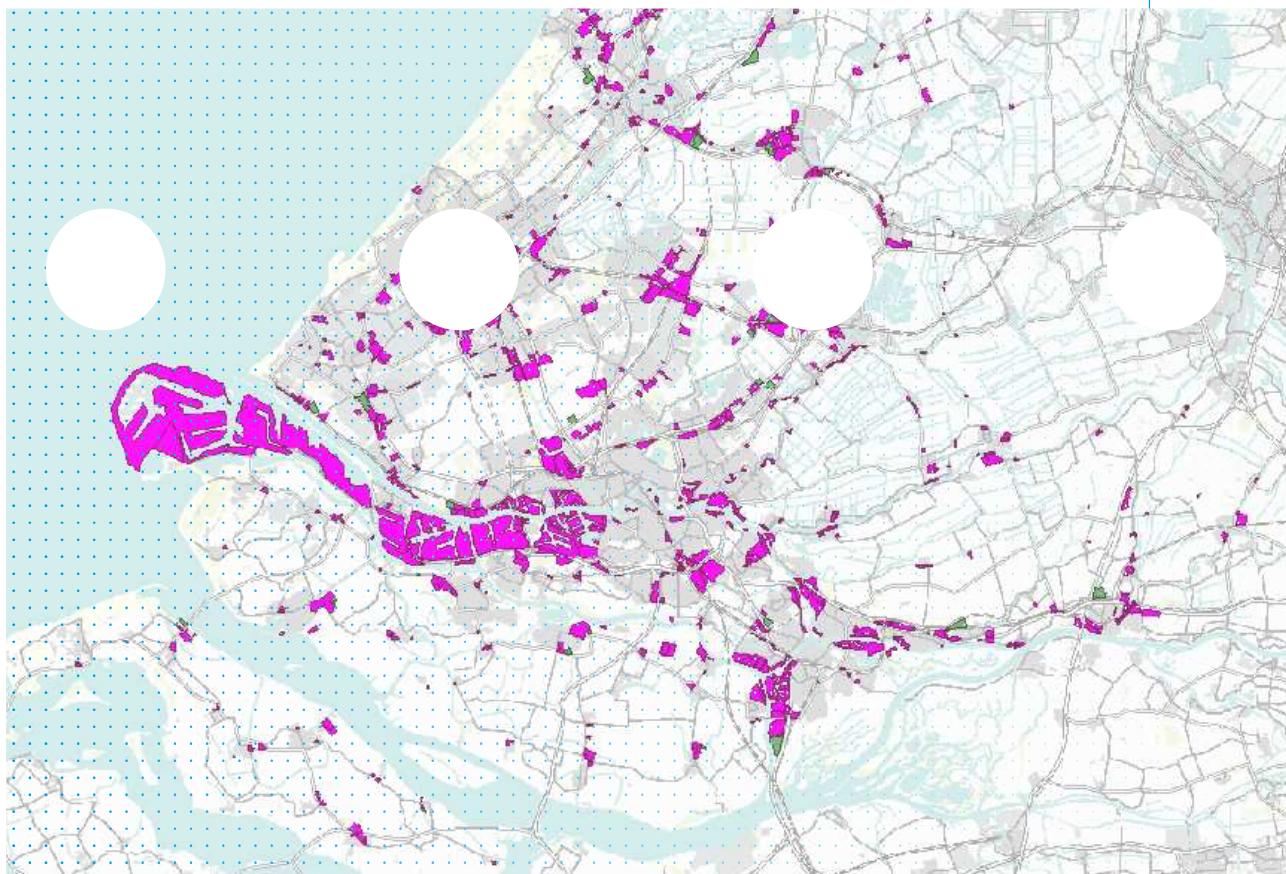


stec
groep



Behoefteraming bedrijventerreinen

Provincie-rapportage

Stec Groep aan Provincie Zuid-Holland

Peter van Geffen, Evert-Jan de Kort, Hub Ploem & Juriën Poulussen
13 april 2017

Inhoudsopgave

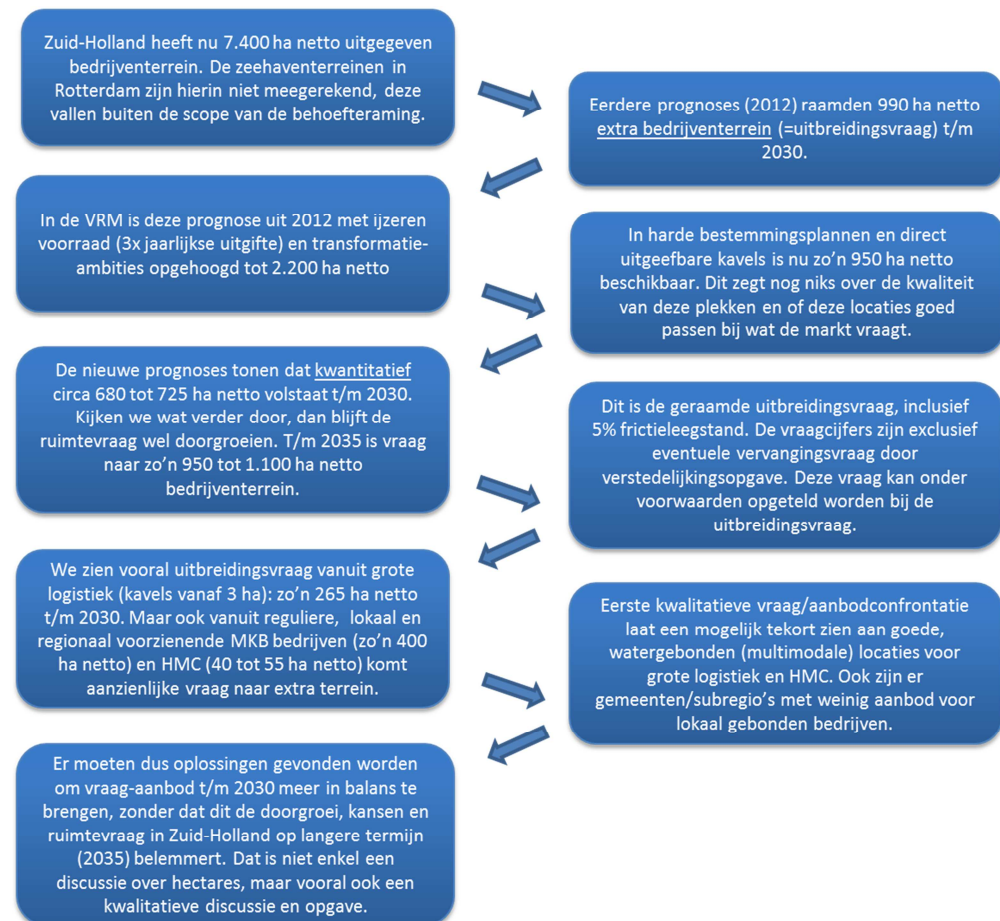
Samenvatting	3
1 Inleiding	8
1.1 Opdracht en doelstelling behoefteraming	8
1.2 Achtergrond: een veranderende markt voor bedrijventerreinen	10
1.3 Totstandkoming behoefteraming	12
1.4 Leeswijzer	13
2 Profiel bedrijventerreinen Zuid-Holland	14
2.1 Bedrijventerreinen van grote waarde voor Zuid-Holland	14
2.2 Ontwikkeling op Zuid-Hollandse bedrijventerrein	15
3 Uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen	18
3.1 Omvang van de uitbreidingsvraag: kwantiteit	18
3.2 Samenstelling van de uitbreidingsvraag: kwaliteit	20
3.3 Geografische verdeling van de uitbreidingsvraag	25
3.4 Vraag door onttrekking: vervangingsvraag	26
4 Confrontatie met aanbod: inzicht in de behoefte	28
4.1 Kwantitatief heeft Zuid-Holland een te grote jas	28
4.2 Maar kwalitatief zien we nog tekorten in alle regio's	29
4.2.1 Zuid-Holland-Zuid	29
4.2.2 MRDH	30
4.2.3 Holland Rijnland	31
4.2.4 Midden-Holland	32
5 Advies vervolg	34
5.1 Conclusie: een slimme programmering is noodzakelijk	34
5.2 Provincie	34
5.3 Regio's	37

Samenvatting

Behoefteraming Zuid-Holland in één oogopslag

In onderstaande figuur leest u de belangrijkste resultaten uit de behoefteraming bedrijventerreinen Zuid-Holland. De behoefteraming vormt een bouwsteen om als gemeenten, regio's en provincie Zuid-Holland te komen tot duurzame bedrijventerreinafspraken. Een bedrijventerreinenplanning met adaptief vermogen, waarmee flexibel ingespeeld kan worden op de markt vraag.

Belangrijk: op basis van de behoefteraming kunnen nog geen definitieve conclusies worden getrokken over welke concrete locaties wel en niet meer nodig zijn. Hiervoor is een regionale vertaling van de behoefteraming nodig, bijvoorbeeld in de vorm van een regionale visie, die wij sterk adviseren.



Behoefteraming (hoofdstuk 1 t/m 4)

Vervolg (hoofdstuk 5)

Advies vervolgstappen

1. Verdiepen kwalitatieve confrontatie: grondig doorlichten aanbod op kwaliteiten
2. Bepalen concrete vervangingsvraag door transformatie/verstedelijkingsopgave
3. Vaststellen: welke nieuwe terreinen (kwalitatief) nog nodig? Welke terreinen andere bestemming geven?
4. Afspraken en strategie vastleggen in regionale bedrijventerreinvisie

Hierna lichten we de belangrijkste resultaten nader toe, inclusief de noodzakelijke vervolgstappen die wij zien. In het hoofdrapport kunt u in detail lezen over de cijfers, conclusies en aanbevelingen.

2,7% van het Zuid-Hollandse grondoppervlak = 50% van de Zuid-Hollandse economie

Op dit moment (peiljaar 2016) is 2,7% van het grondoppervlak van de provincie Zuid-Holland in gebruik als bedrijventerrein (excl. zeehaventerrein). In totaal gaat het om zo'n 7.500 ha netto bedrijventerrein. Het economisch en sociaal belang van dit relatief beperkte stukje grond is groot voor Zuid-Holland. Per jaar wordt zo'n € 45 miljard verdiend¹ op de Zuid-Hollandse bedrijventerreinen; bijna 40% van de economie in de provincie. De bedrijventerreinen zijn bovendien goed voor 35% van alle arbeidsplaatsen in Zuid-Holland. In totaal gaat het om ruim 550.000 arbeidsplaatsen, in belangrijke mate ook voor lager- en middelbaar opgeleiden. Tellen we alle afgeleide effecten mee, dan hangt zeker de helft van de Zuid-Hollandse economie samen met de huidige bedrijventerreinen.

Vraag naar 680 tot 724 hectare extra bedrijventerrein (uitbreidingsvraag) tot en met 2030

Uit de nieuwste behoefteraming bedrijventerreinen blijkt dat het bedrijventerreinoppervlak nog met 680 tot 724 hectare netto moet groeien (t/m 2030) om de verwachte economische groei in de provincie ruimtelijk te kunnen faciliteren. Dit betekent een groei van 10% van het Zuid-Hollandse bedrijventerreinoppervlak in de komende jaren. Het ruimtebeslag van bedrijventerreinen in Zuid-Holland groeit daarmee naar 2,9% (0,2% procentpunten). Op langere termijn (na 2035) vlakt de vraag af.

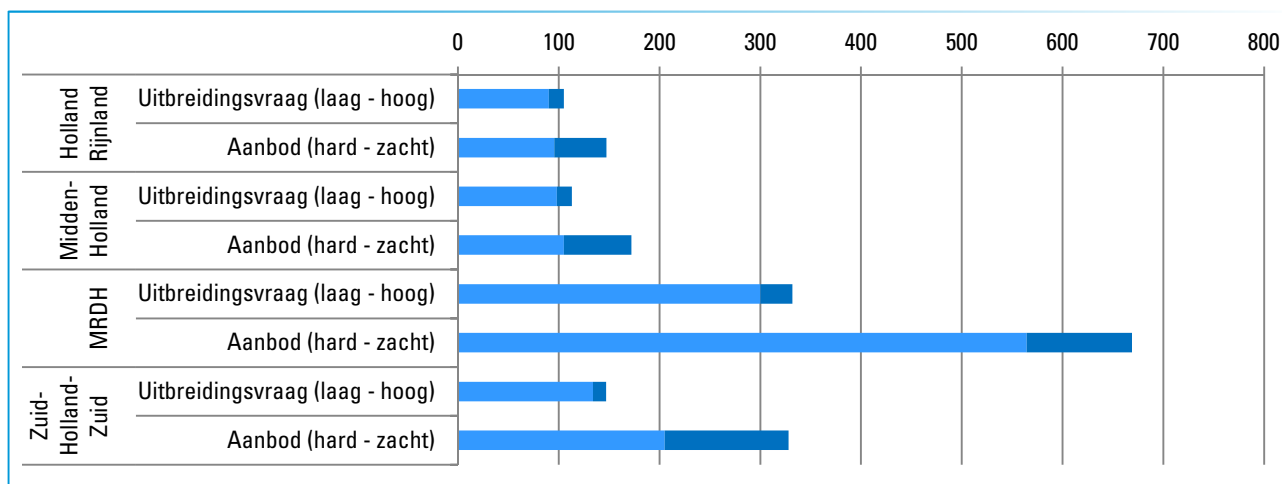
Tabel 1: Totale uitbreidingsvraag in drie perioden

Periode	Uitbreidingsvraag (Stec, in netto ha)				
	Zuid-Holland totaal	MRDH	Zuid-Holland-Zuid	Holland-Rijnland	Midden-Holland
2016 t/m 2025	453 – 477	238	89 - 98	60 – 65	66 - 76
2016 t/m 2030	680 – 724	357	134 - 147	90 – 105	99 - 115
2016 t/m 2035	949 – 1093	503	174 - 219	130 – 208	142 - 163

Bron: Stec Groep, 2017

Kwantitatief is al voldoende beschikbaar, maar aanbod sluit niet altijd aan bij marktvraag

Gemeenten in Zuid-Holland hebben afgelopen jaren in belangrijke mate al op deze verwachte groei geanticipeerd. Mede gebaseerd op eerdere behoefteramingen, hebben zij geïnvesteerd in de ontwikkeling van diverse nieuwe locaties. Veel van deze terreinen zijn al in uitgifte, voor een deel is het bestemmingsplan vastgesteld en kunnen gemeenten snel met uitgifte beginnen. We noemen dit ook wel de 'harde' planvoorraad. Als we puur het aantal meters harde planvoorraad optellen, zonder te kijken naar de kwaliteiten hiervan, dan hebben de Zuid-Hollandse gemeenten ruim 950 ha netto beschikbaar. Dat is meer dan de verwachte behoefte aan extra bedrijventerrein van 680 tot 724 ha netto. Vooral de regio's MRDH en Zuid-Holland-Zuid zitten kwantitatief ruim in de jas.



¹ Bron: Provincie Zuid-Holland (2016) en CBS (2013), bewerking Stec Groep (2017)

Bron: Stec Groep, 2017

Kwalitatief daarom nog behoefte aan nieuwe, marktgeschikte ontwikkelingen

Toch is er nog behoefte aan nieuwe bedrijventerreinontwikkelingen in Zuid-Holland, ook in regio's met een kwantitatief overaanbod. We zien namelijk dat het harde aanbod regelmatig niet goed past op de verwachte vraag naar bedrijventerreinen.

Zo blijkt bijvoorbeeld de ruimtevraag vanuit de **logistieke sector** (nog) sterker te groeien dan in vorige prognoses was verwacht. Het gaat daarbij vooral om grote logistieke bedrijven. Dit zijn bedrijven die kavels zoeken met een omvang vanaf 3 ha. Soms loopt dit op tot ruim boven de 5 ha. Hoewel het niet gaat om heel veel bedrijven per jaar, gaat het vanwege de omvang van deze bedrijven wel om een forse ruimtevraag. De grote logistiek heeft, vanwege hun omvang en vervoersbewegingen, bovendien een specifieke ruimtebehoefte. Zij kunnen niet zo makkelijk op elk bedrijventerrein terecht. Deze terreinen moeten bijvoorbeeld gunstig liggen aan belangrijke logistieke corridors (snelwegen, vaar- en spoorwegen) en ruime en efficiënt te gebruiken kavels bieden. Ook is het belangrijk dat er kritieke massa gerealiseerd kan worden, om zo duurzame, courante plekken met toekomstwaarde te kunnen maken. Als we met de bril van deze bedrijven kijken naar het harde bedrijventerreinenaanbod in Zuid-Holland, dan concluderen we dat best veel aanbod niet goed geschikt is voor deze logistieke ruimtevragers.

Dit zien we ook terug bij de ruimtevraag vanuit bedrijven met een **hogere milieucategorie (HMC)**, of bedrijven die georiënteerd zijn op het water voor bijvoorbeeld de aan- en afvoer van goederen en hun productieproces. Veel van deze locaties liggen binnenstedelijk of op locaties die aantrekkelijk zijn om te transformeren naar bijvoorbeeld woningbouw. Hierdoor staan veel van deze bedrijventerreinen onder druk en wordt aan diverse kanten 'geknabbeld' aan de ruimte. Zo landen er regelmatig 'droge' functies aan kades en rukken ook allerlei lichtere bedrijventerreinfuncties op deze bedrijventerreinen op, zoals dansscholen, speelhallen en allerhande dienstverlenende bedrijfjes. Hierdoor zijn de HMC-bedrijven op deze terreinen huiverig om nieuwe investeringen te doen. Bovendien zet het een rem op de vestiging van nieuwe bedrijven. Hiervoor is immers geen ruimte beschikbaar. Nieuwe terreinen voor HMC, of aan het water, zitten namelijk niet tot nauwelijks in het harde planaanbod van de gemeenten. Hier zien we dus een kwalitatieve opgave. Bijvoorbeeld door bestaande locaties te behouden en beter te benutten (juiste bedrijf op juiste plaats) of door nieuwe ontwikkelingen te realiseren, bijvoorbeeld in combinatie met actieve transformatie van locaties die voor deze bedrijven geen toekomstperspectief meer hebben.

Voor **reguliere MKB bedrijvigheid** in sectoren als bouw, industrie, groothandel, maar ook logistiek, zien we voldoende ruimte om te groeien komende jaren. Er is in het harde planaanbod ruimschoots voorzien in het accommoderen van dergelijk ruimtevragers. Wel is het aanbod geografisch niet altijd optimaal beschikbaar. Soms is het aanbod geconcentreerd in een of twee gemeenten in de regio, terwijl regelmatig sprake is van sterk lokaal gewortelde bedrijven. Deze kunnen niet zomaar over meer dan 5 tot 10 kilometer verplaatsen, waardoor dit aanbod geen realistisch alternatief is.

