

“De waarde van onroerend goed op het ‘terrein’ van BID’s”

**Een onderzoek naar de betekenis van Business Improvement
Districts op de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen in
Nederland**

Masterscriptie Vastgoedkunde

Student: Jurian Lier

Begeleider: Drs. D. Jannette Walen

Tweede beoordelaar: Prof. dr. E. F. Nozeman

Waarde: 20 Ects

September 2009



**rijksuniversiteit
groningen**

Voorwoord

Het rapport wat voor u ligt is het resultaat van een lange periode van onderzoek naar Business Improvement Districts en de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen in Nederland. Binnen de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen heeft de vastgoeddeelmarkt 'bedrijventerreinen' mij altijd erg geïnteresseerd. Bedrijventerreinen zijn een interessant onderwerp vanwege het grote economische belang, het creëren van werkgelegenheid en de grote plaats van bedrijventerreinen in het Nederlandse landschap. Des te vreemder is het daarom om op te merken, dat bedrijventerreinen qua uitstraling en interesse, een achtergestelde belangstelling genieten. Dit is in mijn ogen niet terecht. En wanneer bedrijventerreinen wél in de belangstelling staan, is dit veelal negatief. Bedrijventerreinen kennen veel problemen ten aanzien van verrommeling en veroudering. Maar waarom ligt een groot deel van de bedrijventerreinen er zo slecht bij? Waarom laten ondernemers de 'boel de boel'? Of zijn er complexere processen gaande waardoor de veroudering op bedrijventerreinen overal toe lijkt te slaan? En is de situatie overal in Nederland zo, of alleen in bepaalde regio's? Kortom; veel vragen. Maar misschien nog wel belangrijker dan de problemen, wat zijn de mogelijke oplossingen? Via het relatief bekende concept voor kwaliteitsbeheersing op bedrijventerreinen 'parkmanagement' kwam ik in aanraking met zogenaamde 'Business Improvement Districts', kortweg: BID's. In met name Canada, de Verenigde Staten en Engeland wordt al langere tijd gewerkt volgens het concept van BID's. In dit onderzoek zullen de mogelijkheden van BID's in Nederland worden onderzocht. Daarbij heb ik gekozen voor de invalshoek van waardeontwikkeling op bedrijventerreinen door BID's.

Met deze scriptie is de afronding van mijn studie een feit. Aan de ene kant een fantastisch feit, aan de andere kant zal ik het 'leven' als student missen. Een scriptie schrijven is een lang proces dat je niet geheel zelfstandig kunt doen. Integendeel. Mijn dank gaat dan ook uit naar een aantal personen die mij enorm geholpen en gesteund hebben in deze fase van mijn studie. Allereerst mijn begeleider Dennis Jannette Walen. De gesprekken in Amersfoort zijn erg belangrijk geweest om het proces van het maken van de scriptie in goede banen te leiden. Behalve dat, heb ik de gesprekken altijd als interessant en gezellig ervaren. Ten tweede mijn vrienden, die tijdens het onderzoek erg betrokken en geïnteresseerd waren. En tot slot mijn ouders, wiens geduld tijdens mijn periode als student regelmatig danig op de proef is gesteld.

Jurian Lier
September 2009

1. Samenvatting

Dit rapport is het resultaat van een onderzoek naar de relatie tussen Business Improvement Districts en de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen in Nederland. De hoofdvraag van het onderzoek luidt: “Leidt de aanpak van Business Improvement Districts tot een positieve waardeontwikkeling of een minder snelle waardedaling van onroerend goed op bedrijventerreinen?”. Om deze vraag goed te kunnen beantwoorden zijn verschillende deelvragen gesteld en beantwoord. Het gedane onderzoek rust op drie pijlers. Ten eerste is er uitvoerige literatuurstudie verricht. Ten tweede is een vijftal Engelse bedrijventerreinen geanalyseerd waar Business Improvement Districts functioneren. Als derde pijler zijn verschillende deskundigen op het gebied van Business Improvement Districts en bedrijventerreinen geraadpleegd.

Na het gedane onderzoek kan geconcludeerd worden dat er zeer sterke aanwijzingen zijn dat de waarde van onroerend goed positief ontwikkelt, dan wel een minder snelle daling zal laten zien, wanneer op bedrijventerreinen wordt gewerkt volgens het concept van een Business Improvement District. Daarnaast lijkt het erg waarschijnlijk dat Business Improvement Districts een deel van de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen kan beperken.

De conclusies kunnen getrokken worden omdat gebleken is dat Business Improvement Districts een aantal factoren die de waarde van onroerend goed bepalen, op een positieve manier beïnvloeden. Te denken valt daarbij aan de fysieke omgeving en de veiligheid op een bedrijventerrein. Hierdoor wordt de levensduur van een terrein verlengd. Uit de literatuur blijkt dat dit een positieve invloed heeft op de waarde van onroerend goed. Door goed onderhoud en het behoud van kwaliteit op een bedrijventerrein kunnen ook de effecten van trading down worden beperkt. De selectieve vestiging van bedrijven op bedrijventerreinen heeft een negatief effect op de waarde van het onroerend goed. Engelse bedrijventerreinen waar BID's functioneren, geven meer of minder concrete aanwijzingen dat Business Improvement Districts leiden tot een positieve waardeontwikkeling. Gesprekken met deskundigen bevestigen dat de investeringen die middels een BID gedaan worden, zullen leiden tot een positieve ontwikkeling van de waarde van het onroerend goed. Ook spreken een aantal deskundigen de verwachting uit dat BID's op de lange termijn voordeliger zullen zijn dan de huidige aanpak van verouderde terreinen door herstructurering.

Naast een positieve waardeontwikkeling, kunnen Business Improvement Districts een bijdrage leveren bij het tegengaan van veroudering op bedrijventerreinen. De

verouderingsproblematiek wordt veroorzaakt aan zowel de vraag- als de aanbodzijde van bedrijventerreinen. De vraagzijde bestaat uit ondernemers die op zoek zijn naar een nieuwe vestigingslocatie. De aanbieders van grond voor bedrijventerreinen zijn in de meeste gevallen gemeenten. Binnen dit systeem is sprake van een grote mate van padafhankelijk denken. Door onderhoud en verbeteringen aan te brengen op een bedrijventerrein voorkomt een BID een aantal pushfactoren voor ondernemers. Hierdoor wordt de verhuisdrang op bedrijventerreinen lager. Dit snijdt een deel van de verouderingsproblematiek af.

Concreet zullen de effecten van BID's op bedrijventerreinen en de waarde van het onroerend goed per individueel terrein verschillen. Dit is enerzijds afhankelijk van de kenmerken en het bedrijventerrein, anderzijds is het afhankelijk van kenmerken van het Business Improvement District. BID's kunnen verschillen in budget, geografische omvang, organisatie en activiteiten.

Inhoudsopgave

1. Samenvatting	3
2. Onderzoeksopzet	7
2.1 Aanleiding.....	7
2.2 Doel- en vraagstelling	8
2.3 Onderzoeksvragen	8
2.4 Afbakening onderzoeksobject	9
2.5 Onderzoeksopzet en -aanpak	10
3. Bedrijventerreinen en veroudering	12
3.1 Inleiding	12
3.2 Het aanbod van bedrijventerreinen.....	12
3.3 Vooruitblik.....	15
3.4 Ruimtelijke spreiding bedrijventerreinen.....	16
3.5 Thematiek op bedrijventerreinen.....	18
3.6 Veroudering van bedrijventerreinen.....	19
3.7 Oorzaken verouderingsproblematiek.....	20
3.7.1 Oorzaken verouderingsproblematiek aanbodzijde.....	21
3.7.2 Oorzaken verouderingsproblematiek vraagzijde	22
3.8 Verouderingsprocessen	24
3.9 Ruimtelijke spreiding en thematiek verouderde bedrijventerreinen	26
4. Het verplaatsingsgedrag van bedrijven	29
4.1 Inleiding	29
4.2 Bedrijfsverplaatsingen in Nederland	29
4.3 Verplaatsingsmotieven.....	30
4.4 De behaviourale benadering	31
4.5 Incrementalisme	31
4.6 Plaatsnut	31
4.7 Verwerkingen behaviourale vestigingsplaatstheorie	32
4.8 Ruimtelijke cognitie, mental maps en regional images	34
4.9 Vestigingsplaatskeuze en bedrijventerreinen	35
5. Aanpak van veroudering / Herstructurering	37
5.1 Inleiding	37
5.2.1 Groot onderhoud	37
5.2.2 Revitalisering	37
5.2.3 Herprofilering	38
5.2.4 Transformatie.....	38
5.3 Uitvoering herstructurering	38
5.4 Motieven	40
5.4.1 Motieven voor herstructurering van de overheid	41
5.4.2 Motieven van bedrijven voor herstructurering.....	41
5.4.3 Motieven van vastgoed eigenaren voor herstructurering	41
6. Waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen	43
6.1 Inleiding	43
6.2 Waarde van onroerend goed.....	43
6.3 Externe- en algemene invloedsfactoren	44
6.3.1 Macro economie	44
6.3.2 Regio en plaats.....	44
6.3.3 Buurt.....	45
6.4 Interne vastgoedobjectkwaliteit	46
6.5 Waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen	47
7. Business Improvement Districts – Bedrijfs Investerings Zones	48
7.1 Inleiding	48
7.2 Definities.....	48

7.3 Ontstaan van BID's.....	49
7.4 Oprichting	50
7.5 Voor- en nadelen van BID's voor ondernemers en gemeenten	51
7.6 Voorbeelden van BID's in het buitenland	53
7.7 Vergelijking en resultaat BID's in het buitenland	61
7.8 Toepassing van BID's in Nederland.....	62
7.9 De relatie Business Improvement Districts – waarde onroerend goed.....	65
8. Conclusies & aanbevelingen	67
8.1 Conclusies per deelvraag	67
8.2 Aanbevelingen	71
Literatuurlijst	74
Bijlagen	79

2. Onderzoeksopzet

2.1 Aanleiding

Bedrijventerreinen nemen een steeds grotere plaats in, in het Nederlandse landschap. Het areaal aan bedrijventerreinen is in de loop der jaren enorm toegenomen. Van 89.627 bruto hectare in 2000 tot 100.910 bruto hectare in 2008 (IBIS 2005, 2009). Enerzijds zou deze toename verklaard kunnen worden door een groeiende economie, anderzijds lijkt er steeds meer sprake te zijn van een overaanbod aan bedrijventerreinen. Door het telkens ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen met een lage grondprijs ontstaat veel aanbod, wat kwaliteitsverlies en leegloop van bestaande terreinen in de hand werkt (IBIS 2005). Een gevolg van het overaanbod en de lage prijzen, is het stimuleren van verhuisgolven. Voor bedrijven is, door lage kosten, de verhuisdrempel klein. Bedrijven zullen sneller verhuizen als er een betere locatie voor de bedrijfsuitvoering beschikbaar is tegen lage kosten. Het bestaande, veelal incurante pand, blijft leeg achter. Er wordt een vicieuze cirkel ingezet waarbij door de aanleg van nieuwe terreinen de leegstand en veroudering op oude terreinen verergert. Maar wat is feitelijk het probleem van leegstaande panden en oude terreinen?

In de ruimtelijke omgeving hebben actoren verschillende ruimteclaims. Dit geldt ook voor bedrijventerreinen. Bedrijven willen winst maken en gebruiken het vastgoed en het terrein daarbij als productiemiddel. Overheden willen werkgelegenheid scheppen, geld verdienen aan de verkoop van gronden en een prettige (bedrijfs)omgeving creëren. Omwonenden willen graag prettig kunnen wonen in de buurt van een bedrijventerrein. Behalve deze, zijn er nog tal van actoren zoals ondernemersverenigingen, milieuorganisaties, enzovoorts. Iedere actor met eigen claims op de ruimte. De tegengestelde ruimteclaims hebben een overeenkomst; niemand heeft baat bij ongebruikte bedrijventerreinen. Oude leegstaande bedrijventerreinen dragen niet bij aan economische vooruitgang, hebben een slecht imago, worden als onveilig ervaren en zijn een verspilling van de schaarse ruimte. Het probleem van verouderde terreinen is in de loop der jaren alsmaar groter geworden. Volgens Heidemij-Advies (1996; in Louw et al. 2004) was halverwege de jaren negentig ongeveer 11.000 hectare verouderd, in 2007 is dit opgelopen tot 32.230 hectare (IBIS 2007). De problemen die hierdoor ontstaan zullen in de toekomst waarschijnlijk verder toenemen. De aanpak van verouderde terreinen is een zeer kostbare opgave, die in Nederland moeizaam verloopt (THB 2009). Met name ten aanzien van de financiering van herstructurering zijn er vele knelpunten. Gemeenten worden geconfronteerd met hoge kosten om verouderde terreinen te herstructureren, daar gevestigde ondernemers zien de waarde van het vastgoed dalen en

er ontstaan problemen omtrent veiligheid. Wat kan er gedaan worden om al deze problemen het hoofd te bieden?

Door middel van een aantal kwaliteitsbeheersende maatregelen kan de levensduur van panden op bedrijventerreinen mogelijk worden verlengd. Wellicht is het creëren van Business Improvement Districts (BID's, in het Nederlands: Bedrijfs Investerings Zones, BIZ) een van de mogelijkheden, om veroudering tegen te gaan en de onroerend goedwaarde te behouden. In het buitenland wordt al langere tijd gewerkt met het concept van BID's. Op 1 mei 2009 is in Nederland de experimentenwet Bedrijfs Investeringszones (BIZ) in werking getreden en kunnen ondernemers(verenigingen) in samenwerking met de gemeente besluiten een BIZ op te richten. Experimenten dienen uiterlijk 2 jaar na de inwerkingtreding van de wet van start te gaan. In 2013 vindt een evaluatie plaats, waarna besloten wordt tot een eventuele definitieve wet (www.ez.nl). Naast de verouderingsproblematiek is het relevant om te onderzoeken of BID's een meerwaarde kunnen bieden voor de waarde van het onroerend goed op bedrijventerreinen. Ook kunnen BID's mogelijk helpen om de veiligheid en het imago op bedrijventerreinen te verbeteren en verspilling van ruimte tegen te gaan.

2.2 Doel- en vraagstelling

Het doel van deze thesis is het leveren van een bijdrage aan het onderzoek naar het tegengaan van veroudering op bedrijventerreinen. Speciale aandacht zal uitgaan naar de mogelijkheden van Business Improvement Districts voor bedrijventerreinen in Nederland. De relatie tussen BID's en de waarde van onroerend goed speelt hierbij een centrale rol. Daarnaast zal inzicht worden gegeven in de factoren die de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen beïnvloeden. Ook zal het concept van BID's naast andere kwaliteitsbeheersmaatregelen worden gelegd en vergeleken.

De hoofdvraag van het onderzoek is: "Leidt de aanpak van Business Improvement Districts tot een positieve waardeontwikkeling of een minder snelle waardedaling van onroerend goed op bedrijventerreinen?"

2.3 Onderzoeksvragen

1. Welke ruimtelijke ontwikkelingen doen zich voor op bedrijventerreinen?

2. Welke factoren zijn van invloed op de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen?
3. In hoeverre vindt er op bedrijventerreinen in Nederland al kwaliteitsbeheersing plaats, om het probleem van veroudering tegen te gaan?
4. In hoeverre verschillen Business Improvement Districts van andere instrumenten die gericht zijn op kwaliteitsbeheer op bedrijventerreinen in Nederland?
5. Welke meerwaarde bieden Business Improvement Districts voor de onroerend goed waarde op bedrijventerreinen?
6. Wat kan van het buitenland worden geleerd over waardeontwikkeling van onroerend goed, bij uiteenlopend beleid gericht op verbetering van bedrijventerreinen?
7. In hoeverre is BID-aanpak zinvol en toepasbaar op Nederlandse bedrijventerreinen?

2.4 Afbakening onderzoeksobject

Er bestaan verschillende definities van 'bedrijventerreinen'. In deze paragraaf zullen twee definities besproken worden. De eerste definitie is afkomstig van het Centraal Bureau voor de Statistiek. De tweede definitie is afkomstig van het Integraal Bedrijfsinformatiesysteem.

Volgens het CBS¹ is een bedrijventerrein: "een terrein in gebruik voor nijverheid, handel en zakelijke dienstverlening". Deze definitie is beperkt bruikbaar voor dit onderzoek, dit heeft twee redenen. Er wordt niet gesproken over de bestemming van de gronden en over de omvang van het terrein. De tweede definitie van bedrijventerreinen is afkomstig van het Integraal Bedrijfsinformatiesysteem (IBIS). Volgens het IBIS is een bedrijventerrein: "een terrein van meer dan één hectare bruto dat volgens bestemming bestemd en geschikt is voor gebruik door handel, nijverheid, commerciële en niet-commerciële dienstverlening en industrie" (IBIS 2009). Deze definitie lijkt beter bruikbaar voor een onderzoek naar Business Improvement Districts dan de definitie van het CBS. De reden hiervoor is dat onder deze definitie alleen de terreinen vallen met een grotere schaal (groter dan één hectare). Waarschijnlijk betekent dit dat het overgrote deel collectieve terreinen zijn, waarop meerdere bedrijven zijn gevestigd. Dit zijn voor een onderzoek naar Business Improvement Districts,

¹ <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/begrippen/default.htm?conceptid=2162>

en de daarbij horende gezamenlijke financiering, de meest relevante bedrijventerreinen. Kleine bedrijven- en bedrijfsterreinen vallen buiten de definitie. Hierdoor blijft een deel van de verouderingsproblematiek (veroudering buiten de collectieve bedrijventerreinen) buiten beschouwing. In dit onderzoek zal de definitie van het IBIS worden gehanteerd. Ook de rijksoverheid hanteert veelal de definitie van het IBIS (VROM-raad 2006).

Ondanks de heldere definitie van het IBIS (2009) blijft de term 'bedrijventerreinen' vaak misleidend. Het onderscheid tussen kantoorlocaties, winkelcentra en bedrijventerreinen impliceert dat kantoren en winkels geen bedrijven zijn (INBO 2006). Toch wordt met de term bedrijventerreinen niet kantoren of winkelcentra bedoeld. Dit zijn andere categorieën vastgoed. Om de doelgroep van bedrijventerreinen aan te duiden is het planologisch gebruikelijk de term bedrijven te gebruiken naast kantoren en winkels (Louw et al. 2004). In dit onderzoek wordt met de term 'bedrijventerreinen' terreinen bedoeld die niet bestemd zijn voor kantoren en winkels.

2.5 Onderzoeksopzet en -aanpak

Voor de beantwoording van de gestelde onderzoeksvragen zal gebruik worden gemaakt van een drietal onderzoeksmethoden. Allereerst wordt uitvoerige literatuurstudie verricht. In de literatuur over bedrijventerreinen is voldoende informatie aanwezig over veroudering, kwaliteitsbeheersing en BID's. Ten tweede zal een aantal casestudies worden onderzocht waar het concept van Business Improvement Districts op bedrijventerreinen wordt uitgevoerd. Dit zullen buitenlandse bedrijventerreinen zijn. Dit omdat in Nederland toepassing van Business Improvement Districts nog in een experimentele fase zit. Geschikte casussen voor dit onderzoek zijn derhalve in Nederland niet aanwezig. In het buitenland zijn voorbeelden aanwezig van Business Improvement Districts die al jaren bestaan. Deze casussen bevatten waarschijnlijk de benodigde informatie over mogelijke waardeontwikkeling. Ook betrokkenen bij de buitenlandse cases zijn geraadpleegd. Ten derde berust het onderzoek op interviews met Nederlandse deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen. Gevraagd is naar de mening van experts over BID's en de mogelijke effecten op waardeontwikkeling. De criteria voor de cases zullen hieronder worden toegelicht.

Criteria cases:

- Bedrijventerrein: Het concept van Business Improvement Districts wordt behalve op bedrijventerreinen ook toegepast op bijvoorbeeld winkelcentra en binnensteden. Voor

het onderzoek is het van belang duidelijk te kiezen voor bedrijventerreinen. De waardeontwikkeling van dit specifieke type onroerend goed staat centraal in het onderzoek.

- BID enige tijd actief: Om te kunnen bepalen of Business Improvement Districts effecten hebben op de waardeontwikkeling is 'tijd' mogelijk een belangrijke factor. De effecten van een maatregel of instrument kunnen veelal pas op langere termijn worden bepaald. Daarom is gekozen voor bedrijventerreinen waarop minimaal één jaar met Business Improvement District wordt gewerkt.
- Geografische nabijheid: Om de verworven informatie uit buitenlandse cases mogelijk toepasbaar te maken voor Nederland, is het van belang dat de sociaal economische, culturele en politieke verschillen zo klein mogelijk zijn. Om te zorgen dat dit grotendeels het geval is, wordt gekozen voor landen bij voorkeur in de geografische nabijheid van Nederland.
- Informatie: Er moet voldoende informatie over het bedrijventerrein aanwezig zijn. Zonder de juiste informatie over bijvoorbeeld de behaalde resultaten door het Business Improvement District, is de case niet interessant voor het onderzoek.

De cases die aan alle criteria voldoen en gekozen zijn voor dit onderzoek staan in tabel 2.1.

Tabel 2.1: Gekozen buitenlandse cases

Bedrijventerrein	Land	Oprichting BID	Interview met lid organisatie
Winsford	Engeland	1995	Ja
Hainault	Engeland	2005	Ja
Astmoor	Engeland	2008	Ja
Cater	Engeland	2007	Ja
Segensworth	Engeland	2007	Nee

De Nederlandse deskundigen en de gestelde vragen zijn te vinden in bijlage A. Bij de keuze voor deskundigen is getracht zoveel mogelijk verschillende personen met verschillende achtergronden te spreken. Hierdoor wordt informatie verkregen vanuit verschillende invalshoeken op bedrijventerreinen en BID's. Dit om het onderzoek naar BID's en de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen zo goed en volledig mogelijk te kunnen doen.

3. Bedrijventerreinen en veroudering

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal een aantal ontwikkelingen worden beschreven op het gebied van bedrijventerreinen. Paragraaf 3.2 beschrijft het aanbod aan bedrijventerreinen in Nederland. De uitgifte van bedrijventerreinen wordt in een historisch perspectief gezet. Ook zal de ruimtelijke spreiding op het gebied van bedrijventerreinen in Nederland aan bod komen. In paragraaf 3.3 wordt een verwachting gegeven van het aanbod en de uitgifte van bedrijventerreinen in de toekomst. Vervolgens zal in de paragrafen 3.4 en 3.5 de ruimtelijke spreiding en de thematische verdeling van bedrijventerreinen aan bod komen. In de paragrafen 3.6, 3.7, 3.8 en 3.9 zal uitvoerig worden ingegaan op de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen. Tot slot van dit hoofdstuk zal worden ingegaan op de ruimtelijke spreiding en locationele kenmerken van verouderde terreinen.

3.2 Het aanbod aan bedrijventerreinen

Het concept van het monofunctionele bedrijventerrein is niet veel ouder dan honderd jaar (Louw et al. 2004). De eerste bedrijven die speciale terreinen inrichtten voor de bedrijfsvoering waren veelal grote industriëlen². Door toenemende milieuproblemen en een stijging van de mobiliteit werden de terreinen steeds vaker gescheiden van wonen (Louw et al. 2004). De bedrijventerreinen uit deze periode worden de eerste generatie bedrijventerreinen genoemd. In de loop van de jaren zijn ongeveer om de twintig jaar nieuwe generaties bedrijventerreinen ontstaan. Veelal aan de rand van het steeds verder uitdijende stedelijke gebied (Louw et al. 2004). De huidige generatie bedrijventerreinen bevindt zich langs snelwegen rondom het stedelijk gebied (VROM-raad 2006).

In 2008 is in Nederland sprake van een aanbod van meer dan 100.000 bruto hectare bedrijventerrein. Dit is verdeeld over 3.561 bedrijventerreinen. In tabel 3.1 is te zien hoe het areaal aan bedrijventerreinen zich de afgelopen jaren heeft ontwikkeld.

² Industrierrein wordt in het dagelijks gebruik, vaak onterecht, als synoniem voor bedrijventerrein gehanteerd. Een industrierrein is een type bedrijventerrein, zoals gemengde- en zeehaventerreinen dat ook zijn.

Tabel 3.1: Voorraad bedrijventerreinen in Nederland 2000-2008

Voorraad	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Aantal bedrijven terreinen	3.503	3.542	3.594	3.626	3.633	3.616	3.605	3.606	3.561
Oppervlak (bruto hectare)	89.627	90.820	92.490	93.969	94.547	95.016	94.564	97.292	100.910
Oppervlak (netto hectare*)	66.507	67.491	68.827	69.679	70.107	70.254	70.217	71.632	73.781
Uitgegeven oppervlak (netto hectare)	54.915	56.425	57.634	58.604	59.155	59.388	57.748	59.505	65.816
Uitgeefbaar oppervlak (netto hectare)	11.592	11.066	11.193	11.075	10.952	10.866	12.469	12.127	7.965

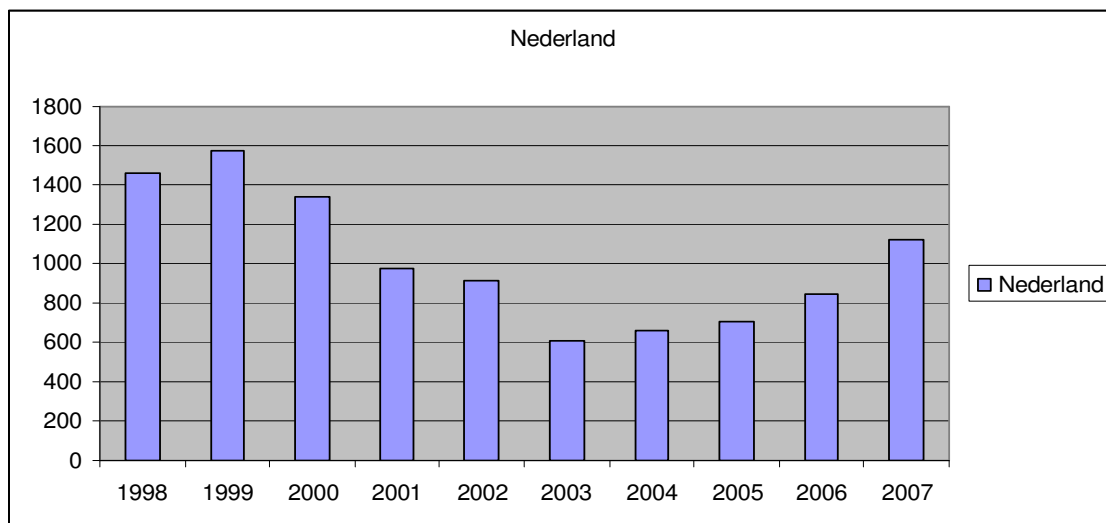
* De bruto oppervlakte van het terrein voor zover het een bedrijfsbestemming heeft, verminderd met de oppervlakte voor openbare voorzieningen, zoals wegen, groenstroken, water en dergelijke (IBIS 2009).

