zal worden gekeken of de grondprijzen voor bedrijventerreinen in Nederland in vergelijking met de in het buitenland heersende grondprijzen ook daadwerkelijk te laag zijn.

### *BEDRIJVENTERREINENBELEID*

De beleidsdoelstellingen ten aanzien van bedrijventerreinen zijn in Nederland min of meer hetzelfde als in de omliggende landen (Vlaanderen, Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk). Er wordt getracht altijd voldoende ruimte te scheppen voor economische groei en groei van de werkgelegenheid, hiernaast wordt er gestreefd naar duurzaam en zorgvuldig ruimtegebruik (Stogo, 2007). In Nederland worden veel taken betreffende de planning en programmering en de ontwikkeling en uitgifte van bedrijventerreinen uitgevoerd door de gemeente, het Rijk stelt alleen algemene richtlijnen op en maakt een nationale raming van de vraag (Stogo, 2007). De provincies (intermediaire overheid) ramen de vraag, wijzen locaties aan en stimuleren regionale samenwerking tussen gemeenten. De ontwikkeling en uitgifte van bedrijventerreinen komt in Nederland grotendeels op de rekening van de gemeente, publieke partijen nemen deze taken soms op zich (al dan niet in een publiek-private samenwerking (PPS)). Het planningsproces kost in Nederland 4 tot 6 jaar (Bruinsma e.a., 2000).

In Duitsland is de planning en programmering vergelijkbaar met Nederland, de ontwikkeling en uitgifte wordt in landelijke gebieden ook (net als in Nederland) door de gemeenten uitgevoerd (Stogo, 2007). De ontwikkeling en uitgifte in stedelijke gebieden wordt echter (anders dan in Nederland) uitgevoerd door samenwerkende gemeenten: intergemeentelijke ontwikkelingsmaatschappijen waar ook private partijen in kunnen participeren voeren de ontwikkeling en uitgifte van bedrijventerreinen uit. Ook voeren deze zelfde ontwikkelingsmaatschappijen de ontwikkeling en uitgifte van woningen, kantoren en winkelcentra uit (Stogo, 2007). In Duitsland duurt het planningsproces tussen de 2 en 4 jaar (Bruinsma e.a., 2000).

In Vlaanderen zijn de taken van de gemeenten beperkter dan in Nederland. De provincies (en het gewest Vlaanderen) zijn veel meer betrokken bij de planning en programmering van bedrijventerreinen. Naast de gemeenten zijn ook de intergemeentelijke samenwerkingsverbanden een belangrijke speler bij de ontwikkeling en uitgifte van bedrijventerreinen in Vlaanderen (Stogo, 2007). Publieke partijen en PPS komen soms voor (Bruinsma e.a., 2000). De planning en programmering van bedrijventerreinen kost 2 tot 4 jaar in België (Bruinsma e.a., 2000).

Het grote verschil tussen het Verenigd Koninkrijk en de overige landen is dat de ontwikkeling en uitgifte van bedrijventerreinen in handen is van private partijen. De richtlijnen voor planning en programmering worden door de overheid vastgesteld, hier dienen lokale ontwikkelingsplannen zich aan te houden (Stogo, 2007). Het planningsproces in het Verenigd Koninkrijk duurt ongeveer 3 jaar (Bruinsma e.a., 2000).

In Frankrijk hebben de lokale overheden een grote vrijheid wat betreft de planning en programmering van bedrijventerreinen, de nationale en intermediaire overheden zijn hierbij nauwelijks betrokken (Stogo, 2007). De ontwikkeling en uitgifte van bedrijventerreinen gebeurt op een zelfde manier als in Duitsland: in landelijke gebieden worden deze taken voornamelijk uitgevoerd door de gemeenten, in stedelijke gebieden zijn intergemeentelijke ontwikkelingsmaatschappijen actief (Stogo, 2007). Het proces van planning kost in Frankrijk tussen de 1 en 3 jaar (Bruinsma e.a., 2000).

In tabel 18 is voor de verschillende landen te zien welke partijen zich met welke fase van de planning en ontwikkeling van bedrijventerreinen bezig houden.

Tabel 18: Planning van bedrijventerreinen in Nederland en omliggende landen.

	Nederland	Vlaanderen	Duitsland	Verenigd Koninkrijk	Frankrijk
<b>Beleid Rijks overheid</b>	Algemeen ruimtelijk en regionaal economisch beleid; niet specifiek voor BT	Specifiek beleid en richtlijnen voor BT	Specifiek beleid en richtlijnen voor BT	Specifiek beleid en richtlijnen voor BT	Geen specifiek beleid en richtlijnen voor BT
<b>Plannings-opgave</b>	Nationaal / intermediair	Nationaal / intermediair / lokaal	Intermediair	Lokaal	Intergemeentelijk
<b>Locatie-aanwijzing</b>	Intermediair	Nationaal / intermediair / lokaal	Intermediair	Lokaal	Intergemeentelijk
<b>Bestemming</b>	Lokaal	Nationaal / intermediair / lokaal	Lokaal	Lokaal	Lokaal
<b>Realisatie en uitgifte</b>	Lokaal	Intergemeentelijk / Lokaal	Intergemeentelijk / Lokaal	Markt	Intergemeentelijk / Lokaal
<b>Herstructurering (HS)</b>	Lokaal	Intergemeentelijk	Intergemeentelijk	Markt	Intermediair
<b>Doel HS</b>	Revitalisering openbaar gebied	Herontwikkeling en transformatie	Herontwikkeling en transformatie	Herontwikkeling en transformatie	Herontwikkeling en transformatie