Tabel 2: Uitbreidingsvraag per terreintype in ha conform bandbreedte Stec Groep

Terreintype	Uitbreidingsvraag 2016 t/m 2030 (in netto ha)				
	Zuid-Holland totaal	MRDH	Zuid-Holland-Zuid	Holland-Rijnland	Midden-Holland
Logistiek >3 ha	266	144	50	33	39
HMC (milieucategorie ≥4.2)	42 - 55	21	11 – 15	4 – 8	6 – 11
Regulier-gemengd	369 - 399	192	74 – 83	49 – 60	54 – 64
Hoogwaardig	5	0	0	5	0
Totaal	680-724	357	134 – 147	90 – 105	99 - 115

Bron: Stec Groep (2017)

Vervolgstappen voor een goede vertaling van de raming in de regio's en provinciaal beleid

Feitelijk zien we dus een **dubbele mismatch** op de bedrijventerreinenmarkt in Zuid-Holland. Kwantitatief is teveel bedrijventerrein beschikbaar in harde plannen, kwalitatief is het aanbod regelmatig niet marktgeschikt. Er zullen dus goede bedrijventerreinen bij moeten, terwijl op andere plekken aanbod wordt gereduceerd. Gemeenten, regio's en provincie zullen als vervolg op deze behoefteraming concrete afspraken moeten maken over hoe zij dit gaan doen. Daarbij zien we de volgende vervolgstappen, waarbij we onderscheid maken in acties voor de provincie en acties voor de regio's:

Provincie

1. **Stel de behoefteraming vast en neem deze op in de VRM.** Daarbij adviseren we niet zonder meer te rekenen met een ijzeren voorraad en een standaard kengetal voor vervangingsvraag. Dit leidt tot een ongefundeerde ophoging van de vraag aan de voorkant, tot extra kwantitatief aanbod en belemmert zo gemeenten en regio's om vraaggericht en flexibel te werken. Goede, kwalitatief gewenste plannen zijn hierdoor immers niet te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. Economische kansen worden hierdoor gemis, de kwaliteit van bedrijventerreinen staat onder druk en (financiële) risico's nemen toe. De focus moet kortom primair liggen op het reduceren van incurant (plan)aanbod, zodat hierdoor ruimte wordt geschapen om terreinen te ontwikkelen waar kwalitatief behoefte aan is. Wel moet er vanuit de provincie enige (schuif)ruimte zijn voor regionaal maatwerk en om aan de herontwikkeling en kwaliteit van (vrijvallende) ruimte op bedrijventerreinen te kunnen werken. Dit bijvoorbeeld in (sub)regio's/gemeenten waar veel herontwikkelingsplekken zijn en transformatie van sommige terreinen op de rol staat. Maar ook omdat prognoses natuurlijk altijd met enige onzekerheid zijn omgeven. Deze schuifruimte moet dan wel goed door de regio's worden onderbouwd op basis van feiten (zoals concrete transformatieplannen, een goede analyse van de kwaliteiten van de bestaande voorraad, etc.) en niet door een algemene ophoging van de vraag, zoals 3 tot 5x de jaarlijkse uitgifte wat nu in de VRM het geval is.
2. **Verwerk de kwalitatieve segmentering van de vraag uit deze behoefteraming in de VRM:** grote logistiek (>3 ha in milieucategorie ≤4.1), HMC (milieucategorie ≥4.2), regulier gemengde bedrijvigheid (bedrijven ≤3 ha en in milieucategorie ≤4.1), hoogwaardige bedrijvigheid (kantoorachtig).
3. **Geef in de VRM duidelijk aan wat u als provincie verstaat onder regio's.** Wat zijn de relevante marktregio's voor het afstemmen van plannen (en de Ladder)? De behoefteramingen zijn primair gemaakt op niveau van de regio's MRDH, Zuid-Holland-Zuid, Midden-Holland en Holland-Rijnland. Sommige vraag is echter sterk lokaal of subregionaal gebonden, aanbod op grote afstand is dan geen alternatief. Voor bepaalde (lokale) ontwikkelingen is het dus denkbaar dat het schaalniveau van deze regio's te groot is. Daarnaast is er ook vraag die mogelijk het niveau van deze vier regio's overstijgt en eerder op niveau van Zuid-Holland of langs corridors (snelwegen, waterwegen) moet worden afgestemd. Kortom: benoem expliciet dat de vier onderscheiden regio's niet voor alle ontwikkelingen de marktregio is.
4. We adviseren u om regio's te **verplichten om tot regionale visies te komen** en dit vast te leggen in de VRM. Doet u dit niet dan zult u plannen (blijvend) individueel moeten beoordelen. Ook komt dan de samenhang tussen nieuwe plannen, overaanbod en deprogrammeren niet goed uit verf. Hierdoor zal het heel moeizaam zijn om te komen tot de- en herprogrammering van bedrijventerreinen. Dit betekent dat plannen (gemeenten) komende jaren grote procesrisico's lopen (Ladder) en dat goede, marktgeschikte ontwikkelingen mogelijk niet gerealiseerd kunnen worden. Dit belemmert de economische ontwikkeling van Zuid-Holland en verhoogt de financiële risico's voor gemeenten.
5. Tot slot is het belangrijk dat u als provincie Zuid-Holland **doorzettingskracht toont als afspraken in de regio's niet tot stand komen.** In de VRM kunt u hiervoor diverse mogelijkheden opnemen, zoals in de plaats treden van onwillige gemeenten, u als provincie de mogelijkheid geven zelf een regionaal programma bedrijventerreinen vast te laten stellen, et cetera. Meerdere andere provincies zetten hier inmiddels stappen op, zoals Overijssel en Gelderland. Het lijkt ons slim om contact te leggen met deze provincies en hun ervaringen te horen bij het bepalen van uw beleidsrichting en keuzes rondom het bedrijventerreinenbeleid in Zuid-Holland.

Regio's

Zoals gezegd kunnen op basis van de behoefteraming nog geen conclusies worden getrokken voor concrete locaties. Hiervoor zullen de regio's als vervolg op de raming een aantal stappen moeten zetten en deze moeten vertalen in concrete regionale afspraken. De belangrijkste stappen zijn:

1. **Het verdiepen van de kwalitatieve confrontatie, in het bijzonder aan de aanbodzijde.** Wat zijn de concrete marktkwaliteiten van ieder bedrijventerrein? Hoe matcht dit met het programma van eisen van de belangrijkste segmenten in de vraag, zoals in deze behoefteraming onderscheiden? Aan welke locaties is zo bezien in de regio en op niveau van Zuid-Holland een tekort of een overschot?
2. **Het bepalen en concreet vaststellen van de vervangingsvraag** in de regio. Dit is de ruimtevraag die ontstaat vanuit transformatie van bestaande bedrijventerreinen naar bijvoorbeeld woningbouw. Deze 'vervangingsvraag' is niet geraamd in de behoefteraming. Hoewel we oproepen voorzichtig te zijn met het transformeren en verkleuren van bestaande bedrijventerreinen (o.a. vanwege de ruimtevraag vanuit HMC en watergebonden bedrijven), is het logisch hier wel op in te zetten bij locaties die echt geen toekomstperspectief meer hebben als bedrijventerrein. Op die plekken kan worden voorzien in een deel van de verstedelijkingsopgave in Zuid-Holland en ontstaat zo tegelijkertijd de ruimte en flexibiliteit om in te kunnen spelen op de vraag naar nieuwe, andere en marktgeschikte locaties. Belangrijk is om deze vervangingsvraag zo concreet mogelijk te benoemen. Dit betekent dat sprake moet zijn van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio. Dan is deze vervangingsvraag goed bruikbaar voor onderbouwingen van nieuwe, gewenste bedrijventerreinontwikkelingen op basis van de Ladder voor duurzame verstedelijking.
3. Als (1) en (2) duidelijk zijn: **definitief vaststellen welke nieuwe terreinen (kwalitatief) mogelijk nog nodig zijn en voor welke terreinen een andere bestemming moet worden gevonden.** Denk hierbij aan herprofilering naar een andere doelgroep bedrijven, maar ook aan transformatie naar een andere functie, zoals wonen of agrarisch. De derde stap bestaat dus uit het vinden van concrete oplossingen voor het reduceren van aanbod op incurante bedrijventerreinen. Dit aanbod zit nieuwe, marktgeschikte ontwikkelingen in de weg, bijvoorbeeld omdat het hierdoor lastig is plannen te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. Wel is het daarbij van belang vraag en aanbod telkens op het juiste schaalniveau, de marktregio, te beschouwen.
4. De laatste stap is het **vertalen van het resultaat uit stap 1 t/m 3 in een regionale bedrijventerreinenstrategie.** Wij adviseren u als provincie dit verplicht te stellen aan de regio's. Daarbij hoeven niet alle afspraken gemaakt te worden op niveau van de vier onderscheiden hoofdregio's. Immers, voor bepaalde ontwikkelingen is een kleinere of grotere marktregio denkbaar, zoals hiervoor aangegeven.

In de VRM, of in aanvullende richtlijnen van GS, kunt u specifiek opnemen aan welke eisen deze visies dienen te voldoen. Wat ons betreft is het belangrijk dat regio's:

- de nieuwe prognose (zoals opgenomen in VRM) gebruiken als basis voor regionale afspraken;
- de kwalitatieve segmentering (zoals opgenomen in VRM) gebruiken en op basis hiervan segmentering aanbrenge voor hun regio;
- benoemen welk aanbod aan nieuwe, marktgeschikte terreinen ze zo bezien kwalitatief nog nodig hebben;
- afspraken maken over hoe zij komen tot reductie van aanbod dat niet marktgeschikt en overbodig is;
- afspraken maken over hoe zij plannen in de toekomst afstemmen en vraaggericht ontwikkelen, zodat er niet (opnieuw) overaanbod ontstaat;
- hun aanpak van de kwaliteit en verduurzaming van bestaande bedrijventerreinen (herstructurering) voortzetten en intensiveren waar nodig. En dat regio's ook werk maken van zorgvuldige transformatie. Ofwel, rem op verkleuring en transformatie van bedrijventerreinen waar moet, en concreet onttrekken van verouderde bedrijventerreinen waar nodig: locaties die geen toekomstperspectief meer hebben als bedrijventerrein. Zo ontstaat ruimte voor nieuwe initiatieven.

1 Inleiding

1.1 Opdracht en doelstelling behoefteraming

Nieuwe behoefteraming als fundament voor goed bedrijventerreinenbeleid

Het provinciaal bedrijventerreinenbeleid is erop gericht om bij te dragen aan duurzame bedrijventerreinen, die de economische vitaliteit en kracht van de regio en het bedrijfsleven versterken. De provincie ziet het in dat kader als hun taak om de schaars beschikbare ruimte in Zuid-Holland zo efficiënt mogelijk te verdelen over alle functies. Kwaliteit staat daarbij centraal: voor bedrijventerreinen geldt dat goed functionerende bedrijventerreinen en kwalitatief voldoende beschikbare vestigingsruimte belangrijke voorwaarden zijn voor een optimaal vestigingsklimaat voor het gehele Zuid-Hollandse bedrijfsleven. In de Verordening Ruimte en Mobiliteit (hierna: VRM) constateert de provincie dat er tot 2030 kwantitatief ruim voldoende ruimte is gereserveerd om de toekomstige ruimtevraag van bedrijven op te kunnen vangen. Daarbij wordt in de VRM wel nog opgemerkt dat er in sommige regio's een kwalitatieve *mismatch* is ontstaan: de aangeboden bedrijventerreinen sluiten niet overal voldoende aan op de specifieke wensen van het bedrijfsleven en specifieke sectoren. Bedrijven in hogere milieucategorieën, watergebonden functies en specifieke clusters (waaronder: logistiek, chemie en maritiem) vragen specifiek aandacht. De ruimtebehoefte van deze bedrijven is aan meerdere eisen gebonden en daarvoor is niet altijd de geschikte nieuwe ruimte voor handen.

Ondertussen worden de bestaande bedrijventerreinen steeds ouder en moet worden voorkomen dat door veranderende vestigingseisen van het bedrijfsleven verpaupering optreedt. Voor het vestigingsklimaat is belangrijk dat er wordt ingezet op het op orde houden van bestaande plekken. Tegelijkertijd worden echter ook plannen voor nieuwe bedrijventerreinen in procedure gebracht. Dat is niet per definitie een probleem, maar wel moeten gemeenten oppassen dat een te groot aanbod van nieuwe bedrijventerreinen niet ten koste gaat van de bestaande bedrijventerreinen. Dat kan immers investeringen op bestaande locaties doen afnemen en dat heeft negatieve effecten op leegstand, vastgoedwaarde en ruimtelijke kwaliteit van de bedrijventerreinen in de provincie. Kortom, nieuwe ontwikkelingen moeten vooral kwalitatief ook een toevoeging zijn op de bestaande voorraad.

De provincie wil de gemeenten handvatten bieden voor het voeren van een goed bedrijventerreinenbeleid. Een belangrijk onderdeel daarvan is zorgen voor een kwantitatief en kwalitatief evenwicht van vraag en aanbod. Het gaat om een combinatie van bestaande, kwalitatief goede bedrijventerreinen en nieuwe locaties die kwalitatief toegevoegde waarde hebben ten opzichte van de bestaande voorraad. De provincie wil daarmee voorkomen dat bedrijventerreinen ongewenst snel verouderen, daarmee ongewenste ruimtelijke- en economische effecten optreden en het vestigingsklimaat voor bedrijven hiermee verslechtert. Dat vraagt om een heldere visie en beleid gericht op het faciliteren van adaptief vermogen, zodat gemeenten snel in kunnen springen op kansen die economische- en werkgelegenheidsgroei ten goede komen. Een belangrijk fundament hiervoor is een geactualiseerd beeld van de ruimtevraag naar bedrijventerreinen in de komende jaren, waarbij aandacht is voor de mogelijkheden om de bestaande bedrijventerreinen beter te benutten, een betere (regionale) afstemming en een flexibeler programma voor de aanleg en uitgifte van nieuwe terreinen en kavels. Daarom heeft de provincie opdracht gegeven om een nieuwe behoefteraming bedrijventerreinen op te stellen.

Doelstelling: gezonde en adaptieve bedrijventerreinenmarkt in Zuid-Holland

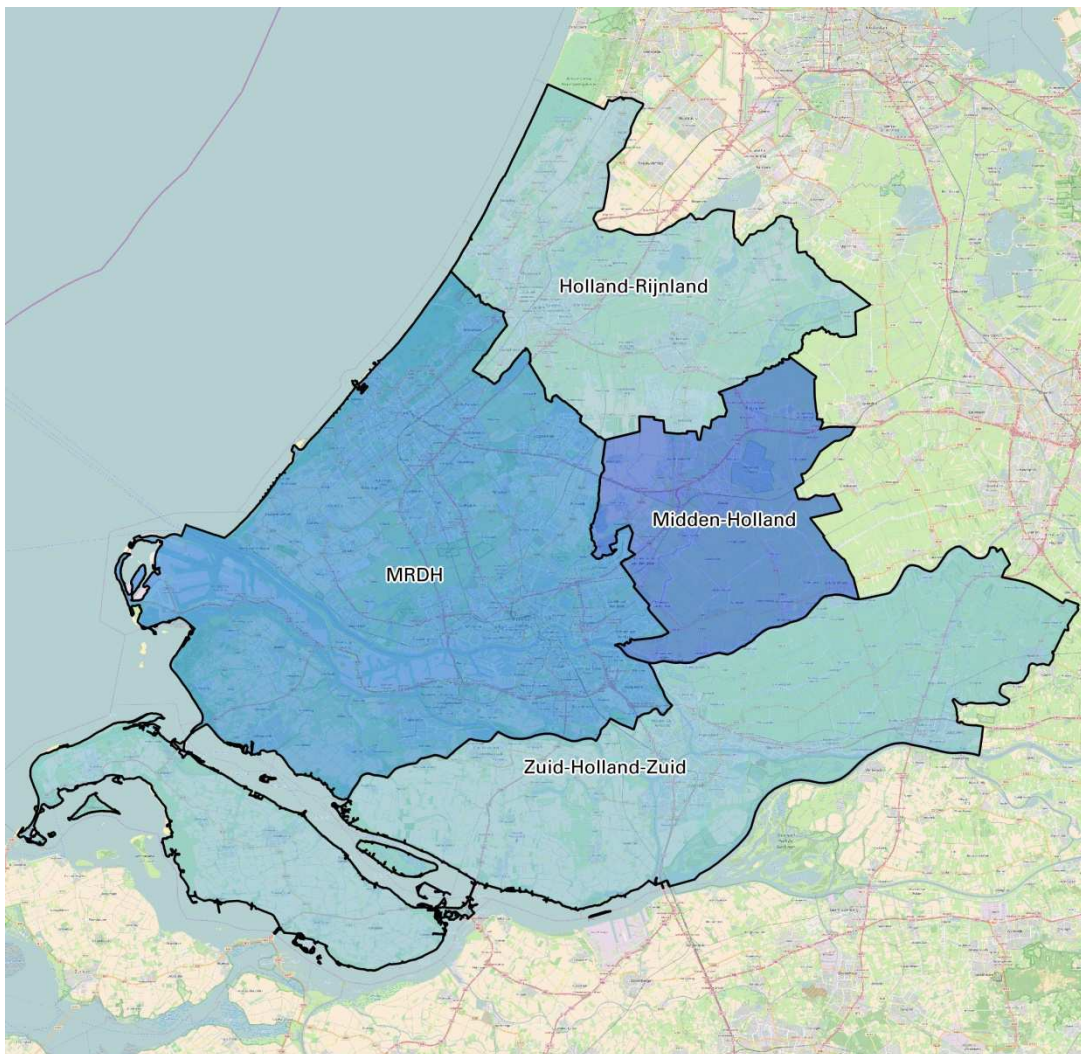
De behoefteraming is een belangrijk fundament voor het te voeren bedrijventerreinenbeleid in Zuid-Holland. Deze moet als basis dienen voor beleid om bestaande bedrijventerreinen beter te kunnen benutten, nieuwe plannen beter (boven)regionaal af te stemmen en meer flexibel en vraaggericht te programmeren voor de aanleg en uitgifte van nieuwe terreinen en kavels. De behoefteraming is geen doelstelling op zichzelf, maar een middel om te komen tot een goed bedrijventerreinenbeleid in Zuid-Holland. De behoefteraming moet voldoende inzicht geven om op provinciaal en regionaal schaalniveau

kwantitatief en kwalitatief evenwicht in vraag en aanbod te bereiken op middellange en lange termijn. Ook dient deze om op planniveau op korte termijn voldoende kaders te bieden voor een gedegen (behoefte)toets in het kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking. De behoefteraming krijgt hiermee een kwalitatief karakter, tot zover dat inzicht ontstaat in de behoefte van bedrijven voor verschillende locaties. Daarbij worden in de behoefteraming aanbevelingen gedaan om te kunnen komen tot een goede bedrijventerreinenportefeuille en een vraaggericht en flexibel bedrijventerreinenbeleid. De behoefteraming vindt daarmee aansluiting bij de uitgangspunten van het provinciaal programma voor bedrijventerreinen².

Presentatie in totaalrapportage voor provincie en vier regiorapportages

De behoefteraming wordt gepresenteerd in vier regiorapportages en één overkoepelende provinciale rapportage. Deze rapportage betreft totaalrapportage voor heel de provincie Zuid-Holland.

Figuur 1: Zuid-Holland en regio's



Bron: Openstreetmaps (2017), bewerking Stec Groep (2017)

² Provincie Zuid-Holland (2016). Vraaggericht bedrijventerreinenbeleid Zuid-Holland: visie en uitvoering.

1.2 Achtergrond: een veranderende markt voor bedrijventerreinen

De provinciale visie op het bedrijventerreinenbeleid is gestoeld op drie veranderingen in de markt voor bedrijventerreinen:

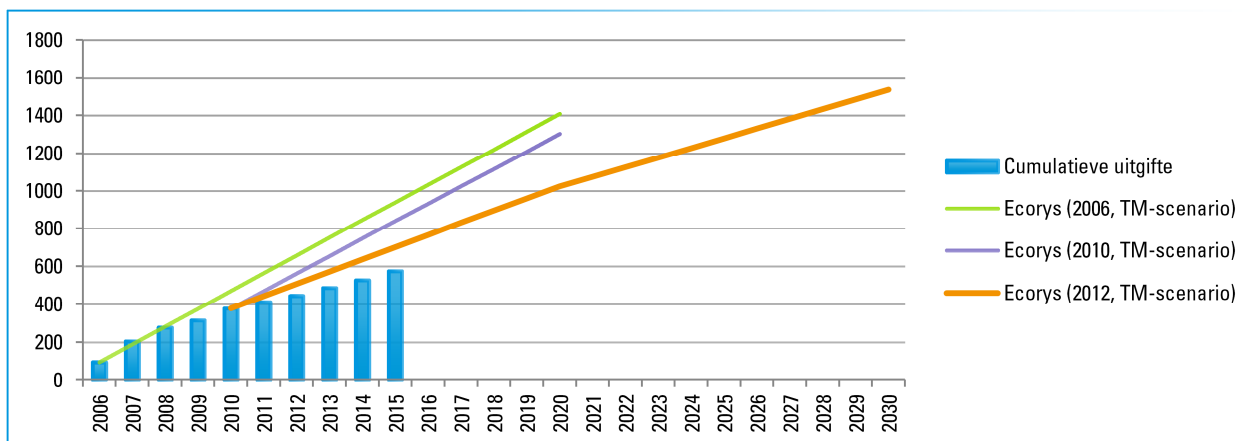
- Huidige inzichten op de cijfers: kwantitatief ruim voldoende aanbod, maar een kwalitatieve mismatch
- Nieuwe wettelijke kaders: de Ladder voor duurzame verstedelijking
- Veranderingen in hoog tempo door 'disruptieve' trends

Huidige inzichten op de cijfers: kwantitatief ruim voldoende aanbod, maar een kwalitatieve mismatch

In de vorige paragraaf werden twee belangrijke constateringingen door de provincie in de VRM benoemd: kwantitatief is er ruim voldoende aanbod gereserveerd voor nieuwe ontwikkelingen, maar kwalitatief is er sprake van een *mismatch*. Daar moet beleid op worden gevoerd, gestoeld op een goede kwantitatieve en kwalitatieve inschatting van de vraag. Er zijn daarbij drie argumenten om de huidige cijfers te actualiseren:

- Behoefteramingen voor bedrijventerreinen door het hele land laten in toenemende mate een afnemende ruimtevraag zien. Het is de vraag in hoeverre hier ook in Zuid-Holland sprake van zal gaan zijn. Ook de laatste actualisatie van de behoefteraming bedrijventerreinen voor Zuid-Holland³ viel weer lager uit dan eerdere versies⁴.
- De laatste versie van de behoefteraming bedrijventerreinen voor Zuid-Holland loopt niet helemaal in lijn met de daadwerkelijk gerealiseerde uitgifte op bedrijventerreinen in de laatste vijf jaar. Er is in Holland Rijnland consequent licht minder uitgegeven dan dat werd verwacht. In hoeverre de naweeën van de crisis hiervoor verantwoordelijk zijn en in hoeverre er sprake is van een structurele ontwikkeling moet blijken.
- In periode na de laatste versie van de behoefteraming bedrijventerreinen heeft het Centraal Planbureau nieuwe economische groeiscenario's voor Nederland gepresenteerd⁵. Deze groeiscenario's vervangen de groeiscenario's die ten grondslag lagen aan de laatste versie van de behoefteraming bedrijventerreinen.