Bron: IBIS (2005), IBIS (2009), eigen bewerking

In 2006 hebben zich een aantal opvallende ontwikkelingen voorgedaan. In 2006 is een daling zichtbaar in zowel het aantal bedrijventerreinen als de totale oppervlakte van bedrijventerreinen in Nederland. Het IBIS (2009) heeft hiervoor geen verklaring. In de jaren daarop volgend zet de groei van de oppervlakte aan bedrijventerreinen door. Door een hoge uitgifte van bedrijventerreinen en weinig 'uitval' heeft het aanbod hard kunnen groeien. Uitval uit het aanbod aan bedrijventerreinen ontstaat door transformatie van een bedrijventerrein naar een andere functie.

De afgelopen tien jaar lijkt de uitgifte in Nederland zich redelijk te stabiliseren (figuur 3.1). Er is gemiddeld ongeveer 1000 netto hectare per jaar uitgegeven. Wel is een kleine daling zichtbaar rond 2003 om in de jaren daarop volgend weer te stijgen. IBIS geeft hiervoor twee mogelijke verklaringen. Allereerst wordt de daling verklaard door conjuncturele schommelingen. Een tweede mogelijke verklaring voor de stijging vanaf 2003, is dat meer uitgeefbaar bedrijventerrein kan leiden tot meer uitgifte, ondermeer omdat dit een verhuisbeweging op gang brengt (IBIS 2009). Deze laatste verklaring lijkt niet overeen te komen met de gegevens die het IBIS presenteert over het aanbod aan bedrijventerreinen door de jaren heen (tabel 3.1). Het uitgeefbaar oppervlak (netto hectare) lijkt in de jaren na 2003 een dalende trend zien. Terwijl in de jaren na 2003 juist meer netto hectare aan bedrijventerreinen wordt uitgegeven (figuur 3.1).

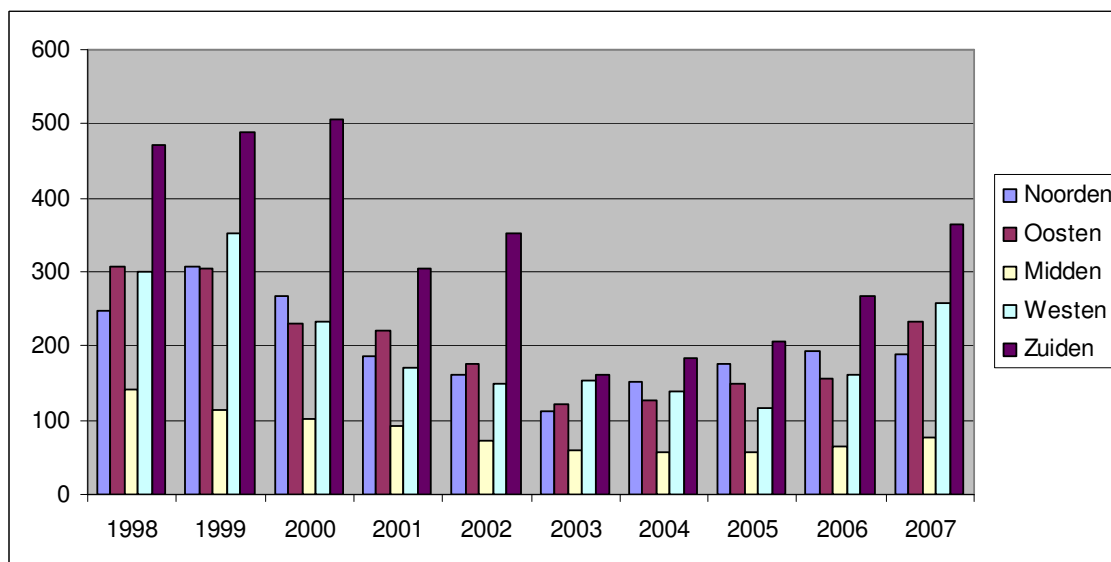
Figuur 3.1: Uitgifte van bedrijventerreinen in netto hectare (peildatum ultimo elk jaar)



Bron: IBIS (2009), eigen bewerking

Wanneer verder wordt ingezoomd op de uitgiften per landsdeel³ zijn duidelijke verschillen zichtbaar (figuur 3.2).

Figuur 3.2: Uitgifte van bedrijventerreinen per landsdeel in netto hectare



Bron: IBIS (2009), eigen bewerking

³ De landsdelen zijn als volgt gecategoriseerd:
 Noorden = Groningen, Friesland en Drenthe.
 Oosten = Overijssel en Gelderland.
 Midden = Flevoland en Utrecht.
 Westen = Noord-Holland en Zuid-Holland
 Zuiden = Zeeland, Noord-Brabant en Limburg.

In het zuiden van Nederland worden aanmerkelijk meer terreinen uitgegeven dan in de andere landsdelen. Een mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat de economie hier de afgelopen jaren harder is gegroeid dan in andere landsdelen. Hierdoor is de vraag van bedrijven naar bouwruimte mogelijk gestegen en hebben gemeenten en provincies op de vraag ingespeeld door meer terreinen uit te geven. Een andere mogelijke verklaring voor de grote uitgifte in bepaalde landsdelen zouden de gemeentelijke herindelingen kunnen zijn. De herindeling heeft in alle landsdelen geleid tot een afname van de hoeveelheid afzonderlijke gemeenten. In het Zuiden blijkt deze afname echter groter dan in de andere landsdelen (www.cbs.nl). Zoals in de volgende paragrafen besproken zal worden, zijn gemeenten voor een groot deel verantwoordelijk voor het overaanbod aan bedrijventerreinen. Elke individuele gemeente ziet het hebben van een bedrijventerrein van groot belang voor de werkgelegenheid en om te kunnen concurreren met buurgemeenten. Mogelijke oplossingen voor de problemen die hierbij ontstaan zullen in de aanbevelingen (hoofdstuk 8) worden aangedragen.

3.3 Vooruitblik

Het maken van een vooruitblik naar de toekomst van bedrijventerreinen is moeilijk. De vraag naar bedrijventerreinen is in grote mate afhankelijk van de economische ontwikkelingen. Het is moeilijk om op deze ontwikkelingen invloed uit te oefenen. Wanneer het goed gaat met de economie zal de vraag naar bedrijventerreinen waarschijnlijk groter zijn dan wanneer het economisch slechter gaat. In een groeiende economie zullen bedrijven groeien, wat zeer waarschijnlijk leidt tot een grotere ruimtebehoefte. Momenteel is het, onder invloed van de kredietcrisis, heel goed denkbaar dat de vraag naar nieuwe bedrijventerreinen afneemt. Bedrijven zijn voor de aanschaf van bouwgrond en realisatie van nieuwe panden afhankelijk van de kredietverstrekking van banken. Banken zijn in onzekere tijden terughoudender met het verstrekken van kredieten. Hierdoor worden bedrijven mogelijk gedwongen langer in het huidige pand blijven. Hoe lang deze situatie zal aanblijven is lastig te voorspellen.

Naast factoren van het economisch klimaat is het van belang hoe in de toekomst wordt omgegaan met zaken als zorgvuldig ruimtegebruik en herstructurering. De roep om zorgvuldig ruimtegebruik lijkt toe te nemen. Ruimtegebruik moet geïntensiveerd worden, de ruimtelijke kwaliteit moet gewaarborgd zijn en een terrein moet economisch functioneren (Dejonghe et al. 2003). De herstructurering van oude bedrijventerreinen is een enorme opgave (THB 2009). Toch is het volgens de Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen mogelijk om het probleem van herstructurering op te lossen. Wanneer zorgvuldig

ruimtegebruik en herstructurering op bedrijventerreinen in de toekomst belangrijke afwegingen worden, zou dit ertoe kunnen leiden dat de uitgifte van nieuwe terreinen daalt.

Het Centraal Plan Bureau heeft onderzocht hoe de vraag naar bedrijventerreinen zich in de toekomst zal ontwikkelen. Ramingen van het CPB (2005) over de uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen gedurende de komende vijftien jaar, lopen uiteen van 6 duizend tot 19 duizend hectare op jaarbasis. Na 2020 neemt de groei af en treedt mogelijk een daling van de vraag op. Het CPB hanteert verschillende groeiscenario's om tot de ramingen te komen. Op deze manier wordt getracht rekening te houden met eventuele conjunctuurverschillen. Het is echter aannemelijk dat in deze tijd van economische crisis, de cijfers van het CPB uit 2005 onder druk staan. Het is maar zeer de vraag of een uitbreidingsvraag van 6 tot 19 duizend hectare nu nog reëel is. Doordat bedrijven moeilijker aan kredieten kunnen komen is het waarschijnlijk dat het aantal verhuizingen zal afnemen. Hierdoor loopt de vraag naar nieuwe bedrijventerreinen terug.

De kans dat er zich in de nabije toekomst veranderingen voordoen op het beleid rond bedrijventerreinen is klein. Veranderingen toepassen op het beleid van bedrijventerreinen is lastig. Volgens Needham en Louw (2003) wordt dit veroorzaakt door drie remmen op verandering. De ingeburgerde vanzelfsprekendheid, de belangen en het vastgoed. Met de ingeburgerde vanzelfsprekendheid wordt padafhankelijk denken bedoeld. De ingebakken denkwijzen over hoe bedrijventerreinen tot stand komen is moeilijk te veranderen. Het zit diep geslepen in de denk- en handelingspatronen van de belangrijke actoren. Gemeenten bieden bouwrijpe grond aan en bedrijven realiseren op de grond een bedrijfspand. Onder belangen worden de belangen voor zowel overheden als eindgebruikers bedoeld. De gemeenten willen graag veel werkgelegenheid creëren en de hierdoor ontstane concurrentie tussen gemeenten leidt tot lage prijzen. De eindgebruikers hebben belang bij het relatief ruime aanbod tegen een lage prijs. De derde rem op verandering wordt veroorzaakt door de kenmerken van vastgoed. Vastgoed is een voorraadgoed. Het aanbod wordt gedomineerd door aanbod aan bestaande gebouwen en niet door nieuwbouw. Hierdoor worden prijzen bepaald door bestaand vastgoed. Nieuwbouw is een prijsnemer, geen prijszetter (Needham & Louw 2003).

3.4 Ruimtelijke spreiding bedrijventerreinen

Binnen het Nederlandse landschap nemen bedrijventerreinen een steeds belangrijke rol in. De totale oppervlakte aan bedrijventerreinen bedraagt inmiddels ongeveer 100.000 hectare bruto. Dit ligt verspreid over Nederland. Toch is er sprake van een ongelijke ruimtelijke

spreiding aan bedrijventerreinen. Er zijn gebieden waar het areaal aan bedrijventerreinen groter is dan elders in Nederland. Kaart 3.1 laat alle bedrijventerreinen in Nederland zien.

Kaart 3.1: Bedrijventerreinen in Nederland 2008



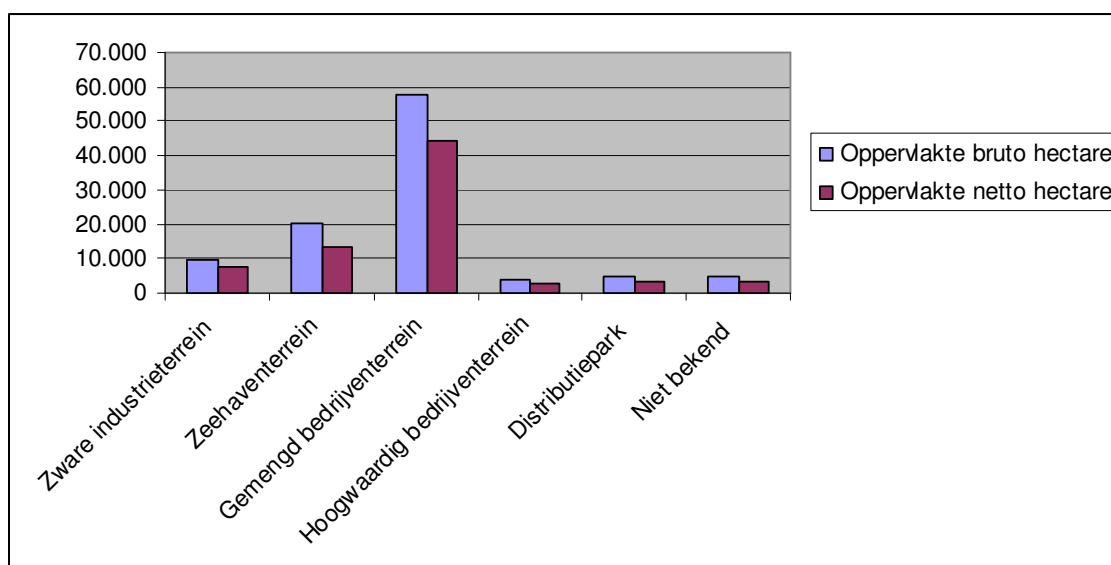
Bron IBIS (2009), eigen bewerking

In het Zuiden en Westen van Nederland bevinden zich de meeste bedrijventerreinen. Dit is gezien het uitgifte patroon van deze landsdelen de afgelopen jaren (figuur 3.2) redelijk verklaarbaar. Er is sprake van een grote mate van versnippering. Er zijn veel verschillende terreinen aanwezig van beperkte omvang. Dit zou wederom veroorzaakt kunnen worden doordat elke afzonderlijke gemeente één of meerdere terreinen heeft. Verder is rond Rotterdam een grote cluster van terreinen zichtbaar. Aannemelijk is dat dit veroorzaakt wordt door de Rotterdamse haven. In het Noorden en Oosten van Nederland is het areaal aan bedrijventerreinen kleiner en lijken terreinen op grotere afstand van elkaar te liggen. Toch zijn ook in het Noorden en Oosten clusters zichtbaar, zoals rond Groningen en in het gebied rond Almelo, Hengelo en Enschede. Opvallend is verder om te zien dat er midden in Nederland een gebied is waar nauwelijks bedrijventerreinen zijn, dit is het natuurgebied de Veluwe.

3.5 Thematiek op bedrijventerreinen

In Nederland bestaan verschillende typen bedrijventerreinen. Op het ene terrein zijn meer industriële bedrijven gevestigd, terwijl op het andere terrein voornamelijk transportbedrijven aanwezig zijn. De opdeling van de markt voor bedrijventerreinen noemt men segmentering. Gelijksortige bedrijven stellen ongeveer dezelfde eisen aan een locatie. Doordat hiermee bij de aanleg van bedrijventerreinen rekening wordt gehouden ontstaan bepaalde typen bedrijventerreinen. Veelal worden vijf typen bedrijventerreinen onderscheiden: zware industrieterreinen, zeehaventerreinen, gemengde bedrijventerreinen, hoogwaardige bedrijventerreinen en distributieparken⁴. De voorraad per terreintype in Nederland is weergegeven in figuur 3.3.

Figuur 3.3: Voorraad aan bedrijventerreinen naar terreintype (peildatum 1 januari 2008)



Bron: IBIS (2009), eigen bewerking

In figuur 3.3 is duidelijk te zien dat gemengde bedrijventerreinen het grootste oppervlakte van het totaal aan bedrijventerreinen in beslag nemen. Het is aannemelijk dat dit veroorzaakt wordt doordat dit type terrein de meeste soorten bedrijven kan opvangen. De andere typen bedrijventerreinen zijn specifiek gericht op bepaalde sectoren. Vermoedelijk kiezen gemeenten graag voor de aanleg van gemengde terreinen omdat deze, door de grote groep mogelijke vestigers, een lager risico hebben op leegstand dan meer specifieke typen bedrijventerreinen.

⁴ Kritiek op deze typologie is dat het geen eenduidige classificatie is, maar een mengeling van milieu, ruimtelijke kwaliteit en specifieke sectoren (van Dinteren 2008).

Elk type bedrijventerrein heeft eigen voorkeurslocaties. Dit heeft te maken met de bedrijfsvoering van de gevestigde bedrijven op het terrein. Zo is het voor een zwaar industrieterrein van belang dat het niet te dicht bij een woonwijk ligt en voor een distributiepark dat het goed bereikbaar is. In tabel 3.2 Een overzicht van de belangrijkste voorkeurslocaties van elk type bedrijventerrein⁵.

Tabel 3.2 Voorkeurslocaties per type bedrijventerrein

Type bedrijventerrein	Voorkeurslocatie
Zware industrieterrein	Goede bereikbaarheid over de weg Niet bij wonen Bij voorkeur bimodaal ontsloten (goederen) Grootschalige ontwikkelingsmogelijkheden Toekomstige uitbreidingsmogelijkheden
Gemengd bedrijventerrein	Goede bereikbaarheid over de weg (Dicht) bij of aan de rand van de stad (stedelijk gebied) Aan de rand van kern (niet-stedelijk gebied) In aansluiting op reeds bestaand terrein mits voldoende toekomstige uitbreidingsmogelijkheden
Hoogwaardig bedrijventerrein	Hoogwaardige, groene omgeving Goede bereikbaarheid over de weg en het OV In of aan de rand van de stad
Distributiepark	Goede bereikbaarheid over de weg Kruispunt verschillende vervoersmodaliteiten Grootschalige ontwikkelingsmogelijkheden Toekomstige uitbreidingsmogelijkheden

Bron: van Dinteren (2008), eigen bewerking

3.6 Veroudering van bedrijventerreinen

Bedrijventerreinen verouderen in de tijd; dit is een natuurlijk proces. Door onder andere slecht onderhoud van kavels en opstallen, kan veroudering versnellen (Gordijn et al. 2007). Hierdoor, in combinatie met een aantal oorzaken vanuit zowel de vraag als aanbodzijde van bedrijventerreinen, is in Nederland een ware verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen ontstaan. Volgens Pen en Hiethaar (1998) is er sprake van veroudering op bedrijventerreinen als zich elkaar versterkende problemen voordoen op het gebied van infrastructurele, ruimtelijke, representatieve, milieukundige, economische en organisatorische aard, die voortkomen uit de huidige eisen die aan moderne bedrijventerreinen en de ruimtelijke omgeving worden gesteld. Voor ondernemers die hun bedrijfspand en de grond als pensioenvoorziening zien, heeft veroudering verstrekkende

⁵ Met uitzondering van zeehaventerreinen.

gevolgen. De aanvankelijke waarde van het onroerend goed kan door veroudering gedaald zijn.

Geraadpleegde deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen (bijlage A) noemen verschillende kenmerken van de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen. Veel genoemde kenmerken zijn: veel leegstand, hoge mate van verrommeling, gebrekkig onderhoud, daling van de waarde van onroerend goed, slechte ontsluiting, slechte staat van de panden, het verdwijnen van grote beleggers, ontbreken van integrale visie, het verdwijnen van grote huurders en een lage belevingswaarde.

Over de omvang van de problematiek van veroudering van bedrijventerreinen zijn verschillende gegevens bekend. ETIN (2003) spreekt van een opgave van ongeveer 25.000 hectare bedrijventerrein. Het IBIS concludeert in 2006 dat ruim 33% van het oppervlak op bedrijventerreinen geheel of gedeeltelijk verouderd is. Dit zou bij een areaal van 100.910 hectare bruto bedrijventerreinen in Nederland (IBIS 2009) neerkomen op ongeveer 34.000 hectare. Van der Krabbe en Buitelaar (2007) spreken over 20% van het totale areaal bedrijventerreinen dat verouderd is en Royal Haskoning spreekt van een nationale opgave van ongeveer 21.000 hectare te revitaliseren terrein. DHV (2007) gaat eveneens uit van 21.000 hectare bruto bedrijventerrein dat verouderd is. Het verschil in de ramingen kan veroorzaakt zijn door verschillende meetmomenten, mogelijke verschillen in definitie en onderzoeksmethoden. Concluderend kan gesteld worden dat het gaat om een aanzienlijke hoeveelheid van het Nederlandse landschap wat er niet florissant bij ligt. Waardoor wordt deze veroudering veroorzaakt, wat zijn de symptomen en misschien nog belangrijker: wat wordt er aan gedaan?

3.7 Oorzaken verouderingsproblematiek

De problematiek van veroudering op bedrijventerreinen is tweezijdig. Er zijn oorzaken aan de aanbodzijde van bedrijventerreinen. Door het beleid dat gemeenten voeren, wordt veroudering veroorzaakt. In feite bewegen overheden zich in een spanningsveld tussen een sterke economie en een veilige, schone en aantrekkelijke leefomgeving (VROM-raad 2006). Naast de aanbodzijde wordt veroudering veroorzaakt als gevolg van processen aan de vraagzijde van bedrijventerreinen. Dit zijn ondernemers die bedrijfslocaties zoeken om te kunnen produceren of diensten te verlenen. De keuzes van ondernemers worden hierbij vooral bepaald door efficiency afwegingen. Ook dit resulteert in een versnelde veroudering van bedrijventerreinen. Beide oorzaken zullen nader worden toegelicht.

3.7.1 Oorzaken verouderingsproblematiek aanbodzijde

In Nederland wordt in de meeste gevallen door de gemeenten (ongeveer 80%) grond uitgegeven die bestemd is voor bedrijventerreinen (Segeren et al. 2005, IBIS 2009). De rol van de Nederlandse gemeenten is in dit opzicht uniek. Een vergelijking met omliggende landen als Frankrijk, Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk laat duidelijke verschillen met Nederland zien. Hier spelen de vastgoedsector en intergemeentelijke ontwikkelingsmaatschappijen de belangrijkste rol bij de uitgifte van bedrijventerreinen (STOGO 2007b).

Voor gemeenten zijn economische voorspoed en werkgelegenheid van groot belang (Antwerpen & van 't Klooster 2007). Om deze reden is het voor gemeenten belangrijk dat bedrijven aangetrokken worden binnen de gemeentegrens. Bedrijven zijn een stimulans voor de lokale economie. Gemeenten proberen zoveel mogelijk bedrijven te verleiden om zich binnen de gemeentegrens te vestigen. Dit leidt tot concurrentie tussen verschillende gemeenten (Needham 2006). De concurrentie wordt veelal gevoerd op prijs. Door de concurrentie om vestigers mag worden aangenomen dat er nog altijd een prijsdrukkend effect optreedt (STOGO 2007a). In sommige gevallen tot onder de kostprijs. Er ontstaat verouderingsproblematiek door lage grondprijzen, concurrerende gemeenten en teveel aanbod (VROM-raad 2006). Het aanbod aan bedrijventerreinen overtreft landelijk ruim de vraag (Engelbertink 2006). Waar het aanbod de vraag ruim overstemt zal zeer waarschijnlijk leegstand, lage prijzen en versnelde veroudering voorkomen. Ook blijkt hieruit dat gemeenten weinig vraagsturend te werk gaan. Toch wordt een uitgiftestop of schaarstecreatie door de VROM-raad (2006) en de THB (2009) afgeraden. Op deze manier kan niet op de flexibiliteit van de vragers worden ingespeeld. Gemeenten die er wel voor kiezen realistische grondprijzen te hanteren, krijgen binnen het huidige beleid geen voet aan de grond⁶. Bedrijven maken uit efficiency overwegingen keuzes die de minste kosten met zich meebrengen.

Wat feitelijk gebeurt, is dat in de huidige situatie de uitkomst voor alle gemeenten het laagste financiële resultaat oplevert. Toch is het realiseren van minder bedrijventerreinen voor gemeenten niet wenselijk. Hiervoor worden vier argumenten aangevoerd. Allereerst zijn gemeenten bang dat de economische ontwikkeling wordt afgeremd wanneer minder terreinen worden aangelegd. Ten tweede willen gemeenten niet dat buurgemeenten wel

⁶ Dit geldt eveneens voor private partijen op de markt voor bedrijventerreinen. Door snelle waardedalingen, veroudering en slechte kwaliteit is er weinig interesse vanuit private partijen (Krabben & Buitelaar 2007).

ontwikkelingsmogelijkheden kunnen bieden aan bedrijven en zij niet. Het derde argument is dat aanleg van nieuwe terreinen gemakkelijker is dan het weer vernieuwen van oude. En het vierde argument is de financiële opbrengst bij ontwikkeling van een terrein voor de gemeente (Royal Haskoning 2007). Bedrijven en gemeenten zijn weliswaar tevreden, maar het huidige beleid heeft een aantal nadelige effecten en is bovendien vaak tegenstrijdig met de doelstellingen van ander (ruimtelijk) beleid. Te denken is hierbij aan zaken als veiligheid, een schone openbare ruimte en een prettige leefomgeving. Het is de vraag of de huidige situatie, waarbij de overheid de rol van zowel marktspeeler (handel in grond) als marktmeester (regels bepalen) speelt, wenselijk is (Segeren et al. 2005).

De rol die de overheid speelt bij de uitgifte van bedrijventerreinen is door de jaren heen weinig veranderd. Dit komt in grote mate door padafhankelijkheid. Het op voorraad ontwikkelen van bedrijventerreinen is al decennia lang de gewoonte in Nederland en zit diepgeworteld in de Nederlandse planningstraditie (Louw et al. 2004). Hierdoor is een 'vastgeroeste' situatie ontstaan, die leidt tot een overaanbod en veroudering op terreinen, die alsmaar blijft voortbestaan. Actoren wijken niet af van het bekende ingeslagen pad, waardoor de problemen blijven bestaan en nieuwe inzichten geen kans van slagen hebben. De ontwikkelingen op de markt voor bedrijventerreinen tenderen derhalve niet in de richting van een toenemende schaarste (Louw et al. 2004).

3.7.2 Oorzaken verouderingsproblematiek vraagzijde

Bedrijven zijn de vragers naar ruimte op bedrijventerreinen. Een bedrijf zoekt een geschikt bestaand pand of een nieuw te realiseren pand op een stuk grond om de bedrijfsvoering te kunnen uitoefenen. Wanneer een locatie niet meer voldoet of zich elders een betere locatie voordoet kunnen bedrijven besluiten te verhuizen. Uit gegevens over de verhuismobiliteit blijkt dat een bedrijf gemiddeld om de 12 jaar verhuist (Gordijn et al. 2007). Tussen verschillende bedrijfssectoren bestaan echter wel verschillen. Industriële bedrijven hebben bijvoorbeeld een lagere verhuismobiliteit dan bedrijven in de zakelijke dienstverlening. Dit houdt waarschijnlijk sterk verband met de verschillende locatievoorkeuren van type bedrijven zoals beschreven in tabel 3.2. Daarnaast is het belang van imago en representativiteit van het bedrijfspand in de loop der jaren toegenomen (Pellenbarg 1977, Besselink et al. 1988, Kok 1999). Het is waarschijnlijk dat dit voor de categorie zakelijke dienstverleners zwaarder weegt dan voor industriële bedrijven. Pullfactoren voor verhuizing zijn uitbreidingsmogelijkheden, representativiteit en de bereikbaarheid van afnemers en leveranciers (Pellenbarg et al. 2004). De veroudering van een bedrijventerrein kan mogelijk

een pushfactor voor bedrijven zijn⁷. Deze factoren kunnen door ondernemers, op verschillende typen bedrijventerreinen, anders ervaren worden. Hierdoor verschilt per type bedrijventerrein mogelijk de behoefte aan kwaliteitsverbeteringen.