Bron: Stogo, 2007

## GRONDPRIJZEN

De grondprijzen van bedrijventerreinen zijn voor Nederland te verkrijgen uit IBIS. Andere landen hebben echter geen vergelijkbaar registratiesysteem voor bedrijventerreinen wat vergelijkingen tussen de landen bemoeilijkt. De grondprijzen in België zijn evenals in Nederland relatief laag (Stogo, 2007). Grondprijzen variëren in België van €20,- per m<sup>2</sup> in Limburg tot €150,- per m<sup>2</sup> in Antwerpen (in Nederland variëren grondprijzen van €20 tot €44 in Groningen tot €210,- tot €235,- in Zuid-Holland (IBIS, 2008)), de meest gehanteerde grondprijzen in België liggen tussen de €60,- en €90,- per m<sup>2</sup> (Stogo, 2007). Dit betekent dat de grondprijs in België lager ligt dan de grondprijs in Nederland (gemiddelde minimale grondprijs in Nederland is €90,- per m<sup>2</sup>, gemiddeld maximum is €109,- per m<sup>2</sup> (IBIS, 2008)).

Voor Duitsland zijn de grondprijzen te vinden in de Statistisches Bundesamt Deutschland ([www.destatis.de](http://www.destatis.de)). Dit betreft echter de grondprijs van bouwrijpe grond voor alle functies, dus niet alleen bedrijventerreinen maar ook voor de functies wonen en kantoorlocaties. Deze gemiddelde grondprijs was in 2007 €134,- per m<sup>2</sup>, de aan Nederland grenzende Bundeslanden Niedersachsen en Nordrhein-Westfalen hadden in 2007 gemiddelde grondprijzen van respectievelijk €73,- per m<sup>2</sup> en €144,- per m<sup>2</sup> (Statistisches Bundesamt Deutschland, 2009). Deze prijzen vergelijken met de prijzen voor bedrijventerreinen in Nederland en België zou echter neerkomen op appels met peren vergelijken. Ook voor

bedrijventerreinen in Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zijn geen gemiddelde grondprijzen voorhandig.

Bruinsma e.a. (2000) vergelijken verschillende Europese economische kernregio's op een aantal punten aangaande bedrijventerreinen. Hieruit blijkt onder meer dat de grondprijzen voor (top-) bedrijvenlocaties in de Randstad flink hoger liggen dan de grondprijzen in andere Europese regio's (Brussel-Antwerpen-Gent, Groot Kopenhagen, Nordrhein-Westfalen, Ile-de-France, Oost-Ierland en Zuidoost-Engeland). Een vergelijking tussen deze regio's afzonderlijk geeft waarschijnlijk echter een totaal andere beeld dan een vergelijking tussen de betreffende landen zou geven. Immers, de grondprijs in de Randstad is met afstand het hoogste van heel Nederland. Hier komt nog bij dat het hier de grondprijs voor toplocaties betreft: de twee bedrijventerreinen met de hoogste grondprijs waren in 2008 volgens IBIS €690,- per m<sup>2</sup> en €565,- per m<sup>2</sup>, terwijl de gemiddelde grondprijs in Nederland rond de €100,- per m<sup>2</sup> lag (IBIS, 2008).

Tabel 19: grondprijs voor distributie centra in verschillende Europese regio's, 2008.

Land	Regio	Grondprijs (€ per m <sup>2</sup> )
België	Brussel	190
	Antwerpen	105
	Gent	82
	Luik	42
	Prov. Limburg (Hasselt)	35
	Prov. Hainaut (Charleroi)	30
Duitsland	Berlijn	100
	Frankfurt airport	350
	Hamburg	150
	Essen	90
Frankrijk	Parijs	50
	Lille	18
	Lyon	26
	Marseille	22
	Orleans	20
Nederland	Amsterdam	275
	Rotterdam	225
	Venlo	140
Verenigd Koninkrijk	Londen (Heathrow)	683
	Midlands	156
	Glasgow / Lanarkshire	78

Bron: Cushman & Wakefield, 2008.

Meer informatie is beschikbaar per land / regio wat betreft grondprijzen voor distributie bedrijven. In het European Distribution Report van Cushman & Wakefield (2008) worden voor verschillende regio's de grondprijs gegeven voor distributie centra (figuur 19). De prijzen in de regio's van het Verenigd Koninkrijk, Nederland en Duitsland zijn beduidend hoger dan deze in de Belgische en Franse regio's.

Ook wanneer de voornaamste huurprijzen voor grond voor distributie centra wordt vergeleken blijkt dat het prijsniveau in Nederland (€55,- tot €70,- per m<sup>2</sup>) en Duitsland (€67,- tot €73,- per m<sup>2</sup>) hoger ligt dan het prijsniveau van België (€39,- tot €43,- per m<sup>2</sup>) en Frankrijk (€46,- tot €54,- per m<sup>2</sup>) (ImmoQuest, 2007).