Figuur 2: Historische uitgifte in de periode 2006 t/m 2015 ten opzichte van historische behoefteramingen in Zuid-Holland



Bron: Ecorys (2006, 2012) en Provincie Zuid-Holland (2016), bewerking Stec Groep (2017)

De Ladder voor duurzame verstedelijking vraagt gemeenten om te kiezen voor goede plekken

Een kwantitatief overaanbod en kwalitatieve *mismatch* van bedrijventerreinen kan investeringen op bestaande locaties doen afnemen en dat heeft negatieve effecten op leegstand, vastgoedwaarde en ruimtelijke kwaliteit van de bedrijventerreinen in de provincie. Daarnaast is overaanbod een planrisico geworden voor andere, nieuwe ontwikkelingen in de regio. De Ladder voor duurzame verstedelijking (hierna: de Ladder) speelt een toenemende rol in bedrijventerreinenbeleid, specifiek in hoe om te gaan met

³ Ecorys (2012). Regionale ramingen bedrijventerreinen Zuid-Holland 2010-2040.

⁴ Daarbij is het TM-scenario vergeleken. Dit scenario wordt ook consequent door provincie en gemeenten gehanteerd in beleid.

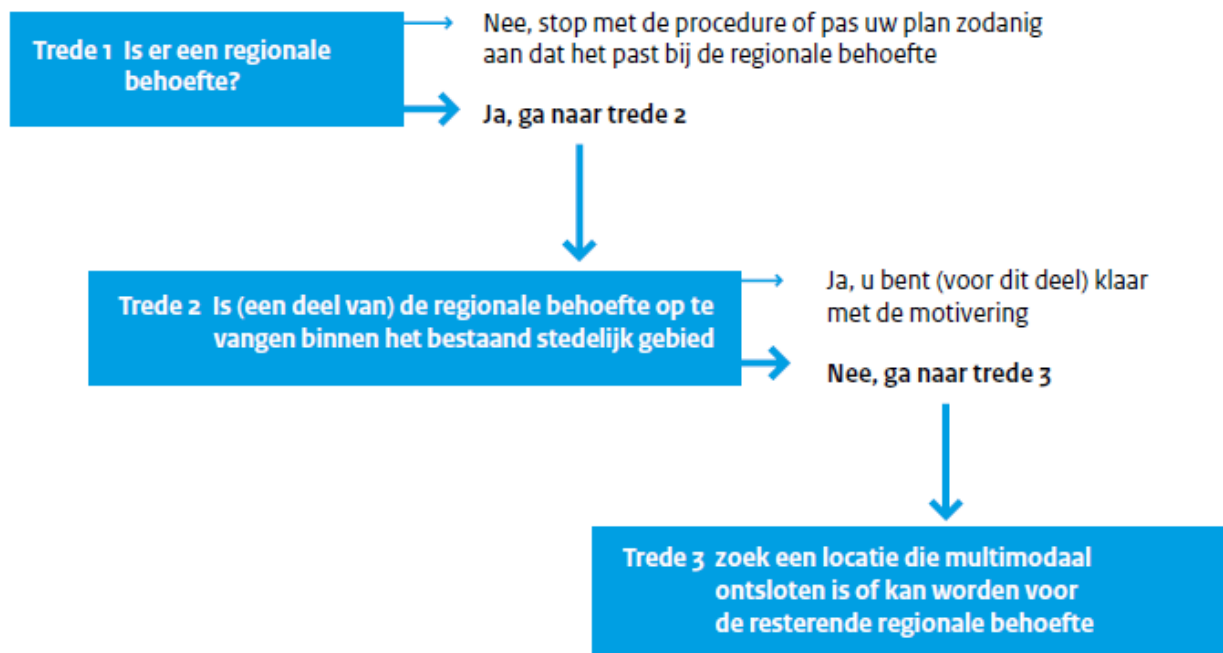
⁵ Centraal Planbureau & Planbureau voor de Leefomgeving (2015). Nederland in 2030 en 2050: twee referentiescenario's.

het kwantitatief en kwalitatief in evenwicht brengen van vraag en aanbod. De Ladder is een wettelijke motiveringseis van nut en noodzaak voor nieuwe ontwikkelingen. De Ladder is opgenomen in de Structuurvisie Infrastructuur en Milieu van het Rijk en per eind 2012 als motiveringseis opgenomen in het Besluit ruimtelijke ordening. Overheden moeten op grond van de Ladder voor alle nieuwe stedelijke ontwikkelingen motiveren dat er behoefte bestaat aan de ontwikkeling en deze behoefte niet op bestaande locaties of in bestaand vastgoed opgevangen kan worden.

Blijft er regionaal sprake van een teveel aan planaanbod, bestaat een zeer reële kans dat het nieuwe, gewenste ontwikkelingen (uitbreidingen, verplaatsingen of strategische voorraad) niet tot ontwikkeling gebracht kunnen worden. Dat beperkt de propositie en flexibiliteit richting ondernemers en gaat ten koste van het vestigingsklimaat en lokale leefbaarheid. De ruimte om in te springen op kansen die de economische- en werkgelegenheidsontwikkeling in gemeenten ten goede komen wordt ermee beperkt. De Ladder vraagt daarom om een helder beleid en gerichte keuzes in gemeentelijk en regionaal bedrijventerreinenbeleid: goede plekken doorgang laten vinden, maar ook slechte en overbodige plekken tijdig deprogrammeren. De Ladder houdt daarbij niet op bij de bestuurlijke grenzen, het gaat om een regionale verantwoordelijkheid: een teveel aan planaanbod in de buurgemeente of –regio kan ook voor plannen voor de lokale ondernemers beperkend werken. Dat noopt tot een gezamenlijke aanpak en een goed provinciaal bedrijventerreinenbeleid.

Overigens geldt naar alle waarschijnlijkheid vanaf medio 2017 de geactualiseerde Ladder voor duurzame verstedelijking. Deze laat mogelijk ruimte om de Ladder-onderbouwing voor uitwerkingsplichten vooruit te schuiven naar daadwerkelijke uitwerking van het bestemmingsplan. Daarmee wordt het gemakkelijker om plannen te faseren

Figuur 3: De Ladder voor duurzame verstedelijking



Bron: Ministerie van Infrastructuur en Milieu (2013)

Veranderingen in hoog tempo door ‘disruptieve’ trends

De economie heeft een hogere ‘omloopsnelheid’ gekregen: de laatste jaren volgen ontwikkelingen, trends en consumentenvoorkeuren elkaar in toenemende snelheid op. Dat vertaalt zich naar bedrijfsprocessen die aan verandering onderhevig zijn. Speerpunten, beleid en focusgebieden van bedrijven veranderen. Ontwikkelingen rondom de *next economy* zoals 3D-printing, circulaire economie en drones, en ook

ontwikkelingen als e-commerce, 'smart industry', robotisering en clustervorming leiden ertoe dat bedrijven zich in toenemende mate moeten inspannen om bij te blijven in de markt. Dat heeft weerslag op het ruimtegebruik van bedrijven en vestigingsvoorkeuren. Bedrijven kunnen als gevolg van deze ontwikkelingen bijvoorbeeld dezelfde productie realiseren op minder ruimte, hebben wellicht juist meer ruimte nodig om hun toenemend aantal logistieke bewegingen te faciliteren, of zoeken juist naar een zeer specifieke locatie in de nabijheid van toeleveranciers, gelijkgestemden en kennispartners. Voor gemeenten is het de uitdaging om daar met beleid goed op in te spelen.

Bovendien spelen ook ontwikkelingen buiten de bedrijventerreinenmarkt een belangrijke rol. Zo staat vanwege de toenemende huishoudensgroei Zuid-Holland voor een grote verstedelijkingsopgave, waardoor de druk op met name binnenstedelijke bedrijventerreinen en verouderde zeehavenlocaties toeneemt. Vaak wordt snel aangestuurd op transformatie om ruimte beschikbaar te maken voor woningen, terwijl er ook behoefte is aan goed gelegen bedrijfsruimte: wat gaat dat betekenen voor de vraag naar bedrijventerreinen?

Figuur 4: Trends in de markt (met de klok mee: 3D-printing, Big Data, robotisering, Smart Industry, e-commerce en veranderingen in de logistieke keten



Bron: Google Images (2017)

1.3 Totstandkoming behoefteraming

De behoefteraming is tot stand gekomen middels een bottom-up georganiseerd proces, waarin de provincie, regio's, gemeenten en het bedrijfsleven in Zuid-Holland actief zijn meegenomen:

- Het traject is voortdurend begeleid door een klankbordgroep waarin het projectteam van de provincie Zuid-Holland en afgevaardigden van de vier bestuurlijke regio's plaatsnamen. De klankbordgroep is op regelmatige basis bij elkaar gekomen om te reflecteren op tussenresultaten en bredere bijeenkomsten voor te bereiden.
- Gedurende het traject zijn twee klankbordsessies per regio georganiseerd, waarin met de betrokken gemeenten is gereflecteerd op trends en ontwikkelingen, de *couleur locale* van de regio's en de resultaten van de behoefteraming. Deze bijeenkomsten zijn niet op regelmatige basis gehouden, maar gericht in het proces ingezet.
- In de loop van het traject, nadat de conceptresultaten bekend waren, heeft ook een consultatieronde plaatsgevonden met het bedrijfsleven, waarin met ondernemers, ondernemersorganisaties en intermediairs is gereflecteerd op de belangrijkste ontwikkelingen op de markt en de toekomstige ruimtevraag. Aan de hand van deze bijeenkomst zijn de resultaten en vertaling van trends in de behoefteraming verder aangescherpt. Bovendien hebben gedurende het gehele traject diverse individuele (verdiepende) gesprekken met bedrijven plaatsgevonden en zijn ondernemersverenigingen

betrokken. Verder hebben we informatie uit al onze bedrijfsdatabases gebruikt: Database Bedrijfsruimtegebruikers Nederland (Stec Groep, 2002-heden), Database Bovenregionale Locatiebeslissingen Nederland (Stec Groep, 2000-heden) en Database Logistiek in Beeld (2014-heden).

Een uitgebreidere toelichting op het proces is uiteengezet in het bijlagenrapport horend bij deze rapportage.

1.4 Leeswijzer

Het tweede hoofdstuk geeft inzicht in de productiestructuur van Zuid-Holland en de historische ontwikkelingen op bedrijventerreinen.

Het derde hoofdstuk presenteert de resultaten van de behoefteramingen. Daarbij wordt eerst ingegaan op de kwantitatieve uitbreidingsvraag en vervolgens een kwantitatieve uitsplitsing gemaakt naar terreintype/doelgroep en naar (sub)regio. Daarbij wordt ook inzicht gegeven in de vraag vanuit het watergebonden segment en de vervangingsvraag.

Het vierde hoofdstuk maakt de confrontatie tussen vraag en aanbod, kwantitatief en kwalitatief. Daarbij wordt inzicht geboden in naar vanuit welke doelgroepen er daadwerkelijk nog een behoefte bestaat aan nieuwe, kwalitatief goede ontwikkelingen.

Het vijfde hoofdstuk schetst het handelingsperspectief voor Zuid-Holland als vervolg op deze behoefteraming. Het hoofdstuk biedt aanknopingspunten voor slim bedrijventerreinenbeleid in de regio, waarmee deze vraaggericht kan blijven ontwikkelen, flexibel kan blijven richting het bedrijfsleven en voornamelijk kansen kan pakken voor economische- en werkgelegenheidsgroei.

2 Profiel bedrijventerreinen Zuid-Holland

2.1 Bedrijventerreinen van grote waarde voor Zuid-Holland

Zuid-Holland rijk aan sterke economische clusters

Zuid-Holland is vanuit economisch perspectief één van de belangrijkste provincies van Nederland. Met een bruto binnenlands product van ruim € 136 miljard (2014) is Zuid-Holland goed voor circa 22% van de Nederlandse economie. Met ruim 1,5 miljoen arbeidsplaatsen (2015) is in Zuid-Holland ongeveer een vijfde van de Nederlandse werkgelegenheid te vinden. In de provincie is een grote diversiteit aan bedrijfssectoren met een grote groeipotentie gevestigd. Het gaat daarbij onder meer om:

- de Rotterdamse haven als nationale mainport;
- het cluster *Life Science & Health* op Bio Science Park in Leiden;
- de Greenports in Westland-Oostland en Boskoop;
- het maritieme cluster in Zuid-Holland-Zuid;
- de Clean Tech Delta in Delft, Rotterdam en Drechtsteden;
- de Security Delta in Den Haag; en
- het *Aerospace* cluster in Noordwijk.

Daarnaast gaat het om een groot aantal bedrijven uit het MKB, gericht op sectoren als bouw, logistiek en handel, met een daaromheen ontwikkelde kennis- en diensteneconomie. Verder is in de provincie en regio's een diversiteit aan bedrijven in hogere milieucategorieën gevestigd die een belangrijke functie vervullen in de productiestructuur van de regio. Denk aan diverse productiebedrijven, recyclingbedrijven en betoncentrales. Regelmatig gaat het echter ook om hoogtechnologische bedrijven op terreinen die niet een 'zware-industrie-achtige' uitstraling hebben. In alle regio's zijn hier voorbeelden van, zoals op Goudse Poort (Gouda), Gouwe Park (allebei Zuidplas), Bio Science Park, Technopolis Delft en Amstelwijk Dordrecht.

Goede ligging en excellente (kennis)infrastructuur dragen hieraan bij

Fundament onder de sterke economische basis in Zuid-Holland is niet alleen de gunstige ligging van de provincie, maar ook de sterke kennisbasis. Denk daarbij aan de Universiteit Leiden, de TU Delft, de Erasmus Universiteit, alle spin-offs hieromheen, de daar omheen liggende campusstructuur en de aanwezigheid van een groot aantal publieke kennisinstellingen, waaronder TNO. Daarnaast beschikt Zuid-Holland over een goede multimodale ontsluiting in de provincie: alle modaliteiten zijn aanwezig (weg, water, spoor, lucht, buisleiding en glasvezel). Dat leidt tot een sterke concurrentiepositie van de provincie, een toenemend aantal buitenlandse bedrijven dat er investeert en zich er huisvest, en hogere private investeringen in R&D. Daarnaast vormt de economische structuur het fundament voor de ruim 1,5 miljoen arbeidsplaatsen die in de provincie zijn gesitueerd.

Bedrijventerreinen vormen belangrijk vestigingsmilieu en bron van werkgelegenheid en innovatie

Voor economische activiteit is ruimte nodig en bedrijventerreinen zijn hiervoor de belangrijkste vestigingslocaties. Al met al zijn de Zuid-Hollandse bedrijventerreinen, de zeehavens nog niet meegerekend, goed voor een economische toegevoegde waarde van circa € 45 miljard per jaar⁶; bijna 40% van de totale jaarlijkse toegevoegde waarde van de provincie. Met ruim 550.000 arbeidsplaatsen zijn circa 35% van het totaal aantal arbeidsplaatsen in de provincie gesitueerd op bedrijventerreinen. Dat zijn arbeidsplaatsen voor hoogopgeleid personeel in techniek en diensten, maar vooral ook arbeidsplaatsen voor lager- en middelbaar opgeleide werknemers.

⁶ Bron: Provincie Zuid-Holland (2016) en CBS (2013), bewerking Stec Groep (2017)

Daarbij hebben bedrijventerreinen ook een belangrijke sociaal-maatschappelijke waarde binnen de provincie. Ze maken als brandpunt van werkgelegenheid onderdeel uit van de kapstok die de leefbaarheid in kernen en gemeenten borgt. Gemiddeld 40 à 50% van de werknemers woont vaak in dezelfde gemeente als dat waar deze werkt. Onder het lager- en middelbaar opgeleide personeel ligt dit aandeel nog aanzienlijk hoger, vanwege een beperktere reisbereidheid. Dat tekent het belang van een bedrijventerreinbeleid dat de waarde van deze locaties vasthoudt.

2.2 Ontwikkeling op Zuid-Hollandse bedrijventerrein

Werkgelegenheid op bedrijventerreinen

De bedrijventerreinen in Zuid-Holland dragen voor een groot deel bij aan de werkgelegenheid in de regio: ruim een derde van de werkgelegenheid is direct op een bedrijventerrein gevestigd en een groot deel van de werkgelegenheid buiten deze locaties (bijv. op kantoorlocaties of in de binnenstad) hangt hiermee samen. In de laatste 10 jaar – de periode van 2005 t/m 2015 – is het aantal arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen afgenomen, zie tabel 3.

In de historische ontwikkeling is een duidelijke conjunctuurgolf te zien, voornamelijk (natuurlijk) beïnvloed door de financiële crisis. In de periode tussen 2005 en 2010 vond een gestage groei plaats, daarna is het aantal arbeidsplaatsen op bedrijventerreinen in Zuid-Holland weer deels afgenomen⁷. Het beeld per regio verschilt daarbij, samenhangend met de economische structuur van de regio's.

Tabel 3: Ontwikkeling werkgelegenheid op bedrijventerreinen per regio in 2005 t/m 2015

Regio	2005	2010	2015
Holland-Rijnland	65.317	69.137	65.230
Midden-Holland	34.226	34.300	31.289
MRDH	375.722	381.333	345.703
Zuid-Holland-Zuid	79.891	87.896	81.658
Totaal	555.156	572.666	523.880

Bron: Provincie Zuid-Holland (2016), bewerking Stec Groep (2016)

Historische uitgifte op bedrijventerreinen

De conjunctuurgolf in de werkgelegenheidscijfers is ook zichtbaar in de historische uitgifte in de periode 2006 t/m 2016. De totale jaarlijkse uitgifte tot 2009/2010 was twee- à driemaal zo hoog als in de crisis- en post-crisisperiode. Het uitgifteniveau in de laatste jaren, crisisperiode meegerekend, ligt vrij stabiel tussen rond de circa 40 tot 45 ha per jaar, zie tabel 4.

Een aantal opmerkingen over de interpretatie van uitgiftecijfers is hierbij op zijn plaats:

- Uitgifte wordt beïnvloed door het beschikbare aanbod. Als er geen aanbod is dan kunnen bedrijven zich niet vestigen en is de uitgifte inherent lager. Feit is echter dat er kwantitatief afgelopen jaren voldoende aanbod was in de Zuid-Hollandse regio's (op lokaal/subregionaal niveau kunnen er uiteraard wel tekorten zijn). In kwalitatieve zin is er mogelijk wel sprake (geweest) van mismatches, waardoor sommige uitgifte niet heeft plaatsgevonden.

⁷ De cijfermatige afname dient daarbij nog licht genuanceerd te worden. Door administratieve drempels is mogelijk een deel van het aantal flexwerkers niet meegenomen als werkgelegenheid op bedrijventerreinen, terwijl dit een wezenlijke verandering in de markt is geweest. Vooral in de logistiek is de flexibele schil relatief groot, maar ook onder bouw- en productiebedrijven is deze aanzienlijk gegroeid. Om tot een juiste inschatting van de ruimtevraag te komen hebben we daarom voor deze doelgroepen een aanvullende, alternatieve analyse uitgevoerd op basis van toegevoegde waarde. Zie verder hoofdstuk 3 en de separate bijlagenrapportage bij deze behoefteraming.