Interessant is hoe het verhuisgedrag van bedrijven zal veranderen ten tijde van een economische crisis. Verondersteld zou kunnen worden dat door minder kredietverstrekking bedrijven wellicht langer blijven zitten op de huidige locatie. Hierdoor wordt de verhuismobiliteit wellicht verlaagd. Een mogelijk effect van een lagere verhuismobiliteit zou een toenemende mate van onderhoud kunnen zijn. Omdat bedrijven minder snel verhuizen wanneer het huidige pand niet meer aan de eisen voldoet, is het belang van onderhoud groter. Door onderhoud kan een pand mogelijk langer aan de eisen van de ondernemers voldoen. Ook zou dit mogelijk effecten kunnen hebben op de mate van veroudering.

Bij de keuze tussen vestigen in een bestaand pand of een nieuw pand realiseren, kiezen ondernemers uit efficiency overwegingen vaak voor het realiseren van een nieuw pand (Gordijn et al. 2007). Dit komt doordat de specifieke wensen en eisen van ondernemers het best vertaald kunnen worden in een nieuw te realiseren pand. Het vastgoed wordt op maat afgestemd op het eigen bedrijfsproces (CPB 2001). De grondkosten die dit met zich meebrengt zijn laag. Verschillende auteurs ramen de grondkosten voor een onderneming op 1 á 2% van de totale investeringen (Gordijn et al. 2007, Louw et al. 2004, van Dinteren 2008). De oorzaak van de lage kosten is grotendeels te verklaren door gemeentelijk beleid. Op dit punt treffen de gemeenten en ondernemers elkaar. Geraadpleegde deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen bevestigen dit beeld.

Doordat grondkosten laag zijn en afschrijvingen op gebouwen vaak (relatief) kort, wordt door de huidige grondprijzen en aanbod, verhuizing aangemoedigd en veroudering van terreinen in de hand gewerkt (van Dinteren 2008). Gevolg is dat de drempel voor ondernemers om te verhuizen laag is en dus doorstroming wordt versneld. Hierdoor ontstaat het beeld van bedrijven als een sprinkhanenplaag: zodra de ene locatie is 'opgebruikt' (kaalgevreten), wordt verder getrokken naar het volgende aantrekkelijke veld (van Dinteren 2008). Wat na een verhuizing achterblijft is een bedrijfspand met veelal specifieke eisen van de vertrekkende eigenaar. Hierdoor zijn de bedrijfspanden moeilijk verhandelbaar; incurant (Gordijn et al. 2007). Dit veroorzaakt leegstand en snellere veroudering.

⁷ Push- en pull factoren zullen uitvoerig worden beschreven in hoofdstuk 3; het verplaatsingsgedrag van bedrijven.

Het tweede effect van de lage verhuisdrempel is de geringe mate van onderhoud. Door de snelle doorstroming van oud naar nieuw vastgoed, besteden ondernemers weinig geld aan beheer en onderhoud van het bestaande pand op het bedrijventerrein (INBO 2006). Volgens DHV (2007) ontstaat er desinteresse van pandeigenaren om te investeren in hun pand omdat door overaanbod de waarde toch minder wordt. Dit zet een neerwaartse spiraal in. Daarnaast wil een bedrijf geen geld uitgeven aan het beheren van zijn eigen gebouw als nabij gelegen bedrijven hun gebouwen verwaarlozen. En gemeenten willen veelal geen geld uitgeven aan het onderhoud van de wegen en beplanting als bedrijven hun gebouwen verwaarlozen (Needham 2006). Wat ontstaat is een vicieuze cirkel die veroudering verder doet toenemen.

Naast de genoemde oorzaken van veroudering van bedrijventerreinen uit de literatuur noemen geraadpleegde deskundigen een aantal mogelijke oorzaken. Een aantal komt overeen met de eerder genoemde oorzaken uit de literatuur, andere inzichten zijn nieuw. De genoemde oorzaken door deskundigen zijn: het ontbreken van een integrale visie, focus op ontwikkeling nieuwe bedrijventerreinen, ontbreken van (park)management, laag op politieke agenda staan van bedrijventerreinen, geen verantwoordelijkheidsgevoel betrokken partijen, geen handhaving van vergunning gemeentelijke welstand en geen gemeentelijke motivatie tot gestructureerde aanpak. Veel geïnterviewde deskundigen noemen het ontbreken van een integrale visie op de oorzaken van de huidige verouderingsproblematiek in Nederland. Ook andere genoemde oorzaken zoals de focus op ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen zou hierop kunnen terugslaan. Daarnaast is er sprake van een gebrek aan afstemming tussen de taken van de overheid en de taken van de ondernemers. De verantwoordelijkheidsvraag; wie moet zorgen voor het onderhoud van bedrijventerreinen speelt volgens deskundigen daarbij een belangrijke rol. Een andere interessante mogelijke oorzaak van de verouderingsproblematiek is het ontbreken van politieke interesse. Reeds aangelegde bedrijventerreinen verdwijnen van de politieke agenda en raken uit de belangstelling. Vaak wordt er pas weer gesproken over de bestaande bedrijventerreinen wanneer zich problemen voordoen.

3.8 Verouderingsprocessen

Veroudering kan voorkomen in verschillende vormen. Het CPB (2001) onderscheidt vier hoofdvormen van het verouderingproces: economische veroudering, technische veroudering,

ruimtelijke veroudering en maatschappelijke veroudering⁸. Alle verouderingsprocessen kunnen zich in meer of mindere mate voordoen op een bedrijventerrein. Het gaat bij alle processen om veranderingen die zich hebben voorgedaan waardoor een terrein minder aantrekkelijk wordt voor betrokkenen.

Economische veroudering ontstaat als de bruikbaarheid van bedrijventerreinen afneemt, omdat de eisen vanuit de markt door de tijd veranderen. De snelheid van economische veroudering is de laatste twee decennia toegenomen (Louw et al. 2004). Van Dinteren (2008) noemt economische structuurveranderingen als oorzaak voor economische veroudering. Beheer en onderhoud bieden weinig remedie tegen deze vorm van veroudering. In tegenstelling tot achterstallig onderhoud kunnen bestaande gebruikers en de beheerder van het terrein deze marktontwikkelingen niet beïnvloeden (CPB 2001). Zoals eerder beschreven, is het belang van imago en representativiteit een steeds grotere rol gaan spelen voor ondernemers. Het transformeren van een oud bedrijfspand tot een modern architectonisch hoogstaand pand, is met alleen onderhoud onmogelijk.

Bij technische veroudering gaat het terrein zelf 'achteruit'. Veelal zijn het de beheerders van het terrein en de ondernemers die het verouderingsproces bepalen (CPB 2001). De achteruitgang van het terrein ontstaat vaak door slecht beheer en te weinig onderhoud. Door de verschillende taken die ondernemers en gemeente hebben bij onderhoud en beheer ontstaat een afwachtende houding. Ondernemers zijn verantwoordelijk voor wat er op de kavels gebeurt en gemeenten zorgen voor de openbare ruimte (CPB 2001). Uiteindelijk leidt deze situatie tot een neerwaartse spiraal die eerder is geschetst⁹.

Door veranderingen in de ruimtelijke omgeving kunnen de gebruiksmogelijkheden op een bedrijventerrein afnemen, dit wordt ruimtelijke veroudering genoemd. Een terrein kan bijvoorbeeld in afnemende mate worden ontsloten door infrastructurele veranderingen of door het dichtslippen van het wegennet in de directe omgeving van het terrein. Ook door stedelijke veranderingen zoals het realiseren van woonwijken langs bedrijventerreinen kunnen zich problemen gaan voordoen. Veelal worden deze problemen veroorzaakt door tegengestelde ruimteclaims. Bedrijven gebruiken de ruimtelijke omgeving bij het behalen van resultaten. Zaken die hierbij een rol kunnen spelen zijn de infrastructuur of een representatief

⁸ Er bestaan meer indelingen in vormen van het verouderingsproces bestaan. Zo spreekt Korteweg (2002) in Louw et al. (2004) over structurele veroudering, economische veroudering en relatieve veroudering.

⁹ Het ene bedrijf wil geen geld uitgeven aan het beheren van zijn eigen gebouw als andere bedrijven hun gebouwen verwaarlozen. En wil de gemeente geen geld uitgeven aan het onderhoud van de wegen en beplanting als bedrijven hun gebouwen verwaarlozen (Needham 2006). Wat ontstaat is een vicieuze cirkel die veroudering verder doet toenemen.

bedrijfspan. Omwonenden leggen andere claims op de ruimte. Zij willen graag prettig en rustig kunnen wonen in een veilige buurt. Ruimtelijke veroudering leidt tot een daling van de waardering van de omgeving. Dit wordt door beide tegengestelde ruimteclaims als ongewenst ervaren.

Door veranderingen in wet en regelgeving kunnen de mogelijkheden voor ondernemers op een bedrijventerrein afnemen, dit wordt maatschappelijke veroudering genoemd. Het terrein voldoet door de nieuwe bepalingen (deels) niet meer aan de regels die gesteld worden. De gewijzigde regelgeving kan gezien worden als de neerslag van nieuwe maatschappelijke normen, bijvoorbeeld ten aanzien van veiligheid, arbeidsomstandigheden en milieu (CPB 2001).

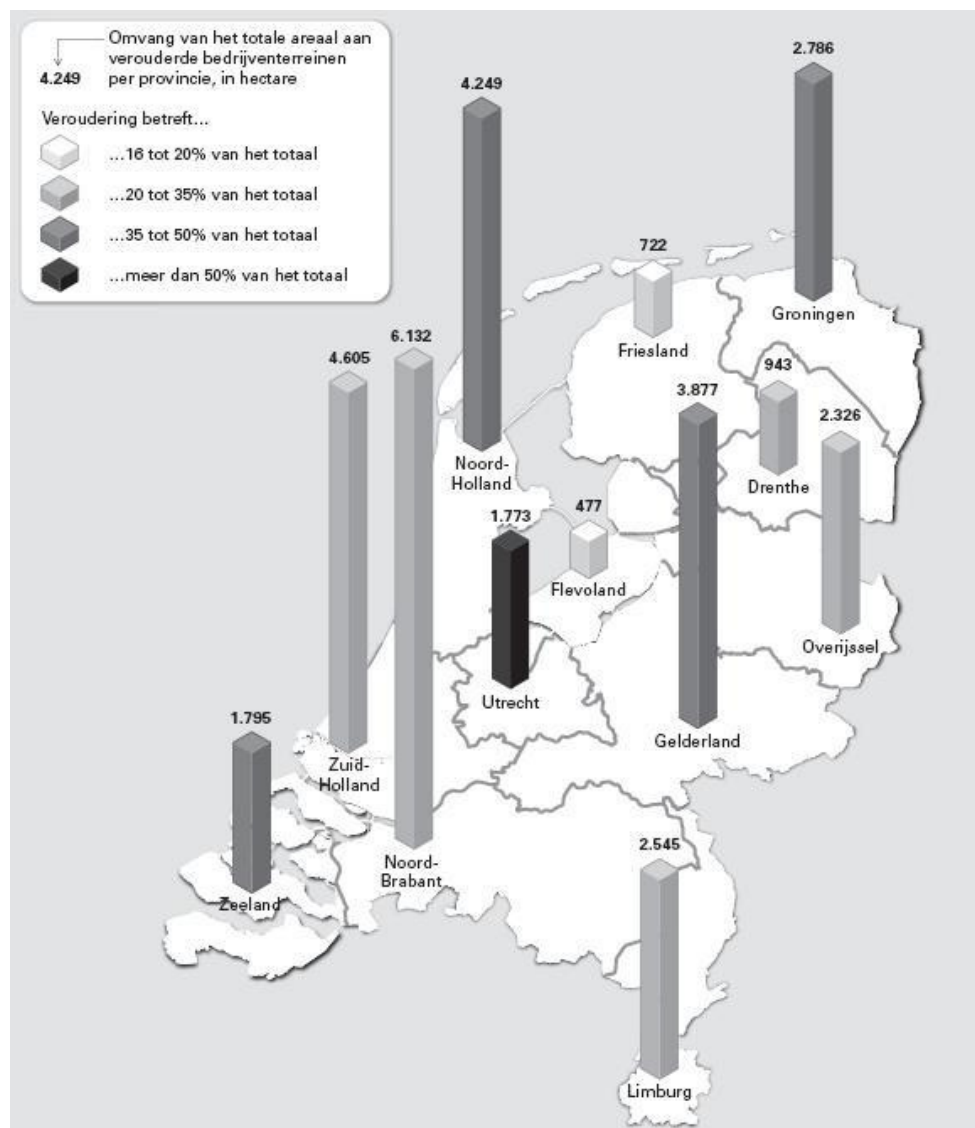
De vier verouderingsprocessen kunnen zich in verschillende mate op terreinen voordoen. Het moeilijk exact te beoordelen in welke mate een terrein daadwerkelijk aan veroudering onderhevig is. Veroudering door elk van de vier processen kan zich in verschillende mate voordoen. Een bedrijventerrein dat goed onderhouden is, aan de markteisen voldoet en waar men zich houdt aan de regels lijkt in geen enkel opzicht verouderd. Toch zou het door een dichtgeslibd wegennet ruimtelijk verouderd kunnen zijn. Het is daarom van belang alle processen van veroudering in het oog te houden.

3.9 Ruimtelijke spreiding en thematiek verouderde bedrijventerreinen

Bedrijventerreinen liggen verspreid over het Nederlandse landschap. De vraag is of de verouderingsproblematiek gelijkmatig verdeeld is over het land of dat er regionale verschillen zichtbaar zijn. Zijn er bepaalde regio's waar geen verouderingsproblematiek speelt of waar de problemen misschien wel groter zijn dan elders in het land? Dit is van belang om te kunnen nagaan waar kwaliteitsbeheersmaatregelen wellicht grotere effecten zouden kunnen hebben dan elders. Ditzelfde geldt ook voor de thematiek op bedrijventerreinen. Zijn er typen bedrijventerreinen waar de verouderingsproblematiek meer speelt dan op andere typen bedrijventerreinen? Dit beïnvloedt wellicht het effect van kwaliteitsbeheersmaatregelen.

Zoals eerder beschreven verschilt de mate waarin bedrijventerreinen worden uitgegeven per landsdeel. Verondersteld zou kunnen worden dat door een hogere uitgifte in een bepaald landsdeel daar de verouderingsproblematiek groter is. Uit figuur 3.4 blijkt dat dit in grote mate overeenkomt met de werkelijkheid.

Figuur 3.4: Veroudering van bedrijventerreinen per provincie



Bron: IBIS (2008), uit VROM (2008)

In het Noord-Brabant, Zuid- en Noord-Holland is het totaal aantal verouderde bedrijventerreinen het grootst. Wanneer echter gekeken wordt naar het percentage terreinen blijkt dat de landsdelen niet sterk van elkaar te verschillen. In de meeste provincies is sprake van een veroudering tussen de 20% en 50%. Opvallend is het grote percentage verouderde terreinen in de provincie Utrecht. Minder dan 50% van het aantal bedrijventerreinen in Utrecht is niet verouderd. De provincie Friesland telt met 16-20% het laagste percentage verouderde bedrijventerreinen. Deze gegevens zijn belangrijk voor eventuele kwaliteitsbeheersende maatregelen. De maatregelen kunnen in verschillende landsdelen/provincies in verschillende mate effect hebben omdat de verouderingsproblematiek niet gelijk is.

Behalve ruimtelijke verschillen, zouden bedrijventerreinen ook thematisch kunnen verschillen in mate van verouderingsproblematiek. De activiteiten van bedrijven op een terrein en de productiestructuur zouden van invloed kunnen zijn op de mate van veroudering (CPB 2001). Bedrijven vestigen zich op een bepaald type bedrijventerrein. Aan deze terreintypen zijn bepaalde voorkeuren verbonden (Tabel 3.2). Deze factoren kunnen mede bepalend zijn voor de verouderingsproblematiek op de verschillende typen terreinen. Verondersteld zou kunnen worden dat de door ondernemers ervaren veroudering op verschillende typen bedrijventerreinen verschilt. Op industriële bedrijventerreinen is de verhuismobiliteit lager, wat erop zou kunnen duiden dat hier minder veroudering is of dat de veroudering als minder ernstig wordt ervaren. Informatie hierover ontbreekt echter. Daarnaast zouden ook de verhuiskosten per bedrijfstype een rol kunnen spelen bij de verhuismobiliteit. Verhuiskosten zijn voor industriële bedrijven waarschijnlijk groter dan voor zakelijke dienstverleners. Waarschijnlijk is de verplaatsing van een (grote) productiehal met machines kostbaarder dan een veelal eenvoudigere huisvesting van zakelijke dienstverleners. Dit zou de verhuisdrempel van industriële bedrijven kunnen vergroten. Ook de eisen die verschillende ondernemers stellen aan het bedrijventerrein zijn van invloed op de verhuisdrang. Denkbaar is dat de representativiteit van het pand en de omgeving voor industriële bedrijven een kleinere rol speelt dan voor zakelijke dienstverleners. Dit alles kan van invloed zijn op het draagvlak voor kwaliteitsbeheersende maatregelen.

4. Het verplaatsingsgedrag van bedrijven

4.1 Inleiding

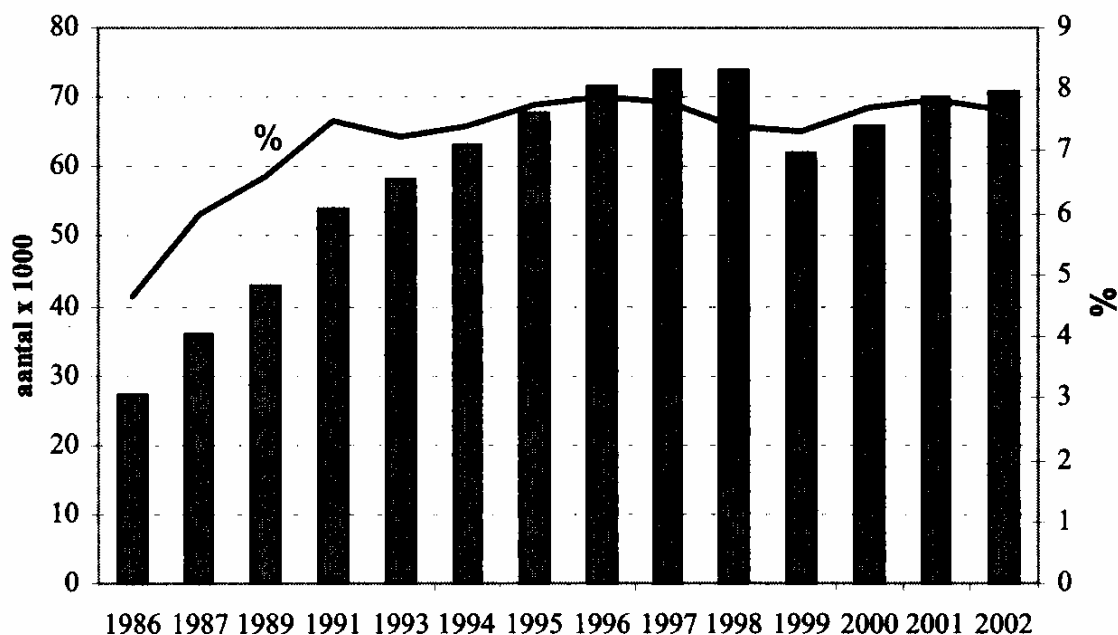
In het voorgaande hoofdstuk zijn de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen en oorzaken hiervan besproken. Het probleem van veroudering ontstaat zoals beschreven aan zowel de vraag- als de aanbodzijde van bedrijventerreinen. Doordat bedrijventerreinen 'wegwerpproducten' met een zeer korte levenscyclus zijn geworden, is de economische waarde laag. In dit hoofdstuk staat een aantal aspecten uit de behaviourale vestigingsplaatstheorie centraal. De theorie geeft een verklaring voor het ruimtelijk gedrag van bedrijven. Welke afwegingen maken verhuizende bedrijven? En welke redenen liggen hieraan ten grondslag? Zoals eerder beschreven leiden verhuizingen, mede door de lage verhuisdrempel op bedrijventerreinen, tot snelle veroudering en leegstand. Dit heeft effecten op de onroerend goedwaarde. De verhuizingen van bedrijven zouden als een bepalende factor kunnen gelden voor de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen.

4.2 Bedrijfsverplaatsingen in Nederland

De vragers naar de markt op bedrijventerreinen zijn nieuwe of verhuizende bedrijven. Nieuwe bedrijven zijn op zoek naar een locatie voor bedrijfsvoering. Verhuizende bedrijven hebben verscheidene redenen om op zoek te gaan naar een andere vestigingslocatie. Volgens Pellenbarg (2005) zou onderzoek naar verhuizingen zich vooral moeten richten op reeds bestaande bedrijven. Starters hebben in eerste instantie andere prioriteiten dan een vestigingslocatie, namelijk overleven. De locatie wordt veelal bepaald door woonplaats. Verhuizers zijn bedrijven die al bestonden. De keuze voor een vestigingsplaats wordt juist een beslissing van cruciale betekenis voor het voortbestaan van het bedrijf.

In Nederland zijn tussen 1986 en 2002 jaarlijks gemiddeld 60.000 bedrijven verhuisd (figuur 4.1). Eind jaren '80 en begin jaren '90 nam het aantal snel toe, om vervolgens tien jaar redelijk te stabiliseren.

Figuur 4.1: Aantal verplaatste bedrijfsvestigingen (Y-as) en jaarlijkse verplaatsingsfactor (X-as), 1986-2002.



Bron: Kemper 1994, Kemper en Pellenburg 1997 en VVK 2003 in; Pellenburg 2005

4.3 Verplaatsingsmotieven

Er worden in de literatuur vier verplaatsingsmotieven van bedrijven genoemd. Allereerst zijn er pushmotieven die bedrijven beïnvloeden een plek te willen verlaten (Atzema et al. 2002). Dit kan zijn omdat een locatie bijvoorbeeld sterk verouderd is of omdat er geen uitbreidingsmogelijkheden meer zijn. Een verouderd bedrijventerrein kan gelden als een pushfactor voor bedrijven. Deze motieven ontstaan niet door de aantrekkingskracht van een andere locatie, maar door negatieve factoren op de huidige locatie. Ten tweede kunnen bedrijven te maken hebben met pullmotieven. Pullmotieven zijn motieven waardoor bedrijven worden aangetrokken tot een bepaalde locatie. Dit kan bijvoorbeeld ontstaan door lage kosten, een mooie omgeving of zeer goede infrastructurele kenmerken van een locatie. Dit is vaak het geval bij nieuw aangelegde bedrijventerreinen. Het derde motief is feitelijk geen verplaatsingsmotief, maar een motief om niet te verplaatsen. Keepmotieven zijn argumenten die een bedrijf op de bestaande locatie vasthouden, die aanleiding geven om juist niet te verhuizen (Atzema et al. 2002). Vaak zijn de in de nabijheid wonende werknemers de reden voor een onderneming om niet te verhuizen. Het vierde verplaatsingsmotief is een motief om ergens niet naartoe te verhuizen. Rejectmotieven zijn te beschouwen als het omgekeerde van pullfactoren, het zijn de negatieve aspecten van een locatie die ertoe kunnen leiden dat

een bepaalde locatie juist niet gekozen wordt (Jannette Walen 2004). Hierbij valt te denken aan een locatie waar weinig gediplomeerde arbeidskrachten zijn of waar de salarissen te hoog liggen voor het bedrijf. Deze plaatsen vallen af in een keuze naar een nieuwe vestigingslocatie.

4.4 De behaviourale benadering

In het vervolg van dit hoofdstuk staan een aantal kernprincipes van de behaviourale vestigingsplaatstheorie centraal. Waarom kiezen bedrijven voor een bepaalde locatie? De behaviourale vestigingsplaatstheorie geeft een verklaring voor het ruimtelijk gedrag van bedrijven (vestigingslocatie). Kernbegrippen daarbij zijn 'satisficing behaviour' en 'bounded rationality', dit in tegenstelling tot de homo economicus uit de klassieke vestigingsplaats theorieën (bijlage B). Het ruimtelijke gedrag van bedrijven geldt als een bepalende factor voor de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen. Doordat verhuizingen gestimuleerd worden, leidt dit tot versnelde veroudering op bedrijventerreinen. Dit heeft als gevolg dat de onroerend goedwaarde op terreinen sneller daalt. Wat is de reden voor verhuizingen van bedrijven? Welke afwegingen maken ondernemers hierbij? De behaviourale vestigingsplaatstheorie geeft hiervoor een aantal verklaringen.

4.5 Incrementalisme

Lindblom (1965) geeft met het begrip 'incrementalisme' de vertaling van satisficing behaviour (zie bijlage B) naar concreet (ruimtelijk) keuzegedrag (Pellenbarg 2007). Incrementalisme wil zeggen dat een groot aantal kleine 'habituële' handelingen het gedrag van ondernemers bepaalt in plaats van een beperkt aantal strategische keuzes. Dit wordt veroorzaakt doordat er enerzijds tijd meegemoed is om bepaalde keuzes te maken. Anderzijds doordat de keuzes die ondernemers kunnen maken zich niet naast elkaar, maar na elkaar in de tijd voorkomen. Doordat alle alternatieven niet naast elkaar, maar na elkaar komen, weet de ondernemer nooit of hij de beste keuze heeft gemaakt. Immers een ondernemer weet niet welke mogelijkheden zich later zullen aandienen. Dit geldt ook op het gebied van bedrijfslocaties op bedrijventerreinen. Dit is een probleem bij de besluitvorming waar ondernemers mee om moeten gaan.

4.6 Plaatsnut

Voor ondernemers is het plaatsnut van een locatie van essentieel belang. Met plaatsnut wordt bedoeld: de mate waarin een bepaalde plaats voldoet aan de door een bedrijf gestelde

vestigingseisen (Atzema 2002). Uit de definitie blijkt dat verschillende bedrijven het plaatsnut van een locatie verschillend kunnen beoordelen. Dit is een gevolg van de eisen die een onderneming stelt aan de locatie (zie tabel 3.2). Het is mogelijk dat een bedrijf, al dan niet in samenwerking met de lokale overheid, probeert het plaatsnut van de bestaande vestigingslocatie te vergroten, bijvoorbeeld door de bereikbaarheid van het bedrijf te verbeteren of door regelmatig onderhoud (Atzema 2002).