Ondanks dat er weinig informatie over grondprijzen voor bedrijventerreinen in het buitenland is die te vergelijken is met de Nederlandse grondprijzen, lijkt het dat de grondprijzen in Nederland hoger liggen dan de grondprijzen in België en Frankrijk. Dit wil echter niet zeggen dat de grondprijzen in Noord-Nederland hoger zijn dan de prijzen voor bedrijventerreinen in deze landen, deze zijn lager dan het Nederlandse gemiddelde. Dit Nederlandse gemiddelde (€100,- per m<sup>2</sup> (IBIS, 2008)) ligt op zijn beurt weer een stuk lager dan de grondprijzen in de Randstad en dit zijn de prijzen die in de meeste onderzoeken zijn gebruikt voor de vergelijking met andere Europese economische kernregio's. Ook zegt een vergelijking van alleen de grondprijs niet veel over de concurrentiepositie van Nederland ten opzichte van de omringende landen. Bedrijven zijn bereid meer te betalen voor een hogere kwaliteit wanneer deze gewenst is. De concurrentiepositie wordt daarom (naast door de grondprijs) onder andere bepaald door bereikbaarheid, uitstraling en type terrein.

#### *CONCURRENTIEPOSITIE (NOORD-)NEDERLAND*

Nederland concurreert op de markt voor bedrijventerreinen voornamelijk met de omringende landen. De concurrentiepositie van Nederland voor productie- en distributiebedrijven was in het verleden altijd goed, veel bedrijven in deze sectoren maakte internationale locatiebeslissingen in het voordeel van Nederland (van Geffen en Bruil, 2006).

*Tabel 20: Profiel internationale bedrijfsruimtegebruikers die voor Nederland relevant zijn.*

	<b>Productie/assemblage</b>	<b>Distributie</b>	<b>R &amp; D</b>
<b>De locatiefactoren van de toekomst</b>	Kosten arbeid Kwaliteit arbeid (technologie, innovatie) Netwerk van toeleveranciers productie en diensten	Bereikbaarheid en multi-modaliteit Ligging ten opzichte van afzetmarkt(en) en (toe)leveranciers Kosten en beschikbaarheid van ruimte	Beschikbaarheid van voldoende hooggekwalificeerd personeel Beschikbaarheid van kennis, faciliteiten en diensten; Hoogwaardig woon- en leefklimaat
<b>Gewenst locatietype</b>	Modern BT Soms: zwaar BT	Logistiek knooppunt modern BT van (boven) regionale schaal	Sciencepark Eersteklas bedrijvenpark
<b>Sleutelregio's en Nederland</b>	Amsterdam Noord-Nederland Zuid-Nederland	Mainports: Schiphol, Rotterdam Noord- Limburg West- en Midden-Brabant	Zuidoost-Brabant (Eindhoven) Leiden
<b>Concurrentiekracht Nederland</b>	Sterk afnemend	Licht afnemend	Licht toenemend
<b>Nederlandse voorbeeld locaties</b>	Havengebied, Amsterdam IBF, Heerenveen Industrieterrein Moerdijk	Schiphol-Rijk, Haarlemmermeer Tradepark, Venlo Katsbogten, Tilburg	High Tech Campus, Eindhoven Bio Sciencepark, Leiden

*Bron: van Geffen en Bruil, 2006.*

Het eerder genoemde onderzoek van Bruinsma e.a. (2000) naar de concurrentiekracht van verschillende Europese economische kernregio's concludeert dat alle onderzochte regio's goed zijn ontsloten voor auto's, de Randstad is tevens goed ontsloten met water en Brussel-Antwerpen-Gent heeft een sterke multimodale infrastructuur. De uitstraling van de bedrijventerreinen in de regio's is over het algemeen gelijk, waarbij de uitstraling en inpassing in het landschap van bedrijventerreinen in Zuidoost-Engeland, Ile-de-France en Nordrhein-Westfalen met name als goed wordt aangemerkt (Bruinsma e.a., 2000).

Voor productie en assemblage bedrijven die bovenregionale locatiebeslissingen nemen (over lange afstand binnen Nederland of vanuit het buitenland: bedrijven die echt tussen landen en regio's kiezen) zijn voornamelijk Amsterdam, Noord-Nederland en Zuid-Nederland (Brabant en Limburg) in beeld (van Geffen en Bruil, 2006). Amsterdam is een gunstige vestigingsplaats voor deze bedrijven vanwege de goede bereikbaarheid over zee en door de lucht. De relatief goede concurrentiepositie van Noord-Nederland wordt veroorzaakt door lage kosten voor grond en personeel en de beschikbaarheid van veel bedrijventerreinen. Brabant en Limburg hebben een goede strategische ligging. De concurrentie komt voor Nederland van oudsher vooral uit nabij gelegen landen als Duitsland, België, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk (van Geffen en Bruil, 2006). De laatste jaren vestigen grote productiebedrijven zich echter steeds vaker in Midden- en Oost-Europa (onder andere in Hongarije, Polen, Tsjechië en Slowakije). De lagere kosten en de ruime beschikbaarheid van voldoende gekwalificeerd personeel maakt deze landen tot een aantrekkelijke vestigingsplaats (van Geffen en Bruil, 2006). Ook Nederlandse bedrijven investeren in deze regio's, de concurrentiekracht van Nederland is dan ook sterk afnemend ten opzichte van deze landen. Productiebedrijven die een vestigingsplaats in Noordwest-Europa zoeken kiezen echter vaak voor Noord-Nederland, zo vestigde in 2007 onder ander Hilmar Group (Hoogeveen), Tetra Pak Tebel (Heerenveen) en EON - Waste of Energy (Delfzijl) zich in de noordelijke provincies (Stec, 2008).