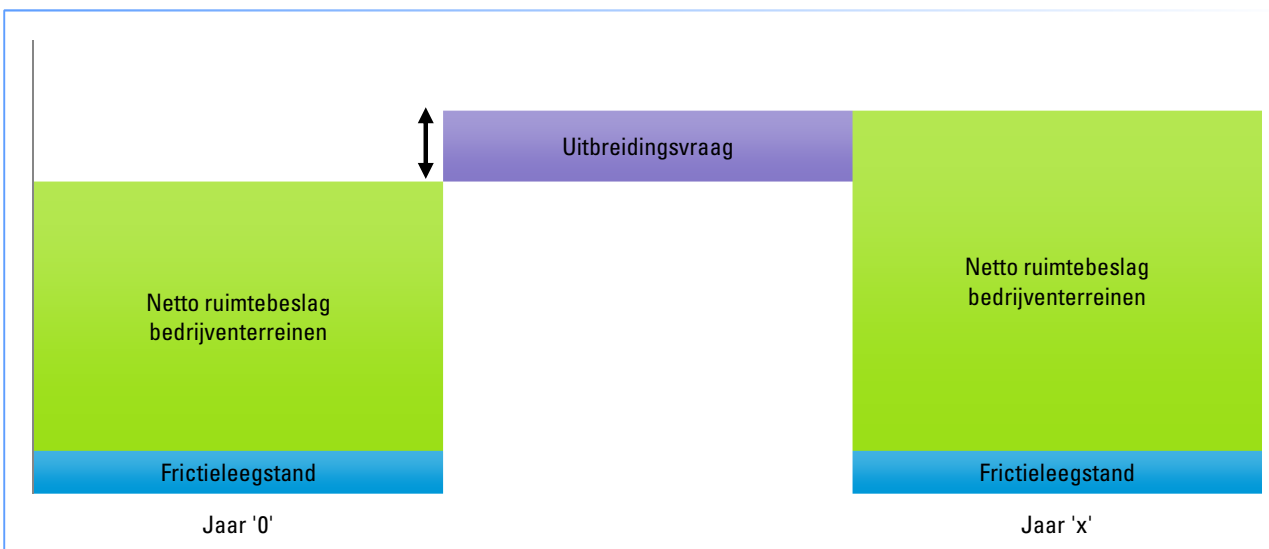
Tabel 4: Historische uitgifte in de periode 2006 t/m 2016 op bedrijventerreinen per regio

Regio	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Holland-Rijnland	9,2	13,3	6,0	13,0	3,0	3,8
Midden-Holland	23,2	8,0	6,6	1,1	14,9	3,2
MRDH	40,3	65,4	29,6	13,8	35,4	19,7
Zuid-Holland-Zuid	23,0	22,5	30,5	9,0	9,5	7,4
Totaal	95,7	109,2	72,7	36,9	62,8	34,1
	2012	2013	2014	2015	2016	Totaal
Holland-Rijnland	1,8	3,3	4,0	5,6	n.n.b.	63,0
Midden-Holland	8,9	10,8	6,3	19,7	n.n.b.	102,7
MRDH	10,0	20,3	18,6	12,7	n.n.b.	265,8
Zuid-Holland-Zuid	12,2	7,3	11,7	9,6	n.n.b.	142,7
Totaal	32,9	41,7	40,6	47,6	0	574,2

Bron: Provincie Zuid-Holland (2016), bewerking Stec Groep (2016)

- Uitgifte is niet hetzelfde als de (uitbreidings)vraag naar bedrijventerreinen, die we in voorliggende rapportage ramen. De in tabel 4 opgenomen uitgiftecijfers betreffen de opname van nieuwe – door gemeenten uitgegeven – gronden. Als er tegelijkertijd elders in de regio panden leeg komen te staan, dan is er per saldo geen sprake van uitbreidingsvraag. De raming in voorliggend onderzoek kijkt naar beide zijden van de medaille. Het raamt de uitbreidingsvraag en kijkt dus wat er per saldo aan extra ruimte nodig is voor bedrijventerreinen in de komende jaren in Zuid-Holland. Daarbij gaan we er aan de voorkant al vanuit dat 5% aan ruimte op bedrijventerreinen leeg mag staan, de zogenaamde frictieleegstand. De in deze rapportage geraamde uitbreidingsvraag kan dus worden beschouwd als de groei in oppervlak bedrijventerreinen die verantwoord kan plaatsvinden in de betreffende periode. Verantwoord: dus zonder dat hier bij voorbaat onaanvaardbare leegstandseffecten van verwacht hoeven te worden. Uiteraard moet dit bij specifieke planontwikkeling nader worden bekeken en afgewogen in kader van de Ladder voor duurzame verstedelijking.

Figuur 5: De behoefteraming raamt de uitbreidingsvraag, inclusief 5% frictieleegstand

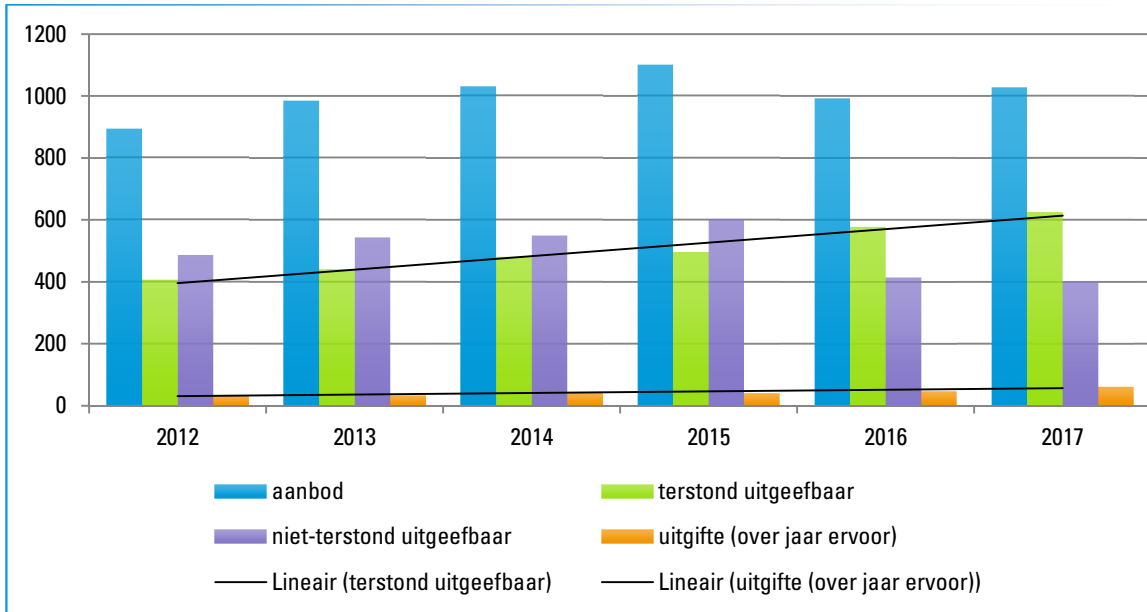


Bron: Stec Groep, 2017

Ontwikkeling aanbod op bedrijventerreinen versus uitgifte

Bovendien constateren we dat het (plan)aanbod bedrijventerreinen in Zuid-Holland over de jaren heen gestaag stijgt. Deze stijging gaat harder dan de toename in de uitgifte door de aantrekkende economie. De noodzaak tot het actualiseren van de ramingen en de verwerking daarvan in een goede programmering in de regio's blijft kortom onverminderd groot. Niet in de laatste plaats vanwege de kwalitatieve knelpunten die sommige regio's ervaren, waardoor de vraag niet optimaal gefaciliteerd kan worden.

Figuur 6: Aanbod bedrijventerreinen en uitgifte Zuid-Holland, 2012-2017



Bron: provincie Zuid-Holland, 2017

3 Uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen

Vooraf: in dit hoofdstuk geven we inzicht in de uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen. We doen dit voor geheel Zuid-Holland en waar relevant ook naar regio. Voor een uitgebreider beeld per regio verwijzen we naar de specifieke regiorapporten. Eerst gaan we in op de kwantiteit, ofwel het aantal hectares uitbreidingsvraag dat wordt verwacht. Daarna zoomen we dieper in op de samenstelling van deze vraag, ofwel de kwaliteit. Voor een uitgebreide toelichting op de gehanteerde methodiek, achterliggende parameters en gevoeligheidsanalyse, zie het bijlagenrapport horend bij deze rapportage. De genoemde oppervlakten betreffen netto oppervlakten, tenzij anders vermeld.

3.1 Omvang van de uitbreidingsvraag: kwantiteit

Circa 680 tot 724 ha uitbreidingsvraag tot en met 2030

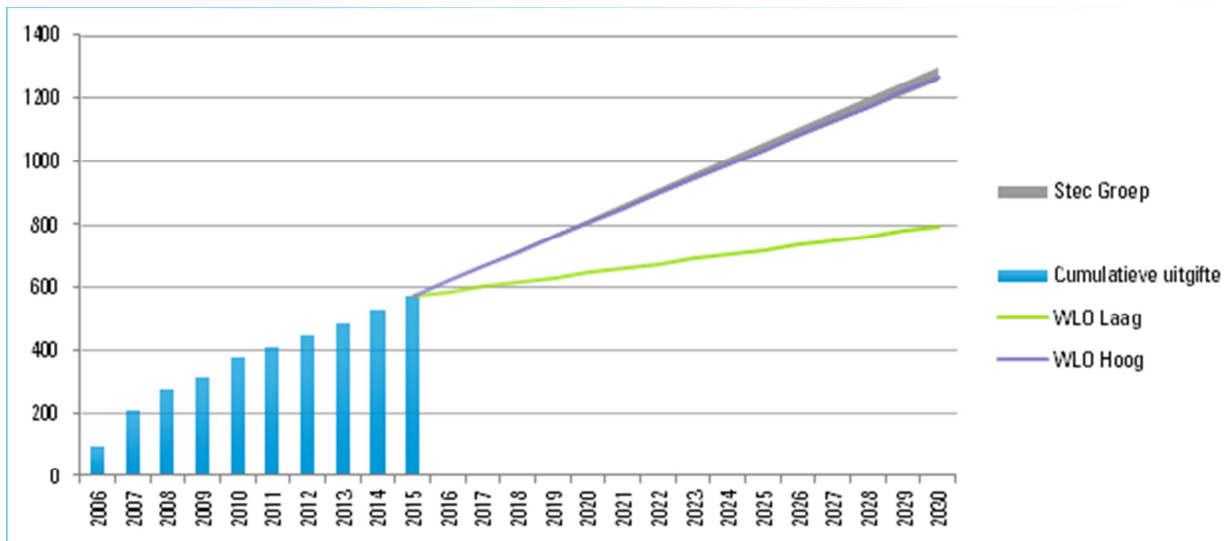
In de bijlagennotitie is toegelicht dat de uitbreidingsvraag in twee stappen is geprognosticeerd:

- In de basis is uitgegaan van de werkgelegenheidsprognose van de WLO-groei-scenario's, zoals gepresenteerd door het Centraal Planbureau⁸. Daarnaast is voor de overige parameters van het ramingsmodel – locatietypevoorkeur en terreinquotiënt – een vertaling gemaakt van markttrends en – ontwikkelingen om de veranderingen ten opzichte van de huidige situatie in te schatten. De WLO-scenario's maken de voornaamste impact in het prognosemodel, maar geven twee kanten van het spectrum weer ('hoog' en 'laag'): het gaat heel voorspoedig met de economische ontwikkeling van de regio of het gaat juist redelijk met de economische ontwikkeling in de regio, met *ups* en *downs*. Dit levert dan ook een ruime bandbreedte op voor de ontwikkeling van uitbreidingsvraag.
- Aanvullend is voor de sectoren 'logistiek' en 'industrie' een analyse gemaakt van de uitbreidingsvraag op basis van de groei van de toegevoegde waarde van deze sectoren. Primair omdat de structuur van deze sectoren is veranderd. Het zijn steeds meer arbeidsextensieve sectoren, waarbij de ontwikkeling van de toegevoegde waarde sterker correleert met ruimtelijke groei dan dat de werkgelegenheidsontwikkeling dat doet. Secundair is de bandbreedte vanuit werkgelegenheidsprognose van de WLO-scenario's dermate groot dat deze niet goed werkbaar is om beleid op te voeren. Aan de hand van deze aanvullende methode wordt een kleinere, meer werkbare bandbreedte binnen de bandbreedte van de WLO-scenario's geraamd. Deze kleinere bandbreedte wordt door Stec Groep als reëel uitgangspunt gezien voor de toekomstige uitbreidingsvraag en daarop gebaseerd beleid.

Hieruit volgt een totale kwantitatieve uitbreidingsvraag in de periode 2016 t/m 2030 in Zuid-Holland van naar verwachting 680 à 724 ha. Daarmee ligt de uitbreidingsvraag die wij verwachten voor Zuid-Holland zelfs nog iets hoger dan in het optimistische WLO Hoog scenario, zie figuur 7. Per (sub)regio en naar sector zijn wel verschillen zichtbaar. In de volgende paragraaf gaan we hier nader op in.

⁸ Centraal Planbureau & Planbureau voor de Leefomgeving (2015). Nederland in 2030 en 2050: twee referentiescenario's.

Figuur 7: Uitbreidingsvraag bedrijventerreinen Zuid-Holland in perspectief



Bron: Stec Groep, 2017

De uitbreidingsvraag stijgt geleidelijk tot en met 2030 en vlakt daarna af

De verwachting is dat de uitbreidingsvraag in de periode van 2016 t/m 2030 nog gestaag stijgt en deze stijging in de periode na 2035 à 2040 langzaam afneemt. Aanleiding hiervoor is de afnemende geprognosticeerde groei in de WLO-scenario's. Dat is voor de Zuid-Hollandse regio's overigens geen unieke voorspelling. Vrijwel iedere behoefteraming voor bedrijventerreinen in Nederland, gebaseerd op verschillende methoden, laat deze trend zien.

Voor de verschillende regio's en Zuid-Holland als geheel wordt de onderstaande ontwikkeling verwacht, zie tabel 5. Daarbij wordt uitgegaan van de twee ijkpunten in de WLO-scenario's: 2030 en 2050. Modelmatig uitgangspunt is dat de vraag in beide perioden 2016 t/m 2030 en 2031 t/m 2050 lineair stijgt. De indicaties van de ruimtevrage voor de periode 2016 t/m 2025 en 2016 t/m 2035 zijn gebaseerd op deze lineaire groei. In de praktijk zal de vraag zich in deze perioden echter over de conjunctuurgolven bewegen: sommige jaren meer dan verwacht, sommige jaren minder. Dit wordt nader toegelicht in het bijlagenrapport horend bij deze rapportage.

Tabel 5: Totale uitbreidingsvraag in drie perioden

Periode	Uitbreidingsvraag (Stec, in netto ha)				
	Zuid-Holland totaal	MRDH	Zuid-Holland-Zuid	Holland-Rijnland	Midden-Holland
2016 t/m 2025	453 - 477	238	89 - 98	60 – 65	66 - 76
2016 t/m 2030	680 - 724	357	134 - 147	90 – 105	99 - 115
2016 t/m 2035	949 - 1093	503	174 - 219	130 – 208	142 - 163

Bron: Stec Groep (2016)

Uitbreidingsvraag ligt fors lager dan in VRM, maar vorige raming was in VRM flink opgehoogd

De uitbreidingsvraag ligt hiermee lager dan het niveau dat door Ecorys is geraamd in 2012 voor de periode 2016 t/m 2030 (bij benadering: circa 900 tot 990 ha). Dit verschil is in lijn met wat we elders zien in behoefteramingen bedrijventerreinen. Gemiddeld zien we door het land een afname van zo'n 20 tot 30% van de uitbreidingsvraag over de periode t/m 2030. Lokaal en regionaal kunnen deze cijfers echter flink verschillen, zoals we ook in Zuid-Holland terug zien. De geraamde uitbreidingsvraag is aanzienlijk lager dan de vraag die is opgenomen in de provinciale VRM: circa 2.200 ha. De vraag in de VRM is meer dan het dubbele van de raming van Ecorys uit 2012. In de VRM is namelijk ook gerekend met (-) een vervangingsvraag door transformatie en (-) een ijzeren voorraad: een strategische voorraad bedrijventerreinen die direct voor uitgifte beschikbaar moet zijn. Uitgangspunt voor de vervangingsvraag

is hierbij circa 2 à 2,5% van de totale voorraad bedrijventerreinen; de ijzeren voorraad is bepaald op de uitbreidingsvraag voor de periode van 3 tot 5 jaar.

Juist hierdoor missen de regio's nu de slagkracht om vraaggericht te opereren

Uitgangspunten als ijzeren voorraad en een standaardpercentage transformatie blijken in de hedendaagse bedrijventerreinenmarkt tot onwenselijke situaties te leiden. Het werkt een teveel aan aanbod in de hand, zoals op meerdere plekken in Zuid-Holland concreet wordt ervaren. Veel regio's hebben – mede gevoed door de hogere vraagcijfers in de VRM – ruim geïnvesteerd in nieuw aanbod van bedrijventerreinen. De gedachte achter deze ophoging was voldoende flexibiliteit te kunnen bieden en vraaggericht/slagvaardig de markt te kunnen bedienen. Paradoxaal genoeg blijkt juist het tegengestelde het geval: er ligt nu veel aanbod dat niet goed aansluit bij de wensen en eisen van bedrijven, waardoor uitgifte alsnog niet plaatsvindt. En als regio's nu plannen willen ontwikkelen die wel aan deze wensen en eisen voldoen is het erg lastig om ze te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. Bovendien leidt het tot vele, langdurige (bestuurlijke) discussies, die de slagvaardigheid verder ondermijnen. Dit alles belemmert de regio's nu in het vermogen om in te spelen op de kansen voor economische- en werkgelegenheidsgroei die zich aandienen. Het is kortom verstandiger te bouwen op een goede langetermijnprognose.

Nieuwe raming geeft naar huidige inzichten een realistisch beeld, in lijn met de trends die we zien

De geraamde uitbreidingsvraag ligt met een kleine 50 ha netto per jaar op Zuid-Holland niveau wat lager dan de historische uitgifte (ruim 55 ha in de periode 2006 t/m 2015). Dit is het effect van verschillende trends in sectoren die ertoe leiden dat bedrijven soms met minder (extra) ruimte uit de voeten kunnen. Denk aan robotisering, digitalisering en implementatie van 'het nieuwe werken'. Echter, dan nog ligt de verwachte uitbreidingsvraag voor Zuid-Holland iets boven het WLO Hoog scenario, zie figuur 7 hiervoor.

Belangrijk is op te merken dat de geraamde uitbreidingsvraag een saldo is. Hierin zitten dus sectoren die in ruimte groeien, maar ook sectoren die dat nauwelijks doen of zelfs in ruimte krimpen. Daarnaast zullen er periodes zijn van hoogconjunctuur, zoals nu, waarbij de vraag boven de gemiddelde uitbreidingsvraag stijgt en periodes van recessie waarbij de vraag tot 0 kan reduceren of sommige bedrijven en sectoren zelfs in ruimte krimpen, zoals de jaren rond 2010.

Tot slot is belangrijk te noemen dat de raming van de uitbreidingsvraag in dit rapport niet door extrapolatie tot stand is gekomen, maar door toekomstscenario's te vertalen naar ruimtegebruik. Dat er de laatste jaren mogelijk beperkt is uitgegeven, om welke reden dan ook, heeft geen effect op de resultaten.

3.2 Samenstelling van de uitbreidingsvraag: kwaliteit

Verdeling naar terreintype

De uitbreidingsvraag is in dit onderzoek uitgesplitst naar vier terreintypen, die wat betreft *selling points*, doelgroep en uitstralingsniveau van elkaar verschillen, te weten:

- Grootschalige logistieke bedrijventerreinen, gericht op logistieke bedrijven >3 ha in milieucategorie ≤ 4.1
- HMC-bedrijventerreinen, gericht op bedrijven van elke omvang en in milieucategorie ≥ 4.2
- Regulier-gemengde bedrijventerreinen, gericht op bedrijven ≤ 3 ha en in milieucategorie ≤ 4.1 , waaronder logistiek en industrie, met een regulier uitstralingsniveau
- Hoogwaardige locaties, gericht op bedrijven met een kantoorachtige uitstraling, niet zijnde solitaire kantoren

Tabel 6 en 7 illustreren de kwaliteiten per terreintype en de doelgroepen van dergelijke locaties. Het gaat hier expliciet om een illustratie, niet om een uitsluitend overzicht.