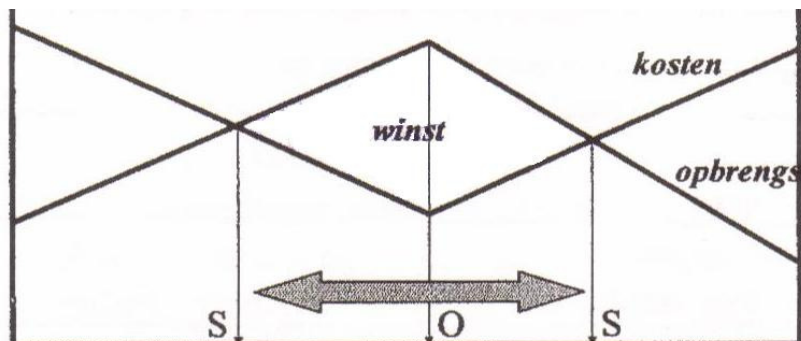
4.7 Verwerkingen behaviourale vestigingsplaatstheorie

In de literatuur worden vier mogelijkheden genoemd om de behaviourale benadering te verwerken in de relatie van bedrijven en vestigingsplaatskeuzes (Pellenbarg 2007). Dit zijn: nieuwe inzichten verwerven in oude theorie, geheel nieuwe theoretische uitgangspunten, speltheoretische benadering en “gaming”. Voor dit onderzoek zijn nieuwe inzichten verwerven in oude theorieën erg relevant. In de klassieke vestigingsplaatstheorie van Weber kunnen door de behaviourale benadering nieuwe inzichten verworven worden. Hierdoor kunnen mogelijke verklaringen worden gevonden waarom ondernemers geneigd zijn te verhuizen. Daarnaast kan worden bepaald welke effecten maatregelen om het plaatsnut te verhogen, kunnen hebben.

Een van de mogelijkheden om de behaviourale benadering te verwerken door nieuwe inzichten te geven in oude theorie zijn de ‘spatial margins of profitability’ van Smith (1971). Smith werkt vanuit de gedachte van de klassieke industriële vestigingsplaatstheorie van Weber. Door te kijken naar de totale kosten verklaart Weber wat de beste vestigingsplaats voor ondernemers is¹⁰. Een belangrijk verschil met Weber is dat Smith ook de opbrengsten van een bepaalde locatie toevoegt. Dit leidt ertoe dat kosten en opbrengsten van elke mogelijk locatie tegen elkaar kunnen worden afgezet. Wat ontstaan zijn ‘spatial margins of profitability’ (figuur 4.2).

¹⁰ Weber geeft, door middel van lijnen die punten met gelijke totale kosten verbinden (isodapanen) weer, hoe de beste vestigingsplaats kan worden bepaald.

Figuur 4.2: Spatial Margins of Profitability



Bron: Pellenbarg (2007)

Binnen de spatial margins of profitability maken ondernemers winst. Dit wordt weergegeven in figuur 4.2. In het vlak tussen de twee snijpunten 'S¹¹' zijn de opbrengsten groter dan de kosten. Hier is voor ondernemers ruimte voor niet-economische overwegingen. Zo kan een ondernemer beslissen in Groningen te blijven, ondanks dat in Amsterdam de opbrengsten hoger zijn. Dit sluit aan bij bevindingen van het RPB (2007). Van de verhuizende bedrijven verhuist 75% binnen de eigen gemeente en ongeveer 94% blijft binnen de eigen regio. De ondernemer is tevreden, ondanks dat hij zich niet op de optimale locatie heeft gevestigd. De ondernemer is een satisficer in plaats van een optimizer. Wanneer een ondernemer op een bepaalde locatie buiten de spatial margins of profitability dreigt te geraken, zal de drang om te verhuizen waarschijnlijk groter worden. Ook binnen de spatial margins of profitability kunnen ondernemers wellicht de behoefte hebben te verhuizen, als bij gelijke niet-economische omstandigheden, meer opbrengsten/lagere kosten gerealiseerd kunnen worden.

Tegenwoordig zijn de spatial margins of profitability breder dan vroeger, waardoor een ondernemer een breder aanbod van alternatieve vestigingsplaatsen heeft (Atzema 2002). Dit ontstaat bijvoorbeeld door betere technologie en betere informatievoorziening. Ook is het denkbaar dat door lagere vestigingskosten de margins of profitability verschuiven. Dit zou het geval kunnen zijn wanneer de vestigingskosten op bedrijventerreinen erg laag zijn. Kritiek op de spatial margins of profitability van Smith (1971) is dat de grenzen van kosten en opbrengsten rationeel worden vastgesteld, om vervolgens niet-rationele beslissingen toe te staan (Pellenbarg 2007). Verouderde bedrijventerreinen kunnen buiten de spatial margins of profitability vallen, waardoor ondernemers andere vestigingslocaties kiezen.

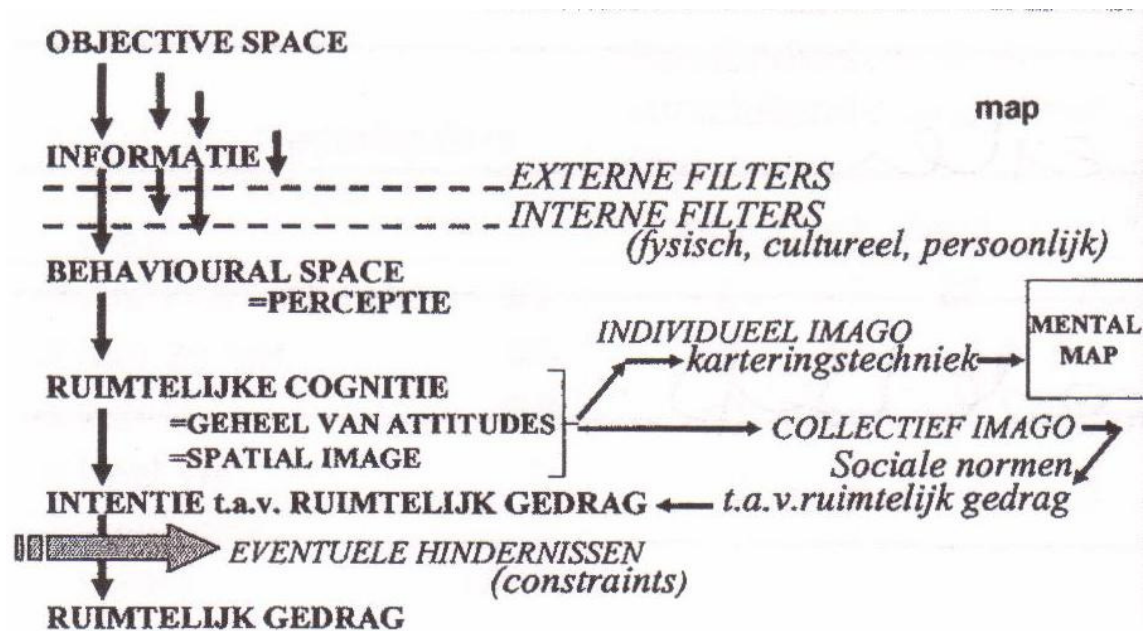
¹¹ De 'S' staat voor snijpunt. De 'O' staat voor optimale situatie, de grootst mogelijk opbrengst bij de laagst mogelijke kosten.

4.8 Ruimtelijke cognitie, mental maps en regional images

Met het begrip ruimtelijke cognitie wordt bedoeld: de kennis over ruimtelijke eenheden (landen, regio's) en derhalve over potentiële vestigingsplaatsen (Atzema 2002). Welke kennis hebben ondernemers over mogelijke vestigingslocaties? Dit is de basis waarop oordelen en waarderingen van een bepaalde vestigingsplaats zijn gebaseerd (Pellenbarg 1991; in Atzema 2002). Het oordeel wat een ondernemer heeft over een bepaalde locatie wordt mede gevormd door mental maps en regional images. Dit zijn ideeën en beelden die ondernemers hebben bij een bepaalde locatie. Het verschil tussen beide begrippen is dat regional images verder gaan dan alleen de ruimtelijke kenmerken. De beelden die ondernemers hebben bij een bepaalde locatie beïnvloeden voor een groot deel de keuzes die ondernemers zullen maken. Immers, ondernemers weten niet alles (bounded rationality), dus zal worden gehandeld op de beperkte informatie die beschikbaar is. Het gaat niet om 'wat de ondernemer zou moeten bewegen' (klassieke theorie), maar over 'wat beweegt de ondernemer' (behaviourale theorie) (Atzema 2002).

Hoe de, in voorgaande paragrafen beschreven behaviourale vestigingsplaatstheorie, leidt tot ruimtelijk gedrag, wordt helder weergegeven in figuur 4.3.

Figuur 4.3: Samenhang van begrippen



Bron: Pellenbarg (2007)

Vanuit een omgeving waarin de ondernemer zich bevindt, ontstaat door informatie de handelingsruimte van de ondernemer. Zoals te zien is in figuur 4.3 is de informatie beperkt (bounded rationality). De informatie is onderhevig aan de verschillende filters, sommige vanuit de individuele ondernemer (satisficer). Nadat de handelingsruimte bekend is, worden de keuzes beïnvloed door ruimtelijke cognitie, mental maps en images. Uiteindelijk leidt dit, na een aantal te nemen hindernissen, tot het ruimtelijk gedrag van ondernemers volgens de behaviourale vestigingsplaatstheorie.

4.9 Conclusies vestigingsplaatskeuze en bedrijventerreinen

Wat betekent de behaviourale vestigingsplaatstheorie voor panden op bedrijventerreinen en bedrijventerreinen in het algemeen? Ondernemers en bedrijven kiezen een vestigingslocatie die een bevredigend resultaat oplevert. De locatie moet vallen binnen de spatial margins of profitability, maar hoeft niet optimaal te zijn. Het nut van een plaats is hierbij van belang. Zoals eerder vermeld kunnen bedrijven en overheden het plaatsnut van de bestaande vestigingslocatie vergroten. Dit heeft effecten op de verplaatsingsmotieven van ondernemers. Als bijvoorbeeld op een bedrijventerrein het wegennet wordt vernieuwd, heeft dit waarschijnlijk een positief effect op de keepmotieven van ondernemers. Ook kunnen dergelijke verbeteringen wellicht leiden tot verschuivingen van de spatial margins of profitability. Door verbeteringen op het bedrijventerrein kunnen kosten worden gereduceerd of opbrengsten worden verhoogd.

In de huidige situatie zijn de prijzen door een overaanbod op de markt voor bedrijventerreinen laag. Dit kunnen pullmotieven zijn voor ondernemers om te verhuizen. Ergens is een alternatieve locatie beschikbaar tegen lage kosten. Het feit dat de kosten van de nieuwe locatie laag zijn maakt dat de spatial margins of profitability breder worden. Dit betekent een brede keuze in vestigingslocaties. Dit leidt zeer waarschijnlijk tot een stijging van het aantal verhuizingen. Immers, wanneer het huidige pand niet voldoet en de ondernemer weet dat elders, op een aantrekkelijke locatie een nieuw pand tegen lage kosten gerealiseerd kan worden, zal hij dit waarschijnlijk doen. Door een toename van verhuizingen wordt de levenscyclus van bedrijventerreinen korter. Dit heeft een negatieve effect op de waarde van de panden op de terreinen. Wel dient bij de locatiekeuze van de ondernemer rekening te worden gehouden met de ruimtelijke cognities, mental maps en regional images die een ondernemer heeft.

Het voorgaande kan gekoppeld worden aan concepten voor kwaliteitsbeheersing op bedrijventerreinen. Als door, bijvoorbeeld Business Improvement Districts, het plaatsnut van

locaties verhoogd kan worden, zal de drang om te verhuizen kleiner zijn (keepmotieven). Minder verhuizende bedrijven kan leiden tot minder vraag naar bedrijventerreinen. Dit heeft effect op de verouderingsproblematiek en de leegstand op bedrijventerreinen. Als concepten voor kwaliteitsbeheersing op bedrijventerreinen kunnen leiden tot een lagere verhuismobiliteit, omdat het plaatsnut voor ondernemers langer hoog blijft, kan dat mogelijk een positief effect hebben op de onroerend goed waarde op bedrijventerreinen.

5. Aanpak van veroudering / Herstructurering

5.1 Inleiding

De aanpak van verouderde bedrijventerreinen is door de omvang, het economisch belang en de ruimtelijke kwaliteit van Nederland van groot belang. Behalve de overheid treft de neerwaartse spiraal van de waarde, en daarmee de functionaliteit van een terrein, ook de eigenaren van vastgoed, de gebruiker en de werknemer op bedrijventerreinen (DHV 2007). De aanpak van verouderde terreinen geschiedt in Nederland door 'herstructurering'. Herstructurering is een veel omvattend begrip, dat bestaat uit verschillende maatregelen. Een heldere definitie wordt gegeven door het CPB (2001): "Onder herstructurering vallen alle eenmalige ingrepen in het bedrijventerrein die tot doel hebben de veroudering van het terrein als geheel te bestrijden en die niet tot het reguliere onderhoud gerekend worden. De ingrepen kunnen betrekking hebben op elk van de vier aspecten van veroudering: ruimtegebruik, uitstraling, ontsluiting en milieuhygiëne". De eenmalige maatregelen zijn: groot onderhoud, revitalisering, herprofilering en transformatie. In de literatuur bestaan verschillende vergelijkbare indelingen (DHV 2007, Gordijn 2007, Louw et al. 2004, THB 2009). De vier vormen van herstructurering zullen in de volgende paragrafen in het kort worden besproken. Daarna zal worden gekeken in hoeverre herstructurering in Nederland daadwerkelijk plaatsvindt en in welke vorm. Tot slot zullen de motieven van de verschillende betrokkenen voor herstructurering worden besproken. Welke belangen hebben bedrijven, vastgoedeigenaren en overheden bij herstructurering?

5.2.1 Groot onderhoud

Groot onderhoud is de minst ingrijpende vorm van herstructurering. Er worden geen functies op het terrein gewijzigd. Getracht wordt de openbare ruimten en de gebouwen op te knappen. Het onderhoud van de wegen en het verwijderen van rommel op een bedrijventerrein zijn hier voorbeelden van.

5.2.2 Revitalisering

Bij revitalisering worden ingrepen gedaan om de veroudering op bedrijventerreinen tegen te gaan. Er kunnen grote veranderingen gerealiseerd worden op bedrijventerreinen, maar de huidige economische functies op het terrein blijven ongewijzigd. Grootschalige infrastructurele aanpak om de bereikbaarheid van een bedrijventerrein te verbeteren is een

voorbeeld van revitalisering. Ook afbraak en herbouw van bedrijfspanden kunnen een vorm van revitalisering zijn, zolang de huidige economische functies ongewijzigd blijven.

5.2.3 Herprofilering

In tegenstelling tot de vorige twee vormen van herstructurering wijzigt bij herprofilering de economische functie van het bedrijventerrein. De huidige economische functie maakt plaats voor een andere economische functie. Zo zou een oud industrieterrein kunnen worden vervangen door een modern gemengd terrein. Een veranderende vraag vanuit de markt zou hier aan ten grondslag kunnen liggen. Behalve het veranderen van de bedrijfspanden (of sloop/nieuwbouw), zal herprofilering in veel gevallen ook gevolgen kunnen hebben voor de infrastructuur.

5.2.4 Transformatie

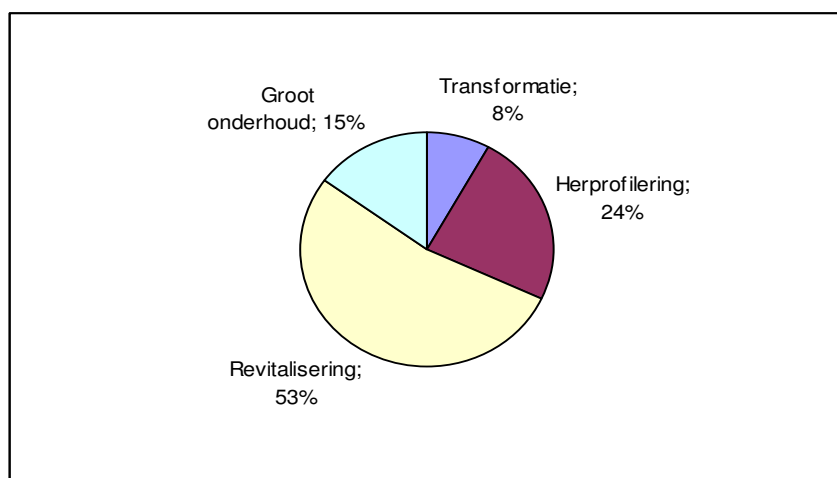
De meest ingrijpende vorm van herstructurering is transformatie. Een bedrijventerrein verliest door transformatie de economische functie. Veelal wordt een terrein volledig getransformeerd en worden er bijvoorbeeld woningen gerealiseerd¹². Deze terreinen verdwijnen uit de totale voorraad van bedrijventerreinen.

5.3 Uitvoering herstructurering

De herstructurering van verouderde bedrijventerreinen lijkt in Nederland nog in de beginfase. In de periode van 2002 tot 2006 is gemiddeld 325 hectare per jaar geherstructureerd (THB 2009). Dit is met het huidige areaal aan verouderde bedrijventerreinen (+/- 30.000ha) een druppel op de gloeiende plaat. In figuur 5.1 is te zien in welke verhouding de vier vormen van herstructurering voorkomen.

¹² Een recent voorbeeld van transformatie naar wonen is de NUON-locatie in Apeldoorn. Door veranderingen van werkzaamheden was het bedrijventerrein voor NUON overbodig. Op het voormalig terrein zijn na sloop van de NUON panden circa 100 woningen gerealiseerd.

Figuur 5.1: Vormen van herstructurering



Bron: IBIS (2007)

Uit figuur 5.1 blijkt dat meer dan de helft van de herstructureringsplannen revitalisering omvat. Slechts een klein percentage (8%) wordt getransformeerd en uit de bedrijventerreinenmarkt onttrokken.

De Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen (2009) heeft onlangs een adviesrapport uitgebracht met daarin aanbevelingen om de grote herstructureringsopgave beter te laten verlopen. De huidige aanpak schiet volgens het rapport zwaar tekort. In het rapport wordt onder meer uitgelicht hoe de herstructureringsopgave gefinancierd zou kunnen worden. Financiering van herstructurering is veelal het grote struikelblok. De financiering blijkt overigens ook in Frankrijk, Duitsland, Vlaanderen en het Verenigd Koninkrijk een probleem. Hierin vormt Nederland geen uitzondering (STOGO 2007b).

In meer algemene zin zetten sommige auteurs vraagtekens bij het nut van de huidige herstructurering. Herstructureren lijkt dweilen met de kraan open, zolang de uitgifte door gemeenten een enorm overaanbod veroorzaakt. Afstemming van de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen en herstructurering is nodig (VROM-raad 2006). Geraadpleegde deskundigen bevestigen dit gebrek aan afstemming. Behalve de problemen die ontstaan door het gevoerde gemeentelijke beleid zijn nog een aantal belemmeringen van herstructurering. Door versnipperd eigendom, lage grondprijzen en het feit dat geen enkele partij zich geroepen voelt, wordt herstructurering geremd (STOGO 2007a). De remmende factoren zullen hieronder kort worden toegelicht.

Allereerst ontstaan er hoge kosten door versnippering van eigendom. Het verwerven van grond en bedrijfsgebouwen is duur. Hierdoor is herstructurering kostbaar. Ten tweede worden door te lage grondprijzen de verschillende actoren niet gestimuleerd om de herstructureringsopgave aan te pakken. De prijs/kwaliteit verhouding van nieuwe terreinen ligt vaak hoger, terwijl herstructurering van oudere terreinen kostbaar is. Als derde voelt geen enkele partij zich echt geroepen om te herstructureren. Het Rijk heeft de verantwoordelijkheid afgeschoven op de provincies en de gemeenten. De aandacht van provincies is meer gericht op de aanleg van nieuwe terreinen, dan op het opknappen van oude bedrijventerreinen. Hoge verwachtingen ten aanzien van bijvoorbeeld werkgelegenheidscreatie en het aantrekken van grote internationale bedrijven liggen hieraan ten grondslag. Toch zou de provincie een belangrijke rol kunnen spelen in het tegengaan van de verouderingsproblematiek. Hier zal in de aanbevelingen uitvoerig op worden teruggekomen. Gemeenten hebben geen financiële middelen voor de herstructurering en kiezen veel sneller voor de aanleg van nieuwe terreinen. Herstructurering is kostbaar, terwijl ontwikkeling van een nieuw bedrijventerrein vaak juist profijtelijk is (VROM-raad 2006). Daarbij komt ook nog dat herstructurering weinig ruimtewinst oplevert. Hierdoor is een situatie ontstaan waarbij 7 keer zoveel wordt aangelegd dan er wordt geherstructureerd (STOGO 2007a). Tot slot zullen ondernemers snel verhuizen mocht de huidige locatie niet meer voldoen. Door lage prijzen is dit een goed alternatief ten opzichte van herontwikkeling van het pand. De remmende factoren leiden ertoe dat er van herstructurering veelal weinig terecht komt en er toch weer nieuwe terreinen aangelegd worden. Op deze manier blaast het probleem zich alsmaar verder op. Er komen meer terreinen, waarna op meer terreinen verouderingsproblematiek ontstaat. De oplossingsrichting is volgens STOGO (2007a) een integrale aanpak waarbij alle actoren gezamenlijke verantwoordelijkheid moeten voelen. Het Rijk zou hierbij het voortouw moeten nemen. Want uiteindelijk zullen alle partijen gebaat zijn bij goede niet-verouderde bedrijventerreinen.

5.4 Motieven

Publieke en private actoren handelen uit verschillende belangen. Private actoren, in dit geval ondernemers en eigenaren op bedrijventerreinen, handelen veelal vanuit financieel rendement. Zaken als winstmaximalisatie, efficiency en waardecreatie spelen hierbij een centrale rol. Publieke actoren, de overheden in relatie tot bedrijventerreinen, handelen vanuit het maatschappelijk rendement (Terpstra 2008). Dit betekent een diverse taken waar de verschillende overheden voor moeten zorgen. Van de zorg voor werkgelegenheid, tot beeldkwaliteit en duurzame omgang met het landschap. Op het gebied van bedrijventerreinen komen veel van deze aspecten samen. De belangen die actoren hebben

op het gebied van bedrijventerreinen, bepalen in belangrijke mate de motieven die de actoren hebben met betrekking tot herstructurering. In de volgende paragrafen worden de verschillende motieven behandeld.

5.4.1 Motieven voor herstructurering van de overheid

Zoals eerder aangegeven streeft de overheid naar maatschappelijk rendement. Ten aanzien van herstructurering is het verbeteren van de ruimtelijke kwaliteit op bedrijventerreinen het maatschappelijk rendement. Ruimtelijke kwaliteit is een begrip dat bestaat uit drie waarden: gebruikerswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde (Terpstra 2008). De drie verschillende waarden zijn van belang om de kwaliteit van een bedrijventerrein hoog te houden. Door een goede gebruikerswaarde vestigen ondernemers zich graag op een terrein. Dit heeft veelal met functionaliteit te maken. Hierdoor genereren gemeenten inkomsten en werkgelegenheid. De belevingswaarde speelt een grote rol in de uitstraling van het terrein. Hoe beleven burgers, gebruikers, klanten, leveranciers enzovoorts het bedrijventerrein. Tot slot wil de overheid dat de toekomstwaarde van de terreinen hoog is. Door middel van herstructurering op verouderde bedrijventerreinen probeert de overheid de ruimtelijke kwaliteit te waarborgen. Ook zaken als het vergroten van de veiligheid en het benutten van schaarse ruimte, spelen een rol bij herstructurering voor overheden.

5.4.2 Motieven van bedrijven voor herstructurering

Een belangrijke reden voor bedrijven is het verbeteren van de ondernemersomstandigheden door herstructurering. Dit kan betrekking hebben op het functioneren van het eigen bedrijfspand als wel op het terrein als geheel. Door het beter functioneren van pand en terrein kunnen hogere winsten geboekt worden. Ook behoud van de uitstraling en de bereikbaarheid kunnen belangrijke argumenten zijn voor bedrijven om te herstructureren. Bedrijven zouden door herstructurering wellicht minder geneigd zijn tot verhuizing. Door de ondernemersomstandigheden op een bepaald (hoog) niveau te houden kan de drempel om te verhuizen wellicht hoger worden.

5.4.3 Motieven van vastgoedeigenaren voor herstructurering

Zoals eerder is beschreven neemt door veroudering de waarde van het vastgoed op bedrijventerreinen waarschijnlijk af. Dit mogelijke waardeverlies komt voor rekening van de eigenaar van het onroerend goed. De bebouwing op verouderde bedrijventerreinen is vaak de pensioenvoorziening voor de ondernemer of kleine belegger (van Dinteren 2008). Door

de veroudering vindt er een negatieve waardeontwikkeling plaats van de gebouwen en daalt de waarde van de pensioenvoorziening. Ook de waarde van de grond zal veranderen, want grond op een verouderd terrein zonder duidelijk toekomstperspectief is moeilijk verhandelbaar. Middels herstructurering wordt geprobeerd de waarde van het onroerend goed te behouden en verhogen. Veranderingen in bijvoorbeeld de functionaliteit van het terrein, de ontsluiting en het ruimtegebruik, kunnen bijdragen in de onroerend goedwaarde. De onroerend goedwaarde is een belangrijk motief voor herstructurering voor de vastgoed eigenaren.

Uit gesprekken die gevoerd zijn met deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen blijkt dat er nog veel problemen zijn omtrent de aanpak van verouderde bedrijventerreinen. Zo geeft een aantal deskundigen aan dat een integrale afstemming tussen de verschillende betrokken partijen ontbreekt. Dit wordt van essentieel belang gezien om de problemen goed aan te pakken. Binnen de huidige aanpak 'doet iedereen maar wat'. Ondernemers op bedrijventerreinen zouden zich moeten verenigen in ondernemersverenigingen om een gezamenlijke stem te laten horen. Bij wie ligt de belangrijkste taak om te zorgen voor een kwaliteitsverhoging op Nederlandse bedrijventerreinen? De gesprekken met deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen leveren geen eenduidig antwoord op deze vraag. Van de 7 ondervraagden geven 2 deskundigen aan dat de belangrijkste taak bij de ondernemers ligt, 1 deskundige geeft aan dat de belangrijkste taak bij de overheid ligt en 4 deskundigen geven aan dat het een gezamenlijke taak is. Drie van de deskundigen die aangegeven dat het een gezamenlijke taak is noemen de overheid als 'trekker' of initiatiefnemer, waarna de ondernemers ook hun verantwoordelijkheid moeten nemen.

6. Waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen

6.1 Inleiding

Om de verouderingsproblematiek tegen te gaan wordt er op verschillende manieren aan kwaliteitsbeheersing¹³ gedaan. Een van de mogelijkheden om veroudering tegen te gaan is het creëren van Business Improvement Districts. Het concept wordt in hoofdstuk 7 uitvoerig beschreven. Om de hoofdvraag van dit onderzoek te beantwoorden is het relevant om te beoordelen of BID's effect hebben op de onroerend goed waarde op bedrijventerreinen. Daarom is het belangrijk te weten welke factoren van invloed zijn de op onroerend goed waarde. In dit hoofdstuk zal worden gekeken welke factoren onroerend goed in het algemeen beïnvloeden. Vervolgens zal worden ingezoomd op het onroerend goed op bedrijventerreinen.