Vanwege de centrale ligging en goede bereikbaarheid is Nederland jarenlang de internationale concurrentie voorgebleven wat betreft het aantrekken van internationale distributiecentra. De mainports van Amsterdam en Rotterdam en de corridors van Zuid-Nederland (A16, A58, A73) en in mindere mate Oost-Nederland (A1, A12) zijn voor deze bedrijven de belangrijkste vestigingsplaatsen (van Geffen en Bruil, 2006). Nog steeds zijn Nederland, België, Duitsland en Frankrijk de voornaamste vestigingsplaatsen voor Europese distributiecentra, maar ook hier komen de regio's van Midden- en Oost-Europa opzetten (C&W, 2008). Volgens de 'C&W Location Comparison Matrix' bezet Nederland nog steeds een tweede plaats als meest aantrekkelijke vestigingplaats voor internationale distributie centra (zie tabel 21) (Cushman & Wakefield, 2008).

*Tabel 21: Kosten-baten analyse score per vestigingsland voor distributie bedrijven.*

Ranking	Land	Score
1	België	8.45
2	Nederland	9.54
3	Hongarije	9.56
4	Tsjechië	9.57
5	Polen	9.67
6	Frankrijk	10.25
7	Oostenrijk	10.81
8	Duitsland	10.82
9	Slowakije	10.85
10	Italië	11.37

*Bron: Cushman & Wakefield, 2008.*

België is Nederland voorbij gestevend voornamelijk door de lage vastgoed en bouwkosten (Cushman & Wakefield, 2008). De verzwakking van het Nederlandse vestigingsklimaat (congestie, grondprijzen, wetgeving) en het sterke aanbod en grote marketinginspanningen van de concurrentie hebben de concurrentiekracht van Nederland verzwakt (van Geffen en Bruil, 2006).

Rotterdam, Amsterdam en de provincies Limburg en Brabant zijn tot nog toe de regio's geweest waar de meeste internationale distributie centra zich vestigden. Er is echter een trend zichtbaar (ook in Nederland) dat distributie centra zich vaker gaan vestigen in meer perifere regio's en steden (C&W, 2008). Het ruimtegebrek en de congestie op de toplocaties en de lagere kosten in de 'secondary regional cities' zorgen ervoor dat veel bedrijven wegtrekken van de toplocaties (C&W, 2008). Dit zou in de toekomst kansen kunnen bieden voor Noord-Nederland om Europese distributie centra aan te trekken.

Research & Development bedrijven vestigen zich tot nog toe weinig in Nederland (van Geffen en Bruil, 2006). In deze sector lijken echter de grootste kansen voor Nederland te liggen. Door het in de markt positioneren van een regio als een specifieke kennis regio kan de internationale concurrentiekracht van deze regio's toenemen. Hierbij concurreert bijvoorbeeld de life science regio Leiden met andere life science regio's in Europa (van Geffen en Bruil, 2008). Samenwerking tussen gemeenten / regio's is hierbij erg belangrijk zodat de kennisregio duidelijk als zodanig in de markt wordt gezet. Voorbeelden van bestaande (internationale) samenwerkingsverbanden zijn de Euregio Maastricht-Aken-Luik (life sciences), Eindhoven-Aken-Leuven (micro-elektronica) en Oost-Nederland (Food Valley) (van Geffen en Bruil, 2006).

#### *TOEKOMSTIGE CONCURRENTIEKRACHT*

De concurrentiekracht van Nederland is aan het afnemen. Voornamelijk bedrijven uit de sectoren productie en distributie kiezen vaak voor bedrijventerreinen buiten Nederland. Nederland als kennisland zorgt wel voor een groeiende concurrentiekracht wat betreft het binnenhalen van R&D bedrijven, tot nog toe gaat het hier om enkele vestigers (van Geffen en Bruil, 2006). Noord-Nederland dreigt relatief veel productiebedrijven te verliezen aan met name landen in Oost- en Midden-Europa. Dit zal zeker het geval zijn wanneer Noord-Nederland de Investerings Premie Regeling subsidies (IPR) verliest. Deze premies voor bedrijfsvestiging worden reeds afgebouwd en er dreigt een verder verlies van de IPR subsidies voor Noord-Nederland (van Geffen en Bruil, 2006, SNN, 2009).