Tabel 6: Illustratie locatiekwaliteiten per terreintype

Terreintype	Locatiekwaliteiten
Logistiek >3 ha	<ul style="list-style-type: none"> • Perifere locatie, niet ontsloten via een woonkern • Directe snelwegafslag of aantakking op 2x2-baans N-weg • Aanwezigheid railterminal of kade in directe omgeving of op locatie
HMC (milieucategorie ≥4.2)	<ul style="list-style-type: none"> • Perifere locatie, niet ontsloten via een woonkern • Minimaal ontsloten aan een N-weg • Aanwezigheid railterminal of kade in directe omgeving of op locatie • Kavels met een omvang >0,5 ha, met praktische vorm
Regulier-gemengd	<ul style="list-style-type: none"> • Geen specifieke locatie-eisen, voornamelijk (boven)lokale binding relevant voor te vestigen bedrijven, uitzonderingen daargelaten
Hoogwaardig	<ul style="list-style-type: none"> • Ligging nabij woonkern • Minimaal ontsloten aan een N-weg • Bouwvlakken op zichtlocatie

Bron: Stec Groep (2017)

Tabel 7: Illustratie doelgroepen en vastgoedtype per terreintype

Terreintype	Type bedrijven	Type vastgoed
Logistiek >3 ha	<ul style="list-style-type: none"> • Verladere • Logistiek dienstverleners • Groothandels • Distributiebedrijven • 'Natte' logistiek 	<ul style="list-style-type: none"> • Opslag/warehouse • Overslag • Distributiecentrum
HMC (milieucategorie ≥4.2)	<ul style="list-style-type: none"> • Productie • Verwerkingsbedrijven • Recyclers • (Zware) hindergevende bedrijvigheid 	<ul style="list-style-type: none"> • Productiehal • Verwerkingsinstallatie
Regulier-gemengd	<ul style="list-style-type: none"> • MKB • Reguliere logistiek • Productie-/maakbedrijven • Hightech industrie • Bouwbedrijven • Autogarages/-reparatie • Agrofood 	<ul style="list-style-type: none"> • Bedrijfshal • Productiehal • Opslagruimte • Werkplaats • (Ondergeschikte) kantoorruimte
Hoogwaardig	<ul style="list-style-type: none"> • Kennisinstellingen • R&D • Laboratoria • Adviesbureaus • Retail • Onderhoudsbedrijven • Verhuurbedrijven 	<ul style="list-style-type: none"> • Showroom • Bedrijfshal • Kantoor • Laboratorium • Garage

Bron: Stec Groep (2017)

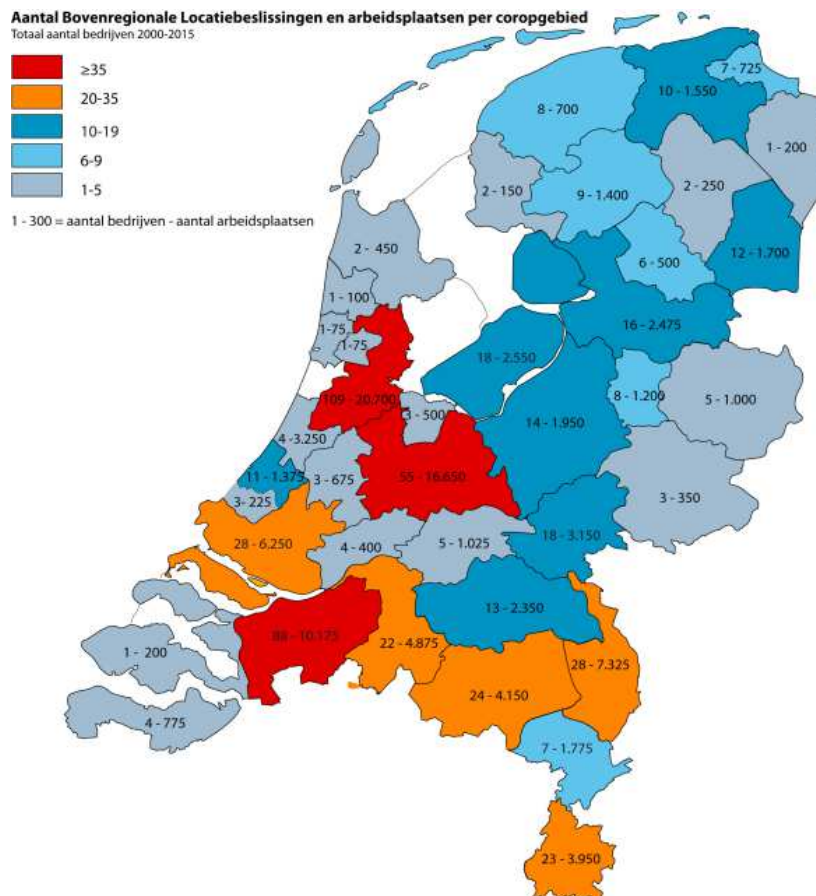
Over de uitbreidingsvraag naar terreintype het volgende:

- Een belangrijk deel van de uitbreidingsvraag heeft naar verwachting een vestigingsvoorkeur voor regulier-gemengde bedrijventerreinen. Het gaat voornamelijk om het midden- en kleinbedrijf, zoals bouwbedrijven, productiebedrijven, kleinschalige logistiek en dienstverlenende activiteiten. Dergelijke bedrijvigheid heeft vaak een zeer lokale afzetmarkt, herkomst van werknemers en oriëntatie, en heeft vaak een binding met een specifieke gemeente of kern. De uitbreidingsvraag uit dit segment zal zich voornamelijk lokaal en bovenlokaal oriënteren, op fiets- en brommerafstand van de woonkernen. Dat

blijkt ook uit onderzoek van het CBS⁹, waarin wordt geconcludeerd dat de helft van de verhuizingen van bedrijven plaatsvindt over een afstand van maximaal 10 kilometer, bij voorkeur binnen de gemeentegrenzen.

- Daarnaast doet zich nog een aanzienlijke uitbreidingsvraag voor naar bedrijventerreinen gericht op grootschalige logistiek (>3 ha). Het gaat vaak om bedrijven met een (inter)nationale logistieke oriëntatie, zoekend naar een vestigingslocatie aan de primaire vervoersassen van Nederland. Dat zijn de wegen op de corridor van de Rotterdamse haven naar Duitsland en België of juist locaties nabij een specifiek cluster (of consumentenmarkt) dat door deze logistiek wordt bediend, zoals agrofood. Deze bedrijven oriënteren zich doorgaans op (boven)regionale schaal; de lokale binding is in de regel beperkt, hoewel een aantal bedrijven vanzelfsprekend een specifieke lokale vestigingsvoorkeur heeft.

Figuur 8: Bovenregionale locatiebeslissingen per COROP-regio



Bron: Stec Groep (2017)

- HMC-bedrijven maken voor de Zuid-Hollandse regio's ook deel uit van de productiestructuur en de diverse clusters. Het gaat dan niet alleen om betoncentrales en afvalverwerkers, maar ook om hoogtechnologische en innovatieve bedrijven, die regelmatig ook zitten op locaties met een hoogwaardige uitstraling. Denk aan Bio Science Park en Technopolis Delft. De uitbreidingsvraag is naar verwachting echter relatief beperkt. Dat wil overigens niet zeggen dat het economisch perspectief van deze bedrijven negatief is: in de regel geldt voor HMC-bedrijven dat economische ontwikkeling in de huidige markt niet (meer) correleert met toenemend ruimtegebruik. Trends als robotisering en automatisering zorgen er in toenemende mate voor dat bedrijven eenzelfde of zelfs hogere productie realiseren op hetzelfde bedrijfsoppervlak.

Aanvullend: een laag geraamde uitbreidingsvraag betekent niet dat er de komende jaren geen

⁹ CBS (2013). Bedrijven verhuizen vooral binnen eigen gemeente.

marktvraag vanuit HMC-bedrijven kan ontstaan. Sommige niches binnen dit segment groeien, terwijl andere niches juist krimpen. Daarnaast kan er sprake zijn van vervanging, wanneer de huidige faciliteit van een bedrijf over enkele jaren niet meer geschikt is. Het gaat bovendien om bedrijven die vaak lastig in te passen zijn op reguliere bedrijventerreinen en vaak specifieke vestigingscriteria hanteren, zoals de aanwezigheid van een kade aan (diep) vaarwater. Er blijft dan ook wel degelijk een opgave voor de regio beschikbaar in dit segment.

- Ook de uitbreidingsvraag naar ruimte op bedrijventerreinen vanuit (hoogwaardige) diensten is naar verwachting beperkt de komende jaren. Belangrijke trends in de dienstensectoren zijn het optimaal en flexibel gebruik van kantoorruimten. Traditionele, monofunctionele locaties zijn steeds minder populair in deze sector. De locatietypevoorkeur verschuift naar locaties in stedelijke omgevingen waar meerdere functies samenkomen. Ook hiervoor geldt concreet dat dit niet betekent dat zich geen marktvraag voor kan doen. Sommige bedrijven/locaties zullen groeien, terwijl andere plekken krimpen en leeg komen te staan. De verwachting is echter dat de netto uitbreidingsvraag (toename op bedrijventerrein x, afname op bedrijventerrein y) voor Zuid-Holland slechts 5 ha zal zijn in de komende jaren. Enkel in Holland-Rijnland zien we een beperkte uitbreidingsvraag. In de andere regio's is het saldo 0.

De kwalitatieve verdeling van de vraag naar terreintype levert het volgende resultaat op, zie tabel 8. Daarbij is enkel gekeken naar de bandbreedte die door Stec Groep wordt geadviseerd. De verdeling naar sectoren conform de WLO-scenario's komt bij een kwalitatieve verdieping uit op een scheve verdeling, vanwege de beperkte correlatie tussen ruimtetoevoeging en werkgelegenheidsontwikkeling in de sectoren 'industrie' en 'logistiek'.

Tabel 8: Uitbreidingsvraag per terreintype in ha conform bandbreedte Stec Groep

Terreintype	Uitbreidingsvraag 2016 t/m 2030 (in netto ha)				
	Zuid-Holland totaal	MRDH	Zuid-Holland-Zuid	Holland-Rijnland	Midden-Holland
Logistiek >3 ha	266	144	50	33	39
HMC (milieucategorie ≥4.2)	42 - 55	21	11 – 15	4 – 8	6 – 11
Regulier-gemengd	369 - 399	192	74 – 83	49 – 60	54 – 64
Hoogwaardig	5	0	0	5	0
Totaal	680-724	357	134 – 147	90 – 105	99 - 115

Bron: Stec Groep (2017)

De uitbreidingsvraag is indicatief vertaald naar m² bruto vloeroppervlak (hierna: bvo) op basis van een verschillende, marktconforme *floor space index* (hierna: fsi) per terreintype. Deze vertaling geeft handvatten om te kijken hoe de uitbreidingsvraag deels gefaciliteerd kan worden door het intensiever benutten van bestaande terreinen en kan gebruikt worden bij de beoordeling van herstructurerings- en transformatieplannen.

Tabel 9: Uitbreidingsvraag per terreintype in m² bvo conform bandbreedte Stec Groep

Terreintype	Uitbreidingsvraag 2016 t/m 2030 (in m2 bvo)				
	Zuid-Holland totaal	MRDH	Zuid-Holland-Zuid	Holland-Rijnland	Midden-Holland
Logistiek >3 ha	137.800	721.000	248.000	163.000	196.000
HMC (milieucategorie ≥4.2)	249.500 - 328.000	125.000	64.000 – 88.000	22.000 – 49.000	38.500 – 66.000
Regulier-gemengd	2.945.000 - 3.189.000	1.532.000	590.000 – 666.000	394.000 – 476.000	429.000 – 515.000
Hoogwaardig	77.000	0	0	77.000	0
Totaal	4.599.500 - 4.922.000	2.378.000	902.000 – 1.002.000	656.000 – 765.000	663.500 – 777.000

Bron: Stec Groep (2017)

Vraag vanuit watergebonden bedrijvigheid

De vraag vanuit watergebonden bedrijvigheid gaat dwars door alle genoemde sectoren heen: grootschalige en kleinschalige logistieke bedrijven, bedrijven met een hogere milieucategorie en ‘reguliere’ bedrijven kunnen om welke reden dan ook een sterke voorkeur hebben voor een terrein aan het water (geen zeehaventerrein). In alle regio’s constateren we dat er bedrijven zijn met voorkeur voor een watergebonden locatie. Bovendien neemt de behoefte aan multimodale locaties toe. Daarbij dient het water verschillende doeleinden. Het ene bedrijf heeft een plek bij het water nodig voor aan-/afvoer en op-/overslag van goederen, terwijl het andere bedrijf water nodig heeft als koelwater in het productieproces.

Let wel, er bestaat een verschil tussen direct en indirect watergebonden: niet alle bedrijven met een voorkeur voor een terrein aan het water hebben ook daadwerkelijk een eigen kade nodig. Indirect watergebonden bedrijven zijn bedrijven die indirect gebruik maken van water voor hun bedrijfsactiviteiten. Deze bedrijven hoeven niet direct aan het water te zitten, maar wel binnen acceptabele straal van een overslagterminal en mogelijk nabij andere (kadegebonden) bedrijven in de productieketen. Direct watergebonden bedrijven zijn bedrijven die noodzakelijkerwijs een plek aan het water nodig hebben om hun bedrijfsactiviteiten uit te kunnen voeren. Het zijn gebruikers van de binnenvaart en maritieme sector, zoals betoncentrales, producenten van bouwmaterialen, veevoederproducenten en scheepswerven.

Figuur 9: Illustratie direct en indirect watergebonden bedrijvigheid



Bron: Stec Groep (2017)

Om de watergebonden vraag indicatief te bepalen kijken we welke bedrijfssectoren in welke mate watergebonden zijn, zie daarvoor onderstaande box. Het is bovendien de verwachting dat het watergebonden percentage de komende jaren toeneemt, mede vanwege de trend onder bedrijven om steeds meer aan- en afvoer van goederen via het water te doen. Op basis hiervan schatten we in dat de watergebonden vraag circa 25% van de totale uitbreidingsvraag naar bedrijventerreinen bedraagt. Dit is in lijn met bevindingen uit eerdere rapportages in de regio (bijvoorbeeld: BCI, 2010¹⁰) en inschattingen van het bedrijvenpanel dat de behoefte aan multimodale locaties groeit. Voor geheel Zuid-Holland komt dat neer op een totale uitbreidingsvraag van circa 170 à 180 ha in de periode 2016 t/m 2030, conform de bandbreedte van Stec Groep. Het deel van de bedrijven dat echt kadegebonden is, is inherent kleiner. De omvang van deze ruimtevrage is binnen de kaders van dit onderzoek niet exact te bepalen. Vaak geven voor dit soort bedrijven kademetern en de diepgang van het vaarwater de doorslag voor een locatie, niet zozeer omvang van het kavel.

WATERGEBONDEN EN –VERBONDEN BEDRIJVEN PER SECTOR

Watergebonden en –verbonden bedrijven zien we vooral in de productie en logistieke sector. Hieronder een overzicht van de belangrijkste doelgroepen hierbinnen, met tussen haakjes indicatief het aandeel van de vraag naar ‘natte’ kavels. Daarbij baseren we ons op eigen expertise uit eerdere onderzoeken/adviezen. onderzoek en advies van derden en input van het bedrijvenpanel voor deze behoefteraming.

¹⁰ Buck Consultants International (2010). Naar een strategisch beleidskader watergebonden bedrijventerreinen Zuid-Holland.

Productiebedrijven:

- Voedings- en genotmiddelen: 20 tot 40%
- Bouwmaterialen: 20 tot 30%
- Basismetaal: 5 tot 10%
- Scheeps- en jachtwerven: 100%
- Afvalverwerking en recycling: 20 tot 30%
- Delfstoffenwinning: 80 tot 100%
- Chemische industrie: 60 tot 80%
- Papier- en karton: 5 tot 10%
- Elektriciteit: 95%

Logistiek:

- Op- en overslag bulk- en stukgoed: 20 tot 30%
- Op- en overslag containers: 100%
- Intermodale logistieke dienstverlening: 20 tot 30%

Overloop vanuit de Rotterdamse haven

Deze behoefteraming is beleidsarm opgesteld en daarmee gebaseerd op een natuurlijke overloop vanuit de Rotterdamse haven naar het achterland in de regio's. Het is af te raden om met een extra overloop te rekenen. Het Havenbedrijf stelt op dit moment nieuwe prognoses op¹¹ en geeft zelf aan naar verwachting voldoende ruimte te hebben. Bovendien is de strategie van het Havenbedrijf om primair in te zetten op het binden van ladingstromen en bedrijven aan de zeehaven als deze daar een bijdrage aan leveren. Dit is een wijziging ten opzichte van het verleden, waarbij het Havenbedrijf de meeste logistiek vooral naar het achterland doorverwees om zo geen kostbare ruimte op te geven en maximale ruimteproductiviteit te realiseren. Omdat de prognosemethodiek al rekening houdt met de vestigingsdynamiek, verhuis- en investeringsrelaties tussen Rotterdam en de regio's uit afgelopen jaren, zijn de effecten hiervan op bijvoorbeeld de uitbreidingsvraag vanuit de logistiek en specifieke clusters als de Greenport al voldoende meegenomen. Zeker nu de vestigingsstrategie van het Havenbedrijf haven een ander accent heeft gekregen.

3.3 Geografische verdeling van de uitbreidingsvraag

De vier Zuid-Hollandse regio's hebben een forse omvang. Tegelijkertijd weten we dat veel bedrijven een beperkte verhuisradius hebben (zie 3.2). Daarom hebben we de uitbreidingsvraag in dit onderzoek verder indicatief verdeeld naar subregio's binnen de vier onderscheiden hoofdregio's Holland-Rijnland, Midden-Holland, MRDH en Zuid-Holland-Zuid. We doen dit op basis van een gemiddelde van vier verdeelsleutels:

- Uitgifte per subregio in de periode 2006 t/m 2015
- Totale werkgelegenheid per subregio
- Werkgelegenheid op bedrijventerreinen per subregio
- Totaal areaal bestaande bedrijven per subregio

In het bijlagenrapport horend bij deze rapportage wordt de keuze voor deze verdeelsleutels nader toegelicht.

Vraag in subregio's komt vanuit regulier-gemengde MKB bedrijven

Een deel van de vraag is direct toe te bedelen aan de subregio's. Het gaat daarbij om de vraag die komt vanuit regulier-gemengde MKB bedrijven. Het betreft het gros van de bedrijven dat de bedrijventerrein in Zuid-Holland vult en kijkende naar oorsprong/historie, herkomst werknemers en werkgebied vaak een sterke relatie heeft met de huidige vestigingsgemeenten en directe omgeving. Deze bedrijven willen bij

¹¹ Gesprek met Havenbedrijf op 23 januari 2017 & <http://www.maritiemland.nl/news/haven-rotterdam-kijkt-vooruit-naar-2040/>

groeit het liefst op de huidige vestigingslocaties uitbreiden en als dit niet kan op een locatie zo dicht als mogelijk daarbij. Onderdeel van deze vraag zijn ook lokale/subregionale spin-offs en start-ups.

De grotere uitbreidingsvraag uit logistiek en HMC is vooral regionaal georiënteerd

Het gros van de uitbreidingsvraag is naar verwachting regionaal georiënteerd. In deze behoefteraming wordt deze vraag gedefinieerd als de vraag vanuit grootschalige logistiek (>3 ha) en HMC-bedrijven (milieucategorie ≥ 4.2). Deze vraag is niet direct aan één subregio gebonden, maar afkomstig van bedrijven die zich, onder meer door hun specifieke locatie-eisen, op een overwegend (boven)regionaal niveau oriënteren bij hun locatiekeuze, bijvoorbeeld langs belangrijke vervoerscorridors. Op voorhand is geen inschatting te geven in welke subregio deze zal 'landen'.