6.2 Waarde van onroerend goed

Met de waarde van onroerend goed, wordt de waarde bedoeld die het heeft binnen het economisch verkeer, de economische waarde¹⁴. Volgens Van Gool et al. (2001) is de economische waarde van onroerend goed: "het bedrag dat zou kunnen worden verkregen door verkoop van onroerend goed op de vrije markt. Daarbij wordt de vrije markt gedefinieerd als het geheel van vraag en aanbod, waarbij individuele aanbieders geen directe invloed op de prijs kunnen hebben".

In de definitie van Van Gool (2001) is zichtbaar dat de waarde van vastgoed uitgedrukt wordt in een bedrag, de prijs. De begrippen waarde en prijs lijken hetzelfde te betekenen. Dit is onjuist. De waarde is wat iemand toekent aan (bijvoorbeeld) een toekomstige stroom opbrengsten. Waarde is subjectief en individueel (Van der Post 2008). De prijs is een waarneembaar resultaat van onderhandelingen tussen vragers en aanbieders op de markt. Doordat beide partijen een verschillende waarde toekennen aan het te verhandelen object ontstaat uiteindelijk een prijs. Dit kan worden weergegeven in de volgende formule:

waarde_{verkoper} ≤ prijs ≤ waarde_{koper} (Van der Post 2008).

¹³ Zie bijlage D.

¹⁴ Er bestaan tal van verschillende waarden: culturele waarde, gebruikerswaarde en belevingswaarde en toekomstwaarde.

De waarde van onroerend goed wordt bepaald door een aantal factoren. Ten Have (2002) onderscheidt externe- en algemene invloedsfactoren en interne invloedsfactoren. In de volgende paragrafen zullen de verschillende factoren worden toegelicht.

6.3 Externe- en algemene invloedsfactoren

De externe- en algemene invloedsfactoren zijn door vastgoedeigenaren veelal lastig te beïnvloeden. Naarmate de schaal waarop externe- en algemene invloedsfactoren kleiner wordt is het misschien mogelijk voor individuele of georganiseerde vastgoedeigenaren enige invloed uit te oefenen. Zo zouden veranderingen op het niveau van de buurt wellicht een positief effect kunnen hebben op de onroerend goedwaarde.

6.3.1 Macro economie

Ontwikkelingen in de macro economie kunnen effecten hebben op de vastgoedmarkt. Het is bijvoorbeeld denkbaar dat door een stijging van de nieuwbouwkosten de vraag op de markt voor bestaande gebouwen doet toenemen. Bij een hogere vraag, en een gelijk blijvend aanbod¹⁵ zullen prijzen stijgen (Wheaton & DiPasquale 1996). Voor individuele vastgoedeigenaren is het praktisch onmogelijk om invloed uit te oefenen op de macro economische factoren. Ten Have (2002) noemt zeven factoren die op macroniveau effect hebben op de waardeontwikkeling op de vastgoedmarkt:

1. Groei van het nationale inkomen
2. Huurontwikkelingen
3. Bouwkostenontwikkelingen
4. Ontwikkelingen van de onderhoudskosten
5. Ontwikkeling van de hypotheekrente
6. Invloed van de overheid op het prijsverloop
7. Invloed van discontinuïteit in verwachtingspatronen op het prijsverloop

6.3.2 Regio en plaats

Evenals de macro economische factoren zullen factoren uit de regio en plaats invloed uitoefenen op de waardeontwikkeling van vastgoed. Voorbeelden hiervan zijn goede infrastructurele voorzieningen, de ligging en het imago van een gebied. Wanneer een locatie

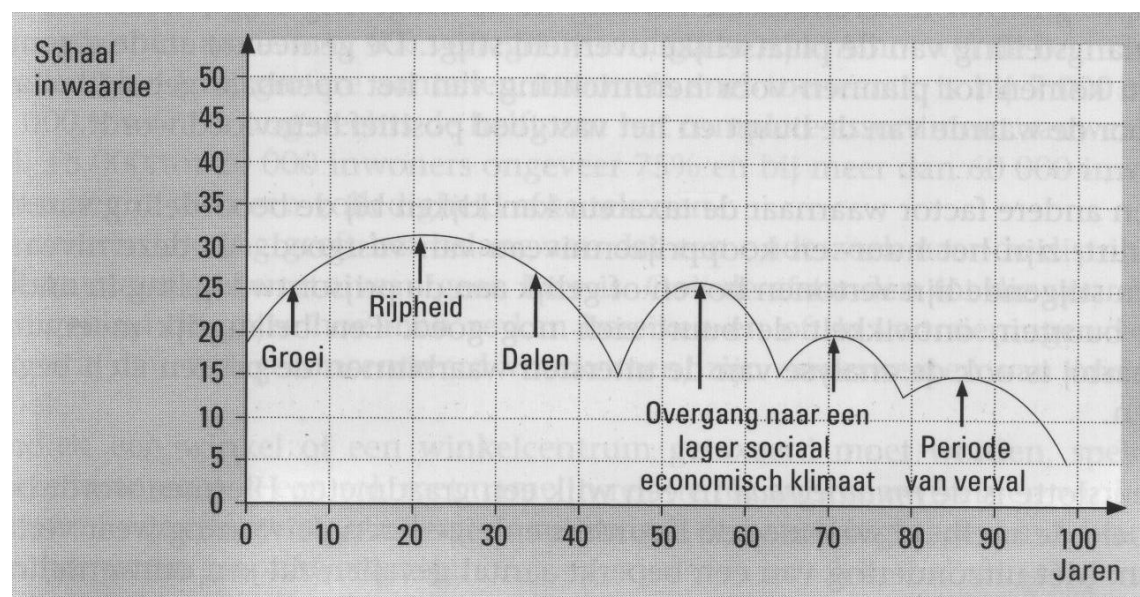
¹⁵ Het gelijk blijvend aanbod wordt veroorzaakt doordat niet snel gereageerd kan worden op veranderingen aan de vraagzijde. De inelasticiteit van de vastgoedmarkt.

goed bereikbaar is via meerdere transportmethoden is het zeer waarschijnlijk dat dit een positieve invloed heeft op de waarde. Vastgoedeigenaren hebben waarschijnlijk ook hier weinig invloed op. Overheden kunnen wel een belangrijke rol spelen. Ten Have (2002) onderscheidt vier factoren van regio en plaats die van invloed zijn op de waardeontwikkeling: trends in het aantal inwoners en hun karakteristieken, economische gegevens en groeifactoren, transport en ruimtelijke structuur en het karakter van de plaats.

6.3.3 Buurt

De buurt is de kleinste schaal binnen de externe en algemene factoren die invloed uitoefenen op de waardeontwikkeling van vastgoed. Met een buurt wordt de woonbuurt bedoeld. Hierbinnen vallen ook winkels, scholen en de werkplek. Een belangrijke factor voor de waarde van het onroerend goed is het moment in de levenscyclus van de buurt (Ten Have 2002). Ten Have zet de waarde van de buurt uit tegen de leeftijd (figuur 6.1).

Figuur 6.1: Levenscyclus van een buurt



Bron: Ten Have (2002).

Globaal neemt de waarde van een buurt af, naarmate de leeftijd in jaren toeneemt. Door grondige aanpak van buurten vallen er in een later stadium nog positieve waardeontwikkelingen te realiseren (de opwaartse lijnen in figuur 6.1). Gemiddeld blijft de lijn echter dalend. Louw et al. (2004) schetsen de levenscyclus van bedrijventerreinen (bijlage D). De levenscyclus van bedrijventerreinen komt op veel punten overeen met figuur 6.1. Na een periode van groei en rijpheid treedt een periode aan van teruggang. Met de teruggang

neemt ook de vraag naar het terrein af. Het is zeer waarschijnlijk dat de vragers op de inmiddels verouderde terreinen, bedrijven zijn die weinig eisen stellen en veroudering om die reden geen bezwaar vinden.

Door de hoge verhuismobiliteit van bedrijven en selectieve vestiging van nieuwe bedrijven doet zich het verschijnsel van 'trading down' voor op bedrijventerreinen. Trading down wordt omschreven als: "de negatieve spiraal in gebruikersfunctie met de daarbij behorende lagere huur- of koopprijzen" (Ten Have 2002). Op bedrijventerreinen is dit goed voor te stellen aan de hand van een voorbeeld. Op een nieuw bedrijventerrein zijn in de eerste jaren alleen hoogwaardige bedrijven aanwezig. Doordat een paar hoogwaardige bedrijven besluiten te verhuizen gedreven door push- en pullfactoren, komt er een aantal bedrijven met laagwaardigere bedrijfsactiviteiten op het bedrijventerrein. De vestiging van nieuwe bedrijven op een bedrijventerrein is selectief. Bedrijven met laagwaardigere bedrijfsactiviteiten zijn de overgebleven vragers op de markt op verouderde terreinen. Dit wordt veroorzaakt doordat deze bedrijven minder belang hechten aan bijvoorbeeld een prettige representatieve omgeving. Het bedrijfspannd moet slechts functioneel en goedkoop zijn en uitstraling is van ondergeschikt belang. Dit stimuleert waarschijnlijk meer het verhuisgedrag van meer hoogwaardige bedrijven. Wat uiteindelijk overblijft zijn de bekende verloederde bedrijventerreinen met veel leegstand en hier en daar een autosloperij. Dit heeft gevolgen voor de waarde van de panden op het terrein: 'indien een tendens is te bespeuren waaruit blijkt dat er voortdurend meer eenheden leegstaan, heeft dit consequenties voor de waardeontwikkeling van het vastgoed' (Ten Have 2002).

6.4 Interne vastgoedobjectkwaliteit

De interne vastgoedobjectkwaliteit bestaat uit de fysieke, juridische en economische karakteristieken van het te waarderen vastgoed (Ten Have 2002). De interne vastgoedobjectkwaliteit bestaat uit acht aspecten die de waarde van het vastgoedobject direct beïnvloeden. Het is zeer aannemelijk dat bij een hogere kwaliteit de waarde van het onroerend goed hoger is. Ten Have onderscheidt hierbij acht aspecten van interne vastgoedobjectkwaliteit:

1. Vastgoedobject
2. Grond; straatfaciliteiten, perceeloppervlakte en –vormgeving, bodemconditie, ongebonden grond
3. Milieu; bodemverontreiniging en materiaalgebruik
4. Kadaster

5. Titel
6. Technisch; onderhoud, bouwkundige gebreken
7. Ruimtelijk bestuursrecht
8. Huurovereenkomst

6.5 Conclusies waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen

Om de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen te bepalen, is het van belang om alle factoren die de onroerend goed waarde bepalen te analyseren. Zowel de externe- en algemene invloedsfactoren, als de interne vastgoedobjectkwaliteit zijn van invloed op de waarde van het onroerend goed. Het lijkt waarschijnlijk dat ondernemers op sommige factoren meer invloed kunnen uitoefenen dan op andere. Voor de externe- en algemene factoren geldt dat deze moeilijk door de ondernemer op bedrijventerreinen te beïnvloeden zullen zijn. Naarmate de schaal kleiner wordt, van nationale schaal tot het individuele pand, lijken mogelijkheden van ondernemers de factoren te beïnvloeden groter. Regelmatig onderhoud heeft waarschijnlijk positieve effecten op de interne vastgoedobject kwaliteit en de kwaliteit van het terrein in het algemeen. Hierdoor kunnen wellicht ook de effecten van het verschijnsel van trading down beperkt worden.

7. Business Improvement Districts – Bedrijfs Investerings Zones

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat het concept van Business Improvement Districts (BID's) centraal. BID is een vorm van kwaliteitsbeheersing¹⁶, waarbij door middel van een verplichte premie wordt getracht de ruimtelijke kwaliteit binnen een afgebakend gebied te verbeteren. Door het doen van investeringen in de veiligheid, netheid en promotie van een bedrijventerrein, kan een BID bijdragen aan verbetering van de kwaliteit. Toch is het concept niet alleen gericht op bedrijventerreinen. De meeste BID's komen voor bij winkelcentra en in binnensteden (Friesecke 2006). BID's zouden mogelijk een oplossing kunnen bieden voor de verouderingsproblematiek en de snel dalende onroerend goedwaarde op bedrijventerreinen.

7.2 Definities

In de literatuur over BID's zijn veel verschillende definities van Business Improvement Districts. De verschillende definities van BID's bevatten vaak een aantal kenmerken van BID's. Het is voor een onderzoek naar de mogelijke effecten van BID's op de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen van belang duidelijk te weten wat BID's precies zijn. Er bestaat in de literatuur geen eenduidige definitie (zie bijlage E).

Er is geen definitie aanwezig waarin alle verschillende elementen van BID's uit de literatuur in opgenomen zijn. Wel komt door het onderzoeken van de verschillende definities een helder beeld naar voren wat er met Business Improvement Districts wordt bedoeld. Voor dit onderzoek wordt de volgende definitie van Business Improvement Districts gehanteerd: "Een Business Improvement Districts is een afgebakend gebied, waarbinnen alle ondernemers zichzelf een verplichte heffing opleggen, om kwaliteitsverbeteringen tot stand te brengen die aanvullend zijn op de activiteiten van de overheid. De periode waarin dit gebeurt is tijdelijk, bijvoorbeeld 5 jaar".

De terminologie rond Business Improvement Districts is enigszins verwarrend. Het begrip 'BID' is een wereldwijde verzamelnaam geworden voor tal van 'BID-achtige' concepten. In Canada kent men 'Business Improvement Areas' (BIA) en 'Business Improvement Zones' (BIZ), in Zuid-Afrika gebruikt men de naam 'City Improvement Districts' (CID), in Texas/VS spreekt men van 'Public Improvement Districts' (PID) en in Arizona/New Jersey/Utah kent

¹⁶ Een aantal andere vormen van kwaliteitsbeheersing is weergegeven in bijlage C.

men Special Improvement Districts' (SID) (Frieesecke 2006). In Nederland is lange tijd de term Bedrijfsgerichte Gebieds Verbetering (BGV) gebruikt en tegenwoordig spreekt men van Bedrijfs Investerings Zones (BIZ). In veel landen wordt inmiddels van de eigen benaming afgestapt en wordt het concept 'BID' genoemd. Voor dit onderzoek zal ook gebruik worden gemaakt van de term 'BID'¹⁷. Het begrip Business Improvement Districts is een verzamelnaam voor een groot aantal concepten. Inhoudelijk kunnen er verschillen bestaan tussen de concepten. Dit heeft als oorzaak dat BID's maatwerk zijn. Er zijn bijvoorbeeld verschillen in geografisch gebied, budget, organisatie en activiteiten (Frieesecke 2006).

7.3 Ontstaan van BID's

Het concept van Business Improvement Districts is relatief nieuw voor Nederland. Toch hebben BID's een lange historie. Volgens Frieesecke (2006), Communities and Local Government (2007) en Hoyt (2007) is het concept van BID ontstaan in 1970 in Toronto, Canada in de buurt Bloor West Village. Het zogeheten 'Bloor West Village' is daarmee het oudste BID ter wereld. Een groep winkeliers stoorde zich dusdanig aan de verloedering van hun buurt en het matige optreden van de overheid, dat zij besloten zelf actie te ondernemen. Hierbij stuitten de ondernemers tegen zogenaamde 'free-riders'. De 'free-riders' betaalden niet mee aan de investeringen, maar profiteerden wel van de opbrengsten. De ondernemers besloten dat de bijdrage middels een premie, verplicht gesteld zou moeten worden. Toen dit in 1969 daadwerkelijk wettelijk verplicht gesteld kon worden in het gebied, was het eerste Business Improvement District een feit. In de periode na de eerste BID is het aantal gestaag toe genomen. Eerst verspreidde het concept zich via Canada naar de VS, om vervolgens de oversteek te maken naar Europa (CALG 2007). Alleen al in Noord-Amerika bestaan inmiddels meer dan 1.000 BID's (Segal 2002). Verwacht wordt dat het aantal BID's zich in de toekomst verder zal uitbreiden. Ook in Nederland lijken BID's binnen afzienbare tijd ingevoerd te kunnen worden om gebiedsgerichte verbeteringen te kunnen realiseren.

Uit gesprekken met deskundigen blijkt dat de wens om BID's uit te mogen voeren op bedrijventerreinen in Nederland, waarschijnlijk deels wordt gevoed door de onvrede over zogenaamde 'freeriders' bij parkmanagement. Parkmanagement kan wellicht een goede aanpak zijn om veroudering op bedrijventerreinen tegen te gaan. Toch is de kans aanwezig dat ondernemers terughoudend reageren wanneer zij niet zeker weten of iedereen participeert. Dit heeft met name betrekking op het aspect van onderhoud, behoud van kwaliteit en veiligheid van het bedrijventerrein. Voor de andere component van

¹⁷ Ook wanneer het gaat over Nederlandse bedrijventerreinen.

parkmanagement; gezamenlijke inkoop geldt de freeriders problematiek niet. Een Business Improvement District kent de free-riders problematiek ten aanzien van onderhoud, behoud van kwaliteit en veiligheid niet.

7.4 Oprichting

Door middel van een Business Improvement District proberen ondernemers de kwaliteit binnen een bepaald gebied te verbeteren. Hierbij is van belang dat iedere ondernemer in het gebied een financiële bijdrage levert. Van deze bijdragen worden vervolgens investeringen in het gebied gedaan. Ondernemers die niet vrijwillig bij willen dragen, moeten verplicht gesteld kunnen worden om de premie te betalen. Normaal gesproken is het verplicht stellen van een betaling, een belasting, iets wat uitsluitend door de overheid wordt gedaan. Omdat de bijdragen naar de organisatie van een Business Improvement District gaan, worden strenge eisen verbonden aan de oprichting van BID's (Wierdsma 2008). Voor alle betrokkenen heeft de invoering van een BID gevolgen. Volgens Ter Beek (2006) is de oprichting van een Business Improvement District alleen mogelijk wanneer: de oprichting kan rekenen op voldoende legitimatie en maatschappelijke motivatie en wanneer een substantiële meerderheid van de gevestigde ondernemers in een gebied voorstander van een BID is. Deze beide aspecten zijn terug te voeren op het 'draagvlak' voor een BID. Het bepalen van draagvlak voor een BID gebeurt veelal op basis van een zogenaamde 'dubbele meerderheid' van stemmen¹⁸. Een BID wordt mogelijk opgericht wanneer minimaal 50% + 1 van het totaal aan stemmen positief is, én de voorstemmers minimaal een bepaald percentage van de totale vastgoedwaarde vertegenwoordigen (Ter Beek 2006). Dit biedt een bescherming voor de kleinere ondernemers tegen de grotere ondernemers. Omdat een BID tijdelijk is, kan na bijvoorbeeld 5 jaar, opnieuw worden gestemd om te bepalen of er doorgegaan wordt met de BID. In Nederland is vanaf 1 mei 2009 de experimentenwet Bedrijfs Investeringszones gestart. Deze wet maakt het mogelijk voor ondernemers binnen twee jaar, in samenwerking met de overheden, een BID voor te bereiden en op te richten. De criteria voor een eventuele invoering zijn: dat 2/3 van de ondernemers vóór de BID moet zijn, dat 50% van de ondernemers zijn stem heeft uitgebracht en dat de vóórstemmers minstens 50% van de vastgoedwaarde vertegenwoordigen. Het succes van een BID is in grote mate afhankelijk van de betrokkenheid en het enthousiasme van de ondernemers (Timmermans 2009). Een zeer krap behaalde vóórstemming zou derhalve kunnen betekenen dat een BID minder succesvol is.

¹⁸ Andere varianten zijn een 'opkomstdrempel' en een 'gekwantificeerde meerderheid' (Ter Beek 2006).

7.5 Voor- en nadelen van BID's voor ondernemers en gemeenten

Voor een onderzoek naar de mogelijke effecten van BID's op de verouderingsproblematiek en de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen is het van belang alle voor- en nadelen van het concept in kaart te brengen. Welke voor- en nadelen zijn er wanneer ondernemers in een afgebakend gebied verplicht worden gesteld een bijdrage te leveren, die vervolgens in het gebied geïnvesteerd wordt? En welke voor- en nadelen zijn er voor gemeenten? In tabel 7.1 staat een overzicht van de belangrijkste voor- en nadelen van BID's uit de literatuur.

Tabel 7.1: Voor- en nadelen BID voor ondernemers en gemeenten uit de literatuur

Voordelen ondernemers	<ul style="list-style-type: none"> • Evenwichtige financiering • Voorspelbaarheid van meerjaren opbrengsten • Verbeteren van de veiligheid • Betrokkenheid van de ondernemers neemt toe • Verbeteren van de netheid • Effectieve marketing • Sterkere politieke stem • Effectieve dienstverlening • Ontstaan zakelijke relatie publiek-privaat, in plaats van afhankelijke subsidieverhouding • Professionele organisatie • Aantrekkelijker maken om te investeren • Aanmoediging van gezamenlijke sociale verantwoordelijkheid
Voordelen gemeenten	<ul style="list-style-type: none"> • Verbeteren van de veiligheid • Verbeteren van de netheid • Ontstaan zakelijke relatie publiek-privaat, in plaats van afhankelijke subsidieverhouding • Het hebben van één gesprekspartner
Nadelen ondernemers	<ul style="list-style-type: none"> • Deel van ondernemers zal gedwongen moeten worden mee te betalen • Gesloten besluitvormingsproces • Mogelijke verplaatsing deel van de problemen naar omliggende gebieden • Ongewild overname van taken van de overheid • Onzekerheid over de mogelijke resultaten in Nederland door gebrek aan informatie
Nadelen gemeenten	<ul style="list-style-type: none"> • Vermindering van macht van lokale overheden • Deels overname en financiering van publieke taken • Mogelijke verplaatsing deel van de problemen naar omliggende gebieden • Onzekerheid over de mogelijke resultaten in Nederland door gebrek aan informatie

Bron: Friesecke (2006), Zweedijk & Menger (2006), Wierdsma (2008), Lloyd (2003), Warner (2002) eigen bewerking

In de literatuur wordt de verplaatsing van problemen naar omliggende gebieden als een van de nadelen van BID's genoemd. Sandel (1996) stelt dat BID's: "As municipal services decline in urban areas, residents and businesses in upscale districts manage to insulate themselves from the effects by assessing themselves surtaxes to provide private garbage collection, street cleaning, and police protection unavailable to the city as whole". Volgens Warner (2002) profiteren de omliggende gebieden, minder of helemaal niet van een BID: "BID programs for economic development do not adress urban blight – they displace undesirable groups and business activities to neighboring districts". Davies (1997) weerlegt de kritiek door te stellen dat BID's de omgeving als geheel naar een hoger niveau proberen te tillen. Dit geldt niet alleen voor het Business Improvement District zelf, maar ook voor de omliggende ruimte.

Uit gesprekken met deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen komt ook een aantal voor- en nadelen naar voren voor betrokkenen van Business Improvement Districts. De verschillende voor- en nadelen staan in tabel 7.2. Achter de verschillende voor- en nadelen staat hoe vaak deze genoemd worden.

Tabel 7.2: Voor en nadelen van BID's genoemd door deskundigen

Voordelen ondernemers	<ul style="list-style-type: none"> • Freeriders verplicht kunnen stellen bij te dragen (kosten verhalen) (7x) • Zelf verantwoordelijk maken ondernemers (3x) • Contact ondernemers – overheid verbetert, één gesprekspartner (2x) • Manier om subsidies binnen te halen; een BID kweekt goodwill bij de overheden (1x) • BID is een zeer democratisch instrument (1x)
Voordelen gemeenten	<ul style="list-style-type: none"> • Contact ondernemers – overheid verbetert, één gesprekspartner (2x) • Manier om subsidies binnen te halen; een BID kweekt goodwill bij de overheden (1x)
Nadelen ondernemers	<ul style="list-style-type: none"> • Ondernemers verplichten ergens aan bij te dragen (2x) • Nog steeds te grote rol van de overheid (1x) • De 1-jarige draagvlakmeting (1x) • Te veel bezig met 'quick-wins' (1x) • Ondernemers nemen oorspronkelijke taken overheid over (1x)
Nadelen gemeenten	<ul style="list-style-type: none"> • -

Uit de gevoerde gesprekken komt duidelijk naar voren dat de aanpak van freeriders door BID als een groot voordeel wordt beschouwd. BID's zijn in staat ondernemers te verplichten financieel bij te dragen aan investeringen op een bedrijventerrein. Als argument noemen deskundigen dat het grotere belang (een goed/prettig bedrijventerreinen) boven het

individuele belang van een ondernemer gaat. Merkwaardig is de opmerking dat het verplichten van ondernemers om mee te betalen, door sommige deskundigen als mogelijk nadeel wordt gezien. Deze twee argumenten lijken tegenstrijdig.

Als ander mogelijk nadeel noemen deskundigen het overnemen van taken van de overheid. De ondernemers en overheden moeten bij de invoering van een BID duidelijke afspraken maken over de taakverdeling. Een BID moet puur aanvullend zijn op de taken van de overheid, maar deze niet overnemen. Dit wordt genoemd als mogelijk nadeel van BID. Door middel van het sluiten van een zogenaamd 'Service Level Agreement' kunnen de ondernemers en de overheden een duidelijke taakverdeling vastleggen. Het probleem hierbij is dat bedrijventerreinen in Nederland bestaan uit een publieke- en een private component. De openbare ruimte is in handen van de gemeente en de panden met de daarbij horende terreinen is veelal in handen van ondernemers. Goede afstemming is van essentieel belang, dit geldt ook voor ondernemers onderling. Dit wordt door sommige deskundigen als ander mogelijk nadeel genoemd. Wanneer een ondernemer tegen de BID heeft gestemd en het bedrijfspannend slecht onderhoudt kan ook de BID-organisatie hier weinig tegen doen. Dit gaat wel ten koste van de rest van de omgeving. Door middel van de 'moderniseringsbepaling' uit de Nieuwe Wet Ruimtelijke Ordening valt hier wellicht iets tegen te doen.

7.6 Voorbeelden van BID's in het buitenland

In deze paragraaf zullen vijf bedrijventerreinen met BID-aanpak uit het buitenland worden geanalyseerd. De terreinen zijn: Astmoor, Cater, Hainault, Winsford en Segensworth. De terreinen zijn gelegen in Engeland (figuur 7.1). De keuze voor deze bedrijventerreinen is gedaan aan de hand van een aantal criteria (paragraaf 2.5). Gekeken zal worden wat de resultaten van de BID-aanpak tot nu toe zijn. Wat zijn de BID-maatregelen? Zijn er duidelijke verbeteringen zichtbaar op het bedrijventerrein? Wat zijn de effecten op het verhuisgedrag en de waarde van het vastgoed op bedrijventerreinen in het buitenland? En wat kan Nederland leren van de aanpak van Business Improvement Districts in het buitenland? Wel dient in het achterhoofd te worden gehouden dat de situatie op Engelse bedrijventerreinen slechts deels vergelijkbaar is met de Nederlandse bedrijventerreinen. Er zijn verschillen ten aanzien van de ontwikkeling, de uitgifte en de eigendomssituaties op bedrijventerreinen. Ook de concrete invulling van BID's tussen Nederland en het buitenland kan verschillen. In Nederland is het gestelde kader 'schoon, heel en veilig', terwijl in buitenland marketing (imago) vaak een belangrijke component is. De analyse van buitenlandse terreinen is zeer bruikbaar, maar kan niet rechtstreeks vertaald worden naar Nederlandse bedrijventerreinen.