*Tabel 22: Regionale 'toolbox' internationale concurrentiepositie bedrijventerreinen.*

<b>Instrumenten marketing en acquisitie</b>	<b>Instrumenten locatieontwikkeling</b>
Vergroten marktinzicht en feiten over (potentiële) bedrijvendynamiek	Voldoende en gevarieerd aanbod van locaties
Strategie en focus: keuzes maken	Ontwikkelen locaties met realistische inrichtingseisen
Sterke branding / positionering	Ontwikkelen locaties met communiceerbare inrichtingseisen
Proactieve marketing en acquisitie	Ontwikkelen van speciale, regelarme economische zones
Stroomlijnen vergunningen en één-loketfunctie	Investeren in kwaliteit bedrijfsomgeving
Accountmanagement / after sales	Voorzieningen: ICT-infra, multimodale ontsluiting, et cetera

*Bron: van Geffen en Bruil, 2006.*



Om de internationale concurrentiekracht van Nederlandse bedrijventerreinen te verbeteren zal er op nationaal niveau geïnvesteerd moeten worden in een goede bereikbaarheid, het beter ontsluiten en vercommercialiseren van kennis en in de kwaliteit en flexibiliteit van arbeid (van Geffen en Bruil, 2006). Ook zal het kostenplaatje voor bedrijven (onder andere de grondkosten) concurrerend moeten blijven ten opzichte van omliggende landen. In tabel 22 staan de verschillende instrumenten die de regio's tot hun beschikking hebben om de concurrentiekracht te versterken. Belangrijk is hierbij dat de intergemeentelijke samenwerking wordt uitgebreid om regio's internationaal te promoten en om een gevarieerd aanbod te verkrijgen. Dit aanbod zal door middel van een vraaggerichte benadering moeten worden vastgesteld. De tot nu toe heersende aanbodgerichte benadering veroorzaakt slecht lopende locaties met lage grondopbrengsten door een gebrek aan marktgevoel en overlopende bestuurlijke ambities (van Geffen en Bruil, 2006). Goed voorbeeld van een op een aanbodgerichte manier aangelegd slecht lopend bedrijventerrein is het IBF terrein in Heerenveen. Hier is jarenlang tevergeefs gemikt op het binnenhalen van hele grote internationale productie bedrijven (van Geffen en Bruil, 2006).

Noord-Nederland zal, wil het internationale bedrijfsvestigingen aantrekken, op vraaggerichte wijze tot een bedrijventerreinen aanbod van hoge kwaliteit moeten komen. Belangrijk is dat er binnen de regio Noord-Nederland wordt samengewerkt om de regio als vestigingsplaats te promoten. Zeker voor het Noorden is dit van groot belang omdat de regio door ondernemers vaak nog wordt gezien als ver, onbereikbaar, en economisch en zelfs sociaal achtergesteld (Pellenbarg en Ashworth, 2007). De sterke punten van Noord-Nederland zijn de ruime beschikbaarheid van locaties, de relatief ruime arbeidsmarkt en de relatief lage kosten (Stec, 2008). Van deze sterke punten zal gebruik moeten worden gemaakt bij het bepalen van de strategie om internationale bedrijven over te halen om zich en de regio te vestigen.

## 6 CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN

Bedrijventerreinen in Nederland worden gekenmerkt door een lage grondprijs ten opzichte van de grondprijs voor woningbouw. De relatief lage grondprijs is één van de factoren die de omvangrijke problemen betreffende bedrijventerreinen in Nederland veroorzaken. Wanneer de grondprijs van bedrijventerreinen echter wordt vergeleken met de grondprijs van bedrijventerreinen in andere Europese landen blijkt deze hoger te zijn dan de grondprijs in België en Frankrijk. Dit geldt met name voor de grondprijzen in de Randstad.

De bedrijventerreinen in Noord-Nederland hebben ten opzichte van de rest van Nederland een lage grondprijs. Deze lagere grondprijs is deels te verklaren door een mindere bereikbaarheid en de mindere uitstraling van Noord-Nederland als vestigingsplaats. Echter, omdat de bedrijventerreinenmarkt grotendeels regionaal van aard is verhuizen bedrijven over het algemeen over korte afstanden (binnen de gemeentegrenzen of naar buurgemeenten). Voor deze korte afstand verhuizers zal de uitstraling van Noord-Nederland als vestigingsplaats geen rol spelen. Ook zullen deze aan de regio gebonden bedrijven alleen binnen de regio naar de grondprijzen kijken. Dit betekent dat wanneer regionaal afgesproken wordt dat er een hogere grondprijs zal worden gehanteerd zal dit bedrijven niet zal 'wegjagen'. Gemeenten laten met deze lage grondprijzen onnodig veel geld liggen en spelen snelle veroudering en onnodige uitbreiding van het areaal bedrijventerreinen in de hand. De grondprijs in Noord-Nederland is historisch gezien steeds relatief laag geweest. De procentuele stijging van de grondprijs is in het noorden ook achtergebleven bij de procentuele prijs stijging van andere Nederlandse provincies. Dit kan niet alleen verklaard worden door de samenstelling van het aanbod en de kwaliteit van de bedrijventerreinen. Gemeenten in Noord-Nederland zien bedrijventerreinen nog steeds voornamelijk als instrument om de regionale economie en werkgelegenheid te versterken. De concurrentie tussen gemeenten zorgt voor een lage grondprijs. De kostprijsmethode en de comparatieve methode zijn daarom ook nog steeds de meest gebruikte methoden om de grondprijs voor bedrijventerreinen te bepalen. Grondprijzen die met behulp van de kostprijsbenadering of de comparatieve methode worden bepaald liggen lager dan grondprijzen die residueel worden bepaald. Ook grondprijzen die verkregen worden door middel van de functionele grondwaardemethode liggen gemiddeld hoger. De lage grondprijzen in Noord-Nederland gelden voor bedrijventerreinen van elke kwaliteit. Uit een vergelijking tussen de kwaliteit en de grondprijs voor bedrijventerreinen in Noord-Nederland blijkt dat hier een zwak tot geen verband tussen bestaat. Het blijkt dat bedrijventerreinen van een hoge kwaliteit in Noord-Nederland niet per definitie ook een hogere grondprijs kennen dan bedrijventerreinen van een lage kwaliteit. Om de grondprijzen tussen bedrijventerreinen van verschillende kwaliteit meer te differentiëren zal de residuele grondwaardemethode in combinatie met de functionele grondprijsbenadering moeten worden gebruikt bij de bepaling van uitgifteprijzen.