Daarbij merken we bovendien op dat ook onder de grote logistiek en onder HMC-bedrijven zich natuurlijk bedrijven kunnen bevinden die sterk aan een gemeente of subregio zijn gebonden. Een voorbeeld is de agrologistiek in Zuid-Holland. Binnen de Greenport Westland-Oostland zijn feitelijk drie aparte deelregio's te onderscheiden met een specifiek agrologistiek cluster, waar nauwelijks uitwisseling tussen plaatsvindt. Agrologistiek gebonden aan een van deze deelregio's wil en moet dus ook daar vestigen. Dat betekent dat bij afwegingen en afspraken over vraag en aanbod, deze regio's niet op een hoop kunnen worden geveegd. Het is van belang de juiste marktregio te hanteren. Een ander voorbeeld vormen de meeste betonmortelcentrales en recyclingbedrijven. Vaak hebben deze bedrijven een relatief klein werkgebied en hebben zij specifieke eisen aan de locatie, waardoor deze niet snel (over een grote afstand) kunnen verplaatsen.

Tabel 10: Vraag per subregio conform bandbreedte Stec Groep

Regio	Subregio	Uitbreidingsvraag 2016 – 2030 (in netto ha)
Holland Rijnland	Bollenstreek	14 – 16
	Rijn- en Veenstreek	18 – 21
	Stedelijke as	23 – 28
	Regionaal georiënteerd	36 – 41
	Totaal	90 – 105
Zuid-Holland-Zuid	Alblasserwaard-Vijfheerenlanden	18 – 20
	Drechtsteden	40 – 45
	Hoeksche Waard	10 – 11
	Goeree-Overflakkee	6 – 7
	Regionaal georiënteerd	60 – 64
	Totaal	134 – 147
Midden-Holland	Midden-Holland-Noord	43 – 52
	Midden-Holland-Zuid	10 – 13
	Regionaal georiënteerd	45 – 50
	Totaal	99 – 115
MRDH	Regio Den Haag*	107
	Regio Rotterdam	85
	Regionaal (MRDH) georiënteerd	165
	Totaal	357
Zuid-Holland	Totaal	680 - 724

Bron: Stec Groep (2017)

3.4 Vraag door onttrekking: vervangingsvraag

De hiervoor genoemde cijfers gaan over de uitbreidingsvraag. De extra ruimte aan bedrijventerreinen die nodig is ten opzichte van nu. Naast uitbreidingsvraag kan er in de komende jaren ook sprake zijn van vraag als gevolg van vervanging. Daarvan is sprake is bestaande bedrijven worden geherstructureerd of getransformeerd, waardoor bedrijven gedwongen moeten verplaatsen naar een andere locatie. Het

nettoresultaat is bij vervanging per definitie 0: op de nieuwe plek ontstaat vraag, op de oude plek verdwijnt aanbod. Het bedrijf verplaatst daarbij slechts van plek a naar plek b, er doet zich dus geen uitbreidingsvraag voor. In het bijzonder in Zuid-Holland is dit ook het geval, vanwege de grote verstedelijkingsopgave, waarbij bedrijfsruimte mogelijk moet wijken voor woningbouw of andere functies.

Hoewel we oproepen voorzichtig te zijn met het transformeren en verkleuren van bestaande bedrijventerreinen (o.a. vanwege de ruimtevraag vanuit HMC en watergebonden bedrijven), is het logisch hier wel op in te zetten bij locaties die echt geen toekomstperspectief meer hebben als bedrijventerrein. Op die plekken kan worden voorzien in een deel van de verstedelijkingsopgave in Zuid-Holland en ontstaat zo tegelijkertijd de ruimte en flexibiliteit om in te kunnen spelen op de vraag naar nieuwe, andere en marktgeschikte locaties.

Op basis van een enquête onder gemeenten zijn de belangrijkste transformatieopgaven in beeld gebracht, zie hiervoor de regiorapporten. Belangrijke conclusie is dat deze opgaven nog niet concreet en compleet genoeg in beeld zijn. Daarvoor is het belangrijk om verder in kaart te brengen hoeveel bedrijven er precies uitgeplaatst dienen te worden en wat de oppervlakte van deze bedrijven is. Belangrijk is om deze vervangingsvraag zo concreet mogelijk te benoemen. Dit betekent dat sprake moet zijn van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio. Onder deze condities is de vervangingsvraag goed bruikbaar als bouwsteen bij de onderbouwing van nieuwe, gewenste bedrijventerreinontwikkelingen op basis van de Ladder voor duurzame verstedelijking.

4 Confrontatie met aanbod: inzicht in de behoefte

Vooraf: om te bepalen welke behoefte er is aan bedrijventerreinen in Zuid-Holland moeten we de uitbreidingsvraag (de verwachte groei aan extra ruimte op bedrijventerreinen) confronteren met de harde plancapaciteit (de geplande groei van extra ruimte op bedrijventerreinen). De Ladder voor duurzame verstedelijking vraagt bij motivering van plannen namelijk om de vraag te bezien ten opzichte van de harde plancapaciteit (vraag minus hard aanbod = actuele behoefte). De harde plancapaciteit bestaat uit plannen waarvan het bestemmingsplan onherroepelijk is, ongeacht of de grond bouwrijp of niet-bouwrijp is gemaakt en ongeacht of deze nog 'achter' een uitwerkingsplan of wijzigingsbevoegdheid zit. Zachte plancapaciteit zijn overige plannen, bijvoorbeeld waarvan de bestemmingsplanprocedure nog loopt, die enkel nog in de structuurvisie zijn opgenomen of die nog slechts in de ideeënfase verkeren. In paragraaf 4.1 maken we deze kwantitatieve confrontatie.

Het puur optellen van meters zegt echter nog niks over de kwaliteiten, ofwel marktgeschiktheid, van deze ruimte. Als de vraag vooral komt vanuit grote logistiek, terwijl het allemaal locaties zijn met kleine kavels, dan kan de vraag daar alsnog niet terecht. Er zal dus ook kwalitatief gekeken moeten. In paragraaf 4.2 geven we een eerste beeld van deze kwalitatieve confrontatie.

Verder kan bij het bepalen van de uiteindelijke behoefte de vervangingsvraag nog een rol spelen. Zicht op omvang en samenstelling hiervan is dus eveneens van belang.

4.1 Kwantitatief heeft Zuid-Holland een te grote jas

Op dit moment beschikt Zuid-Holland over circa 950 ha harde plancapaciteit en circa 375 ha zachte plancapaciteit. In het bijlagenrapport horend bij deze rapportage staat een totaaloverzicht (bijlage F). Daarmee zijn vraag en aanbod op de Zuid-Hollandse bedrijventerreinenmarkt kwantitatief gezien uit balans. Er is meer hard aanbod van bedrijventerreinen dan dat er vraag wordt verwacht. Puur kwantitatief is de huidige terstond uitgeefbare voorraad (625 ha) al bijna genoeg om in de vraag te voorzien t/m 2030.

Per regio verschilt het beeld. Zo zijn de bedrijventerreinenmarkten van Holland-Rijnland en Midden-Holland kwantitatief redelijk in balans. De kwantitatieve overschotten concentreren zich in MRDH en in mindere mate in Zuid-Holland-Zuid. Hoewel deze 'ruime jas' op het eerste gezicht wellicht aantrekkelijk lijkt, omdat er zo voldoende aanbod en strategische voorraad is om (onvoorziene) marktvaart te bedienen, blijkt deze in toenemende mate juist een belemmering te vormen voor de economische groei van de regio's. Dit omdat de 'pasvorm' van de jas niet klopt: veel van het aanbod matcht niet met wat de markt zoekt, zie 4.2.

Tabel 11: Vraag-aanbodconfrontatie per subregio

Subregio	2016 – 2030	Hard planaanbod
Holland Rijnland	90 – 105 ha	101,6 ha
Midden-Holland	99 - 115 ha	104,9 ha
MRDH	357 ha	540,5 ha
Zuid-Holland-Zuid	134 - 147 ha	205,3 ha
Totaal	680 - 724ha	952,3 ha

4.2 Maar kwalitatief zien we nog tekorten in alle regio's

Belangrijk is dat het aanbod aan bedrijventerreinen aansluit bij wat de markt vraagt. We zien in de nieuwste vraagraming dat de uitbreidingsvraag in de Zuid-Hollandse regio's in belangrijke mate gevormd wordt door vraag vanuit (grote) logistiek. Ook is er nog best wat uitbreidingsvraag vanuit bedrijven in hogere milieucategorie en vraag naar watergebonden locaties. Regelmatige gaat het om combinaties hiervan.

Kijken we met de bril van deze doelgroepen in de vraag – op hoofdlijnen – naar het aanbod, dan moeten we concluderen dat een aanzienlijk deel van het aanbod niet optimaal aansluit bij de vraag vanuit deze ruimtevragers. Dat zien we zowel in regio's met een kwantitatief overaanbod als met een kwantitatief evenwicht. Er is in alle regio's dus nog een belangrijke kwalitatieve opgave. We lopen ze nu kort langs.

4.2.1 Zuid-Holland-Zuid

- In de vorige behoefteraming (Ecorys, 2012) is voor Zuid-Holland-Zuid zo'n 140 ha geraamd t/m 2030. In de VRM is dit met ijzeren voorraad en vervangingsvraag opgehoogd naar zo'n 358 ha. Op basis hiervan hebben gemeenten in Zuid-Holland-Zuid nu zo'n 210 ha aan harde plannen en concrete terreinen.
- We weten met de nieuwe prognoses dat uitbreiding van het netto areaal bedrijventerreinen met maximaal zo'n 147 ha volstaat in Zuid-Holland-Zuid. Kwantitatief is er in Zuid-Holland dus ruim voldoende aanbod beschikbaar om slagvaardig de marktvrage te bedienen. Echter, daarvoor moet het aanbod wel optimaal aansluiten bij de marktvrage.
- Als we dan kwalitatief kijken naar het aanbod in Zuid-Holland-Zuid dan zien we dat:
 - Veel planaanbod kleinere kavels betreft op reguliere bedrijventerreinen verspreid door de hele regio. Voor de uitbreidingsvraag uit het reguliere gemengde segment is dit aanbod veelal kwalitatief prima geschikt. Ook kwantitatief lijkt er ruim voldoende beschikbaar voor dit segment. Wel kan op lokaal of subregionaal niveau sprake zijn van een mismatch. Zo zijn er gemeenten en regio's waar geen aanbod beschikbaar is, of enkel geconcentreerd op regionale terreinen, maar waar mogelijk wel sterk lokaal gewortelde bedrijven zitten die doorgroeien en daarbij niet kunnen of willen verplaatsen.
 - In het verlengde van vorige punt, het harde planaanbod voor het grootschalige, regionaal georiënteerde segment beperkt is, terwijl zich hier wel een grote uitbreidingsvraag voordoet. Immers, het harde planaanbod bestaat uit enerzijds kleinere kavels op reguliere bedrijventerreinen of anderzijds grote gehelen op regionale bedrijventerreinen, waarvan de vraag is in hoeverre deze ook kwalitatief de goede plekken zijn voor dit segment. Zo zien we dat het harde aanbod voor het grootschalige, regionaal georiënteerde segment vooral ligt op RBT Hoeksche Waard (19 ha), Dordtse Kil (26 ha) en Bedrijvenpark Oostflakkee (22,3 ha). Dat aanbod is weliswaar kwantitatief voldoende om in de vraag te voorzien, maar bevindt zich in belangrijke mate buiten de belangrijke logistieke assen in Drechtsteden en Alblasserwaard-Vijfheerenlanden. Daarmee is dit aanbod veelal niet aantrekkelijk is voor dit segment. Bovendien is het aanbod van kavels op deze terreinen regelmatig niet geschikt. Zo zien we op Dordtse Kil nauwelijks nog aanbod van kavels met een courante maat en vorm. Kortom, in dit segment zit nog een belangrijke opgave voor de (regio)gemeenten.
 - Het 'natte' deel van het aanbod vrijwel volledig in gebruik is, terwijl zich hier wel een uitbreidingsvraag in voordoet. Vaak betreft het gebruik bovendien 'droge' bedrijvigheid. De beperkte ruimte voor 'natte' bedrijven belemmert mogelijk de groei van de regio. Voor natte bedrijven zijn met name Weverseinde (Suiker Unie locatie; 36,8 ha) en de watergebonden bedrijventerreinen in de Drechtsteden geschikt. Mogelijk kunnen deze echter niet volledig in de watergebonden vraag voorzien. Specifieke vraag, bijvoorbeeld van grootschalige logistiek of HMC-bedrijven kan ook watergebonden zijn en een plek zoeken op één van deze locaties.
 - Het geschikte aanbod voor HMC-bedrijven met een multimodale ontsluitingsvraag beperkt is. Dat sluit bovendien aan bij vorige punt over de beperkte ruimte voor 'natte' bedrijvigheid. Het (bestaande) aanbod voor HMC staat bovendien in toenemende mate onder druk door de beperkte mengbaarheid met andere functies, zoals woningbouw en vrijetijdsvoorzieningen. Hier ligt een

belangrijke opgave om locaties te behouden en beter te benutten (juiste bedrijf op juiste plaats) of door nieuwe ontwikkelingen te realiseren, bijvoorbeeld in combinatie met actieve transformatie van locaties die voor deze bedrijven geen toekomstperspectief meer hebben.

Kortom: voor minimaal zo'n 60 ha aan teveel bedrijventerrein zal dus een oplossing gevonden moeten worden in Zuid-Holland-Zuid. Tegelijkertijd zullen echter ook nieuwe, marktgeschikte terreinen ontwikkeld moeten worden om in de kwalitatieve vraag te kunnen voorzien. Het gaat dan vooral om het borgen van voldoende marktgeschikt (multimodaal) aanbod voor grote logistiek en HMC en voor sterk lokaal gewortelde bedrijven die doorgroeien en daarbij niet kunnen of willen verplaatsen.

4.2.2 MRDH

- In de vorige behoefteraming (Ecorys, 2012) is voor MRDH zo'n 655 tot 730 ha geraamd t/m 2030. In de VRM is dit met ijzeren voorraad en vervangingsvraag opgehoogd naar zo'n 1.500 ha. Op basis hiervan hebben gemeenten in MRDH nu zo'n 560 ha aan harde plannen en concrete terreinen.
- We weten met de nieuwe prognoses dat uitbreiding van het netto areaal bedrijventerreinen met maximaal zo'n 360 ha volstaat in MRDH. Kwantitatief is er in MRDH dus ruim voldoende aanbod beschikbaar om slagvaardig de marktvrage te bedienen. Echter, daarvoor moet het aanbod wel optimaal aansluiten bij de marktvrage.
- Als we dan kwalitatief kijken naar het aanbod in MRDH dan zien we dat:
 - Veel planaanbod kleinere kavels betreft op reguliere bedrijventerreinen verspreid door de hele regio. Voor de uitbreidingsvraag uit het reguliere gemengde segment is dit aanbod veelal kwalitatief prima geschikt. Ook kwantitatief lijkt er ruim voldoende beschikbaar voor dit segment. Het gaat om ruim 60 locaties die geen grootschalige kavels meer beschikbaar hebben. Wel kan op lokaal of subregionaal niveau sprake zijn van een mismatch. Zo zijn er gemeenten waar geen aanbod beschikbaar is, of enkel geconcentreerd op regionale terreinen, maar waar mogelijk wel sterk lokaal gewortelde bedrijven zitten die doorgroeien en daarbij niet kunnen of willen verplaatsen.
 - In het verlengde van vorige punt, het harde planaanbod voor het grootschalige, regionaal georiënteerde bedrijven (logistiek > 3 ha & HMC bedrijven) mogelijk de uitbreidingsvraag overstijgt, maar dat dit aanbod kwalitatief niet altijd goed matcht met de uitbreidingsvraag vanuit dit segment. De vraag vanuit dit segment in MRDH bedraagt maximaal zo'n 165 ha, bestaande uit 144 ha grote logistiek en maximaal 21 ha HMC. Hoewel er met circa 342 hectare hard aanbod voor dit segment voldoende aanbod lijkt in MRDH, is een groot deel van het aanbod echter specifiek geprofileerd op de food- en glastuinbouwsector/de Greenport Westland-Oostland. Binnen de Greenport is vervolgens weer sprake van drie regio's met hun eigen agrologistieke signatuur. Hierdoor is de uitwisseling tussen deze regio's zeer beperkt en kent elk van deze regio's zijn eigen agrologistieke vraag. Dit betekent dat het aanbod in het ene agrologistieke cluster geen alternatief is voor het andere agrologistieke cluster en dat er feitelijk dus sprake is van strak afgebakende marktregio's. Daarbij is het beeld op hoofdlijnen dat er in de regio Oostland voldoende aanbod is, maar in Westland en Barendrecht/Ridderkerk te weinig¹².
 - Daarnaast zien we dat niet al het aanbod bijvoorbeeld qua ligging (buiten de belangrijkste transportassen, minder goed bereikbaar) even goed aansluit bij de belangrijkste wensen en eisen van de logistieke doelgroep en daarom niet al deze vraag zal kunnen faciliteren. Een nadere kwalitatieve verdieping zal nodig zijn om definitief te kunnen bepalen welk aanbod wel en niet geschikt is en of er nog een kwalitatieve behoefte is in dit segment.
 - Het geschikte aanbod voor HMC-bedrijven met een multimodale ontsluitingsvraag is beperkt. Dat sluit bovendien aan bij vorige punt over de beperkte ruimte voor 'natte' bedrijvigheid. Het (bestaande) aanbod voor HMC staat bovendien in toenemende mate onder druk door de beperkte mengbaarheid met andere functies, zoals woningbouw en vrijetijdsvoorzieningen.

¹² Agrologistieke bedrijventerreinen Greenport Westland-Oostland. Naar een ruimtelijke strategie voor de ontwikkeling en profilering van agrologistieke terreinen in Greenport Westland-Oostland, BCI en Florapartners (maart 2017)

- Een deel van het aanbod is gericht op specifieke clusterbedrijvigheid, namelijk het Technopolis Innovation Park, dat TU-gerelateerde bedrijven huisvest en voornamelijk gericht is op kantorenbedrijvigheid. Deze totale locatie (ca. 80 ha) is wel opgenomen in het harde planaanbod, maar kan slechts een niche in de vraag bedienen.
- Belangrijk is op te merken dat MRDH bij de ontwikkeling van de regionale Agenda Bedrijventerreinen een verdiepingsslag gemaakt op de aanbodsanalyse en kwalitatieve profielen ontwikkeld. De gemeente Zoetermeer heeft de bedrijvenlocaties onlangs laten scannen op marktconformiteit¹³. Inzicht in de kwalitatieve match wordt door de gemeenten dus vergroot en moet komende tijd verder vorm krijgen om tot goede bedrijventerreinafspraken te komen.

Kortom: voor minimaal zo'n 200 ha aan teveel bedrijventerrein zal dus een oplossing gevonden moeten worden in MRDH. Tegelijkertijd zullen echter ook nieuwe, marktgeschikte terreinen ontwikkeld moeten worden om in de kwalitatieve vraag te kunnen voorzien. Het gaat dan vooral om het borgen van voldoende marktgeschikt (multimodaal) aanbod voor grote logistiek, HMC en voor sterk lokaal gewortelde of aan een specifiek cluster verbonden bedrijven die doorgroeien en daarbij niet kunnen of willen verplaatsen. Denk daarbij in het bijzonder aan de agrologistiek.