De informatie is verkregen door middel van rapporten over de bedrijventerreinen, internet en bij vier terreinen hebben interviews plaatsgevonden met voorzitters van de BID-organisatie.

Figuur 7.1: Ligging bedrijventerreinen Astmoor, Cater, Hainault, Segensworth en Winsford



Bron: maps.google.nl (2009), eigen bewerking

Astmoor

Astmoor Industrial Estate is een bedrijventerrein van ongeveer 79 hectare, waarop voornamelijk industriële bedrijven gevestigd zijn. Het is gelegen tussen Liverpool en Manchester aan de rivier de Mersey. Op het terrein zijn zowel koop- als huurpanden aanwezig. Op het terrein zijn ongeveer 100 bedrijven gevestigd, met een totaal van 3.300 werknemers. Een belangrijk deel van de werkzaamheden op het terrein houdt verband met de scheepvaart over de Mersey. Naast de industriële bedrijven zijn er een aantal andere typen bedrijven aanwezig, variërend van kleinere productieondernemingen tot dienstverleners.

Tussen 1 april 2008 en 31 maart 2013 zal op bedrijventerrein Astmoor worden gewerkt via het concept van een Business Improvement District. De organisatie is in handen van de Astmoor Business Steering Group. Het doel van de BID is: "To promote Astmoor Industrial Estate as a location of choice for both employers and employees across Cheshire and Merseyside, by working in partnership to focus on our three themes for improvement"

(www.astmoor.org.uk). Naast de Astmoor Business Steering Group is er een comité aanwezig waarin bedrijven en vastgoedeigenaren zitten. Dit comité adviseert en ondersteunt de BID-organisatie. De premie die bedrijven moeten betalen varieert tussen £395 per jaar en £1950 per jaar. Dit bedrag is afhankelijk van de onroerend goedwaarde van het bedrijf (www.astmoor.org.uk).

De drie thema's waarop BID actief is:

1. Verbeteren van de veiligheid en het voorkomen van criminaliteit
2. Verbeteren van de uitstraling van het bedrijventerrein
3. Het opzetten van gecoördineerde diensten waar alle ondernemers op het terrein baat bij hebben

Vanaf april 2008 is een aantal projecten gestart die betrekking hebben op de drie thema's. Voorbeelden ten aanzien van de verbetering van de veiligheid zijn: cameratoezicht, de installatie van speciale alarmsystemen en er wordt twee keer per dag gesurveilleerd. In de toekomst wil de BID-organisatie gaan werken met mobiele videosurveillance. De verbeteringen op de ruimtelijke kwaliteit hebben vooral betrekking op de infrastructuur. Voor de periode 2009 - 2010 worden de activiteiten op de ruimtelijke kwaliteit uitgebreid met het onderhouden en de netheid van het bedrijventerrein. Onder het opzetten van gecoördineerde diensten op het terrein vallen bijvoorbeeld: het promoten van het bedrijventerrein, de vergaderingen met de Astmoor Business Steering Group, een gezamenlijke website voor ondernemers en gezamenlijk autogebruik. Voor de periode 2009-2010 zal dit uitgebreid worden met onder andere een nieuwsbrief en een grote ondernemersenquête over het bedrijventerrein.

De acties tot nu:

- Cameratoezicht, alarmsystemen en surveillance
- Aanleg van een aantal verkeersdrempels
- Plaatsing van nieuwe verkeers- en straatnaamborden
- Plaatsing van paaltjes om bepaalde locaties ontoegankelijk te maken voor ongewenst bezoek
- De lancering van een gezamenlijke website voor ondernemers
- Een forum waarop criminele incidenten gemeld kunnen worden

De resultaten tot nu zijn een grote daling van aantal gevallen van criminaliteit. In het eerste jaar (2007/2008) van het Business Improvement District zijn criminaliteitscijfers met 32% gedaald en ten opzicht van 2006/2007 zelfs met 39%. Ook de ervaringen van de

ondernemers op het bedrijventerreinen worden momenteel onderzocht, maar dit onderzoek door de BID-organisatie is nog in volle gang. De 'Estate manager' van Astmoor Industrial Estate spreekt de verwachting uit dat er sprake is van een waardestijging, of in elk geval minder snelle waardedaling, na invoering van het Business Improvement District. Daarnaast wordt door de BID-aanpak getracht de leegstand op Astmoor Industrial Estate zo laag mogelijk te houden en nieuwe bedrijven aan trekken: "The image improvement measures, in conjunction with the enhanced security, are intended to improve the quality of Astmoor and attract new businesses to the estate and reduce the number of vacant units on the estate".

Cater

Cater Business Park is een bedrijventerrein in het zuiden van Engeland aan de rand van de stad Bristol. Op het bedrijventerreinen staan veel grote panden uit de jaren '50 en '60 van de vorige eeuw. De 39 aanwezige bedrijven zijn gehuisvest in 28 zogenaamde 'blocks'. De block's worden zowel verhuurd als verkocht. Het Business Improvement Districts op Cater Business Park is in 2007 gestart. Voor deze periode liep van 2002 tot 2007 een 'Single Regeneration Budget Programme'-project. Dit project is gedaan in nauwe samenwerking met de overheid. Volgens de BID-manager (die eveneens manager van het SRB-project was) heeft dit de basis gelegd voor het Business Improvement District. De organisatie van de BID is in handen van de Cater Business Park Traders Group Ltd (www.caterbusinesspark.co.uk).

De speerpunten van de BID-organisatie zijn:

1. Veiligheid en criminaliteitspreventie
2. Verbeteringen in de omgeving
3. Bedrijven ondersteuning bieden en promotie van het bedrijventerrein
4. Park/BID management

Ontwikkelingen ten aanzien van de vastgoedwaarde zullen volgens de BID-manager ook deels het resultaat zijn van het SRB-project. Over de waarde van het vastgoed op het bedrijventerrein stelt de manager: "Property values have certainly increased from the start of the SRB Programme in 2002. Prior to this, units were almost un-lettable with a high un-occupancy rate". Het SRB-project en het Business Improvement District hebben, volgens de BID-manager, geleid tot een positieve waardeontwikkeling. Over het verhuisgedrag van bedrijven op het bedrijventerrein zegt de BID-manager: "property transactions have been very few since the BID Programme and when they occurred units were snapped up quickly. During the SRB Programme we reached a state of 100% occupancy! Obviously the current economic problems have an effect but we have not lost any of our businesses". Vanuit het

kleine aantal 'property transactions' kan afgeleid worden dat de verhuismobiliteit sinds de intrede van het BID laag is. Ondanks de huidige slechte financiële situatie, is de opname van leegstaande panden hoog. Dit zou mogelijk gevolgen kunnen hebben voor de mate van veroudering.

Hainault

Het Hainault Business Park is gelegen in het zuiden van Engeland ten noordoosten van Londen. Op het bedrijventerrein zijn ongeveer 160 bedrijven gevestigd, variërend van grote internationale bedrijven tot kleinere lokale ondernemingen. Het terrein dateert uit de jaren '50 van de vorige eeuw, in die tijd was het terrein voornamelijk bedoeld voor industriële bedrijven. Eind van de vorige eeuw kampte het bedrijventerrein met grote problemen ten aanzien van veiligheid, netheid en leegstand. In 2003 is op het bedrijventerrein een vorm van samenwerking tussen ondernemers opgericht, de Hainault Business Partnership. Deze had tot doel het aanpakken van de grootste problemen en het verbeteren van de omgeving. Concreet betekende dit dat in samenwerking met de politie problemen omtrent veiligheid en criminaliteit werden aangepakt en verbeteringen werden gedaan ten aanzien van de infrastructuur. Sinds 2005 is op Hainault Business Park een Business Improvement District opgericht. De termijn van de BID is vijf jaar. De jaarlijkse premie van de BID bedraagt 1% van de vastgoedwaarde met een maximum van £1000. De organisatie is in handen van de Hainault BID Company (www.hainaultbusinesspark.com). Voordeel van de overgang naar een BID is dat ondernemers verplicht kunnen worden gesteld financieel bij te dragen aan de verbeteringen op het terrein.

De BID-organisatie heeft een aantal doelen gesteld:

1. Het verbeteren en het behouden van veiligheid op het bedrijventerrein
2. Het verbeteren en het behouden van de netheid op het bedrijventerrein
3. Het stimuleren van samenwerking om de omgeving op het terrein te verbeteren
4. De promotie van het bedrijventerrein en de daarop gevestigde bedrijven
5. Aanvullende diensten leveren op de diensten vanuit de overheid, dit kan op elk van de vier voorgaande doelen betrekking hebben

Sinds de invoering van het Business Improvement District heeft zich een aantal verbeteringen voorgedaan op bedrijventerrein Hainault. Zo is, volgens een aantal bedrijven, met de installatie van een aantal beveiligingscamera's op het terrein de veiligheid aanzienlijk verbeterd. Daarnaast wordt aangegeven dat de uitstraling van het bedrijventerrein als geheel

sterk verbeterd is. De BID-organisatie heeft zich ingezet om het straatbeeld op het bedrijventerrein netter te maken en onder andere door groenvoorzieningen het terrein een prettigere uitstraling te geven. Ook is er een aantal projecten gestart om de infrastructuur op het terrein verder te verbeteren.

In een reactie op een aantal vragen omtrent waardeontwikkeling en BID's stelt de voorzitter van het Hainault Business Partnership dat: "property values here have increased as the area and the units became more attractive and far more secure due to the BID companies work and improvements. It is far better for businesses to have a property on a BID area as it offers far more in security and regeneration improvements. During the first 3 years of our BID programme property values did increase and as time progressed during this period there was very little for sale, only for rent". Na invoering van een Business Improvement District is de onroerend goedwaarde op Hainault dus gestegen. Daarnaast geeft de voorzitter aan dat de verhuismobiliteit binnen het Business Improvement District laag is. Wanneer er wel panden vrij komen komt dit veelal door faillissementen, onder druk van de financiële crisis. Deze worden vervolgens, langzamer dan voor de crisis, in gebruik genomen door andere bedrijven.

Winsford

Winsford Industrial Estate is gelegen in Cheshire in het Noord-Westen van Engeland. In totaal zijn op het terrein 105 bedrijven gevestigd waar ongeveer 4000 mensen werkzaam zijn. Naast industriële bedrijven als autofabrikanten en medicijnproducenten, vestigen tegenwoordig ook ICT-bedrijven zich op het terrein. Al sinds 1995 is men op het terrein bezig om gezamenlijk tot verbeteringen te komen. In een brief aan de ondernemers op het terrein stelt de voorzitter van de Winford 1-5 Business Environment Group: "The point at which 'we', the business community, take control of our own future destiny. Independent from the ups and downs of public sector financial support. Free from the ties and limitations of government grants and devoid of any political interference, with no one to answer to but ourselves". De gezamenlijke verantwoordelijkheid van ondernemers voor het terrein, komt uit dit citaat helder naar voren. In april 2006 wordt Business Improvement District op het bedrijventerrein opgericht. De organisatie van het BID ligt in handen van de Winford 1-5 Business Environment Group. Alle bedrijven op het terrein zijn lid van deze organisatie. Dit lidmaatschap betreft een verplicht te betalen premie en stemrecht over de BID. De hoogte van de premie is afhankelijk van de vertegenwoordigde vastgoedwaarde op het terrein. De jaarlijkse premie kan variëren van £199 tot £1750 (<http://www.1-5bid.co.uk>). Van het geld van de betaalde premies worden investeringen op het bedrijventerrein gedaan.

De BID op Winsford heeft 4 speerpunten:

1. Het doen van aanvullende activiteiten waar alle ondernemers baat bij hebben
2. Het verbeteren van de veiligheid en voorkomen van criminaliteit
3. Verbeteren van transportmogelijkheden
4. Verbeteren van de uitstraling van het gehele terrein

Om de activiteiten van het Business Improvement District te monitoren, wordt jaarlijks een survey uitgevoerd onder de gevestigde bedrijven op het terrein. De resultaten hiervan zijn te lezen in tabel 7.3.

Tabel 7.3: Resultaten survey onder ondernemers op Winsford Industrial Estate

	Ja	Nee	Geen verschil
Is Winsford Industrial Estate verbeterd als locatie voor bedrijfsvoering sinds de oprichting van het Business Improvement District in april 2006?	19	0	0
Is het bedrijventerrein veiliger geworden sinds de oprichting van het Business Improvement District in april 2006?	13	1	5
Is de hoeveelheid afval wat op het terrein ligt afgenomen sinds de oprichting van het Business Improvement District in april 2006?	17	0	2
Is de frequentie van vandalisme, graffiti en andere schade aan eigendommen afgenomen sinds de oprichting van het Business Improvement District in april 2006?	14	0	5
Is uw bedrijf meer betrokken geraakt bij lokale groepen, clubs of organisaties sinds de oprichting van het Business Improvement District in april 2006?	15	0	3
Heeft u het gevoel dat u meer te beslissen heeft op het bedrijventerrein sinds de oprichting van het Business Improvement District in april 2006?	14	1	4
Heeft u er voordeel bij betrokken te zijn bij de Winsford Business Environment Group en de bijhorende service sinds de oprichting van het Business Improvement District in april 2006?	16	0	3

Bron: Winsford Industrial Estate, Annual Business Survey Report (2008)

Tabel 7.3 laat zien dat de respondenten¹⁹ zeer positief zijn over het Business Improvement District in Winsford. Alle ondervraagden zijn van mening dat de locatie verbeterd is sinds de invoering van het BID. Ook hebben de meeste ondervraagde verbeteringen ervaren op het gebied van veiligheid, betrokkenheid en service. In het survey is ook gevraagd naar de plannen van bedrijven om in de toekomst te verhuizen. Een zeer groot percentage van de bedrijven, 89%, geeft aan in de toekomst op Winsford Industrial Estate te willen blijven.

De voorzitter van de Winford 1-5 Business Environment Group stelt dat het Business Improvement District heeft geleid tot: "the overall effect of the BID has also increased with more companies claiming it has had a beneficial impact on their business". Daarnaast geeft de voorzitter aan dat: "the Estate has already seen vast improvements regarding the overall image" (www.1-5bid.co.uk). Helaas zijn geen concrete uitspraken gedaan de waardeontwikkeling van het onroerend goed. Door de aangegeven verbeteringen op het gebied van veiligheid, betrokkenheid en service, zou een positieve waardeontwikkeling mogelijk vermoed kunnen worden.

Segensworth

Segensworth Industrial Estate is gelegen in het zuiden van Engeland tussen Southampton en Portsmouth. Naast productiebedrijven zijn er ook groot aantal dienstverleners en transportbedrijven op het terrein gevestigd. Op het terrein zijn 180 bedrijven gevestigd met in totaal 6.500 werknemers. Tussen 2007-2012 wordt er op het bedrijventerreinen gewerkt met een Business Improvement District. Het doel is vooral de veiligheid en de bereikbaarheid op het bedrijventerrein te verbeteren. Voor de oprichting van het Business Improvement District heeft een stemming plaatsgevonden onder de gevestigde ondernemers op het terrein om te peilen of er voldoende draagvlak was voor een Business Improvement District. De organisatie van de BID is in handen van het Segensworth Business Forum (SBF). Iedere ondernemer binnen het gebied van de BID is automatisch lid van deze organisatie. Het Segensworth Business Forum bestaat sinds 2005, maar had voor invoering van de BID slechts 71 leden. De premie die ondernemers betalen aan de organisatie is afhankelijk van de bedrijfswaarde. De BID zal jaarlijks ongeveer £170.000 aan inkomsten hebben uit betaalde premies (www.sbfl.co.uk). De organisatie verwacht met in totaal £850.000 aan investeringen over een periode van vijf jaar een groot aantal kwaliteitsverbeteringen te kunnen doorvoeren.

¹⁹ Als kritiek op de survey zou de beperkte hoeveelheid ondervraagden genoemd kunnen worden. Slechts 19 van de in totaal 105 bedrijven. De resultaten geven daardoor mogelijk een indicatie, maar geen representatief beeld, van de ervaringen van ondernemers op het bedrijventerrein.

De speerpunten van de BID-organisatie zijn:

1. Betere bereikbaarheid en transportmogelijkheden
2. Verbeteren veiligheid
3. Beter onderhoud
4. Algehele kwaliteit verbeteren

De projectmanager van de BID stelt dat: “The SBF is here to represent businesses on the estates and to bring about improvements for all. We have already made big changes, and with the support of our members, we can make Segensworth a great place to do business” (www.sbfl.co.uk).

Tot nu toe zijn er verschillende maatregelen getroffen om de gestelde doelen te behalen. Voorbeelden hiervan zijn: er zijn beveiligingscamera's opgehangen, er wordt dagelijks gesurveilleerd door een beveiligingsbedrijf, de bereikbaarheid is verbeterd door aanpassingen aan de infrastructuur en netwerkmeetings om elkaar beter te leren kennen. De organisatie geeft aan dat de maatregelen tot duidelijke kwaliteitsverbeteringen op het bedrijventerreinen hebben geleid (www.sbfl.co.uk).

In het Business Improvement Proposal uitgegeven door het Segensworth Business Forum (SBF) staat vermeld dat: “The estate will have a higher profile. Property owners will have their assets protected and enhanced giving stronger tenant demand, increased income and added value”. De organisatie spreekt hierover de verwachting uit dat het Business Improvement District zeer waarschijnlijk zal leiden tot een positieve waardeontwikkeling. In hoeverre deze ontwikkeling zich daadwerkelijk al heeft voortgedaan is de vraag. Onderzoek naar de effecten op de onroerend goedwaarde door de BID ontbreekt. De SBF heeft aangegeven dit in de toekomst te willen gaan doen.

7.7 Vergelijking en resultaat BID's in het buitenland

De onderzochte cases geven grotendeels hetzelfde beeld ten aanzien van Business Improvement Districts. Op de bedrijventerreinen is na de invoering van de BID de veiligheid volgens ondernemers (sterk) verbeterd. Op twee van de vijf onderzochte bedrijventerreinen is sprake van een positieve waardeontwikkeling na invoering van een Business Improvement District. Op de andere drie bedrijventerreinen bestaan sterke vermoedens dat dit effect zich heeft voortgedaan. De gedane verbeteringen hebben zeer waarschijnlijk geleid tot een positieve waardeontwikkeling op deze bedrijventerreinen. Dit komt grotendeels overeen met

de verwachtingen van Nederlandse deskundigen. Daarnaast wordt op drie bedrijventerreinen aangegeven dat het verhuisgedrag van ondernemers is veranderd. De verhuismobiliteit is sinds de invoering van het Business Improvement District gedaald. Zoals in vorige hoofdstukken is beschreven zijn steeds verplaatsende ondernemers een van de oorzaken van de huidige verouderingsproblematiek.

7.8 Toepassing van BID's in Nederland

Op 28 april 2009 is het startsein voor de inwerkingtreding van de experimentenwet²⁰ Bedrijven Investeringszones (BIZ) gegeven door staatssecretaris Heemskerk (www.bedrijventerreinen.biz). Artikel 1 van de experimentenwet geeft aan wat een BIZ in Nederland zouden moeten bewerkstelligen: "De BIZ-bijdrage is een belasting die strekt ter bestrijding van de kosten die verbonden zijn aan activiteiten die zijn gericht op het bevorderen van leefbaarheid, veiligheid, ruimtelijke kwaliteit of een ander mede publiek belang in de openbare ruimte van de BI-zone". BID's zullen oplossingen moeten bieden voor problemen op de lange termijn en het tegengaan van hoge kosten van herstructurering. Het voorkomen van hoge kosten (artikel 1 experimentenwet) en het verbeteren van de kwaliteit door schoon, heel en veilig (literatuur BID's in Nederland) lijken slechts deels overeenkomstig. Deskundigen geven aan dat BID's juist ook voor de korte termijn oplossingen kunnen bieden tegen huidige problemen op bedrijventerreinen. Uit gesprekken met deskundigen blijkt verder dat er in Nederland veel interesse is voor Business Improvement Districts. Een aantal lokale overheden probeert, waar mogelijk, geïnteresseerde ondernemers te helpen bij de oprichting van een BID. De geraadpleegde deskundigen hebben uiteenlopende verwachtingen van het concept van Business Improvement Districts in Nederland. In tabel 7.4 Wordt een overzicht gegeven van de argumenten van deskundigen bij de uiteenlopende verwachtingen.

²⁰ <http://www.ez.nl/dsresource?objectid=161834&type=PDF>

Tabel 7.4: Verwachtingen ten aanzien van de bruikbaarheid van BID's in Nederland volgens deskundigen

Hoge verwachtingen (3)	Genoemde argumenten
	<ul style="list-style-type: none"> • Investerings op bedrijventerreinen komen via BID's makkelijker van de grond • Kosten evenwichtiger verdeeld • Ondernemers verplichten mee te betalen • Na gedegen voorbereiding is Nederland klaar voor BID's • BID's zullen het imago van een locatie verhogen, wat waardeverhogend zal gaan werken • BID's laten positieve effecten zien op bedrijventerreinen in het buitenland, dus mogelijk ook in Nederland
Gematigde verwachtingen (4)	Genoemde argumenten
	<ul style="list-style-type: none"> • Er zal in Nederland een aantal BID's komen, maar lang niet zoveel als men verwacht • Alleen voor schoon, heel en veilig. Niet voor marketingdoeleinden • Ondernemers zijn gebonden aan kader dat de overheid stelt • Te zware draagvlakmeting • Ondernemers verplichten mee te betalen • Te bureaucratisch • 1-jarige draagvlak meting • Buitenland succes ≠ Nederland succes

Drie ondervraagde deskundigen geven aan grote verwachtingen te hebben van de invoering van het concept Business Improvement Districts in Nederland. De argumenten voor deze grote verwachtingen zijn veelal terug te voeren op de voordelen van BID's zoals deze genoemd zijn. Deskundigen die gematigde verwachtingen van BID's in Nederland hebben, noemen een aantal interessante argumenten. Zo zou de invoering van een BID op bedrijventerreinen als gevolg van de experimentenwet te bureaucratisch worden en de draagvlakmeting te zwaar zijn²¹. Dit zal in de aanbevelingen van dit onderzoek (hoofdstuk 8.2) nader worden toegelicht. Ook de éénjarige draagvlakmeting wordt als mogelijk struikelblok tot succes gezien. De reden hiervoor is dat na één jaar een nieuwe stemming moet plaatsvinden waardoor het gehele Business Improvement District alsnog geannuleerd zou kunnen worden. Dit leidt er, volgens sommige deskundigen toe, dat de organisatie genoodzaakt is zich te veel op 'quick-wins' te richten en grote langdurige problemen in eerste instantie niet aanpakt. Daarnaast geven deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen

²¹ 2/3 van de ondernemers moet vóórstemmer zijn, 50% van de ondernemers moet gestemd hebben en de voorstemmers moeten 50% van de vastgoedwaarde vertegenwoordigen.

aan dat BID's slechts een deel van de problematiek oplossen. Met betrekking tot oude leegstaande panden/bedrijventerreinen kunnen volgens deskundigen geen oplossingen door BID-aanpak worden verwacht. De deskundigen is gevraagd in hoeverre zij denken dat BID's een oplossing kunnen bieden om de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen tegen te gaan. Alle deskundigen hebben aangegeven dat BID's (deels) een oplossing kunnen bieden tegen de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen in Nederland. In tabel 7.5 staat een overzicht van de verwachtingen van BID's om de verouderingsproblematiek tegen te gaan.

Tabel 7.5: Verwachtingen ten aanzien van BID's in het tegengaan van verouderingsproblematiek

Hoge verwachtingen (3)	Genoemde argumenten
	<ul style="list-style-type: none"> • BID's verbeteren de organisatiegraad op bedrijventerreinen • BID's kunnen kwaliteit op peil houden (verloedering voorkomen) • De verplaatsing van ondernemers op BID terreinen zal afnemen, langdurige bezetting van het vastgoed, wat leidt tot minder verouderde terreinen
Gematigde verwachtingen (4)	Genoemde argumenten
	<ul style="list-style-type: none"> • BID's biedt geen oplossing voor leegstand (incourante panden) • Op reeds verouderde terreinen is de kans dat BID's ingevoerd worden minimaal • Maximum te betalen premie is (te) laag om grote problemen door alleen BID's aan te pakken • BID's zijn een zeer nuttig, maar men mag niet verwachten dat het alle problematiek kan oplossen

De deskundigen geven aan dat BID's waarschijnlijk het meeste effect hebben op terreinen waar de kwaliteit goed is. Terreinen waarop zich nog geen verouderingsprocessen voordoen. Dit zullen volgens deskundigen veelal de jongere bedrijventerreinen zijn. Deze verwachting komt overeen met de levenscyclus zoals door Ten Have (2002) in paragraaf 6.3.3 beschreven is. Op niet-verouderde terreinen zal het draagvlak om een BID in te voeren groter zijn. Deskundigen geven aan dat dit eigenlijk jammer is, want op reeds verouderde terreinen vallen mogelijk de grootste resultaten te boeken. Daarnaast noemt één deskundige de mogelijkheid van BID's om de levenscyclus van bedrijventerreinen te verlengen wat zal resulteren in lagere kosten bij herstructurering. Deze gedachte komt sterk overeen met het eerder genoemde eerste artikel in de experimentenwet²². De kosten om reeds verouderde

²² De BIZ-bijdrage is een belasting die strekt ter bestrijding van de kosten die verbonden zijn aan activiteiten die zijn gericht op het bevorderen van leefbaarheid, veiligheid, ruimtelijke kwaliteit of een ander mede publiek belang in de openbare ruimte van de BI-zone.

bedrijventerreinen aan te pakken zijn hoog. De kosten van een BID om veroudering tegen te gaan en kwaliteit te behouden zullen waarschijnlijk lager liggen. BID's zullen waarschijnlijk de neergang van een bedrijventerrein vertragen of uitstellen. Dit betekent dat de hoge kosten die gemaakt worden met herstructurering kunnen worden bespaard. BID's kunnen verder mogelijk leiden tot een vergroting van het plaatsnut wat ondernemers toekennen aan een locatie. Waarschijnlijk is ook het type verouderingsproces dat op een terrein speelt afhankelijk voor de mate van succes van een BID. Zo bieden BID's waarschijnlijk wel oplossingen waar het gaat om technisch en ruimtelijk verouderde veroudering, maar mogelijk minder op bedrijventerreinen waar economische verouderingsprocessen spelen. Naast de voor- en nadelen, de verwachtingen en de mate waarin BID's in staat zullen zijn de verouderingsproblematiek op te lossen, is deskundigen ook gevraagd naar de grootste struikelblokken voor invoering van BID's in Nederland. Hieronder staan de uiteenlopende genoemde struikelblokken.