Ondanks dat de meeste vestigers op bedrijventerreinen uit de eigen regio komen is het ook belangrijk om (internationale) bedrijven van buiten de regio aan te trekken. Een markt gerichte aanpak, regionale samenwerkingsverbanden (onder meer om de regio te promoten) en bedrijventerreinen van een hoge kwaliteit zullen de concurrentiekracht van (Noord-) Nederland moeten vergroten. Het verzakelijken van de bedrijventerreinenmarkt lijkt noodzakelijk om een meer markt gerichte benadering van bedrijventerreinen te bewerkstelligen. Gemeenten zullen hierbij moeten gaan samenwerken om de regio te 'branden' voor het binnen halen van (internationale) vestigers. Hierbij zullen de Nederlandse regio's zich vooral moeten richten op hoogwaardige, kennis intensieve bedrijvigheid. Ook voor bedrijven uit de distributie sector is Nederland, vanwege de gunstige ligging, een interessante vestigingsplaats. Tegen de lage kosten (voor grond, bouw en arbeid) in Midden- en Oost-Europa kan Nederland bijna niet concurreren. Veel productie gerichte bedrijven

zullen zich daarom in deze regio gaan vestigen. Voor Noord-Nederland liggen er kansen voor het aantrekken van internationale bedrijven omdat de grond in de Randstad steeds schaarser (en duurder) wordt. Internationale bedrijven zullen daarom ook in de meer perifere provincies van Nederland naar een vestigingsplaats gaan zoeken. Ook hier speelt de promotie en 'branding' van de regio's weer een belangrijke rol en is een gedifferentieerd bedrijventerreinen aanbod van hoge kwaliteit noodzakelijk.

In het kort zijn de voornaamste aanbevelingen voor beleidsmakers in (Noord-) Nederland om te komen tot:

- een verzakelijking van de bedrijventerreinenmarkt
- meer regionale samenwerking
- een gedifferentieerd en vraag gericht bedrijventerrein aanbod van hoge kwaliteit
- een hogere en meer gedifferentieerde grondprijs (met behulp van de residuele grondwaardeberekening in combinatie met de functionele grondwaardemethode)
- de promotie van regio's voor specifieke potentiële (internationale) vestigers

## LITERATUURLIJST

- Adema, T. (2003), **Bedrijfsverplaatsingen. Een beschrijvend onderzoek naar de tevredenheid na bedrijfsverplaatsingen.** Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen.
- Arts, P.H.A.M., J. Ebregt, C.J.J. Eijgenraam & M.J. Stoffers (2005), **Bedrijfslocatiemonitor. De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040.** Den Haag: CPB/Ministerie van EZ/Ministerie van VROM.
- Ashworth, G., P. Groote, P. Pellenbarg (2007), **A compact geography of the Northern Netherlands.** Assen: In boekvorm uitgevers.
- BCI (1998), **Locatievoorkeur en ruimtegebruik van verhuisde bedrijven.** Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- BCI (2008), **Indicatie van de herstructureringsopgave voor bedrijventerreinen in Nederland.** Taskforce (Her)ontwikkeling bedrijventerreinen, bijlage 4a.
- Besselink, E., P. Bijleveld, M. Van Geene, R. Kerkhof, A. Rotink, A. R. Schaafsma (1988), **Veranderende vestigingstendensen.** Groningen: Geografisch Instituut Rijksuniversiteit Groningen.
- Birch, D.L. (1979), **The job generation process.** Cambridge: MIT press.
- Boelens, M. (2009), **Motieven voor bedrijfsmigratie: een onderzoek naar de verhuismotieven van bedrijven in Nederland.** Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen.
- Bouwfonds MAB Ontwikkeling (2006), **Grondbeleid in discussie.** Amersfoort: Bouwfonds MAB Ontwikkeling.
- Bruinsma, F., P. Nijkamp, R. Vreeker (2000), **Spatial planning of industrial sites in Europe: A benchmark approach to competitiveness analysis.** Amsterdam: Vrije universiteit.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2007), **Provincie op maat 2007.** Den Haag: CBS.
- CPB (1999), **De Grondmarkt: Een gebrekkige markt en een onvolmaakte overheid.** Den Haag: Sdu uitgevers / CPB.
- CPB, Ministerie van VROM / EZ (2001), **Veroudering van bedrijventerreinen; een structuur voor herstructurering.** Den Haag: CPB & Koninklijke De Swart.
- Cushman & Wakefield (2008), **European Distribution Report.** New York: Cushman & Wakefield.
- Dinteren, J. van (2008), **Bedrijven als Sprinkhanenplaag.** In: *Real Estate Magazine*, nr. 57, pag. 30-33.