4.2.3 Holland Rijnland

- In de vorige behoefteraming (Ecorys, 2012) is voor Holland Rijnland zo'n 70 ha geraamd t/m 2030. In de VRM is dit met ijzeren voorraad en vervangingsvraag opgehoogd naar zo'n 213 ha. Op basis hiervan hebben gemeenten in Holland-Rijnland nu zo'n 102 ha aan harde plannen en concrete terreinen.
- We weten met de nieuwe prognoses dat uitbreiding van het netto areaal bedrijventerreinen met maximaal zo'n 105 ha volstaat in Holland Rijnland. Kwantitatief is er in Holland Rijnland voldoende aanbod beschikbaar om slagvaardig de marktvrage te bedienen. Echter, daarvoor moet het aanbod wel optimaal aansluiten bij de marktvrage.
- Als we dan kwalitatief kijken naar het aanbod in Holland Rijnland dan zien we dat:
 - Veel planaanbod betreft kleinere kavels op reguliere bedrijventerreinen verspreid door de hele regio. Voor de uitbreidingsvraag uit het reguliere gemengde segment is dit aanbod veelal kwalitatief prima geschikt. Ook kwantitatief lijkt er ruim voldoende beschikbaar voor dit segment. Wel constateren we dat op lokaal of subregionaal niveau sprake kan zijn van een mismatch, waardoor lokale uitbreidingen in de knel kunnen komen. Sommige gemeenten beschikken niet over hard planaanbod. Daarbij valt bijvoorbeeld Leiden op. Gezien de relatief grote bedrijvenbasis in deze centrumgemeente is hier zeker wel uitbreidingsdynamiek te verwachten. Nu is enkel hard aanbod beschikbaar op het Bio Science Park, maar dit is specifiek geprofileerd. Maar ook elders in de regio zien we dat het soms lastig kan zijn om sterk lokaal gewortelde vraag te faciliteren.
 - In verlengde van vorige punt zien we dat een aanzienlijk deel van het harde aanbod in Holland Rijnland is gesitueerd op locaties met een specifiek profiel, zoals Sierteeltcentrum ITC (21,2 ha) en Bio Science Park (4,7 ha te Leiden, 9,1 ha te Oegstgeest). Een groot deel van de ruimtevrage bedrijven zijn voor vestiging op deze locaties uitgesloten omdat zij niet in het concept/profiel passen.
 - We zien dat het harde planaanbod voor grootschalige, regionaal georiënteerde bedrijven (logistiek > 3 ha & HMC bedrijven) mogelijk te klein is voor de uitbreidingsvraag die zich voordoet vanuit dit segment. De vraag bedraagt ca. 33 ha door de hele regio en naar verwachting zal deze voornamelijk 'landen' in de Rijn- en Veenstreek, nabij de inland terminal, en bij de Greenports in het geval het hieraan gerelateerde logistiek betreft. Op dit moment is alleen het Sierteeltcentrum ITC voor de regio een geschikte locatie. Dat vraagt van de regio om af te wegen in hoeverre zij de verdere uitbreidingsvraag vanuit de logistiek een plek willen geven en welke locaties daarvoor dan het meest geschikt zijn.
 - Het geschikte aanbod voor HMC- en andere grootschalige bedrijven met een multimodale ontsluitingsvraag is beperkt, zeker als het direct watergebonden bedrijvigheid betreft. Dat sluit

¹³ Stec Groep (2016).

bovendien aan bij vorige punt over de beperkte ruimte voor grootschalige, logistieke bedrijvigheid. Het (bestaande) aanbod voor HMC staat bovendien in toenemende mate onder druk door de beperkte mengbaarheid met andere functies, zoals woningbouw en vrijetijdsvoorzieningen. Juist dit soort functies rukt in toenemende mate op rondom en op de bedrijventerreinen in Holland Rijnland (verkleuring).

Kortom: kwantitatief is er geen opgave in de regio Holland-Rijnland. Wel lijkt de regio voor een aantal segmenten en op een aantal plekken kwalitatief aanbod te missen om het bedrijfsleven optimaal te bedienen. Stappen zetten om eventueel incourant aanbod uit de markt te nemen om zo kwalitatief goed aanbod de ruimte te geven is gewenst. Vooral plekken voor grote logistiek zijn schaars. Het is echter een fundamentele keuze of regio Holland Rijnland hier – mede in de context van het nabijgelegen logistieke aanbod rondom Schiphol – ook echt ruimte voor wil bieden, of dat de regio primair focust op de echt regiogebonden logistiek. Deze keuze hoort in het proces na deze behoefteraming thuis: het traject naar nieuwe regionale bedrijventerreinafspraken.

4.2.4 Midden-Holland

- In de vorige behoefteraming (Ecorys, 2012) is voor Midden-Holland zo'n 50 ha geraamd t/m 2030. In de VRM is dit met ijzeren voorraad en vervangingsvraag opgehoogd naar zo'n 90 ha. Op basis hiervan hebben gemeenten in Midden Holland nu zo'n 105 ha aan harde plannen en concrete terreinen.
- We weten met de nieuwe prognoses dat uitbreiding van het netto areaal bedrijventerreinen met maximaal zo'n 115 ha volstaat in Midden Holland. Kwantitatief is er in Midden Holland voldoende aanbod beschikbaar om slagvaardig de marktvraag te bedienen. Echter, daarvoor moet het aanbod wel optimaal aansluiten bij de marktvraag.
- Als we dan kwalitatief kijken naar het aanbod in Midden Holland dan zien we dat:
 - Veel planaanbod betreft kleinere kavels op reguliere bedrijventerreinen verspreid door de hele regio. Voor de uitbreidingsvraag uit het reguliere gemengde segment is dit aanbod veelal kwalitatief prima geschikt. Ook kwantitatief lijkt er ruim voldoende beschikbaar voor dit segment. Wel constateren we dat op lokaal of subregionaal niveau sprake zijn van een mismatch. Zo zijn er gemeenten binnen Midden-Holland waar geen aanbod beschikbaar is, of enkel geconcentreerd op regionale terreinen met veelal een meer grootschaliger/logistiek profiel. In deze gemeenten kunnen mogelijk wel sterk lokaal gewortelde bedrijven zitten die doorgroeien en daarbij niet kunnen of willen verplaatsen. Zo lijkt bijvoorbeeld Gouda krap in zijn jasje te zitten met enkel nog 1,8 ha hard planaanbod in de Spoorzone.
 - In het verlengde van vorige punt zien we dat het harde planaanbod voor het grootschalige, regionaal georiënteerde bedrijven (logistiek > 3 ha & HMC bedrijven) mogelijk te klein is voor de uitbreidingsvraag die zich voordoet vanuit dit segment. De vraag vanuit dit segment bedraagt maximaal zo'n 50 ha, bestaande uit 39 ha grote logistiek en maximaal 11 ha HMC. Kijkende naar het harde aanbod, dan constateren we dat dit voor het grootschalige, regionaal georiënteerde segment vooral ligt op Logistiek Park A12/Glasparel+ (24,5 ha) en Gouwe Park (15,6 ha). In totaal dus zo'n 40 hectare. Het gros van deze vraag betreft grote logistiek. Gouwe Park biedt hiervoor kwalitatief niet veel vestigingsmogelijkheden meer en het harde aanbod op Logistiek Park A12/Glasparel+ is zo gezien ontoereikend. Daarnaast komt dus zo'n 11 ha uitbreidingsvraag vanuit HMC. Deze bedrijven zijn met vrijstellingsbevoegdheid wel toegestaan op beide terreinen, en bijvoorbeeld ook al gevestigd op Gouwe Park, maar de indruk bestaat dat het aanbod per saldo aan de krappe kant is.

Kortom, in het regionaal georiënteerde segment zit nog een belangrijke verdiepings- en afstemmingopgave voor de regio. We adviseren dit wel in het licht van de totale A12-corridor te zien, en daarbij dus ook afstemming te zoeken en nadere afspraken te maken met bijvoorbeeld gemeenten als Lansingerland en Zoetermeer (regio MRDH). Doel moet zijn de ontwikkeling van een sterke logistieke corridor voor Zuid-Holland. Daarbinnen moet een passende positie voor Midden-Holland worden bepaald. Van daaruit moet dan bekeken worden en moeten afspraken

worden gemaakt of aanvullende ontwikkeling van terreinen nodig is, wat daarvoor dan de beste plekken zijn en waar eventueel ongeschikt aanbod uit de markt moet worden genomen.

- Het geschikte aanbod voor HMC-bedrijven met een multimodale ontsluitingsvraag is beperkt. Dat sluit bovendien aan bij vorige punt over de beperkte ruimte voor 'natte' bedrijvigheid. Het (bestaande) aanbod voor HMC staat bovendien in toenemende mate onder druk door de beperkte mengbaarheid met andere functies, zoals woningbouw en vrijetijdsvoorzieningen.

Kortom: kwantitatief is er geen opgave in de regio Midden Holland. Kwalitatief zijn er wel verbeteringen nodig. Zo zijn er mogelijk te weinig plekken zijn voor grootschalige logistiek, passend bij de specifieke clusters in Midden-Holland. Dit moet echter wel worden gezien in het bredere perspectief van de logistieke corridor A12. Immers, ook aan MRDH-zijde vinden logistieke ontwikkelingen plaats. Daarnaast is het aanbod voor de regulier gemengde vraag vanuit MKB bedrijven niet goed verdeeld, waardoor het lastig is lokaal maatwerk te leveren aan sterk gewortelde bedrijven die willen doorgroeien en niet kunnen of willen verplaatsen. Tot slot is ook in Midden-Holland het borgen van voldoende ruimte voor HMC aandachtspunt.

5 Advies vervolg

5.1 Conclusie: een slimme programmering is noodzakelijk

Uit de behoefteraming en bijbehorende aanbodinventarisatie blijkt het volgende:

- Alle regio's in Zuid-Holland hebben kwantitatief genoeg bedrijventerrein. Enkele regio's hebben kwantitatief teveel bedrijventerreinen, MRDH en Zuid-Holland-Zuid, enkele zijn cijfermatig redelijk in balans, Holland Rijnland en Midden-Holland.
- Een deel van de bedrijventerreinen voldoet echter niet aan de kwalitatieve vraag. Dat zien we zowel in regio's met een cijfermatig overaanbod als in regio's zonder overaanbod. Hierdoor ontbreekt in sommige regio's mogelijk kwalitatief nog voldoende aanbod voor met name:
 - Grote logistiek (> 3 ha) op echte topplekken (duurzaam, multimodaal ontsloten)
 - Bedrijven in hogere milieucategorie (4.2 en meer)
 - Het kunnen leveren van lokaal maatwerk voor sterk gewortelde bedrijven
- De regio's zijn nu beperkt in hun vermogen om flexibel en vraaggericht in te spelen op (onvoorziene) economische kansen en vestigingsvragen van bedrijven, omdat zij kwantitatief al genoeg of zelfs teveel hebben geprogrammeerd in hard aanbod. Hierdoor is het lastig om nieuwe bestemmingsplannen voor bedrijventerreinen te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. De afgelopen vier jaar zijn in Nederland, ook in Zuid-Holland, al veel – soms kwalitatief sterk gewenste – plannen gesneuveld door overprogrammering.
- Hoewel de Ladder voor duurzame verstedelijking dit jaar wordt vernieuwd – planning is invoering nieuwe Ladder op 1 juli 2017 – zal deze voor bedrijventerreinen naar verwachting dezelfde hardheid houden. Om de economische kansen en ambities in de regio's te kunnen verzilveren en de bedrijventerreinenmotor ook naar de toekomst toe goed te kunnen laten draaien, is het dan ook belangrijk dat de regio's, samen met de provincie, stappen zetten in de- en herprogrammeren van bedrijventerreinen. Dus ongewenst aanbod uit de markt te nemen, zodat nieuwe kwalitatief gewenste plannen gerealiseerd kunnen worden.
- Regionale bedrijventerreinvisies en –programmeringen zijn nu niet verplicht door de provincie Zuid-Holland, maar kunnen goed helpen om deze stappen in de regio's te realiseren.

In de volgende paragraaf geven we adviezen hoe binnen deze context stappen te zetten in meer flexibel en vraaggericht programmeren bij bedrijventerreinen. We maken daarbij onderscheid in aanbevelingen voor de provincie enerzijds en de regio's anderzijds.

5.2 Provincie

Advies 1. Stel de behoefteraming vast en neem deze op in de VRM

We adviseren om de nieuwe behoefteraming, zoals in deze rapportage gepresenteerd, op te nemen in de actualisatie van de VRM. Daarbij adviseren we niet zonder meer te rekenen met een ijzeren voorraad en een standaard kengetal voor vervangingsvraag. Dit leidt tot een ongefundeerde ophoging van de vraag aan de voorkant, tot extra kwantitatief aanbod en belemmert zo gemeenten en regio's om vraaggericht en flexibel te werken. Goede, kwalitatief gewenste plannen zijn hierdoor immers niet te onderbouwen voor de Ladder voor duurzame verstedelijking. Economische kansen worden hierdoor gemist, de kwaliteit van bedrijventerreinen staat onder druk en (financiële) risico's nemen toe. De focus moet kortom primair liggen op het reduceren van incourant (plan)aanbod, zodat hierdoor ruimte wordt geschapen om terreinen te ontwikkelen waar kwalitatief behoefte aan is.

Wel vinden wij het belangrijk dat er in de vraagraming/VRM enige (schuif)ruimte moet zijn voor regionaal maatwerk c.q. regionale ambitie(s) en om aan de herontwikkeling en kwaliteit van (vrijvallende) ruimte op bedrijventerreinen te kunnen werken. Dit bijvoorbeeld in (sub)regio's/gemeenten waar veel herontwikkelingsplekken zijn en transformatie van sommige terreinen op de rol staat. Maar ook omdat prognoses natuurlijk altijd met enige onzekerheid zijn omgeven. Deze (schuif)ruimte moet dan wel goed

door de regio's worden onderbouwd op basis van feiten, zoals concrete transformatieplannen, een goede analyse van de kwaliteiten van de bestaande voorraad, een concrete ruimtelijke vertaling van de regionale ambities, et cetera. En niet door een algemene ophoging van de vraag, zoals 3 tot 5x de jaarlijkse uitgifte wat nu in de VRM het geval is.

Advies 2. Hanteer daarbij de kwalitatieve segmentering uit de behoefteraming

We raden aan om de kwalitatieve segmentering uit voorliggende behoefteraming op te nemen in de VRM. Dus een indeling van de vraag in vier terreintypen, die wat betreft *selling points*, doelgroep en uitstralingsniveau van elkaar verschillen, te weten:

- Grootchalige logistieke bedrijventerreinen, gericht op logistieke bedrijven >3 ha in milieucategorie ≤4.1
- HMC-bedrijventerreinen, gericht op bedrijven van elke omvang en in milieucategorie ≥4.2
- Regulier-gemengde bedrijventerreinen, gericht op bedrijven ≤3 ha en in milieucategorie ≤4.1, waaronder logistiek en industrie, met een regulier uitstralingsniveau
- Hoogwaardige locaties, gericht op bedrijven met een kantoorachtige uitstraling, niet zijnde solitaire kantoren

Advies 3. Geef in de VRM aan wat u als provincie verstaat onder 'regio's'

Geef in de VRM duidelijk aan wat u als provincie verstaat onder regio's. Wat zijn de relevante marktregio's voor het afstemmen van plannen (en de Ladder)? De behoefteramingen zijn primair gemaakt op niveau van de regio's MRDH, Zuid-Holland-Zuid, Midden-Holland en Holland-Rijnland. Sommige vraag is echter sterk lokaal of subregionaal gebonden, aanbod op grote afstand is dan geen alternatief. Voor bepaalde (lokale) ontwikkelingen is het dus denkbaar dat het schaalniveau van deze regio's te groot is. Daarnaast is er ook vraag die mogelijk het niveau van deze vier regio's overstijgt en eerder op niveau van Zuid-Holland of langs corridors (snelwegen, waterwegen) moet worden afgestemd. Kortom: benoem expliciet dat de vier onderscheiden regio's niet voor alle ontwikkelingen de marktregio is.

Ons voorstel is de indeling naar kwalitatieve segmenten (advies 2) als basisuitgangspunt te hanteren:

- Grootchalige logistiek (> 3 ha): vragers en locaties met een grote (boven)regionale reikwijdte en waarover afspraken op niveau van de regio's MRDH, Zuid-Holland-Zuid, Midden-Holland en Holland-Rijnland, maar bij voorkeur ook bovenregionaal (met buurregio's en op provinciaal niveau), gewenst zijn. Bijvoorbeeld langs belangrijke corridors als de A12 zone. Overigens, hangt het daarbij wel af van het type logistiek. Zo kunnen bepaalde vormen van logistiek sterk gebonden zijn aan een specifieke plek. Denk aan vormen van agrologistiek gekoppeld aan de Greenport.
- HMC (≥ milieucat. 4.2): vragers en locaties met een grote (boven)regionale reikwijdte en waarover afspraken op niveau van de regio's MRDH, Zuid-Holland-Zuid, Midden-Holland en Holland-Rijnland, maar bij voorkeur ook bovenregionaal (met buurregio's en op provinciaal niveau), gewenst zijn. Overigens kunnen sommige van deze bedrijven ook sterk lokaal/regionaal geworteld zijn, bijvoorbeeld omdat ze gebonden zijn aan een specifiek cluster (zoals Maritiem).
- Regulier-gemengd/MKB: De marktregio voor deze doelgroep is veelal tot 10 km groot en is daardoor vaak in belangrijke mate gebonden aan de huidige kern of vestigingsgemeente. Lokale uitbreidingen van dit type bedrijven die al ergens zitten en daar heel goed zitten komt vaak voor. Maatwerk moet hiervoor mogelijk zijn.
- Diensten: deze categorie is gemêleerd. Een deel van deze bedrijven heeft een (boven)lokale tot regionale marktregio. Aan de top van deze categorie staan functies met een grote bovenregionale reikwijdte en trekkracht. Belangrijke beleidsvraag hierbij is of deze functies (nog) op bedrijventerreinen mogen en horen. Dit geldt in het bijzonder voor (solitaire) kantoren, die wat ons betreft niet op bedrijventerreinen thuis horen (lage toekomstwaarde, hoog leegstandsrisico). Ons advies is om die mogelijkheid uit het beleid te schrappen.
- Een specifieke categorie kunnen nog *thematerrainen en/of campussen* zijn: plekken gericht op een heel specifieke doelgroep of cluster. Het speciale karakter van de locatie, maar ook de specifieke eisen van de bedrijven in deze doelgroep kunnen betekenen dat deze locaties een (boven)regionale reikwijdte

hebben. Het hangt echter van het thema of cluster af. Dit moet specifiek in voorkomende situaties worden bepaald.

Regio's kunnen desgewenst voor specifieke clusters of segmenten in de vraag tot andere afbakening komen. Als dit goed aansluit bij de marktregio's voor deze clusters of segmenten is dat prima en zelfs gewenst. Belangrijk is vooral dat de regio's hier dan duidelijke afspraken over maken en dit op een goede onderbouwing baseren.

Advies 4. Stel regionale visies/afspraken verplicht

We adviseren u als provincie sterk om regio's te verplichten om tot regionale visies te komen en dit vast te leggen in de VRM. Doet u dit niet dan zult u plannen (blijvend) individueel moeten beoordelen. Ook komt dan de samenhang tussen nieuwe plannen, overaanbod en deprogrammeren niet goed uit verf. Hierdoor zal het heel moeizaam zijn om te komen tot de- en herprogrammering van bedrijventerreinen. Dit betekent dat plannen (gemeenten) komende jaren grote procesrisico's lopen (Ladder). Bovendien kost dit veel geld en nemen de financiële risico's voor gemeenten ook toe. Uiteindelijk kost dit veel geld en economie. Het wordt lastiger om kansen te verzilveren.

We raden u aan dat deze regionale visies in ieder geval aan de volgende eisen voldoen (op te nemen in VRM of in aanvullende GS richtlijnen):

- Regio's gebruiken nieuwe prognose (zoals opgenomen in VRM) als basis voor deze afspraken
- Regio's gebruiken kwalitatieve segmentering (zoals opgenomen in VRM) en brengen segmentering voor hun regio aan
- Regio's benoemen welk aanbod zo bezien (kwalitatief) nog nodig is
- Regio's maken afspraken over hoe zij komen tot 100% programmering (in geval van overaanbod)
- Regio's maken afspraken over hoe plannen in de toekomst afgestemd gaan worden (zodat 100% blijft)
- Relatie bestaand/nieuwe: regio's geven aan hoe ze werken aan kwaliteit en verduurzaming van bestaande terreinen

Er zijn nog meer aspecten mogelijk, zoals regio's verplichten om te komen tot een marktconform regionaal grondprijnsbeleid. Het is aan u of dergelijke extra stappen wilt zetten. Wel zien we dat regio's die op meerdere fronten samenwerken en zo een stevig samenwerkingsfundament opbouwen, makkelijker tot goede regionale programmeringsafspraken komen. Een goed voorbeeld is Stedelijk Gebied Eindhoven. Deze regio heeft al enkele jaren geleden een bestuursconvenant gesloten, afgesproken een gezamenlijke grondprijsmethodiek te hanteren en een gezamenlijk bedrijvenloket opgericht (1-loket). Dit heeft de regio geholpen om afgelopen jaar in goede samenspraak 300 ha bedrijventerrein te de- en herprogrammeren.