Struikelblokken voor BID's in Nederland volgens deskundigen
<ul style="list-style-type: none"> • Aan de draagvlakmeting zitten zware criteria verbonden • Te bureaucratisch • Ontbreken van kennis op gebied van BID's in Nederland • De BID-voorstellen geven de meerwaarde voor ondernemers vaak niet goed aan • Huidige experimentenwet is slechts tijdelijk van aard • Versnippering eigendom, versnippering belangen • Financiering tussen nu en de eerste stemronde

7.9 De relatie Business Improvement Districts – waarde onroerend goed

Zoals uit de literatuur en de geanalyseerde cases blijkt, doen zich verschillende verbeteringen voor wanneer een Business Improvement District op een bedrijventerreinen wordt ingevoerd. De verbeteringen kunnen op verschillende thema's zijn, bijvoorbeeld; veiligheid, infrastructuur, uitstraling en promotie. De vraag is of deze verbeteringen leiden tot een verandering van de waarde van het onroerend goed?

In hoofdstuk 6 is beschreven welke factoren bepalend zijn voor de waarde van onroerend goed. Een Business Improvement Districts lijkt vooral de externe factor 'buurt' te beïnvloeden. Op de geanalyseerde bedrijventerreinen blijken zich inderdaad verbeteringen te hebben voorgedaan na investeringen vanuit een Business Improvement District. Het is zeer waarschijnlijk dat dit zal leiden tot een langere levensduur van het bedrijventerrein. Uit de theorie van ten Have (2002) blijkt dat dit positieve effecten heeft op de waarde van het vastgoed. Alle cases in Engeland geven meer of minder concrete aanwijzingen dat Business

Improvement Districts leiden tot een positieve waardeontwikkeling van het onroerend goed op bedrijventerreinen. Daarnaast raken bedrijventerreinen door de verbeteringen minder snel in verval en voelen minder bedrijven de drang om te verhuizen. Dit voorkomt selectieve vestiging en trading down.

Zes van de zeven deskundigen aan dat BID's zullen leiden tot een positieve waardeontwikkeling, of in ieder geval minder snelle waardedaling op bedrijventerreinen. Het argument voor deze stelling is voor veel deskundigen gelijk. Een Business Improvement District leidt tot een stijging van het kwaliteitsniveau (en stijging van het imago), wat uiteindelijk leidt tot een waardestijging. Dit zou ertoe kunnen leiden dat de bedrijfspanden van ondernemers inderdaad als waardige pensioenvoorziening kunnen dienen. Daarnaast geeft een aantal deskundigen aan dat BID's ertoe zouden kunnen leiden dat de rendementen op huur hoger worden. Hierdoor zouden bedrijventerreinen wellicht in de toekomst voor de vastgoedsector interessant kunnen worden. In de huidige situatie geven gemeenten de (goedkope) grond uit en zetten ondernemers een pand neer, is er nauwelijks een rol voor private beleggers.

Een aantal deskundigen beschrijft een vraag/aanbod situatie. Stel bedrijven kunnen kiezen tussen een slecht onderhouden locatie en prima onderhouden locatie. Voor overgrote deel van de bedrijven geldt dat zij zullen kiezen voor de goed onderhouden locatie. Veel vragers naar de goed onderhouden locaties zal de prijs op die locaties doen toenemen is de denkwijze. Op deze denkwijze valt het nodige af te dingen. Zoals eerder beschreven bestaat op de markt voor bedrijventerreinen een overaanbod. Een werkelijke stijging van de prijs door een toename van de vraag is gezien de inelasticiteit daarom zeer de vraag.

De deskundigen geven samengevat de volgende argumenten voor waardeontwikkeling door BID's:

Argumenten voor waardeontwikkeling door BID's
<ul style="list-style-type: none">• Stijging kwaliteitsniveau leidt tot waardestijging• Stijging imago zal waardeverhogend werken• Stijging investeringen leidt tot waardestijging• Waarde stijgt omdat vragers naar goed onderhouden locaties bereid zijn meer te betalen• Binding met het bedrijventerrein neemt toe door BID's, bedrijven zijn bereid tot doen van meer onderhoud en investeringen• Minder verloedering leidt tot hogere onroerend goedwaarde• Een hoger (veiligheids)niveau zal ertoe leiden dat grote investeerders meer geïnteresseerd zijn om op dergelijke terreinen te investeren

8. Conclusies & aanbevelingen

8.1 Conclusies per deelvraag

Tot slot van dit rapport zullen de conclusies op basis van het onderzoek worden beschreven en zal een aantal aanbevelingen worden gegeven. De conclusies worden per gestelde onderzoeksvraag getrokken, waarna antwoord wordt gegeven op de hoofdvraag van het onderzoek.

Welke ruimtelijke ontwikkelingen doen zich voor op bedrijventerreinen?

Bedrijventerreinen nemen een steeds grotere plaats in, in het Nederlandse landschap. Het oppervlak aan bedrijventerreinen is de afgelopen jaren toegenomen tot meer dan 100.000 bruto hectare. Dit wordt enerzijds veroorzaakt door de uitgifte van nieuwe terreinen en anderzijds doordat er zeer weinig terreinen uit de bedrijventerreinenmarkt onttrokken worden. Op bedrijventerreinen in Nederland is sprake van verouderingsproblematiek. De problemen worden enerzijds veroorzaakt aan de aanbodzijde, waarbij concurrerende gemeenten door lage prijzen voor bedrijventerreinen verhuisbewegingen van oude naar nieuwe terreinen op gang brengen. De focus van gemeenten ligt grotendeels op de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen en niet op het verbeteren van bestaande terreinen. Anderzijds is aan de vraagzijde sprake van ondernemers die vestigingsplaatskeuzes maken, waarbij nieuwe terreinen veelal de voorkeur genieten boven oudere terreinen. Overal in Nederland blijkt de problematiek van verouderde bedrijventerreinen te bestaan, wel zijn er verschillen tussen de landsdelen. Vastgesteld is dat de problemen het grootst zijn in de Randstad. Ook kan geconcludeerd worden dat de aanpak van verouderde terreinen door herstructurering zeer moeizaam verloopt.

Verhuizende ondernemers en selectieve vestiging zijn oorzaken van de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen. Uit de literatuur blijkt dat het overgrote deel van verhuizende bedrijven verhuist binnen de eigen regio. Door gebruik te maken van de behaviourale vestigingsplaatstheorie is een verklaring gezocht voor het verhuisgedrag van bedrijven. Hieruit blijkt dat vestigingslocatie moet vallen binnen de spatial margins of profitability, de vestigingslocatie hoeft niet optimaal te zijn. Naast de spatial margins of profitability zijn push-, pull-, keep- en reject-factoren van invloed op de keuze van een vestigingslocatie voor bedrijven. Binnen de huidige situatie op bedrijventerreinen, met de daarbij horende lage prijzen, verbreden de margins of profitability. Dit, in combinatie met

sterke pushfactoren van oudere locaties en pull factoren van nieuwe bedrijventerreinen, leidt ertoe dat een verhuisbeweging in gang wordt gezet.

Het Rijksbeleid (Nota Ruimte 2004) is erop gericht dat besluiten over ruimtegebruik meer op lokale schaal moeten worden genomen. Dit kan voor bestaande bedrijventerreinen zeer negatieve gevolgen hebben. De benodigde expertise bij lokale overheden is veelal mager. De behoefte naar bedrijventerreinen wordt bovendien meestal zwaar overschat (Louw et al. 2004). Daarbij komt dat iedere gemeente zeer ambitieus is ten aanzien van nieuwe bedrijventerreinen, grote bedrijven wil aantrekken en oudere bedrijventerreinen een lagere prioriteit in het gemeentelijk beleid geeft. Het is daarom de vraag of in het geval van bedrijventerreinen de gemeente wel het geschikte overheidsorgaan is voor de uitgifte van bedrijventerreinen. Door de rol van gemeenten en de gebrekkige sturing vanuit provincie en Rijk bij de uitgifte van bedrijventerreinen, is er de afgelopen jaren een enorm overaanbod aan bedrijventerreinen ontstaan. Hierdoor zijn veel ad hoc kwaliteitsbeheersende maatregelen niet meer dan kleine pleister op een grote wond. De verwachting is dat de effecten van meer omvattende kwaliteitsbeheersende maatregelen als parkmanagement en BID's groter zullen zijn, wanneer het overaanbod aan bedrijventerreinen zou verdwijnen.

In hoeverre vindt er op bedrijventerreinen in Nederland al kwaliteitsbeheersing plaats, om het probleem van veroudering tegen te gaan?

In Nederland vindt op een aantal manieren kwaliteitsbeheersing plaats. Voorbeelden hiervan zijn: parkmanagement, de SER-ladder, regionale samenwerking, open ruimte heffing en een herstructureringsbijdrage²³. De maatregelen zijn zeer verschillend qua inhoud, maar hebben als doel het tegengaan van verouderingsproblematiek, ruimteverspilling, en het behoud van de (ruimtelijke) kwaliteit op bedrijventerreinen. De verschillende vormen van kwaliteitsbeheersing zijn door het gecreëerde overaanbod door gemeenten, zoals aangegeven, slechts een deel van de oplossing. Zolang in Nederland sprake is van een padafhankelijke systeem waarbij de rol van individuele gemeenten groot is, zullen huidige maatregelen om veroudering tegen te gaan niet meer zijn dan een doekje tegen het bloeden. Om het probleem van veroudering aan te kunnen pakken, moet van het padafhankelijke systeem waarmee bedrijventerreinen in Nederland nu tot stand komen, worden afgestapt. In paragraaf 8.2 wordt hier nader op ingegaan.

²³ In bijlage C staan de verschillende vormen van kwaliteitsbeheersing nader toegelicht.

In hoeverre verschillen Business Improvement Districts van andere instrumenten die gericht zijn op kwaliteitsbeheer op bedrijventerreinen in Nederland?

Een voor Nederland nieuw concept gericht op kwaliteitverbetering op bedrijventerreinen is Business Improvement Districts. In het buitenland zijn met dit concept successen geboekt. Een Business Improvement District is een afgebakend gebied, waarbinnen ondernemers zichzelf een verplichte heffing opleggen, om kwaliteitsverbeteringen te kunnen realiseren die aanvullend zijn op de activiteiten van de overheid. De periode waarin dit gebeurt is tijdelijk, bijvoorbeeld 5 jaar. Met name de verplichte heffing onderscheidt BID van andere instrumenten. Analyse van buitenlandse bedrijventerreinen laat zien dat BID's kunnen zorgen voor kwaliteitsverbeteringen en een effect hebben op het verplaatsingsgedrag van ondernemers. BID's verminderen de pushfactoren van ondernemers. Daarnaast blijkt uit de theorie dat ondernemers zoeken naar een bevredigend resultaat. BID's blijken de keepmotieven van ondernemers te vergroten. Op deze manier zouden BID's mogelijk kunnen bijdragen aan het tegengaan van de verouderingsproblematiek. Ook kunnen BID's bijdragen om de organisatiegraad op bedrijventerreinen verbeteren. Behalve deze voordelen worden BID's veelal gezien als oplossing voor het freeriders probleem, zoals dat voorkomt bij bijvoorbeeld parkmanagement.

Welke factoren zijn van invloed op de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen?

Om de hoofdvraag van het onderzoek te kunnen beantwoorden is het van belang te weten welke factoren de waarde van onroerend goed bepalen. De waarde van onroerend goed is afhankelijk van een aantal interne- en externe factoren. De invloed van Business Improvement Districts op de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen zal vermoedelijk het meest effect hebben op de externe factor 'buurt'. De (levens)fase waarin een buurt zich bevindt is een belangrijke factor voor de waarde van het onroerend goed. Naarmate een buurt in een vroege levensfase zit is de waarde hoger, dan wanneer de buurt in een latere levensfase zit.

Welke meerwaarde bieden Business Improvement Districts voor de onroerend goed waarde op bedrijventerreinen? En wat kan van het buitenland worden geleerd over de waardeontwikkeling van onroerend goed, bij uiteenlopend beleid gericht op verbeteringen van bedrijventerreinen?

Uit de literatuur en in Engeland onderzochte bedrijventerreinen blijkt dat Business Improvement Districts leiden tot kwaliteitsverbeteringen. Er zijn sterke aanwijzingen dat deze

kwaliteitsverbeteringen door BID's leiden tot een positieve waardeontwikkeling van onroerend goed op bedrijventerreinen. Factoren die de waarde van onroerend goed bepalen worden positief beïnvloedt door BID's. De levensfase van een bedrijventerrein wordt verlengd, wat uiteindelijk leidt tot een stijging van de onroerend goedwaarde. Uit de theorie van ten Have (2001) blijkt ook dat dit positieve effecten zal hebben op de waarde van het onroerend goed. Geraadpleegde deskundigen bevestigen dit. Alle onderzochte bedrijventerreinen in Engeland geven meer of minder concrete aanwijzingen dat er een positieve waardeontwikkeling van het onroerend goed heeft plaatsgevonden na invoering van een Business Improvement District. Daarnaast kunnen BID's voorkomen dat er trading down optreedt op bedrijventerreinen. Door het huidige proces van vertrek van bedrijven en selectieve vestiging van nieuwe bedrijven, ontstaat een negatieve spiraal in gebruikersfunctie, wat leidt tot een lagere onroerend goedwaarde. Door deskundigen op het gebied van bedrijventerreinen wordt dit beeld bevestigd. Volgens de deskundigen zal er sprake zijn van een positief effect op de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen wanneer op het terrein kwaliteitsverbeteringen door BID's plaatsvinden.

En in hoeverre is BID aanpak zinvol en toepasbaar op Nederlandse bedrijventerreinen?

Binnen het Nederlandse systeem van uitgifte van bedrijventerreinen biedt het concept Business Improvement Districts mogelijkheden tot het tegengaan van veroudering. Dit zal volgens deskundigen uiteindelijk leiden tot een kostenbesparing ten opzichte van herstructurering. Al dient gezegd te worden dat dit binnen het padafhankelijke systeem van gronduitgifte door gemeenten mogelijk minder succesvol is dan wanneer van het padafhankelijke systeem zou worden afgestapt. BID's zijn desalniettemin zeker zinvol en toepasbaar. Een Business Improvement District leidt tot een verbetering van de ruimtelijke kwaliteit op een bedrijventerrein. Op basis van dit onderzoek lijkt het zeer waarschijnlijk dat BID's een positief effect hebben op de onroerend goedwaarde op bedrijventerreinen. Waardecreatie door middel van BID's is in geen van de onderzochte gevallen de concrete doelstelling, maar vanuit de theorie van Ten Have (2002) een verklaarbaar gevolg.

De hoofdvraag van het onderzoek luidde: *“Leidt de aanpak van Business Improvement Districts tot een positieve waardeontwikkeling of een minder snelle waardedaling van onroerend goed op bedrijventerreinen?”*.

Alles wijst in de richting van een positieve waardeontwikkeling na de invoering van Business Improvement Districts op bedrijventerreinen. Dit effect zal groter zijn wanneer het overaanbod aan bedrijventerreinen wordt weggewerkt.

8.2 Aanbevelingen

1. Het is, gelet op de omvangrijke verouderingsproblematiek, verstandig om zo snel mogelijk te beginnen met Business Improvement Districts op bedrijventerreinen in Nederland. BID's leiden tot kwaliteitsverbeteringen en hebben een positief effect op de waardeontwikkeling op bedrijventerreinen. Ondanks het probleem van overaanbod aan bedrijventerreinen, kan door kwaliteitsverbeteringen de verouderingsproblematiek deels worden afgesneden. Hoe eerder begonnen wordt met BID's, hoe meer bedrijventerreinen worden behoed voor verouderingsproblemen. Het is verstandig BID's in te voeren op terreinen waar nog weinig sprake is van veroudering. Op terreinen waar sprake is van hoge mate van veroudering zal een Business Improvement District moeilijk van de grond komen. Begin op een bedrijventerreinen tijdig met BID's en niet pas wanneer de verouderingsprocessen al in volle gang zijn. Ook het enthousiasmeren van ondernemers is belangrijk voor het succes van een BID.

2. Om de bevindingen van dit onderzoek te staven is het nuttig te beschikken over kwantitatieve gegevens over de waarde van onroerend goed op bedrijventerreinen vóór en ná invoering van Business Improvement Districts. Juist nu, wanneer Nederland aan de vooravond staat van Business Improvement Districts, is het van belang daarnaar onderzoek te verrichten. Nu is het mogelijk goede nulmetingen te verrichten op terreinen, om na invoering de effecten van BID's te kunnen kwantificeren door vervolgmetingen. Wat zijn de investeringen aan bedrijfspanden die ondernemers doen in de periode vóór invoering van het Business Improvement District? En wat zijn de investeringen aan bedrijfspanden ná de invoering van het Business Improvement District? Door monitoring wordt het mogelijk verschillen in kaart te brengen. Naast de meting van de investeringen is het noodzakelijk het verhuisgedrag van ondernemers te onderzoeken vóór en ná invoering van een Business Improvement District. Wanneer mocht blijken dat BID's het verhuisgedrag van ondernemers verandert, heeft dit gevolgen voor de verouderingsproblematiek. Zoals beschreven hebben verplaatsende bedrijven effect op de levensduur van bedrijventerreinen. Wanneer minder bedrijven verplaatsen (minder vraag naar nieuwe bedrijventerreinen), kan de levensduur van bestaande terreinen mogelijk worden verlengd.

3. Business Improvement Districts bieden een deel van de oplossing tegen veroudering van bedrijventerreinen. Maar de verwachting is dat de effecten van kwaliteitsbeheersende maatregelen als parkmanagement en BID's groter zullen zijn, wanneer het overaanbod aan bedrijventerreinen zou verdwijnen. Om dit te bereiken zal het padafhankelijke systeem

waarop bedrijventerreinen tot stand komen, moeten worden doorbroken. In de huidige situatie geven gemeenten bouwgrond uit en bedrijven realiseren een bedrijfspand. Gemeenten zijn, zo is gebleken, niet het geschikte overheidsniveau voor de uitgifte van gronden voor bedrijventerreinen. Een van de hoofdpunten van de Nota Ruimte (2004) is: 'centraal waar moet, decentraal waar kan'. Voor het beleid ten aanzien van bedrijventerreinen zou dit een meer centrale aanpak betekenen. Het decentrale beleid, waarbij de rol van individuele gemeenten groot is heeft, gezien het ontstaan van het enorme overaanbod aan bedrijventerreinen, gefaald. Een meer centrale planning van bedrijventerreinen is dus wenselijk. Het tegengaan van overaanbod kan dan beter worden aangepakt, want het ontbreken van bovengemeentelijke afstemming ligt vaak aan de overmaat ten grondslag (Gordijn et al. 2007). Dit betekent concreet het vergroten van de rol van hogere overheden als provincie en Rijk. Provincie en Rijk zijn minder gestuurd door concurrentiestrijd. Dit kan leiden tot een meer vraaggestuurde uitgifte van bedrijventerreinen. Ook zou het Rijk door een grote rol bij de aanleg van nieuwe terreinen een betere koppeling kunnen maken met de verouderingsopgave van oude terreinen (Louw et al. 2004). Wanneer men slaagt het overaanbod weg te werken zullen kwaliteitsbeheersende maatregelen waarschijnlijk succesvoller zijn. Een andere oplossing zou het vergroten van de regionale samenwerking zijn. Wanneer gemeenten samen gaan werken op het gebied van bedrijventerreinen zijn er tal van voordelen te halen ten opzichte van het huidige beleid. Voorbeelden hiervan zijn: een volledig en marktgericht aanbod, eenduidige beeldvorming ten aanzien van de regio, verbetering van de concurrentiepositie, niet elkaar beconcurreren maar juist versterken, het inzetten van professionals en kostenbesparingen door bundeling van middelen (van Dinteren 2008).

4. Naast de gewenste verschuivingen van overheidsniveau waarop bedrijventerreinen tot stand komen, zouden er betere behoefteberamingen van bedrijventerreinen moeten komen. De (grote) overschatting van de behoefte aan grond voor bedrijventerreinen door gemeenten is deels een gevolg van slechte prognoses. Wanneer de voor uitgiftebeleid verantwoordelijke overheden beter benaderen hoe groot de werkelijke vraag naar bedrijventerreinen is, kan het beleid hierop worden afgestemd. Dit zal leiden tot een meer vraaggestuurde uitgifte van bedrijventerreinen. Behoefteberamingen naar bedrijventerreinen hebben te maken met een aantal methodologisch problemen, waarop hier niet wordt ingegaan.

5. De invoering van Business Improvement Districts in Nederland moet uit de experimentenfase worden getild. Nederlandse deskundigen hebben aangegeven dat de experimentenwet leidt tot onnodige bureaucratie. Er moet worden voorkomen dat BID's verzanden in bureaucratische wetgeving. Door BID's uit de experimentenwetgeving te tillen

kunnen ook de problemen omtrent de éénjarige draagvlakmeting mogelijk worden weggenomen.

6. Tot slot is monitoronderzoek naar het effect van invoering van BID's in het algemeen verstandig. Deskundigen geven aan dat één van de struikelblokken van BID's in Nederland is het ontbreken van kennis op dit gebied.

Literatuurlijst

- Antwerpen, J. van., Klooster, E. van 't. (2007), Demografische krimp en de markt voor bedrijventerreinen. Kwaliteitslag of transformatie? In Property Research Quarterly, december. pag. 26-32.
- Communities & Local Government (2007), The development and implementation of business improvement districts. Department of for Communities and Local Government, London.
- CPB; Schuur, J. (2001), Veroudering van bedrijventerreinen; een structuur voor herstructurering, Centraal Planbureau, Den Haag.
- CPB (2005), De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040. 's-Gravenhage, Koninklijke De Swart & Centraal Planbureau.
- Davies, M.S. (1997), Business Improvement Districts. Journal of urban and contemporary law, 52: 187-223.
- Dejonghe, C., Dinteren, J. & Vloebergh, G. (2003), Anders omgaan met bedrijfsruimte in Gent. In: Ruimte en Planning, nr 1. pg. 11-27.
- DHV (2007), Betrokkenheid marktpartijen bij herstructurering bedrijventerreinen. Amersfoort. 64 pag.
- Dinteren, J. van. (2007), Kwaliteit op bedrijventerreinen: Engelse business parks als hét voorbeeld? In: W.F. Scheafer en R.R.M. Gordon (red.), Richtingen in gebiedsontwikkeling, pag. 35-61. Tilburg: Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij.
- Dinteren, J. van. (2008), Bedrijventerreinen als speelveld. Oratie prof. dr. Jacques van Dinteren, 24 juni 2008.
- Dinteren, J. van. (2008), Bedrijven als sprinkhanenplaag. Duurzaamheid bij bedrijventerreinen breed beschouwd. In: Real Estate Magazine. 6 pag.
- Engelbertink, L. (2006), Uitgifte bedrijventerreinen stijgt weer na vier jaar. In: Vastgoedmarkt, 33 (februari 2006), Den Haag: Sdu Uitgevers.

- Enxing (2000), uit Pellenburg, P. (2004), Twiefel, beslissen onder onzekerheid. Presentatie collegereeks: Economische geografie 2, de behaviourale benadering. Faculteit Ruimtelijke wetenschappen Rijks Universiteit Groningen.
- ETIN-adviseurs (2003), Herstructureringsopgave in de G30-gemeenten, ETIN-adviseurs, Tilburg.
- Friesecke, F. (2006), Revitalization of urban areas through Business Improvement Districts (BIDs)- Trends and expectations for shrinking cities. Promoting land administration and good governance 5th FIG regional conference, Accra, Ghana, march 8-11.
- Gordijn, H., Renes G. & Traa, M. (2007), Naar een optimaler ruimtegebruik door bedrijventerreinen. En verkenning van enkele beleidsopties. Den Haag: Ruimtelijk Planbureau. 17 pag.
- Höllhuber, A. (1977), Modelle der wirtschaftenden Menschen in der Geographie.
- Hoyt, L., Gopal-Agge, D. (2007), The Business Improvement District Model: A Balanced Review of Contemporary Debates. Geography Compass 1/4: 946-958.
- IBIS (2009), Werklocaties: de stand in planning en uitgifte van bedrijventerreinen 1 januari 2008 en de uitgifte van 2007.
- IBIS (2007), Werklocaties: de stand in planning en uitgifte van bedrijventerreinen 1 januari 2007 en de uitgifte van 2006.
- IBIS (2006), Werklocaties: de stand in planning en uitgifte van bedrijventerreinen 1 januari 2006 en de uitgifte van 2005.
- IBIS (2005), Werklocaties: de stand in planning en uitgifte van bedrijventerreinen 1 januari 2005.
- INBO (2006), Van barriere naar gat in de markt, een onderzoek naar de mogelijkheden voor meer private betrokkenheid op de markt voor bedrijventerreinen.
- Jannette Walen, D., Kapoen, L.L. (2004), Bedrijven en ruimte. Ruimtelijk beleid en planning van bedrijfslocaties. Een introductie. Syllabus.

- Jensen, O.B. (2004), The BIDs of New York- power, place and the role of business improvement districts.
- Kahn, A. (2002), Imagining New York. Representations and Perceptions of the City. In Madsen, P. & Plunz, R. (2002), The Urban Lifeworld. Formation, Perception, Representation. London Routledge 237-251.
- Krabben, E. van der., Buitelaar, E. (2007), Stimulating private development of industrial estates in the Netherlands: a property right research. Paper for the 23rd meeting of the American Real estate Society. San Francisco, California, April 11-14. 35 pg.
- Lindblom, C.E. (1965), The Intelligence of Democracy, Free Press, 1965.
- Louw, E., Needham, B., Olden, H. & Pen, C. (2004), Planning van bedrijventerreinen. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Lloyd, M.G. (2003), Business Improvement Districts, planning and urban regeneration. International Planning Studies 8, 295-321.
- Ministerie VROM, LVN, VenW & EZ (2004), Nota Ruimte. Den Haag.
- MacDonald, H. (1996), Why Business Improvement Districts work. Civic bulletin nr. 4.
- Needham, B. (2006), Een andere taakverdeling. Privaatrechtelijke regels voor bedrijventerreinen. In Stedenbouw & Ruimtelijke Ordening 2006. pag. 43-40.
- Needham, B., Louw, E. (2003), Padafhankelijke bedrijventerreinen.
- Pellenburg, P., Steen, P. van & Wissen, L. van. (2004), Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland. Assen: Van Gorcum.
- Pellenburg, P. H. (2005), Bedrijfsverplaatsingen. In: Pellenburg, P., Steen, P. van & Wissen, L. van. (2004) Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland. Assen: Van Gorcum. Pg. 101-125.