- Dinteren, J. van (2008), **Bedrijventerreinen als speelveld**. Nijmegen: Royal Haskoning.
- ETIN Adviseurs (2003), **Herstructureringsopgave in de G30-gemeenten**. Tilburg.
- Geffen, P. Van (2008), **Grondprijzen bedrijventerreinen kunnen hoger**. Lezing VNG najaarscongres 2008.
- Geffen, P. van, P. Bruil (2006), **Meeste terreinen voor lokale en regionale markt**. In: *Real Estate Magazine*, nr. 44, pag. 25-29.
- Geffen, P. van, H. Hendriks (2009), **Grondprijzen bedrijventerreinen kunnen hoger**. In: *Grondzaken in de praktijk*, april 2009, pag. 6-8.
- Gordijn, H.E., G. Renes, M. Traa (2007), **Naar een optimaler ruimtegebruik door bedrijventerreinen: Een verkenning van enkele beleidsopties**. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- IBIS Werklocaties (2007), **De stand van planning en uitgifte van bedrijventerreinen 1 januari 2007 en de uitgifte in 2006**. Den Haag: Ministerie van VROM.
- IBIS Werklocaties (2009), **De stand van planning en uitgifte van bedrijventerreinen 1 januari 2008 en de uitgifte in 2007**. Den Haag: Ministerie van VROM.
- ImmoQuest (2007), **Logistics in Wallonia**. België: Invest in Wallonia.
- Kok, J., G. Menkhorst, B. De Roo, N. Vening, N. De Vries (1999), **Migratieprocessen anno 1999: Een beeld van bedrijfsmigraties in Nederland**. Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen
- Krabben, E. van der (2009), **Een andere markt voor bedrijventerreinen**. Lezing op Geo promotion congres *Bedrijventerreinen: Tijd voor ruimtelijke kwaliteit!* Op 6-2-2009, Groningen.
- Louw, E., J.H.F. Hiethaar (2000), **Ramingen gewogen: Een analyse van provinciale behoefteramingen voor bedrijventerreinen**. Delft: Delft University Press..
- Louw, E., B. Needham, H. Olden, C. Pen (2004), **Planning van bedrijventerreinen**. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Louw, E., Y. Bontekoning (2007), **Planning of industrial land in the Netherlands: its rationales and consequences**. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 98, nr. 1, pag. 121-129.
- Meester, W.J., P.H. Pellenbarg (2008), **Bedrijventerreinen: De visie van Noord-Nederlandse ondernemers**. In: *Girugten*, vol. 40, nr. 2, pag. 10-15.
- Ministerie van Economische Zaken (2004a), **Pieken in de Delta**. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.

Ministerie van Economische Zaken (2004b), **Actieplan Bedrijventerreinen 2004-2008; samenwerken aan uitvoering**. Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.

Ministerie van VROM, Ministerie van LNV, Ministerie van VenW & Ministerie van EZ (2004), **Nota Ruimte. Ruimte voor ontwikkeling**. Den Haag: Ministeries van VROM, LNV, VenW & EZ.

Ministerie van VROM, ministerie van Economische Zaken (2008), **Agenda 2008-2009: herijking aanpak bedrijventerreinen**. Beleidsstuk Tweede kamer 2007-2008, 29435, nr. 73.

Ministerie van VROM, ministerie van Economische Zaken (2008), **Kabinetsreactie Taskforce (her)ontwikkeling bedrijventerreinen**. Brief van M.J.A van der Hoeven (EZ) en J. Cramer (VROM) aan de Tweede kamer, 26 november 2008.

Ministerie van VROM, ministerie van Economische Zaken, IPO, VNG (2008), **Bestuurlijke afsprakenkader bedrijventerreinen 2010-2020**. Vastgesteld op 24-10-2008.

Needham, B, E. Louw (2003), **Padafhankelijke bedrijventerreinen**. *Economisch-statistische berichten*, 88(4410), 368-370.

Noordanus, P.G.A. (2009), **Herstructurering van bedrijventerreinen; van droom naar daad**. Lezing op Geo promotion congres *Bedrijventerreinen: Tijd voor ruimtelijke kwaliteit!* Op 6-2-2009, Groningen.

Noordelijke Rekenkamer (2009a), **Bedrijventerreinen en duurzaam ruimtegebruik in de provincie Drenthe**. Assen: Noordelijke Rekenkamer.

Noordelijke Rekenkamer (2009b), **Bedrijventerreinen en duurzaam ruimtegebruik in de provincie Fryslân**. Assen: Noordelijke Rekenkamer.