Advies 5. Toon doorzettingskracht als regio's niet tot afspraken komen

Tot slot is het belangrijk dat u als provincie Zuid-Holland doorzettingskracht toont als afspraken in de regio's niet tot stand komen. In de VRM kunt u hiervoor diverse mogelijkheden opnemen. Denk aan (niet uitputtend!):

- Als gemeenten er niet uitkomen: de provincie in de plaats laten treden van onwillige gemeenten of de provincie de mogelijkheid geven zelf een regionaal programma bedrijventerreinen vast te laten stellen.
- Dwingen tot deprogrammeren: u kunt als provincie gemeenten via de verordening dwingen om bedrijfsruimtefuncties te schrappen in bestemmingsplannen als deze aantoonbaar overbodig zijn.
- Gebruik uitwerkingsplicht of wijzigingsbevoegdheid blokkeren in overprogrammeersituaties: u kunt als provincie in regio's met overprogrammering het gebruik maken van een uitwerkingsplicht of wijzigingsbevoegdheid in bestemmingsplannen voor bedrijventerreinen blokkeren.
- Zonneparken: u kunt in de VRM in overprogrammeerregio's locaties aanwijzen waar zonneparken gerealiseerd mogen worden. Ook kunt u vastleggen dat zonneparken alleen op bestemde maar nog niet ontwikkelde bedrijventerreinen gerealiseerd mogen worden.
- Segmentatie: u kunt gemeenten vragen een bepaalde segmentatie aan te brengen bij (actualisatie van) bestemmingsplannen, zoals grote logistiek, logistiek, lokaal, HMC.

- Ondergeschikte uitbreidingen van al gevestigde bedrijven: u kunt als provincie hier een specifieke regeling voor maken. Maar dit kan ook onder de reguliere regionale afspraken worden gevraagd (lokaal maatwerkpotje).

Meerdere andere provincies hier inmiddels stappen op het borgen van doorzettingskracht, zoals Overijssel en Gelderland. Het lijkt ons slim om contact te leggen met deze provincies en hun ervaringen te horen bij het bepalen van uw beleidsrichting en keuzes rondom het bedrijventerreinenbeleid in Zuid-Holland.

Advies 6. Faciliteren van regio's

Tot slot zien we nog een aantal zaken waarop u als provincie regio's kan helpen bij het komen tot een betere bedrijventerreinenmarkt en betere samenwerking en afspraken. Denk aan het opzetten van een goede leegstandsmonitor, die 'real-time' inzicht geeft in omvang, aard en duur van de leegstand op de bedrijventerreinenmarkt in Zuid-Holland. Een dergelijke tool wordt nu sterk gemist en is wel nodig voor het voeren van een slagvaardig, vraaggericht bedrijventerreinenbeleid in de regio's. Het is verstandig om deze tool breder op te zetten dan sec het registreren van leegstaande panden. Een breed zicht op de kwantiteit en kwaliteit van leegstaand vastgoed (courant, niet-courant), maar ook van het presteren van de (bestaande) bedrijventerreinen (werkgelegenheid, vestigingen, dynamiek, waardeontwikkeling, investeringen, leegstand) is gewenst. Dit is immers ook van belang om het toekomstperspectief van diverse (bestaande) bedrijventerreinen te kunnen taxeren, wat weer van belang is bij het beoordelen van bijvoorbeeld de herstructurerings- en transformatieopgave in en door de regio's.

Ook een provinciebrede visie en beleid rondom logistiek en HMC kan nuttig zijn. In alle regio's zien we kwalitatieve mismatches rondom deze doelgroepen in de vraag. Een goede visie hierop kan u en de regio's helpen bij het komen tot goede afspraken en een vraaggerichte programmering voor locaties voor deze segmenten. Een voorbeeld is provincie Brabant die vorig jaar een visie bovenregionale afstemming zeer grootschalige (> 5 ha) logistiek heeft gemaakt met de Brabantse regio's. Op basis van deze visie is benoemd wat de plekken zijn voor het faciliteren van deze vraag en welke plekken naar de toekomst toe vraaggericht ontwikkeld kunnen worden bij gebleken concrete behoefte. Als uitloeijsel daarvan worden nu voor sommige locaties Masterplannen gemaakt.

5.3 Regio's

Zoals gezegd kunnen op basis van de behoefteraming nog geen conclusies worden getrokken voor concrete locaties in de regio's. Hiervoor zullen de regio's als vervolg op de raming nu een aantal stappen moeten zetten en deze moeten vertalen in concrete regionale afspraken. Deze stappen zijn:

Stap 1. Het verdiepen van de kwalitatieve confrontatie, in het bijzonder aan de aanbodzijde

De kwaliteiten van de vraag zijn in deze behoefteraming al in grotendeels in beeld gekomen. Zicht is op hoe de uitbreidingsvraag bestaat uit diverse doelgroepen op de bedrijventerreinenmarkt en wat het globale programma van eisen van deze bedrijven is, zie paragraaf 3.2. Op hoofdlijnen is naar de kwaliteiten van het aanbod gekeken en is een indicatief beeld gevormd van de mate waarin vraag en aanbod ook kwalitatief op elkaar passen. Per regio is dit beeld weergegeven in paragraaf 4.2.

Eerste stap in de regio's is nu het verder verdiepen van het kwalitatieve beeld van vraag en aanbod. Wat zijn de concrete marktkwaliteiten van ieder bedrijventerrein? Hoe matcht dit met het programma van eisen van de belangrijkste segmenten in de vraag, zoals in deze behoefteraming onderscheiden? Aan welke locaties is zo bezien in de regio en op niveau van Zuid-Holland een tekort of een overschot? Het gaat daarbij niet alleen om een kwalitatieve analyse van harde en zachte plannen, maar ook van de mogelijkheden om de bestaande voorraad optimaal te benutten, bijvoorbeeld door profielwijziging of herstructurering. Een goede inventarisatie is belangrijk om de te maken beleidskeuzes te verantwoorden.

Sommige regio's zijn overigens hier al mee bezig. Zo heeft MRDH kwalitatieve profielen per terreintype ontwikkeld, die prima bruikbaar zijn voor deze kwalitatieve verdieping vorm te geven. Mogelijk kunnen deze ook in andere regio's navolging krijgen. Daarnaast wijzen we ter inspiratie op de analyselijn van de

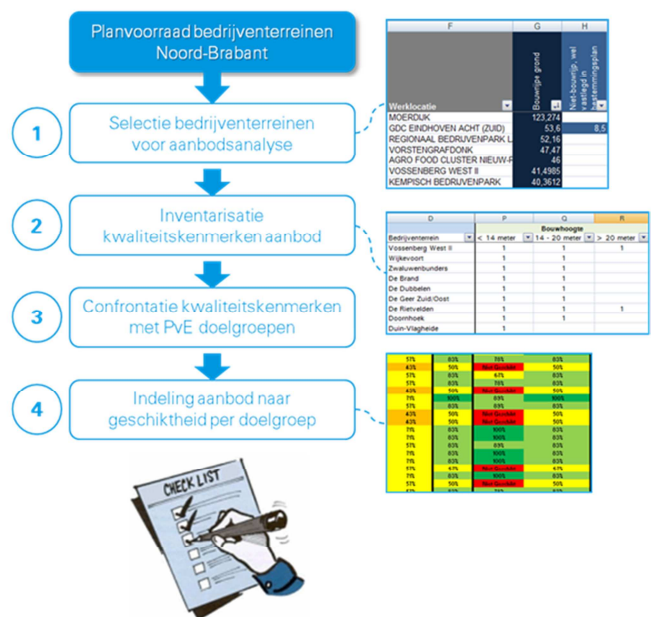
provincies Noord-Brabant en Utrecht. Hierin zijn bedrijventerreinen (Noord-Brabant) en kantoren (Utrecht) systematisch beoordeeld ten behoeve van de regionale programmeringsopgaven (Noord-Brabant) en de provinciale thematische structuurvisie (Utrecht). De methodiek legt bedrijventerreinen en kantoren langs de lat van een set aan gekijkte indicatoren. Zie figuur 10 voor een illustratie van de methode.

Figuur 10: Illustratie systematische beoordeling bedrijventerreinen in Noord-Brabant

Stap 2. Het bepalen en concreet vaststellen van de vervangingsvraag in de regio

Dit is de ruimtevraag die ontstaat vanuit transformatie van bestaande bedrijventerreinen naar bijvoorbeeld woningbouw. Deze ‘vervangingsvraag’ is niet geraamd in de behoefteraming. Hoewel we oproepen voorzichtig te zijn met het transformeren en verkleuren van bestaande bedrijventerreinen (o.a. vanwege de

Checklist kwaliteit terreinen	
Ligging en arbeidsmarkt	in/door woonkern rand woonkern
Bereikbaarheid weg	Perifeer
	snelweg/afslag/aan vierbaans N-weg
	N-weg (tweebaans, onbelemmerd)
Bereikbaarheid OV	overig pré maar geen relevant criterium
Bereikbaarheid multimodaal	aanwezigheid terminal / kade in directe nabijheid
Kavelgrootte	< 5.000 m²
	0,5 – 3 hectare
	3 – 5 hectare
Bouwhoogte	> 5 hectare
	tot 14 meter
	14 – 20 meter
Milieucategorie	> 20 meter
	t/m categorie 2
	t/m categorie 3
Profiel	t/m categorie 4
	categorie 5 en/of 6
Bustour	



ruimtevraag vanuit HMC en watergebonden bedrijven), is het logisch hier wel op in te zetten bij locaties die echt geen toekomstperspectief meer hebben als bedrijventerrein. Op die plekken kan worden voorzien in een deel van de verstedelijkingsopgave in Zuid-Holland en ontstaat zo tegelijkertijd de ruimte en flexibiliteit om in te kunnen spelen op de vraag naar nieuwe, andere en marktgeschikte locaties. Belangrijk is om deze vervangingsvraag zo concreet mogelijk te benoemen. Dit betekent dat sprake moet zijn van (-) een kloppende exploitatie, (-) een verwijdering van de bedrijfsbestemming op de te transformeren locatie, waarvoor in ieder geval een voorontwerpbestemmingsplan is vastgesteld en (-) een overeenkomst met het bedrijf voor een locatie in de regio. Onder deze condities is de vervangingsvraag bruikbaar om onderbouwingen van nieuwe, gewenste bedrijventerreinontwikkelingen op basis van de Ladder voor duurzame verstedelijking te completeren.

Stap 3. Definitief vaststellen van de regionale opgave bij bedrijventerreinen

Als stap 1 en 2 duidelijk zijn, dan kan definitief worden vastgesteld welke nieuwe terreinen (kwalitatief) mogelijk nog nodig zijn in de regio en voor welke terreinen een andere bestemming moet worden gevonden. Denk hierbij aan herprofilering naar een andere doelgroep bedrijven, maar ook aan transformatie naar een andere functie, zoals wonen of agrarisch.

De derde stap bestaat dus uit vaststellen van de precieze opgave op de bedrijventerreinenmarkt in de regio, concreet vertaald naar locaties; zowel bestaand als nieuw. En uit het zoeken van concrete oplossingen voor deze opgave. Hoe gaat de regio precies aanbod reduceren op incurante bedrijventerreinen? Het deprogrammeren van incurant aanbod, is immers een zware operatie. Vaak speelt een belangrijke financiële component mee, omdat er op plekken sprake is van een lopende exploitatie of contracten met marktpartijen. Om te komen tot planreductie en de juridische en financiële risico's die daarmee samenhangen te verminderen, zijn laatste jaren veel arrangementen ontwikkeld, zoals:

- Tijdelijk gebruik faciliteren op locaties (denk aan zonnepanelen bijvoorbeeld).
- Opstellen regionale (of provinciale) structuurvisie bedrijventerreinen, deze actief uitdragen, zo voorzienbaarheid creëren en op basis hiervan komen tot bestemmingswijziging.
- Samen (financieel) verevenen van planaanbod dat wordt geschrapt, bijvoorbeeld door x% van de baten op andere bedrijventerreinen af te dragen aan een regionaal vereveningsfonds.

Het loont als regio's de mogelijke oplossingen (en combinaties hiervan) inventariseren en beoordelen op kansrijkheid voor de specifieke regionale bedrijventerreinensituatie. Belangrijk is telkens dat afspraken en (financiële) oplossingen gevonden worden op het schaalniveau waar deze thuishoren. Kortom, op het niveau van gemeenten en locaties die ook echt in elkaars vaarwater zitten, samenhangend met de marktregio en vraagprofielen van deze terreinen. Immers, daar zijn de effecten van deze keuzes voelbaar. Dit betekent dus dat het soms gaat om een oplossing tussen twee of drie gemeenten met ieder een (boven)lokaal terrein, maar ook om (boven)regionale oplossingen langs corridors tussen enkele grotere logistieke of industriële plekken bijvoorbeeld. Oplossingen kunnen bijvoorbeeld zijn een lokaal/subregionaal fonds, een groundbank, het verevenen van de kostenkant van de grex, etc.

MITIGEREN VAN EFFECTEN: EEN REGIONALE OPLOSSING

Om problemen samen zo pijnloos mogelijk op te lossen, is wenselijk om de problematiek als regio of subregio aan te vliegen als zijnde één gemeente. Alle baten en lasten worden op één hoop gegooid en naar rato over elkaar verdeeld. Een tussenvorm kan ook, bijvoorbeeld het alleen verdelen van de lasten of het koppelen van plannen aan elkaar. Het zijn allemaal vormen van verevening die helpen om vanuit een regionaal perspectief oplossingsgericht te werken aan een gezonde bedrijventerreinenmarkt.

In het Stedelijk Gebied Eindhoven wordt op dit moment met één van deze tussenvormen geëxperimenteerd. In de regio is een herstructureringsfonds opgezet, waarin alle gemeenten een bepaald percentage van de inkomsten uit gronduitgifte voor bedrijventerreinen storten. Op deze manier ontstaat er een buffer om deprogrammeer-, herstructurerings- en transformatie-opgaven in de regio gezamenlijk te bekostigen. De gedachtegang is simpel: voor het bedrijfsleven bestaan bestuurlijke grenzen niet, dus hebben gemeenten onderling de verantwoordelijkheid ervoor te zorgen dat deze bestuurlijke grenzen ook geen discussie vormen.

Naast afspraken en oplossingen over het onttrekken van incurant aanbod, gaat het om afspraken en oplossingen voor het realiseren van nieuwe, marktgeschikte ontwikkelingen. Hoe zorgt de regio dat deze snel gerealiseerd worden? En hoe de regio daarbij dat als deze terreinen onverhoopt toch niet lopen deze weer uit de markt genomen kunnen worden? Kortom, hoe gaat de regio goede spelregels formuleren over de vraaggerichte ontwikkeling en afstemming van plannen in de toekomst? Nieuwe plannen moeten de markt immers niet opnieuw 'op slot' zetten. Ook hier zijn in Nederland al diverse regio's mee aan het experimenteren. Zie voorbeelden in kader.

SLAGVAARDIG EN VRAAGGERICHT ZIJN NAAR DE TOEKOMST: FLEXIBELE PLANVORMEN

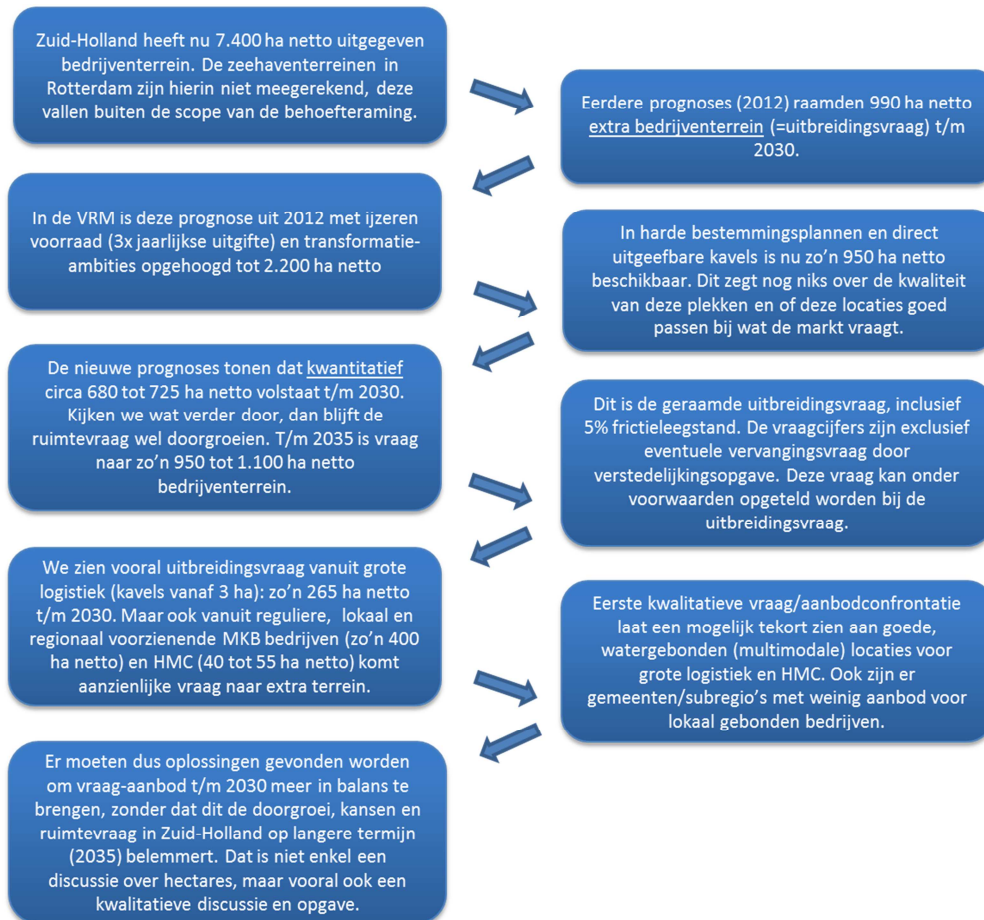
Veel regio's werken aan een betere balans op hun bedrijventerreinenmarkt en zoeken daarbij naar het borgen van flexibiliteit en slagvaardigheid naar de toekomst. In dat licht wordt in Nederland op diverse plekken geëxperimenteerd met flexibele planvormen bij bedrijventerreinen, die ook voor de Zuid-Hollandse regio's interessant kunnen zijn. Enkele voorbeelden:

- De geactualiseerde Ladder geldt naar verwachting vanaf 1 juli 2017 en laat mogelijk ruimte om de Ladder-onderbouwing voor uitwerkingsplichten vooruit te schuiven naar daadwerkelijke uitwerking van het bestemmingsplan. Daarmee wordt het gemakkelijker om plannen te faseren.
- Via projectafwijkingsbesluiten kunnen incidentele bedrijven of kleinere behoeften worden gefaciliteerd, zonder dat hiervoor een volledige bestemmingsplanprocedure voor moet worden doorlopen. De provincie Noord-Brabant experimenteert hiermee in haar lijn rondom vraaggericht ontwikkelen op grootschalige logistieke locaties.
- De Crisis- en herstelwet (hierna: Chw) kan worden ingezet om een ruimere motiveerruimte te krijgen bij nieuwe plannen. Plannen voor de Chw hebben een looptijd van 20 jaar in plaats van 10 jaar in een regulier bestemmingsplan. Dat geeft lucht voor de uitvoerbaarheidstoets en motivering van de Ladder. Natuurlijk moet het daarbij wel gaan om goede plannen, anders snijdt de regio zichzelf uiteindelijk alsnog in de vingers.
- Bestuursafspraken maken over het passend uit te geven areaal binnen één Ladder-/programmeringsperiode voor kwalitatief zeer goede en belangrijke locaties met een goed te onderhouden exploitatieperiode van >10 jaar.

Stap 4. Afspraken en strategie vastleggen in regionale bedrijventerreinenvisie

De laatste stap is het vertalen en vastleggen van het resultaat uit stap 1 t/m 3 in een regionale bedrijventerreinenvisie. Wij adviseren u als provincie dit verplicht te stellen aan de regio's. Daarbij hoeven niet alle afspraken gemaakt te worden op niveau van de vier onderscheiden hoofdregio's. Immers, voor bepaalde ontwikkelingen is een kleinere of grotere marktregio denkbaar, zoals hiervoor aangegeven.

Figuur 11: Kern behoefteraming Zuid-Holland samengevat, inclusief vervolgstappen regio's



Behoefteraming (hoofdstuk 1 t/m 4)

Vervolg (hoofdstuk 5)

Advies vervolgstappen

1. Verdiepen kwalitatieve confrontatie: grondig doorlichten aanbod op kwaliteiten
2. Bepalen concrete vervangingsvraag door transformatie/verstedelijkingsopgave
3. Vaststellen: welke nieuwe terreinen (kwalitatief) nog nodig? Welke terreinen andere bestemming geven?
4. Afspraken en strategie vastleggen in regionale bedrijventerreinvisie

Bron: Stec Groep, 2017