- Pellenbarg, P. (2007), Economische Geografie 1 'Bedrijf en regio'. PowerPoint hand-out boek collegejaar 2007-2008. Rijksuniversiteit Groningen.
- Pen, C.J., Hiethaar, S. (1998), Het moderniseren van verouderde bedrijfsterrinen, In: *Rooilijn*, 7, pp. 440-446.
- Post, W. van der (2008), Gastcollege vastgoedeconomie. Amsterdam School of Real Estate. Mei 2008. Rijksuniversiteit Groningen.
- Regioplan (2006), Business Improvement Districts in Nederland; draagvlak, vormgeving en voorwaarden voor toepassing. 70 pag.
- Royal Haskoning (2007), Regionaal Bedrijventerreinenbeleid. Nijmegen. 40 pg.
- RPB (2007), Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid. Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/RPB.
- Sandel, M.J. (1996), *Democracy's discontent: America in search of a public philosophy*.
- Segal, M.B. (2002), *ABCs for creating BIDs*. Washington DC.
- Segeren, A., Needham, B. & Groen, J. (2005), *Een markt doorgrond: een institutionele analyse van de grondmarkten in Nederland*. Rotterdam, NAI Uitgevers Den Haag, Ruimtelijk Planbureau.
- Segers, J. (2002), *Methoden voor de maatschappijwetenschappen*. 2^{de} druk. Koninklijke van Gorcum, Assen.
- Simon, H. (1959), *The new science of management decision*. New York. Harper & Row.
- Smith, D.M. (1971), *Industrial location: an economic geographical analysis*, New York: Wiley.
- STOGO (2007a), *Remmende factoren bij het herstructureren van bedrijventerreinen*. 37 pag.
- STOGO (2007b), *Beleid voor bedrijventerreinen in Vlaanderen, Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk*. Utrecht. 48 pag.

Ten Have, G. G. M. (2002), *Taxatieleer vastgoed 1*. Derde druk. Wolters-Noordhoff Groningen/Houten.

Terpstra, P. (2008), *Syllabus Vastgoed en Grond*. Rijksuniversiteit Groningen.

THB; Taskforce (Her)ontwikkeling Bedrijventerreinen (2009), *Kansen voor kwaliteit. Een ontwikkeling strategie voor bedrijventerreinen*. 64 pg.

VROM-raad (2006), *Werklandschappen*. Den Haag. 90 pag.

VROM-raad (2008), *Herstructurering van bedrijventerreinen*. Brief van de Algemene Rekenkamer. Sdu Uitgevers. 's-Gravenhage.

Warner, M. (2002), *Business Improvement Districts: Issues in Alternative Local Public Service Provision*.

Wheaton, W.C., DiPasquale (1996), *Urban economics and real estate markets*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.

Wesselink, JW., Boschaart, M. (2008), *BGV geeft ruimte voor lokaal maatwerk*. Interview met staatssecretaris Heemskerk van EZ in: *Bedrijventerrein juli 2008*. 3 pag.

Wesselink, JW. (2007), *Professionals willen BID zonder beperkingen*. In: *Bedrijventerrein mei 2007*. pag. 12-18.

Wierdsma, R. (2008), *Business Improvement Districts en Parkmanagement, Instrumenten om te komen tot verbeteringen op bedrijventerreinen en economische clusters*. Masterthesis Universiteit Utrecht in samenwerking met DHV.

Zweedijk, M & Menger, J. (2006), *Business Improvement districts; een beproefde manier tot structurele private bijdragen aan de leefomgeving*. Plandag 2006.

Websites:

www.ukbids.org

www.bedrijventerrein.biz

www.ez.nl

www.regiogroningenassen.nl

Bijlagen

Bijlage A

De ondervraagde Nederlandse deskundigen zijn:

Prof. dr. Jacques van Dinteren

- bijzonder hoogleraar Planning, Ontwikkeling en Management van werklocaties
- productmanager urban solutions, Royal Haskoning

Herman Idema

- directeur Vereniging Parkmanagement Bedrijventerreinen Emmen

Karen Passier

- senior beleidsmedewerker Ministerie van Economische Zaken
- projectleider van het wetsvoorstel experimenten Bedrijfsgerichte Gebiedsverbetering

René Pfeiffer

- parkmanager bedrijventerrein de Wetering en Papendorp Utrecht - Grontmij

Ton Sels

- directeur Sels advies en secretariaat
- voorzitter centrum voor lokale ondernemers kringen CLOK

Herman Timmermans

- hoofd afdeling Economie en Ruimte – DHV

Jan-Willem Wesselink

- hoofdredacteur tijdschrift Bedrijventerreinen

De vragen die gesteld zijn aan de geïnterviewden zijn:

1. Wat zijn volgens u de belangrijkste kenmerken van de huidige verouderingsproblematiek op uiteenlopende typen bedrijventerreinen in Nederland?

2. Wat zijn volgens u de belangrijkste oorzaken van de verouderingsproblematiek op uiteenlopende typen bedrijventerreinen? Zou u deze kunnen rangschikken van de meest tot de minst belangrijke en aangeven waarom dit zo is?
3. Bij wie ligt de belangrijkste taak om te zorgen voor kwaliteitsverhoging op bedrijventerrein in Nederland? De overheid of de private partijen? (Graag toelichten).
4. Wat gaat er goed en wat gaat er niet goed ten aanzien van de aanpak van veroudering van bedrijventerreinen in Nederland?
5. Bent u bekend met concrete voorbeelden van toepassingen van Business Improvement Districts? Zo ja, welke?
6. Wat zijn uw verwachtingen ten aanzien van toepassing van Business Improvement Districts in Nederland?
7. Wat zijn volgens u de belangrijkste voor- en nadelen van het concept van Business Improvement Districts? Kunt u de verschillende voor- en nadelen rangschikken in volgorde van belang en aangeven waarom dit zo is?
8. Denkt u dat Business Improvement District een oplossing kunnen bieden tegen de verouderingsproblematiek op bedrijventerreinen in Nederland? Zo ja, waarom?
9. Wat zijn volgens u de grootse struikelblokken voor invoering van BID's in Nederland? Kunt u hierbij een volgorde van belang aangeven?
10. Op welk type bedrijventerrein, zowel thematisch als naar de mate van veroudering, verwacht u dat BID's de meest en de minste meerwaarde kunnen hebben? Waarom heeft u deze verwachting?
11. Wat zal het effect zijn van Business Improvement Districts op de onroerend goed waarde op bedrijventerreinen? Zo er effecten optreden, heeft u hier aanwijzingen voor op basis van concrete voorbeelden?

De ondervraagde Engelse betrokkenen bij BID's op bedrijventerreinen zijn:

Gareth Bennett

- Astmoor Industrial Estate

Chris Wyles

- Hainault Business Park

Mike Knight

- Cater Business Park

Gary Chester

- Winsford Industrial Estate

Bijlage B

Behaviourale vestigingsplaatstheorie

De behaviourale vestigingsplaatstheorie maakt deel uit van de economische geografie. Economische geografie is een studie die: de principes en processen bestudeert die samenhangen met de ruimtelijke verdeling van schaarse hulpbronnen, en de ruimtelijke patronen en gevolgen daarvan (Krumme 1969, uit Pellenburg 2007)²⁴.

Twee vragen die de economische geografie stelt in de relatie bedrijven en regio zijn:

Het locatievraagstuk: waarom vestigt een bedrijf zich in A in plaats van in B?

Het ontwikkelingsvraagstuk: Waarom groeit A harder dan B?

Voor dit onderzoek is het locatievraagstuk binnen de economische geografie relevant.

De behaviourale vestigingsplaatstheorie is gebaseerd op wetenschappelijke inzichten uit de psychologie (Atzema et al. 2002). Allerlei persoonlijke voorkeuren, ervaringen en motieven spelen een rol bij de keuzes die ondernemers maken. De behaviourale vestigingsplaatstheorie verschilt hiermee op een aantal zeer belangrijke punten met de klassieke vestigingsplaatstheorieën (bijvoorbeeld: Christaller, von Thünen, Weber). Klassieke vestigingsplaatstheorieën nemen een aantal normatieve aannames, waarvan de behaviourale benadering afstand neemt. Een ondernemer is volgens de klassieke vestigingsplaatstheorieën een 'Homo Economicus'. Dit impliceert een aantal kenmerken van de ondernemer:

1. De ondernemer weet alles

Bij de keuze van een vestigingsplaats is een ondernemer op de hoogte van alle mogelijke locaties. Van alle locaties is voor de ondernemer bekend wat de voor- en nadelen zijn. De ondernemer is op de hoogte van alles wat relevant is voor de keuze van een vestigingslocatie.

2. De ondernemer kan alles

Er zijn geen obstakels voor de ondernemer om tot de beste vestigingsplaats te komen. De ondernemer is niet aan grenzen gebonden.

²⁴ De basisprincipes van de behaviourale benadering staan in bijlage B. Het is te breedvoerig om hier nu op in te gaan.

3. De ondernemer gaat 100% rationeel te werk

Alle kosten en opbrengsten van alle mogelijke vestigingslocaties worden naast elkaar gelegd, waarnaar de ondernemer de beste locatie uitzoekt. Er is geen ruimte voor sociale of psychologische afwegingen. Alles keuzes worden 100% rationeel gemaakt.

4. De ondernemer twijfelt nooit

Deze aanname komt voort uit het voorgaande. Eenmaal de beste vestigingslocatie gekozen twijfelen ondernemers niet over de keuze.

5. De ondernemer is een 'optimizer'

Ondernemers worden gedreven door winstmaximalisatie. Op deze manier wordt ook de vestigingsplaats gekozen, de plaats met zo hoog mogelijk opbrengsten tegen zo laag mogelijke kosten.

De behaviourale theorie beschouwt deze 'economic man' als een illusie (Atzema et al. 2002). In werkelijkheid lijkt het onmogelijk dat een ondernemer bij de keuze naar een vestigingsplaats: alles weet, alles kan, 100% rationeel te werk gaat en niet twijfelt. De behaviourale benadering gaat ervan uit dat ondernemers moeten beslissen onder onzekerheid. Onzekerheid omdat de ondernemers niet alle relevante feiten uit de totale omgeving kan kennen. Het is immers onmogelijk voor een ondernemer om elke mogelijke locatie op voor- en nadelen af te wegen, om vervolgens te beslissen waar zich te vestigen. Simon (1959) komt met een begripsvernieuwing door 'bounded rationality' en 'satisficing behaviour'.

Bounded rationality

Een ondernemer is volgens Simon (1959) beperkt rationeel. Dit wil zeggen dat een ondernemer rationeel gedrag vertoont binnen bepaalde grenzen. Hij kent niet alle mogelijke vestigingsplaatsen, maar slechts enkele. De informatie die de ondernemers tot zich kan nemen is beperkt. Daardoor worden ook de keuzes beperkt. Daarnaast wordt de ondernemer niet alleen gedreven door economische motieven bij vestigingsplaatskeuze. Ondermeer sociale en psychologische factoren spelen een rol. Zo kan een ondernemer ervoor kiezen om in Groningen te blijven, terwijl hij weet dat in Amsterdam wellicht grote winsten te behalen zijn. Deze keuzes hangen af van bijvoorbeeld persoonlijke ervaringen van een locatie.

Satisficing behaviour

In plaats van het nastreven van maximale winsten en minimale kosten zoals de 'optimizers', zijn ondernemers volgens Simon (1959) 'satisficers'. Dit betekent dat ondernemers geen optimale keuzes nastreven, maar bevredigende vestigingsplaats keuzes. Binnen de beperkte mogelijkheden kiest de ondernemer de meest bevredigende vestigingsplaats. Dit is niet alleen afhankelijk van economische criteria, maar ook van vele niet-economische criteria.

Het niet-economische gedrag van de satisficer kan volgens Enxing (2000) drie dingen betekenen. Allereerst kan een individu wel streven naar optimalisatie, maar kan die niet gevonden worden door gebrek aan informatie. Ten tweede kan een individu afgeleid worden door persoonlijke vooroordelen, waardoor niet-economische afwegingen het gedrag bepalen. En tenslotte kan het zo zijn dat ondernemers bewust keuzes maken die niet-economisch zijn. Ondernemers maken dan keuzes waarvan zij op voorhand weten dat deze suboptimaal zijn en ze accepteren dit. Er is ook kritiek op de gedachte van de satisficer. De belangrijkste kritiek op de gedachte van 'satisficers' is dat het vooral beschrijft wat het níet is. Het is namelijk geen optimizer, handelt niet-economisch en is niet-volledig geïnformeerd (Höllhuber 1977). De vraag wat een 'satisficer' wel is, wordt volgens Höllhuber niet beantwoord.

Bijlage C

Kwaliteitsbeheersing bedrijventerreinen in Nederland

In dit onderzoek is de veroudering van bedrijventerreinen en de aanpak door herstructurering in Nederland besproken. In deze bijlage zullen vormen van kwaliteitsbeheersing op bedrijventerreinen in Nederland worden besproken. Wat kunnen bedrijven, eigenaren van het vastgoed en overheden doen om de kwaliteit op bedrijventerreinen te bevorderen en veroudering te voorkomen? Hierbij zal ook het behoud van de waarde van onroerend goed worden besproken. Bij herstructurering hebben zich al één of meerdere van de vier verouderingsprocessen aangediend. Kwaliteitsbeheersing probeert de verouderingsprocessen voor te zijn en problemen te voorkomen. Door middel van beheer en onderhoud kunnen een aantal ruimtelijke verouderingsprocessen worden voorkomen. Er zijn verschillende concrete maatregelen en veranderingen mogelijk om verouderingsproblematiek te voorkomen of te vertragen. De belangrijkste concepten zullen hieronder beschreven worden.

SER-ladder

De SER-ladder (1999) is een instrument om een zorgvuldige omgang met de ruimte voor bedrijventerreinen in Nederland te bevorderen. De SER gaat er vanuit dat door een intensiever gebruik van de ruimte of door revitalisering van de bedrijventerreinen de vraag naar nieuwe bedrijventerreinen mogelijk kan worden beperkt (Royal Haskoning 2007). Het principe van de SER-ladder is dat gemeenten pas nieuwe terreinen mogen aanleggen nadat is aangetoond dat intensivering en herstructureren onvoldoende capaciteit oplevert. Het Rijk koppelt op deze manier de verouderingsopgave van oude terreinen aan de ontwikkeling van nieuwe terreinen (Louw et al. 2004). Ongeveer de helft van de provincies en de WGR+ regio's²⁵ neemt de SER-ladder geheel of deels over (Royal Haskoning 2007). De SER-ladder richt zich op de oorzaken van veroudering aan de aanbodzijde²⁶. De SER-ladder ziet er als volgt uit:

1. Optimaal gebruik maken van de beschikbare ruimte. Eventueel door middel van herstructurering.

²⁵ Wet Gemeenschappelijke Regelingen regio's. Voorbeelden van deze regio's zijn Twente en Utrecht.

²⁶ Het overaanbod aan bedrijventerreinen door gemeentelijk beleid, zoals in het onderzoek is besproken.

2. Mogelijkheden voor meervoudig ruimtegebruik onderzoeken.
3. Pas wanneer stap 1 en 2 van de ladder niet voldoende zijn om de capaciteit te vergroten kan over worden gegaan tot uitbreiding van het bestaande areaal.

De SER-ladder kan volgens het RPB (2007) in de periode van 2006-2020 een ruimtewinst boeken van 6 tot 11%. Dit is uiteraard niet genoeg om de problematiek van veroudering op bedrijventerreinen in zijn geheel op te lossen, maar het levert een bijdrage.

Er is ook kritiek op de SER-ladder. In de huidige vorm is het vooral een filosofie, zonder dat het voorzien is van duidelijke instrumenten. Daarnaast heeft het Rijk niet goed zorggedragen voor een doorwerking van het concept (van Dinteren 2008).

Parkmanagement

Parkmanagement is een vorm van bedrijventerreinenmanagement. Bedrijventerreinenmanagement is het sturen van vorm, voorzieningen en beheer van een bedrijventerrein, afgestemd op de wensen van de betrokkenen en is er mede op gericht het initiële kwaliteitsniveau te behouden (van Dinteren 2008). Naast behoud van kwaliteit kan parkmanagement leiden tot behoud van waarde (DHV 2007). Parkmanagement bestaat uit twee aspecten. Ten eerste het behoud van kwaliteit van de openbare ruimte. Dit kan variëren van het samen onderhouden van het groen tot het verbeteren van de infrastructuur. Het tweede aspect van parkmanagement is gezamenlijke inkoop van goederen. De activiteiten van parkmanagement zijn specifiek afgestemd op de eisen van de betrokkenen op een bepaald terrein. In Nederland krijgt parkmanagement vaak vorm in een PPS-constructie²⁷. Parkmanagement richt zich op de oorzaken van veroudering aan zowel de aanbod- als de vraagzijde.

Volgens van Dinteren (2008) zou parkmanagement een absolute voorwaarde moeten zijn bij de aanleg van nieuwe bedrijventerreinen. De Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen (2009) stelt eveneens dat parkmanagement verplicht zou moeten worden op alle nieuw aangelegde terreinen. Daarnaast zou op alle bestaande terreinen een opzet van parkmanagement moeten komen. Dit om op zowel nieuwe als bestaande terreinen de weg naar verouderingsproblematiek af te snijden. Uit simulaties van Gordijn et al. (2007) blijkt dat parkmanagement op lange termijn waarschijnlijk leidt tot een beperking van de

²⁷ Dit in tegenstelling tot Engeland waar parkmanagement een volledig private aangelegenheid is om de waarde van terrein en panden te bewaren (van Dinteren 2007).

verouderingssnelheid. Dit effect neemt in de tijd zelfs toe. Dit veronderstelt dat parkmanagement effectief is.

Parkmanagement kent een nadeel. Ondernemers op bestaande terreinen zijn niet verplicht deel te nemen aan parkmanagement. Door een gebrek aan draagvlak is het betrekken van de zogenaamde 'freeriders' bij het beheer van bestaande terreinen niet eenvoudig (VROM-raad 2006). De freeriders profiteren (deels) mee van de resultaten die parkmanagement boekt, zonder dat daarvoor een premie wordt betaald. De betalende deelnemers kunnen hierdoor het gevoel krijgen dat zij voor anderen betalen en zich uiteindelijk terugtrekken. Dit gaat uiteindelijk ten koste van de kwaliteit van het bedrijventerrein. Het probleem van freeriders speelt op het eerste aspect van parkmanagement, het behoud van kwaliteit van de openbare ruimte. Volgens Hanzevast (2009²⁸) kan bedrijven echter gegarandeerd worden dat de opbrengsten van parkmanagement altijd hoger zullen zijn dan de kosten. Deelname aan parkmanagement wordt daarom als verstandige keuze beschouwd. Wat de exacte opbrengsten van de freeriders zijn, zonder bij te dragen aan de kosten blijft de vraag. Dit is mede afhankelijk van de precieze invulling van parkmanagement op een specifiek bedrijventerrein. Vanuit argumenten van ruimtelijke kwaliteit en duurzame ontwikkeling meent de VROM-raad (2006) dat lidmaatschap aan parkmanagement verplicht gesteld zou moeten kunnen worden.

Regionale samenwerking

De meeste economische processen vinden niet plaats op lokale schaal, maar op regionale schaal. Dit zou gemeenten ertoe moeten stimuleren samen te werken (Royal Haskoning 2007). Ook volgens de Taskforce Herstructurering Bedrijventerreinen (2009) is de 'regio' het aangewezen kader om bedrijventerreinenbeleid te voeren. Hiervoor worden vier argumenten genoemd. Allereerst zijn regio's de passende schaal voor kwantitatief, kwalitatief en qua ruimtelijke spreiding afgewogen aanbod voor bedrijventerreinen. Ten tweede vormen regio's een passende schaal voor conditionering van de bedrijventerreinenmarkt, gericht op hoge kwaliteit tegen zo laag mogelijke kosten. De scope van bedrijven komt overeen met de regionale schaal. Bedrijfsverplaatsingen spelen zich, zoals eerder besproken, veelal af binnen de regio. Ten derde zorgen regio's voor een risicospreiding bij de realisering van een gedifferentieerd en hoogwaardig terreinaanbod. Als laatste argument geldt dat regio's schaalvoordelen kunnen boeken en daardoor een hogere effectiviteit en efficiëntie in de ontwikkeling en uitvoering van bedrijventerreinenbeleid. Het stimuleren van regionale

²⁸ Workshop Congres Bedrijventerreinen februari 2009

samenwerking probeert de problemen van veroudering veroorzaakt aan aanbodzijde te voorkomen.

Er zijn tal van voordelen van regionale samenwerking ten opzichte van het huidige beleid ten aanzien van bedrijventerreinen: volledig en marktgericht aanbod, economisch omgaan met schaarse ruimte, eenduidige beeldvorming van de regio, verbetering van de concurrentiepositie, niet elkaar beconcurreren maar juist versterken, het inzetten van professionals en kostenbesparingen door bundeling van middelen (van Dinteren 2008). Ook het tegengaan van overaanbod kan op deze manier worden aangepakt, want het ontbreken van bovengemeentelijke afstemming ligt hier vaak aan ten grondslag (Gordijn et al. 2007). Een aantal van de genoemde voordelen ontstaat doordat gemeenten elkaar niet meer beconcurreren op grondprijs. Hierdoor is het aannemelijk dat prijzen hoger zullen worden, waardoor veroudering wordt vertraagd.

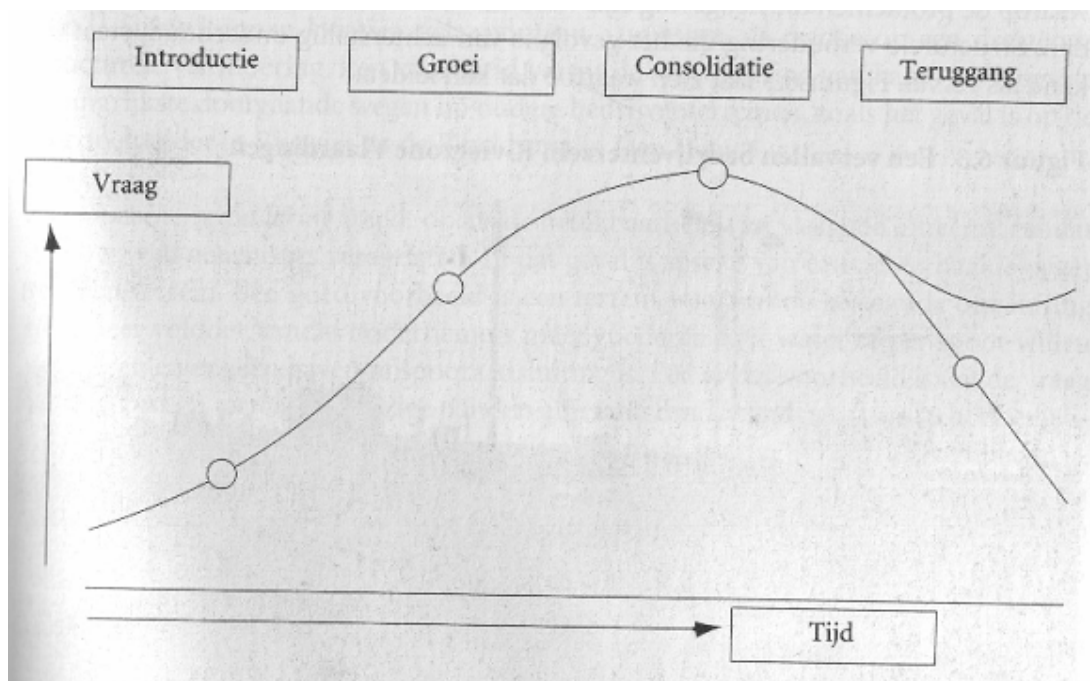
Een voorbeeld van regionale samenwerking op bedrijventerreinen is de regio Groningen – Assen. Tussen de 7 deelnemende gemeenten en 2 provincies mag geen concurrentie plaatsvinden. De instanties moeten elkaar ondersteunen met het optimaal benutten van locaties en om grote bedrijven aan te trekken wordt gezamenlijk acquisitie gedaan. Dit alles heeft tot doel het bevorderen van de economische groei en het behoud van de gebiedskwaliteit.

Open ruimte heffing en herstructureringsbijdrage

De open ruimte heffing en de herstructureringsbijdrage zijn beleidsopties waarmee de overheid de ruimtebehoefte van bedrijven kan proberen te beperken en veroudering tegen te gaan. Beide beleidsopties gaan uit van het principe dat bij hogere kosten voor nieuwe terreinen het rendabeler wordt om oude terreinen op te knappen. Bij open ruimte heffing wordt een ondernemer verplicht een heffing te betalen op de nieuwe locatie. De opbrengsten van de heffing gaan niet perse naar de aanpak van bedrijventerreinen. Bij de herstructureringsbijdrage gebeurt in principe hetzelfde, alleen gaan de opbrengsten hiervan rechtstreeks naar de herstructurering van oude terreinen (Gordijn et al. 2007). Dit instrument werkt dus feitelijk tweezijdig. Over de mogelijke effecten van beide instrumenten zijn nog weinig gegevens bekend.

Bijlage D

Figuur bijlage D: Levenscyclus van bedrijventerreinen



Bron: Louw et al. (2004), eigen bewerking

Bijlage E

Overzicht van de gebruikte definities van BID's:

Davies (1997): "BID's are special Districts where property owners voluntarily tax themselves to fund an improvement association".

Hoyt et al. (2007): "BID's are privately directed and publicly sanctioned organizations that supplement public services within geographically defined boundaries by generating multi-year revenue through a compulsory assessment on local property owners and/businesses".

Kahn (2002): "a BID is a legislative and financial mechanism that operates as a self-taxing enclave; it can only be formed by a majority of local property owners. However, this 'majority' is determined by the total taxable value of land. A few owners of highly valued property therefore have proportionally more weight in the decision to form a BID than a larger number of owner holding lesser-valued properties".

Friesecke (2006): "a BID is a geographically defined and mostly inner city area by which the property and business owners cooperate to improve the business and urban environment. The BID services provided are supplementary to those provided by the municipality and usually include security, maintenance of public spaces, removal of litter and graffiti, economic development, public parking improvements, special events and social services".

Mac Donald (1996): "a BID is an organization of property owners in a commercial district who tax themselves to raise money for neighbourhood improvement. Core functions usually include keeping sidewalks and curbs clean, removing graffiti, and patrolling the streets. Once a BID is formed, the assessment is mandatory, collected by the city like any other tax. Unlike any other taxes, however, the city returns the assessment to the BID management for use in the district".

Ter Beek (2006): "De kern van een BID is dat ondernemers gezamenlijk bepalen welke maatregelen moeten worden uitgevoerd bovenop de diensten die de gemeente al levert om hun winkelgebied of bedrijventerrein nog aantrekkelijker te maken voor klanten en zo de winstgevendheid te vergroten. Als de meerderheid van de ondernemers achter de maatregelen staat, wordt de verplichte heffing opgelegd aan alle ondernemers in het gebied voor de financiering van de maatregelen. De opbrengst van de heffing komt volledig ter beschikking van de ondernemer".

De definities verschillen op bepaalde punten van elkaar. Sommige auteurs spreken over een afgebakend gebied of over een verplichte premie, anderen niet. In de onderstaande tabel zijn de verschillende definities naast elkaar gelegd en komen de verschillen duidelijk naar voren.

Tabel bijlage E: Aspecten van BID's in verschillende gehanteerde definities

	Davies (1997)	Hoyt et al. (2007)	Kahn (2002)	Friesecke (2006)	Mac Donald (1996)	Ter Beek (2006)
Afgebakend gebied		x	x	x	x	x
Verbeteringen	x			x	x	x
Verplichte premie	x	x	x		x	x
Tijdelijk van aard		x				
Aanvullend op overheid		x		x		x