Noordelijke Rekenkamer (2009c), **Bedrijventerreinen en duurzaam ruimtegebruik in de provincie Groningen**. Assen: Noordelijke Rekenkamer.

Olden, H. (2007), **Het onderbouwen van nut en noodzaak van bedrijventerreinen; een kritische beschouwing over de praktijk van marktonderzoek**. Utrecht: STOGO.

Ovink, H. (2009), **Mooi Nederland! Bedrijventerreinen**. Lezing op Geo promotion congres *Bedrijventerreinen: Tijd voor ruimtelijke kwaliteit!* Op 6-2-2009, Groningen.

Pellenbarg, P.H. (1977), **Bedrijfsmigratie in Nederland: Een onderzoek naar migratiemotieven en hun betekenis voor regionale ontwikkeling. Deel 2 onderzoeksresultaten**. Groningen: Geografisch Instituut Rijksuniversiteit Groningen.

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

Pellenbarg, P.H., P.J.M. van Steen, L.J.G. van Wissen (2005), **Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland**. Assen: Koninklijke van Gorcum.

- Pellenbarg, P.H. (2006), **Lokatie of prestatie? Bedrijventerreinen en vestigingskeuze**. In: *Stedebouw & Ruimtelijke Ordening*, vol. 87, nr. 3, pag. 26-29.
- Provincie Drenthe (2004), **Provinciaal Omgevingsplan II**. Assen: Koninklijke van Gorcum.
- Provincie Fryslân (2006), **Om de kwaliteit fan de romte: streekplan Fryslân 2007**. Leeuwarden: Provincie Fryslân.
- Provincie Groningen (2006), **Provinciaal Omgevingsplan II**. Groningen: Provincie Groningen.
- Provincie Overijssel, EMT (2008), **Overijssel werkt! Meerjarig economisch uitvoeringsprogramma 2008-2011**. Zwolle: Provincie Overijssel.
- Provincie Overijssel (2009), **Meerjarenprogramma Vitale Bedrijvigheid 2009-2015**. Zwolle: Provincie Overijssel.
- Regio Groningen-Assen (2006), **Ruimte voor uw bedrijf**. Brochure bedrijventerreinen projectbureau Regio Groningen-Assen 2030. Groningen.
- Regio Groningen-Assen, H. Havenga (2009), **Regionale afspraken over kwaliteiten en prijzen**. Lezing op Geo promotion congres *Bedrijventerreinen: Tijd voor ruimtelijke kwaliteit!* Op 6-2-2009, Groningen.
- Renes, G., A. Weterings, H. Gordijn (2009), **De toekomst van bedrijventerreinen: van uitbreiding naar herstructurering**. Den Haag / Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Segeren, A., B. Needham, J. Groen (2005), **De markt doorgrond: Een institutionele analyse van grondmarkten in Nederland**. Rotterdam, NAI Uitgevers. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- SER (1999), **Commentaar op de Nota Ruimtelijk Economisch Beleid**. Den Haag: Sociaal Economische Raad.
- Sheppard, E., T. J. Barnes (2000), **A companion to economic geography**. Oxford: Blackwell Publishers.
- SNN (2007), **Strategische agenda voor Noord-Nederland 2007-2013**. Groningen: SNN.
- Stec Groep & NVB (2005), **Bedrijfsruimtegebruikers in beeld**. Nijmegen: Stec Groep.
- Stec Groep (2008), **Quickscan grondprijzen in de bedrijventerreinenmarkt**. Taskforce (Her)ontwikkeling bedrijventerreinen, bijlage 4g.
- Stec Groep (2008), **Dynamiek hoofdkantoren zet door**. Persbericht vrijdag 11 juli 2008, [www.stec.nl](http://www.stec.nl) .

Stec Groep, G. van der Molen (2009), **Over waardeloze bedrijventerreinen...** Lezing op Geo promotion congres *Bedrijventerreinen: Tijd voor ruimtelijke kwaliteit!* Op 6-2-2009, Groningen.

Stogo (2007), **Beleid voor bedrijventerreinen in Vlaanderen, Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk.** Utrecht: Stogo.

THB (2008), **Kansen voor kwaliteit: Een ontwikkelingsstrategie voor bedrijventerreinen.** Den Haag: Ministerie van VROM en ministerie van Economische Zaken.

VROM-raad (2006), **Werklandschappen; een regionale strategie voor bedrijventerreinen.** Den Haag: VROM-raad.

Weterings, A., J. Knobens, H. van Amsterdam (2008), **Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen.** Den Haag / Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.

Wheeler, J.O., P.O. Muller, G.I. Thrall, T.J. Fik (1998), **Economic Geography.** Hoboken NJ: John Wiley & Sons.

*BEZOCHTE WEBSITES:*

**[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)**

**[www.destatis.de](http://www.destatis.de)**

**[www.bedrijvenlocaties.nl](http://www.bedrijvenlocaties.nl)**

**[www.locatiemonitor.nl](http://www.locatiemonitor.nl)**

**[www.bereikbaarheidskaart.nl](http://www.bereikbaarheidskaart.nl)**

**[www.kadaster.nl](http://www.kadaster.nl)**

Foto voorblad: **[www.smallingerland.nl](http://www.smallingerland.nl)**



